

**Механизмы вывода продукции российских компаний на зарубежные рынки**

**1 день, 8 часов**

**Цель семинара:** помочь участникам ВЭД разобраться в механизмах продвижении товаров на международные рынки, особенностях международного маркетинга и системы государственной поддержки экспортеров.

**Семинар предназначен:** для специалистов и менеджеров ВЭД, профессиональные интересы которых связаны с внешнеэкономической деятельностью, маркетингом, ценообразованием, работой с внешнеторговыми контрактами, а также всех тех, кто хочет расширить свой уровень компетенций по указанным темам.

**Программа семинара:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Время** | **1. Стратегия выхода на внешние рынки** |
| **10-00 – 11-30** | * Понятие и особенности функционирования мировых рынков
* Особенности рынка промышленных товаров
* Конкуренция на мировом рынке товаров и услуг
* Представительства, филиалы, совместные предприятия и другие формы выхода на внешние рынки
* Базисные условия поставки: их роль и функции в обеспечении международной торговли
* Риски во внешнеэкономической деятельности, их классификация и способы минимизации
 |
| **2. Международный маркетинг и его роль в продвижении товара на внешние рынки** |
| * Источники информации о рынках и фирмах-партнерах
* Условия и критерии выбора внешнего рынка
* Базовые исследования зарубежных рынков, методы определения перспективного потенциала внешнего рынка
* Методика проверки финансовой надежности и деловой репутации иностранных партнёров.
 |
|  **11-30–**  **11-45** | **Кофе-пауза**  |

|  |  |
| --- | --- |
| **11-45 –****13-00** | * C:\Users\Элка\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\для коммерч_рус.jpgМеждународные переговоры: инфраструктура и основные цели
* Ценообразование во внешней торговле: способы фиксации внешнеторговых цен, виды скидок, применяемых в международной торговле
* Реклама и выставочно-ярмарочная деятельность, как инструменты продвижения российских товаров на внешние рынки
* Практические аспекты выходы на внешний рынок отдельных стран (СНГ, Китай, Европа, Латинская Америка, арабские страны)
 |
| **13-00-****14-00** | **Обеденный перерыв** |
| **14-00-15-30** | **3. Система государственной поддержки экспорта** |
| * Трудности и ограничения в продвижении российской продукции на зарубежные рынки
* Дорожная карта «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» и ее роль в обеспечении продвижения российского несырьевого экспорта на рынки зарубежных стран
* Механизмы государственной поддержка экспортно-ориентированных производителей
* Развития экспортной инфраструктуры. Система взаимодействия институтов поддержки экспорта, направленная на вывод продукции на иностранные рынки
 |
| **4. Особенности реализации внешнеторговой сделки** |
| * Контракт международной купли-продажи товаров – основные положения
* Внешнеторговая документация – порядок оформления и оборота
 |
|  **15-30–**  **15-45** | **Кофе-пауза**  |
| **15-45-17-00** | * Оплата внешнеторговых сделок
* Валютное регулирование и валютный контроль внешнеторговых операций
* Возмещение НДС при поставках товаров на экспорт
 |
| **5. Таможенное оформление внешнеторговых грузов**  |
| * Таможенная процедура экспорта: условия и порядок применения
* Меры таможенно-тарифного и нетарифного регулирования при экспорте товаров
* Техническое регулирование, сертификация, применение санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер при экспорте товаров
* Экспортный контроль внешнеторговых поставок. Разрешительный порядок осуществления внешнеэкономических операций с контролируемыми товарами и технологиями
 |
| **17-00- 17-15** | **Кофе-пауза** |
| **17-15- 18-00** | * Круглый стол с Травинским Петром Сергеевичем (ответы на вопросы)
 |