

Пособие Экспортерам



Основные Шаги



ГОТОВНОСТЬ
ЭКСПОРТИРОВАТЬ



РЫНОК СБЫТА



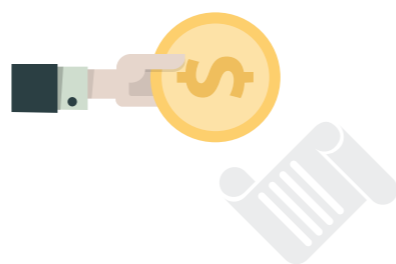
ЭКСПОРТНАЯ
СТРАТЕГИЯ



ПОИСК
ПАРТНЕРА



ПОСТАВКА



КОНТРАКТ



ЭКСПОРТНОЕ
ФИНАНСИРОВАНИЕ

Готовность Экспортировать



Достаточное количество производственных мощностей

Оценка возможностей системы сбыта и продажи; возможность и варианты ее переноса на новые рынки



Возможность нести дополнительные расходы (на изучение новых рынков, поиск клиентов, поездки за рубеж, страхование и др.)

Квалифицированный персонал



Организационно-финансовая ГОТОВНОСТЬ



Гибкость производственных процессов

Способность инвестировать в адаптацию собственного продукта под требования новых рынков



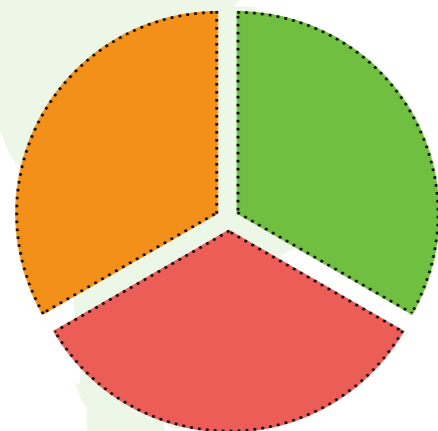
Способность обеспечить рост производительности без чрезмерных дополнительных затрат



Ресурсная база

Продукт

Возможность расширения ассортимента (разнообразные модели, цвета, размеры)



Эксклюзивные конкурентные преимущества продукции (качество, цена, инновационная технология)

Защищенность торговой марки

Экспортный бизнес-план (на 3-5 лет)

Важно для:

- партнеров
- инвесторов
- банков

РЫНОК СБЫТА

Основные характеристики рынка

Тип

Объем

Спрос и динамика

Конкуренция

Запросы потребителей

Особенности выхода на рынок

Тарифное/ нетарифное регулирование

Порядок осуществления экспортно-импортных операций

Таможенное администрирование

Требования к безопасности



РИСКИ

- ❖ **Политические** (нестабильность на мировом рынке, санкции, перевороты и пр.)
- ❖ **Финансовые** (способность компании обеспечить устойчивое финансирование, валютные риски и пр.)
- ❖ **Логистические** (возможность при разумных издержках стабильно поставлять товар и при необходимости комплектующие к нему)
- ❖ **Юридические** (риски, вытекающие из особенностей правовой системы, препятствующие исполнению обязательств по договору)

КАК АНАЛИЗИРОВАТЬ?

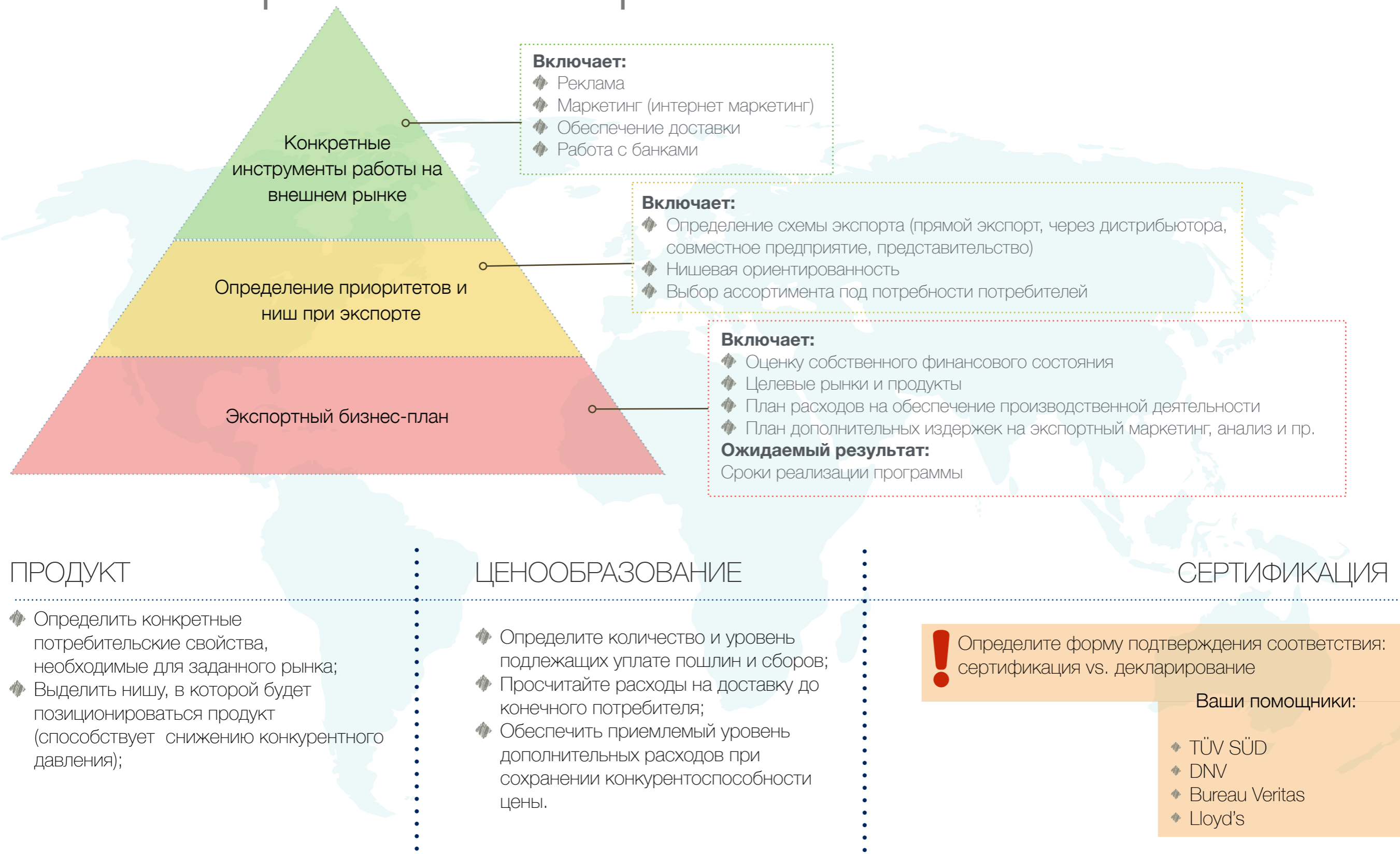
Самостоятельно:

- ❖ Использование традиционных поисковых систем (Google, Yandex и др.)
- ❖ Применение отчетов крупнейших организаций (МВФ, Всемирный банк, ЮНКТАД, ВТО, Всемирная таможенная организация, ОЭСР и др.)
- ❖ Использование локальных поисковых систем (Baidoo в КНР, Seznam в Чехии и Словакии)
- ❖ Специализированные отраслевые порталы
- ❖ Прайс-листы и презентационные материалы конкурентов ;
- ❖ Анкетирование, наблюдение (при наличии собственных ресурсов, в т.ч. со знанием требуемого иностранного языка)

С привлечением консультантов:

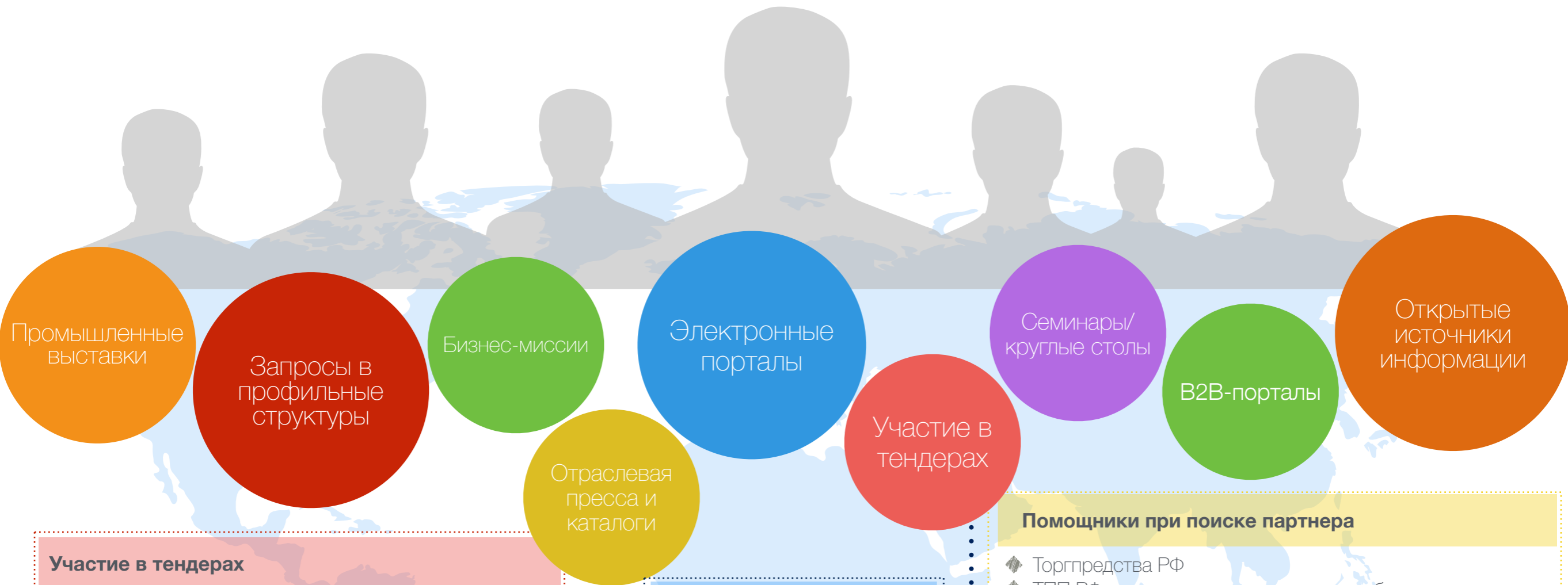
- (торгпредства, юридические службы, консалтинговые компании, специализирующиеся на изучении продуктовых рынков либо территорий):
- ❖ Приобретение готовых отчетов
- ❖ Разработка кастомизированных предложений

Экспортная Стратегия



Поиск Партнера

ВАРИАНТЫ ПОДБОРА ПАРТНЕРОВ



Участие в тендерах

Перечень зарубежных ресурсов по тендерам представлен на Портале внешнеэкономической информации
Подробнее: http://www.ved.gov.ru/rus_export/resources/

Необходимые инфоматериалы (англ. версии)

- ◆ Презентации
- ◆ Буклеты/ каталоги
- ◆ Сайт компании
- ◆ Тех. документация
- ◆ Прайс листы

Помощники при поиске партнера

- ◆ Торгпредства РФ
- ◆ ТПП РФ и ее представительства за рубежом
- ◆ Региональные центры поддержки экспорта
- ◆ Отраслевые союзы и ассоциации
- ◆ Аналитический центр по внешней торговле
- ◆ Российский экспортный центр (РЭЦ)

Источники получения информации о финансовой состоятельности партнера

- ◆ Банковская отсылка
- ◆ Балансовый отчет
- ◆ Отчеты о прибылях и убытках
- ◆ Отчет об изменении в фин. состоянии
- ◆ Отчет об использовании основных и оборотных фондов



До вступления в переговоры о подготовке контракта необходимо проверить правовой статус контрагента, его деловую благонадежность, финансовую состоятельность, полномочия представителя на подписание договора:

- ◆ Запросить свидетельство о регистрации, устав, выписку из торгового реестра страны происхождения (или аналог)
- ◆ Справку из обслуживающего банка
- ◆ Воспользоваться услугами специализированных фирм

Экспортное Финансирование

ФИНАНСИРОВАНИЕ

Кредиты российским юридическим лицам

на пополнение оборотных средств

Экспортные кредиты

предоставляются иностранным компаниям, банкам, иностранным государствам для финансирования приобретения российской продукции (товаров, работ, услуг)

Предэкспортное финансирование

банк кредитует затраты предприятий на производство и реализацию продукции и оказание услуг, предназначенных для экспорта

ГАРАНТИЙНО-ЭКСПОРТНАЯ ПОДДЕРЖКА

Банковские гарантии

- ◆ на участие в тендере/конкурсе
- ◆ на возврат авансовых платежей
- ◆ должного выполнения контрактных обязательств
- ◆ на возврат гарантийных удержаний

Страхование

- ◆ страхование кредита поставщика
- ◆ экспортных кредитов
- ◆ подтвержденного аккредитива
- ◆ гарантий

«Страховая сумма по договору страхования устанавливается в размере не более **90 процентов** страховой стоимости по экспортному кредиту и (или) инвестиции при страховании предпринимательских рисков и **95 процентов** страховой стоимости при страховании политических рисков. По решению совета директоров общества страховая сумма по договору страхования может устанавливаться в размере до **100 процентов** страховой стоимости в отношении политических и (или) предпринимательских рисков, порядок и условия принятия которого определяются внутренним документом общества.»

Постановление Правительства РФ от 22 ноября 2011 г. N 964

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

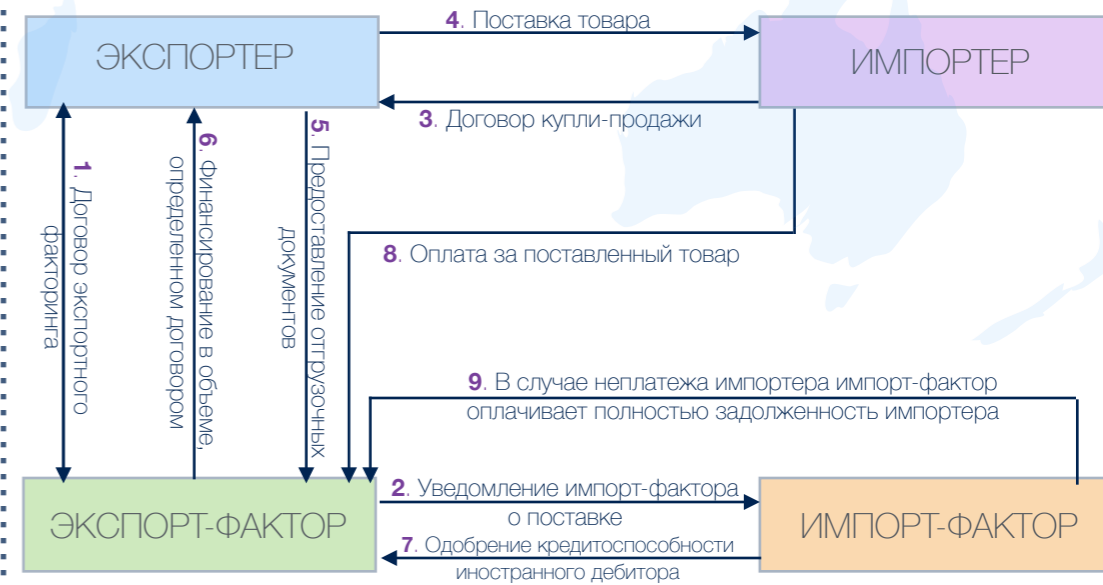
Возмещение части затрат ВЭБа по экспортным кредитам

иностранным организациям - нерезидентам Российской Федерации по кредитным договорам, заключенным с 1 января 2013 г. на срок **до 15 лет** на финансовое обеспечение контрактов, связанных с приобретением высокотехнологичной продукции, производимой на территории Российской Федерации (**Постановление Правительства РФ 1302 от 13.12.2012**)

Субсидирование процентных ставок по кредитам

на пополнение оборотных средств, финансирование текущей производственной деятельности (**Постановление Правительства РФ №214 от 12.03.2015**)

СХЕМА МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА



Контракт

ПОЛЕЗНЫЕ ИСТОЧНИКИ

- ◆ Гражданский Кодекс РФ
- ◆ Закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ
- ◆ Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980)
- ◆ Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА)
- ◆ ИНКОТЕРМС 2010



РЕПАТРИАЦИЯ ВАЛЮТНОЙ ВЫРУЧКИ

Обязанность по репатриации выручки возникает только при осуществлении внешнеторговой деятельности

- ◆ Расчеты при осуществлении валютных операций производятся юридическими лицами-резидентами через их счета в уполномоченных банках
- ◆ Вид репатриации при экспортных операциях представляет собой перечисление в Российскую Федерацию сумм, причитающихся резидентам по внешнеторговым контрактам

Закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003
№ 173-ФЗ

УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ

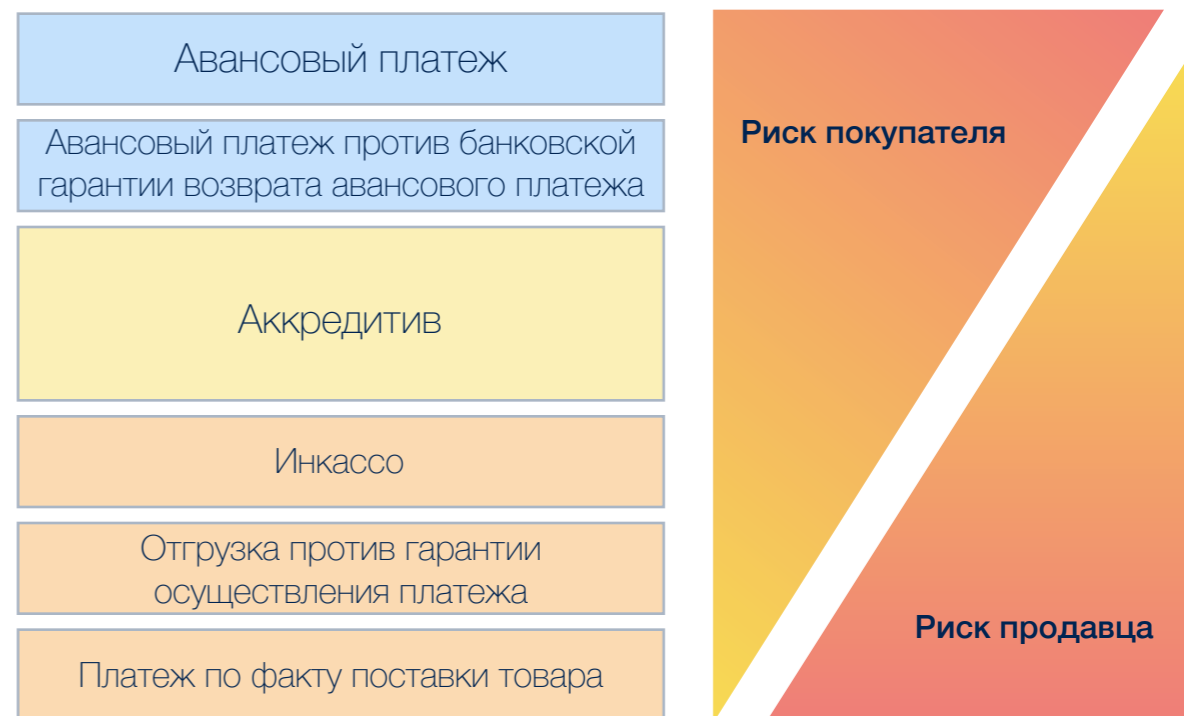
- ◆ Авансовый платеж;
- ◆ Авансовый платеж против банковской гарантии;
- ◆ Платеж по факту поставки товара

Контракт

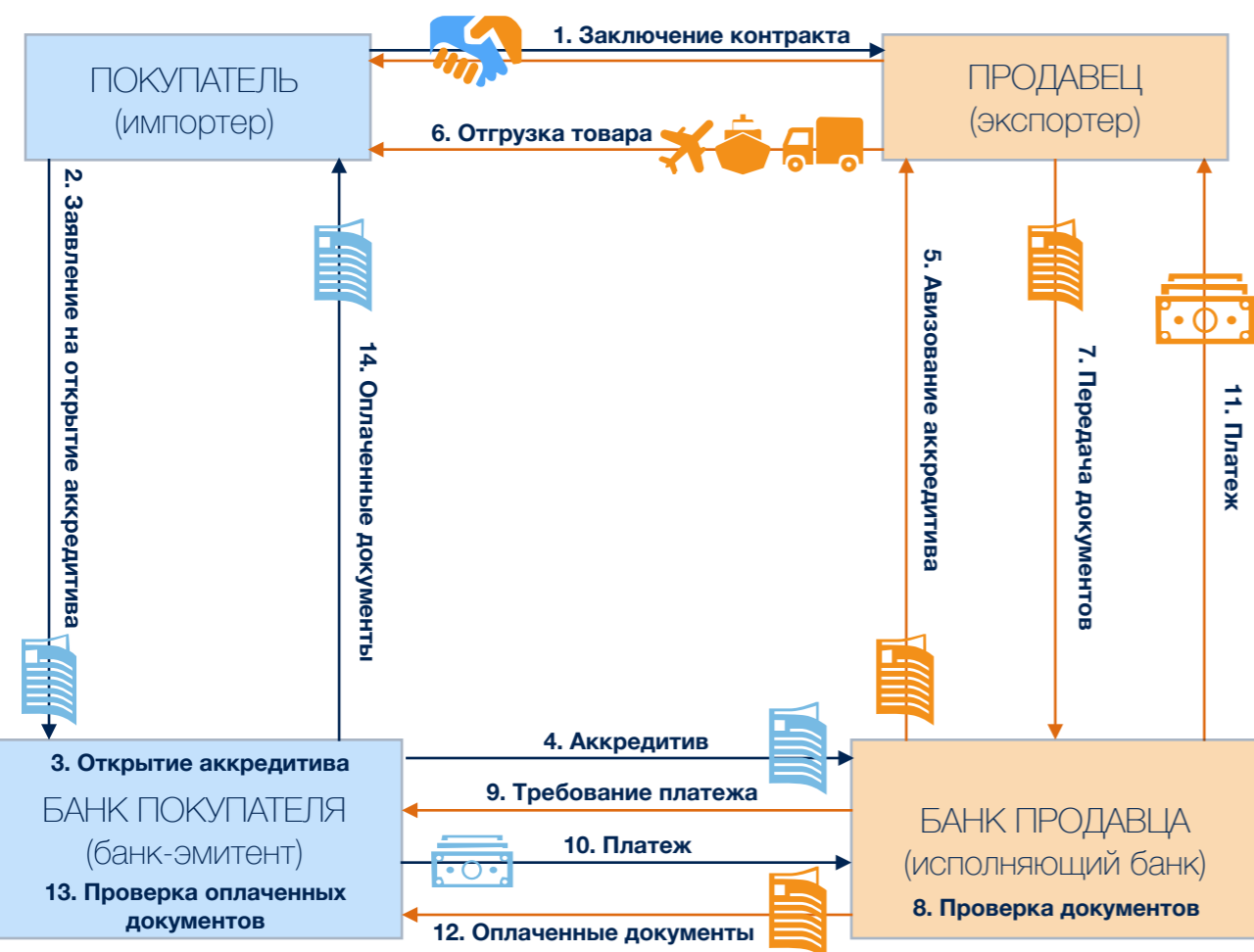
ФОРМЫ РАСЧЕТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИНТЕРЕСОВ СТОРОН

УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ

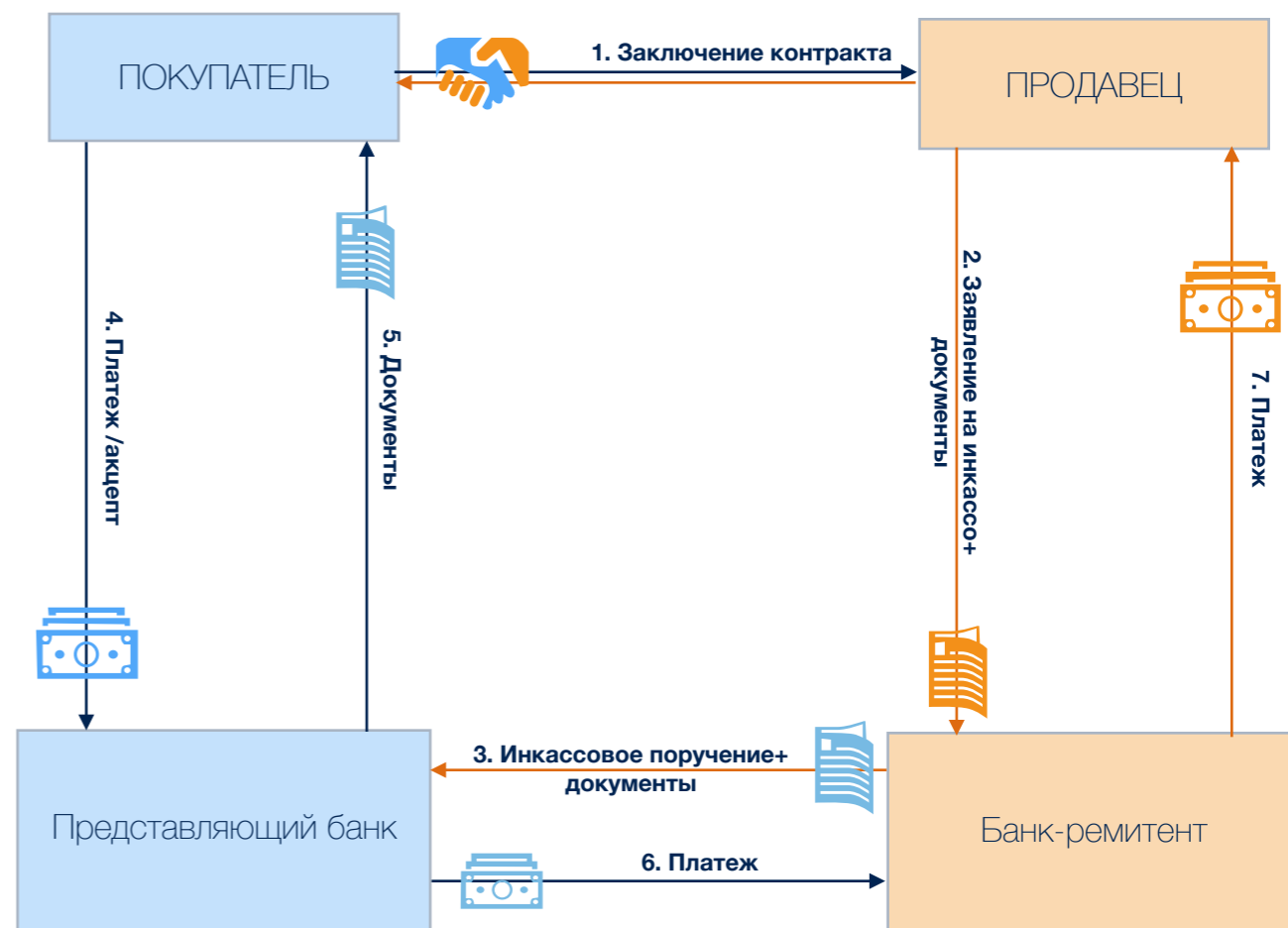
- ◆ Наименование и код валюты, в которой будет производиться платеж;
- ◆ Сроки платежа и условия рассрочки при ее предоставлении;
- ◆ Полные наименования банков сторон, почтовые адреса, номера счетов и платежные реквизиты;



УЧАСТНИКИ И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ АККРЕДИТИВНОЙ ОПЕРАЦИИ С ПЛАТЕЖОМ ПО ПРЕДЪЯВЛЕНИИ



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНКАССО



Контракт

УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ, ИНКОТЕРМС 2010



Инкотермс	Описание	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
EXW Франко-завод	<ul style="list-style-type: none"> Передача товара: на складе/предприятии продавца; Все риски и расходы переходят в момент передачи товара; Экспортные таможенные формальности: ответственность покупателя; 	продавец											покупатель	
		продавец												покупатель
		продавец												покупатель
FCA Франко-перевозчик	<ul style="list-style-type: none"> Экспортная таможенная очистка товара - ответственность продавца; Передача товара: указанному покупателем перевозчику в определенном в договоре месте; 													
CPT Фрахт/перевозка оплачены до...	<ul style="list-style-type: none"> Экспортная таможенная очистка товара - ответственность продавца; Передача товара: указанному покупателем перевозчику в определенном в договоре месте; 													
CIP Фрахт/перевозка и страхование оплачены до...	<ul style="list-style-type: none"> Экспортная таможенная очистка товара - ответственность продавца; Передача товара: указанному покупателем перевозчику в определенном в договоре месте; Все риски и расходы переходят в момент передачи товара перевозчику; 													
DAT Поставка на терминале	<ul style="list-style-type: none"> Экспортная таможенная очистка товара - ответственность продавца; Передача товара: на терминале покупателя; 													
DAP Поставка в пункте	<ul style="list-style-type: none"> Продавец оплачивает перевозку до указанного места; Экспортная таможенная очистка товара - ответственность продавца; 													
DDP Поставка с оплатой пошлины	<ul style="list-style-type: none"> Продавец оплачивает перевозку до указанного места; Экспортная таможенная очистка товара - ответственность продавца; Импортные таможенные формальности - ответственность продавца; 													
FAS Франко вдоль борта судна	<ul style="list-style-type: none"> Передача товара: в момент размещения вдоль судна на причале/лихтерах; Экспортная таможенная очистка товара - ответственность продавца; 													
FOB Франко-борт	<ul style="list-style-type: none"> Передача товара: момент полной погрузки на борт судна; Экспортная таможенная очистка товара - ответственность продавца; 													
CFR Стоимость и фрахт	<ul style="list-style-type: none"> Передача товара: момент полной погрузки на борт судна; Экспортная таможенная очистка товара - ответственность продавца; 													
CIF Стоимость, страхование и фрахт	<ul style="list-style-type: none"> Передача товара: момент полной погрузки на борт судна; Экспортная таможенная очистка товара - ответственность продавца; 													

- - стоимость
- - риски
- - страхование

Поставка

ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ, ДОКУМЕНТАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Набор документов для экспорта из РФ



Транспортные документы



- ◆ международная транспортная накладная CMR;
- ◆ книжка МДП (CARNET TIR) и свидетельство о допуске ТС к международным перевозкам



- ◆ авиа /железнодорожная накладная/ коносамент

В РФ купить CARNET TIR можно только у **АСМАП**.
Туда же по окончании перевозки сдаются погашенные.

Упаковочный лист

- ◆ количество мест;
- ◆ вес нетто;
- ◆ вес брутто;
- ◆ вид упаковки;
- ◆ кол-во мест в упаковке

Техническая документация на товар

- ◆ паспорт на изделие;
- ◆ ТУ или ГОСТ;
- ◆ чертеж;
- ◆ каталог;
- ◆ сертификат качества изготовителя
- ◆ схема сборки (если товар экспортируется в разобранном виде)

Разрешительные документы для конкретных товаров

- ◆ сертификат соответствия;
- ◆ фитосанитарный сертификат;
- ◆ радиологический сертификат;
- ◆ СЭЗ;
- ◆ лицензии

Паспорт сделки

- ◆ Паспорт сделки оформляется при общей сумме контракта более **50 000 USD**;
- ◆ По каждому контракту оформляется один паспорт сделки;

Резидент предоставляет в банк заполненную форму ПС и все документы, на основе которых она заполнена

Уполномоченный банк принимает на обслуживание контракт и создает по нему ПС в срок, не превышающий **3 рабочих дней**.

Инструкция Банка России от 4 июня 2012 г. N 138-И

"О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением"

Для Заметок

АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР
ПО ВНЕШНЕЙ
ТОРГОВЛЕ
Минпромторг России

