

**Программы
семинаров для субъектов малого и среднего бизнеса, проводимых в
коворкингх Московской области**

1. «Анализ барьеров выхода на зарубежный рынок: сертификация, таможенная очистка, защита интеллектуальной собственности» (дата и время: 13.10.17 10.00, место проведения: г. Одинцово, ул. Молодежная, д.46).

Понятие барьера, виды барьеров выхода на зарубежный рынок.

Особенности правового регулирования защиты внутренних рынков в Евросоюзе, на Ближнем Востоке, в Юго-восточной Азии и странах СНГ.

Международные организации АТЭС, АСЕАН, БРИКС, Всемирная торговая и Всемирная таможенная организация.

Проведение сертификации российского товара за рубежом.

Юридическое сопровождение сделок за рубежом и таможенное оформление товаров.

Взаимодействие с торговыми представительствами Российской Федерации за рубежом в рамках:

- содействия в получении заинтересованными участниками внешнеторговой деятельности заказов на поставку товаров, работ и услуг, включая торговлю информацией и объектами интеллектуальной собственности, а также в продвижении российских инвестиционных проектов за рубежом;

- оказания содействия в продвижении на внешний рынок российских товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности, а также в создании благоприятных условий предоставления российским участникам внешнеторговой деятельности кредитных ресурсов в государстве пребывания;

- оказания содействия в установлении и развитии торговых связей между физическими и юридическими лицами Российской Федерации и государства пребывания торгового представительства Российской Федерации за рубежом.

2. «Деловое страноведение. Особенности хозяйственного развития и внешнеэкономической практики ведущих партнеров России по торгово-экономическому сотрудничеству» (дата и время: 18.10.17 10.00, место проведения: г. Реутов, ул. Победы, д. 7)

Особенности систем права партнеров России по торгово-экономическому сотрудничеству: влияние системы права на законодательство и практику правоприменения (внешнеэкономический аспект)

- особенности регулирования договорной работы и предпринимательских правоотношений в зарубежных странах

- роль судебной практики и ее влияние на развитие хозяйственных и внешнеторговых отношений;

- участие государств в организациях торгового сотрудничества и влияние актов, принимаемых в рамках организаций, на предпринимателей-участников хозяйственных отношений

Требования, предъявляемые к сделкам правовыми порядками зарубежных стран

- форма сделок (нотариальное удостоверение, государственная регистрация);

- существенные условия отдельных договоров;

- крупные сделки и сделки с заинтересованностью;

- международная купля-продажа и поставки товаров, подрядные работы;

Исковая давность и порядок регулирования в зарубежных странах

- сроки исковой давности по отдельным сделкам;

- порядок восстановления исковой давности;

- последствия пропуска исковой давности;

Недействительность и ничтожность сделок: практика и законодательство зарубежных стран

- понятие недействительных и ничтожных сделок;
- последствия недействительности сделок;
- особенности доказывания фактов недействительности сделок (процессуальный аспект);
- обеспечение конкуренции по совершении отдельных сделок.

3. Рентабельность и риски экспортной сделки. Экспортный контроль» (дата и время: 25.10.17 10.00, место проведения: г. Долгопрудный, ул. Дирижабельная, д.6 корп. 3)

Риски и методы защиты интересов российских экспортеров

Валютные риски при осуществлении экспортных операций

Налоговые методы защиты интересов российских экспортеров.

Инновационные стратегии страхования валютных рисков

Организация системы валютного контроля за осуществлением экспортных операций

Международная практика минимизации валютных рисков при осуществлении экспортных операций

4. «Как получить максимальную выгоду от участия в международной выставке» (дата и время: 01.11.17 10.00, место проведения: г. Красногорск, ул. Ленина, д.2 ТЦ «Красный Кит» 4 этаж.)

Выставка как инструмент продвижения на рынок экспортной продукции.

Определение коммерческих целей участия в выставочной деятельности.

Нормативное регулирование выставочной деятельности в зарубежных странах.

Оценка валютных критериев при принятии решения об участии в выставках.

Расчет бюджета выставки.

Зарубежный опыт практики учета валютных рисков при проведении международных выставок.

5. «Эффективные стратегии выхода на внешние рынки. Международный маркетинг. Организация первых экспортных поставок» (дата и время: 08.11.17 10.00, место проведения: г. Королёв, пр-т Космонавтов, д 20А)

Сущность международного маркетинга.

Основные цели использования международного маркетинга.

Международная торговля и международный маркетинг.

Особенности международного маркетинга.

Основные различия международного и национального маркетинга.

Стратегия выхода на международный рынок.

Способы выхода на внешние рынки.

Экспорт.

Совместная предпринимательская деятельность.

Прямое инвестирование.

Посредническая деятельность (поручение, комиссия, агентский договор).

Электронная коммерция.

Факторы, влияющие на выбор способа выхода на внешний рынок.

Международные маркетинговые коммуникации.

Сущность политики продвижения товара на внешних рынках.

Международная реклама.

Связи с общественностью.

Стимулирование продаж на внешних рынках.

Персональные продажи.

Продвижение товара в прямом международном маркетинге.

Коммуникации в многоуровневом (сетевом) маркетинге.

Call-центр как эффективный центр коммуникаций.

Международные ярмарки и выставки как инструмент международного маркетинга.

Организация первых экспортных поставок.

Оценка степени готовности компании к началу экспортной деятельности.

Возникающие проблемы и существующие решения на различных этапах организации экспортных поставок.