

КЕЙС

ПО ВЫХОДУ НА РЫНОК СТРАН АФРИКИ

Продукты питания

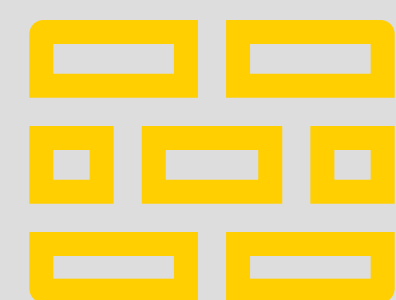
Шаг 1

Маркетинговое исследование рынка

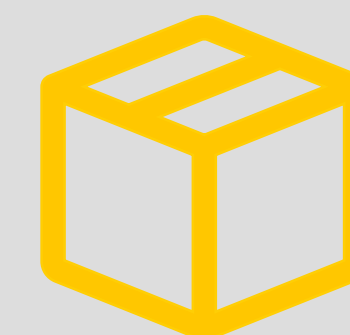
Анализ конкурентоспособности экспортного проекта:



Маркетинговые исследования рынка в регионе



Изучение административных барьеров



Упаковка



Анализ логистических схем



Рекомендации по продвижению

navigator.exportcenter.ru/map
exportcenter.ru/international_markets/country_export_rating
regionstat.exportcenter.ru/regions/map
standardsguide.exportcenter.ru
trademap.org
macmap.org
nielsen.com

Шаг 2

Анализ и проработка маркетинговой составляющей



Формирование уникальных товарных преимуществ на английском языке и подготовка презентационных материалов



**Маркетинг.
Поиск покупателей:**

- Отраслевые выставки →
- Бизнес-миссии →
- Работа с Афроком →



**Проведение переговоров
с потенциальными партнерами**

Шаг 2.1

Анализ и проработка маркетинговой составляющей

Отраслевые выставки (продукты питания)



международная выставка пищевой промышленности
Эфиопия, Аддис-Абеба



международная выставка пищевой промышленности
Египет, Каир
Участники 410
Посетители 21 600



выставка пищевой промышленности
Нигерия, Лагос
Участники 130
Посетители 4 200

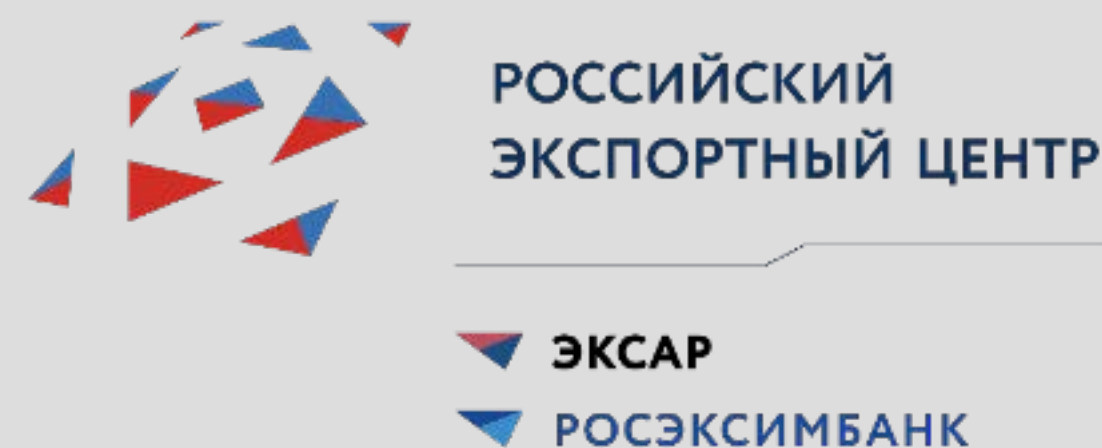
Sahara

международная выставка сельского хозяйства и пищевой промышленности
Египет, Каир

Шаг 2.2

Анализ и проработка маркетинговой составляющей

Бизнес-миссии



Предоставляет услуги:

- по аренде площади для обеспечения деловых мероприятий;
- по застройке площади для обеспечения деловых мероприятий;
- по оформлению и оснащению деловой зоны, включая аренду необходимого оборудования и мебели;
- по обеспечению администрирования и организации проведения деловых мероприятий;
- по оплате регистрационных сборов за участников деловых мероприятий, формированию пакета участника;
- по оплате транспортных расходов, связанных с обеспечением коллективных перевозок российских участников в стране проведения международного мероприятия;
- по информационному продвижению, в том числе затраты на рекламу мероприятия, разработку, изготовление и тиражирование раздаточных материалов;
- по привлечению на мероприятие и организации деловых встреч с потенциальными иностранными потребителями российской продукции.

Актуальные бизнес-миссии: myexport.exportcenter.ru/events

РЯЗАНСКИЙ ЦЕНТР ЭКСПОРТА



Предоставляет услуги:

- по консультированию об условиях экспорта;
- по формированию или актуализации коммерческого предложения;
- по поиску потенциальных иностранных покупателей;
- по содействию в проведении индивидуальных маркетинговых или патентных исследований;
- по содействию в создании на иностранном языке и (или) модернизации уже существующего сайта;
- по достижению договоренностей о проведении встреч с потенциальными иностранными покупателями;
- по переводу презентационных материалов на язык потенциальных иностранных покупателей;
- по подготовке сувенирной продукции с логотипами участников бизнес-миссии;
- по техническому и лингвистическому сопровождению переговоров.

Шаг 2.3

Анализ и проработка маркетинговой составляющей

Работа с Афроком

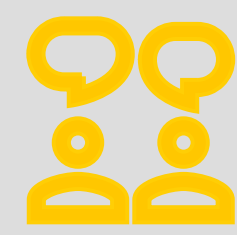


Координационный комитет по экономическому сотрудничеству со странам Африки

- Содействие, координация и торгово-экономическое сопровождение бизнес-проектов международного экономического, научно-технического и культурного сотрудничества России — Африки.
- Осуществление политики, направленной на развитие всесторонних связей и взаимовыгодного сотрудничества Российской Федерации со странами Африки.
- Участие в проектах и инициативах, направленных на решение проблем Африки.
- Участие в разрешении проблем охраны окружающей среды, рационального использования мировых природных ресурсов, внедрению энергосберегающих, безвредных технологий во взаимодействии с соответствующими природоохранными научными центрами и специализированными учреждениями в нашей стране и за рубежом.

Шаг 3

Заключение внешне-торгового контракта



Переговоры с потенциальными партнерами (дилеры, агенты, покупатели)

Население африканского континента имеет отличительные традиции и культурные установки, что нужно учитывать при ведении деловых отношений



Заключение соглашений о намерениях, о сотрудничестве



Подготовка проекта внешнеторгового контракта



Согласование существенных условий внешнеторгового контракта



Экспертиза внешнеторгового контракта юристом-международником (можно воспользоваться бесплатной услугой ЦПЭ)

Шаг 4

Производство экспортного товара



Маркировка

— четкое исполнение требований нормативов по содержанию информации на групповой и индивидуальной упаковке



Выбор упаковки

— разработка адаптированной упаковки товаров (фасовка обычно меньше или больше, чем в России, важно изменить цветовую гамму, очень важно внимательно выбрать рисунки или фото, перевод только через высококвалифицированного переводчика, знающего местные особенности)



Срок годности пищевого продукта

— адаптирован к требованиям продукта



Доработка товара

— адаптация вкусовых оттенков продукта под органолептические предпочтения региона

Шаг 5

Таможенное оформление товаров



Формирование сопроводительных документов:

внешнеторговый контракт, счет-фактура, накладная, сертификат происхождения, документы, объясняющие возникновение товара у компании-экспортера, документы, подтверждающие безопасность и качество товара



Оформление таможенной декларации

Шаг 6

Доставка товаров (логистика)

Прямые грузоперевозки, осуществляющиеся через порты Черного моря, составляют лишь 1/5 от общего товарооборота. В большинстве случаев груз следует транзитом через Европу и ближний Восток.

Необходимо обращаться в транспортно-логистическую компанию, которая имеет опыт в этом направлении, представление обо всех нюансах экспорта и импорта, в том числе оформления документации



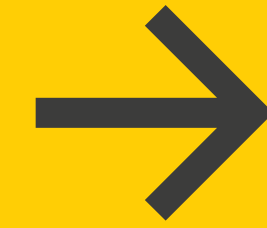
Возможность использования наземного транспорта существенно ограничена из-за низкого качества автомобильных дорог, даже в экономически развитых регионах

Срок доставки морским видом транспорта составляет от 20 до 50 дней

Шаг 7

Оплата

Во многих странах Африки действует запрет на предоплату при импорте. Возможно страхование ЭКСАР



В некоторых странах Африки существуют жесткие меры валютного контроля со стороны центральных банков (очереди за валютой, ограничения на вывод прибыли и дивидендов и пр.)

Практикуются проверки инвойсов министерством экономики и торговли

В связи со всеми ограничениями широко распространены недобросовестные схемы с аккредитивами и зеркальные схемы взаиморасчетов с участием компаний из Европы, ОАЭ, Индии, Маврикия и др.

Российские банки присутствуют только в Египте, Анголе и ЮАР



Шаг 7.1

Оплата

ЭКСАР страхование отсрочки платежа для МСП

Лимит страхования
до **10** млн рублей

Страховая премия
20 000 рублей

Страховое покрытие
70% от суммы
неплатежа

Период страхования
до **1** года

**РЯЗАНСКИЙ
ЦЕНТР ЭКСПОРТА**



Телефон 600-522

Почта info@exportcenter62.ru

**Контакты
специалистов РЦЭ**



Скачать кейс

