

Пост-релиз о семинаре «Внешний менеджмент»

19 октября 2018 года Центром непрерывного профессионального образования ТОГИРРО на площадке ГАУ ТО «Западно-Сибирский инновационный центр» был организован семинар «Внешний менеджмент» для преподавателей профессиональных образовательных организаций совместно с предпринимателями Тюменской области.

Целью семинара являлось совершенствование теоретических знаний и практических навыков в сфере управления внешнеэкономической деятельностью, а также практических навыков для успешного и эффективного старта экспортного проекта на предприятии.

Модератором семинара выступила Медянская Рауза Ахметовна, заместитель генерального директора Удмуртской Торгово-промышленной палаты, директор ООО «Экспертный центр правового сопровождения ОППТ».

В ходе работы семинара рассмотрены различные актуальные аспекты в сфере управления внешнеэкономической деятельностью, с целью успешного и эффективного старта экспортного проекта на предприятии, в частности, сформированы знания и умения о:

- видах международных правовых актов, применимых в внешнеэкономической деятельности, о возможностях использования универсальных документов в работе над экспортным проектом своего предприятия;
- содержании положений Венской конвенции, о возможности применения положений, а также ориентироваться в них на практике;
- целях и сфере использования Инкотермс®, о различиях объемов прав и ответственности сторон внешнеторгового контракта применительно к каждому базису поставки по Инкотермс®;
- основных способах приглашения к сделке (оферта, коммерческое предложение, индикатив, MoU, termsheet), о их юридической силе, о разнице способов приглашения к сделке для своего будущего взаимодействия с разными клиентами;
- основных видах и проформах контрактов, используемых в международной практике, о выборе контрактной модели на базе типовых проформ с учетом минимизации рисков и важности проработки контракта;
- важных аспектах при подготовке внешнеторгового контракта, о роли зафиксированных в договоре условиях. Участниками семинара получен первичный опыт экспертизы контракта, а также в групповом взаимодействии разработан алгоритм экспертизы;
- основных положениях регулирующего права и обязанностями сторон по договору, об отличии частного права от публичного законодательства. Модератором семинара сформировано понимание важности выбора права, регулирующего контракт, а также закреплены важные детали по вопросам права, регулирующего взаимоотношения сторон экспортной деятельности;
- механизмах разрешения споров. В практической деятельности участники семинара научились понимать различные механизмы разрешения споров на практике;
- различных механизмах урегулирования споров, и об особенностях их применения. Участники осознали, что доступных технологий разрешения конфликтов – множество, и выбор механизма напрямую связан с их пониманием возможных рисков и потенциальных потерь. Практический пример показал важность взвешенного выбора подходящей процедуры рассмотрения спора, учета принципиальных деталей каждого механизма (страна, город);
- различных видах объектов интеллектуальной собственности применительно к различным видам объектов для экспорта (товары, технологии,

услуги и др.), о разнице между объектами интеллектуальной собственности, имеющими непосредственное отношение к экспорту, и о важности выбора правильного режима для обеспечения правовой охраны соответствующих прав;

- определении объектов интеллектуальной собственности, принадлежащих производителю конкретного товара. Каждый из участников получил первичный опыт экспертизы товара на наличие исключительных прав на выраженные в конкретном товаре объекты интеллектуальной собственности;

- видах патентно-информационных поисков. В ходе выполнения практического упражнения участники осознали, когда и в каких обстоятельствах рекомендуется использовать патентные поиски или реестры объектов интеллектуальной собственности;

- определении риска нарушения прав третьих лиц, о последовательности действий по проверке риска нарушения прав третьих лиц при принятии решения об экспорте продукции за рубеж;

- работе с базами данных Роспатента и ВОИС, об использовании доступных в Интернете базы данных, содержащих реестры объектов интеллектуальной собственности;

- видах споров по интеллектуальной собственности. В ходе дискуссии участники узнали, с каким спором они могут столкнуться, и какие меры им следует предпринять для защиты своих прав. На практическом примере ознакомились с конкретным спором о правах на интеллектуальную собственность, повлекшим убытки и расходы для экспортера, также обсуждены этапы освобождения товара в случае приостановки его выпуска на территории страны ввоза по причине риска нарушения прав третьих лиц;

- программах поддержки по льготному получению необходимых документов, поддержки патентования за рубежом, льготах при оплате официальных пошлин. Также модератором представлена информация о льготах и программах поддержки при патентовании за рубежом.

Особый интерес у участников вызвали вопросы, касающиеся подготовки внешнеэкономического контракта, способов приглашения к сделке, особенностей урегулирования споров, определения интеллектуальной собственности, а также дискуссии предпринимателей по реализации экспортной деятельности на предприятии.

В своих отзывах о проведенном семинаре участники отметили большую практическую значимость мероприятия, в процессе которого ознакомились с управленческими навыками организации внешнеэкономической деятельностью, а также практическими навыками для успешного и эффективного старта экспортного проекта на предприятии. По итогам семинара высказали слова благодарности и надежду на дальнейшее сотрудничество с целью актуализации профессиональных знаний в области экспортного менеджмента на предприятии.

*Информацию подготовила Костоломова Марина Киприяновна, методист
отдела программно-методического сопровождения профессионального
образования Центра*