

## ПРАКТИКУМ

03 червня БЦ «ЛІГА»



Спікер - Микола Ларін, експерт у галузі міжнародної торгівлі

- Керівник проектів Асоціації експортерів і імпортерів "ЗЕД"
- Заступник голови Робочої групи з правових питань при ТПП України

**Експорт української продукції як частина бізнесу з Європою. Пошук покупців на ринках ЄС, укладання грамотних ЗЕД-контрактів, ризики міжнародної торгівлі**

### ЧАСТИНА 1

#### **Бізнес з Європою. Експорт товарів до Євросоюзу**

- Філософія експортної діяльності з європейськими країнами
- Що експортуємо, покроковий алгоритм вибору товару?
- Чи готові ми експортувати свою продукцію в ЄС?
- Пошук контрагентів в ЄС. На що звертати увагу?
- Реклама та інші механізми просування товару на ринках країн ЄС
- Маркетингова стратегія. Що пропонуємо і для кого?
- Експортний план
- Інституційна підтримка експорту та електронні ресурси для розвитку бізнесу
- Які вимоги європейського ринку та які уподобання європейців?
- Преференційні режими в міжнародній торгівлі
- Кодування товарів, мита, квоти, акцизи, ПДВ в ЄС
- Ліцензування окремих продуктів
- Визначення країни походження товарів

#### **Ризики при поставці товарів. Особливості торгівлі з ЄС, РФ, АР Крим, зонами АТО.**

- Особливості організації експортно-імпортної діяльності в нових українських реаліях.
- Ризики при здійсненні експорту до країн ЄС, РФ, Криму, зони АТО. На що звертати увагу?
- Вільна економічна зона «Крим»: особливості торгівлі.
- Особливий механізм «відбору» контрагентів з РФ, АР Крим для здійснення ЗЕД-діяльності.
- Механізм управління експортно-імпортними ризиками. Практичні поради для експортерів щодо захисту свого бізнесу в торгівлі з «проблемними територіями»
- «Документарні продажі» та «продаж товарів» до ЄС

### ЧАСТИНА 2

#### **Експортно-імпортні операції крок за кроком**

- Основні документи та послідовність дій в експортних угодах. Перевірка документів. Можливі шахрайські схеми.
- Правова природа експортно-імпортних операцій

- Правові ризики при укладанні міжнародних експортно-імпортних контрактів з країнами ЄС, РФ, АР Крим. Управління ризиками на стадії укладання контракту купівлі-продажу (ЗЕД-контракту).
- Документи, що регулюють міжнародну торгівлю. Віденська конвенція 1980 року про міжнародні договори купівлі-продажу товарів.
- Виконання договорів міжнародної купівлі-продажу та способи захисту від невиконання контрагентами з «проблемних територій»
- Попередні угоди та меморандуми між контрагентами, їх правовий статус
- Стандартні (типові) договори в міжнародній торгівлі як панацея для експортерів і імпортерів?

### **Обставини непереборної сили (форс-мажору) за законодавством України**

- Національне законодавство: визначення та практика застосування.
- Новий закон-старі проблеми! Тимчасові заходи на період проведення АТО та обставини непереборної сили.
- Хто підтверджує обставини непереборної сили. Методика Торгово-промислової палати України. Роль регіональних палат.
- Можливість віднесення останніх подій в Україні до форс-мажорних обставин при виконанні ЗЕД-контрактів, контрактів між резидентами із зони АТО. Рекомендації та практичні поради для бізнесу.
- Положення (застереження) про форс-мажор у контрактах ЗЕД: практика, рекомендації для бізнесу.
- Підтвердження дії обставин непереборної сили в зовнішньоекономічній діяльності за законодавством України: компетентні органи, вимоги до документів, порядок отримання та оформлення.
- Форс-мажор як підстава звільнення (відстрочення) від відповідальності за валютним, митним, податковим законодавством України.

### **Міжнародна практика використання обставин поза контролем сторін в договорах міжнародної купівлі-продажу товарів**

- Визначення обставин непереборної сили відповідно до основних міжнародних документів у сфері міжнародної торгівлі.
- Договірна відповідальність у деяких країнах світу. Основні підходи
- Практика використання та застосування застереження про форс-мажор в договорах міжнародної купівлі-продажу товарів на основі Застереження МТП 2003 про форс-мажор (публ.МТП № 650).
- Доведення обставин непереборної сили, необхідні умови для настання обставин форс-мажору. Рекомендації та практичні поради.
- «Непереборна сила» чи «форс-мажор»?
- Форс-мажор та субпостачальники. Хто за кого відповідає?
- Різні постачальники – різна відповідальність

## **ЧАСТИНА 3**

### **Типовий контракт МТП міжнародної купівлі-продажу товарів. Основні положення та необхідність використання в сучасних умовах**

- Експортні операції до країн Євросоюзу та Типовий контракт МТП міжнародної купівлі-продажу товарів
- Як, коли, кому і навіщо використовувати Типовий контракт МТП міжнародної купівлі-продажу товарів на прикладі використання з контрагентами з РФ
- Відмінності договорів купівлі-продажу від інших міжнародних комерційних угод

### **Правила Інкотермс 2010 – стандартні торговельні терміни, що регулюють умови поставки**

- Коротке резюме, зміни в правилах Інкотермс 2010
- Найбільш вживані терміни правил Інкотермс в торгівлі з країнами-ЄС
- Що змінилося за три роки з моменту дії нової редакції правил Інкотермс?
- Торговельні терміни та договір перевезення
- Використання правил Інкотермс у внутрішній торгівлі.
- Основний акцент на категоріях правил Інкотермс 2010 E, F, C, D
- Основні труднощі при використанні Правил Інкотермс 2010. Практичні поради та бізнес-стратегія
- Питання, які не регулюють правила Інкотермс 2010

#### **Міжнародні розрахунки, банківські гарантії, гарантійні зобов'язання (бонди) та резервні акредитиви**

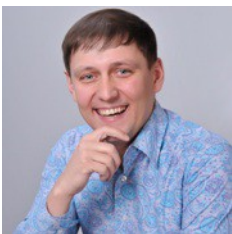
- Документарні акредитиви. Банківські гарантії. Валютні та обмінні ризики.
- Документи необхідні для оплати за товар
- Основна мета та необхідність використання гарантій бондів, резервних акредитивів з контрагентами з РФ, АР Крим.

#### **Торгове фінансування**

- Форфейтинг та факторинг. Основні ознаки, переваги. Рекомендації українському бізнесу щодо застосування при експортній діяльності

#### **Міжнародне вирішення спорів. Арбітраж та Альтернативна процедура вирішення спорів**

- Процедура медіації
- Процедура примирення
- Судовий розгляд чи арбітраж



#### **Микола Ларін - експерт у галузі міжнародної торгівлі.**

- Керівник проектів Асоціації експортерів і імпортерів "ЗЕД"  
 - Заступник голови Робочої групи з правових питань при ТПП України.  
 Брав безпосередню участь в якості керівника проекту з перекладу, адаптації національного законодавства та видання в Україні багатьох офіційних публікацій МТП. У тому числі і Застереження МТП 2003 про форс мажор і Застереження МТП 2003 про ускладнення.

## **Реєстрація**

### **Вартість участі у практикумі:**

**1650,00 грн. (з ПДВ)**

**10% знижка абонентам ЛІГА: ЗАКОН**

**5% знижка за двох або більше учасників**

**Зареєструватися і отримати більш детальну інформацію про участь можна за тел. **(044) 538-01-05** або на сайті **WWW.PRACTIC.UA****