



# 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 английского контента и веба								
Юридическое и таможенное сопровождение контракта, страхование								
Международные финансовые операции и расчеты								
Международные транспортные перевозки и дистрибуция								

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	<b>44</b>
Адаптация товара/услуги к потребностям целевого рынка	11
Международная сертификация	<b>32</b>
Маркетинговая кампания с использованием англоязычного контента и веба	<b>24</b>
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?

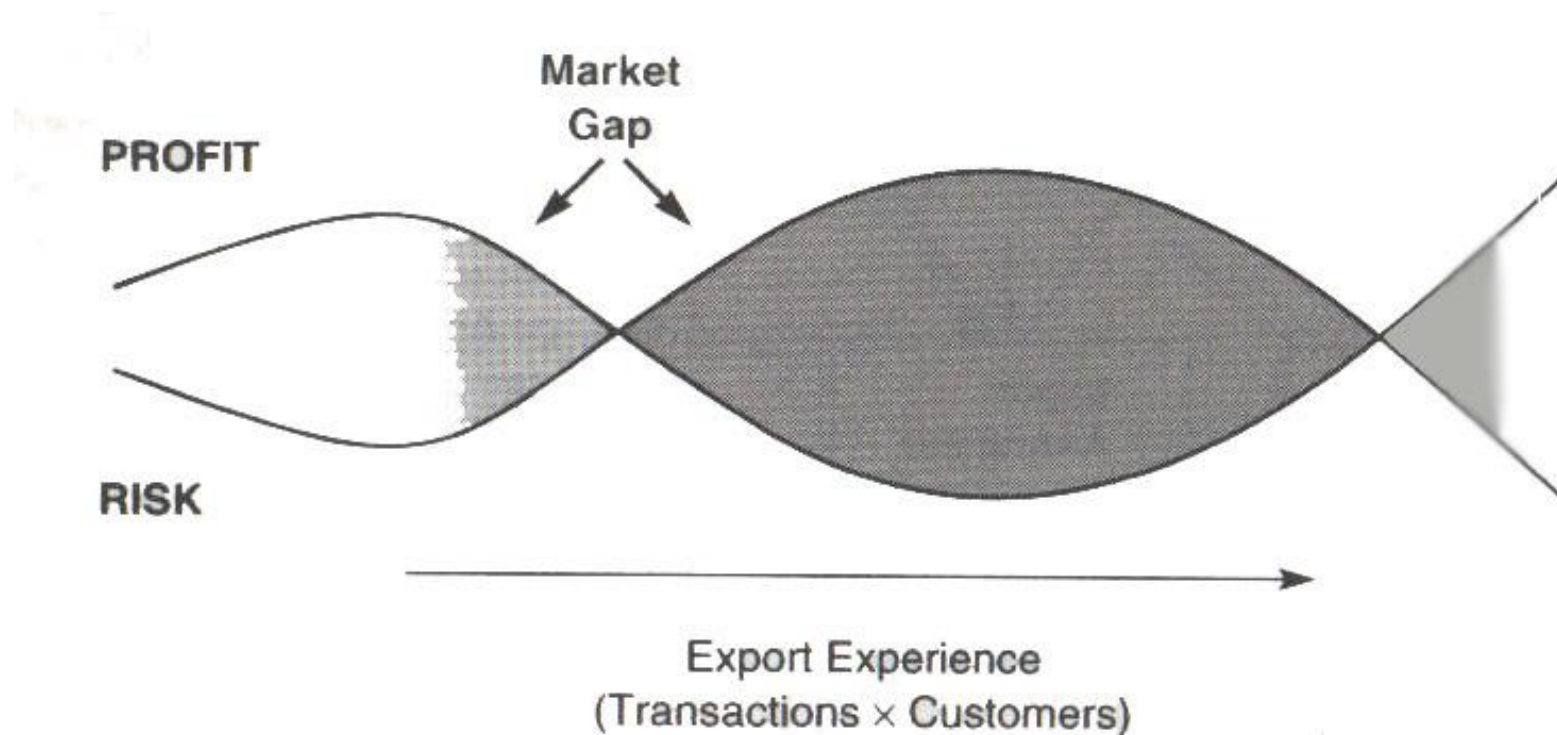
- Отраслевые онлайн площадки
- Бизнес-ассоциации в области Вашей деятельности
- Участие в отраслевых событиях (выставки, конференции и т.п.)
- Бизнес-туры, стажировки
- Отраслевые списки потенциальных партнеров

# 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](http://web.kpi.kharkov.ua/ibc/?page_id=219)

