

ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА
БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК



ЭКСПОРТ БЕЗ ПРОБЛЕМ. СЕКРЕТЫ ЛЕГКОГО СТАРТА

ВРЕМЯ ЭКСПОРТИРОВАТЬ

Белгород
30 сентября 2020

Мысли и сомнения начинающего экспортера

Какой рынок выбрать?

Как пройти сертификацию?

Смогу ли я конкурировать?

Мой товар не подходит для экспорта(((😞


Мой товар подходит для экспорта! 👍

Экспортировать сложно?!

С чего начать?

Экспортировать просто!



- 
1. **Выбор и адаптация продукта**
 2. **Подготовка и изменения в организации.**
 3. **Выбор территории продаж/каналов сбыта**
 4. **Сертификация продукции**
 5. **Старт и поддержка экспортных продаж**

С чего начать экспорт?

Экспорт начинается с экспортного продукта
(Товары, услуги, технологии!)

1. Определитесь с экспортным продуктом!
2. Осознайте его конкурентные преимущества



Теория 4P (Маркетинг-микс):
Как модель позиционирования



SWOT-анализ для выявления
потенциала и уязвимостей



Мультиатрибутивная
модель товара

На что обратить внимание?

1. Не недооценивайте роль маркетинга! Взгляните на свой продукт “Свежим взглядом”
2. Осознайте заново свои конкурентные преимущества
3. Определите заранее степень требуемой омологации/технологических изменений характеристик:
 - Законодательство
 - Стандарты электросетей
 - Стандарты измерений
 - Стандарты упаковки
 - Экологические нормы
4. Не забудьте перевести упаковку и нанести необходимые маркировки – ответственность Производителя.
5. Если есть возможность – укажите свои конкурентные преимущества на упаковке



Полезно знать!

Директива ЕС 765/2008 – Условия реализации продукции в ЕС



Производитель (Изготовитель) –

Любое физическое или юридическое лицо, которое изготавливает продукцию или по указанию которого проектируется или производится продукция, реализующее данную продукцию под своим своим именем и/или товарным знаком

Полномочный представитель –

Любое физическое или юридическое лицо, резидент ЕС, которое получило письменное разрешение Производителя действовать от его имени для решения конкретных задач

Наличие уполномоченного представителя – обязательное условие для работы с Евросоюзом.

Полезно знать!

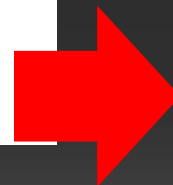
Что входит в обязанности Производителя согласно данной директиве?

5. Изготовители должны удостовериться в том, что их продукция имеет номер типа, партии или серии или любой другой элемент, позволяющий провести её идентификацию, или, если объём или характер продукции этого не позволяет, что необходимая информация нанесена на упаковку или в сопроводительный документ на продукцию.

6. Изготовители указывают свою фамилию, наименование предприятия, зарегистрированный товарный знак и адрес, по которому с ними можно установить связь, на продукции, или, при невозможности, на упаковке или в сопроводительном документе на продукцию. Адрес должен указывать только одно место, по которому можно установить связь с изготовителем.

7. Изготовители контролируют, чтобы к продукции прилагались инструкции и информация по безопасности на языке, определяемом конкретным государством-членом и который легко понимают потребители и другие конечные пользователи.

- Артикул для каждой SKU
- Полный адрес + Made in Russia в блоке информации о производителе
- Инструкция на языке рынка или английском



EAN 13 и номер (ключ) артикула



Полезно знать!

Что входит в обязанности Полномочного представителя?

2. Полномочный представитель выполняет задачи, указанные в поручении, выданном изготовителем. Поручение должно по крайней мере давать полномочному представителю право:

а) предоставлять декларацию «СЕ» о соответствии и техническую документацию в распоряжение национальных органов надзора в течение ... (срок подлежит уточнению с учётом жизненного цикла продукции и уровня риска);

б) по мотивированной просьбе компетентного национального органа власти, предоставлять ему всю информацию и все документы, необходимые для доказательства соответствия продукции;

в) по запросу компетентных национальных органов власти, сотрудничать с ними в принятии всех мер, направленных на исключение рисков, обусловленных продукцией, подпадающей под это поручение.

У Полномочного представителя хранится пакет технической документации на товары, который он обязан предоставить по запросу надзорных органов Евросоюза.

О чём нужно будет подумать руководителю...

1. Необходимые управленческие решения (топ-менеджмента)-?:



- Новые юридические лица
- Новые склады, локация производство, расчётные счета и т.д.
- Усиление производственных мощностей и контроль качества (вплоть до ISO 9001)
- Заёмные капиталы
- Решения по логистике

2. Необходимые функциональные изменения-?



- Структура отделов – продажи, юристы, финансы, логистика, сертификация, маркетинг
- Дополнительный/переученный персонал
- Необходимые доработки в сфере IT – домены, изменения на сайте, IP-телефония и тп



4. Наличие вспомогательных коммерческих партнеров и 3-х лиц-?

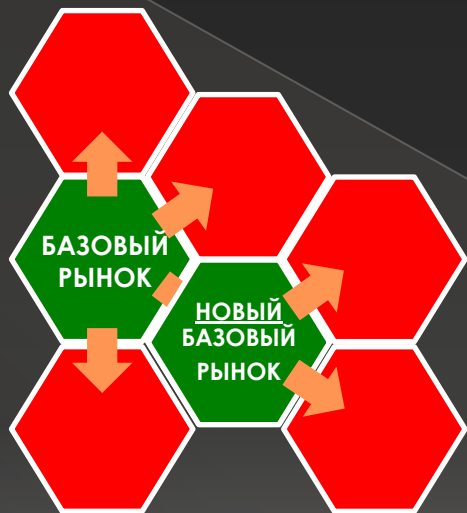
- Полномочный представитель
- Транспортные компании
- Таможенные брокеры
- Агенты на производстве (в зависимости от страны производства), и т.д.



5. Дополнительные бюджеты-?

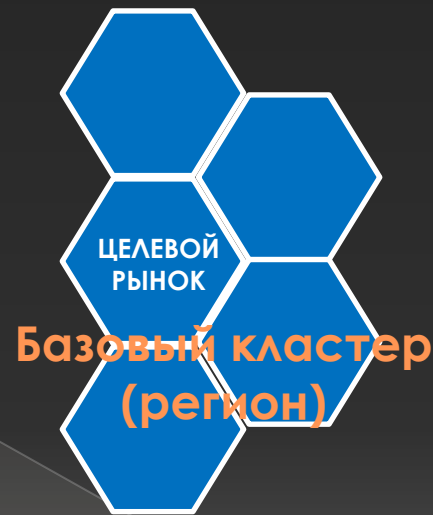
Несколько слов о выборе экспортных рынков

Расширение (Expansion)



1. Базовый рынок - подход "Ближайший сосед"
2. Схожесть рынков в:
 - Экономике
 - Социуме
 - Культуре
 - Политике
3. Меньшая адаптация – дешевле каждый этап
4. Союзные/ Дружественные государства

Сжатие (Contraction)



1. Сужение территории.
 - Выбор национальных рынков
 - Сокращение территории: нахождение препятствующих факторов на рынке:
 - 1)тарифные/нетарифные барьеры
 - 2)Неподходящие характеристики самого товара
2. Отсевание/сегментирование: Рынок /страна, товар, потребитель

О выборе экспортных рынков

1. Влияние разницы культур на “понимание (за исключением некоторых специфических – Арабские страны, Китай, АТР) на понимание товара несколько преувеличено (Особенно в сегменте бизнеса B2B)
2. Экспансивный метод поиска новых рынков является более подходящим для организаций МСП
3. С точки зрения экспорта в ЕС данный метод также работает – например, цепочки Прибалтика->Скандинавия, Беларусь->Польша и т.д.
4. Выбор рынков с минимальной адаптацией товара позволяет избежать больших расходов в случае ошибочного выбора рынка

FERRERO UK Limited,
829 Greenford Road
Greenford

UB6 ONE

MADE IN CHINA.



Сертификация в ЕС? Ничего страшного!

Что нужно знать для начала?

- Евросоюз: единый рынок свободного передвижения

- Товаров
- Услуг
- Людей
- Капитала



- Законы Евросоюза гарантируют полную безопасность:

- Человека
- Окружающей среды

- Техническое регулирование регламентируется:

- Директивами ЕС (обязательны к исполнению)
- Гармонизированными стандартами серии EN -

(добровольны)

- Уполномоченные и аккредитованные органы - только в ЕС

- Российские сертификаты и протоколы в ЕС недействительны

Сертификация в ЕС. В чём разница!

Стандартная сертификация



Сертификация в ЕС. В чём разница!

Европейская сертификация (Или самосертификация?)

Подбирает директивы
Оценивает риски
Выбирает тесты
Выбирает модуль
Выбирает УО
Передаёт продукт,
тесты, запрос на
аудит производства

Получает результаты
Собирает ТД
Наносит CE-Mark
Декларирует соответствие

**Производитель/
Импортер**



Образцы
Список
тестов
Запрос
на аудит



Результаты,
Разрешения
Сертификаты

**Сертификационный
орган – процедура:
ОЦЕНКА
СООТВЕТСТВИЯ**

Проводит тестирование по заказу,
передаёт результаты, может
рекомендовать доп.тесты
Выдаёт ЕС Сертификат

Полезно знать!

- Производитель - право выбора модуля оценки соответствия (так наз. модуля) и гармонизированных стандартов
- Свобода выбора компенсируется строгостью надзора за рынком. Выбор схемы сертификации и стандартов должен быть доказан надзорному органу
- Проверьте имеющиеся сертификаты. Возможно у вас есть эти тесты:
 - ГОСТ Р EN
 - ГОСТ ENНаличие соответствия этим стандартам – гарантия получения EN в Европе
- **Честная сертификация не так сложна как кажется. Попытки её обойти выходят себе дороже.**

Выход на рынок. Где найти партнеров?

Онлайн

1. Базы данных/маркетплейсы



Не забудьте про английскую страничку на сайте

2. Онлайн-торговля



Офлайн

1. Выставки



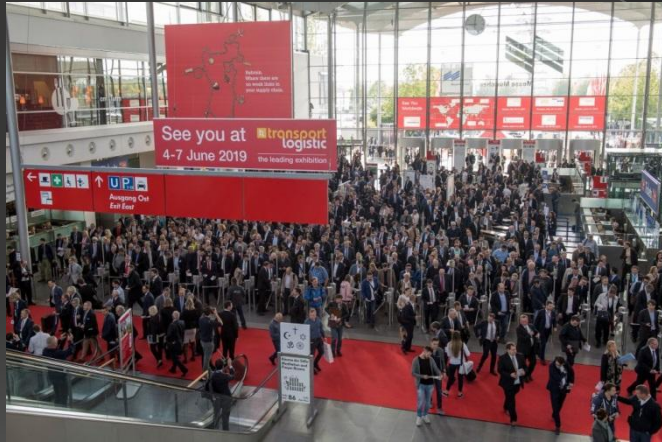
2. Зарубежные Торгпредства и другие партнеры РЭЦ

Воспользуйтесь поддержкой предоставляемой институтами государственной поддержки экспорта – РЭЦ, локальные центры поддержки.

В завершение - немного о выставках...

Последнее по упоминанию на сегодня, но не последнее по значимости!

МОЩНЕЙШИЙ “МУЛЬТИЭФФЕКТИВНЫЙ” ИНСТРУМЕНТ!



- ▣ Концентрированное место встречи специалистов
- ▣ Расширение продаж – старые клиенты + новые!
- ▣ Возможности оптимизации мебельного производства – новые технологии, материалы и оборудование!
- ▣ Люди мотивированы на поиск партнеров. Они платят деньги за поиск информации и партнёров!
- ▣ Гораздо легче установить контакт, люди настроены на общение
- ▣ Дополнительные и побочные возможности PR и GR!

Зачем посещают/работают на выставках

№	ПОСЕТИТЕЛЬ	УЧАСТНИК
1	Найти клиентов/партнеров	Найти клиентов/партнеров
2	Изучить конкуренцию	Изучить конкуренцию
3	Посмотреть тенденции	Посмотреть тенденции
4	Обменяться опытом	Обменяться опытом
5		PR/покрытие в СМИ
6		Получить предзаказы (узнать спрос!)
7		Нетворкинг, GR
8		Имидж/Престиж/Успешность
9		Заявить о себе

Уважаемые представители МСП, начинающие и действующие экспортеры!

- **Готовьте свой продукт**
- **Проводите изменения в своей организации**
- **Выходите на экспорт!**
- **Участвуйте в выставках при первой возможности!**

Время экспортировать!

ДА ПРЕБУДЕТ С ВАМИ СИЛА!





Контакты

ИЛЬЯ ШПИРТ

Тел. +7-903-117-20-97

E-mail: ilyasoz@mail.ru

Подписывайтесь на меня здесь



Ilya Shpirt (забить в поиске)



Ilya.Shpirt