

16+

№1 (17) 2014

ВЭД КОНСАЛТИНГ

информационно-аналитический журнал

Maroc
Export



6

Поддержка национальных экспортеров

Опыт Марокко

18

ЗАБЛУЖДЕНИЯ
И ОШИБКИ
НАЧИНАЮЩИХ
ЭКСПОРТЕРОВ

26

НИДЕРЛАНДЫ
– КРУПНЕЙШИЙ
ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ
ПАРТНЕР
РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

34

КЕЙС
ТРЕТЬЕГО
ЭТАПА КОНКУРСА
«МАСТЕР ВЭД»

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
INTERNATIONAL EXHIBITION



РОССИЯ РОСТОВ-НА-ДОНУ
RUSSIA ROSTOV ON DON

ФЕДЕРАЛЬНАЯ
ТАМОЖЕННАЯ
СЛУЖБА



FEDERAL
CUSTOMS
SERVICE

ОРГАНИЗАТОРЫ: ЮТУ и СКТУ

УСТРОИТЕЛЬ: ЗАО «РОСТЭК-Таможинформ»

АПРЕЛЬ 17-18 APRIL

КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР
«ВертолЭкспо»

V МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА Таможня-Юг России: ВЭД, Транспорт, Логистика-2014

Таможенные услуги. Таможенные представители.
Customs services.
Customs brokers.

Информационные технологии и
программное обеспечение.
IT and software.

Системы безопасности, средства досмотра.
Security systems and personal security facilities.

Авиационные, автомобильные, железнодорожные,
морские и речные перевозки.
Транспортно-экспедиторские услуги.
Air, automobile, railway, sea and river
shipping operations. Freight forwarding services.

Банки и кредитные организации, уполномоченные в
области таможенного дела. Страхование. Логистика.
Banks and lending institutions, authorized as customs agents.
Insurance. Logistics

Склады и складское оборудование.
Погрузо-разгрузочное оборудование.
Транспортная тара и упаковка. Порты и терминалы.
Warehouses and storage equipment. Cargo
handling equipment. Shipping containers and
packaging. Ports and terminals..

VI МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ:
«ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ
ЮГА РОССИИ: ТАМОЖЕННАЯ
И ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ
СОСТАВЛЯЮЩИЕ»



ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА:



АЛТА СОФТ

ОРГКОМИТЕТ ВЫСТАВКИ: Тел./факс: 8 (495) 781-34-81, 8 (495) 610-21-32
e-mail: info@ruscustomsinform.ru, <http://ruscustomsinform.ru>



МЯКОТА

Александр Игоревич

главный редактор

Давайте жить интереснее!

Удивительно, как мы умудрились превратить в символы государств простые продукты, которые изображаем на магнитах, открытках и полотенцах. Америка – гамбургеры, Франция – круасаны, сыр и вино, Италия – спагетти и пицца и т. д. Каждый день мы приносим домой импортные вещи: швейцарский шоколад, белорусскую колбасу, китайский чай, испанское вино – просто фонтан дружбы народов. Самый популярный продукт российского производства для меня – хлеб, но, если говорить о названиях, то я обычно выбираю между «восточным лавашем» и «французским багетом». Повсюду иностранные надписи, все больше фирм называются по-английски. Заимствованные слова вторгаются потоком в наш повседневный диалог, и мы скорее растолкуем ребенку иностранный термин, чем русское устаревшее слово. Ничего не имею против глобализации, но традиции, язык, самобытность своего народа терять не хочу. Если так пойдет и дальше, скоро школьники вместе с числом в тетрадях будут писать курс евро. Все чаще слышу «А вот в Англии (Норвегии, Франции, Америке и т. д.) проще бизнес открыть (зубы лечить, детей воспитывать, дом строить и т. д.)». А у нас в России проще встретить человека, говорящего на русском языке. Всегда найдется место, где будет проще, но нужно ли думать об этом, если сейчас вы здесь? Значит это кому-нибудь нужно? Например, вам...

У нас даже надписи на заборе на английском пишут, тем временем в Англии, чтобы купить русские продукты, надо через весь город ехать в русский магазин. Если мы охотно перенимаем иностранные товары, то почему бы не сделать это равноценным обменом? Тем более у нас есть, что повезти за рубеж, и, главное, у нас большой потенциал для развития нового производства. Открыть свой бизнес, экспортировать товары – не просто, не быстро и не без потерь, но достижимо, успешно и прибыльно в умелых руках. Сейчас государство оказывает поддержку малым и средним предприятиям, и, надеюсь, это направление будет развиваться. Журнал, который вы читаете, существует именно для того, чтобы помочь российскому бизнесу, задача бизнеса – рассказать, чем именно ему надо помочь. Согласитесь, живой диалог всегда интереснее, чем косвенная речь, поэтому, уважаемые представители бизнеса, призываю вас к диалогу, к полемике, к сотрудничеству. Давайте жить интереснее!

6

ПОДДЕРЖКА НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКСПОРТЕРОВ. ОПЫТ МАРОККО

За последние годы российский рынок стал представлять стратегический интерес для марокканских компаний. Организация участия национальных экспортеров в зарубежных выставках является одним из наиболее распространенных механизмов поддержки марокканских компаний.

СТРАТЕГИЯ

10

ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ УСПЕХА - ЭТО КАЧЕСТВО ТОВАРА И РЕПУТАЦИЯ КОМПАНИИ

Компания-производитель высокотехнологичной продукции при экспорте постоянно сталкивается с различными проблемами. Как искать партнеров за рубежом? Как связываться с покупателями? Как быстрее и проще провести таможенное оформление? Эти и другие вопросы мы обсудили с заместителем директора по маркетингу ООО «Лазер-экспорт» Екатериной Федыной.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Свидетельство о регистрации
Федеральной службы по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых
коммуникаций
ПИ № ФС 77 – 51770 от 23.11.2012

Состав редакции:

Главный редактор

Александр Мякота

Выпускающий редактор

Анастасия Мякота

Дизайн и вёрстка

Евгений Ибрагимов
(Networker LTD)

Литературный редактор

Александра Локосова

Учредитель и издатель:

Частное образовательное
учреждение дополнительного
профессионального образова-
ния «Центр профессиональной
подготовки «Верная линия»

Адрес редакции:

353900, г.Новороссийск,
ул. Конституции, 18

телефон: +7 905-477-66-99

e-mail: vedcons@verline.ru

www.vedcons.ru

Работа с авторами:

+7 905-477-66-99

подписка и размещение

рекламы: +7 964-892-40-86

14

ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Для успешного функционирования созданной системы поддержки экспорта ей пока не хватает опыта успешной экспортной деятельности. Заполнить пробелы в системе не сложно, если опытные и начинающие специалисты будут действовать сообща...

ТЕХНОЛОГИИ

18

ЗАБЛУЖДЕНИЯ И ОШИБКИ НАЧИНАЮЩИХ ЭКСПОРТЕРОВ

На начальной стадии предпринимательской деятельности бизнес не застрахован от ошибок. Советы опытного эксперта помогут избежать или, по крайней мере, их минимизировать.

ОПЫТ

26

НИДЕРЛАНДЫ – КРУПНЕЙШИЙ ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ПАРТНЕР РОС- СИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

По итогам 2012 года российско-нидерландский товарооборот достиг рекордного уровня – 82,7 млрд. долларов, а в 2013 – снизился на 9,3%. О перспективах сотрудничества у этих двух стран пишет торговый представитель Российской Федерации в Королевстве Нидерландов Александром Черевко.

К СВЕДЕНИЮ

34

КЕЙС ТРЕТЬЕГО ЭТАПА КОНКУРСА «МАСТЕР ВЭД»

Что делать, когда таможенный орган меняет решение о классификации товара? Об этом кейс финалиста конкурса «Мастер-ВЭД» Ивана Родина.

МАСТЕР ВЭД

Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе и в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции.

Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. **Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.** Ответственность за их содержание несет рекламодатель.

Отпечатано в типографии «Лаки Пак» (ИП Елизарова Е.Н., Св-во 312619327900069 серия 61 №007558246 от 05.10.2012 г.), г. Ростов-на-Дону, ул. Мечникова д. 112 а.

Распространение:

- прямая подписка через редакцию журнала «ВЭД-консалтинг» на сайте www.vedcons.ru и по тел.: +7 (8617) 30-00-13
- подписка через интернет каталоги:

www.ural-press.ru (индекс ВН 002944), www.rucont.ru (по названию)

- подписка в любом почтовом отделении связи России по Объединенному каталогу «Пресса России» т. 1 «Газеты и журналы» индекс 34089
- распространение отдельных номеров на целевых выставках, конгрессах и конференциях

Цена свободная.
Тираж номера: 1000 экз.