



РАСПИСАНИЕ СЕМИНАРА

День 1	
10:00 – 18:00	
	Блок 1. ВВЕДЕНИЕ
	Знакомство
	Блок 2. ОСОБЕННОСТИ ЭКСПОРТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: КАКИЕ УСЛОВИЯ ПО ЭКСПОРТНОМУ КОНТРАКТУ ТРЕБУЮТ ПОИСК ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ
	1. Экономика экспортного контракта 2. Расчет стоимости экспортного контракта
11:30 – 11:45	ПЕРЕРЫВ
	Блок 2. ОСОБЕННОСТИ ЭКСПОРТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: КАКИЕ УСЛОВИЯ ПО ЭКСПОРТНОМУ КОНТРАКТУ ТРЕБУЮТ ПОИСК ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ (продолжение)
	Расчет стоимости экспортного контракта
	Блок 3. КАРТА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ЭКСПОРТЕРА
	1. Риски по экспортному контракту 2. Оценка рисков по экспортному контракту 3. Расчет ущерба (самостоятельное изучение) 4. Методы управления рисками 5. Стратегия управления рисками
13:30 – 14:15	ОБЕД
	Блок 4. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА: ФИНАНСИРОВАНИЕ И ЗАЩИТА ОТ РИСКОВ
	1. Предэкспортное финансирование 2. Финансирование коммерческого кредита экспортера или отсрочки платежа (дебиторской задолженности) экспортера 3. Решение мини-кейсов 4. Интерактивная работа «4 Шага» 5. Международный факторинг 6. Международный форфейтинг
15:45 – 16:00	ПЕРЕРЫВ
	Блок 4. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА: ФИНАНСИРОВАНИЕ И ЗАЩИТА ОТ РИСКОВ (продолжение)
	7. Кредит иностранному покупателю или банку иностранного покупателя (лизинговой компании, финансовой организации) 8. Аккредитивы



	9. Банковские гарантии 10. Расчет экономики экспортного контракта, анализ его условий
	Обратная связь
День 2	
10:00 – 18:00	
	Блок 4. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА: ФИНАНСИРОВАНИЕ И ЗАЩИТА ОТ РИСКОВ (продолжение)
	1. Введение в программу 2 дня 2. Обзор домашнего задания
	Страхование экспортных кредитов Особенности применения и комбинирование различных финансовых инструментов Финансовый инструмент как часть коммерческого предложения экспортера
11:45 – 12:00	ПЕРЕРЫВ
	Блок 4. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА: ФИНАНСИРОВАНИЕ И ЗАЩИТА ОТ РИСКОВ (продолжение)
	Практика ведения переговоров с контрагентом
	Блок 5. ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИНСТИТУТЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА: ОПЫТ И НАВЫКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
	1. Система государственной финансовой поддержки экспорта 2. Выбор экспорт-фактора 3. Что нужно знать при обращении за государственной финансовой поддержкой 4. Основные барьеры (стоп-факторы), препятствующие получению финансовой поддержки
13:30 – 14:30	ОБЕД
	Блок 5. ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИНСТИТУТЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА: ОПЫТ И НАВЫКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ (продолжение)
	1. Ведение переговоров с институтом государственной финансовой поддержки экспорта при запросе финансирования 2. Презентация своего проекта банку 3. Финансовые инструменты экспортера
	ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ КУРСА Обратная связь
16:30 – 17:00	ПЕРЕРЫВ
	Анкетирование Вручение сертификатов участия