

2017



COM DIRECT
АГЕНТСТВО БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИЙ



Фонд Развития
Международной
Торговли

Практические рекомендации экспортерам:

- кейсы,
- эффективные алгоритмы
выхода за рубеж,
- оптимизация затрат

www.comdirect.ru

Давайте знакомиться!



Екатерина Мироненкова

Директор по развитию **Агентства бизнес-коммуникаций Директ**
Заместитель председателя **Комитета по развитию Экспорта и Импорта Спб РО «Деловая Россия»**.

www.comdirect.ru



Специализация АБК DIRECT:
Сопровождение экспортеров за рубежом
Сопровождение импортеров в России

**Проверка
спроса на
Товар
за рубежом**

**Поиск
партнеров.
Помощь в
переговорах**

**ВЭД под
КЛЮЧ**

**Сопутствующие
Услуги по ВЭД и
подготовке к
экспорту**

Иные услуги

Эксклюзивные
услуги

Поиск и
привлечение
инвестора

Продажа
Готового
бизнеса

Зарубежные
контрагенты

Привлечение
партнеров в
проект

Поиск
зарубежного
поставщика

Преимущества



Собственные отделения и представительства
более чем в 30 странах мира



Результаты работы за 2016 год

- Поддержка экспортеров за рубежом
Реализовано 42 проекта за рубежом (маркетинг, поиск партнеров).
- Консультации
Проведено более 300 консультаций экспортно-ориентированных компаний.
- Локализация производства
- Инвестиционные проекты
- Два проекта подходят к завершающей стадии.

Крупные проекты АБК Директ

Фонд развития международной торговли

Деятельность ведется совместно с

Российским экономическим университетом имени Г.В. Плеханова



Российский экономический
УНИВЕРСИТЕТ
имени Г.В. Плеханова

Основан в 1907 году

Фонд участвует в создании структурного подразделения **РЭУ им. Г.В. Плеханова** – Научно-инновационного парка РЭУ.

На Факультете дополнительного профессионального образования РЭУ им. Г.В. Плеханова стартовала **Бизнес – Акселерационная программа дополнительного профессионального образования «Международный Маркетинг Глобальных Рынков»**.

Вся деятельность Фонда ведется с опорой на деятельность **«АБК Директ»**.

Международная деятельность



❖ Экспортное агентство «АБК Директ» -
официальный оператор России на саммите
«БРИКС-2016»



Подшипник-Сервис © 2015

www.brics2016.gov.in

Российский бизнес-форум 2016: ЭКСПОРТ И ИНВЕСТИЦИИ с участием Роберта Кийосаки



Масштабный международный форум для российских компаний с инвестиционным и экспортным потенциалом состоится 13,14,15 октября 2016 г. в Москве.. Организатор – экспортное агентство «АБК Директ».

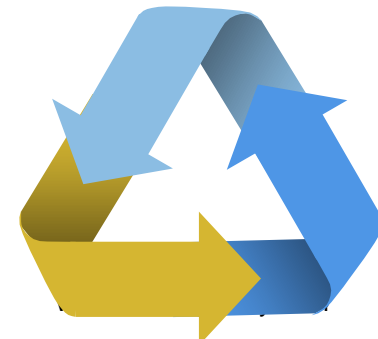
Лучшие деловые компетенции со всего мира для Вашего бизнеса.
3 дня | 30 стран мира | 20 кластеров бизнеса | 85 экспертов экспорта и инвестиций |
6000 бизнес-участников из разных стран |

www.russian-business-forum.ru


Проблемы экспортеров

1. Недоступность финансовых средств или чрезвычайная их дороговизна
2. Проблемы с возвратом НДС
3. Монополизация рынка логистических услуг, дороговизна экспортной логистики.
4. Неинформированность и неиспользование мер государственной поддержки.
5. Отсутствие алгоритма выхода на зарубежный рынок и понятной инфраструктуры.
6. «Деловой туризм».
7. Невключенность деловых объединений в экспортные вопросы

В России предприятия - экспортеры составляют всего около 10% от общего числа всех производственных предприятий. В то время как доля экспортеров в Европе - 30-55%.



Не хватает рабочих рук за рубежом



Станислав
Воскресенский,
Заместитель
министра
экономического
развития
Российской
Федерации:

**«Мы говорим о торговых
представительствах как об оплоте
российского бизнеса за рубежом, но
торгпредства не сделают за бизнес
его работу»**



Циклы экспортного проекта



Определить ГЛАВНУЮ задачу

Привлечение зарубежных покупателей «в том числе»: онлайн продажи-
интернет-магазин, склад за рубежом

Увеличение сбыта продукции через
дистрибьютора:
Опт, розница

Расширение масштабов деятельности:
привлечение **инвестора** или **партнера в соинвестирование** для дальнейшего развития компании



Сокращение расходов на производство.
Повышение имиджа компании.
Расширение экспортных возможностей:
Открытие производства за рубежом

Завоевание зарубежного покупателя (ориентация на зарубежный рынок):
Покупка готового бизнеса за рубежом, Открытие совместного пр-ва.

Готовность к экспорту

Готовность к экспорту **A**

Способ осуществления экспорта **B**

Отечественные партнеры
Зарубежные партнеры **C**

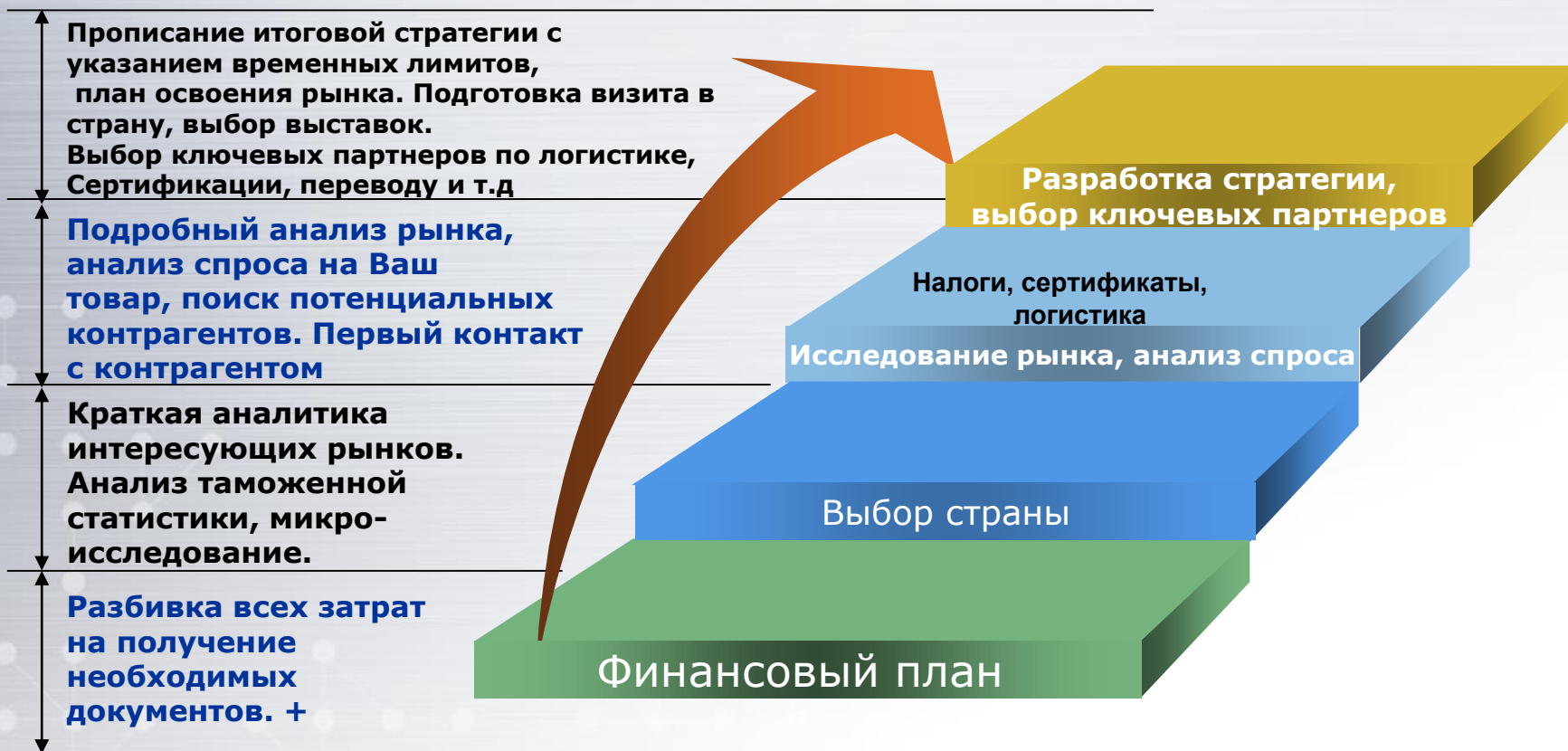
Экспортный товар, маркетинговой материал:
подготовка на иностранном языке **D**

Документация по экспорту товаров и услуг **E**

Определение портфолио
контрагента **F**

- Какой объем товара вы готовы обеспечивать ежемесячно?
- Кто будет выполнять задачи по ВЭД?
 - Каким будет код экспортируемого товара по ТН ВЭД и кто присвоит этот код данному товару?
- Какую информационную и практическую поддержку можно получить и где?

Аналитика и стратегия



Понимание иных затрат на маркетинг, рабочий ресурс, командировки, перевод и т.д

Внедрение.

Export History

- Бизнес-миссия в страну экспорта.
- Встречи с партнерами, с которыми предварительно велись переговоры.

- Адаптация продукта/ торговой марки

- Подготовка необходимых документов
- Заключение контрактов
- Открытие расчетных счетов
- Страхование финансовых рисков

- Выход на рынок – отправка первой партии товара/ старт продаж

Важно ли рассчитывать силы?

| САМИ | АУТСОРСИНГ |
|---|---|
| <p>ЦЕЛЬ: Рынок Китая</p>  <p>СРОКИ 6 месяцев*</p> <p>РЕЗУЛЬТАТ нет</p> | <p>ЦЕЛЬ: Рынок Китая</p>  <p>СРОКИ 3 месяца</p> <p>РЕЗУЛЬТАТ: два партнера, тестовые поставки.</p> |
| <p>*учтено ТОЛЬКО время работы за рубежом.</p> | |

Первые шаги за рубежом



Зарубежные ПОМОЩНИКИ

Где брать информацию?



On-line ресурсы

СМИ

[провэд.рф](http://provad.pф) expertft.ru
rusexporter.ru brokersonline.ru
vedcons.ru rbc.ru

Официальные ресурсы

customs.ru ved.gov.ru cbr.ru
wcoomd.org
eurasiancommission.org exportcenter.ru
economy.gov.ru tpprf.ru
www.eurasiancommission.org

Аналитика и сбор данных

trademap.org
tamognia.ru/qualifiers
tsouz.ru

On-line ресурсы для специалистов ВЭД

Продвижение
товара

**Международные торговые
площадки, базы производителей,
контекстная реклама**

Поиск
контрагентов

**Социальные сети, базы
дистрибьюторов**
ruexport.org

Инструменты
для
участников
ВЭД

edata.customs.ru
fsa.gov.ru
ved-services.com

On-line ресурсы для специалистов ВЭД

Таможенные справочники

- Таможенные документы
- Органы уполномоченные на выдачу разрешительных документов на вывоз
- Таможенный кодекс ТС
- Единый таможенный тариф
- Пояснения к ТН ВЭД
- Таможни и пункты пропуска РФ
- Официальные сайты таможенных органов других стран
- ТРОИС - Реестр объектов интеллектуальной собственности
- ГНГ - Гармонизированная номенклатура грузов
- Единая тарифно-статистическая номенклатура грузов - ЕТСНГ

www.alta.ru

«Международный бизнес: все об экспорте и импорте»

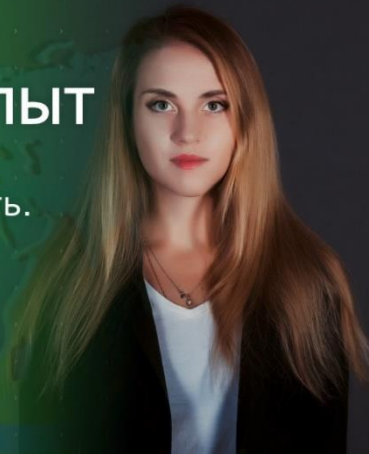
••► **МЕЖДУНАРОДНЫЙ
БИЗНЕС**
[ВСЁ ОБ ЭКСПОРТЕ И ИМПОРТЕ]



ОБЩЕРОССИЙСКАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ
**ДЕЛОВАЯ
РОССИЯ**
Комитет по Развитию Экспорта и Импорта

«Мировой опыт. Бизнес: сравнить, применить, выиграть»

••► **МИРОВОЙ ОПЫТ**
Бизнес: сравнить,
применить, выиграть.



1 ШАГ: ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА

Осуществление общей оценки потенциала рынка. Обзор рынка. Выявление целесообразности дальнейших действий.

Сбор информации:

1. Сертификационные и законодательные барьеры.
2. Первичная оценка зарубежного менеджера потенциала проекта на зарубежном рынке.
3. Индикативные цены на экспортном рынке (прайсы и/или фотографии из торговых точек).
4. Основные бренды, присутствующие на рынке;
5. Оценка объема рынка сбыта;
6. Объем экспорта в сегменте.

Результат:

Гипотетическая стратегия действий



2 ШАГ: ПРОВЕРКА СПРОСА, РАСЧЕТЫ



Подробная аналитика рынка. Цель: глубокое понимание рынка, его особенностей, перспектив клиента на выбранном зарубежном рынке.

Результат: выбор географических рамок и стратегии развития экспортного проекта

Важный нюанс: делается ПОЛЕВОЕ исследование рынка, проверка спроса и дегустация товаров-локомотивов местными дистрибьюторами и по возможности конечными покупателями.



Проверка спроса, расчеты



1. Характеристика и конъюнктура рынка

- a. Величина и объем рынка
- b. Актуальные тенденции
- c. Описание потребительского поведения
- d. Возможные ниши на рынке для Вашего продукта.



2. Характеристика конкуренции на рынке

- a. Основные конкуренты (местные, иностранные)
- b. Конкурентные преимущества
- c. Рекламная или маркетинговая активность



3. Обзор каналов распространения

- a. Общая картина дистрибуции товара
- b. Список потенциальных дистрибьюторов с контактами ЛПР
- c. Условия работы дистрибьюторов

Проверка спроса, расчеты



4. Ценообразование

- a. Экспортные пошлины
- b. Логистика
- c. Таможенные сборы
- d. Сертификация продукции
- e. Наценка дистрибьюторов
- f. Цены на полках по конкурирующим позициям

5. Предполагаемый бюджет по входу на рынок (сертификация, логистика, маркетинг и т.д.)

6. Возможные риски и барьеры для входа на рынок.

7. Оценка товара участниками рынка (отправка коммерческих предложений потенциальным партнерам, получение аргументированных ответов от минимум 5 потенциальных партнеров/покупателей на предложение Заказчика).

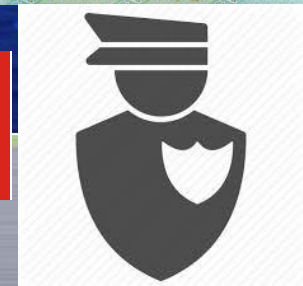
8. Рекомендации относительно стратегии ввода Товара на целевой рынок.

ПОЧЕМУ ВАЖНА АНАЛИТИКА РЫНКА ?



Вы знали, что:

1. Деньги из Ирана за свой товар получить весьма проблематично из-за специфической системы валютных операций. Пока нужна проработка схемы валютных платежей через другие страны.
2. В Китае проверяется качество КАЖДОЙ импортной партии. При несоответствии заявленному уровню, товар не впускается в страну.
3. В арабском регионе люди воспринимают информацию справа налево. Соса сола потеряла большие деньги из-за этой рекламы





Экспортировать выгодно! Получайте в
два раза больше прибыли, запустив
продажи за рубежом.

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ **ДЕЛОВАЯ**
ОБЩЕСТВЕННАЯ **РОССИЯ**
ОРГАНИЗАЦИЯ **РОССИЯ**
Комитет по Развитию Экспорта и Импорта

Спасибо за внимание!

info@comdirect.ru
em@comdirect.ru

8-812-958-32-86