

Международный контракт и разрешение внешнеторговых споров в 2025 году

В ходе курса рассматриваются вопросы ответственности за недобросовестное ведение переговоров, составление международного контракта в новых условиях, форс-мажорная и санкционная оговорка, разрешение споров с иностранными партнерами.

Дата проведения: 4 - 6 июня 2025 с 10:00 до 17:30

Артикул: СП12094

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 3 дня

Продолжительность обучения: 24 часа

Место проведения: г. Санкт-Петербург, Лиговский проспект, 266с1, Бизнес Центр Премьер Лига (3 очередь), 4 этаж, из лифта направо. Станции метро «Московские ворота», «Технологический институт», «Обводный канал».

Стоимость участия: 51 600 руб.

Для участников предусмотрено: Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: По итогам обучения слушатели, успешно прошедшие итоговую аттестацию по программе обучения, получают Удостоверение о повышении квалификации в объеме 24 часов (в соответствии с лицензией на право ведения образовательной деятельности, выданной Департаментом образования и науки города Москвы).

Для кого предназначен

Руководителей юридических отделов, юристов, специалистов в области внешнеэкономической деятельности, специалистов в области таможенного права, специалистов по организации экспортных поставок и импортных закупок, работающих с зарубежными покупателями и продавцами.

Цель обучения

Рассмотреть, как создать идеальный ВЭД контракт в 2024 году, как минимизировать риски при заключении и исполнении контракта.

Результат обучения

В результате обучения на курсе слушатели узнают:

- С какого момента наступает ответственность за недобросовестное ведение переговоров, какие сигналы указывают на недобросовестность ваших партнеров.
- Каким образом правильно сформулированные оговорки о применимом праве и форс-мажоре могут обезопасить контракт.
- Какова специфика содержания внешнеторгового контракта и на что обратить внимание при его составлении.
- В чем заключаются нюансы основных международных условий поставки.

- Что влияет на выбор формы и порядка расчетов при согласовании условий платежа с иностранным партнером.
- Об особенностях международных споров, о том, как правильно выбрать суд и о механизмах исполнения национальных решений в иностранных юрисдикциях.
- Самые важные и сложные конструкции контракта: от применимого права, штрафных санкций до арбитражной оговорки.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

День-1.

Переговоры: риски и-особенности в-2024-году. Проверка иностранного клиента.

- Когда считается, что вы-уже начали вести переговоры?
- Какие существуют основания привлечения к-ответственности за-недобросовестное ведение переговоров?
- Как грамотно прервать ведение переговоров без негативных последствий.
- Проверка иностранного партнера в-2024 году— новый набор инструментов. Источники поиска информации для разных типов контрагентов. Специфика ограничения в-части предоставления/сбора информации в-законодательствах различных стран. Охрана коммерческой тайны и-риски при проверке контрагента: что делать нельзя.

Как меняются арбитражные, санкционные, валютные и-другие оговорки для новых международных контрактов.

Оговорка о-применимом праве.

- Как грамотно прописать в-контракте применимое право?
- Как проверить контракт по-иностранному праву?
- Как бесплатно проверить контракт по-иностранному праву в-сжатые сроки.
- Зачем необходимо деление применимого права на-сферы действия— опыт 2023-года. Структура международного контракта в-2024-году: что там должно быть обязательно.

Оговорка о-форс-мажоре.

- Как правильно вписать в-контракт. Как она действует.
- А-что если не-форс-мажор? Как быть? Новая оговорка 2023 года для международного контракта— обстоятельства, исключающие ответственность.
- Форс-мажорные оговорки контракта— новая практика 2022-2023 годов для европейских и-азиатских клиентов.
- Ограничительные или запретительные меры в-ЕС, СНГ и-Китае— как заранее минимизировать риски.

День-2.

Экспортные вызовы и-их-решение.

- Санкционная оговорка. Как грамотно использовать в-контракте в-2024-году?
- Обеспечительные меры контракта. Залог, неустойка, предплата— как учесть в-контракте.
- Агентские и-посреднические контракты: учитываем правовые риски.

Как выбрать при необходимости суд? Способы минимизации расходов на-судебные издержки.

- Что такое арбитражная оговорка и-как её-грамотно составить. Ее-необходимые элементы.
- Какой суд выбрать: государственный или третейский?
- Почему чаще выбирают третейский для международных споров?

Арбитражный сбор: из-чего состоит и-как минимизировать расходы.

- Что делать, если международный спор не-арбитрабелен суду?
- Способы минимизации расходов, если процесс неизбежен.

Претензионный порядок: как своевременно и-грамотно составить претензию.

- Можно-ли сразу подавать иск в-суд?
- Разница обязательной и-необязательной претензии.
- Как грамотно составить претензию и-на-нее ответить?
- На-какие нарушения ссылаются суды, когда не-принимают иск.

Выбор арбитража в-ЕС, СНГ и-Китае или ещё один способ минимизации расходов.

- Критерии выбора суда: от-Стокгольма до-Сингапура.
- Какой арбитраж выбрать для клиентов из-ЕС, СНГ, США и-Азии.

Исполнение арбитражных решений. Исполнение национальных решений в-иностранных юрисдикциях.

- Почему часто не-исполняют решения государственных судов за-рубежом.
- Как работает и-применяется Нью-Йоркская конвенция— конвенция о-признании и-приведении в-исполнение иностранных арбитражных решений.
- Пошаговая инструкция по-исполнению арбитражных решений за-рубежом.

День-3.

Внешнеторговый контракт. Контроль рисков, при заключении внешнеторговых контрактов.

- Алгоритм заключения внешнеторгового контракта.
- Виды внешнеэкономических контрактов.
- Структура, содержание, порядок оформления экспортно-импортных контрактов.
- Применение пунктов контрактов (валютные, форс-мажорные, арбитражные, санкционные оговорки) для снижения рисков при реализации сделок во-внешнеторговой деятельности в-2024-году.
- Основные ошибки составления контрактных соглашений, разбор, способы устранения.

Базисные условия поставки. Инкотермс 2020.

- Содержание базисных условий Инкотермс.
- Тактика и-стратегия выбора оптимального базиса поставки в-международных договорах.
- Взаимовлияния базиса поставки, выбранного в-договоре продажи или поставки, с-другими элементами контракта (формой расчёта, порядком расчёта, способом и-моментом приёмки-передачи товара и-т.д.).
- Переход права собственности и-рисков, коллизионные нормы права. Что Инкотермс не-регулирует и-важно это знать.

Формы и-порядок расчетов по-внешнеторговым контрактам.

- Последние изменения законодательства о-валютном регулировании и-валютном контроле. Новые аспекты 2024-года.
- Учет требований валютного законодательства-РФ при формулировании условий внешнеторговых контрактов. Применение пунктов контрактов для снижения рисков при реализации сделок во-внешнеторговой деятельности.
- Валюта контракта и-валюта платежа. Валютная оговорка в-контракте. Выбор формы международных расчетов (банковский перевод, аккредитив) и-порядка оплаты. Аккредитивная форма расчетов и-особенности ее-применения. Трансферабельные аккредитивы как дополнительная возможность развития экспорта. Международные гарантии как способ обеспечения обязательств и-развития ВЭД. Срок возврата авансового платежа при импорте товаров, работ, услуг. Учет требований валютного законодательства-РФ при формулировании условий внешнеторговых контрактов.
- Варианты проведения расчетов с-иностранными компаниями, если в-отношении уполномоченного банка введены антироссийские санкции по-отключению от-SWIFT, блокировке средств на-корсчетах в-иностранных банках.

Преподаватели

ИВАНОВ Константин Игоревич

Доктор права, доцент, советник по праву СНГ международного адвокатского бюро FOXEN law offices (Вильнюс, Литва, Санкт-Петербург, Россия).

Эксперт в области внешнеэкономической деятельности, по сопровождению международных сделок и разрешению внешнеэкономических споров), Международный арбитр (Рижский третейский суд/Рига, Латвия, Международный арбитражный суд IAC/Алматы, Казахстан).

АЛЕКСЕЕНКО Валерий Александрович

Специалист в области ВЭД с двадцатилетним опытом работы в зарубежных (Финляндия, Швеция) и российских логистических компаниях на руководящих должностях, советник по вопросам ВЭД ряда российских компаний, вице-президент Института развития внешнеэкономических связей «ИРВЕН».

Профессиональные компетенции:

- Законотворческая деятельность.
- ВЭД, контрактная работа.
- Инвестиционные проекты.

- Методики продвижения экспорта.
- Оптимизация логистических процессов.
- Транспортная логистика.
- Проектная работа.
- Разработка KPI.

Опыт работы:

- ноябрь 2014 – н/время – Вице-президент Института развития внешнеэкономических связей «ИРВЕН». Методическое сопровождение разработки программ обучения в России за рубежом. Советник по вопросам внешнеэкономической деятельности ряда российских компаний (Санкт – Петербург, Москва, Киров, Йошкар-Ола). Определение основных направлений по развитию экспорта, вопросы сертификации по стандартам Евросоюза, методики продвижения экспортной продукции.
- 2010 – 2014 гг. – заместитель Торгового представителя России в Швеции. Инициативная разработка и реализация концепции ежегодных «Российско – Шведских инвестиционных форумов» с участием более 200 делегатов, проведение ежегодных Осенних бизнес – встреч. Проектная работа: реализация проектов по поддержке российских экспортёров в области поставки в Швецию стройматериалов, сухих виноградных вин, метеолокаторов, локализации высокотехнологических производств в России.
- 2007 – 2010 гг. – руководитель Службы развития и поддержки продаж Дирекции по работе с корпоративными клиентами Московского региона ОАО «ВымпелКом» (БИЛАЙН). Создание Службы развития и поддержки продаж Московского региона, оптимизация логистических издержек каналов продаж в сегменте B2B.
- 2004 – 2007 гг. – начальник информационно – аналитического отдела транспортно – экспедиторской компании ООО «Саимаа Лайнс». Реализация крупного транспортного проекта по импорту машиностроительного оборудования из Японии, создание филиальной сети компании в России и за рубежом.
- 1998 – 2003 гг. – заместитель Торгового представителя России в Швеции. Вопросы инвестиционного сотрудничества, продвижение российского высокотехнологического экспорта в Швецию.
- 1995 – 1998 гг. – эксперт, старший эксперт Торгового представительства России в Финляндии (Хельсинки). Заключение и сопровождение внешнеэкономических контрактов по линии внешнеэкономических объединений (Судозэкспорт, Судои импорт).
- 1992 – 1995 гг. – ведущий специалист Министерства внешних экономических связей России. Разработка концепции валютного контроля при ведении ВЭД.

ПЛАВИНСКАЯ Галина Алексеевна

К.э.н., профессор кафедры «Налогообложения и бухгалтерского учета» ГУМРФ имени адмирала С.О.Макарова, советник налоговой службы РФ 2 ранга, эксперт по ВЭД.