

7 ШАГОВ ДЛЯ ЭКСПОРТА


5 ЛОГИСТИКА И ФИНАНСЫ

Эффективный и конкурентоспособный экспорт вашей продукции на внешний рынок имеет решающее значение. Поэтому важно понимать основы условий доставки, ознакомиться с экспортной документацией и условиями оплаты.



**РУКОВОДСТВО
ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА**





Эффективный и конкурентоспособный экспорт вашего продукта на зарубежный рынок имеет решающее значение. Поэтому важно определить лучшие варианты доставки и понять основы условий доставки, экспортной документации и финансирования.

1. ЛОГИСТИКА

Варианты доставки

Чтобы гарантировать, что ваш продукт будет экспортироваться покупателю с использованием наиболее подходящих условий, затрат и маршрутов, вам следует ознакомиться с различными видами транспорта. Хотя некоторые режимы идеально подходят для одной компании или продукта, для другой компании они могут быть менее предпочтительными.

Основными видами транспорта в грузовых перевозках являются:

● Автомобильный транспорт - наиболее часто используемый вид транспорта. Это быстро и менее затратно при транспортировке товаров на более короткие расстояния и предлагает

полный комплекс услуг "от двери до двери".

● Авиаперевозки - надежный и быстрый способ доставки грузов; это самый быстрый вариант для перевозки грузов, следующих в пункт назначения. Однако цены на авиаперевозки намного дороже. Этот режим широко используется в розничной торговле и электронике.

● Морские перевозки являются наиболее популярными при экспорте больших объемов за границу. По сравнению с авиаперевозками, это намного более рентабельно, однако для доставки товара в конечный пункт требуется больше времени. Он подходит, если вы хотите отправить крупногабаритную продукцию с длительным сроком поставки.

● Железнодорожный транспорт практически не зависит от погодных условий и поэтому является наиболее надежным и эффективным видом транспорта для наземных перевозок на большие расстояния. Кроме того, он предлагает большую грузоподъемность.

● Интермодальные перевозки представляют собой комбинацию нескольких видов транспорта и

позволяют экономично управлять поставками от экспортера к покупателю.

Экспедиторы (и таможенные брокеры) могут помочь вам определить лучший вид транспорта для вашего типа продукта и целевого рынка. У них большой опыт в поиске наиболее экономичного способа доставки вашего продукта иностранному покупателю. Кроме того, они обладают знаниями в области экспортной документации, необходимой для перевозки товаров. Поэтому обязательно проведите исследование нескольких экспедиторов и таможенных брокеров.



Полезный источник:

Получить доступ к базе данных экспедиторов и таможенных брокеров вы можете по следующей ссылке: <https://export.gov.kg/ru/for-exporters/services-providers>

Условия доставки

Важным элементом международного торгового процесса является понимание Международных коммерческих условий (ИНКОТЕРМС). ИНКОТЕРМС - это торговые условия продажи товаров, которые имеют решающее значение при отправке и оплате товаров, отправляемых на

международном уровне. В нем подробно описываются обязанности покупателей и экспортеров при совершении международных деловых операций.

Условия варьируются от **Ex Works (EXW)** до **Delivered Duty Paid (DDP)**. Согласно условиям **EXW**, продавец предоставляет товары на склад, а покупатель берет на себя заботу (и ответственность) за логистику на всем пути к международному рынку. В соответствии с условиями **DDP** продавец предоставляет широкий спектр услуг и берет на себя ответственность по организации логистики на всем пути до указанного покупателем места. Наиболее популярными являются условия **FOB** и **CIF**. Ниже вы можете найти обзор различных условий доставки и соответствующих обязанностей и обязательств обеих сторон, включая точку передачи обязательств.



Полезный источник:

Для получения дополнительной информации об ИНКОТЕРМС посетите Международную торговую палату. <https://export.gov.kg/ru/for-exporters/analytcs/s/incoterms> и [International Chamber of Commerce](https://www.icbc.com).

Incoterm	Named place	Sharing of costs and risk between buyer and seller in international traffic.			
EXW Ex Works	Loading location				
FCA Free Carrier	Loading location				
FAS Free Alongside Ship	Port of loading				
FOB Free On Board	Port of loading				
CFR Cost and Freight	Port of destination				
CIF Cost, Insurance And Freight	Port of destination				
CIP Freight and Insurance Paid	Delivery location				
DDU Delivery Duty Unpaid	Delivery location				
DDP Delivery Duty Paid	Delivery location				
		Seller's cost / risk		Buyer's cost / risk	

Экспортная документация

Помимо выбора лучшего ИНКОТЕРМС, экспорт требует подготовки экспортных документов. Для того, чтобы процесс шел гладко, важно понимать, какие экспортные документы требуются на каком этапе процесса, и правильно их заполнять.

К документам, которые необходимо учитывать при экспорте продукции за границу, относятся:

Счет-проформа - это предложение экспортера продать товары по

определенной цене и на определенных условиях.

Коммерческая счет-фактура - это запись или свидетельство сделки между экспортером и импортером. В нем указывается стоимость экспортируемых товаров в валюте транзакции.

Декларация таможенной стоимости - это документ, необходимый при экспорте в Европу. Его необходимо предъявить таможенным органам, если стоимость ввозимых товаров превышает 20 000 евро.

Упаковочный лист (P / L) - это коммерческий документ, сопровождающий коммерческий счет-фактуру и транспортные документы. Он предоставляет информацию об импортированных товарах и деталях упаковки каждой партии, включая вес, размеры, проблемы с транспортировкой и т. д.

Сертификат происхождения - это документ, в котором указывается, в какой стране произведен товар. Сертификат обычно должен быть подписан (полу) официальной организацией.

Грузовые документы. В зависимости от используемого транспортного средства вы должны заполнить и предоставить таможенным органам

соответствующие грузовые документы. Для автомобильных перевозок требуется CMR, для морских перевозок - коносамент, а для авиаперевозок - авиагрузовая накладная.

Счет-фактура на страхование груза требуется для таможенного оформления только в том случае, если в коммерческом счете-фактуре нет соответствующих данных, указывающих на премию, уплаченную за страхование товара.

Таможенная импортная декларация. При экспорте в Европу все товары, импортируемые в Европейский Союз, должны декларироваться таможенным органам соответствующего государства-члена с использованием Единого административного документа (SAD), который является общей формой импортной декларации для всех государств-членов.

2. ФИНАНСЫ

Условия оплаты

При работе с международными покупателями используются разные условия оплаты. Очевидно то, что согласованное с вами условие оплаты будет влиять на ваш денежный поток, потребность в кредите и, следовательно, на стоимость, а также на вашу цену. Условия оплаты, которые вы предлагаете, могут иметь значение при конкуренции за экспортные контракты. Доступны следующие способы оплаты:



Полезный источник:

- Для получения дополнительной информации о документах для таможенного оформления на европейском рынке посетите торговую службу поддержки Европейской комиссии. [Trade helpdesk](#).

НИЗКИЙ РИСК

Авансовый платеж гарантирует, что оплата будет произведена до отправки товара. Банковский перевод - самый быстрый способ вывести средства. Этот метод необычен для международной торговли, однако он стал обычным явлением для транзакций в Интернете.

В аккредитиве банк импортера выдает документ, подтверждающий, что он заплатит экспортеру, когда условия кредита будут выполнены. Для обеспечения оплаты вы должны строго соблюдать требования к документации по аккредитиву. Это безопасный и популярный метод в начале деловых отношений, но из-за дополнительных банковских сборов покупатель часто не предпочитает его. Для обеспечения реальной безопасности аккредитив должен быть безотзывным.

Документарный инкассо (или «наличные против документов»). Продавец предоставляет документы в банк покупателя (которые могут включать коносамент, сертификат происхождения, сертификаты проверки и т. д.). Банк передаст документы покупателю после оплаты или против траты, юридически обязывающего обязательства произвести оплату.

Открытый счет (или срок кредита). Срок кредита может составлять 30 дней, 60 дней и более. Этот способ оплаты рекомендуется только в том случае, если ни один из вышеперечисленных способов не подходит. Платежи должны производиться банковским переводом, а не чеком, расчет по которому может занять несколько месяцев.

ВЫСОКИЙ РИСК

Оптимальный вариант оплаты будет зависеть от ряда факторов:

- Ваши собственные денежные потоки будут определять условия кредита, которые вы готовы предложить своему клиенту.
- Условия оплаты, приемлемые в стране вашего покупателя.
- Связанные с этим банковские сборы, особенно когда речь идет о небольших количествах продукта, рентабельность может быстро снизиться.
- Вам следует избегать предоставления кредита, который превышает срок хранения вашего продукта.
- Что предлагают ваши конкуренты? Если они торгуют на основе открытого счета, вам, вероятно, придется сделать то же самое, чтобы прорваться на рынок.
- Отношения с вашим покупателем. Это первая сделка? Насколько вы можете доверять своему покупателю?

Денежные переводы

Помимо условия оплаты, вы также можете согласовать с покупателем способ перевода денег, который будет использоваться. Помимо обычного межбанковского перевода, существуют и другие способы перевода денег, каждый из которых имеет свои характеристики и риски или ограничения. Ниже выделим основные.

МЕЖБАНКОВСКИЙ ПЕРЕВОД SWIFT	Твердо установившаяся система в качестве стандартной практики в основных торговых странах. Ваш клиент проинструктирует свой банк произвести платеж на любой указанный вами банковский счет. Поэтому рекомендуется включать данные учетной записи в счет.
ЧЕК ПОКУПАТЕЛЯ	Неудовлетворительный способ урегулирования. Это несет в себе риск нечестного поведения при предъявлении, а также дополнительные неудобства, связанные с медленной очисткой. Вы должны использовать этот метод только в том случае, если у вас есть налаженная торговая история с вашим клиентом, или вы увеличили свою прибыль, чтобы компенсировать проблемы с движением денежных средств, вызванные задержками в получении платежа.
ТРАТТА БАНКИРА	Платеж от имени покупателя, гарантированный банком - эмитентом. Как правило, банки проверяют счет лица, подавшего запрос, на предмет наличия достаточных средств. После подтверждения наличия достаточных средств банк фактически откладывает средства со счета компании для выдачи при использовании банковской тратты. Тратта обеспечивает получателю платежа безопасную форму платежа.
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ	Предоплата, как и банковская тратта, с указанной и напечатанной суммой. Считается безопасным способом оплаты. Если банковская тратта представляет собой чек, выписанный на средства банка после принятия суммы со счета эмитента, при покупке денежного перевода используются наличные. Это более дешевый вариант. Однако, поскольку денежные переводы часто используются для отмывания денег, многие правительства ограничивают количество денег, которые могут быть конвертированы в денежный перевод.

Варианты финансирования

Как экспортер вы должны осуществить правильное финансирование экспорта; экспорт требует устойчивого финансирования в течение длительного периода времени. Необходимый капитал зависит от вашего продукта и международного целевого рынка. Есть несколько вариантов финансирования вашего экспортного бизнеса:

● Банки остаются самым простым и доступным способом получения доступа к финансированию, в то время как большинство банков также предлагают специализированные услуги для экспортеров. Ваш нынешний управляющий банком может быть вашим самым мудрым первым портом захода. Однако вы должны понимать, что получить экспортное финансирование в банках будет не просто без залога.

● Венчурный капитал может быть финансовым инструментом, если вам удобно то, что третья сторона берет на себя долю в капитале вашего бизнеса - и долю прибыли. Это принципиальное стратегическое решение.

● Правительство может предлагать экспортерам помощь через агентства по кредитованию экспорта и программы стимулирования посредством грантов, ссуд и схем возмещения расходов. Ознакомьтесь с текущими программами поддержки экспорта, существуют ли такие стимулы для финансирования экспорта.



АГЕНТСТВО ПО ПРОДВИЖЕНИЮ И
ЗАЩИТЕ ИНВЕСТИЦИЙ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Узнайте больше на сайте:

<https://export.gov.kg>

или свяжитесь с нами:

E-mail: office@export.gov.kg,

Тел.(312) 623849