

Міжнародна Конференція «Успішний експорт українських товарів до Європейського Союзу. Практичні поради європейських колег».

Місце проведення: Торгово-промислова палата України, м. Київ, вул. Велика Житомирська, 33.

Дата проведення: 17 жовтня 2014 року.

9:00 – 9:30 – реєстрація учасників конференції

9:30 – 9:40 – вітальне слово першого віце-президента Торгово-промислової палати України **Віктора Яновського**.

9:40 – 9:50 – вітальне слово віце-президента Американської торгової палати **Тараса Качки**.

9:50 – 10:00 – вітальне слово заступника голови Польсько-української господарської палати **Олега Дубіша**.

Модуль 1. Особливості митних процедур в країнах ЄС

10:00 – 11:50 Митний кодекс ЄС в дії. Деякі питання технічного регулювання, сертифікації та стандартизації.

Доповідач: *Едвард Чейковський, чиновник митного агенства, д.е.н. (Варшава)*

Питання для обговорення:

- Рекомендації по процедурі
- Компетентні органи, які її проводять
- Порядок проведення та покрокова інструкція
- Санітарні та фіто-санітарні вимоги для с/г товарів
- Митний кодекс ЄС
- Система класифікації товарів в ЄС
- Митні тарифи на с/г продукцію
- Підводні камені, труднощі
- Документи для митного оформлення

Модератор модуля: *Віктор Яновський, перший віце-президент Торгово-промислової палати України*

11:50-12:00 Кава-брейк

Модуль 2. Як знайти європейського імпортера?

12:00 – 12:30 Пошук європейського імпортера. Доступ українських товарів на ринки Європейського Союзу.

Доповідач: *Олег Дубіш, заступник голови Польсько-української господарської палати.*

12:30 - 13:10 Різні погляди на здійснення міжнародної торгівлі українськими та європейськими бізнесменами.

Доповідач: *Ірина Калінська, адвокат, економіст, д.е.н. (Варшава)*

13:10-13:40 Основні моменти, які необхідно враховувати для успішного пошуку партнерів в ЄС.

Доповідач: *Антон Комаров, польський бізнесмен, власник ІТ-компанії (Краків)*

Питання для обговорення:

- Як шукати партнера в країнах-ЄС
- Про що запитувати і як вести переговори
- Як належним чином представити свою продукцію європейському споживачу та що при цьому необхідно враховувати
- Чи потрібно використовувати рекламу або інші маркетингові кроки для просування продукції на ринку ЄС
- Уповноважені імпортери
- Товари, які користуються найбільшим попитом на ринку ЄС
- Рекомендації щодо українських товарів, які необхідно пропонувати на ринку ЄС

Модератор модуля: *Шевчук Олексій, голова Ради Асоціації експортерів і імпортерів «ЗЕД».*

Модуль 3. Режим торговельних преференцій для українських товарів в рамках Угоди про асоціацію України з ЄС

13:40 – 14:15 Головні питання Угоди про асоціацію України з ЄС. Ризики та перспективи для українських експортерів.

Доповідач: *Едвард Чейковський, чиновник митного агентства, д.е.н. (Варшава)*

14:15-14:45 Кава-брейк (розширена)

14:45 – 15:15 Режим торговельних преференцій для України. Механізми реалізації. Перший досвід використання. Перші проблеми.

Доповідач: *Тарас Качка, віце-президент Американської торгової палати*

Питання для обговорення:

- Механізми реалізації
- Отримання квот
- Подолання технічних бар'єрів
- Питання сертифікації, стандартизації

Модератор модуля: *Микола Ларін, керівник проектів Асоціації експортерів і імпортерів «ЗЕД», Комітет підприємців у сфері «ЗЕД» при ТПП.*

Модуль 4. Особливості укладення ЗЕД-контрактів з європейськими імпортерами

15:15 -15:45 Деякі питання оподаткування в країнах ЄС.

Доповідачі: *Ольга Богданова, CERBERUS Tax and Audit Services, податковий комітет ТПП України, Міжнародна спілка польських підприємців в Україні, Палата податкових консультантів.*

Роберт Микульський, керуючий партнер компанії «Stopczyk&Mikulski» (Польща)

15:45-16:15 Система торгівельного права країн-ЄС. Загальний огляд.

Доповідач: *Олексій Шевчук, голова Ради Асоціації експортерів і імпортерів «ЗЕД», Владислав Власюк, адвокат, LL.M., радник ЮФ «eПраво»*

16:15 – 17:00 Експортно-імпортні операції з країнами Європейського Союзу. Основні моменти та підводні камені.

Доповідач: *Микола Ларін, керівник проектів Асоціації експортерів і імпортерів «ЗЕД», Комітет підприємців в галузі «ЗЕД» при ТПП.*

Питання для обговорення:

- Експортні операції до країн Євросоюзу
- Типовий контракт МТП міжнародної купівлі-продажу товарів
- На що звертати увагу при укладенні ЗЕД-контрактів
- Підводні камені та труднощі
- Можливі ускладнення
- Арбітраж
- Акцизи та збори

Модератор модуля: *Ірина Калінська*

17-00 Фуршет