



ЧАС

**ВИХОДИТИ
НА ЗОВНІШНІ РИНКИ**

С ЧОГО ПОЧИНАТИ –

**ПОРАДИ
ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ**



ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

Документація та державні вимоги

- 1. У статут підприємства потрібно внести вид діяльності – зовнішньоекономічна діяльність**
- 2. Відкрити валютні рахунки в банку.**
- 3. Провести акредитації підприємства в митниці за місцем реєстрації підприємства.**
- 4. У валютному відділі податкової інспекції необхідно задекларувати наявність або відсутність за кордоном валютних цінностей та отримати відповідну довідку.**

Ринки збуту

5. Визначте для себе ринки, до яких ви маєте намір експортувати вашу продукцію. Почніть з макро-економічного огляду – оцініть різні країни і регіони земної кулі з погляду затребуваності в них ваших товарів або послуг. При цьому враховуйте політичну та економічну обстановку в кожній країні, її культуру і традиції, особливості клімату і т.д. Швидше за все, дуже багато країн ви зможете відсіяти відразу.

Корисні посилання для проведення досліджень (див. далі)





ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

Проведіть тестування ринку в тій країні, починати взаємодіяти з якою ви збираєтесь. Дізнайтеся, коли там проходить спеціалізована виставка, що має відношення до вашого профілю, і відвідайте її. Як правило, оцінити попит в тій чи іншій країні легко можна саме під час таких "галузевих" заходів. Поспілкувавшись з потенційними дистриб'юторами, ви вже напевно можете скласти свою думку про те, чи доцільно виходити на ринок в даній країні.





ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

Вирішіть, чи будете ви експортувати вироблені вами товари, або організуєте виробництво в тій країні, за рахунок якої збираєтеся розширити діапазон своїх продажів. Визначтеся також з каналом експортного розподілу – чи то працювати на вас буде іноземний представник, який візьметься організувати всю справу самостійно, надаючи тільки регулярні звіти, чи то працювати в зарубіжній країні доведеться самій вашій команді.





ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

Виберіть банк, спиратися на який ви будете, працюючи за кордоном – послуги міжнародного кредиту, фінансування експорту та послуги з роботи з іноземною валютою вам можуть знадобляться. Намагайтеся почати співпрацю з тим банком, який надає як можна більш різноманітний пакет міжнародних послуг. Дізнайтеся також, з якими великими закордонними банками даний банк має кореспондентські відносини. Вирішивши проблему з фінансуванням, можна вже сміливо приступати до вирішення приватних питань.





ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

Робота з контрагентом

6. Знайдіть покупця на свій товар і складіть з ним торговий контракт. Оговоріть умови оплати, доставки, передачі документів тощо.

Фахову допомогу у складанні та експертизі зовнішньо-економічних контрактів Вам надасть Вам юридичний відділ Київської ТПП. Окрім цього, КТПП надає комплексну послугу «Безпечна угода», скориставшись якою Ви уникнете негативних наслідків, пов'язаних з укладанням контрактів з неблагонадійними партнерами або відвертими шахраями. Посилання на послуги

<http://kiev-chamber.org.ua/uk/74/89.html>

<http://kiev-chamber.org.ua/uk/yuridicheskii-otdel/90.html>

7. Укладіть договір із транспортною компанією, яка буде здійснювати перевезення товару. Доставка вантажів регулюється правилами **ІНКОТЕРМС**. Для експорту переважно кілька із запропонованих режимів, виберіть спільно з покупцем той, який буде обопільно зручним:

Форми, які використовуються найчастіше:

FOB — доставка до порту відвантаження (в країні продавця)

CNF — доставка до порту призначення або **CIF** те саме плюс страхування вантажу

FCA – на складі продавця з митним оформленням





ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

8. Проконтролюйте оплату транспортних витрат вашим контрагентом (в залежності від обраного режиму доставки вашої продукції до контрагента).
9. Підготуйте товар до відправлення: упакуйте і промаркуйте його відповідно до вимог транспортної компанії та країни, до якої ви відправляєте свій товар. Бажано узгоджувати етикетки, маркування ящиків тощо з вашим клієнтом.
10. Зверніться до митного брокера для з'ясування експортного мита на товар. Для цього необхідно надати йому повний технічний опис товару, на підставі якого він визначить код УКТ ЗЕД. Даний код визначає розмір митних платежів та інші умови вивезення товару за кордон.
11. Підготуйте пакет супровідних документів, одну копію якого ви повинні будете надіслати покупцеві поштою, другу — надати в митницю, третю — відправити разом з товаром.
12. Після прибуття вантажу в обумовлений раніше пункт всі права на нього переходять покупцеві, і він приступає до подальшої митного очищення, а ви отримуєте сплату за товар відповідно до умов контракту.



ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

Форми оплати які використовуються найчастіше:

ТТ – оплата на банківський рахунок (зазвичай клієнт оплачує 30% передоплати, 70% після надання сканованих копій документів на відвантажений товар)

LC – акредитив, банк клієнта направляє акредитив банку продавця. В разі використання акредитиву необхідно узгоджувати перелік документів які надаються в банк та зміст, часто в деякі документи неможливо зробити дописи чи видати їх в формі яка запропонована покупцем, а це буде розцінюватися банком як розбіжності і може ускладнити оплату.

CAD/DP – оплата проти документів або інкасо.

Продавець надає документи в свій банк, а той надсилає їх до банку клієнта та віддає після оплати за товар.





ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

Важливо!

Разі використання форми оплати ТТ оригінали документів є підставою для оплати, не надсилайте оригінали до моменту отримання оплати за товар, тільки копії. Якщо ви працюєте на умовах FCA то оплата повинна бути здійснена на момент відвантаження, якщо FOB CNF/CIF то після відвантаження оригінали знаходяться в логістичній компанії та не надсилаються клієнту без ваших інструкцій. Тому рекомендуємо обирати надійні логістичні компанії.





ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

У будь-якому випадку іноді виникають проблеми з оплатою з використанням будь-яких форм оплати, тому радимо перед тим як почати працювати з новим клієнтом зробити його перевірку, а саме як давно він працює на ринку, взяти контакти інших постачальників та поцікавитися відгуками на роботу з цим клієнтом тощо.

І пам'ятайте якщо вам пропонують купити великий об'єм товари за привабливою ціною це у 99% випадків аферисти.



Центр підтримки експорту Київської ТПП
E-mail: pan@kiev-chamber.org.ua

тел. +38 (044) 482-0435



ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

Market Research Website References

Rules and regulations

DG TRADE EXPORT HELPDESK

EU TARIC database:

Association Agreement

DG Taxud (Utilisation of TROs)

GI database

EUR-LEX

New approach Standards

NANDO

SPS authorised countries and companies

<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=EN>

http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=en#

http://eeas.europa.eu/ukraine/docs/association_agreement_ukraine_2014_en.pdf

http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/quota_consultation.jsp?Lang=en&Code=090009&Year=2015&Expand=false

<http://ec.europa.eu/agriculture/quality/door/list.html>

<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html>

<http://www.newapproach.org>

http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/nando/index.cfm?fuseaction=directive.notifiedbody&dir_id=33

http://ec.europa.eu/food/food/biosafety/establishments/third_country/index_en.htm



ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

Market Research Website References

Statistics

EUROSTAT

Databases by Themes

- Production of Manufactured goods (Prodcom)
- Agriculture, forestry and fisheries (Agri)
- International trade (Comext)
- - Other (Health, economics – proxies)

WITS (Register)

FAO stat

Worldbank

Doing Business

IMF

<http://ec.europa.eu/eurostat/data/database?ppid=NavTreeportletprod WAR NavTreeportletprod INSTANCE nPqeVbPXRmWO&pp lifecycle=0&pp state=normal&pp mode=view&pp col id=column-2&pp col count=1>

<http://wits.worldbank.org/countrystats.aspx>

<http://faostat3.fao.org/home/E>

<http://data.worldbank.org>

<http://www.doingbusiness.org/data>

<http://www.imf.org/en/Data>



ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

Market Research Website References

Market Research Reports

ITC tools

ITC publications

US Dept of Commerce

CIA

EIU

Frost and Sullivan

Mintel

Keynote

Euromonitor International

<http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/overview/>

<http://www.intracen.org/itc/publications/publications-catalogue/>

<http://www.export.gov/mrktresearch/>

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

http://www.eiu.com/landing/special_reports

www2.frost.com/research/

www.mintel.com/products-services

www.keynote.co.uk/Market-Sectors

www.euromonitor.com



ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

Market Research Website References

Import promotion organisations

CBI

<https://www.cbi.eu>

Finpartnership

http://www.finnpartnership.fi/www/en/exporting_to_finland/Useful_contacts/Companies_in_developing_countries/index.php

SIDA - - guide to export to sweden

http://www.finnpartnership.fi/www/tiedostot/exporting_to_finland/Exporting_to_Sweden_final.pdf

Germany trade & invest Import promotion desk

<http://www.ixpos.de/IXPOS/Navigation/EN/Your-business-in-germany/Contacts-and-networks/import-promotion-desk.html>



ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

Market Research Website References

Trade magazine directories

Webwire

<https://www.webwire.com/IndustryList.asp> http://www.techexpo.com/tech_mag.html

Directory Of Engineering And Scientific

Trade Technical Magazines

<http://associates.tradepub.com/?pt=cat&page=Ind>

NetLine Corporation



ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

Market Research Website References

Trade fairs

Expodatabase (160 sectors and 115 Countries)

<http://www.expodatabase.com/international-trade-shows/>

Events Eye (11,000 Trade fairs, 157 sectors and 133 countries)

<http://www.eventseye.com>

Tradeshaw Central (50,000)but very USA bias

<http://www.tsnn.com>

To Fairs.com

<http://www.tofairs.com>

Trade Fair Dates

<http://www.tradefairdates.com>

World Trade Events

<http://www.worldtradeevents.com>

B2B Trade Show Directory

<http://b2bexhibition.com>



ПОРАДИ ЦЕНТРУ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ КИЇВСЬКОЇ ТПП

Market Research Website References

Trade importer directories

Online Market for G20 Importers
(350,000 listings)

Europages (5,000 pa registering in 238
countries) – in Russian

Kompass (paid service)

Importer Directory (pay for lists)

Green Trade Marketplace

<http://www.importers.com/index-welcome.php>

<http://www.europages.com>

<http://gb.kompass.com>

<http://www.importexporthelp.com/dirimp.htm>

http://www.greentrade.net/directory/to_buy/490/Fruit+%26+vegetables.html

Центр підтримки експорту Київської ТПП

тел. +38 (044) 482-0435

E-mail: pan@kiev-chamber.org.ua