

Правильный расчет экспортной цены и подготовка коммерческого предложения

6-7 апреля 2017 года

Г. Киев, ул. Крещатик, 7/11

Программа мероприятия:

1 день:

1. Пример коммерческого предложения. Какие пункты обязательно должны входить в коммерческое предложение для рассмотрения его иностранными партнерами.

Правильная подача – залог дальнейшего успешного сотрудничества

2. Расчет цен на Ваши товары за рубежом. Пошаговая инструкция, что важно учитывать.

2.1. Себестоимость товара. Расчет экспортных возможностей.

2.2. Варианты оплаты за товар и их влияние на конечную цену товара. Какие риски в каждом из вариантов. Инкотермс 2010.

2.3. Оптимизация процесса перевозки и страхования грузов при экспорте

2.4. Транспортная составляющая и ее влияние на ценовое предложение

2.5. Все затраты и риски при формировании цены при экспорте

2.6. Определяем правильно таможенную ставку и квоты на свой товар и товар конкурентов

2.7. Тарифные графики Украины и ЕС – детальный разбор. Для чего нужно?

2.8. Основные требования импорта в ЕС, технические барьеры в торговле, сертификация, стандартизация. Учимся как определять, что именно Вам нужно

2.9. Статус уполномоченного экспортера. Как и где получить? Зачем нужен и кому? Какие документы готовить?

2.10. Кодирование товаров, таможенная стоимость, квоты, акцизы, НДС

2.11. Лицензирование, нужно ли Вам и как его получить

2.12. Расчет рисков при работе с контрагентами с ЕС

2.13. Изучение цен на товары конкурентов. Где искать?

Практические кейсы:

- Анализ данных о Вашей группе товаров при экспорте в ЕС за последние 5 лет (на примере одной из групп)

- Расчет экспортных цен на примере одной из групп товаров. Риски и затраты

- Практические кейсы по тарифным графикам

Бонусы:

- особенный механизм «отбора» контрагентов при осуществлении экспортных операций

- какие есть преференционные режимы в торговле с ЕС и как их правильно использовать

- какие возникают риски при использовании преференционных режимов

- страна происхождения товара: основные критерии. Как использовать на практике.

Советы и расчеты

- какие сертификаты нужны и для чего. EUR1 и/или сертификат формы А. Как они влияют на формирование цены

- Как использовать в свою пользу бренд «Сделано в Украине»

День 2

- Делаем конечные расчеты и выводим конечную цену при экспорте одного из своих товаров в ЕС с учетом всех составляющих
- Работа над ошибками
- Разбор практических кейсов
- Вопросы ответы