



Построение экспортной деятельности на предприятии при выходе на рынок ЕС

Тарас Данько, бизнес-консультант,
Международный бизнес-центр НТУ
«ХПИ»

Харьков, 25 ноября 2014



ТИПИЧНЫЕ ЭТАПЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Типичные этапы построения экспортной деятельности на предприятии



Оценка целесообразности экспорта с учетом действующих тарифных и нетарифных барьеров

Поиск возможностей международной технической помощи

Выбор и исследование рынка, поиск партнеров на нем

Адаптация товара/услуги к потребностям целевого рынка

Международная сертификация



Международные финансовые операции и расчеты

Юридическое и таможенное сопровождение контракта, страхование

Маркетинговая кампания с использованием англоязычного контента и веба

Типичные этапы построения экспортной деятельности на предприятии



Оценка целесообразности экспорта с учетом действующих тарифных и нетарифных барьеров



Поиск возможностей международной технической помощи



Выбор и исследование рынка, поиск партнеров на нем



Адаптация товара/услуги к потребностям целевого рынка



Международная сертификация



Международные транспортные перевозки и дистрибуция



Международные финансовые операции и расчеты



Юридическое и таможенное сопровождение контракта, страхование



Маркетинговая кампания с использованием англоязычного контента и веба



ЭКСПОРТНЫЙ АУДИТ

Оценка целесообразности экспорта с учетом действующих тарифных и нетарифных барьеров

Поиск возможностей международной технической помощи

Выбор и исследование рынка, поиск партнеров на нем

Адаптация товара/услуги к потребностям целевого рынка

Международная сертификация

Маркетинговая кампания с использованием английского контента и веба

Юридическое и таможенное сопровождение контракта, страхование

Международные финансовые операции и расчеты

Международные транспортные перевозки и дистрибуция

--	--	--	--	--	--	--	--	--

Экспресс- самооценка готовности предприятия к экспортной деятельности на рынках ЕС

ПРИМЕР

<input type="checkbox"/>	Оценка целесообразности экспорта с учетом действующих тарифных и нетарифных барьеров
<input type="checkbox"/>	Поиск возможностей международной технической помощи
<input checked="" type="checkbox"/>	Выбор и исследование рынка, поиск партнеров на нем
<input checked="" type="checkbox"/>	Адаптация товара/услуги к потребностям целевого рынка
<input type="checkbox"/>	Международная сертификация
<input checked="" type="checkbox"/>	Маркетинговая кампания с использованием английского контента и веба
<input checked="" type="checkbox"/>	Юридическое и таможенное сопровождение контракта, страхование
<input checked="" type="checkbox"/>	Международные финансовые операции и расчеты
<input type="checkbox"/>	Международные транспортные перевозки и дистрибуция

1. Обведите сплошной линией те этапы подготовки своего предприятия к экспортной деятельности на рынках ЕС, которые считаете обязательными

ПРИМЕР

<input type="checkbox"/>	Оценка целесообразности экспорта с учетом действующих тарифных и нетарифных барьеров
<input type="checkbox"/>	Поиск возможностей международной технической помощи
<input checked="" type="checkbox"/>	Выбор и исследование рынка, поиск партнеров на нем
<input type="checkbox"/>	Адаптация товара/услуги к потребностям целевого рынка
<input type="checkbox"/>	Международная сертификация
<input type="checkbox"/>	Маркетинговая кампания с использованием англоязычного контента и веба
<input type="checkbox"/>	Юридическое и таможенное сопровождение контракта, страхование
<input type="checkbox"/>	Международные финансовые операции и расчеты
<input type="checkbox"/>	Международные транспортные перевозки и дистрибуция

2. Среди выделенных Вами обязательных этапов отметьте знаком «+» те, которые уже налажены на Вашем предприятии.

ПРИМЕР

Оценка целесообразности экспорта с учетом действующих тарифных и нетарифных барьеров								
Поиск возможностей международной технической помощи								
Выбор и исследование рынка, поиск партнеров на нем		+	!		!			
Адаптация товара/услуги к потребностям целевого рынка								
Международная сертификация								
Маркетинговая кампания с использованием английского контента и веба								
Юридическое и таможенное сопровождение контракта, страхование								
Международные финансовые операции и расчеты								
Международные транспортные перевозки и дистрибуция								

3.1. Среди оставшихся обязательных этапов, которые нуждаются в развитии, знаком «!» отметьте те, в отношении осуществления которых Вы не видите трудностей

ПРИМЕР

Оценка целесообразности экспорта с учетом действующих тарифных и нетарифных барьеров	Поиск возможностей международной технической помощи	Выбор и исследование рынка, поиск партнеров на нем	Адаптация товара/услуги к потребностям целевого рынка	Международная сертификация	Маркетинговая кампания с использованием англоязычного контента и веба	Юридическое и таможенное сопровождение контракта, страхование	Международные финансовые операции и расчеты	Международные транспортные перевозки и дистрибуция
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3.2. Среди оставшихся обязательных этапов, которые нуждаются в развитии, знаком «?» отметьте те, в отношении которых вам требуется внешняя информационно-консультационная или техническая помощь.



ВЫВОДЫ ДЛЯ МЕНЕДЖЕРОВ

Результаты опроса 52 харьковских компаний

ЭТАП	КОЛИЧЕСТВО ЗАПРОСОВ
Оценка целесообразности экспорта с учетом действующих тарифных и нетарифных барьеров	9
Поиск возможностей международной технической помощи	12
Выбор и исследование рынка, поиск партнеров на нем	44
Адаптация товара/услуги к потребностям целевого рынка	11
Международная сертификация	32
Маркетинговая кампания с использованием англоязычного контента и веба	24
Юридическое и таможенное сопровождение контракта, страхование	12
Международные финансовые операции и расчеты	11
Международные транспортные перевозки и дистрибуция	9

Поиск партнеров

Какие партнеры необходимы?

- Торговый агент
- Местный бизнес-консультант
- Профессиональный эксперт в отрасли вашей деятельности
- Местный представитель

Как искать партнеров?

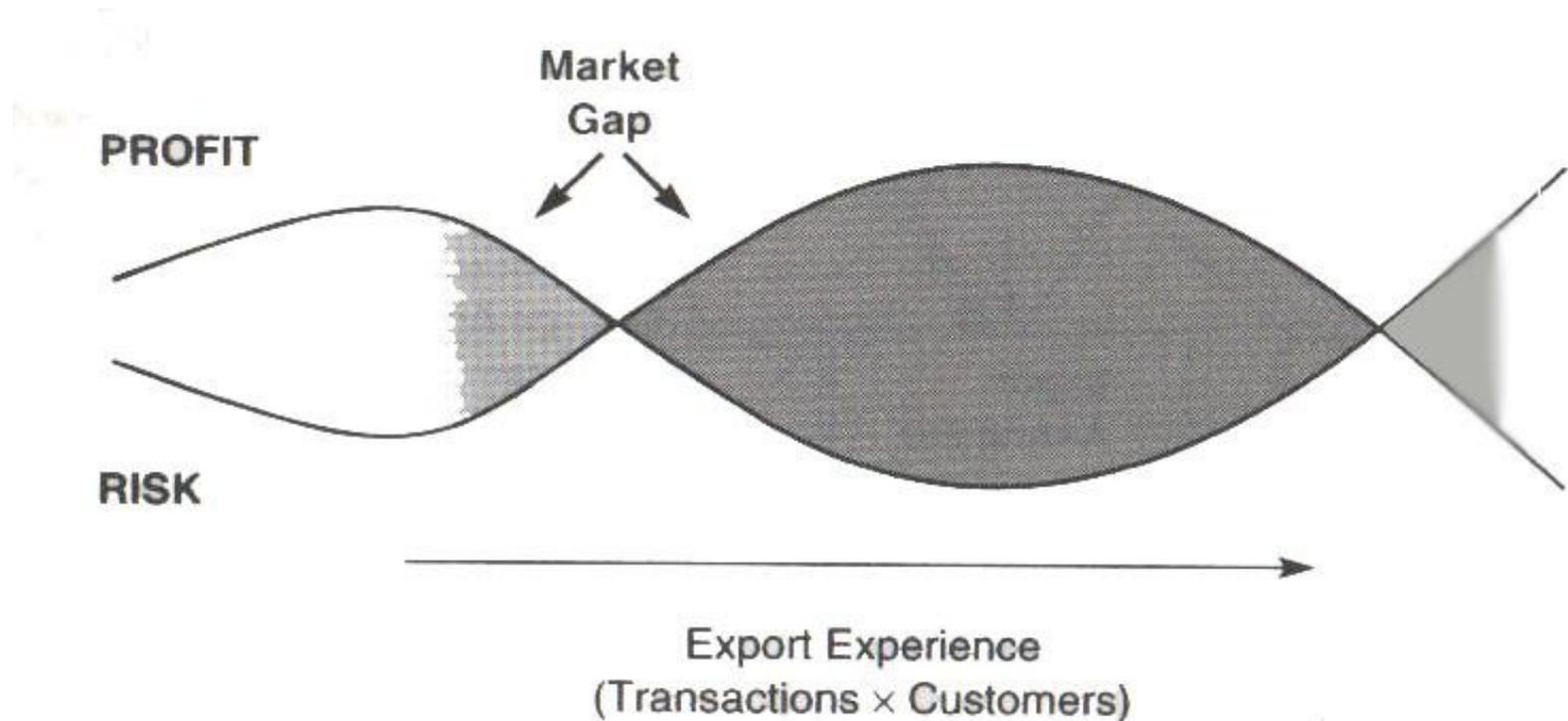
- Отраслевые онлайн площадки
- Бизнес-ассоциации в области Вашей деятельности
- Участие в отраслевых событиях (выставки, конференции и т.п.)
- Бизнес-туры, стажировки
- Отраслевые списки потенциальных партнеров

Первые шаги на предприятии



- Назначить сотрудника, координирующего все вопросы по выходу предприятия на рынок ЕС
- Разработать план подготовки предприятия к выходу на рынок ЕС (цели, задачи, сроки, исполнители)
- Определить рамки бюджета мероприятий по выходу на рынок ЕС

Кривая опыта при выходе на зарубежный рынок



SOURCE: Michael R. Czinkota, "A National Export Assistance Policy for New and Growing Businesses", *Best Practices in International Business*, eds. M. Czinkota and J. Ronkainen (Mason, OH: South-Western, 2001), 35-45.

Международный бизнес-центр НТУ «ХПИ»
рекомендует

International Business Drive

Волонтерская программа профессиональной
информационно-консультационной и технической
помощи студентов-экономистов специальности
«Менеджмент внешнеэкономической деятельности»
отечественным компаниям при выходе на рынки ЕС.

! Регистрация заявок компаний *до 28 февраля 2015 года*
● по ссылке http://web.kpi.kharkov.ua/ibc/?page_id=219

