

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ «ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА»

Программа включает в себя экспортные семинары по 11 темам экспортной деятельности. Экспортные семинары проводятся в регионах России на базе центров поддержки экспорта в форме бизнес-тренингов и построены по принципу «60% теории – 40% практики».

Участники семинаров получают знания и на месте отрабатывают их на практике, решая задачи и кейсы. Тренинги проводят квалифицированные тренеры, прошедшие обучение и аттестацию в Школе экспорта РЭЦ.

Программа включает в себя семинары по следующим темам:

СЕМИНАР «ОСНОВЫ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

В семинаре последовательно рассмотрен каждый из этапов жизненного цикла экспортного проекта. Слушатели узнают о преимуществах экспортной деятельности для российских предпринимателей, изучат механизмы выбора потенциального рынка для международных продаж и поиска первых иностранных покупателей; смогут оценить соответствие своего продукта требованиям внешнего рынка; определят потенциальные риски и способы их минимизации; проанализируют основные этапы осуществления внешнеторговой сделки: международные переговоры, заключение внешнеторгового контракта, таможенное оформление, оптимизация логистических процессов и получение валютных платежей; а также выявят инструменты государственной поддержки, наиболее релевантные для проекта.

СЕМИНАР «МАРКЕТИНГ КАК ЧАСТЬ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА»

В семинаре последовательно описаны элементы комплекса 4P (Product - товар, Price - цена, Place - место, Promotion - продвижение) в контексте внешнеторговой деятельности: в частности, как провести SWOT-анализ страны для экспорта, в каких источниках можно найти фактическую цену заключения мировых сделок или как адаптировать рекламные сообщения к местным социальным, культурным и религиозным особенностям. Основа семинара — описание базовых маркетинговых инструментов, иллюстрированное практическими примерами. Освоение материала

упрощается и за счет того, что с описываемыми приемами слушатели ежедневно сталкиваются не только как предприниматель, но и как потребитель.

СЕМИНАР «ЭФФЕКТИВНАЯ ДЕЛОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ»

Деловое общение с представителями зарубежных предприятий является одним из ключевых факторов успеха экспортного проекта. Для удобства слушателей содержание семинара повторяет логику проведения переговоров: начало переговоров (знакомство, первые предложения); основной этап переговоров (дебаты, презентация, возражения); завершающий этап (конкретные предложения, принятие решений и завершение переговоров). Слушатели узнают о том, как эффективно организовать коммуникационный процесс, познакомиться с потенциальными потребителями и получить репутацию надежного партнера в международном профессиональном сообществе.

СЕМИНАР «ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКСПОРТА»

Семинар посвящен юридическому сопровождению экспортной деятельности. В материалах семинара описаны международно-правовые акты, регулирующие внешнеторговую деятельность (в частности, Венская конвенция и термины Инкотермс®); особенности международного частного права, актуальные на этапах приглашения иностранного покупателя к сделке, согласования и заключения с ним внешнеторгового контракта; механизмы досудебного урегулирования споров и судебных разбирательств по внешнеторговым сделкам; виды интеллектуальной собственности, меры их защиты при выходе на международные рынки и инструменты финансовой поддержки зарубежного патентования.

СЕМИНАР «ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЭКСПОРТА»

Для получения максимальной выгоды от экспортной деятельности предпринимателям следует заранее продумать экономику внешнеторгового контракта. В семинаре на практических примерах показан порядок расчета стоимости экспортного контракта; представлены инструменты финансирования внешнеторговой сделки и алгоритм выбора наиболее релевантных из них с учетом условий экспортного контракта; проанализированы потенциальные финансовые риски, связанные с кредитованием иностранного покупателя, использованием различных методов платежей и работой зарубежных банков, и сформулированы этапы ведения

переговоров с институтом государственной финансовой поддержки экспорта при запросе финансирования.

СЕМИНАР «ДОКУМЕНТАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ЭКСПОРТА»

Жизненный цикл экспортного проекта предусматривает оформление определенной документации практически на каждом этапе его реализации. Для помощи предпринимателям в правовом обеспечении международной сделки купли-продажи семинар содержит сведения о законодательных актах, определяющих документационное обеспечение экспортной сделки; тарифном и нетарифном государственном регулировании экспортной деятельности; документационном обеспечении процедуры экспортного контроля; нормах валютного законодательства; ситуациях проведения дополнительной валютной или таможенной экспертизы и порядке оформления документов валютного контроля.

СЕМИНАР «ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА»

Подготовка к декларированию продукции в таможенных органах происходит после подписания внешнеторгового контракта и получения документов, обеспечивающих правовое сопровождение сделки. Данный семинар последовательно описывает основные таможенные операции: выбор таможенной процедуры, определение кода ТН ВЭД и страны происхождения товара; расчет таможенной стоимости экспортируемой продукции; сбор разрешительных документов для последующего декларирования товаров; уплата таможенных платежей и пошлин; взаимодействие с органами таможенного контроля для оформления вывозимых товаров и защита прав экспортера от неправомерных решений или бездействия сотрудников таможенного ведомства.

СЕМИНАР «ЛОГИСТИКА ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ»

Логистические процедуры экспортной сделки согласовываются партнерами заранее для включения расходов на доставку товаров в стоимость внешнеторгового контракта. Затраты на логистику могут составлять в среднем от 10 до 30% от стоимости товара, однако грамотно выстроенный процесс транспортировки товара помогает минимизировать эти издержки. Из семинара слушатели узнают обо всех этапах процедуры передвижения товара от продавца к покупателю: выбор провайдера транспортно-логистических услуг; правовое обеспечение логистики и оформление транспортной документации; страхование продукции от логистических рисков; выбор подходящей тары,

упаковка и маркировка товара, складирование, анализ существующих средств международной транспортировки и использование возможностей почтового сообщения, электронных площадок и баз данных в логистике.

СЕМИНАР «ВОЗМОЖНОСТИ ОНЛАЙН-ЭКСПОРТА»

Использование современных интернет-технологий дает экспортерам дополнительные возможности для реализации внешнеторговой деятельности. Из семинара слушатели узнают о различных значимых аспектах международных онлайн-продаж: выборе наиболее рентабельной модели интернет-продаж; анализе существующих площадок для электронной торговли (маркетплейс или собственный интернет-магазин), преимуществах и особенностях каждого из них; экономических факторах, влияющих на объем интернет-торговли в разных странах; разработке стратегии рекламного продвижения экспортируемой продукции, повышении и поддержании лояльности интернет-аудитории; инструментах, используемых для повышения прибыльности интернет-экспорта, и работе с органами государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

СЕМИНАР «НАЛОГИ В ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Экономика экспортного проекта зависит от многих факторов, связанных с налогообложением предпринимательской деятельности. Из семинара слушатели узнают, как повысить эффективность внешнеторговой сделки; как выбрать систему налогообложения и налоговый режим с учетом вашей бизнес-модели; какие этапы экспортного проекта подвержены наибольшим налоговым рискам; какие документы следует подготовить экспортеру для получения льготной ставки НДС и как пройти налоговую проверку и взаимодействовать с налоговыми инспекторами.

СЕМИНАР «ПРОДУКТЫ ГРУППЫ РЭЦ»

Семинар рассказывает об инструментах поддержки, продуктах Группы РЭЦ, которыми может воспользоваться экспортер для анализа внешних рынков, проработки вопросов поиска и оценки потенциальных покупателей, подготовки предприятия и товара к экспорту, привлечения финансирования под экспортные сделки и компенсации определенных затрат, гарантийных обязательств и страхования.