# Program Seminarium

|  |  |
| --- | --- |
| 09.00 -09.15 | Rejestracja i powitanie uczestników  |
| 09.15- 10.15 | *Piotr Guzowski, Prezes Polsko-Kazachstańskiej Izby Handlowo-Przemysłowej* ***Stan i perspektywy współpracy ze Wschodem (Kazachstan, Rosja, Ukraina, Białoruś)***-Informacje ogólne-Warunki dostępu do rynku - bariery taryfowe i pozataryfowe-Wymiana gospodarcza Polska-Kazachstan-Programy wspierające działalność eksportową i inwestycyjną w Kazachstanie- Strategiczne projekty inwestycyjne w Kazachstanie.- Klimat inwestycyjny w Kazachstanie (porównanie). Inwestowanie i podstawy prawne dla zagranicznych inwestycji.- Szanse i zagrożenia współpracy z rynkiem kazachstańskim: zasady współpracy międzynarodowej, kultura biznesu w Kazachstanie, Savoir vivre, kontrakt-zapisy - Sesja pytań i odpowiedzi uczestników |
| 10.15 – 10.30 | *Przerwa kawowa*  |
| 10.30- 12.45 | *Mecenas Alena Rzepka, prawnik i szef Departamentu Wschodniego w Kancelarii Prawnej Chałas i Wspólnicy****Umowy zawierane z kontrahentami ze Wschodu – zagadnienia wybrane pod kątem skuteczności ich wykonania i windykacji***1.Specyfika umów zawieranych z kontrahentami ze Wschodu:˗ miejsce zawarcia ˗ prawo właściwe˗ język˗ klauzula podatkowa˗ klauzula bankowa- Case Study2.Na co zwrócić szczególną uwagę przy sporządzeniu treści umowy eksportowej?- rodzaj umowy: sprzedaż, dostawa, umowa ramowa czy współpracy?- elementy istotne umowy: przedmiot, cena, ilość- warunki dostawy - okoliczności siły wyższej- Case Study3.Forma zawarcia umowy – przegląd reguł pod kątem ewentualnego dochodzenia roszczeń w przyszłości:- forma zwykła pisemna: na nośniku papierowym i elektroniczna- forma notarialna- ustne zawarcie umowy- Case Study |
| 12.45 – 13.00 | *Przerwa kawowa* |
| 13.00 – 14.00 | *Mecenas Alena Rzepka, prawnik i szef Departamentu Wschodniego w Kancelarii Prawnej Chałas i Wspólnicy****Zarządzanie ryzykiem kontraktowym***- wstępna weryfikacja kontrahenta: sposób reprezentacji i wypłacalność,- bieżąca kontrola stanu prawno-majątkowego kontrahenta, - sposoby zabezpieczenia płatności,- Case Study |
| 14.00 – 15.00 | *Mecenas Alena Rzepka, prawnik i szef Departamentu Wschodniego w Kancelarii Prawnej Chałas i Wspólnicy****Dochodzenie roszczeń na Wschodzie***1. Planowanie strategii ewentualnego dochodzenia roszczenia w przyszłości:- sąd właściwy- zapis na sąd- klauzula arbitrażowa- alternatywne sposoby ściągnięcia długu- Case Study2. Tryby dochodzenia roszczenia:- dochodzenie roszczenia w trybie powództwa - uznanie orzeczenia sądu polskiego- dochodzenia roszczenia w ramach podziału masy upadłości- egzekucja z przedmiotu zabezpieczenia zobowiązania- Case Study |