

Место проведения занятий: Инкубатор Малого предпринимательства (г. Могилев, б-р Юбилейный, 21)

Дата и время проведения занятий: С 1 апреля 2025 года по 6 мая 2025 года с 14.00 до 17.00

(в соответствии с программой обучения, программа прилагается)

ЦЕЛЬ КУРСА: *укрепление позиций предприятий на традиционных рынках, диверсификация поставок, формирование знаний об основных этапах экспортной деятельности, инструментах анализа внешних рынков, поиска потенциальных покупателей, ознакомление с инструментами государственной поддержки экспорта.*

ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ: *11 однодневных модулей.*

МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ: *семинары, тренинги.*

Обучение проходит на базе Центра экспорта Могилевской области с привлечением экспертов различных отраслей. После прохождения цикла модулей слушатели получают сертификат об обучении в «Школе экспортёра».

ДАТА	НАИМЕНОВАНИЕ МОДУЛЯ	Содержание модуля
<p>01.04.2025</p> <p>Комитет экономики Могилевского облисполкома</p> <p>Страховая компания «Белэксимгарант»</p>	<p>Модуль 1.</p> <p>Введение в экспорт: жизненный цикл экспортного проекта. Государственная поддержка экспортно-ориентированных предприятий.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Определение экспортной стратегии предприятия. Оценка экспортного потенциала; - Выбор внешнего рынка и поиск покупателя; - Формирование экспортной команды; - Государственные институты поддержки экспортеров; - Страхование экспортных рисков. Обеспечение экономической безопасности внешнеторговых контрактов.
<p>03.04.2025</p> <p>Экономический суд Могилевской области</p> <p>Юридическая фирма GRATA International</p>	<p>Модуль 2.</p> <p>Правовое обеспечение экспортной деятельности.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Право, применимое к внешнеторговому договору; - Взаимодействие с контрагентами до заключения внешнеторговых договоров; - Виды и формы внешнеторговых договоров; - Отдельные особенности исполнения обязательств по внешнеторговым договорам (порядок расчетов, сроки внешнеторговых операций, перемена лиц в обязательстве); - Порядок разрешения споров с иностранным контрагентом, в том числе взыскания дебиторской задолженности.
<p>08.04.2025</p> <p>Администрация «СЭЗ «Могилев»</p> <p>Банки</p>	<p>Модуль 3.</p> <p>Экономический потенциал предприятия-экспортера. Формы финансирования экспорта</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Экономика предприятия, ориентированного на экспорт: особенности, риски и управление результатом; - Построение работающей системы управления экономикой и контроллинга на предприятии; - Управление рентабельностью предприятия-экспортера; - Формы финансирования экспорта.
<p>10.04.2025</p> <p>Могилевская таможня</p> <p>ТЛЦ «Могилев-Белтаможсервис»</p>	<p>Модуль 4.</p> <p>Совершение таможенных операций при экспортных поставках. Логистика в экспортной деятельности.</p>	<p>Основные таможенные операции:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Выбор таможенной процедуры; - Условия помещения товаров под таможенную процедуру; - Документальное подтверждение заявляемых сведений таможенному органу; - Таможенные платежи; - Предъявление товаров таможенному органу, временная зона таможенного контроля; - Убытие товаров с таможенной территории ЕАЭС.

		<ul style="list-style-type: none"> - Транспортная логистика: обзор белорусского рынка логистических услуг; - Определение доступности рынка и возможности организовать транспортировку продукции; - Взаимодействие транспортно-логистических систем Республики Беларусь и других стран; - Аспекты транспортно-экспедиционной деятельности; - Организация мультимодальных перевозок.
<p>15.04.2025</p> <p>БелГИСС</p>	<p>Модуль 5.</p> <p>Оценка соответствия продукции в иностранных государствах.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Поддержка экспортно-ориентированных предприятий при проведении оценки (подтверждения) соответствия продукции международным и европейским требованиям; - Порядок и практика работ по оценке (подтверждению) соответствия продукции с целью получения права нанесения SE-маркировки; - Совместная деятельность БелГИСС и нотифицированных органов ЕС.
<p>17.04.2025</p> <p>РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен»</p>	<p>Модуль 6.</p> <p>Эффективный маркетинг для экспортеров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Задачи маркетинга и ключевые показатели; - Маркетинговые исследования и анализ; - Развитие рынка и продвижение продукции; - Тактики экспортного маркетинга.
<p>22.04.2025</p> <p>Могилевская таможня</p>	<p>Модуль 7.</p> <p>Осуществление внешнеторговых операций ТН ВЭД и ИНКОТЕРМС: практическое применение</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Практическое применение ТН ВЭД; - Пример идентификации товара из списка экспортного контроля; - Особенности применения правил ИНКОТЕРМС-2020; - Практика контроля за соблюдением порядка осуществления внешнеторговых операций.
<p>24.04.2025</p> <p>ИМНС по Могилевской области</p>	<p>Модуль 8.</p> <p>Особенности исчисления НДС при экспорте товаров (работ, услуг) за пределы Республики Беларусь</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Законодательные акты, определяющие особенности порядка налогообложения при экспорте товаров (работ, услуг) за пределы Республики Беларусь; - Ставки НДС; - Документальное подтверждение вывоза за пределы Республики Беларусь товаров, помещенных под таможенную процедуру экспорта; - Документальное подтверждение вывоза товаров в государства – члены Евразийского экономического союза; - Особенности применения налоговых вычетов; - Порядок возврата (зачета) НДС из бюджета Республики Беларусь;

		<ul style="list-style-type: none"> - Налоговый и отчетный периоды по НДС, сроки предоставления налоговых деклараций и уплаты НДС; - Вопросы выставления электронных счетов-фактур по НДС.
<p>30.04.2025</p> <p>Спикер согласовывается</p>	<p>Модуль 9.</p> <p>Деловая коммуникация в экспортной деятельности.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Основные проблемы и роль кросс-культурных коммуникаций при выходе на международные рынки; - Международный деловой этикет: основные правила межкультурного общения; - Особенности принятия решений в международном бизнесе; - Ключевые правила и особенности деловой переписки и общения с иностранными партнерами.
<p>02.05.2025</p> <p>Агентство внешнеэкономической деятельности</p>	<p>Модуль 10.</p> <p>Возможности онлайн-торговли для экспортеров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Приобретаемые возможности и дополнительные затраты предприятия при интернет-экспорте; - Специфика реализации экспортной деятельности через онлайн-площадки; - Примеры маркетплейсов для моделей бизнеса онлайн-экспорта; - Обзор и аудит онлайн инструментов (CRM, лендинг и мобильное приложение, онлайн представительства).
<p>06.05.2025</p> <p>УП «Могилевское отделение БелТПП»</p>	<p>Модуль 11.</p> <p>Выставочно-ярмарочная деятельность экспортеров. Подготовка предприятия к участию в специализированных бизнес-миссиях.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Критерии выбора международных выставок; - Этапы подготовки к международным выставкам; - Формирование бюджета для подготовки к участию в выставке; - Техники продажи и работы с потенциальными заказчиками на выставках; - Механизмы возмещения затрат на участие в международных выставках за счет бюджета (Указ Президента Республики Беларусь от 14 ноября 2019 г. №412 «О поддержке экспорта»).