

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

**«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.

**«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 правом 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.

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

«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.
-

**«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.