

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

#### **4. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНЫХ МОДУЛЕЙ**

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: Врио ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 01.04.2024 09:23:21

Уникальный программный ключ:

b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de8ae0d

| Модуль  |  |
|---|--|
| <p>Трансграничное сотрудничество предприятий Самарской области в условиях глобальных вызовов в рамках реализации Национального проекта «Международная кооперация и экспорт»</p> | <p>Для успешного развития Самарской области необходима активная и последовательная политика по интенсификации и расширению существующих, а также установлению новых экономических связей области и направлений международного и межрегионального сотрудничества.</p> <p>Большое значение в перспективе должно приобрести решение таких задач, как расширение экономических связей с другими субъектами Российской Федерации, странами СНГ и рядом стран ближнего и дальнего зарубежья по приоритетным направлениям экономического, производственного и социального сотрудничества.</p>   |
| <p>Экономическая безопасность внешнеэкономической деятельности предприятий региона.</p>   | <p>Экономическая безопасность реализуется посредством решения следующих задач: - изучение стратегии и тактики обеспечения внешнеэкономической безопасности России, ее регионов и отраслей в условиях встраивания в мировую экономику; - изучение механизмов нейтрализации и предотвращения возникающих угроз в сфере внешнеэкономической деятельности страны, региона, предприятия; - освоение методологии построения системы обеспечения экономической безопасности организации на основе соблюдения принципов на всех уровнях ее обеспечения; - изучение отраслевых особенностей внешнеэкономической организации в обеспечении ее экономической безопасности; - рассмотрение системы индикаторов и их пороговых значений, применяемых для оценки уровней экономической безопасности организации в сфере внешнеэкономической деятельности; - формирование практических навыков определения пороговых уровней безопасности</p>   |
| <p>Международный маркетинг. Методы исследования зарубежных рынков.</p>  | <p>Цель маркетингового исследования при экспорте — определить наиболее привлекательный иностранный рынок и найти потенциального иностранного покупателя. Маркетинговые исследования не всегда могут дать ответы на все интересующие вопросы, и полученная информация может содержать неточности. В то же время маркетинговое исследование является наиболее действенным инструментом, позволяющим принять решение о выходе на тот или иной иностранный рынок и снизить риски до приемлемого уровня.</p>  |
| <p>Региональный экспортный стандарт. Жизненный цикл экспортного проекта.</p>  | <p>Стандарт по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности в субъектах Российской Федерации разработан в соответствии с планом национального проекта "Международная кооперация и экспорт" в целях совершенствования институциональной экспортной среды в субъектах Российской Федерации.</p> <p>Инструменты внедрения Стандарта</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Региональный орган исполнительной власти, ответственный за координацию развития экспорта</li> <li>2. Экспортный совет при главе региона Раздел по экспорту в социально-экономической стратегии региона ЦПЭ и консультационная инфраструктура поддержки экспорта</li> <li>3. Представительства и торговые дома за рубежом Участие экспортеров в составе официальных делегаций за рубеж Дни международного бизнеса</li> <li>4. Региональный бренд Информационный ресурс в сети Интернет Обучение начинающих экспортеров</li> <li>5. Клуб экспортеров</li> </ol> |

|  |  |
|--|--|
| <p>Таможенно-логистические экспортные потоки в Самарской области.</p>  | <p>Основной задачей транспортно-логистического центра (ТЛЦ) является создание синергетического эффекта от взаимодействия различных видов транспорта при смешанных и интермодальных перевозках; повышение качества организации комплексного транспортного обслуживания клиентов; расширение спектра оказываемых услуг. Кроме того, расширение международного сотрудничества, привлечение дополнительных транзитных грузов, сокращение времени доставки грузов в связи с уменьшением простоев на пунктах перевалки. В свете обозначенных проблем видится перспективным создание межрегионального транспортно-логистического центра на территории Самарской области. Эффективное функционирование всех проектов федерального уровня реализуемых на территории отдельных регионов затруднительно без соответствующе развитой транспортной инфраструктуры, объединяющей региональные производственные площадки с потенциальными потребителями в близлежащих регионах. Самарский транспортный узел имеет возможность обслуживать российские и международные грузопотоки в Европу, Казахстан, Среднюю и Юго-Восточную Азию, Китай, а также потоки в обратном направлении</p>  |
| <p>Россия и Африка – новые горизонты сотрудничества в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт».</p> | <p>23-24 октября 2023 года в Сочи прошёл первый в истории взаимоотношений Саммит Россия-Африка и сопутствующий ему Экономический форум. Для участия в этих событиях приехали делегации со всей Африки: более 40 глав государств, представители региональных объединений и Африканского союза.</p> <p>Во время вступительной речи президент России В. Путин отметил достижения сотрудничества в военно-политической, торгово-экономической, образовательной сферах. В частности, в 2018 г. товарооборот между сторонами вырос до \$20 млрд при постепенном увеличении доли несырьевых поставок. На сегодняшний день более 17 тыс студентов из Африки проходят обучение в российских вузах.</p> <p>Деловая программа включала обсуждение широкого круга вопросов по таким тематикам, как:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>перспективы реализации совместных проектов в сфере транспортной инфраструктуры;</li> <li>развитие научно-образовательного сотрудничества;</li> <li>энергетическое сотрудничество и перспективы использования мирного атома;</li> <li>сотрудничество между ЕАЭС и африканскими интеграционными объединениями;</li> <li>цифровая трансформация государственного управления;</li> <li>роль женщин в российско-африканских отношениях и достижение гендерного баланса во всех сферах жизни и др.</li> </ul> <p>По итогу саммита была принята Декларация, определяющая принципиальные подходы к развитию отношений между сторонами и устанавливающая приоритетные направления сотрудничества, в частности углубление партнёрства БРИКС-Африка, сотрудничество в сфере информационной безопасности и ИКТ, развитие торгово-экономического сотрудничества между Евразийским экономическим союзом и</p> |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>африканскими государствами. Также было принято решение об учреждении Форума партнёрства Россия-Африка, в рамках которого раз в три года будут проводиться саммиты, и проведении ежегодных политических консультаций между Министерством иностранных дел РФ и тройкой африканских стран (действующим, предыдущим и будущим председателем Африканского союза).</p> <p>В этом контексте состоялось подписание двух основополагающих документов: Меморандума о взаимопонимании между Правительством РФ и Африканским союзом и Меморандума о взаимопонимании между Евразийской экономической комиссией и Африканским союзом в области экономического сотрудничества. Саммит и экономический форум стали символической вехой в развитии отношений между Россией и ЕАЭС с одной стороны и африканскими государствами и региональными объединениями с другой.</p>   |
| <p>Федеральный проект «Промышленный экспорт». Оценка эффективности мер господдержки экспортеров Самарской области.</p> | <p>Одним из основных направлений государственной политики РФ в отношении ВЭД является увеличение объемов экспорта российских товаров и услуг в зарубежные страны. Особое внимание государство уделяет повышению экономической устойчивости и конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства. Для снятия барьеров, которые препятствуют началу экспортной деятельности, создана государственная система поддержки несырьевого экспорта. Механизмы и инструменты системы поддержки экспорта помогают на определенных этапах экспортного проекта решать целый ряд финансовых и нефинансовых вопросов, осложняющих выход российских товаров и услуг на внешние рынки. Государство активно нарабатывает механизмы стимулирования экспорта малого и среднего предпринимательства (МСП), и важно, чтобы компании как можно больше знали о том, что может помочь им пройти свой экспортный путь с максимальной отдачей и наименьшими затратами.</p> |
| <p>Региональная продовольственная кооперация во внешнеэкономической деятельности самарского бизнеса.</p>               | <p>Внешнеэкономическая деятельность – важнейший фактор развития экономики Самарской области, поэтому приоритетные задачи Торгово-промышленной палаты Самарской области, и Комитета по ВЭД при ТПП Самарской области - содействие увеличению регионального внешнеторгового оборота, инвестиционной привлекательности Самарской области, аккумуляция мнений и проблем субъектов внешнеэкономической деятельности региона, защита их интересов, содействие диалогу власти и бизнеса для поиска оптимальных механизмов поддержки самарских экспортеров в рамках реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт».</p>   |
| <p>Нормативное регулирование международных контрактов.</p>   | <p>Источники правового регулирования ВЭД — это база законов России, международные договоры, обычаи делового оборота. Законодательная база включает в себя Федеральные законы (№114, №116, №165 и другие), постановления Правительства РФ, указы президента РФ, нормативные акты федеральных органов.</p> <p>Международные договоры подразделяются на две категории: многосторонние и двусторонние. Первая группа подразумевает</p>   |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>заключение сделки между целой группой стран, вторая – между двумя. Нормативно-правовое регулирование ВЭД есть в Конвенции ООН относительно международной торговли, Гаагской конвенции. Множество соглашений было подписано о вопросах транспортировки товаров различными способами: регулировка относительно столкновения и других аварийных ситуаций, правила оказания медпомощи и т.д. Можно отметить большую роль в сфере правового регулирования ВЭД таких международных учреждений, как Комиссия ООН по праву международной торговли, ВО (всемирная организация) интеллектуальной собственности, Международный институт унификации частного права.</p> <p>Органы РФ, осуществляющие регулирование ВЭД</p> <p>Какие именно органы осуществляют контроль за регулированием внешнеэкономической деятельности? Президент России руководит внешнеторговой политикой страны, определяет правила вывоза драгметаллов и камней, осуществляет регулирование сотрудничества в военной сфере. Президент вправе вводить и экономические санкции, приостанавливать действие некоторых актов государственных органов.</p> <p>Правительство Российской Федерации отвечает за ограничения экспорта и импорта по необходимости, обеспечивает единство законов ВЭД по всем субъектам, защищает внутренний рынок страны.</p> <p>Министерство экономического развития и торговли обеспечивает регулирование ВЭД, защищает права российских предпринимателей. И еще один государственный орган, ответственный за данную область — Государственный таможенный союз России. Он контролирует перемещение товаров через границу страны.</p> <p>Нормативно-правовое регулирование должно быть хорошо изучено специалистом компании, чтобы исключить возможные финансовые убытки и судебные разбирательства. Например, некоторые товары и продукцию нельзя вывозить/ввозить без соответствующих разрешений и сертификатов. Детские вещи требуют оформления сертификатов соответствия. В этих вопросах недопустимы ошибки, в ином случае груз не будет доставлен вовремя, убытки понесут все стороны сделки. В каждой компании специалист по ВЭД выполняет ряд функций, которые могут различаться: в некоторых фирмах такой человек занимается исключительно таможенным оформлением, в других — переговорами с иностранными партнерами, в третьих — и тем, и другим, плюс составлением договоров и заключением сделок. В любом случае необходимо знать все законы, нормы, правила, а также негласные правила при взаимодействии с тем или иным государством.</p> |
| <p>Международная выставочно-ярмарочная деятельность экспортеров.</p> | <p>Профессиональные мероприятия – эффективная площадка для многоцелевой коммуникации:</p> <p>эксперты, представители государственных структур, профильных ассоциаций, компаний производителей и, наконец, покупатели и клиенты имеют уникальную возможность лично пообщаться в неформальной обстановке выставки. Это также полезная площадка для</p>   |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>знакомства с потенциальными партнерами. Более 80% посетителей во время выставки собирают информацию о тенденциях развития отрасли, а 90% – с помощью участия в выставке принимают решение о покупке товара или услуги. Представить свое коммерческое предложение в рамках выставки экспортер может с помощью своего стенда. Любое выставочное мероприятие – это прекрасный маркетинговый инструмент, который дает возможность наладить коммуникации и впоследствии получать необходимую для эффективной работы обратную связь от потребителей. Помимо прочего, подобные мероприятия дают шанс изучить конкурентов, понять свою позицию на рынке, а также проанализировать возможный спрос на производимые товары. На выставках и ярмарках можно успешно решать насущные проблемы, изучая и анализируя специфические особенности внешней среды предприятия (сбор данных, профессиональное интервьюирование, проведение опросов и др.). Попутно можно распространять информацию о своей организации, планах ее развития, популярных и новых продуктах либо услугах.</p> <p>Отвечающий всем современным требованиям выставочный товар — это удобный инструмент, дающий участнику мероприятия широкие возможности для продвижения: персональная экспозиция, разнообразные шоу-мероприятия, особые выставочные издания (газеты, специализированные каталоги, выпускаемые для мероприятий пресс-бюллетени), деловая программа, создание интерактивных сайтов, пред- или поствыставочные рекламные компании, а также PR.</p> <p>Международные выставочно-ярмарочные мероприятия — это основной инструмент продвижения собственной торговой марки за рубежом. Компаниям, стремящимся получить доступ на мировой рынок, нужно постоянно иметь свое представительство на выставках. В противном случае потенциальные партнеры никогда не узнают о предприятии и выпускаемых им товарах, и никаких коммерческих результатов получить не удастся.</p> |
| <p>Деловые коммуникации в экспортной деятельности.</p> | <p>Современные коммуникации становятся все более высокотехнологичными, и многие деловые вопросы решаются в дистанционном режиме. Использование удаленных средств коммуникации позволяет ускорить темп ведения бизнеса, проявить более гибкий подход к принятию решений и сократить издержки на перелеты и гостиницы. В настоящее время часто используются переговоры посредством видео-связи (например, SKYPE) и телефона (конференцсвязь)</p> <p>Каждый экспортер может выбрать свои технические способы представления информации (графики и диаграммы, фото, подключение сотрудников производства и т.д.), актуальные для раскрытия преимуществ его продукта.</p> <p>Деловые переговоры – это процесс взаимодействия сторон с целью согласования решения по сотрудничеству. Это важный инструмент регулирования рыночных отношений и значимая часть деятельности любой внешнеторговой организации.</p>   |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>Зачастую процесс переговоров растягивается во времени, иногда на годы, однако качественная подготовка к переговорам – уже 90% успеха.</p> |
|--|--|

| Модуль  |  |
|---|--|
| <p>Трансграничное сотрудничество предприятий Самарской области в условиях глобальных вызовов в рамках реализации Национального проекта «Международная кооперация и экспорт»</p> | <p>Для успешного развития Самарской области необходима активная и последовательная политика по интенсификации и расширению существующих, а также установлению новых экономических связей области и направлений международного и межрегионального сотрудничества.</p> <p>Большое значение в перспективе должно приобрести решение таких задач, как расширение экономических связей с другими субъектами Российской Федерации, странами СНГ и рядом стран ближнего и дальнего зарубежья по приоритетным направлениям экономического, производственного и социального сотрудничества.</p>   |
| <p>Экономическая безопасность внешнеэкономической деятельности предприятий региона.</p>   | <p>Экономическая безопасность реализуется посредством решения следующих задач: - изучение стратегии и тактики обеспечения внешнеэкономической безопасности России, ее регионов и отраслей в условиях встраивания в мировую экономику; - изучение механизмов нейтрализации и предотвращения возникающих угроз в сфере внешнеэкономической деятельности страны, региона, предприятия; - освоение методологии построения системы обеспечения экономической безопасности организации на основе соблюдения принципов на всех уровнях ее обеспечения; - изучение отраслевых особенностей внешнеэкономической организации в обеспечении ее экономической безопасности; - рассмотрение системы индикаторов и их пороговых значений, применяемых для оценки уровней экономической безопасности организации в сфере внешнеэкономической деятельности; - формирование практических навыков определения пороговых уровней безопасности</p>   |
| <p>Международный маркетинг. Методы исследования зарубежных рынков.</p>  | <p>Цель маркетингового исследования при экспорте — определить наиболее привлекательный иностранный рынок и найти потенциального иностранного покупателя. Маркетинговые исследования не всегда могут дать ответы на все интересующие вопросы, и полученная информация может содержать неточности. В то же время маркетинговое исследование является наиболее действенным инструментом, позволяющим принять решение о выходе на тот или иной иностранный рынок и снизить риски до приемлемого уровня.</p>  |
| <p>Региональный экспортный стандарт. Жизненный цикл экспортного проекта.</p>  | <p>Стандарт по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности в субъектах Российской Федерации разработан в соответствии с планом национального проекта "Международная кооперация и экспорт" в целях совершенствования институциональной экспортной среды в субъектах Российской Федерации.</p> <p>Инструменты внедрения Стандарта</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Региональный орган исполнительной власти, ответственный за координацию развития экспорта</li> <li>2. Экспортный совет при главе региона Раздел по экспорту в социально-экономической стратегии региона ЦПЭ и консультационная инфраструктура поддержки экспорта</li> <li>3. Представительства и торговые дома за рубежом Участие экспортеров в составе официальных делегаций за рубеж Дни международного бизнеса</li> <li>4. Региональный бренд Информационный ресурс в сети Интернет Обучение начинающих экспортеров</li> <li>5. Клуб экспортеров</li> </ol> |

|  |  |
|--|--|
| <p>Таможенно-логистические экспортные потоки в Самарской области.</p>  | <p>Основной задачей транспортно-логистического центра (ТЛЦ) является создание синергетического эффекта от взаимодействия различных видов транспорта при смешанных и интермодальных перевозках; повышение качества организации комплексного транспортного обслуживания клиентов; расширение спектра оказываемых услуг. Кроме того, расширение международного сотрудничества, привлечение дополнительных транзитных грузов, сокращение времени доставки грузов в связи с уменьшением простоев на пунктах перевалки. В свете обозначенных проблем видится перспективным создание межрегионального транспортно-логистического центра на территории Самарской области. Эффективное функционирование всех проектов федерального уровня реализуемых на территории отдельных регионов затруднительно без соответствующе развитой транспортной инфраструктуры, объединяющей региональные производственные площадки с потенциальными потребителями в близлежащих регионах. Самарский транспортный узел имеет возможность обслуживать российские и международные грузопотоки в Европу, Казахстан, Среднюю и Юго-Восточную Азию, Китай, а также потоки в обратном направлении</p>  |
| <p>Россия и Африка – новые горизонты сотрудничества в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт».</p> | <p>23-24 октября 2023 года в Сочи прошёл первый в истории взаимоотношений Саммит Россия-Африка и сопутствующий ему Экономический форум. Для участия в этих событиях приехали делегации со всей Африки: более 40 глав государств, представители региональных объединений и Африканского союза.</p> <p>Во время вступительной речи президент России В. Путин отметил достижения сотрудничества в военно-политической, торгово-экономической, образовательной сферах. В частности, в 2018 г. товарооборот между сторонами вырос до \$20 млрд при постепенном увеличении доли несырьевых поставок. На сегодняшний день более 17 тыс студентов из Африки проходят обучение в российских вузах.</p> <p>Деловая программа включала обсуждение широкого круга вопросов по таким тематикам, как:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>перспективы реализации совместных проектов в сфере транспортной инфраструктуры;</li> <li>развитие научно-образовательного сотрудничества;</li> <li>энергетическое сотрудничество и перспективы использования мирного атома;</li> <li>сотрудничество между ЕАЭС и африканскими интеграционными объединениями;</li> <li>цифровая трансформация государственного управления;</li> <li>роль женщин в российско-африканских отношениях и достижение гендерного баланса во всех сферах жизни и др.</li> </ul> <p>По итогу саммита была принята Декларация, определяющая принципиальные подходы к развитию отношений между сторонами и устанавливающая приоритетные направления сотрудничества, в частности углубление партнёрства БРИКС-Африка, сотрудничество в сфере информационной безопасности и ИКТ, развитие торгово-экономического сотрудничества между Евразийским экономическим союзом и</p> |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>африканскими государствами. Также было принято решение об учреждении Форума партнёрства Россия-Африка, в рамках которого раз в три года будут проводиться саммиты, и проведении ежегодных политических консультаций между Министерством иностранных дел РФ и тройкой африканских стран (действующим, предыдущим и будущим председателем Африканского союза).</p> <p>В этом контексте состоялось подписание двух основополагающих документов: Меморандума о взаимопонимании между Правительством РФ и Африканским союзом и Меморандума о взаимопонимании между Евразийской экономической комиссией и Африканским союзом в области экономического сотрудничества. Саммит и экономический форум стали символической вехой в развитии отношений между Россией и ЕАЭС с одной стороны и африканскими государствами и региональными объединениями с другой.</p>   |
| <p>Федеральный проект «Промышленный экспорт». Оценка эффективности мер господдержки экспортеров Самарской области.</p> | <p>Одним из основных направлений государственной политики РФ в отношении ВЭД является увеличение объемов экспорта российских товаров и услуг в зарубежные страны. Особое внимание государство уделяет повышению экономической устойчивости и конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства. Для снятия барьеров, которые препятствуют началу экспортной деятельности, создана государственная система поддержки несырьевого экспорта. Механизмы и инструменты системы поддержки экспорта помогают на определенных этапах экспортного проекта решать целый ряд финансовых и нефинансовых вопросов, осложняющих выход российских товаров и услуг на внешние рынки. Государство активно нарабатывает механизмы стимулирования экспорта малого и среднего предпринимательства (МСП), и важно, чтобы компании как можно больше знали о том, что может помочь им пройти свой экспортный путь с максимальной отдачей и наименьшими затратами.</p> |
| <p>Региональная продовольственная кооперация во внешнеэкономической деятельности самарского бизнеса.</p>               | <p>Внешнеэкономическая деятельность – важнейший фактор развития экономики Самарской области, поэтому приоритетные задачи Торгово-промышленной палаты Самарской области, и Комитета по ВЭД при ТПП Самарской области - содействие увеличению регионального внешнеторгового оборота, инвестиционной привлекательности Самарской области, аккумуляция мнений и проблем субъектов внешнеэкономической деятельности региона, защита их интересов, содействие диалогу власти и бизнеса для поиска оптимальных механизмов поддержки самарских экспортеров в рамках реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт».</p>   |
| <p>Нормативное регулирование международных контрактов.</p>   | <p>Источники правового регулирования ВЭД — это база законов России, международные договоры, обычаи делового оборота. Законодательная база включает в себя Федеральные законы (№114, №116, №165 и другие), постановления Правительства РФ, указы президента РФ, нормативные акты федеральных органов.</p> <p>Международные договоры подразделяются на две категории: многосторонние и двусторонние. Первая группа подразумевает</p>   |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>заключение сделки между целой группой стран, вторая – между двумя. Нормативно-правовое регулирование ВЭД есть в Конвенции ООН относительно международной торговли, Гаагской конвенции. Множество соглашений было подписано о вопросах транспортировки товаров различными способами: регулировка относительно столкновения и других аварийных ситуаций, правила оказания медпомощи и т.д. Можно отметить большую роль в сфере правового регулирования ВЭД таких международных учреждений, как Комиссия ООН по праву международной торговли, ВО (всемирная организация) интеллектуальной собственности, Международный институт унификации частного права.</p> <p>Органы РФ, осуществляющие регулирование ВЭД</p> <p>Какие именно органы осуществляют контроль за регулированием внешнеэкономической деятельности? Президент России руководит внешнеторговой политикой страны, определяет правила вывоза драгметаллов и камней, осуществляет регулирование сотрудничества в военной сфере. Президент вправе вводить и экономические санкции, приостанавливать действие некоторых актов государственных органов.</p> <p>Правительство Российской Федерации отвечает за ограничения экспорта и импорта по необходимости, обеспечивает единство законов ВЭД по всем субъектам, защищает внутренний рынок страны.</p> <p>Министерство экономического развития и торговли обеспечивает регулирование ВЭД, защищает права российских предпринимателей. И еще один государственный орган, ответственный за данную область — Государственный таможенный союз России. Он контролирует перемещение товаров через границу страны.</p> <p>Нормативно-правовое регулирование должно быть хорошо изучено специалистом компании, чтобы исключить возможные финансовые убытки и судебные разбирательства. Например, некоторые товары и продукцию нельзя вывозить/ввозить без соответствующих разрешений и сертификатов. Детские вещи требуют оформления сертификатов соответствия. В этих вопросах недопустимы ошибки, в ином случае груз не будет доставлен вовремя, убытки понесут все стороны сделки. В каждой компании специалист по ВЭД выполняет ряд функций, которые могут различаться: в некоторых фирмах такой человек занимается исключительно таможенным оформлением, в других — переговорами с иностранными партнерами, в третьих — и тем, и другим, плюс составлением договоров и заключением сделок. В любом случае необходимо знать все законы, нормы, правила, а также негласные правила при взаимодействии с тем или иным государством.</p> |
| <p>Международная выставочно-ярмарочная деятельность экспортеров.</p> | <p>Профессиональные мероприятия – эффективная площадка для многоцелевой коммуникации:</p> <p>эксперты, представители государственных структур, профильных ассоциаций, компаний производителей и, наконец, покупатели и клиенты имеют уникальную возможность лично пообщаться в неформальной обстановке выставки. Это также полезная площадка для</p>   |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>знакомства с потенциальными партнерами. Более 80% посетителей во время выставки собирают информацию о тенденциях развития отрасли, а 90% – с помощью участия в выставке принимают решение о покупке товара или услуги. Представить свое коммерческое предложение в рамках выставки экспортер может с помощью своего стенда. Любое выставочное мероприятие – это прекрасный маркетинговый инструмент, который дает возможность наладить коммуникации и впоследствии получать необходимую для эффективной работы обратную связь от потребителей. Помимо прочего, подобные мероприятия дают шанс изучить конкурентов, понять свою позицию на рынке, а также проанализировать возможный спрос на производимые товары. На выставках и ярмарках можно успешно решать насущные проблемы, изучая и анализируя специфические особенности внешней среды предприятия (сбор данных, профессиональное интервьюирование, проведение опросов и др.). Попутно можно распространять информацию о своей организации, планах ее развития, популярных и новых продуктах либо услугах.</p> <p>Отвечающий всем современным требованиям выставочный товар — это удобный инструмент, дающий участнику мероприятия широкие возможности для продвижения: персональная экспозиция, разнообразные шоу-мероприятия, особые выставочные издания (газеты, специализированные каталоги, выпускаемые для мероприятий пресс-бюллетени), деловая программа, создание интерактивных сайтов, пред- или поствыставочные рекламные компании, а также PR.</p> <p>Международные выставочно-ярмарочные мероприятия — это основной инструмент продвижения собственной торговой марки за рубежом. Компаниям, стремящимся получить доступ на мировой рынок, нужно постоянно иметь свое представительство на выставках. В противном случае потенциальные партнеры никогда не узнают о предприятии и выпускаемых им товарах, и никаких коммерческих результатов получить не удастся.</p> |
| <p>Деловые коммуникации в экспортной деятельности.</p> | <p>Современные коммуникации становятся все более высокотехнологичными, и многие деловые вопросы решаются в дистанционном режиме. Использование удаленных средств коммуникации позволяет ускорить темп ведения бизнеса, проявить более гибкий подход к принятию решений и сократить издержки на перелеты и гостиницы. В настоящее время часто используются переговоры посредством видео-связи (например, SKYPE) и телефона (конференцсвязь)</p> <p>Каждый экспортер может выбрать свои технические способы представления информации (графики и диаграммы, фото, подключение сотрудников производства и т.д.), актуальные для раскрытия преимуществ его продукта.</p> <p>Деловые переговоры – это процесс взаимодействия сторон с целью согласования решения по сотрудничеству. Это важный инструмент регулирования рыночных отношений и значимая часть деятельности любой внешнеторговой организации.</p>   |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>Зачастую процесс переговоров растягивается во времени, иногда на годы, однако качественная подготовка к переговорам – уже 90% успеха.</p> |
|--|--|