|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Томская ТПП** | **P:\Внешэконом\Владислав\!2017\май\лого Фонд развития.png** |  |
|  |  |  |

**Программа обучения «Интеграция в ВЭД»,**

**29-31 мая 2017 года**

1. **Внешнеэкономическая деятельность и международная торговля. Законодательная база**
2. **Задачи подразделения ВЭД на предприятии**
3. **Этапы международной сделки**
4. **Выбираем потенциальных партнёров:**
   1. Россия, СНГ, ТС, ЕАЭС Вьетнам, Китай, Европа - Текущие тенденции и перспективы развития внешнеэкономической деятельности. Предварительная оценка проекта
   2. Внешние политические ограничения
   3. Ментальные особенности ведения бизнеса.
   4. Как работать с вьетнамскими поставщиками. Основные тонкости переговоров
   5. Китайский менталитет
   6. Европейский менталитет
   7. Менталитет российского бизнеса.
   8. Сравнение традиционных восточной и западной практик ведения бизнеса
   9. Где искать: источники информации о производителях
   10. Основные правила выбора поставщика. Как проверить надежность потенциального партнера?
   11. Взаимодействие: как правильно провести первичные переговоры (переписка, телефонные переговоры)
   12. Оценка качества продукции – образцы, испытания, сертификация
   13. Налаживание взаимодействия с поставщиком, в каких случаях необходимо ехать с визитом на фабрику.
   14. Основные выставки ЮВА. Как выбрать площадку, стоимость участия
5. **Риски участника ВЭД**
   1. Категории рисков ВЭД.
   2. Системный подход к анализу и управлению рисками.
6. **Заключение контракта** 
   1. Фиксируем параметры сделки
   2. Прямой / непрямой контракт. Производитель – Экспортёр
   3. Разрешительная документация. Сертификат происхождения, Прайс-лист
   4. Валюта контракта
   5. Шаблон контракта – внимание на ключевые разделы. Спецификация
7. **Контроль качества продукции**
   1. Варианты организации контроля качества товаров. Расчёт стоимости
   2. Приемка продукции на загрузке. Соответствие заказу, товаросопроводительным документам
   3. Упаковка продукции, маркировка
8. **Регулирование коммерческих споров практика**
9. **Транспортная логистика из стран ЮВА и Европы**
   1. Основная цель логиста
   2. Основные правила выбора оптимальной транспортной схемы
   3. Автомобильная доставка (Европа, страны ЕАЭС)
   4. Морская доставка (Вьетнам, Китай)
   5. Железнодорожная доставка (Китай)
   6. Авиадоставка (Вьетнам, Китай)
   7. Сборные грузы (ЮВА, Европа)
   8. Страхование грузов
10. **Организация таможенного оформления грузов**
    1. Правила определения кода ТН ВЭД
    2. Документы, необходимые для таможенной очистки груза в России
    3. Торговая марка. Регистрация ТМ, прохождение таможни, ограничения
    4. Прямой / непрямой контракт. Производитель - Экспортёр
    5. Ценовой анализ ФТС и доказательство таможенной стоимости товаров
    6. Преимущества «белого» таможенного оформления. Риски «серых» схем
    7. Торговая марка. Регистрация ТМ, прохождение таможни, ограничения
    8. Изменения в процедурах таможенного оформления
    9. Досудебное решение, суд
    10. Оплата таможенных платежей. Возврат ДС, сроки
    11. Единый лицевой счет ФТС
    12. Электронный кабинет участника ВЭД
11. **Сертификация**
    1. Виды сертификации
    2. Заградительные барьеры и безопасность потребителей
    3. Квоты, лицензирование, ограничения
    4. Фитосанитарный и ветеринарный контроль
    5. Требования к маркировке ТР ТС(ЕАЭК)
12. **Финансовый блок**
    1. Выбор банка и банковские издержки
    2. Расчёт себестоимости поставки
    3. Расчёт полной себестоимости импорта
    4. Расчёт экспортной сделки
    5. Хеджирование валютных рисков
    6. Валютное регулирование
    7. Механизмы покупки валюты
    8. Варианты расчетов T\T, LC, BLC, ОА
    9. Финансовое обеспечение ВЭД. Лизинг. Кредитование экспортно-импортных сделок
13. **Налоговый блок**
    1. Налоговая нагрузка для российского бизнеса экспорт/импорт
    2. Налоговое прогнозирование.
    3. Анализ прямых/непрямых затрат
    4. НДС экспортера/импортера
    5. НДС. Электронная книга продаж и влияние на импорт
    6. Налоговая нагрузка Китай\Европа
    7. Особенности офшорных сделок и налоговые последствия
14. **Системный анализ ВЭД**
    1. Организационная структура ВЭД подразделения предприятия
    2. Структура отдела ВЭД. Оптимальная структура отдела
    3. Стоимость отдела ВЭД
    4. Бухгалтерия участника ВЭД – взгляд управленца
    5. Выбор подрядчиков
    6. ВЭД-аутсорсинг
    7. Риски ВЭД
    8. Пост-контроль участника ВЭД. ФТС и ФНС, ФТС и банки, встречные проверки
    9. Варианты оптимизации затрат ВЭД
15. **Организация экспорта**
    1. Этапы экспортного проекта
    2. Маркетинговые исследования рынка сбыта
    3. Идея - продукт
    4. Правила поиска потенциальных покупателей и их контактов
    5. Проверка репутации и платежеспособности партнера
    6. Бизнес план экспортного проекта
    7. Маркетинговая поддержка
    8. Риски при работе с покупателями и пути их решения
    9. Экспорт продукции - требуемый пакет документов
    10. Условия оплаты по контракту
    11. Возмещение НДС
    12. Хранение товара и дистрибуция
    13. Налоговая система Китая
    14. Расчёт стоимости проекта
    15. Хранение и дистрибуция

**Бизнес-тренеры:**

**Кокот Татьяна Викторовна (г. Москва)** - известный российский эксперт в сфере внешнеэкономического сотрудничества, имеющий многолетний опыт реализации и сопровождения внешнеэкономических сделок с зарубежными компаниями, эксперт международных конференций, семинаров, форумов. Автор аналитических статей по ВЭД для журналов, генеральный директор консалтинговой и внешнеторговой фирмы «ЧИН-РУ».

**Лепихов Антон Владимирович (г. Москва)** - известный российский эксперт-практик в сфере международных и деловых отношений, имеющий многолетний практический опыт делового консалтинга и представляющий интересы российских компаний в КНР и странах ЮВА.