



Русская  
Ассоциация участников  
Фешен  
Индустрии

---

## Памятка экспортера товаров легкой промышленности

### Рекомендации для начинающих экспортеров

Для начинающих экспортеров легкой промышленности наиболее предпочтительным на начальном этапе является производство товара под брендом Заказчика с последующим экспортом. В этом случае производитель гарантированно продает партию продукции и изготавливает ее по конкретному техническому заданию Заказчика. Так, на данный момент многие производители как одежды, так и аксессуаров изучают технологии и востребованные товары на примере заказов своих зарубежных клиентов и совместно отработывают процессы прохождения экспортных процедур. Более сложный, но независимый путь - экспортировать товары под собственной торговой маркой в свои или партнерские торговые точки за пределами РФ. В этом случае производитель самостоятельно несет ответственность за организацию, продвижение и продажу своих товаров.

**В данной памятке кратко обозначены основные факторы и этапы по подготовке и организации экспортной деятельности.**

### **1) Определение и изучение потенциального рынка сбыта и партнеров для работы на экспорт.**

- Изучение продукции конкурентов или потенциальных партнеров (цены, технические параметры, каналы сбыта) в торговой сети или интернет-магазине.

- Проработка и выбор каналов сбыта:

*прямые продажи через свой сайт и отдел продаж;*

*продажа через дилеров и дистрибьюторов в зарубежных странах;*

*контрактное производство под брендом Заказчика.*

- Возможные пути продвижения:

*участие в международных профильных в2в-площадках, выставках, шоурумах для поиска партнеров и контактов;*

*поиск зарубежных торговых компаний или внутренних экспертов по экспорту в сфере легкой промышленности, занимающихся реализацией подобной продукции.*

## **2) Подготовка компании к экспортной деятельности.**

**Кадры.** Организация и обучение команды. Подбор необходимых сотрудников со знанием иностранных языков, распределение функционала (переводчик, логист, специалист по закупкам сырья, ткани и фурнитуры, менеджер по организации и ведению заказов на экспорт со знанием английского языка).

**Финансы и бухгалтерия.** Выбор банка и открытие валютного счета для работы с международными контрактами. Обеспечение финансовой стабильности и инвестиций для запуска и организации работы по экспорту. При необходимости - проработка дополнительных возможностей по финансированию с банком или факторинговыми компаниями. Изучение нормативов, документации при международных сделках.

**Презентационные материалы.** Подготовка презентационных материалов о компании на английском языке.

**Партнеры.** Поиск партнеров и специалистов для реализации деятельности по экспорту: логистика, брокер, эксперт по ВЭД, специалист по поиску заказчиков и сопровождению экспортной деятельности, почтовые курьерские компании.

**Регистрация бренда для экспорта.** Экспорт и продвижение товаров за рубежом под своим брендом позволяет компании выйти на новый уровень развития бизнеса. В этом случае необходимо зарегистрировать торговую марку на территории стран, в которых планируется его продвижение. Так, регистрация бренда только в России не дает возможности использовать его в странах, где не распространяется правовая охрана.

**И самое главное** - готовность и большое желание руководства и управляющего менеджмента компании к новым процессам и освоению новой деятельности по организации экспорта и оперативным изменениями.

## **3) Изучение нормативных актов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность**

- Федеральный закон "О валютном регулировании и валютном контроле" от 10.12.2003 N 173-ФЗ.

- Инструкция Банка России от 16.08.2017 N 181-И (ред. от 05.07.2018) "О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих

документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления".

#### **4) Организация деятельности по сбыту и согласование заказа с партнером или заказчиком.**

Одним из важных моментов в работе зарубежным партнером является грамотное налаживание коммуникации и оперативное изучение потребностей, организационных особенностей и условий работы партнера или заказчика. Изначальное недопонимание в коммуникации может стать причиной потери контакта. Поэтому на начальных этапах рекомендуется обратиться за поддержкой к опытному специалисту или найти менеджера, имеющего опыт работы с зарубежными клиентами и экспортными заказами в легкой промышленности.

- Подготовка предложений потенциальному заказчику или партнеру (предварительно необходимо изучить ассортимент и продукцию партнера).

- Подбор ассортимента или коллекции для сезона.

- Согласование и поиск расходных материалов для заказа (с учетом пожеланий по сроку отгрузки товара, требованиям к безопасности или особым характеристикам сырья).

- Подготовка и согласование технического задания.

- Подготовка и согласование образцов.

- Согласование заказа и условий работы.

- Изучение особых требований заказчика или партнера к поставщику. Так, у многих зарубежных заказчиков есть свои требования и кодекс соблюдения правил для поставщиков, соответствие которым может быть выявлено после прохождения аудита от заказчика. В этом случае поставщик должен подготовиться и пройти аудит.

#### **5) Подготовка коммерческого предложения и расчет экспортной цены.**

Формирование стоимости необходимо производить с учетом всех затрат при экспорте товара. Обычно, в начале работы, затраты бывают больше предполагаемых. После получения первых результатов можно проанализировать многие процессы и оптимизировать стоимость, предусмотреть возможные затраты.

При формировании стоимости необходимо учитывать:

- затраты на оформление экспорта;

- затраты на оформление Декларации.

- Расходы по оформлению сертификатов происхождения (СТ-1, Формы А, Общей формы). Форма сертификации зависит от страны, в которую планируется экспортирование продукции.

- Транспортные расходы.
- Затраты на страхование груза (если необходимо).
- Затраты на банковские операции.
- Затраты на особые требования по упаковке и защите продукции.
- Затраты на тесты и сертификаты.

#### **6) Подготовка внешнеторгового контракта. Согласование условий**

Необходимые данные:

- информация о компании–заказчике;
- технические характеристики и описание продукции, сроки, количество;
- условия поставки согласно ИНКОТЕРМС (EXW, FCA, FOB, DAP, DAT, DDP, CPT, CIP);
- стоимость товара в зависимости от условий поставки;
- упаковка;
- условия оплаты.

#### **7) Организация процесса по проведению и реализации заказов на экспорт.**

- Построение графика работы для реализации заказа и освоение внутренних стандартов работы партнера.
- Налаживание методики по согласованию с партнером прохождения этапов заказа.
- Контроль реализации необходимых этапов заказа по технической и организационной части.

Зачастую зарубежные заказчики не владеют информацией о нюансах и особенностях отрасли легкой промышленности в России и ожидают привычного формата работы и взаимодействия от российских производителей, как и от других международных партнеров с большим опытом. Производителю важно адекватно и своевременно доносить необходимую информацию о статусах и реальных возможностях зарубежному партнеру, а также оперативно изучать и внедрять необходимые новые форматы работы для плодотворного взаимодействия.

#### **8) Изучение норм и необходимых требований для экспорта продукции**

- Сертификации и тесты.

Для экспорта, прохождения таможенных процедур и возможности реализации продукции в стране ввоза продукция поставщика должна соответствовать нормам безопасности в соответствии с законодательством стран, куда экспортируется продукция.

Для этого поставщик должен изучить требования и нормы безопасности для каждой страны и провести заранее необходимые тесты.

Так, в большинстве странах ЕС есть нормативы, регулирующие предельный уровень содержания веществ, использование которых ограничено законодательно в товарах легкой промышленности и конкретно в одежде и обуви, таких, например как формальдегид, некоторые виды фенолов, кадмий, свинец, ртуть, никель, фталаты, пестициды и др.

Для прохождения многих тестов для экспорта в России нет лабораторий, поэтому российские экспортеры отправляют продукцию для каждой партии на тестирование в зарубежные аккредитованные лаборатории.

Для некоторых видов продукции требуются особые специальные сертификаты. Например, для производства продукции из органического хлопка или рециклированного полиэстера может потребоваться отдельная сертификация производства.

Также существуют отдельные правила для тестирования и подготовки к экспорту детской продукции и в США.

#### **9) Подготовка экспортной процедуры и таможенной декларации.**

- Определение кода ТН ВЭД экспортируемой продукции.
- Регистрация на таможенном посту в качестве участника ВЭД (необходимо подготовить устав, учредительный договор, решение о создании, ИНН, ОГРН, выписка из ЕГРЮЛ, справка из банка об открытии счетов).
- Внешнеэкономический контракт.
- Паспорт сделки (если контракт на сумму более 50 000 долл. США. – необходимо открывать паспорт сделки).
- Счет-фактура (проформа-инвойс, инвойс).
- Транспортные документы.
- Упаковочный лист.
- Документы, подтверждающие страну происхождения товара (сертификаты происхождения, паспорта или удостоверения качества, технические условия и т.д.). Для осуществления внешнеторговых операций необходима сертификация выпускаемой продукции. Сертификат содержит информацию о стране происхождения продукта и выдается Торгово-промышленной палатой Российской Федерации (ТПП) или компаниями, получившими специальную лицензию. Форма сертификации зависит от страны, в которую планируется экспортирование продукции.
- Техническое описание товаров.
- Платежное поручение за таможенный сбор.

## **10) Возмещение НДС при экспорте.**

Для возмещения НДС при экспорте необходимо подготовить комплект документов в налоговые органы и предоставить в срок не позднее 180 календарных дней (отсчитывается со дня помещения товаров под таможенную процедуру). Перечень документов (копии, заверенные печатью экспортера):

- контракт на поставку;
- проформа-инвойс;
- инвойс;
- счет-фактура;
- товарно-транспортная накладная;
- декларация на товары с печатью «товар вывезен»;
- CMR, международная железнодорожная и авианакладная, коносамент и т. д.

В среднем запуск первых контрактов на экспорт с момента начала работ занимает у начинающего экспортера около 6 месяцев, освоение этапов и налаживание экспортной деятельности - около года. Ускорить и более эффективно организовать работу можно при поддержке опытных специалистов и экспертов в данной области.

***Благодарим за предоставленную информацию эксперта***

***PROfashion consulting, Светлану Романову***

***<https://profashion-consulting.com/svetlana-romanova/>***

***+79037787324***

***texexport@inbox.ru***

---

**КОНТАКТЫ +7(495)128-31-31**

**Москва, 3-Хорошевский проезд, 1, стр.1, Бизнес-центр «Бега», офис 25,  
Россия, 123007**

**<https://rafi.moscow>**