

PROGRAM

Seminarium z cyklu „Europejskie Przedsiębiorstwo”

„Zawieranie umów, ich zabezpieczenia oraz arbitraż w obrocie z kontrahentami z UE”

7 listopada 2016 r. , godz. 10:30 – 14:30

Warszawa, Sienna Training Centre, ul. Sienna 73

Prelegentki:

Pani Marta Rupieta, radca prawny, studiowała także Canadian Executive MBA, University of Quebec at Montreal oraz SGH w Warszawie. Praktykę zdobywała w polskich i międzynarodowych kancelariach prawnych oraz międzynarodowych instytucjach finansowych sprawując rolę Prokurenta TFI oraz Dyrektora Departamentu Funduszy Sekurytyzacyjnych w TFI oraz w bankach pełniąc funkcję Dyrektora Zespołu Prawnego. Dzięki bieżącej współpracy z inwestorami zagranicznymi, poznała ich oczekiwania prawne i biznesowe. W kręgu zainteresowań prelegentki są aspekty prawne związane z prawem gospodarczym, w tym restrukturyzacją i windykacją, prawem umów i arbitrażem.

Pani Natalia Ceglarek - Pawłowska, radca prawny Praktykę zdobywała w kancelariach prawnych oraz spółkach prawa handlowego. Zajmowała się obsługą prawną deweloperów, jak i podmiotów z branży wojskowej. Przez wiele lat była nauczycielem akademickim w dziedzinie prawa handlowego. Doświadczenie zdobywała także pełniąc funkcję mediatora sądowego. Specjalizuje się w prowadzeniu procesów sądowych, jak również bieżącej obsłudze podmiotów gospodarczych. Z sukcesami reprezentuje Klientów w sporach sądowych z zakresu prawa cywilnego, prawa pracy, a także gospodarczego. Zajmuje się doradztwem dotyczącym wyboru prowadzonej działalności gospodarczej dopasowanej do potrzeb Klienta, negocjowaniem umów, układaniem relacji prawnych między wspólnikami (startup).

Rejestracja uczestników – od godz. 10:00

Godz.10:30 Część I

1. Oferta:

- oferta i jej wymogi w rozumieniu przepisów unijnych
- jak skonstruować ofertę do kontrahenta z UE aby była skuteczna
- tryby składania ofert na rynku unijnym

2. Kontrakt handlowy i umowa o współpracy z przedsiębiorcą z UE:

- formy umowy w obrocie z kontrahentami z UE
- elementy umowy konieczne do jej ważności
- parafowanie, podpisanie umowy, a podpis elektroniczny w obrocie unijnym
- prawo właściwe dla kontraktu – przesłanki wyboru właściwego prawa, skutki niewskazanie prawa kontraktu

3. Zabezpieczenia kontraktu handlowego z przedsiębiorcą z UE cz. 1 m.in.

- weryfikacja kontrahenta – metody weryfikacji
- gwarancja bankowa, ubezpieczenie należności
- escrow agreement, kaucja
- cesja wierzytelności a przewłaszczenie
- zastaw – rodzaje i tryb ustanowienia
- ograniczenia odpowiedzialności sprzedającego

Ok. godz.12:00 Przerwa (30 min.)

Godz.12:30 Część II

4. **Zabezpieczenia kontraktu handlowego z przedsiębiorcą z UE cz. 2 m.in.**
 - zadek a zaliczka
 - odstępné, zatrzymanie ceny, kara umowna
 - odpowiedzialności podmiotu trzeciego
 - dodatkowe klauzule (poddanie się egzekucji)
5. **Arbitraż i klauzule arbitrażowe w transakcjach z przedsiębiorcami UE – czemu służy arbitraż, jaki arbitraż wybrać, przebieg postępowania i skutki dla przedsiębiorcy.**
6. **Dochodzenie roszczeń od kontrahentów – tryb i stosowane narzędzia windykacyjne przedsądowe i sądowe.**

Godz.14:00 Pytania uczestników/dyskusja

Godz.14:30 Zakończenie seminarium

Projekt Enterprise Europe Network – Central Poland jest współfinansowany przez Komisję Europejską ze środków pochodzących z programu COSME (na lata 2014–2020) na podstawie umowy o udzielenie dotacji nr 649259 – EEN-CP oraz Ministerstwo Rozwoju ze środków budżetu państwa.