



Ukraina, Rosja, Białoruś, Kazachstan

- ✓ Export- Import
- ✓ Działalność gospodarcza, Optymalizacja celno - podatkowa

Termin: 2.04.2019

**Miejsce: Centrum Gieldowe,
Książęca 4 , Warszawa**

Udział:

595 zł +VAT/os

545 zł + VAT/os = 2 osoby

495 zł+ VAT/os = 3 osoby

Pozyskiwanie kontrahentów ze Wschodu 2019
Logistyka-Cło-Podatki, Kojarzenia biznesowe
Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan,



Pozyskiwanie kontrahentów ze Wschodu 2019

Logistyka-Cło-Podatki, Kojarzenia Biznesowe



Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan,

Pozyskiwanie umów z Kontrahentami ze Wschodu + regulacje celno-podatkowe
(Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan, Armenia, Azerbejdżan, ...)

Rośnie Export - Import ze Wschodem

- ✓ Zawieranie nowych umów eksportowych i importowych
- ✓ Prowadzenie działalności gospodarczej. Alternatywne formy pozyskiwania kontrahentów

Mec. Iwan Rassochin:

Absolwent Wydziału Prawa Wyższej Szkoły Ekonomii w Moskwie (2006); – Dyrektor Centrum Współpracy Biznesowej Polska – Rosja - autor wielu cenionych publikacji i opracowań na temat rynku rosyjskiego i biznesowych aspektów prowadzenia współpracy polsko-rosyjskiej - do świadczonego eksperta i praktyka w zakresie polsko-rosyjskiej współpracy biznesowej - uznany ekspert m.in. w zakresie tematyki przystąpienia Rosji do WTO.

2_04_2019 9.30

Pozyskiwanie kontraktów - Specyfika zawarcia umów eksportowych na rynek białoruski,

Termin: 2.04.2019

Miejsce: Warszawa, Centrum Giełdowe, Książęca 4

Czas: 9.30-18.00

Prelegent: Mec. Iwan Rassochin - Centrum Współpracy Biznesowej Polska- Rosja

kazachski i rosyjski i ukraiński

1. Pozyskiwanie kontraktów- wykorzystanie współpracy instytucjonalnej
2. Nawiązanie współpracy z sieciami handlowymi
3. Na co należy zwrócić uwagę przy zawarciu umowy z agentem w Rosji?
4. Kryteria planowania podstawy prawnej współpracy
5. List ofertowy - istotne elementy - na przykładzie sieci handlowych w Rosji
6. Gdzie szukać nowych kontrahentów na rynkach dawnej WNP - współpraca z firmami na Wschodzie.
7. **Kojarzenia biznesowe - Jak to działa ?**

Międzynarodowa umowa sprzedaży – specyfika umów z kontrahentami.

1. Elementy istotne umowy: przedmiot, ilość. Czy cena też
2. Aspekty umowy z elementem zagranicznym:
 -
 - prawo właściwe
 - sąd właściwy
 - miejsce zawarcia umowy
 - reguły interpretacyjne
 - podział kosztów bankowych
 - podział kosztów podatkowych
3. Forma zawarcia umowy

Zarządzanie ryzykiem kontraktowym

Weryfikacja kontrahenta:

-
- sposób reprezentacji
- wypłacalność
- możliwości bieżącego monitoringu statusu prawno-majątkowego kontrahenta

Odpowiedzialność kontraktowa:

-
- kary umowne
- odsetki
- wyłączenie odpowiedzialności
- siła wyższa
- jednostronne rozwiązanie umowy
- odstąpienie od umowy

Zabezpieczenie wykonania płatności:

Dla kogo?

- właściciele, prezesi
- działy eksportu
- pioniers ds rozwoju
- radcowie prawni
- pioniers handlowe

Cel główny szkolenia

- Umiejętność samodzielnego poruszania się na rynkach wschodnich i pozyskiwanie nowych kontrahentów
- Optymalizacja eksportu i importu

Kontrahenci ze Wschodu-korzyści

1. **Poprawia się sytuacja polskich firm handlujących na Wschodzie .**
2. Nowi kontrahenci to nowe rynki zbytu.
3. Sporządzanie umów, zabezpieczania swoich interesów i egzekwowanie należności.
4. Reguły i zasady wwozu i wywozu towarów do na Wschód lub do Unii Europejskiej
5. **Regulacje i praktyka celno - podatkowa z Euroazjatycką Unią Gospodarczą - przekazane przez praktyka**



Rosja

Rosja to po Niemczech (48 proc.) drugi kierunek, który polskim przedsiębiorcom przynosi najczęściej przychodów (8 proc.). W 2016 r. Rosja była dla Polski 3 partnerem jeśli chodzi o import i 10 jeśli chodzi o eksport

1. hipoteka. Czy spełnia swoją funkcję się w Rosji?
2. zastaw
3. gwarancja bankowa
4. ubezpieczenie
5. akredytywa
6. inkaso
7. inne nowe produkty bankowe
8. dobrowolne poddanie się egzekucji

Prowadzenie działalności gospodarczej na Wschodzie

1. Aspekty prawno-podatkowe - kiedy warto ?
2. Zakładanie oddziałów na Ukrainie
3. Odpowiedzialność Zarządu

Część II. Logistyka: Aspekty praktyczne wwozu towarów na terytorium Unii Celnej Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej

Zgłoszenie towarów do odprawy celnej

1. Deklaracja celna towarów, w tym drog ą elektroniczną
2. Wykaz dokumentów, niezbędnych przy zgłoszeniu celnym towarów
3. Kraj pochodzenia towaru: zasady określenia
4. Zasady przemieszczenia towarów wewnątrz Eurazjatyckiej Unii Gospodarczej

Opłaty związane z wwozem towarów

-
- Podstawa ocenia
- Cło wwozowe. Jednolita taryfa celna Unii Celnej
- VAT oraz podatek akcyzowy
- Zwolnienia celne

Procedura celna importu

- Ogólna charakterystyka procedury celnej
- Warunki objęcia towarów procedur ą celną importu

Powstanie i ustanie obowiązku zapłaty cła i opłat

- celnych w związku z objęciem towarów procedur ą celną importu (tryb ogólny)
- Przesłanki powstania i ustania obowiązku zapłaty cła i opłat celnych przy korzystaniu z ulg celnych



Ukraina

Ponad 1 mln Ukraińców w Polsce - spora część z nich prowadzi z dobrym skutkiem swoje firmy lub oddziały firm ukraińskich przyczyniając się do wzrostu eksportu z Ukrainy.



Kazachstan

Eksportem towarów do Kazachstanu zajmuje się obecnie ponad 1400 polskich firm, a importem kazachskich do Polski - co najmniej 100. - Te liczby mają szansę znacznie wzrosnąć. Zniesienie wiz, bezpośrednie połączenie oraz deklarowany przez stronę polską specjalny fundusz, wpłynie na rozwój kontaktów biznesowych



Białoruś

Białoruś jest już na trzecim miejscu wśród wszystkich krajów, które wspieramy przez instrumenty trade finance - instrumenty handlu zagranicznego Polska była 10. inwestorem w Białorusi