

5 КРИТИЧЕСКИХ ТОЧЕК СИСТЕМНОГО ЭКСПОРТА

Какие шаги вы должны предпринять для
организации экспорта прибыльностью
от \$50 000 в месяц и больше



Михаил Лесняк
Основатель OUTVED

Меня зовут Михаил Лесняк.

Я основатель международного торгового агентства OUTVED.

Компания OUTVED – автор уникальной системы, позволяющей отечественным компаниям быстро и с первого раза выводить товары на зарубежные рынки, находить иностранных покупателей и завязывать с ними прочные деловые отношения.

- Более 15 лет в международной торговле
- Более 100 реализованных проектов
- 2 изданные книги и 14 авторских тренингов
- Опыт управления ВЭД с оборотом \$20 млн в месяц
- Опыт своего международного бизнеса
- Постоянный спикер Клуба Экспортёров Украины, ТПП, CUTIS, ЕРО и многих мероприятий по международной торговле
- Консультант EBRD
- Автор технологии «Экспорт за 3 месяца»

Этот материал поможет вам узнать полную картину основных процессов, связанных с экспортом товаров. Мы собрали по крупицам практический опыт успехов и неудач на протяжении более 10 лет и постарались донести в максимально простом виде, чтобы любой человек, даже далекий от внешнеэкономической деятельности и международной торговли мог:

- Получить конкретное понимание процессов
- Узнать критичные точки – точки контроля
- Понять как организовать экспорт для своей продукции
- Что необходимо сделать
- Какие процессы стоит делать самостоятельно, а какие выгоднее отдать на аутсорсинг.

Если Вы примените хотя бы часть из приведенной информации – Ваш экспорт и международная торговля станет более предсказуемой, эффективной и прибыльной.

ВЫ СМОЖЕТЕ

Видеть сразу весь процесс организации экспорта целиком – что с чем связано и как влияет друг от друга,
Сформировать план действий для своей компании по запуску и/или развитию экспортного проекта – это быстро и легко,
Осознанно и системно управлять экспортным проектом,
Эффективно инвестировать в экспорт и не допускать ошибки,
Наконец-то получать удовольствие от международного развития!

Будете ли Вы применять эти знания зависит только от Вас.

Одно могу сказать – множеству компаний это уже помогло быстро запустить экспорт и в дальнейшем масштабировать и развивать международную торговлю! Большинство существующих экспортеров мечтают про такой системный практический документ – руководство к действию.

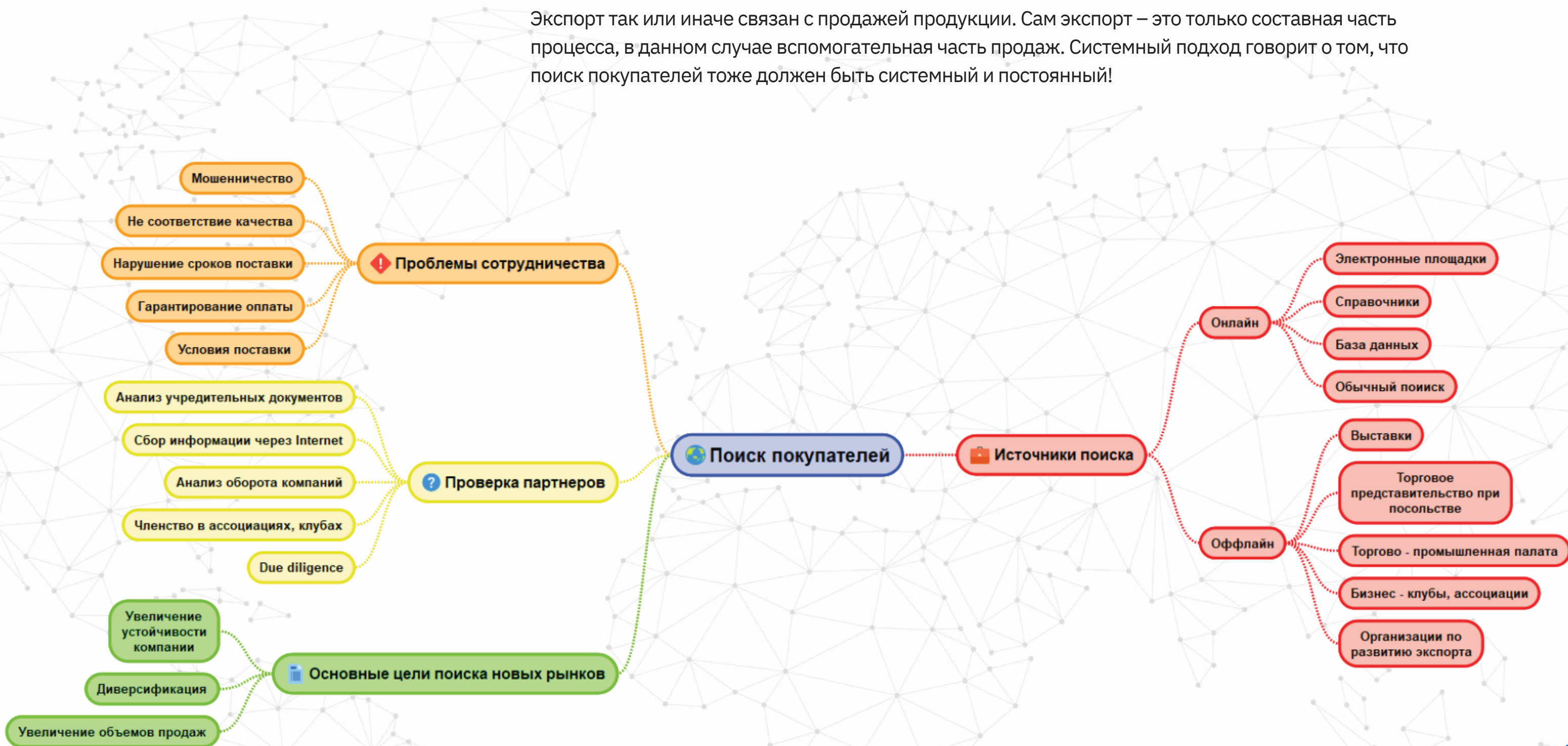
Для максимальной эффективности и наглядности мы сформировали для Вас схемы (mindmaps), которые приведены далее с соответствующими пояснениями.

Эти схемы нужны для того, чтобы Вы понимали как действовать, на что обращать внимание при организации работы и что нужно контролировать в процессе. Вам понадобится всего несколько минут для того, чтобы реально со всем разобраться!

ПОЕХАЛИ!

1 ПОИСК ПОКУПАТЕЛЕЙ

Экспорт так или иначе связан с продажей продукции. Сам экспорт – это только составная часть процесса, в данном случае вспомогательная часть продаж. Системный подход говорит о том, что поиск покупателей тоже должен быть системный и постоянный!



ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ПОИСКА НОВЫХ РЫНКОВ

Каждый собственник по своему формулирует свои цели в отношении экспорта. Для кого-то это сам факт работы на экспорт, однако в большинстве случаев имеют значение цифры – увеличение заработка, продажи за валюту, повышение стабильности компании. Работа на разных рынках дает возможность бизнесу диверсифицировать регионы, каналы продаж, уменьшать зависимость от одного рынка. Самым интересным для бизнеса является работа на рынках с беспрецедентными показателями роста и маржинальности.

ИСТОЧНИКИ ПОИСКА

Как правило компании работают даже на локальном рынке только с несколькими каналами продаж и редко покрывают все возможные. В современном мире множество источников получения информации и формально их можно разделить на онлайн и офлайн. Пользуйтесь всем доступным инструментарием. Постоянно появляется много возможностей онлайн работы – за несколько лет картина кардинально меняется. Не стоит забывать про классические выставки, торгово-промышленные палаты, бизнес-клубы, пр. – в некоторых нишах именно это будет показывать наивысшую эффективность.

ПРОБЛЕМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

Отдельная глубокая тема, которой пренебрегают постоянно – это фиксация договоренностей в контракте. Подчеркиваю международный контракт должен составляться индивидуально под конкретную ситуацию с фиксацией реальных договоренностей и всех нюансов сделки. Только в этом случае будет возможность отстаивать свои интересы как джентельменски, так и юридически.

ПРОВЕРКА ПАРТНЕРОВ

Всегда проверяйте потенциальных клиентов перед подписанием контрактов и даже вступлением в серьезные переговоры. Почему-то даже сильные на локальном рынке бизнесмены не делают это за рубежом! Это способно сэкономить Вам не только деньги!

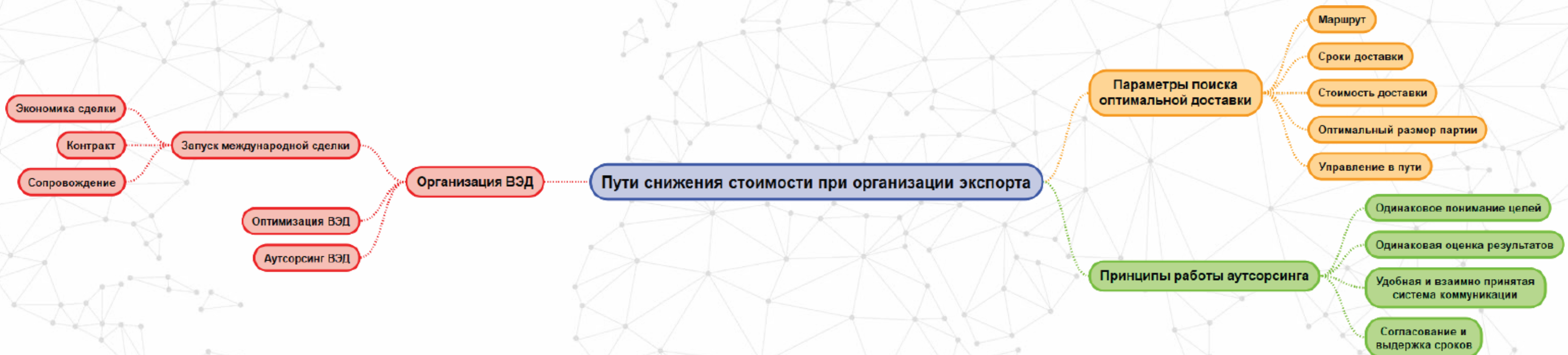
2 ПУТИ СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПОРТА

Как хорошие управленцы мы всегда стараемся организовать все максимально оптимально как с точки зрения финансов, так и с точки зрения времени и необходимой команды людей. Чтобы осуществить это в организации экспорта нужно видеть всю картину целиком – от построения системных экспортных продаж до реализации.

Давайте рассмотрим реализацию.

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Самым важным этапом в организации ВЭД является просчет экономики международной сделки. Если пропустить этот этап или сделать не на 100% - получить себестоимость на целевом рынке и оптимальную реализацию невозможно!



Просчет должен быть полным и включать абсолютно все расходы и риски! Чем тщательнее Вы проработаете тем более точно сможете просчитать экономику.

ПАРАМЕТРЫ ПОИСКА ОПТИМАЛЬНОЙ ДОСТАВКИ

Доставка всегда зависит от большого количества параметров влияющих друг на друга. Ваша задача определить какие именно параметры важны для вашей сделки и как они связаны, а какие параметры влияют несущественно. В перевозках большинство действует не так как оптимально, а как привыкли – что само по себе большой потенциал улучшений. Обратите особое внимание на минимально возможный размер партии в зависимости от транспорта и удаленности. Все что планируется заранее всегда надежнее и дешевле! И однозначно бережет нервную систему собственника.

ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ АУТСОРСИНГА

Сейчас набирает популярность тренд передачи не целевых задач на аутсорсинг специализированным компаниям. Вы тоже можете воспользоваться сервисом внештатного отдела ВЭД / экспорта. Этот подход отличается от работы штатного отдела в сторону большей глубины и опытности экспертов, четким пониманием результатов, сроков и стоимости.

Особенно интересно это будет начинающим экспортерам (нет опытной команды) и компаниям, которые не хотят в штате держать высококвалифицированную экспортную команду.

В работе важно понимать что это четкий механизм – для того чтобы получить нужный результат, нужно предоставить четкие исходные данные, согласовать и зафиксировать правильное понимание результата, сроков, инвестиций.

3 ПОИСК ПОКУПАТЕЛЕЙ

Многие на старте экспортной деятельности очень беспокоятся о документах, особенно разрешительных. В реальности большое количество товаров не требует их вообще или получение не представляет особых трудностей.

Поговорим о документах!



РАЗРЕШИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Вопрос где и как узнать какие разрешительные документы нужны для оформления экспорта постоянен! В этом вопросе очень важно правильно определить таможенный код. Как правило, большинство разрешительных документов возможно получить заранее – до таможенного оформления.

Особое внимание следует уделять таким товарным позициям как оборудование и технологические линии. Если говорить о сырье и продуктах питания, то необходимо предоставить образцы материала или продукта для лабораторных исследований и тестов. Все зависит от продукта и дальнейшего его использования.

Получением разрешительных документов компания может заниматься как самостоятельно, так и с привлечением таможенного брокера или специализированных компаний. Остается согласовать вопрос экономической целесообразности и временных сроков выполнения. Такие услуги должны вписываться в экономику вашей сделки. Полезно понимать реальную процедуру и стоимость, прежде чем делегировать эту задачу. Выбор за Вами.

ТОВАРОСОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

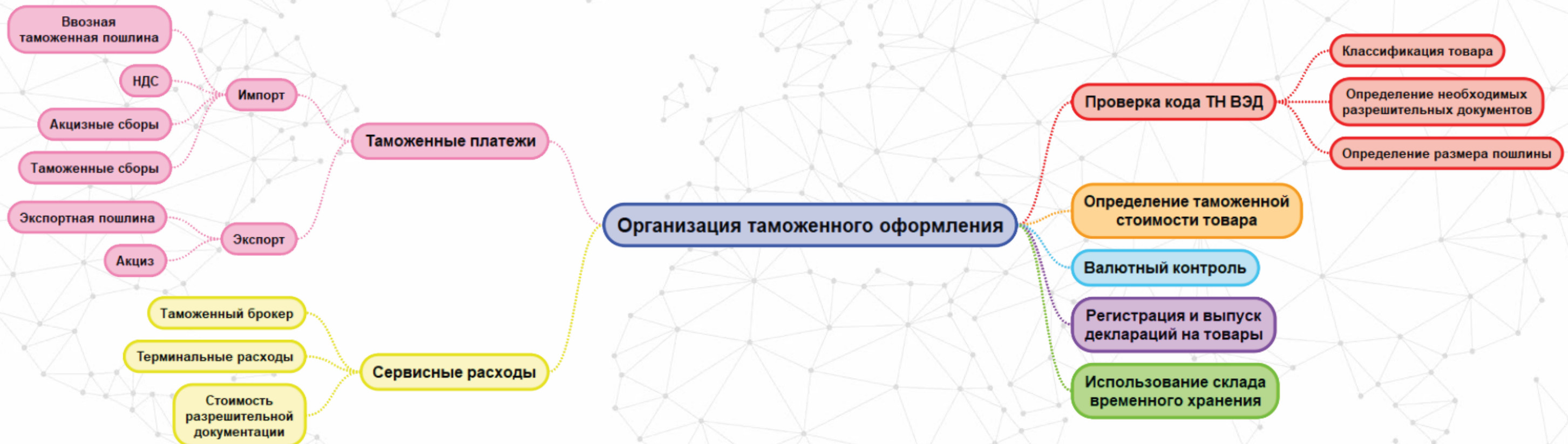
От правильности сопроводительных документов и их готовности в срок зависит многое: сроки доставки, таможенного оформления импорта или экспорта, приход на склад. В результате именно от этих документов зависит ваше производство, ваши продажи, выполнение обязательств, клиенты.

Подготовкой и сверкой, проверкой документов начинаем заниматься заранее! Для этого нужно четко узнать какие документы понадобятся при оформлении экспорта, но и импорта, дальнейшем продажи, запуска в эксплуатацию и т.д. Часть документов готовятся в стране импорта: сертификаты, лицензии и пр. Но для этих документов необходимы исходные документы от поставщика. Поэтому на этапе ведения переговоров, подписания контракта необходимо четко понимать, что вам будет необходимо в последствии. Это предмет серьезного обсуждения!

4 ОРГАНИЗАЦИЯ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ

Итак, мы нашли покупателя, проверили его надежность, заключили контракт, спланировали оплату, разобрались с сопроводительными документами, спланировали доставку. Вы уже молодцы! Вы уже решили основную часть задач и осталось только пройти таможенную очистку и, если необходимо, доставить! Именно об этом и пойдёт речь.

Сразу оговорим, что к таможенному оформлению готовимся заранее! Узнаем все необходимые процедуры для нашего товара, какие дополнительные документы нам могут понадобиться. Первая проработка таможенного оформления должна происходить еще на этапе планирования и расчета всей сделки!



ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ

Для больше части товаров нет никаких экспортных пошлин или платежей. Платежи (экспортная пошлина, акциз и т.д.) вводятся государством при экспорте стратегически важных товаров: нефть, газ, зерновые культуры, лесоматериалы... Исходя из этого скорее всего для вашего товара никаких специфических платеже не будет. Определить точно можно из таможенного кода.

СЕРВИСНЫЕ РАСХОДЫ

Расходы на службы и сервисы необходимые для подготовки документа и груза к таможенному оформлению: таможенного брокера, терминальные расходы, стоимость разрешительной документации, пр.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТАМОЖЕННОГО КОДА

Во всех странах, входящих или стремящихся в ВТО, классификация практически одинаковая. Основа одна. В зависимости от группы и кода товара осуществляется определение необходимых разрешительных документов (это лицензии, сертификаты, заключения и т.д.), определяется размер пошлины.

ПРОЦЕДУРЫ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ ПРИ ЭКСПОРТЕ

1. Груз приходит на ваш таможенный пост (там где вы планировали оформлять экспорт). Правильны брокер уже подготовится заранее к оформлению по копиям документов. 2. Брокер готовит все необходимые оригинальные документы для таможенного оформления и подает на таможню. 3. Документы в электронном виде, проходят все виды контроля на таможне. Если будет назначен досмотр, то ваш груз еще будет досматривать инспектор Таможенной службы.

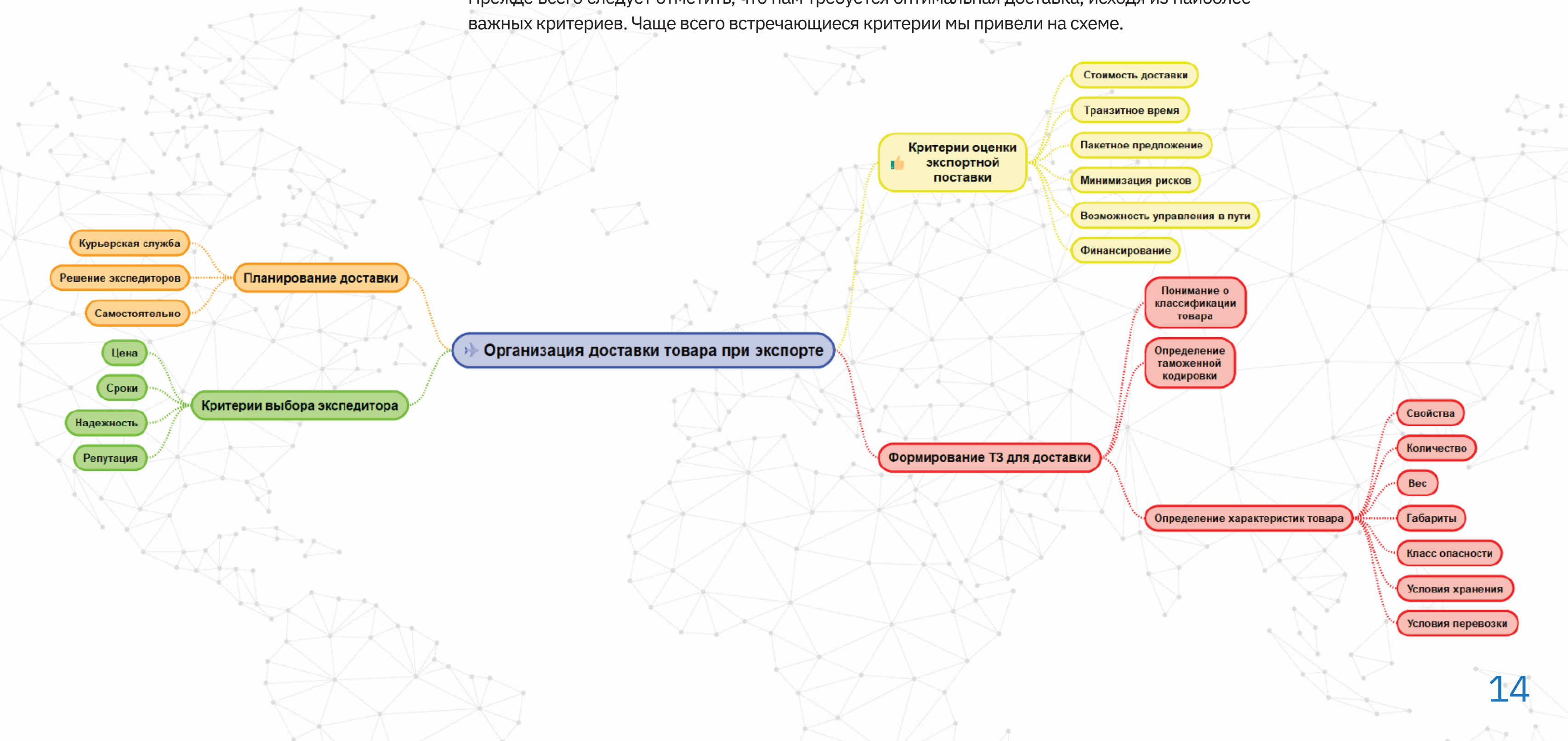
СКЛАД ВРЕМЕННОГО ХРАНЕНИЯ (СВХ)

Склад временного хранения в некоторых случаях необходимый элемент поставки груза. Для некоторых товаров отбираются образцы для лабораторного контроля непосредственно из партии. Сделать заранее это невозможно. Приходится выгружать товар на СВХ пока готовятся необходимые документы.

Еще одним вариантом использования СВХ является условия поставки до такого склада.

5 ОРГАНИЗАЦИЯ ДОСТАВКИ ТОВАРА ПРИ ЭКСПОРТЕ

Прежде всего следует отметить, что нам требуется оптимальная доставка, исходя из наиболее важных критериев. Чаще всего встречающиеся критерии мы привели на схеме.



ЧТО ВЕЗЕМ?

Перевозка грузов очень плотно связана с таможенным оформлением. Режимы перевозки, пересечения границы, необходимые товаросопроводительные документы на груз зависят от вида и типа товара! У нас должно быть четкое понимание о классификации нашего товара. Универсальным инструментом для этого является таможенная кодировка. Для однозначности общения с экспедиторами и перевозчиками следует указывать не только наименование товара, но и его таможенный код. На начальном этапе вы можете узнать его у производителя или вашего брокера. Затем обсудить и согласовать возможные нюансы с вашим перевозчиком или экспедитором. Особо внимательно к таможенному коду относятся при железнодорожных перевозках.

ВЫБОР ЭКСПЕДИТОРА

Для принятия решения о работе мы должны понимать, что стоимость доставки оптимальна. Для анализа рынка по конкретному направлению перевозки мы сравниваем предложения не менее трех — пяти компаний. На основании этих предложений вы сможете составить хорошее представление про уровень цен на рынке. Из множества факторов, как правило, цена и транзитное время играют основополагающую роль.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНОЙ ПОСТАВКИ

Часто компании не хотят вникать в эти вопросы и покупатель вынужден самостоятельно решать эту задачу. В целом есть три подхода к доставке, которые приведены на схеме. Разница заключается в ответственности и рисках, которые вы берете на себя.

Как экспортер, ваша компания должна иметь тесные взаимоотношения с логистическими / экспедиторскими компаниями и грамотно использовать это как преимущество и дополнительный сервис. Вы сможете предложить товар с доставкой клиенту. Он сразу может оценить выгоду сделки, ему нет нужды тратить на доставку время и силы.

ВЫВОДЫ

Вы узнали 5 самых важных аспектов организации системного экспорта, если Вы примените хотя бы часть из них, то уверен, Ваш экспортный проект станет более системным, прогнозируемым и, главное – более прибыльным.

Но наш опыт и опыт наших клиентов показывает, что для максимального результата просто внедрения этих аспектов недостаточно.

ЕСЛИ ВЫ:

Хотите продавать на международных рынках в 2-5 раз больше и дороже!

Хотите, чтобы ваш экспортный проект постоянно развивался

Хотите, чтобы ваша себестоимость была минимальной

... ТО ЕСТЬ ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ БОЛЬШИХ РЕЗУЛЬТАТОВ, ВАМ НУЖНО:

Правильно выстроить работу вашего экспортного проекта так, чтобы команда была мотивирована развивать экспорт

Так упаковать с точки зрения маркетинга компанию и продукт, чтобы зарубежные Покупатели уже хотели с вами работать, еще не зная цен и условий

Правильно сформировать коммерческие предложения, чтобы Покупатели выбирали исходя из ценности

Так отработать возражения зарубежной целевой аудитории, чтобы те, кто хочет, но сомневается, все-таки заказали или купили.

Только тогда, когда вы проработаете все эти задачи, у вас будет сильный и эффективный экспорт, который позволит заявить о себе Миру! Вы сможете продавать дороже, легче, с большей конверсией в долгосрочные контракты и плодотворное сотрудничество!

Как это работает?
КЕЙСЫ

<https://outved.pro/portfolio/>



[Подробнее...](#)

КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ

Создание LongList (1200 компаний) и ShortList (400 компаний) потенциальных клиентов.

Разработка комплекта маркетинговых материалов (маркетинг-кит, каталог, коммерческие предложения).

Внедрение CRM в локальном отделе продаж, настройка работы по скриптам, подключение современных коммуникаций для общения с клиентами.

Коррекция информации на корпоративном сайте компании.

Расчёт оптимальной схемы доставки и себестоимость продукции на ЦР.

Отправка тестовых образцов продукции 12 компаниям из ShortList, которые уже готовы к закупкам.

Изменение позиционирования бренда на рынке.

Определение наиболее перспективных внешних рынков сбыта.

Подготовка дорожной карты проекта.

РЕЗУЛЬТАТ

В течение 4 месяцев со старта работы продажи на локальном уровне выросли на 50% и заключились первые международные контракты.

Результаты проведенных маркетинговых исследований показали необходимость создания новых товаров, которые сегодня востребованы на рынке детской одежды. Это позволило расширить ассортимент компании и поднять её позиционирование с отметки «Средний+» до уровня «Премиум». Уже стартовал отдел экспортных продаж, который заключает первые экономические контракты с постоянными покупателями.



[Подробнее...](#)

Сотрудничество началось с проведения стратегической сессии, по результатам которой был разработан план действий выхода на зарубежные рынки. После этого мы проработали и сформировали список выгодных рынков сбыта исходя из целей компании. Разработали онлайн и офлайн форматы вывода продукта. Параллельно создали комплект маркетинговых материалов, сформировали список потенциальных клиентов, заинтересованных в сотрудничестве.

КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ:

Создание LongList (508 компаний) и ShortList (302 компаний) потенциальных клиентов.

Разработка нового мультиязычного сайта.

Изменение позиционирования бренда на рынке, проведен ребрендинг компании.

Разработка комплекта маркетинговых материалов для B2B работы (маркетинг-кит, каталог).

Определение наиболее перспективных внешних рынков сбыта.

Сформирован список потенциальных клиентов, готовых начать сотрудничество.

Отправка тестовых образцов продукции: 25 компаниям из ShortList, которые запросили дегустационный набор. Расчет оптимальной схемы доставки и себестоимость продукции на целевые рынки.

Подготовка дорожной карты проекта — диаграмма Ганта.

РЕЗУЛЬТАТ:

Еще в процессе подготовки к работе на экспорт компания Маршалок значительно повысила объемы продаж на локальном рынке.

Проведены переговоры и переданы 15 иностранных клиентов готовых к сотрудничеству и подписанию внешнеэкономических контрактов.

Проведение маркетинговых мероприятий как онлайн, так и офлайн позволило эффективно позиционировать бренд на международном рынке.

Сформированы коммерческие предложения, возможные условия поставки, расчет расходов и себестоимость продукта на целевых рынках.



[Подробнее...](#)

Клиент желал выйти на рынки Азии, и мы решили начать с рынка Китая, который сегодня показывает 35% ежегодный рост. Компания OUTVED организовала деловую поездку в Китай, на протяжении которой клиент провёл 6 переговоров с потенциальными клиентами за 4 дня. Две встречи проходили на очень высоком уровне: владелец 300 супермаркетов и директор крупного молочного комбината. По итогам встреч были подготовлены персональные предложения сотрудничества для каждого потенциального покупателя.

КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ:

Создание комплекта маркетинговых материалов (маркетинг-кит, коммерческое предложение).

Предварительная подготовка к переговорам с учётом ролей, менталитета и важности конкретного продукта для покупателя.

Организация деловых переговоров: 6 встреч за 4 дня, в Пекине и Чанчуне.

РЕЗУЛЬТАТ:

По итогам деловой поездки в Китай клиент подписал 3 договора о намерениях годовых поставок молочной продукции.

Благодаря пониманию менталитета китайских покупателей, изучению конкурентной среды и выявлению истинных критериев принятия решения компании OUTVED удалось помочь своему клиенту сделать каждому потенциальному партнёру выгодное предложение.

Тщательная подготовка к переговорам позволила заинтересовать иностранных покупателей в продукции клиента, что привело к заключению договоров о намерениях поставок.

Причём это были конкретные договорённости: информация по каждому продукту, необходимое количество, регулярность поставок, ориентировочные цены.



[Подробнее...](#)

Первым делом, мы провели стратегическую сессию и разработали пошаговый план реализации.

Далее были найдены выгодные рынки сбыта в Европе и Азии. На базе этого разработана и внедрена онлайн стратегия выхода. В результате чего уже на старте (в течение 3-х месяцев) заключили 4 годовых контракта с иностранными партнерами. Организовали запуск сделок ВЭД.

КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ:

Определение наиболее перспективных внешних рынков сбыта.

Маркетинговая упаковка компании и продуктов: сайт компании, каталоги, коммерческие предложения
Разработка финансовой модели работы компании с иностранными клиентами.

Подписание контрактов на поставку обрезной доски в Китай, Пакистан, Германию.

Организация всех экспортных процедур в Европу и Азию.

Подготовка дорожной карты проекта.

Организация международной логистики в Европу и Азию.

РЕЗУЛЬТАТ:

Подписано 4 годовых контракта в течении первых 3-х месяцев. Запуск экспортных продаж за 3 месяца.

Это был сложный и интересный проект, поскольку готовая продукция имела много параметров, которые надо учитывать в процессе приема-передачи. Планирование большого объема отгрузок требовало максимальной концентрации внимания и четкости в планировании.

OUTVED

International Trade Agency

ХОТИТЕ ЧТОБЫ МЫ ПОМОГЛИ ВАМ БЫСТРО РЕШИТЬ ЗАДАЧУ ПО ЭКСПОРТУ? ЗАПИСЫВАЙТЕСЬ НА КОНСУЛЬТАЦИЮ

Чтобы записаться на консультацию перейдите по [ссылке](#) и заполните [форму](#). Менеджер оперативно свяжется с вами для согласования времени, места и оплаты.

Консультация для вас – это план реализации международной задачи на основании проверенной информации и рекомендаций опытного эксперта.

[300+ видео отзывов на YouTube](#)

www.outved.pro | info@outved.pro