|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

**Программа семинара**

**«Вопросы ВЭД. Экспорт товаров и услуг на зарубежные рынки»,**

**24 августа 2017 года**

**Выход компании на зарубежные рынки:**

- Алгоритм товарного экспорта. Как верный порядок действий экономит время и деньги?  
- Как грамотно выбрать зарубежный рынок и оценить его потенциал?  
- Что нужно включить в маркетинговое исследование? Примеры технического задания.  
- Как найти исполнителя за рубежом, разбирающегося и в маркетинге и в импорте?  
- Полевой маркетинг и проверка спроса — критерии оценки качества работы исполнителя.  
- Как плохой маркетинг аукнется вам… на таможне, при перевозке и приемке товара покупателем?  
- Поиск покупателя за рубежом: способы, подводные камни.  
- Защита от основных рисков. Где подстелить соломки и сколько это будет стоить?  
- Подробный разбор экспортных кейсов из разных сегментов бизнеса.   
Можно подать заявку на разбор кейса из Вашего сегмента или разобрать задачи Вашей компании. Для подачи заявки свяжитесь с организаторами.   
**Нарушения валютного законодательства РФ — что учесть и как избежать дорогостоящих ошибок:**- Что разрешено и что запрещено при осуществлении валютных операций резидентами РФ  
- Виды нарушений, примеры ошибок российских компаний  
- Счета резидентов за пределами РФ. Как, о чем и как часто нужно уведомлять налоговые органы России? Меры борьбы с отмываением денег.  
- Репатриация резидентами иностранной валюты и валюты РФ  
- Изменения в ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле"  
- Административная и уголовная ответственность за нарушение валютного законодательства  
- Меры, позволяющие избежать административного взыскания по ч.4-5 ст. 15.25 КоАП  
**Страхование рисков при международной сделке. Инструменты и решения:**  
- Какие риски можно застраховать?  
- Механика страхования рисков  
- Стоимость защиты от рисков  
- Разбор кейсов компаний, получивших возмещение по страховке  
- Разбор кейсов незастрахованных компаний, подвергшихся воздействию рисков

**Кейс-сессия:**   
На кейс-сессии будут рассмотрены задачи конкретных местных компаний на зарубежных рынках. В живом режиме экспертами будут даны возможные решения этих задач и полезные компаниям контакты.