

# 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

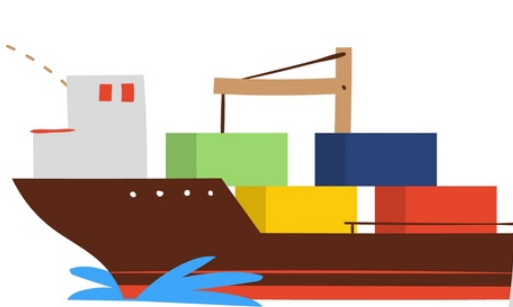
## Выберите рынок сбыта



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.



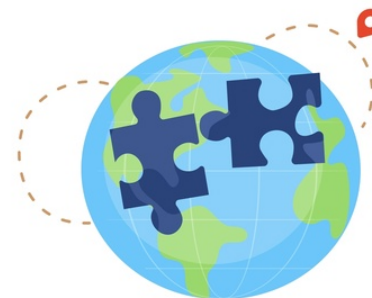
# 3 шаг

## 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

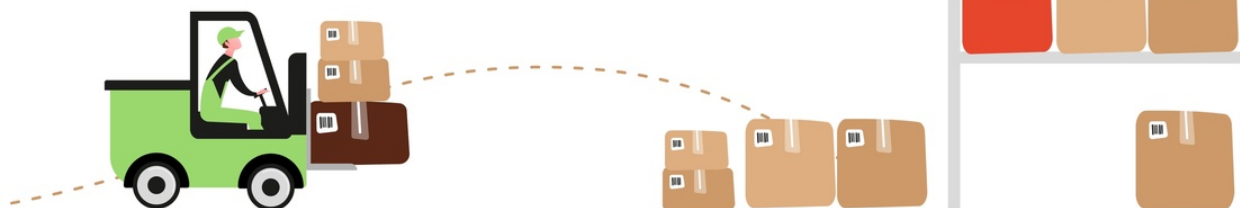
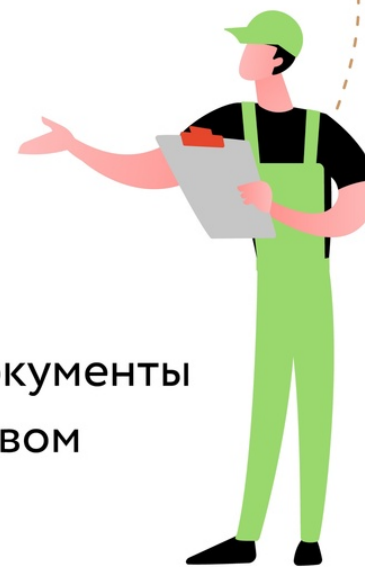
## Поставьте товар



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



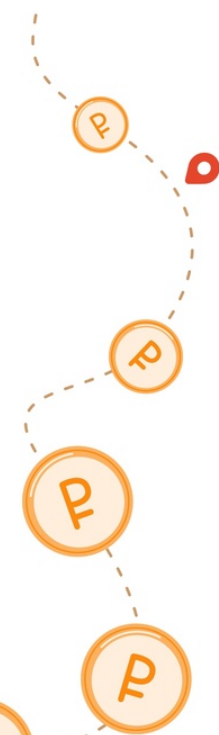
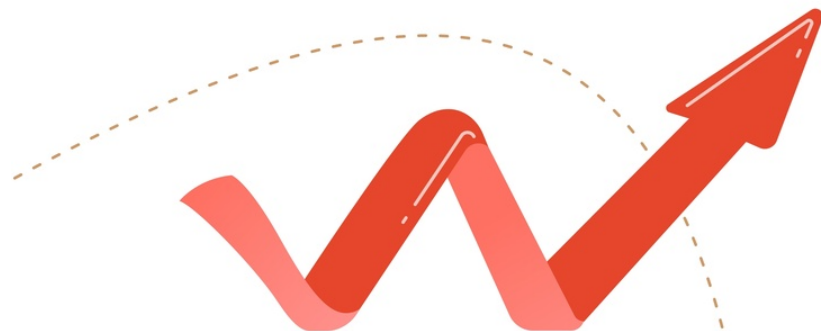
# 8 шаг

## 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

