

ЭКСПО



- 5. Производство**
 - 5.1 Оценка кадрового ресурса
 - 5.2 Оценка производственных мощностей
 - 5.3 Оценка достаточности сырья, материалов, полуфабрикатов
 - 5.4 Оценка финансовых ресурсов, которые понадобятся в производстве
-

5.1. ОЦЕНКА КАДРОВОГО РЕСУРСА

Новые компетенции:

- владение иностранными языками;
- владение инструментами международного маркетинга (особенности иностранных покупателей);
- умение ведения деловых переговоров с иностранными партнерами;
- владение специальными знаниями (финансы, таможня, логистика и т.д.);
- знание правовых аспектов ведения экспортной деятельности.

Специалисты, которые необходимы для ВЭД

- ✓ **Специалист по продажам / сбыту (исследование рынка, продвижение продукта, ведение международных переговоров; должен владеть элементами продвижения продукции предприятия за рубежом).**
- ✓ **Юрист-международник (подготовка и заключение внешнеторгового контракта, ведение переговоров по заключению внешнеторгового контракта, получение сертификатов соответствия, лицензий, разрешений; осуществляет работу, связанную с защитой прав на ИС, разрешение международных споров. Обязательно наличие практического опыта, который позволяет нивелировать все риски, связанные с практической реализацией внешнеэкономической сделки).**
- ✓ **Бухгалтер / финансист (занимается вопросами привлечения внешних финансовых источников, оценкой финансовых рисков, связанных с заключением и исполнением внешнеэкономической сделки).**
- ✓ **Специалист по производству (планирует, оценивает и при необходимости вносит изменения в продукт, предназначенный для экспорта. Иметь знания о необходимости модификации — адаптации товара с учетом новой стандартизации, разработке нового товара, устранении устаревшей продукции, о дизайне и качестве товара, о процессе производства, об упаковке для экспорта, о маркировке для экспорта, о брендах и торговых марках продукции, про обслуживание товара).**

5.2. ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ

Необходимо оценить способность компании производить и накапливать произведенную продукцию. Предприятие должно быть готово к потенциальному увеличению объемов и быть способным выполнить заказы. Оптимально - загрузить используемые и свободные производственные мощности, найти возможности увеличения производительности без дополнительных су

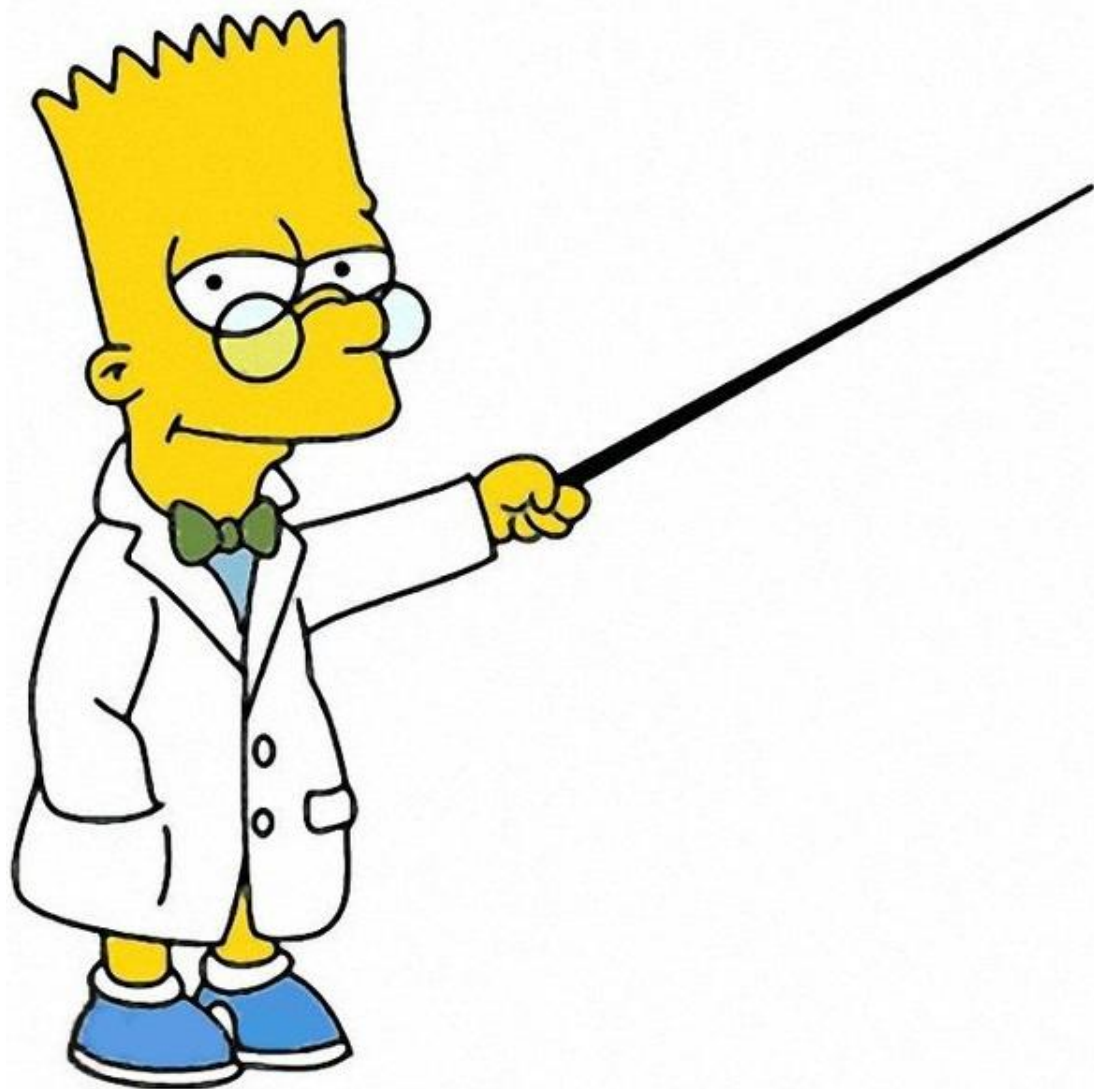


5.3. ОЦЕНКА ДОСТАТОЧНОСТИ СЫРЬЯ, МАТЕРИАЛОВ, ПОЛУФАБРИКАТОВ

Необходимо проверить и оценить, проработаны ли вопросы транспорта и упаковки, складирования, перевозки, наличия сырья для производства готовой продукции, соответствие упаковки товара международным стандартам (подлежит ли она повторному использованию), каков размер доли

материально-технического обеспечения в отпускной цене, способна ли компания технически адаптировать свой продукт (упаковку, этикетки) в зависимости от потребностей и пожеланий покупателя, климатических и географических условий, действующих законодательных постановлений и норм на иностранном рынке и при наименьших затратах.





Пример из практики начинающего экспортера: компания производит паркетную доску. На выставке удалось заключить очень выгодный контракт с партнером из Китая. У россиянина мощности были загружены на 45 – 50% при производстве на внутренний рынок, теперь он мог бы загрузить оборудование на все 100%. Однако китайская сторона выдвинула требования к более высокому качеству продукта. И экспортер столкнулся с дилеммой: изменять ли что-то в текущем производственном процессе, не меняя оборудование, или закупить новое, дающее требуемое качество? Производитель принял решение обратиться за финансовой поддержкой в Росэксимбанк для закупки нового оборудования: его выбор — «закупить новое» — был сделан для создания задела прочности производства с учетом прогноза по росту объема выпускаемой продукции.

5.4. ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ, КОТОРЫЕ ПОНАДОБЯТСЯ В ПРОИЗВОДСТВ

В начале экспортной деятельности могут появиться дополнительные затраты: необходимость увеличения мощностей производства; средства для адаптации продукта к требованиям намеченного рынка; расходы на обучение персонала; поездки за рубеж; расходы на страхование рисков. До начала экспорта следует составить финансовый план, главной целью которого станет расчет объема финансовых ресурсов для покрытия будущих расходов как на внутреннем, так и на иностранном рынке.



МАТЕРИАЛ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

(оформление на слайдах)

Перечень основных вопросов при адаптации товара к стандартам иностранного рынка по направлениям:

Необходимость адаптации	
Какие существуют нормативные требования в стране экспорта (стандарты, нормы, сертификаты и т. д.)?	
Насколько продукт соответствует природно-климатическим условиям?	
Какие существуют ограничения с точки зрения здоровья населения, экологии, утилизации, энергопотребления, культурных особенностей?	
Как отличаются стандарты жизни иностранных потребителей?	
Создание торговой марки, упаковка, маркировка	
Какие существуют ограничения по использованию цвета и символов?	
Какие языки следует использовать на этикетках и для маркировки?	
Какие существуют требования по указанию информации о составе?	
Какие существуют предпочтения по составу и дизайну не только у потребителя, но и у торговых посредников и перевозчиков?	
Какие требования по маркировке?	
Чем отличаются требования по упаковке?	
Какие символы приемлемы для упаковки, как следует использовать штрихкод?	
Как защищаются торговые марки в стране экспорта (авторские права, патенты)?	
Как потребитель воспринимает страну происхождения?	

Сборка товара

Как будет поставляться продукт (в собранном или разобранном виде)?

Где будет собираться продукт (в торговом зале, на складе и т.д.)?

Кто будет заниматься сборкой продукта?

Какие необходимы инструкции, чертежи?

Как можно облегчить перемещение (колеса, подвески, упаковка и т.д.)?

Потребуется ли обучение?

Гарантийное обслуживание

Какие существуют требования по гарантийному сроку?

Каков должен быть срок гарантии? Важна ли гарантия для потребителя?

Кто и как будет осуществлять гарантийное обслуживание?

Послепродажное обслуживание

Какие возможны поломки?

Кто и как будет устранять поломки?

Необходимо ли создавать собственные сервисные центры?

Потребуется ли поставка запасных частей?

Потребуется ли обучение?

МАТЕРИАЛ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Шаг 1. Оценка кадрового ресурса фирмы

1. Оценка уровня готовности работников предприятия к ведению экспортной деятельности:

- круг работников, имеющих опыт ведения экспортной деятельности (при наличии)
- в каких областях знаний требуется провести повышение квалификации кадров
- требуется ли привлечение внешних специалистов (каких)?

2. Оценка мотивации персонала к экспорту и соответствия новым функциональным обязанностям

Шаг 2. Оценка производственных мощностей

Необходимо оценить, в состоянии ли текущее производство обеспечить сроки, качество, объемы для выполнения условий внешнеторгового контракта

Оценка готовности производства/предприятия к экспорту:

Шаг 3. Оценка оборотных средств

1. Возможности системы распределения продукции, отдельности ведения учета по товарам, реализуемым на внутреннем рынке и на экспорт, уровень транспортного обслуживания предприятия, вопросы упаковки, складирования, перевозки, наличия сырья для производства готовой продукции, соответствие упаковки товара международным стандартам (подлежит ли она повторному использованию), размер доли материально-технического обеспечения в отпускной цене

2. Способность предприятия технически адаптировать свой продукт (упаковку, этикетки) в зависимости от потребностей и пожеланий покупателей, климатических и географических условий, действующих законодательных постановлений и норм на иностранном рынке и при наименьших затратах

Шаг 4. Оценка оборотных средств и финансовых ресурсов

Расчет объема финансовых ресурсов для покрытия расходов как на внутреннем, так и на иностранном рынке

- 6. **Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика)**
 - 6.1 Таможня: система процедур и законодательные требования
 - 6.2 Логистика
-

6.1. ТАМОЖНЯ: СИСТЕМА ПРОЦЕДУР И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

Статья 212 Таможенного кодекса Таможенного союза определяет экспорт как таможенную процедуру, при которой товары Таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории Союза и предназначены для постоянного нахождения за ее пределами. При выполнении условий внешнеторговых контрактов необходимо изучение условий помещения товаров под таможенную процедуру экспорта, особенностей таможенного контроля и декларирования т



Законодательством Российской Федерации предусмотрены следующие упрощения процедур при экспорте:

- сокращение и установление исчерпывающего перечня документов, представляемых экспортерами для помещения под таможенную процедуру экспорта товаров, к которым не применяются вывозные таможенные пошлины;
- сокращение предельных сроков выдачи разрешения на вывоз (выпуск товаров до трех (двух) часов в случае выпуска) товаров, к которым не применяются вывозные пошлины;
- отказ от предоставления таможенным органам сведений о стоимости товаров (кроме статистической стоимости), если к товарам не применяются вывозные пошлины;
- установление специфической ставки сборов за совершение таможенных операций, не зависящей от стоимости товаров.

Вопрос выбора таможни. Обычно таможенное оформление осуществляется той таможней, в регионе деятельности которой зарегистрирован экспортер. Но в отношении отдельных категорий товаров установлены специализированные места оформления (скоропортящиеся товары, товары, содержащие драгоценные камни и драгоценные металлы, продукты нефтепереработки и др.).



Электронное декларирование

декларант имеет возможность подать таможенную декларацию в электронном виде в любой таможенный орган вне зависимости от местонахождения товаров. Например, Барнаульский таможенный пост может принимать таможенные декларации на товары, находящиеся в регионе деятельности таможенных постов Читинской или Смоленской таможни, и производить их таможенное декларирование удаленно. Удаленный выпуск позволит бизнесу оптимизировать логистику поставок и снизить непроизводственные затраты.



Особая тема: самостоятельно или через посредников взаимодействовать с таможней. Профессионалы рекомендуют начинающим экспортерам пользоваться услугами таможенного представителя. На сайте ФТС РФ www.ved.customs.ru есть список таможенных представителей. Представитель поможет собрать и заполнить все необходимые документы, а в случае привлечения экспортера к ответственности за административное правонарушение в области таможенного дела за недекларирование и/или недостоверное декларирование таможенный представитель также несет ответственность.



Таможенные документы требуют аккуратности и внимания, при первой экспортной поставке таможенному представителю предоставляются устав, свидетельство о постановке на налоговый учет, выписка из ЕГРЮЛ, свидетельство о включении компании в ЕГРЮЛ, документы о присвоении кодов ОКВЭД, подтверждение полномочий и паспортные данные генерального директора и главного бухгалтера, бухгалтерский баланс за последний отчетный период, договор аренды (права собственности на нежилое помещение) на адрес регистрации компании. Экспортеру важно учесть, что на сроки прохождения таможни влияют такие факторы:

- вид, в котором осуществляется таможенное оформление вывозимых товаров (при использовании системы электронного декларирования или нет, правильности и полноты оформляемых и предоставляемых таможенному органу документов, проведении либо отсутствии таможенного досмотра при выпуске экспортируемых товаров, загруженности работы того или иного таможенного поста и т.д.);
- правильность оформления документов, необходимых для экспорта товаров, сроки их предоставления таможенному органу, правильность и оперативность действий таможенного представителя.

МАТЕРИАЛ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Пункты 1,2 уже пройдены. Нужно сделать пункты 3,4,5,6. Для 3 пункта: что это такое , для чего, образец;

Для пункта 4: образцы; для пункта 5: величина; для пункта 6: в чем заключается, какие

документы

План подготовки к таможенному оформлению:

Необходимые действия	Выполнение
Заклучение внешнеторгового контракта	
Получение документов, необходимых для соблюдения мер нетарифного регулирования (запретов и ограничений)	
Открытие паспорта сделки в уполномоченном банке	
Заклучение договора с таможенным представителем и логистической компанией	
Уплата вывозных таможенных платежей	
Осуществление таможенного оформления вывозимого товара	

6.2. ЛОГИСТИКА

Под логистикой понимается комплекс мер по доставке товара от экспортера (отправителя) до иностранного покупателя (получателя). Логистика — существенная статья расходов экспортера. Необходимо правильно подготовить груз к отправке, выбрать оптимальный маршрут и транспортные средства, а также правильно оформить пакет документов. Морской транспорт, автотранспорт, железнодорожный, авиационный — у каждого из них свои преимущества и недостатки:

Вид перевозки	Плюсы	Минусы
Морем	<ul style="list-style-type: none">• Низкая цена• Высокая сохранность товара	<ul style="list-style-type: none">• Длительные сроки
Автотранспорт	<ul style="list-style-type: none">• Сравнительно недорого, особенно на небольших расстояниях• Позволяет перевозить различные виды грузов (от 1 кг до крупногабаритных поставок)	<ul style="list-style-type: none">• Большие риски сохранности товара при перемещении по дорогам разного качества, погрузке-разгрузке и т.п.
Железнодорожный транспорт	<ul style="list-style-type: none">• Предсказуемые сроки• Любые габариты и размеры партий	<ul style="list-style-type: none">• Разный размер колеи в России и других странах (т.е. дополнительные затраты на перегрузку)
Авиатранспорт	<ul style="list-style-type: none">• Высокая надежность• Сроки доставки	<ul style="list-style-type: none">• Цена часто нестабильная и высокая• Проблема перевозки негабаритного груза

В логистике есть профессиональное понятие — логистическая цепочка. В звенья этой цепи входят и упаковка товара для транспортировки, и сбор необходимой документации для доставки товара, и выбор транспортной компании для осуществления самой доставки и т.д. Но особое место в данной цепочке следует уделить вопросу страхования груза. При расчете расходов на логистику лучше не экономить на этом, так как в процессе перевозки есть много моментов, влияющих на сохранность грузов. Начинающие экспортеры часто надеются на везение, что играет со многими плохую шутку.



**✓ Логистическая
цепочка**

Самостоятельно или через посредника осуществлять логистику? Чем выше объемы экспорта и чем разнообразнее география, тем целесообразнее иметь логиста в штате. Современные технологии помогают успешно управлять логистической цепочкой в разных вариантах как самостоятельно, так и через посредника.



МАТЕРИАЛ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

План подготовки к экспорту товара (логистика):

Подготовка	Выполнение
Подготовка упаковочного листа с указанием габаритов и веса упаковки каждого места	
Выбор маршрута	
Выбор транспорта (транспортной компании), заключение договора на транспортировку товара	
Подготовка счета (инвойса) для получателя с учетом всех расходов по условиям внешнеторгового контракта	