

Запрошуємо 13 грудня на семінар-практикум «Вихід на закордонні ринки. Експортуємо правильно та вигідно для себе!»



До уваги промисловців! За повідомленням Торгово-промислової палати України (місто Київ, вул. Велика Житомирська, 33) **13 грудня 2017 року** відбудеться практикум:

"Вихід на закордонні ринки. Експортуємо правильно та вигідно для себе! Реальний алгоритм дій в роботі з різними країнами та Зони вільної торгівлі. Підготовка необхідної документації для експортної діяльності,

укладання безпроблемних ЗЕД-контрактів з урахуванням власних інтересів. Уникнення ризиків та запобігання шахрайствам у міжнародній торгівлі".

Програма практикуму:

Зони вільної торгівлі інших держав. Алгоритм дій. Практичний розрахунок експортної ціни виходу на зовнішні ринки (на прикладі ЄС)

- Які є преференційні режими в торгівлі України з іншими країнами та як їх правильно застосовувати при експорті своєї продукції. Як їх використати на свою користь?
- Безмитний ввіз продукцію в різні країни. Як це працює на практиці?
- Які виникають ризики при використанні преференційних режимів та з чого складається експортна ціна? Практичний розрахунок ціни на основі використання різних преференційних режимів в торгівлі з ЄС та іншими країнами.
- Країна походження товару: основні критерії. Як це визначити на практиці? Практичні поради та розрахунки.

Механізм управління експортно-імпортними ризиками. Покроковий алгоритм дій експортера в разі виникнення неприємностей під час експортно-імпортної діяльності.

- Непоставка товару, поставка неякісного товару, неоплата за товар. Як запобігти і що робити?
- Які варіанти оплати за товар обрати при експорті з врахуванням особливостей національного валютного регулювання?
- Логістичні ризики в міжнародній торгівлі. На що звертати увагу?
- Як перевірити надійність потенційних покупців (імпортерів)? Хто і як в цьому може допомогти?
- Які документи контрагента, витребувати та як їх перевіряти?
- Де шукати інформацію щодо перевірки потенційних імпортерів.
- Як розпізнати шахрайські наміри? Головні маячки.
- Основні ризики в міжнародній торгівлі і як їм запобігти? На що звертати увагу у першу чергу?

- Форс-мажорні обставини. Як правильно прописувати в ЗЕД-контрактах з точки зору експортера аби запобігти ризикам
- Правові ризики при укладанні міжнародних експортно-імпортних контрактів. Управління ризиками на стадії укладання контракту купівлі-продажу (ЗЕД-контракту).
- Попередні угоди та меморандуми між контрагентами, їх правовий статус.

Підготовка документів для експорту. «Ази» без яких експорт неможливий

- Основні документи та послідовність дій в експортних угодах. Перевірка документів. Можливі шахрайські схеми.
- Правова природа експортно-імпортних операцій
- Документи, що регулюють міжнародну торгівлю. Віденська конвенція 1980 року про міжнародні договори купівлі-продажу товарів.

Як правильно укласти зовнішньоекономічний контракт з вигодою для себе? На що звертати увагу? Ризики, основні помилки. Практичні поради для бізнесу

- Міжнародні рекомендації бізнесу. Типовий контракт МТП міжнародної купівлі-продажу товарів. Основні положення та необхідність використання в сучасних умовах
- Відмінності договорів купівлі-продажу від інших міжнародних комерційних угод
- «Основні прикмети» шахрайських контрактів. На що звернути увагу?
- Владнання проблемних ситуацій. Арбітраж та альтернативні методи вирішення спорів
- Правила Інкотермс 2010 – стандартні торговельні терміни, що регулюють умови поставки
- Найбільш вживані терміни правил Інкотермс в торгівлі з країнами-ЄС
- Що змінилося за п'ять років з моменту дії нової редакції правил Інкотермс 2010?
- Торговельні терміни та договір перевезення
- Основні труднощі при використанні Правил Інкотермс 2010. Практичні поради та бізнес-стратегія

Необхідна попередня реєстрація для участі.

Додаткова інформація: (044) 586 40 15, (067) 233 47 48

Подобиці на сайті <https://www.ucci.org.ua>