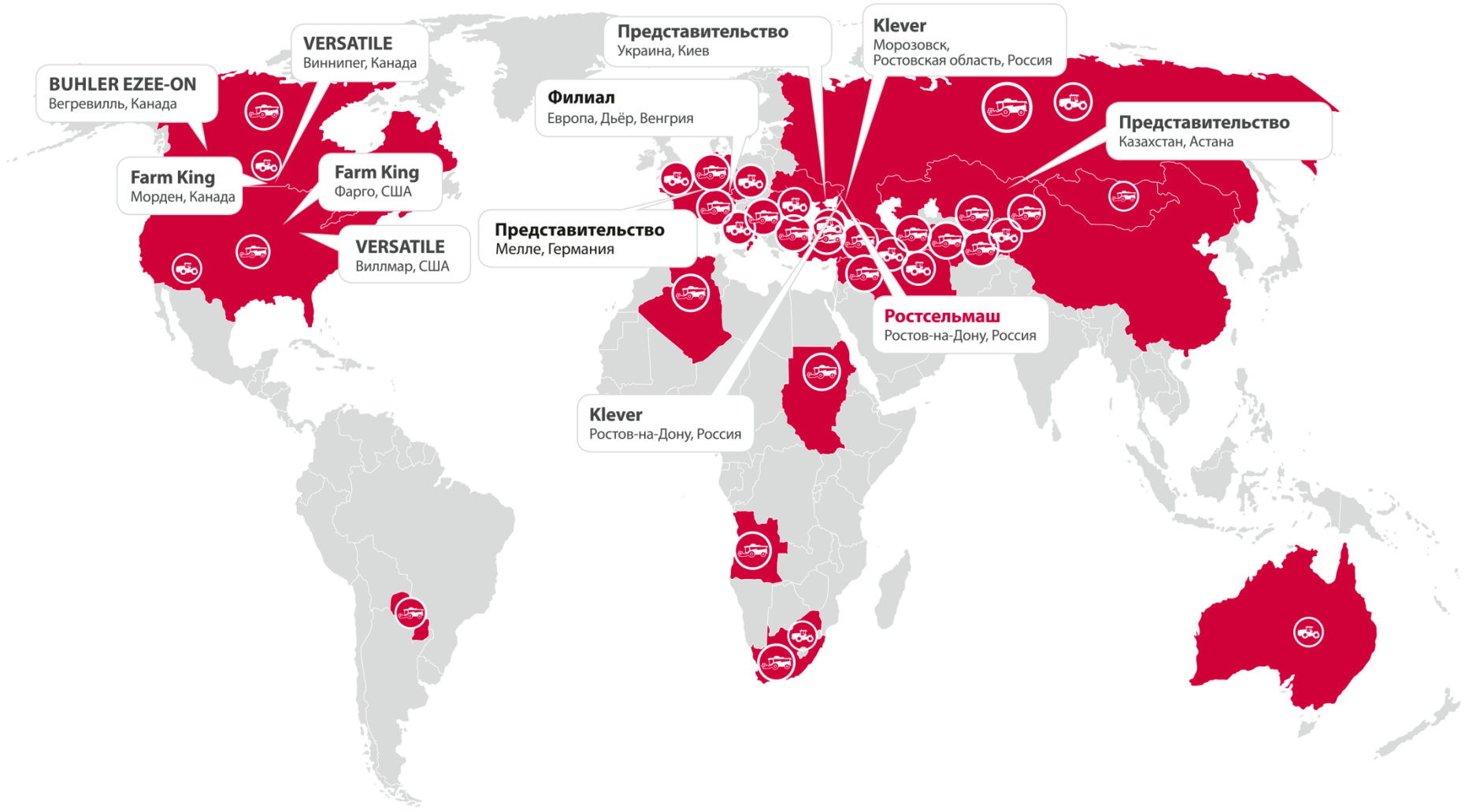


Экспорт: работа Ростсельмаш на зарубежных рынках

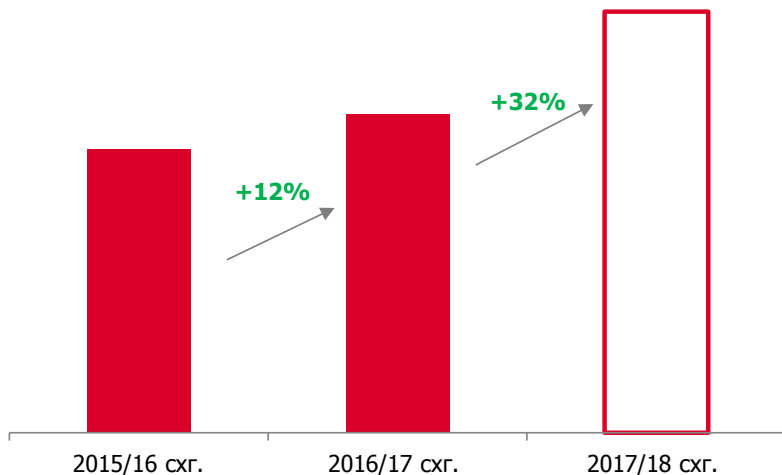
Швейцов Алексей Николаевич
Коммерческий директор
ООО «КЗ «Ростсельмаш»



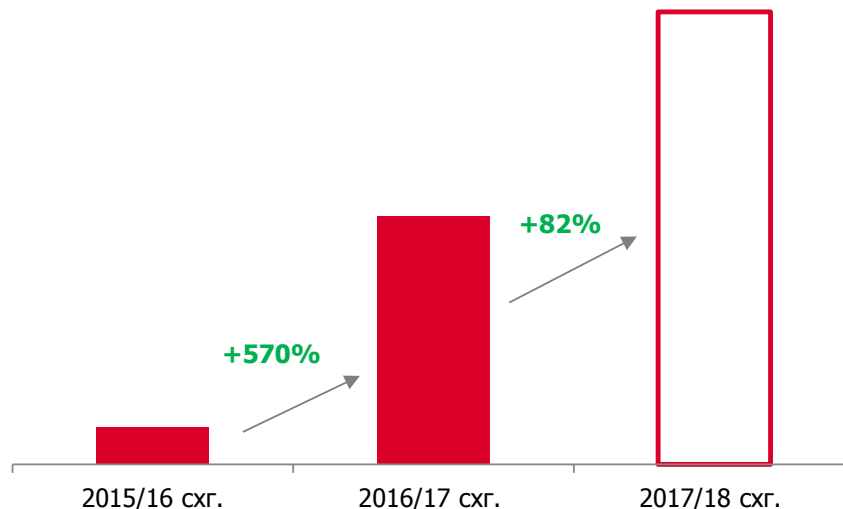
Ростсельмаш осуществляет поставки в 39 зарубежных стран, ежегодно укрепляя свое присутствие на мировом рынке



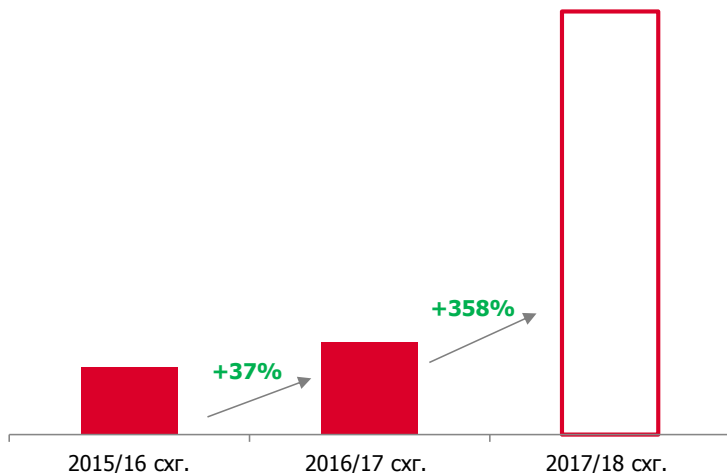
MP «Европа», динамика поставок агромашин
Ростсельмаш, натуральное выражение



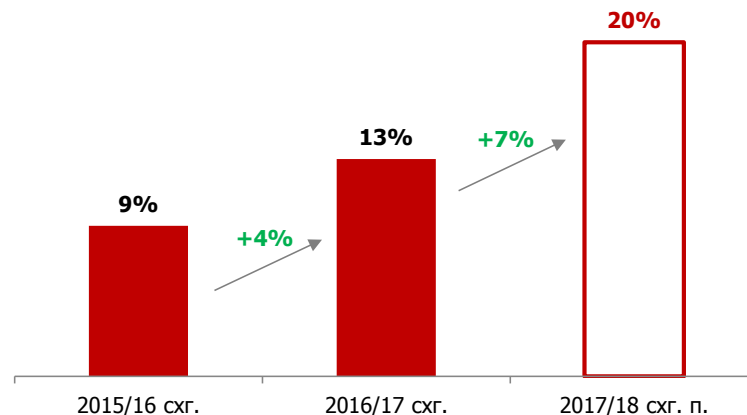
MP «Новые рынки», динамика поставок агромашин
Ростсельмаш, нат. выражение



MP «Азия», динамика поставок агромашин



**Динамика доли поставок
Ростсельмаш на Экспорт, все MP**





Открытие представительства RSM в г. Мелле, Германия



Рост поставок в макрорегион «Европа» на 32%



Начало поставок в Чехию и Хорватию



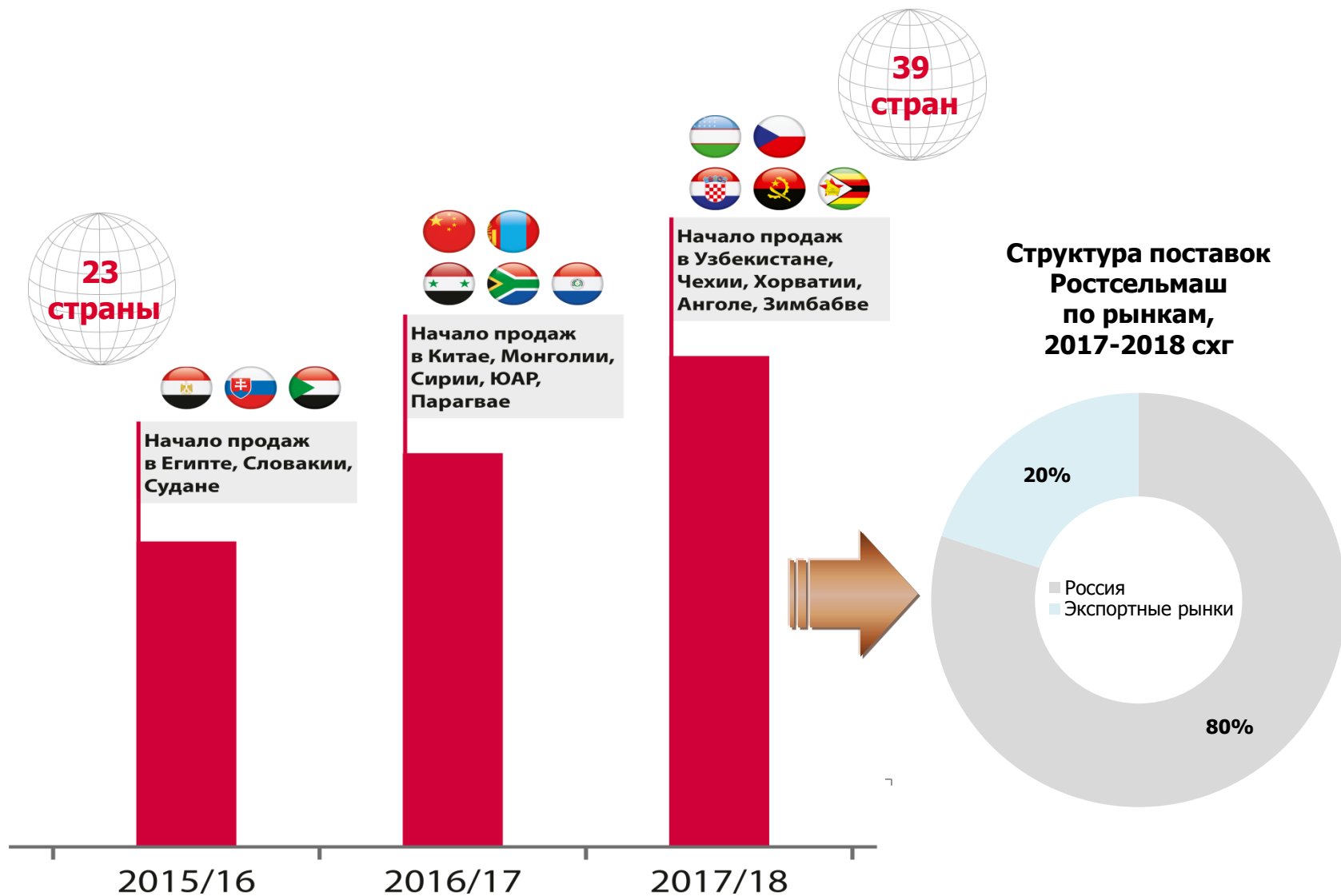
Запуск сборочного производства с/х техники в Узбекистане



Расширение линейки производимой продукции в Казахстане за счет тракторов



Начало поставок в Узбекистан, ЮАР, Зимбабве, Анголу



Цель: открывать не менее 2-3 новых рынков в год (по всем макрорегионам)

- **два года** гарантии на технику;
- запасные части в поле - за **24 часа**;
- время реакции на обращение – **4 часа** во всем мире;
- **круглосуточная** поддержка «горячей» линии;
- **интерактивные** технологии заказа запасных частей «прямо в поле»;
- доступность сервисной команды - удаление от локаций клиентов по радиусу – **не более 150 км**;
- глобальная инфраструктура (**10 HUB'ов** по всему миру – в т.ч. в Европе, Азии, др. странах)



1. Маркетинговые исследования рынка

Изучение рынка и его потенциала, потребностей клиентов, характера спроса, определение целевого продукта, его опционала, ценовых карт, и др.)

2. Поиск партнеров

Поиск локальных партнеров, имеющих необходимую компетенцию, вовлечение их в товаропроводящую сеть

3. Сертификация и омологация продукции

Подготовка продукции для соответствия локальным требованиям рынка

4. Продвижение

Участие в выставочных мероприятиях, демо-показах, семинарах, сравнительных испытаниях, встречи и переговоры, работа со СМИ и т.д.

5. Создание инфраструктуры:

- дилерский центр
- склад продукции
- сервисная и ремонтная база
- склад запасных частей
- обучение персонала
- обеспечение логистики и коммуникаций (внешних, внутренних)

6. Запуск финансовых продуктов

Поиск финансовых партнеров и создание финансовых продуктов для партнеров (дилеров) и конечных покупателей



Эволюция инструментария, совместные проекты РЭЦ и Ростсельмаш



Инструментов поддержки много, но не все эффективны!

Механизмы поддержки	Опыт использования	Эффективность
НЕФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА		
Анализ внешних рынков		
Продвижение на внешние рынки		
Международное патентование		
Международная сертификация		
Таможенное администрирование экспортной деятельности		
Логистическое сопровождение экспорта		
СУБСИДИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА		
Компенсация затрат российским производителям на регистрацию объектов интеллектуальной собственности за рубежом		
Компенсация затрат экспортеров российской продукции на сертификацию		
Компенсация затрат российским производителям на транспортировку		
Компенсация затрат российским производителям на организацию выставочных стендов		
Субсидирование прямых и постэкспортных кредитов коммерческих банков		

Инструментов поддержки много, но не все эффективны!

Механизмы поддержки	Опыт использования	Эффективность
ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА (ФИНАНСИРОВАНИЕ)		
I. Финансирование экспортных контрактов		
- прямое кредитование		
- межбанковское кредитование		
- постэкспортное кредитование		
- предэкспортное кредитование		
2. Страхование экспортных кредитов и инвестиций		
- страхование экспортных контрактов		
- комплексное страхование экспортных контрактов		
- страхование прямых кредитов		
- страхование межбанковских кредитов		
- страхование факторинга		
- страхование аккредитивов		
- страхование инвестиций		
3. Выпуск банковских гарантий и аккредитивов.		



Вопросы экспортной поддержки, требующие решения

1. Повышение эффективности существующих процессов, упрощение их администрирования
2. Смягчение валютного законодательства
3. Софинансирование затрат и инвестиций в расширение присутствия на экспортных рынках
4. Льготное финансирование экспортных сделок
5. Льготное финансирование экспортеров
6. Улучшение продукта «Страхование дебиторской задолженности»
7. Расширение перечня субсидируемых выставок



Достичь объема поставок на экспорт до 2 000 - 2 300 ед. машин, до 2021 г.



Развить долю продаж экспорта до 40% от объема реализации



Генерировать рост экспортной выручки на уровне от +25% в год



Открывать не менее 2-3 новых рынков в год (по всем макрорегионам)



Выйти в 73% стран макрорегиона «Европа», открыть представительства в макрорегионах «Африка», «Азия», «Латинская Америка»



Вывести на рынки все разрабатываемые модели техники, выполнить их омологацию по странам поставок



Обеспечить клиентов по странам сервисной инфраструктурой, стоками запасных частей, укомплектовать штаты обученным персоналом



Исполнять планы продвижения (маркетинга) по всем рынкам присутствия на уровне не менее 80%

Целевая структура продаж Ростсельмаш по направлениям, нат. выражение



