

Как экспортировать в Европейский Союз?
Принципы европейского договорного права.
Правила торговли в соответствии с
Таможенным кодексом Украины.

Украина и ЕС - новый порядок сотрудничества в сфере внешнеэкономической деятельности.

Европейский Союз - крупнейший в мире единый рынок. Многие экспортеры из различных стран мира стремятся экспортировать свою продукцию в ЕС, чтобы удовлетворить крупного потребительского рынка.

Порой они ощущают нехватку информации о том, как осуществлять экспорт в ЕС и обеспечить соответствие стандартам ЕС - все ответы можно получить на семинаре!!!

Европейская комиссия приняла решение до 1 ноября 2014 года понизить таможенные пошлины на украинские товары, поставляемые в страны Европейского Союза. Соответствующее решение было принято 11 марта в Страсбурге на заседании ЕК и направлено на окончательное утверждение в Совет ЕС и Европейский парламент.

09 августа 2014 года
г. Киев

Цель – дать участникам четкое представление о правилах торговли со странами ЕС.

ПРОГРАММА:

Украина и ЕС - новый порядок сотрудничества в сфере внешнеэкономической деятельности.

1. Осуществление ВЭД на территории Украины в современных условиях. Основные принципы осуществления ВЭД. Законодательное регулирование ВЭД в современных условиях. Соглашение об ассоциации с ЕС: что подписываем - какие изменения в законодательстве ожидаем. Общие принципы европейского права в сфере торговли.
2. Отдельные вопросы применения международного законодательства, торговых правил, и других международных документов при заключении и выполнении внешнеэкономических договоров. Отдельные вопросы применения ИНКОТЕРМС, положений Конвенции ООН о договорах международной покупке-продаже товаров, принципов международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА -Международного института унификации частного права) публикаций МТП - Международной торговой палаты и др. Принципы европейского договорного права.
3. Риски во внешнеэкономических контрактах и пути их минимизации
Минимизация рисков при составлении обязательных разделов контракта (предмет контракта, количество и качество товара,

базисные условия поставки, цена и общая стоимость контракта, условия платежей, условия принятия-сдачи товара, упаковка и маркировки, форс-мажорные обстоятельства). Практические замечания к формальным моментам контракта (место и дата подписания, оригинал и копия, срок действия, язык контракта и др.).

Правила торговли в соответствии с Таможенным кодексом Украины.

1. Государственное регулирование экспортных операций.
2. Таможенное оформление в соответствии с Таможенным кодексом Украины. Таможенные режимы:
 - экспорт (окончательный вывоз);
 - реэкспорт;
 - временный вывоз;
 - переработка за пределами таможенной территории.
3. Подтверждение происхождения украинских товаров при их экспорте в европейские страны. Сертификаты происхождения: формы "А" в рамках Генеральной системы преференций; EUR.1 в рамках автономных торговых преференций Европейского Союза с 23 апреля по 1 ноября 2014 года; EUR.1 в рамках соглашения со странами ЕАСТ.

Вниманию заинтересованных программой семинара!!!

Рассмотрим предложения по тематической части семинара и предварительным вопросам к докладчикам

Стоимость участия составляет:

при оплате от физлица на СПД-предпринимателя на едином налоге – II группа:

- 1100,00 грн. без НДС (единый налог)

при оплате от предприятия на СПД-предпринимателя на едином налоге – III группа:

- 1155,00 грн. без НДС (единый налог)

при оплате от предприятия на ООО на общей системе налогообложения:

- 1232,00 грн. с НДС

Для второго и третьего участника скидки – 3 % и 5% соответственно.

В стоимость входит: информационно-консультационное обслуживание, альбом материалов по тематике семинара, кофе-брейк, обед, обсуждение докладов и обмен мнениями с лектором.

**Подать заявку можно по телефону в Киеве:
+38 (067) 506-01-10**

Координатор проекта: Виктория
E-mail:konferencja@tiscali.it