

# Как получить точный анализ рынка экспорта/импорта, который станет двигателем ваших продаж

*Проверьте свои действия по чек-листу. Если хотя бы по одному из пунктов вы не уверены в точности его выполнения, то и в конечном результате тоже не можете быть уверены.*

## ☐ 1. Отобрать все внешнеторговые операции, связанные с торговлей интересующим товаром

Описание	Из многолетней практики VVS в 80% случаев название интересующего товара не совпадает точно с названием кода ТН ВЭД. Нередко по дополнительным кодам ТН ВЭД обнаруживается внушительное количество поставок, без которых проводить анализ рынка импорта/экспорта бессмысленно. Результаты анализа получаются сильно искаженными.
Пример из нашей практики	Предприятие запросило отчет по импорту быстроразъемных соединений и указало в заявке код ТН ВЭД 7307291008, по которому, по его мнению, должна отображаться вся торговля. После выполнения предварительного поиска аналитики VVS обнаружили еще <b>СЕМНАДЦАТЬ</b> кодов ТН ВЭД, используемых для оформления интересующих торговых операций. При этом на указанный предприятием код пришлось лишь <b>11,6%</b> от всего количества поставок.
Результат	Для того, чтобы обезопасить себя от подобной ситуации, запросите в маркетинговой компании <b>бесплатную экспресс-оценку</b> рыночной ниши и получите объем поставок, точно связанных с интересующим товаром. И тогда, уже на предварительном этапе оценки рынка, важные цифры вы получаете без искажений. VVS выполнит для вас экспресс-оценку за пару дней.

## ☐ 2. Применить технику поиска поставок, включающую обнаружение в интернете альтернативных наименований товара

Описание	Встречаются товары, имеющие очень много альтернативных названий. Чтобы охватить все поставки таких товаров приходится составлять список ключевых слов с помощью интернета. Только при таком подходе выборка поставок оказывается полной.
Пример из нашей практики	<p>К примеру, алгоритм выборки поставок огнеупорных динасовых изделий оказывается следующим:</p> <p>1) Выбираются поставки по кодам 250830,3816,6902,6903. Они полностью включаются в выборку.</p> <p>2) Выбираются поставки из групп 25,32,38,59,68,69,70 (исключая коды, указанные в первом пункте) по ключевым словам «огнеупор» и «огнестойк». Далее внутри выборки проводится отбор по описанию товара, удаляются поставки не огнеупорных и не огнестойких изделий.</p> <p>Затем внутри получившейся выборки отбираются поставки динасовых изделий. Но по ключевому слову «динас» таких изделий находится недостаточно. Поэтому – идём в интернет. Узнаём, что динасовые изделия - это огнеупоры с содержанием диоксида кремния SiO<sub>2</sub> больше 93%.</p> <p>3)Фильтруем выбранные поставки огнеупорных изделий еще и по составу.</p> <p>В итоге отчет получается из 854 поставок, из них лишь в 418 содержалась часть слова «динас».</p>
Результат	Поиск с применением дополнительных знаний о товаре

### □ 3. Вычислить доли рынка компаний благодаря корректировке их наименований

Описание	<p>Выводы по анализу импорта/экспорта строятся на основе знания долей рынка компаний: Кто – впереди? Кто - позади? Кого надо обогнать или догнать?</p> <p>Поэтому так важно точно вычислить доли рынка у каждой компании.</p> <p>Разные декларанты пишут наименование одной и той же зарубежной компании по-разному. Если не привести названия к одному виду, то невозможно точно вычислить доли рынка компаний.</p>
Пример из нашей практики	<p>Одна и та же компания имеет следующие названия в разных декларациях:</p> <p>"FRESENIUS MEDICAL CARE AG&amp;CO.KGAA"</p> <p>"FRESENIUS MEDICAL CARE-SMAD"</p> <p>:FRESENIUS MEDICAL CARE DEUTSCHLAND GMBH</p> <p>:FRESENIUS MEDICAL CARE SERBIJA D.O.O.</p> <p>FRESENIUS MEDICAL CARE</p> <p>FRESENIUS MEDICAL CARE - SMAD</p> <p>FRESENIUS MEDICAL CARE - SMAD, ФРАНЦИЯ</p> <p>FRESENIUS MEDICAL CARE AG &amp; CO. KGAA</p> <p>FRESENIUS MEDICAL CARE DEUTSCHLAND GMBH</p> <p>FRESENIUS MEDICAL CARE -SMAD</p> <p>FRESENIUS MEDICAL CARE SRBIJA D.O.O</p> <p>FRESENIUS MEDICAL CARE-SMAD</p> <p>Единое название: FRESENIUS MEDICAL CARE-SMAD.</p>
Результат	Корректировка названий компании

#### ☐ 4. Проверить, есть ли серьёзные отклонения объёмов товара в поставках одного и того же производителя

---

Описание	Иногда декларанты намеренно или ненамеренно допускают ошибки, неточности при заполнении деклараций. Необходимо их исключить.
Пример из нашей практики	При выполнении отчета по импорту седельных тягачей наш аналитик обратил внимание, что количество автомобилей у одного производителя слишком велико по отношению к показателям предыдущих месяцев. Оказалось, что в одной из поставок в соответствующей графе вместо количества штук (одна штука) был указан объем двигателя 14900.
Результат	Проверка ошибок в декларациях.

#### ☐ 5. Проверить описание товара в поставках на наличие «случайных» грузов

---

Описание	Даже если код ТН ВЭД полностью соответствует запрашиваемому товару, возможно присутствие в поставках случайных грузов. Если их не исключить, то итоговые рейтинги компаний сильно пострадают.
Пример из нашей практики	По коду ТН ВЭД, связанному с хлебобулочными изделиями, кроме батонов, булок и баранок, аналитик обнаружил поставки гвоздей, губок для мытья посуды, искусственных елок и даже пылесосов LG. Сумма импорта по этим «случайным» поставкам составила 154 тыс.долл.!
Результат	Проверка описания товара и исключение искажающих объёмов.

## ☐ 6. Выделить важные параметры для глубинного анализа

---

Описание	Для того, чтобы вычислить, на какой вид товара имеется самый большой спрос, необходимо структурировать все товары по разным признакам, критериям, характеристикам. Чем их больше их можно обнаружить в описаниях товаров, тем лучше. Тем точнее в итоге будет вычислен и описан <b>ТОВАР НАИБОЛЬШЕГО СПРОСА</b> . Поэтому так важно обнаруживать все возможные варианты структурирования, а затем и структурировать товары.
Пример из нашей практики	Примеры структурирования: Для автомобилей, дорожно-строительной технике, с/х технике возможно структурирование по марке, модели, году выпуска, полной массе и т.д. Для пленок - по количеству слоев, по материалу изготовления, по назначению. Для детских кресел - по брендам и моделям Для труб - по диаметру и т.д..
Результат	Выделение отдельных параметров и характеристик товара для формирования ассортиментной матрицы, совпадающей с запросами рынка.

---

## ☐ 7. Получить дополнительные характеристики товара из оборотного листа

Описание	<p>Основное описание товара в декларации очень часто достаточно короткое. Из него бывает очень проблематично «выудить» какие-либо характеристики товара. Бывает очень сложно понять, что конкретно идет по той или иной поставке. Использование оборотных листов деклараций позволяет включить все требуемые поставки в отчет. Кроме этого, на обороте декларации очень часто указываются дополнительные характеристики товара (например, полная масса для автомобиля, назначение для полимерной пленки, состав медицинского оборудования и т.д.).</p>
Пример из нашей практики	<p>Пример основного описания поставки томографа: ИЗДЕЛИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ (и всё!).</p> <p>А теперь – пример описания этого товара в оборотном листе: изделие медицинской техники. томограф компьютерный optima ct 520 - 1 шт., состоит из: гентри для сканирования - 1 шт., стол для укладки пациента - 1 шт., генератор рентгеновский высоковольтный - 1 шт., детектор рентгеновского излучения - 1 шт., трубка рентгеновская - 1 шт., с принадлежностями: программное обеспечение сбора данных - 1 шт., программное обеспечение визуализации данных - 1 шт., кабель силовой - 1 шт., пульт управления оператора - 1 шт., клавиатура механическая - 1 шт., тележка для гентри - 1 шт., кабели управляющие - 1 шт., рабочая станция для работы с функциональными изображениями - 1 шт., устройство для сосудистой визуализации - 1 шт., ремни для фиксации пациента - 1 шт., устройства легочной визуализации - 1 шт., защитное просвинцованное стекло - 1 шт., распределительный щит питания - 1 шт., блок бесперебойного питания - 1 шт., принтеры для печати медицинских изображений - 1 шт., пленки для просмотра изображения - 1 шт., автоматическое устройство для введения контрастного вещества - 1 шт., колбы для шприцов - 1 шт., клинья для фиксации пациента - 1 шт., блоки электронные силовые - 1 шт.,</p>
Результат	<p>Получение детальной маркетинговой информации о свойствах и характеристиках товара</p>

## ☐ 8. Использовать дополнительные графы деклараций для определения количества ввезенного продукта в сборных поставках

Описание	При изучении рыночной ниши аналитики часто сталкиваются со смешанными поставками, состоящими из разноимённых товаров. Отсутствие в описании партии товара конкретных данных по объёмам каждого груза затрудняют построение итоговых рейтингов. Для решения проблемы необходимо изучить прочие графы деклараций. Это позволяет получить больше данных о каждом грузе, вычислить общее количество товаров по поставке, в том случае, когда для кода ТН ВЭД не предусмотрены дополнительные единицы измерения.
Пример из нашей практики	<p>По коду ТН ВЭД 2836300000 декларируются бикарбонатные картриджи для гемодиализа. Для этого кода не предусмотрены дополнительные единицы измерения - "штуки", поэтому общее количество ввезенных картриджей при использовании обычного описания товара вычислить невозможно.</p> <p>Вот так описана поставка: КАРТРИДЖ БИКАРБОНАТНЫЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ГЕМОДИАЛИЗА SOL-CART В (БЕЗ СОДЕРЖАНИЯ СПИРТА), КОД ОКП 939800.</p> <p>Но дополнительная информация легко позволит нам это сделать: изготовитель -Б.БРАУН АВИТУМ АГ бренд -B.BRAUN модель -SOL-CART В артикул -494 кол-во=20790 ШТ.</p>
Результат	Определение действительного количества ввезенного продукта



## ☐ 9. Упростить восприятие информации, объединив данные о товаре в одну графу

Описание	Основное описание товара, описание товара с оборотных листов и дополнительная информация о моделях и артикулах товара - это все разные графы декларации. Для анализа и сравнения поставок между собой гораздо удобнее свести их в одну графу.
Пример из нашей практики	<p>После объединения информации получено единое описание партии товаров (цветом выделены данные о товаре, взятые из трёх разных граф): <b>КОНЦЕНТРАТЫ ДЛЯ ГЕМОДИАЛИЗА, ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ БИКАРБОНАТНОГО ДИАЛИЗА (БЕЗ СОДЕРЖАНИЯ СПИРТА), КОД ОКП 939890</b></p> <p><b>__1.0__ : СУХОЙ АЦИДНЫЙ КОНЦЕНТРАТ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ БИКАРБОНАТНОГО ГЕМОДИАЛИЗА __1.1__</b> изготовитель - Б.БРАУН АВИТУМ ОЙ бренд -B.BRAUN модель -D205 артикул - D205/11,55/0,395 кол-во=64 ШТ, <b>__2.0__ : ЖИДКИЙ АЦИДНЫЙ КОНЦЕНТРАТ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ БИКАРБОНАТНОГО ГЕМОДИАЛИЗА __2.1__</b> изготовитель -Б.БРАУН АВИТУМ ОЙ бренд -B.BRAUN модель -S579 артикул -S579/10L кол-во=900 ШТ, <b>__3.0__ :</b></p>
Результат	Адаптация таблиц для удобства работы

### ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

ПРИШЛИТЕ ВАШУ ЗАЯВКУ на бесплатную экспресс-оценку Вашей товарной ниши на электронную почту [pr@vvs-info.ru](mailto:pr@vvs-info.ru) в течение 72 часов.

### Исчезающая скидка

**При выполнении домашнего задания вы получите уникальный промо-код на скидку в 20% на проведение маркетингового анализа по Вашей товарной нише.**

**Скидка действует в течение 2 недель, а потом она исчезает.....**