

Как выйти на новые внешние рынки с помощью платформы «Мой экспорт»

Страны Азии, Ближнего Востока, Африки, Латинской Америки и ЕАЭС — такова новая география российского экспорта в условиях санкций. Многие компании вынуждены срочно искать другие рынки сбыта. Сделать этот процесс максимально быстрым, простым и эффективным поможет интернет-платформа [«Мой экспорт»](#). Цифровая система, запущенная в ноябре 2020 года, работает по принципу одного окна и предоставляет в электронном виде государственные услуги и бизнес-сервисы. Экосистема сопровождает экспортера на основных этапах внешнеэкономической деятельности и позволяет решать различные вопросы в режиме онлайн — без бумажной волокиты и посещений различных ведомств.

О том, как с помощью платформы «Мой экспорт» компании могут открыть для себя новые рынки сбыта — в нашем материале.

Изучить рынки сбыта

Цифровая экосистема помогает компаниям, развивающим экспортную деятельность, в первичном ориентировании на внешних рынках. Пользователям бесплатно доступны [8 видов готовых аналитических отчетов по наиболее востребованным экспортёрами разрезам](#) (внешняя торговля России, стран мира, макроэкономическая информация, цены на мировых рынках и др.), а также уникальный аналитический интерактивный продукт [«Поиск рынков сбыта»](#). Этот сервис позволяет компаниям получить список потенциальных рынков сбыта продукции, который ранжирован по разным параметрам, а также развёрнутые отчёты. В них — детальная информация по российскому экспорту и внешней торговле страны, потенциальным рыночным нишам, условиями доступа. А в некоторых случаях он содержит и перечень потенциальных покупателей (холодные контакты).

В связи с решением Федеральной таможенной службы публикация данных внешнеторговой статистики России временно приостановлена, при этом в отчетах пользователям доступна аналитика вплоть до декабря 2021 г.

Если же компании необходимо более детально изучить зарубежные рынки, определить потенциал для экспорта продукции, она может заказать развернутое аналитическое исследование у [«Профессионалов экспорта»](#). Так называется база экспертов в области ВЭД. Все партнеры

проходят обязательную процедуру аккредитации, а затем регулярно проверяются. Услуги специалистов — платные. Эксперты проведут исследование непосредственно по целевой продукции компании и оценят её перспективность на конкретных зарубежных рынках.

Узнать об особенностях деловой коммуникации с новыми странами

Даже опытным экспортерам крайне важно иметь представление о правилах делового общения и ведения бизнеса в стране, куда они только собираются ввозить товары или услуги. Неверные жест или интонация, некорректно составленное письмо могут свести на нет все усилия по выходу на новые рынки. На платформе [«Мой экспорт»](#) выложены бесплатные учебные пособия, которые помогут выстроить долгосрочные и взаимовыгодные отношения с потенциальными партнерами. Так, полезным будет материал [«Особенности работы с представителями разных видов культур»](#), а также [«Деловая коммуникация в экспортной деятельности. Гендерные особенности»](#). Это гид по деловому общению для женщин-предпринимателей с представителями азиатских стран, стран Ближнего Востока и Африки.

Найти покупателя на потенциальном рынке сбыта

После того как экспортер определился, какой товар и на каком рынке он хочет продавать, он может воспользоваться сервисом [«Поиск потенциальных партнеров»](#). Система бесплатно подберет заинтересованных покупателей и поможет организовать с ними переговоры. Если же экспортеру необходимо организовать встречу с конкретными организациями (подготовка презентации, поиск переводчика, юриста и так далее), то ему следует обратиться к [«Профессионалам экспорта»](#).

Выбрать нового поставщика

Если возникли сложности с постоянными зарубежными поставщиками деталей, комплектующих, сырья и материалов, необходимых для производства продукции экспортера, ему поможет сервис «Поиск поставщика по запросу экспортёра» на [«Профессионалах экспорта»](#). Специалист поможет найти новых иностранных партнеров, которые готовы осуществлять поставки российским компаниям.

Выйти на зарубежный маркетплейс

Организациям, которые хотят попасть на новые зарубежные онлайн-площадки, платформа «Мой экспорт» бесплатно подберет [иностранный маркетплейс](#) именно под их товары и услуги. Кстати, компании малого и среднего бизнеса могут получить частичную или полную компенсацию затрат от государства на размещение и/или продвижение своей продукции на ЭТП (электронная торговая площадка). Для этого необходимо подать [заявку в соответствующем разделе](#) «Моего экспорта». Если же компании необходимы дополнительные услуги по e-commerce, например, подготовка товарных карточек и продвижение аккаунта, он может воспользоваться услугами [«Профессионалов экспорта»](#).

Оформить необходимые разрешительные документы

Бесплатно получить необходимый для начала поставок за рубеж сертификат свободной продажи можно в разделе [«Разрешительные документы»](#) платформы «Мой экспорт». Компании необходимо подать заявку через портал и в течение 10 рабочих дней получить документ. В ближайшее время зарегистрированные пользователи смогут оформить в один клик фито- и ветсертификаты, а также сертификат происхождения товаров.

Получить софинансирование затрат на участие в отраслевых мероприятиях

Международные выставки и бизнес-миссии — эти мероприятия помогают компаниям продвигать продукцию на новые зарубежные рынки и привлекать потребителей. На странице сервиса [«Мероприятия»](#) выложен календарь предстоящих событий. Экспортёр может выбрать выставку или деловую миссию по стране проведения, дате, отрасли или типу. Перейдя на страницу нужного мероприятия, пользователь видит, какие расходы и в каком объеме софинансируются государством. Так, малому и среднему бизнесу возместят 80% затрат на застройку и оснащение стенда, доставку выставочных образцов, а крупным компаниям — 50% на те же цели. При этом аренда выставочной площади, регистрационный сбор, предоставление переводчиков и организация B2B-встреч финансируются в размере 100% со стороны государства. Подать онлайн-заявку на софинансирование расходов на участие в отраслевых мероприятиях можно на странице нужного события в разделе [«Мероприятия»](#) платформы «Мой экспорт».

Подготовиться к экспортной сделке вместе с юристом

Свести юридические риски при заключении контракта к минимуму, дополнительно защитить свои интересы по будущему контракту, структурировать соглашение или подготовить документы по сделке — эти вопросы помогут решить квалифицированные юристы. Подобрать проверенного эксперта стоит на B2B-маркетплейсе услуг [«Профессионалы экспорта»](#). Кстати, там же можно найти специалиста, который проконсультирует по охране объектов интеллектуальной собственности.

Проконсультироваться по вопросам логистики

Узнать об особенностях перевозок в новую страну сбыта, проконсультироваться с опытными логистами по вопросам поставок, найти надежную компанию в сфере международных перевозок или организовать перевозку «под ключ» пользователи платформы могут все там же, у [«Профессионалов экспорта»](#). Они также подскажут оптимальные маршруты, помогут рассчитать стоимость и транзитное время перевозки, выбрать транспорт и упаковку груза.

Оформить международное почтовое отправление

На платформе «Мой экспорт» компании могут [оформить отправку заказов почтой](#) прямо из личного кабинета. Там же можно отследить его путь до конечного потребителя. Сам сервис, разработанный совместно с «Почтой России», бесплатный. Компании необходимо только оплатить услугу международного почтового отправления.

Воспользоваться господдержкой на компенсацию затрат на транспортировку продукции

Компании агропромышленного комплекса могут получить от государства [поддержку на компенсацию части затрат на транспортировку](#) продукции за рубеж. Программа позволяет экспортерам сократить стоимость перевозки, повысить конкурентоспособность и увеличить объемы поставок российских сельхозтоваров на внешние рынки. Для участия в программе пользователю платформы необходимо подать заявку, приложив к ней необходимые документы. Со списком документов и

порядком их заполнения можно ознакомиться, посмотрев видеоинструкцию портале «Мой экспорт». Срок предоставления поддержки от начала экспертизы поданной заявки до перечисления средств на счет компании не превышает 30 дней.

Сейчас на платформе [«Мой экспорт»](#) работает 31 сервис. В личном кабинете компании доступны сервисы по четырем направлениям: государственные сервисы, государственная поддержка, бизнес-сервисы, аналитика. До 2024 года планируется запустить еще 30. Среди них — платежный сервис. Он позволит компаниям выставлять электронные счета, оплачивать услуги и получать подтверждения об их оплате, оплачивать услуги аккредитованных банков-партнеров и многое другое. Это позволит обеспечить бесшовность цифровых бизнес-процессов, которые предусматривают платежи за товары, работы или услуги. Согласно [закону](#), который подписал Президент Российской Федерации, платежный сервис должен быть доступен пользователям с 1 апреля 2023 года.