



Ваше руководство по переориентации на глобальную торговлю



Доставляем грузы вместе

Усилия, призванные замедлить распространение COVID-19, кардинально ограничили бизнес-среду, но теперь, когда некоторые страны ослабляют принятые меры, перед компаниями открываются новые возможности, особенно если смотреть на ситуацию с глобальной точки зрения.

С помощью нашего руководства вы сможете позиционировать свое предприятие так, чтобы успешно выходить на новые зарубежные рынки, переходить на иные способы работы и подготовиться к ведению международной торговли в мире, который восстанавливается от пандемии.

Информация в данном документе не является рекомендациями по юридическим, налоговым, финансовым, бухгалтерским или торговым вопросам, а приводится для отражения общей ситуации в бизнесе и коммерции в условиях COVID-19. Содержание документа, а также упоминаемые в нем услуги не отменяют необходимости консультирования с соответствующими специалистами, например: юристами, бухгалтерами или финансовыми советниками.

Данный материал является собственностью FedEx. Дата публикации: май 2020 г.



1

Будьте готовы вести бизнес по-новому

Пандемия COVID-19 критически повлияла на торговлю во всем мире. Если вы намерены выйти на альтернативные рынки, то стоит максимально подготовиться к этому свой бизнес. [Выстраивайте надежные бизнес-процессы](#) везде, где это возможно, создавайте гибкую структуру бизнеса и выбирайте поставщиков услуг, на которых можете положиться.

Рано или поздно ситуация в мире переменится, а значит не стоит забывать о своих долгосрочных планах, включая любые изменения, которые вы планировали в отношении импорта, экспорта или сети поставок.

3

Эффективно ведите торговлю через Интернет

Продажи через Интернет — один из самых простых способов стать глобальным экспортером, но при этом на выбранных рынках важно применить наиболее эффективные стратегии. Нужно перевести веб-сайт или предложить альтернативные варианты доставки, чтобы учесть предпочтения различных покупателей?

Еще один актуальный вопрос — как клиенты совершают покупки в Интернете. Например, если вы ориентируетесь на Китай, то, пожалуй, лучше всего стать партнером устоявшейся онлайн-платформы, а не запускать там собственный веб-сайт, по крайней мере по началу.

2

Ищите потенциал

Некоторые страны пострадали от COVID-19 больше других, а значит ограничения вводятся и снимаются в разное время. Если вы ищете альтернативные рынки для импорта или экспорта, то разумной стратегией будет определить те из них, где торговля ведется с большей степенью свободы.

Китай — одна из стран, где недавно ограничения смягчили, чтобы вернуться к привычному образу жизни. Согласно прогнозу Международного валютного фонда в Китае и других развивающихся странах в 2020 г. спад экономики будет меньше, чем в развитых странах, а в 2021 г. восстановление будет идти быстрее.¹

FedEx поможет вам успешно осуществлять поставки в Китай и Азиатско-Тихоокеанский регион за счет нашей обширной сети. [Смотрите подробную информацию о наших сервисах.*](#)

*Внимание! Мы можем вносить изменения в наши услуги в связи с быстро меняющейся обстановкой во всем мире. Узнать о доступности услуг можно [здесь](#).

¹ <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020> (см. полную версию на стр. 10)





4

Укрепите свою инфраструктуру

Расширение рынков, с которыми вы ведете торговлю, подразумевает увеличение внутренней инфраструктуры предприятия, чтобы реагировать на различный спрос. Например, возможно, вам потребуется продлить рабочие часы на обслуживание клиентов или нанять людей с определенными языковыми навыками.

Если вам потребуется импортировать больше товаров, чтобы поспевать за возросшим спросом, стоит оценить, могут ли текущие поставщики выполнять ваши заказы, или же вам требуется расширить базу поставщиков. Такая оценка также может снизить риски в цепочке поставок, в частности если вы увеличиваете число стран или регионов, откуда осуществляете импорт. Учитывая неопределенность, которую пандемия COVID-19 внесла в глобальную торговлю, перечисленные выше моменты определенно стоит продумать.

Помимо импорта, вам также следует убедиться в адекватной пропускной способности своей инфраструктуры дистрибьюторов. Помните, что, возможно, вам придется обрабатывать возвраты или запросы на ремонт из-за рубежа.

6

Узнайте местные реалии

Полностью понять заграничные рынки зачастую непросто, поэтому стоит получить максимально возможное представление о местных реалиях, чтобы позиционировать свой бизнес и предложение наиболее эффективным образом.

Учтите различия в методах коммуникации с предприятиями и людьми в других рынках, любую специфику или нюансы в продуктах, которые могут предпочесть покупатели, и способны ли вы поставлять товар клиентам необходимым им образом.

5

Проходите таможенный контроль быстро

Один из наиболее важных моментов для обеспечения успешной отправки — правильно подготовить документы, тогда товары будут быстро и эффективно проходить таможенный контроль. Если вы ведете поставку на незнакомые рынки, то разумно провести соответствующее исследование, разобраться, что и как необходимо заполнять, а также выяснить, нет ли каких-либо ограничений или тарифов, действующих для определенных товаров.

Убедитесь, что у вас есть правильные коды Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (HS) для всех позиций в ваших отправлениях, а также тщательно записывайте данные и обязательно заполняйте всю необходимую документацию без ошибок.



7

Реагируйте на запросы рынка более активно

Глобальная неопределенность, сопутствующая восстановлению после COVID-19, означает, что после активизации международной торговли следует как можно быстрее реагировать на сигналы рынка. Следите за развитием ситуации по всему миру (клиенты могут узнавать об обновлениях в наших услугах на странице [Новостей](#)), и продумайте меры, которые помогут вам быстро разрешать возникающие проблемы и реализовать появляющиеся возможности.

Возможно, вам стоит увеличить складской объем или запас сырья, хранимый одновременно, или импортировать меньшие объемы, но делать это чаще. Также не помешает учесть, где вы храните складские запасы, будет ли разумнее держать их в устоявшихся зарубежных рынках, чтобы быстрее реагировать на спрос, или же стоит хранить больше внутри собственной страны и отправлять на рынки по мере необходимости.

8

Осуществляйте поставки разумно и работайте с ожиданиями клиентов

В то время как некоторые регионы мира, включая Китай, начинают снимать наиболее жесткие ограничения, связанные с COVID-19, ситуация остается переменчивой и в выбранном вами регионе все еще может наблюдаться определенное нарушение процессов.

Текущая ситуация может сказаться на времени поставок, что в свою очередь повлияет на ваши операции импорта и экспорта. Разумно будет учесть этот момент в своем производственном расписании (при необходимости) и уведомлять клиентов об ограничениях, с которыми вы сталкиваетесь.

FedEx может использовать свой собственный флот грузовых самолетов, то есть предложить надежную и относительно стабильную глобальную сеть поставок.

Помогаем вам осуществлять торговлю по всему миру

Вспышка эпидемии COVID-19 оказала значительное влияние на торговлю, но мы продолжаем работать по всему миру, связывая предприятия с клиентами и оказывая поддержку международной коммерции.

Будьте уверены, мы продолжим выполнять свою работу*. Наша обширная глобальная сеть поможет вам найти новые возможности по всему миру, будь то регион ближе к вам в Европе или наоборот далеко за рубежом, например в США, Латинской Америке, Ближнем Востоке или Азиатско-Тихоокеанском регионе.

*Внимание! Мы можем вносить изменения в наши услуги в связи с быстро меняющейся обстановкой во всем мире. Узнать о доступности услуг можно [здесь](#).