

EKSPORT

- jak zacząć?

Jeśli perspektywa rozwinięcia działalności poprzez handel na rynku zagranicznym wydaje ci się nieosiągalną, pracochłonną i bardzo kosztowną inwestycją, podpowiemy, jak przygotować się do startu biznesu za granicą.

Jakie są korzyści płynące z eksportu?

Jak wybrać odpowiedni rynek oraz o czym pamiętać przygotowując umowę?

Dowiesz się tego z krótkiego przewodnika.

Korzyści i możliwości, jakie daje eksport:



zwiększenie zysku i tempa rozwoju biznesu



poprawa wizerunku firmy i rozpoznawalności marki



minimalizacja ryzyka spadku sprzedaży - poprzez rozłożenie ryzyka na kilka rynków



stabilizacja zysków - szczególnie ważna przy obecnie nieprzewidywalnym rynku



załagodzenie ujemnych skutków sezonowych wahań popytu na rynku krajowym



zdobycie wiedzy i doświadczenia

KROK I - KONCEPCJA

Zanim zabierzesz się za konkretne działania, opracuj koncepcję.

O czym warto pamiętać przygotowując biznes do handlu zagranicznego?

Zapoznaj się z rynkiem, na który kierujesz swój produkt lub usługę - określ jego cechy demograficzne, różnice kulturowe, specyficzne potrzeby. Pamiętaj, że możesz liczyć na pomoc izb gospodarczych oraz Zagraniczne Biura Handlowe PAIH.



Przygotuj atrakcyjną ofertę, nie tylko produktową. Pomyśl także o połączeniu jej z ofertą finansowania zakupów dla twojego klienta, na przykład odroczonym terminem płatności lub kredytem proponowanym przez twój bank.



Starannie wybierz miejsce eksportu - dzięki mniej agresywnej konkurencji na danym rynku szybciej rozwiniesz firmę i łatwiej będziesz mógł podnieść jakość produktów.

KROK II - UMOWA

Umowa jest ważnym elementem procesu sprzedaży, dobrze napisana nie tylko chroni twoje interesy, ale również określa twoją pozycję i wizerunek.

Przygotowując umowę pamiętaj o:

- zawarciu wszystkich niezbędnych elementów np. co jest przedmiotem sprzedaży oraz ceny produktu lub usługi,
- precyzyjnych zapisach dotyczących warunków płatności oraz dostaw stosowanych przez strony,
- precyzyjnym opisie obowiązków stron,
- zabezpieczeniu swoich interesów - zamieść w umowie informacje o warunkach i trybach rozwiązania umowy, karach umownych, wyborze prawa, według którego będą rozpatrywane ewentualne spory,
- słowniczku najważniejszych pojęć - w ten sposób unikniesz stosowania niejednorodnej i niezrozumiałej terminologii.

Jeżeli płatność ma nastąpić po zaprezentowaniu określonych dokumentów (ważny aspekt przy rozliczaniu transakcji na przykład z wykorzystaniem akredytywy), zapisy dotyczące poszczególnych dokumentów powinny być precyzyjne, najlepiej w formie wzorów będących załącznikami do umowy.

Umowa powinna odpowiadać na pytania:

- kto wystawia i podpisuje dany dokument?
- czego dotyczy umowa?
- kiedy dokument powinien być wystawiony?

KROK III - ZABEZPIECZENIE PŁATNOŚCI

Przystępując do współpracy z nowym kontrahentem, często pojawia się obawa o brak płatności. Wówczas na ratunek przychodzą instrumenty finansowania handlu.

Dostępne rozwiązania:

Inkaso dokumentowe

to prosta i stosunkowo mało kosztowna forma płatności stosowana w rozliczeniach handlu zagranicznego. W przypadku inkasa banki nie biorą na siebie żadnego zobowiązania do zapłaty, a jedynie przekazują płatności i dokumenty pomiędzy stronami transakcji. Inkaso dokumentowe nie chroni więc eksportera tak skutecznie jak akredytywa dokumentowa. Dlatego inkaso sprawdza się, gdy znasz klienta i masz do niego zaufanie.

Akredytywa dokumentowa

korzystna przy współpracy z nowym kontrahentem, ponieważ lepiej zabezpiecza ryzyko nieotrzymania pieniędzy. Akredytywa to nieodwołalne zobowiązanie banku otwierającego ją do zapłaty eksporterowi za dokumenty potwierdzające eksport (np. fakturę, dokument przewozowy, celny). Co ważne, płatność następuje również wtedy, gdy importer nie zapłaci za towar. Jeżeli ponadto skorzystasz z potwierdzenia akredytywy, zobowiązanie bierze na siebie dodatkowo bank potwierdzający.

Gwarancja zapłaty

często spotykany instrument zabezpieczający, ale nie rozliczający. Jeżeli twój klient zapewni gwarancję od swojego banku, możesz z niej skorzystać w sytuacji, w której kontrahent nie uregulował swojego zobowiązania. W standardowej sytuacji płatność jest więc wysyłana bezpośrednio przez importera do eksportera i banki w tym rozliczeniu nie biorą udziału. Jeżeli importer jednak nie zapłaci, bank pojawia się w transakcji.