

СЕМІНАР-ПРАКТИКУМ

Експорт української продукції до країн Європейського Союзу як частина бізнесу з Європою. Пошук покупців на ринках ЄС. Нові можливості, філософія експортної діяльності, укладання грамотних ЗЕД-контрактів, ризики міжнародної торгівлі.

9:00 - 9:30 Реєстрація учасників

9:30 - 11:30

ЧАСТИНА 1

- Перші успішні кроки на шляху до експортної діяльності. Що треба зробити?
- Адаптація підприємства для успішної експортної діяльності. З чого починати?
- Філософія ведення бізнесу по-європейськи. Як до неї призвичаїтися?
- Складність виходу на ринок ЄС. Готуємо експортний план. Практичні поради для бізнесу.
- Особливості психології та сприйняття українського бізнесу західними партнерами. На що європейці звертають увагу перш за все?
- Визначення цільових ринків, проведення дослідження ринку, підготовка товару до експорту
- Написання листів-пропозицій
- Реклама та інші механізми просування товару на ринках країн ЄС
- Пошук та оцінка торгових посередників і партнерів
- Експортне ціноутворення, післяпродажне обслуговування
- Культурні фактори ведення бізнесу, вимоги до експортного персоналу,
- Особливості веб-сайту для експорту, участь у торгових виставках.

11:30 – 11:45 Кава-брейк

11:45 – 13:15

ЧАСТИНА 2

- Використання ефективних та публічних інструментів онлайн для розвитку експортного бізнесу
- Існуючі кредитні програми ЄС для українського бізнесу, можливості отримання консультаційної допомоги від українського уряду та міжнародних організацій, торгових представництв України та іноземних країн.
- Торговельна статистика Європи, законодавство ЄС, інша інформація щодо міжнародної торгівлі. Де і як шукати?
- Ключові вимоги для ввезення товарів до ЄС, вимоги до промислової та харчової продукції,
- Бази даних інтелектуальної власності ЄС, а також організації, умови та документи необхідні для реєстрації інтелектуальної власності в ЄС. Митні, податкові бази.
- Преференційні режими в міжнародній торгівлі
- Кодування товарів, мита, квоти, акцизи, ПДВ в ЄС
- Ліцензування окремих продуктів
- Визначення країни походження товарів

13:15 – 13:45 Обід

13:45 -16:45
ЧАСТИНА 3

Ризики при поставці товарів. Особливості торгівлі з ЄС.

- Особливості організації експортно-імпоротної діяльності в нових українських реаліях.
- Ризики при здійсненні експорту до країн ЄС. На що звертати увагу?
- Особливий механізм «відбору» контрагентів з ЄС 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 4

Експортно-імпорتنі операції крок за кроком

- Основні документи та послідовність дій в експортних угодах. Перевірка документів. Можливі шахрайські схеми.
- Правова природа експортно-імпорتنих операцій
- Правові ризики при укладанні міжнародних експортно-імпорتنих контрактів з країнами ЄС,. 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?

ЧАСТИНА 5

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

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

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

16:45 - 17:00 Дискусія