
**Экспортная
стратегия продаж
Вывод отечественного
продукта на международные
рынки**

**V Всероссийский деловой форум
«ЭЛЕКТРОТЕХНИКА. БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ
2017-2018»**

АПРЕЛЬ 2017 г



**Юнит
Консалтинг**



14 лет работы

- Более 70 успешно выполненных целевых консультационных проектов.
- Более 400 семинаров и мастер-классов
- Две книги: Филиальная сеть: развитие и управление и Система дистрибуции.
- Решения консультантов основаны на уникальной методике экспертизы, гарантирующей Клиентам **экономическую результативность**.
- По фактическим данным, затраты на консалтинг наших клиентов не превышают 1.5% от годовых приростов продаж

Экспорт электротехники

Рост экспорта в 2016 году показали:

Двигатели и генераторы электрические +24% (с 11.6 млн \$ до 14.4 млн \$)

Трансформаторы, эл . преобразователи + 18% (с 13.3 млн \$ до 16 млн \$)

Пульты, панели, распред. щиты +6% (с 16.7 млн \$ до 17.7 млн \$)

Лампы и трубки электронные +55% (с 3.2 млн \$ до 4.8 млн \$)



Рост экспорта
электротехнического
оборудования составил в 2016
году 37.8%.

Экспорт электротехники

Перечень экспортируемой продукции шире и включает:

- ✓ Устройства защиты электрических цепей и коммутации;
- ✓ Комплекты электрической аппаратуры, коммутации и (или) защиты;
- ✓ Оборудование для систем электропуска и электрооборудование прочее для двигателей внутреннего сгорания;
- ✓ Приборы и аппаратура для контроля и измерения электрических величин, ионизирующих излучений и параметров электросвязи;
- ✓ Приборы и инструменты для измерения, контроля и испытаний, прочие;
- ✓ Приборы и аппаратура для автоматического регулирования или управления;
- ✓ Изолированные провода и кабели;
- ✓ Электрические лампы и осветительное оборудование;
- ✓ Электродвигатели, генераторы и трансформаторы

Экспортоориентированность - стратегия развития для многих российских компаний в 2017 году

География экспорта электротехники



География экспорта электротехники

Дальнее зарубежье

Алжир,
Ангола,
Афганистан,
Бангладеш,
Вьетнам,
Египет,
Индия,
Ирак,
Иран,
Китай,
Монголия,
Польша

СНГ и союзные республики

Армения
Белоруссия
Грузия
Казахстан
Латвия,
Литва,
Молдавия,
Таджикистан,
Узбекистан,
Украина
Киргизстан
Эстония



География экспорта электротехники

Среди стран дальнего зарубежья преобладают азиатские страны



Кейс. Выход на международные рынки

Компания работает на рынке электротехники, ценовой сегмент средний +



Программа

География

1. Пилотный проект в Израиле: открытие и закрытие представительства. Общие затраты составили 400 тыс. дол.

2. Программа экспортных продаж, начиная с ближнего зарубежья на запад:

Казахстан

Прибалтика

Польша

План: Скандинавия

Цель: достичь 3-4% зарубежного рынка

Кейс. Выход на международные рынки

Компания работает на рынке электротехники, ценовой сегмент
средний +



Программа

Коммерческая политика

1. Выбор для позиционирования ценовой ниши «средний плюс» по продукции
2. Дистрибуторская программа включает полный расчет цен в каналах до конечного потребителя и ясное позиционирование на зарубежном рынке

Результат. Экспорт занимает в общей выручке компании 6 %





Успех на экспортных рынках:

- 1. Выбор страны**
- 2. Определение каналов продаж**
- 3. Целевое позиционирование и коммерческая политика с учетом страновых особенностей**
- 4. Корректировка бизнес-процессов (и возможно структур) Компании под специфику зарубежного рынка**

Выбор зарубежного рынка

1. Определение потенциальной емкости рынка
2. Оценка уровня конкурентности
3. Политический фактор и законодательство (протекционизм, специальные межправительственные программы, сертификация и страновые стандарты и пр.)
4. Инфраструктура каналов дистрибуции (развитая-слабая)
5. Валютный контроль (жесткий-либеральный) и динамика валютного курса
6. Культурные расхождения (значительные – незначительные)

Евросоюз

- ✓ Для обеспечения свободного обращения любой электротехнической продукции в странах европейского сообщества (ЕС) необходимо наличие маркировки CE на ней. Нанесение значка CE допустимо только при наличии соответствующего CE сертификата
- ✓ В странах ЕС государственные закупки осуществляются только среди предприятий, работающих на территории стран Евросоюза



Стратегии выхода на зарубежные рынки

Дистрибуторы-экспортеры – 51%

Создание собственной дочерней компании – 20%

Создание совместного предприятия – 11%

Покупка компании на зарубежном рынке – 11%

Франчайзинг – 7%



Стратегии выхода на зарубежные рынки: создание совместного предприятия



НПО Норд Инвест работает на рынке светодиодных светильников. Оборот в 2016 году – 200 млн. руб.

В Эстонии компания осуществляет продажи через дистрибутора.

Выход в страны западной Европы планируется через создание совместного предприятия, не только торгового, но и производственного.

На рынках западной Европы больше доверия к продукции, производимой на территории ЕС.

Инвестиции Норд Инвест в производство на территории Эстонии составят 15 млн. руб.



Стратегии выхода на зарубежные рынки



Световые
Технологии



**ГК «Световые технологии» - 3000
модификаций светильников.**

Представительства:

Украина

Белоруссия

Азербайджан

Казахстан

Германия

Индия

Китай

Нидерланды

Дистрибуторы:

Страны СНГ

Европа

2016 г.: Продукция прошла добровольную сертификацию на соответствие требованиям ENEC в авторитетной организации VDE (Немецкий союз электротехников). Светильники вошли в число победителей Евразийской светотехнической премии

Экспортная стратегия

Каналы дистрибуции на международном рынке

Дилерский канал – один из самых распространенных вариантов выхода. Компания-производитель **металлической мебели**, начавший экспансию с Белоруссии и Литвы, работает с 15 дилерами по странам восточной и западной Европы

Закупочные группы могут занимать 30-40% в каналах экспорта в европейских странах. Выполняют роль оптового звена между промышленностью и розничной торговлей. Осуществляют единую закупочную и ассортиментную политику.

Электронная торговля показывает положительную динамику последние годы.

Для наиболее эффективного продвижения на рынки стран Балтии целесообразно **создание собственной торговой структуры**, являющейся резидентом страны ЕС (например, в Риге)



Экспортная стратегия

Дилерский и дистрибуторский канал, основные преимущества:

Самые низкие издержки на канал

Знание рыночной ситуации

Выполняют необходимые функции хранения и транспортировки

Доп. Функции : страхование и кредитование

**Типовые дистрибуторские контракты и агентские соглашения: (Международная торговая палата ICC)
<http://www.iccwbo.org>**

Экспортная стратегия

Международный контракт

- Предмет контракта, способ определения качества
 - Способы фиксации цены
 - Условия расчетов
 - Базисные условия поставки – Incoterms 2010
 - Арбитражная оговорка
 - Таможенно-логистическая составляющая и др
- **Заключение и исполнение внешнеторговых сделок требует учета нормативных положений: • Национального законодательства • Международного права • Торговых обычаев**

Экспортная стратегия



Залог успеха выхода на внешний рынок:

- **Быть самым «дешевым»**
- **Быть «единственным»**
- **«Уметь» продавать!!!**

Этапы развития системы дистрибуции и продаж

Аудит текущей ситуации

Ключевые решения по стратегии развития экспортных продаж. План оптимизации

1-ый этап



Разработка структуры, регламентов, отчетности, мотивации

Разработка коммерческой политики

2-ой этап



Сопровождение внедрения. Экспертный надзор. Эффективно работающая система дистрибуции.

3-й этап



Спасибо!



ЮНИТ
Консалтинг

+7 495 987 1057

www.unitcon.ru