

Алгоритм для предпринимателя, планирующего осуществлять экспортную деятельность

Этап 1. Подготовка

На данном этапе начинающий экспортёр собирает информацию о своём товаре и потенциальном рынке. Этап не требует вложения денежных средств (расходов) и проводится удалённо (из дома, офиса). Может проводиться самостоятельно.

1. Выяснить, возможен ли экспорт (вывоз из РФ) данного товара, например, не распространяется ли на него запрет Постановления Правительства Российской Федерации от 9 марта 2022 г. N 311 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 8 марта 2022 г. № 100» ([ссылка на НПА, статья в интернете](#), а также [список Запреты и ограничения по постановлениям 311, 312, 313](#)).
2. Посчитать объёмы производства и реализации на внутреннем рынке. Спрогнозировать потенциальные объёмы производства после возможного расширения. Вычислить готовые и потенциальные объёмы на экспорт. Принять решение о целесообразности экспорта. На данном этапе не рассчитывать на получение аванса со стороны Покупателя.
3. Определить сотрудника компании, который будет заниматься только (в основном) вопросами экспорта товаров (услуг). Наделить его полномочиями внутри компании для взаимодействия с бухгалтерией, технологом, другими ответственными лицами, занятыми в производстве (оказании услуг).
4. Сотруднику, который будет работать на платформе от имени организации (менеджер ВЭД), необходимо самостоятельно также зарегистрироваться на платформе «Мой экспорт» через свою усиленную квалифицированную электронную подпись (УКЭП), которую можно оформить в любом удостоверяющем Центре.
5. Определить товары (группу товаров) или услуги, которые планируется экспортировать. На постоянной основе уточнять список товаров (услуг) на экспорт.
6. Определение товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности для каждого отдельного товара (код ТН ВЭД) - указывается в декларации соответствия (выдаётся торгово-промышленной палатой ТПП для экспорта в страны ЕАЭС) или определяется таможенным брокером (несет ответственность). Самостоятельно можно определить на сайте <https://www.alt.ru/tnved/> или <https://www.ifcg.ru/kb/tnved>
7. Определить первые страны, в которые будет экспортироваться товар (услуга). Предлагается рассмотреть страны ближнего зарубежья, Евразийского экономического союза (ЕЭАС). [Учесть запрет на экспорт в недружественные страны](#) (уточнить список стран на момент обработки данного пункта и принятия решения);
8. С учётом действующих санкций, изучить вопрос возможности транспортировки товара и, что более важно, получения оплаты за поставленный товар. Рассмотреть возможность продажи товаров от юридического лица (СМСП) зарегистрированного не на территории г. Севастополя (в отношении этих субъектов список санкций шире, чем в отношении России в целом).
9. После определения страны экспорта следует изучить востребованность на данный товар и цены на внутреннем рынке. Статистика за предыдущий год доступна на сайте <https://www.trademap.org> Есть версия на русском языке. После бесплатной регистрации функционал сайта значительно расширяется и позволяет делать выгрузку информации в табличной форме для последующего анализа, например, в программе MS Excel.
10. Сформировать цену на товар для продажи со склада (EXW по инкотермс-2010).

11. Изучить вывозные (из России) и ввозные пошлины (в страну экспорта) на товар, акцизы, сборы. Аналитика по барьерам и требованиям рынков стран мира можно узнать на сайте [Российского экспортного центра \(РЭЦ\)](#) по [ссылке](#).
12. Изучить на сайтах [Федеральной таможенной службы](#), Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору «[РосСельхозНадзор](#)», ТПП, какие требования выдвигаются на вывоз товаров из РФ и какие встречные требования выдвигаются предполагаемой страной импортёром; информация по странам импортёрам доступна и регулярно обновляется на сайте «[РосСельхозНадзор](#)» <https://fsvps.gov.ru/ru/fsvps/importexport>
 - a. Сертификат СТ-1 (это основной пропуск для таможни). Документ выдаётся региональными представительствами торгово-промышленной палаты (ТПП) или компаниями, имеющими соответствующую лицензию.
 - b. Фитосанитарный сертификат, выдаёт РосСельхозНадзор <https://fsvps.gov.ru>.
 - c. ХАССП (англ - HACCP) - это система, предназначенная для выявления, анализа, контроля и управления рисками при изготовлении пищевой продукции. Часто требуется для получения других разрешающих документов, например системы «Цербер».
 - d. Сертификат Халял - всё то, что разрешено и допустимо в исламе.
 - e. Обучение персонала и соответствие стандартам ISO.
 - f. Аттестационная система «Цербер» (обследований предприятий, желающих экспортировать свою продукцию) [ссылка с инструкцией](#).
 - g. Требования к таможенному оформлению экспорта - таможенное законодательство периодически обновляется, уточнить на сайте или в любой частной компании имеющая лицензию. [Полный список документов, необходимых для таможенного оформления вывозимых товаров \(экспорт\)](#) (на лето 2023 года).
13. Выяснить, подписан ли между странами документ (договор, соглашение, конвенция) об избежании двойного налогообложения. Учитывать при суммировании расходов и формировании стоимости товара.
14. Рассчитать стоимость доставки продукции - проработка логистических цепочек (перегрузка) и условий транспортировки (рефрижератор, хрупкий товар и т.п.).
15. Сложить себестоимость, пошлины, расходы на транспортировку, налоги, формирование документов, другие расходы и провести первичную оценку конкурентоспособности товара на рынке выбранной страны. Если товар может быть интересен, то продолжить работу. Иначе – начать алгоритм с выбора (подбора) другой страны.
16. Глубже изучить требования страны импортёра к товару из России:
 - a. к маркировке,
 - b. срокам годности,
 - c. лабораторным исследованиям,
 - d. сертификации производственного процесса,
 - e. сертификации продукции,
 - f. сертификат свободной продажи FSC (сокр. от англ. Free Sale Certificate), [выдаётся РЭЦ](#), при необходимости. Сертификат свободной продажи в обязательном порядке нужен экспортеру продуктов питания, косметики, товаров бытовой химии, лекарственных препаратов, медицинской техники для поставок в страны Юго-Восточной Азии, Латинской Америки и Африки.
17. Глубже изучить требования потенциального покупателя, которые часто схожи с требованиями страны, но иногда более требовательны к срокам, качеству, документам.
18. Изучить возможность открытия в коммерческом банке рублёвого и/или валютного счёта в валюте страны экспорта.

Этап 2. Поиск потенциального покупателя

19. Начать и регулярно проводить поиск и подбор потенциальных иностранных покупателей, формирование списков потенциальных иностранных покупателей, включая контактные данные (имя ответственного сотрудника иностранного хозяйствующего субъекта, телефон, адрес электронной почты):
 - a. из открытых источников в интернете;
 - b. через компании, оказывающие данные услуги;
 - c. через [Центры поддержки экспорта](#);
 - d. через [Российский экспортный центр](#).
20. Проведение переговорного процесса, включая ведение коммерческой корреспонденции, первичные телефонные переговоры и (или) переговоры с использованием видео-конференц-связи.
21. Сформировать или актуализировать презентационные материалы на компанию, с указанием (при наличии) опыта работы, ваших преимуществ, наличие сертификатов, профессионалов в штате компании.
22. Сформировать или актуализировать презентационные материалы на предлагаемые к продаже товары, с приложением фотографий и указанием характеристик, сертификатов, соответствия стандартов и т.п.
23. Сформировать или актуализировать коммерческое предложение, включая при необходимости его перевод на английский язык или на язык иностранного покупателя.

Этап 3. Заключение контракта и его исполнение

24. Обсуждение и заключение экспортного контракта. Контракт должен быть на двух языках: русском и языке страны импортёра. Составляется в произвольной форме, но с соблюдением следующих [Требования к экспортному контракту](#).
25. При необходимости быть готовым к пересылке за свой счёт пробной продукции потенциальным иностранным покупателям.
26. Открытие счета в банке в валюте экспортного контракта.
27. Получение сертификатов и приведение продукции в соответствии с требованиями страны и покупателя (требования должны выясняться на предыдущих этапах).
28. Электронное декларирование, например, электронные сопроводительные накладные на товары (СНТ) для Казахстана.
29. При заключении экспортного контракта и получения оплаты за товар (услуги) в размере более 10 млн рублей – предприниматель обязан в течение 15 дней после получения средств на счёт поставить контракт на учет в уполномоченном банке. (Указание Банка России от 25.01.2022 N 6062-У [ссылка](#)). Ознакомится с [Памяткой по валютному контролю](#).
30. Оформление разрешения на экспорт (в каждом министерстве предъявляют свои требования к пакету документов и оформлению. Уточнить перечень можно в нормативных актах контролирующего ведомства. Они размещаются в свободном доступе на официальных сайтах. В качестве примера — приказ [Минпромторга от 14.03.2022 № 797 «Об утверждении порядка выдачи разрешений на вывоз за пределы территории РФ отдельных видов промышленной продукции»](#).)
31. Заключение контракта с перевозчиком (логистической компанией) или несколькими, если груз доставляется не одной компанией.
32. Производство товара, складирование.
33. Оформление транспортных документов, предусмотренных производителем – экспортёром, и контроль выпуска транспортных накладных (ТТН, CRM) перевозчиком.
34. Оплата таможенных платежей, если предусмотрены вывозные пошлины и обязательства возложены на экспортёра (Федеральный закон № 289)
35. Отгрузка, контроль передвижения груза, контроль получения груза покупателем.
36. Получение оплаты за поставленный товар. [Памятка по валютному контролю](#).

Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Школа экспорта Акционерного общества «Российский экспортный центр» разработало Учебное пособие для начинающих экспортёров. [Пособие доступно для скачивания](#) (после регистрации) на сайте АО «РЭЦ».