

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Кандрашина Елена Александровна
Должность: Врио ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»
Дата подписания: 09.11.2022 13:03:57
Уникальный программный ключ:
b2fd76552114c570b8c6e6e502a10b4f1de8ae0d

4. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНЫХ МОДУЛЕЙ

Модуль
Введение в экспорт
Жизненный цикл экспортного

Концепция национального проекта «МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ И РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА».

Государственная поддержка экспортноориентированных предприятий

Экспорт (от лат. exporto — вывожу; англ. export) — вывоз за границу товаров, проданных иностранному покупателю или предназначенных для продажи на иностранном рынке. Российское законодательство определяет экспорт как «вывоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, с таможенной территории Российской Федерации за границу без обязательства об обратном ввозе». Базовые элементы экспорта (товар, рынок, покупатель) схожи с элементами продаж на внутреннем рынке. Но при экспорте товар предназначен для продажи на зарубежном рынке иностранному покупателю и доставляется через границу Российской Федерации.

Региональный экспортный стандарт

Одним из основных направлений государственной политики РФ в отношении ВЭД является увеличение объемов экспорта российских товаров и услуг в зарубежные страны. Особое внимание государство уделяет повышению экономической устойчивости и конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства. Для снятия барьеров, которые препятствуют началу экспортной деятельности, создана государственная система поддержки несырьевого экспорта. Механизмы и инструменты системы поддержки экспорта помогают на определенных этапах экспортного проекта решать целый ряд финансовых и нефинансовых вопросов, осложняющих выход российских товаров и услуг на внешние рынки. Государство активно нарабатывает механизмы стимулирования экспорта малого и среднего предпринимательства (МСП), и важно, чтобы компании как можно больше знали о том, что может помочь им пройти свой экспортный путь с максимальной отдачей и наименьшими затратами.

Стандарт по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности в субъектах Российской Федерации разработан в соответствии с планом национального проекта "Международная кооперация и экспорт" в целях совершенствования институциональной экспортной среды в субъектах Российской Федерации.

Инструменты внедрения Стандарта

1. Региональный орган исполнительной власти, ответственный за координацию развития экспорта
2. Экспортный совет при главе региона Раздел по экспорту в социально-экономической стратегии региона ЦПЭ и консультационная инфраструктура поддержки экспорта
3. Представительства и торговые дома за рубежом Участие экспортеров в составе официальных делегаций за рубеж Дни международного бизнеса
4. Региональный бренд Информационный ресурс в сети Интернет Обучение начинающих экспортеров
5. Клуб экспортеров

Развитие экспортного потенциала организации малого-среднего предпринимательства Самарской области

Экспортный потенциал Самарской области:

1. Построение дорожной карты по продвижению экспортного потенциала Самарской области.
2. Основные этапы работы с потенциальными экспортерами, субъектами малого и среднего предпринимательства Самарской области (ответы на часто задаваемые СМП вопросы, помощь в сопровождении).
3. Управление рисками, при экспорте продукции, произведенной СМП.
4. Самарская область глазами потенциальных импортеров товаров,
5. произведенных на территории Самарского региона.
6. Особенности деятельности различных экономических союзов.
7. Особенности ведения международного бизнеса в странах Евросоюза, Латинской Америки и Азии. Страновые приоритеты.
8. Основные требования к товарам, произведенным на территории Самарской области, со стороны зарубежных партнеров.

Эффективный маркетинг для экспортера

Цель маркетингового исследования при экспорте — определить наиболее привлекательный иностранный рынок и найти потенциального иностранного покупателя. Маркетинговые исследования не всегда могут дать ответы на все интересующие вопросы, и полученная информация может содержать неточности. В то же время маркетинговое исследование является наиболее действенным инструментом, позволяющим принять решение о выходе на тот или иной иностранный рынок и снизить риски до приемлемого уровня.

Правовое и документационное обеспечение экспортной деятельности

Товар должен пройти процедуры оценки соответствия требованиям страны покупателя. Необходимо изучить законодательство и получить заключение о требованиях страны. Если страна входит в Таможенный союз, то нужно учесть и требования Союза (например, общие требования для стран — членов Союза действуют в ЕС). По результатам оценки соответствия требованиям технических регламентов (директив) выдается или регистрируется третьей независимой стороной или непосредственно заявителем документ об оценке соответствия. Документы об оценке соответствия бывают следующими:

Риски взаимодействия субъектов системы таможенно-логистического обслуживания экспортных товаропотоков

При осуществлении экспортной деятельности риски неизбежны. Джон Кеннеди однажды сказал: «У любого плана действий есть своя цена и свой риск. Но они значительно меньше, чем цена и риск комфортабельного ничегонеделания». Если же компания собирается выводить свой товар на экспорт, «ничегонеделанию» места быть не должно. Необходимо заранее проанализировать, с какими трудностями может столкнуться компания, чтобы полностью или частично минимизировать риски.

