



Перечень курсов образовательного проекта

Курс 1. Маркетинг как часть экспортного проекта

В курсе 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.

Курс 2. Основы экспортной деятельности

Курс рассказывает о преимуществах экспортной деятельности для российских предпринимателей, механизмах выбора потенциального рынка для международных продаж и поиска первых иностранных покупателей; оценке соответствия продукта требованиям внешнего рынка; определении потенциальных рисков и способах их минимизации; основных этапах осуществления внешнеторговой сделки: международных переговорах, заключении внешнеторгового контракта, таможенного оформлении, оптимизации логистических процессов и получении валютных платежей; а также выявлении инструментов государственной поддержки, наиболее релевантных для проекта.

Курс 3. Эффективная деловая коммуникация для экспортеров

В курсе представлена логика проведения переговоров: начало переговоров (знакомство, первые предложения); основной этап переговоров (дебаты, презентация, возражения); завершающий этап (конкретные предложения, принятие решений и завершение переговоров).

Курс 4. Правовые аспекты экспорта

Курс посвящен юридическому сопровождению экспортной деятельности. В материалах курса 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.

Курс 5. Финансовые инструменты экспорта

В курсе 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.

Курс 6. Документационное сопровождение экспорта

Курс 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.

Курс 7. Таможенное регулирование экспорта

Курс 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 неправомερных решений или бездействия сотрудников таможенного ведомства.

Курс 8. Логистика для экспортеров

В курсе представлены все этапы 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.

Курс 9. Возможности онлайн – экспорта

Курс рассказывает 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.

Курс 10. Налоги в экспортной деятельности

Курс содержит сведения как повысить эффективность внешнеторговой сделки; как выбрать систему налогообложения и налоговый режим с учетом 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.

Курс 11. Продукты Группы Российского экспортного центра

Курс рассказывает об инструментах поддержки, продуктах Группы АО «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.