# 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 Study  2.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 Study  3.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 Study  2. 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 |