

## **Памятка для начинающих экспортеров Нижегородской области**

*Памятка предназначена для предпринимателя, который уже имеет товар или услугу и рассматривает возможность выхода на внешний рынок, но не знает, с чего начать*

Основные институты поддержки:

1. Центр поддержки экспорта АНО «Объединенный центр поддержки бизнеса Нижегородской области»(далее – ЦПЭ), +7 (831) 435-18-48, [info@export-nn.ru](mailto:info@export-nn.ru);
2. АО «Российский экспортный центр» (далее – АО РЭЦ), +7 (495) 937-4747, [info@exportcenter.ru](mailto:info@exportcenter.ru);
3. АНО ДПО «Школа экспорта АО РЭЦ» (далее – Школа экспорта РЭЦ), +7 (495) 937-4747, [info@exportedu.ru](mailto:info@exportedu.ru);
4. Союз «Торгово-промышленная палата Нижегородской области» (далее – ТПП НО), +7 (831) 266-42-10, [tpp@tpp.nnov.ru](mailto:tpp@tpp.nnov.ru);
5. Торговые представительства Российской Федерации за рубежом (Далее – ТП РФ), <https://minpromtorg.gov.ru>;
6. АО «Росэксимбанк», +7 (495) 967-07-67, [mailbox@eximbank.ru](mailto:mailbox@eximbank.ru);
7. АО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (далее – ЭКСАР), +7 (495) 783-11-88, [info\\_exiar@exportcenter.ru](mailto:info_exiar@exportcenter.ru).

### **Шаг 1. Понять, можно ли ваш товар экспортировать и с чего начать**

*Что необходимо сделать:*

1. Опишите товар простыми параметрами: название, назначение, состав/материалы, код ОКПД2 при наличии, предполагаемый код ТН ВЭД, страна происхождения, производитель, объемы выпуска, минимальная партия, срок изготовления, срок годности или срок службы.
2. Определите, есть ли у товара ограничения для экспорта: лицензии, запреты, двойное назначение, требования к маркировке или иные требования.
3. Посчитайте предварительную экспортную цену: себестоимость товара, упаковка, сертификация, логистика, страхование, банковские комиссии, таможенное оформление, перевод документов, участие посредников.
4. Определите ответственного за экспорт внутри компании: кто будет вести переписку, документы, заявки на поддержку, переговоры и взаимодействие с банком.

*Что должно получиться по итогам шага*

1. Краткое описание экспортного товара.
2. Понимание, есть ли принципиальные ограничения для экспорта.
3. Предварительная оценка готовности компании.
4. Понимание, какая помощь нужна в первую очередь.

*Кто и как может оказать поддержку*

1. **ЦПЭ** может провести первичную консультацию, помочь определить стадию экспортной готовности, объяснить доступные услуги для МСП, сориентировать по обучению, поиску рынка, сертификации, выставкам и сопровождению экспортного контракта.
2. **Школа экспорта РЭЦ** для тех, кто вообще не знаком с экспортом. Можно пройти обучение по базовым темам: экспортный проект, выбор рынка, переговоры, контракт, логистика, таможенное оформление, валютные расчеты и риски.
3. **АО РЭЦ** помогает подобрать федеральные меры поддержки и сервисы через платформу «Мой экспорт».

## **Шаг 2. Выбрать целевой рынок**

*Что необходимо сделать:*

1. Составьте список стран, куда теоретически можно поставлять товар: страны ЕАЭС, СНГ, Ближний Восток, Азия, Африка, иные рынки.
2. Для каждой страны оцените спрос: кто покупает аналогичные товары, какие объемы импорта, какие цены, какие каналы продаж используются.
3. Проверьте конкурентов: местные производители, иностранные поставщики, ценовой уровень, качество упаковки, наличие сертификатов, маркетинговые преимущества.
4. Проверьте барьеры входа: пошлины, запреты, разрешения, обязательная сертификация, регистрация продукции, требования к языку маркировки, ограничения по платежам и логистике.
5. Выберите не больше 1-3 стран для первой проработки. Для начинающего экспортера лучше глубоко проверить один рынок, чем поверхностно смотреть десять.

*Что должно получиться по итогам шага*

1. Список приоритетных стран.
2. Понимание, почему выбран именно этот рынок.
3. Предварительное понимание требований и затрат.
4. Решение: рынок подходит, требует дополнительной проверки или пока нецелесообразен.

*Кто и как может оказать поддержку*

1. **АО РЭЦ:** можно использовать услуги по аналитике зарубежных рынков, подбору перспективных направлений, получению справочной информации и подаче заявок на отдельные меры поддержки.
2. **ЦПЭ** может помочь субъектам МСП с консультациями по выбору рынка, организацией участия в бизнес-миссиях и выставках, а также с поиском иностранного покупателя.
3. **ТП РФ** могут дать практическую информацию по стране: спрос, деловая среда, потенциальные ниши, особенности ведения бизнеса, возможные партнеры и ограничения. Обращение обычно готовится с описанием компании, товара, целевого рынка и запроса.

### **Шаг 3. Проверить требования к товару: сертификаты, документы, упаковка, маркировка**

*Что необходимо сделать:*

1. Определите точный код ТН ВЭД. От него зависят пошлины, ограничения, документы и требования на таможне.
2. Проверьте технические требования страны-импортера: стандарты безопасности, сертификаты соответствия, декларации, испытания, регистрация продукции, требования к инструкции и паспорту изделия.
3. Проверьте специальные требования: для пищевой продукции - ветеринарные/фитосанитарные/санитарные документы; для косметики, химии, медизделий, детских товаров, оборудования - отдельные разрешительные процедуры.
4. Подготовьте упаковку и маркировку: язык страны поставки, состав, производитель, дата изготовления, срок годности, условия хранения, штрихкод, предупреждения, инструкция, знаки обращения на рынке.
5. Проверьте, нужно ли защищать товарный знак, промышленный образец, патент, дизайн упаковки или название бренда на целевом рынке.

6. Сформируйте комплект документов, который потенциальный покупатель сможет заранее проверить: спецификация, паспорт качества, сертификаты, фотографии, инструкция, описание производства.

*Что должно получиться по итогам шага*

1. Понятный список обязательных документов для выбранной страны.
2. Понимание сроков и стоимости сертификации.
3. Решение, что нужно изменить в упаковке, маркировке или составе документов.
4. Готовность к предметному разговору с покупателем.

*Кто и как может оказать поддержку*

1. **ЦПЭ** может оказать содействие в приведении продукции и производственного процесса в соответствие с требованиями внешних рынков, а также в вопросах сертификации, стандартизации и необходимых разрешений. Заявку следует подавать с описанием
2. В **АО РЭЦ** доступны сервисы и меры поддержки, связанные с сертификацией, омологацией, разрешительной документацией и компенсацией части затрат при соблюдении условий конкретной программы.
3. **ТПП НО** и удостоверяет документы, связанные с ВЭД, включая сертификаты происхождения товаров. Для заявки обычно потребуются сведения о компании, контракт, документы о происхождении товара и товаросопроводительные документы.

#### **Шаг 4. Подготовить экспортное предложение: цена, презентация, образцы, условия поставки**

*Что необходимо сделать:*

1. Подготовьте краткую презентацию компании: кто вы, где производите, опыт, мощности, сертификаты, фотографии производства, контакты ответственного лица.
2. Подготовьте карточку товара: описание, характеристики, преимущества, состав, упаковка, минимальная партия, срок производства, срок поставки, условия хранения, гарантия, сервис.
3. Сформируйте экспортный прайс. Цена должна учитывать не только производство, но и экспортные расходы. Лучше сразу считать несколько вариантов: самовывоз, поставка до границы, поставка до склада покупателя.

4. Определите базовые условия поставки по Инкотермс: кто оплачивает логистику, страхование, таможенное оформление, где переходит риск, кто отвечает за документы.
5. Подготовьте материалы на языке покупателя или минимум на английском: презентация, коммерческое предложение, спецификация, письмо о компании, сайт.
6. Определите условия образцов: бесплатно или платно, кто оплачивает доставку, какие документы идут с образцами, как фиксируется обратная связь.

*Что должно получиться по итогам шага*

1. Коммерческое предложение для иностранного покупателя.
2. Презентация и карточка товара.
3. Предварительный экспортный прайс.
4. Понятные условия поставки и минимальная партия.

*Кто и как может оказать поддержку*

1. **ЦПЭ** может помочь с переводом презентационных и коммерческих материалов, подготовкой к переговорам, организацией В2В-встреч, бизнес-миссий и выставок.
2. **АО РЭЦ** может помочь с продвижением продукции, участием в международных мероприятиях, поиском покупателей и инструментами программы «Сделано в России».
3. **ТПП НО** может оказать услуги перевода, консультации по ВЭД, удостоверение отдельных документов, а также помочь с подтверждением происхождения товара.

## **Шаг 5. Найти и проверить иностранного покупателя**

*Что необходимо сделать:*

1. Определите, кто вам нужен: конечный покупатель, дистрибьютор, импортер, торговая сеть, промышленный заказчик, агент или маркетплейс.
2. Используйте несколько каналов поиска: бизнес-миссии, выставки, торговые представительства, базы АО РЭЦ, отраслевые ассоциации, электронные площадки, рекомендации партнеров.

3. До переговоров подготовьте короткое письмо-предложение: кто вы, какой товар, почему он интересен рынку, какие условия, какие документы готовы предоставить.
4. Проверьте контрагента: регистрация компании, сайт, адрес, деловая репутация, судебные и долговые риски, наличие опыта импорта, полномочия подписанта.
5. Не отправляйте крупную партию без проверки покупателя, понятных платежных условий и юридически оформленного контракта.
6. Фиксируйте договоренности письменно: цена, валюта, количество, сроки, условия поставки, документы, порядок оплаты, ответственность сторон.

*Что должно получиться по итогам шага*

1. Список потенциальных покупателей.
2. Проверенные контакты и протокол переговоров.
3. Понимание, с кем можно продолжать работу.
4. Предварительные условия сделки.

*Кто и как может оказать поддержку*

1. **ЦПО** оказывает содействие в поиске иностранного покупателя, организует международные бизнес-миссии и участие в выставочных мероприятиях, может сопровождать переговоры для субъектов МСП.
2. В **АО РЭЦ** через цифровую платформу можно подавать заявки на участие в бизнес-миссиях, выставках, продвижении на международных торговых площадках и иных сервисах, связанных с поиском покупателей.
3. **ТП РФ** могут содействовать поиску потенциальных партнеров и проверке их благонадежности на рынке конкретной страны.
4. **ТПП НО** может оказать услугу проверки зарубежного контрагента и консультации по внешнеэкономической деятельности.

## **Шаг 6. Подготовить и согласовать экспортный контракт**

*Что необходимо сделать:*

1. Укажите стороны договора: полные реквизиты экспортера и покупателя, полномочия подписантов, страна регистрации.
2. Опишите товар максимально точно: наименование, код, характеристики, количество, качество, упаковка, маркировка, комплектность, документы к поставке.

3. Согласуйте цену и валюту: единичная цена, общая сумма, валюта платежа, банковские комиссии, порядок изменения цены при изменении логистики или курса.
4. Определите условия поставки по Инкотермс и место поставки: например, FCA склад экспортера, СРТ город покупателя и т.д.
5. Определите оплату: предоплата, отсрочка, аккредитив, инкассо, банковская гарантия, страхование отсрочки. Для первой сделки безопаснее избегать необеспеченной длительной отсрочки платежа.
6. Пропишите документы: инвойс, упаковочный лист, транспортные документы, сертификат происхождения, сертификаты качества, декларации, разрешения, страховка.
7. Пропишите приемку товара: когда покупатель обязан проверить товар, какие документы подтверждают приемку, как оформляются претензии.
8. Предусмотрите ответственность, форс-мажор, применимое право, язык договора, порядок разрешения споров и досудебный порядок урегулирования.
9. Проверьте требования валютного контроля и банка до подписания контракта, а не после.

#### *Что должно получиться по итогам шага*

1. Проект экспортного контракта.
2. Понимание обязанностей сторон.
3. Согласованный комплект документов.
4. Безопасная схема оплаты и поставки.

#### *Кто и как может оказать поддержку*

1. **ЦПЭ** может консультировать по структуре экспортного контракта, помогать с переводом договора и сопровождать экспортный контракт в пределах доступных мер поддержки.
2. **АО РЭЦ** оказывает консультационную поддержку по экспортным сделкам, документам, требованиям, страховым и финансовым инструментам.
3. **ТПП НО** может консультировать по вопросам ВЭД, удостоверяет документы, а также участвовать в разрешении споров в сфере внешнеэкономической деятельности через соответствующие механизмы.
4. Если контракт предусматривает отсрочку платежа, можно рассмотреть страхование риска неплатежа иностранного покупателя через **ЭКСАР**.

## **Шаг 7. Обеспечить деньги, страхование, логистику и таможенное оформление**

*Что необходимо сделать:*

1. Посчитайте потребность в оборотных средствах: сырье, производство, упаковка, сертификация, логистика, таможенный представитель, страхование, банковские комиссии.
2. Решите, нужен ли кредит или факторинг. Если покупатель просит отсрочку, отдельно оцените риски кассового разрыва и неплатежа.
3. Выберите логистическую схему: вид транспорта, маршрут, сроки, стоимость, риски транзита, складирование, требования к температуре и упаковке.
4. Подготовьте таможенные документы: контракт, инвойс, упаковочный лист, транспортные документы, сертификаты, разрешительные документы, документы о происхождении товара.
5. Уточните код ТН ВЭД и таможенные процедуры с таможенным представителем или специалистом по ВЭД.
6. Оформите страхование груза при необходимости и проверьте, кто отвечает за страхование по условиям поставки.
7. Заранее согласуйте с покупателем комплект документов, который ему потребуется для ввоза товара в свою страну.

*Что должно получиться по итогам шага*

1. Финансовый план поставки.
2. Понятная логистическая схема.
3. Готовый комплект документов для экспорта.
4. Сниженный риск неплатежа и срыва поставки.

*Кто и как может оказать поддержку*

1. **АО «Росэксимбанк»** - возможны кредитные, гарантийные и расчетные продукты для экспортеров, включая финансирование экспортного контракта. Конкретные условия зависят от выручки, контракта, суммы, срока и категории заемщика.
2. **ЭКСАР** страхует экспортные кредиты и инвестиции от коммерческих и политических рисков. Инструмент особенно важен, если покупатель просит отсрочку платежа или рынок считается рискованным.

3. **АО РЭЦ** - можно подать заявки на отдельные меры поддержки, связанные с логистикой, таможенным оформлением, консультированием и компенсацией части затрат при наличии соответствующей программы.
4. **ЦПЭ** может содействовать в организации транспортировки продукции на экспорт и консультировать по доступным региональным мерам поддержки.
5. **ТПП НО** помогает с сертификатами происхождения и удостоверением документов, которые могут потребоваться для таможни и покупателя.

### **Шаг 8. Провести поставку, получить оплату и закрепиться на рынке**

*Что необходимо сделать:*

1. Проверьте перед отгрузкой: товар, количество, упаковка, маркировка, документы, маршрут, условия оплаты, контактные лица с обеих сторон.
2. Передайте покупателю сканы документов заранее, чтобы он проверил их до прибытия груза.
3. Отслеживайте перевозку и фиксируйте ключевые события: передача перевозчику, прохождение таможни, прибытие, приемка.
4. Соберите закрывающие документы: подтверждение отгрузки, транспортные документы, акты/подтверждения приемки, платежные документы, документы для валютного контроля.
5. Проверьте поступление оплаты и выполнение условий контракта. При просрочке платежа сразу действуйте по договору: письменная претензия, уведомление страховщика при наличии страхования, консультация с юристом.
6. После первой поставки запросите обратную связь: качество товара, упаковка, документы, сроки, цена, претензии, возможность повторного заказа.
7. Зафиксируйте, что нужно улучшить: упаковка, маркировка, цена, логистика, договор, документы, коммуникация.
8. Подготовьте план развития рынка: повторная поставка, участие в выставке, поиск второго покупателя, регистрация бренда, локальный дистрибьютор, склад или сервисный партнер.

*Что должно получиться по итогам шага*

1. Поставка завершена и оплачена.
2. Документы закрыты.
3. Ошибки первой сделки учтены.
4. Есть план повторных продаж и масштабирования экспорта.

## *Кто и как может оказать поддержку*

1. **АО РЭЦ** может помочь на следующих этапах продвижения: бизнес-миссии, выставки, программа «Сделано в России», маркетинговые инструменты, электронная коммерция, консультации по расширению поставок.
2. **ЦПЭ** может сопровождать дальнейшие экспортные проекты МСП, помогать с новыми рынками, мероприятиями, поиском покупателей, маркетплейсами и транспортировкой.
3. **ТП РФ** могут помочь в развитии присутствия на рынке, взаимодействии с партнерами и досудебном урегулировании коммерческих споров.
4. **ТПП НО** может оказать услуги по документальному сопровождению повторных поставок, сертификатам происхождения, проверке контрагентов и ВЭД-консультациям.

**Экспортерам иностранным переселенцам-предпринимателям необходимо обратить внимание на следующие аспекты:**

### **1. Доступ к земельно-имущественным ресурсам.**

При планировании проектов иностранным гражданам необходимо учитывать законодательные запреты и ограничения, в том числе запрет на владение землями сельскохозяйственного назначения на праве собственности, обязательное соблюдение нормативных требований к санитарно-защитным зонам при организации производства, а также иные ограничения, установленные законодательством Российской Федерации.

Схема последовательных шагов:

- 1) Определить категорию земли и цель использования под проект.
- 2) Проверить ограничения, установленные законодательством (особенно для иностранцев).
- 3) Уточнить нормативы санитарно-защитной зоны.
- 4) Направить официальный запрос в профильное министерство.

### **2. Финансирование и кредитование.**

Рекомендуется заранее уточнять условия кредитования в зависимости от статуса заявителя (иностранец, гражданин Российской Федерации), учитывая повышенные требования банков для иностранцев к доле собственных средств и подтвержденной бизнес-модели. Для экспортных проектов рекомендуется изучить

инструменты Российского экспортного центра (далее – РЭЦ), в том числе льготное кредитование, страхование контрактов и субсидирование затрат.

Схема последовательных шагов:

- 1) Определить правовой статус заявителя.
- 2) Запросить в банках информацию об условиях по доле софинансирования.
- 3) Подготовить верифицированную бизнес-модель.
- 4) При экспортной направленности проекта – обратиться в РЭЦ за перечнем мер поддержки.

### **3. Отраслевая специфика и сертификация.**

При ввозе или вывозе семян, племенного материала и средств защиты растений рекомендуется заранее выяснить фитосанитарные и ветеринарные требования, а также соответствующие процедуры. На этапе планирования целесообразно привлечь специалистов по сертификации и таможене.

Схема последовательных шагов:

- 1) Определить вид продукции и направление (импорт/экспорт).
- 2) Получить перечень фитосанитарных и ветеринарных норм.
- 3) Свериться с техническими регламентами стран-импортеров и стран-экспортеров.
- 4) Включить в команду эксперта по сертификации и таможенному оформлению.

### **4. Взаимодействие с государственными органами и институтами развития.**

Следует учитывать преимущества проведения презентации проекта в профильных ведомствах, а также в институтах поддержки бизнеса (АО «Корпорация развития Нижегородской области» (далее – КРНО), Торгово-промышленная палата Нижегородской области (далее – ТПП НО), РЭЦ и иных организациях) для его дальнейшего продвижения.

Схема последовательных шагов:

- 1) Подготовить презентацию проекта.
- 2) Составить список адресатов (министерства, КРНО, РЭЦ, ТПП НО, торговые представительства и иные организации).
- 3) Организовать встречи или направить информационные материалы.

### **5. Участие в презентациях и выставках.**

Презентации инвестиционных проектов позволяют получить обратную связь от представителей органов власти, партнеров и заказчиков. Для экспортеров также

полезно участие в отраслевых выставках, бизнес-миссиях и биржах контактов РЭЦ и Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

Схема последовательных шагов:

- 1) Включить в план регулярные презентации инвестиционных проектов.
- 2) Экспортерам – отслеживать календарь выставок, бизнес-миссий, бирж контактов.
- 3) Зарегистрироваться и подготовить экспозицию или материалы для ключевых мероприятий.

#### **6. Коммуникация с учётом языковых особенностей.**

Следует обеспечить качественный перевод всей документации на язык целевой аудитории. Для перевода технических спецификаций и юридических договоров обязательно привлекать профессиональных переводчиков.

Схема последовательных шагов:

- 1) Определить язык инвестора, клиента и целевого рынка.
- 2) Перевести все ключевые документы и презентационный материалы.
- 3) Отдельно заказать у профессионального переводчика технические спецификации и договоры.

Предложенные меры, сформированные на основе анализа опыта иностранных предпринимателей, планирующих осуществлять деятельность в Нижегородской области, позволят снизить риски, обеспечить структурированность проектов и повысить эффективность использования инструментов государственной поддержки.