

1 шаг

Проанализируйте товар



Ответьте на вопросы:

- В моей продукции нуждаются?
- Что ждет от товара потребитель?
- Товар соответствует базовым характеристикам?



Определите цену товара для клиента, себестоимость продукта и желаемую прибыль

Обязательно учитывайте конкретный рынок сбыта и цены конкурентов

2 шаг

Выберите рынок сбыта



Узнайте, есть ли в другой стране спрос на ваш продукт, на каких условиях работают конкуренты

Определите, как хотите продавать: онлайн или очно

Узнайте издержки «входа на рынок»: пошлины, таможенные сборы, санитарные меры, сертификация и др.



3 шаг

Выберите схему реализации и иностранных партнеров



Найдите иностранных партнеров

Решите, как будете работать: напрямую или через посредников. Отталкиваясь от этого, продумайте доставку и хранение товара



4 шаг

Адаптируйте товар к запросам иностранного потребителя



При необходимости измените упаковку и переведите информацию на этикетках на язык страны ввоза



5 шаг

Заранее позаботьтесь о получении **разрешительных документов** для импорта в стране назначения



6 шаг

Заключите международный контракт

Уделите внимание:

- юридически значимым аспектам
- условиям трактовки положений контракта (правила поставки Инкотермс)



7 шаг

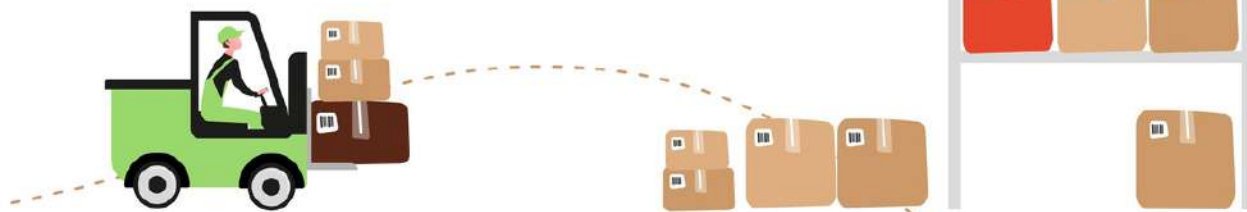
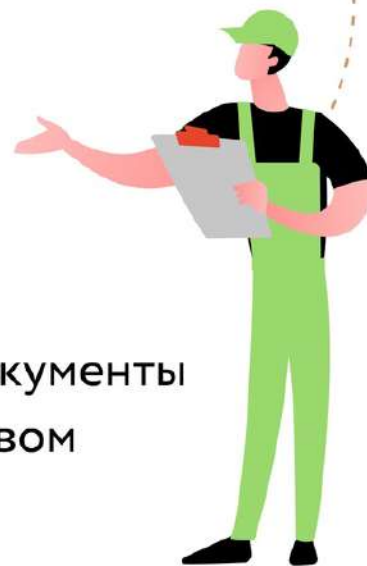
Поставьте товар



Оформите товар через таможенную и организуйте его перевозку в заданное место

Для прохождения таможенной понадобятся разрешительные документы в соответствии с законодательством иностранного государства

При поставке в страну ЕАЭС предоставьте в таможенный орган статистическую форму перемещения товаров



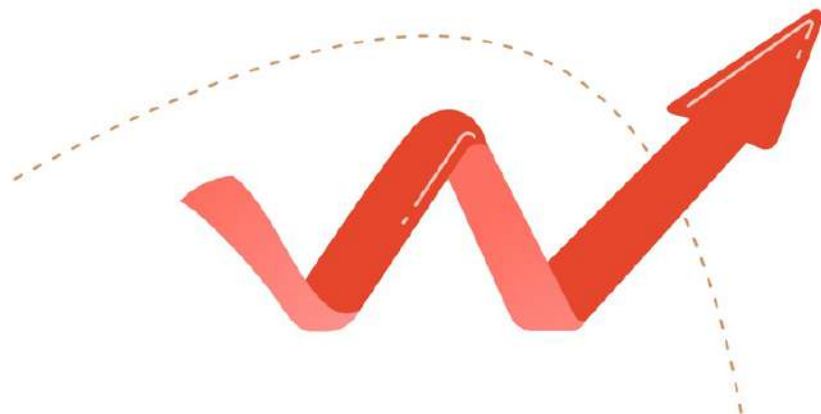
8 шаг

Получите финансирование



При условиях отсрочки платежа вы можете воспользоваться дополнительным финансированием для обеспечения непрерывного производственного процесса

Получите кредитование в рамках предэкспортного финансирования в АО «Росэксимбанк»



9 шаг

Получите оплату



В соответствии с Федеральным законом «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ необходимо соблюдать сроки получения валютной выручки

Если покупатель задерживается с оплатой, договоритесь о дополнительном соглашении. Обязательно уведомите об этом банк и таможеню



Как сделать все легче и быстрее?



Обратиться в
**Центр поддержки экспорта
Фонда «Мой Бизнес»**

Получите сопровождение специалистов
на всех этапах выхода на экспорт



+7 (3467) 38-84-00
доб.124 (121,123)



cvl@export-ugra.ru

