



Vabimo vas na posvet

» Mednarodna prodaja in nakup blaga«

Vi sprašujete, mi odgovarjamo.



14. 9. 2010, ob 13.30 uri z zaključkom ob 15.00

v prostorih Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine, Novi trg 11 (II. nadstropje), Novo mesto.

Posvet organiziramo v sodelovanju z Gospodarsko zbornico Slovenije.

Odgovore na ta in mnoga druga vprašanja Vam bosta podala **Marko Djinovič** in **Peter Rižnik**, strokovnjaka za gospodarsko pogodbeno in mednarodno gospodarsko pravo v Pravni službi Gospodarske zbornice Slovenije.

Predstavitvev je namenjena vsem, ki se v praksi kakorkoli srečujejo z mednarodno prodajo in nakupom blaga, **zlasti tržnikom, komercialistom, vodjem prodaje, pravnikom, direktorjem in drugim določevalcem v podjetjih.**

Skokovita globalizacija in internacionalizacija trgovanja gresta z roko v roki. Vse več podjetij se bodisi izvozno usmerja in skuša svoje produkte plasirati na tujih trgih, bodisi na njih nastopa v vlogi kupca surovin, polizdelkov ali izdelkov, ki jih potrebuje za svoje poslovanje.

Pravna podlaga za presojo pravic in obveznosti pri mednarodni prodaji blaga je v večini primerov Konvencija Združenih narodov o Mednarodni prodaji blaga. Konvencija se namreč uporabi praviloma vselej, ko pogodbo o mednarodni prodaji blaga skleneta stranki iz različnih držav njenih članic. Teh je doslej že 74, med njimi pa so vse pomembne zunanjetrgovinske partnerke Slovenije

Z vidika slovenskega prodajalca oziroma kupca blaga to pomeni, da lahko računa z enotno pravno ureditvijo mednarodne prodaje blaga praktično na vseh tujih trgih, na katerih nastopa. Zaradi tega je natančno poznavanje vsebine Konvencije zanj nujnost.

Na posvetu »Mednarodna prodaja in nakup blaga« bomo zato poskušali odgovoriti na naslednja, za prakso aktualna vprašanja:

1. Kdaj se uporabi Konvencija? V katerih primerih je njena uporaba izključena?
2. Kdaj se šteje, da je prodajna pogodba med strankama sklenjena? Kdaj ponudba zavezuje? Kakšne so posledice sprejema ponudbe?
3. Kakšen je pomen trgovinskih klavzul Incoterms 2000 za prakso?
4. Kako učinkovito zavarovati plačila?
5. Katere so temeljne pravice in obveznosti strank prodajne pogodbe, kadar imata stranki sedeža v različnih državah?
6. Kaj storiti v primeru kršitve pogodbe?
7. Kdaj in kako lahko stranka zahteva izpolnitev pogodbe in odškodnino?
8. Kje se nahajajo skrite pasti v mednarodni prodaji?

Udeleženci dogodka so upravičeni do 15 odstotnega popusta ob nakupu knjige Mednarodna prodaja blaga, Konvencija Združenih narodov o pogodbah o mednarodni prodaji blaga, avtorjev Marka Djinoviča in Petra Rižnika.

Vabljeni!

Kotizacija:

- za člane GZDBK je brezplačno,
- za ostale 50 € + DDV.

Prijavite se na spletni strani:

<http://www.gzdbk.si/si/storitve/koledar/prijava/>
(pod ime dogodka vpišite »MEDNARODNA PRODAJA«)

Prijave sprejemamo do zapolnitve razpoložljivih mest.
Pri zasedbi razpoložljivih mest imajo prednost člani GZDBK.

Kotizacijo predhodno nakažite na poslovni račun GZDBK pri NLB, d.d., Ljubljana.

Številka TRR: SI56 0297 0025 6614 247

Sklic: 20100914 + matična številka vašega podjetja

Potrdilo o plačilu predložite najpozneje ob prihodu na dogodek. Skrajni rok za pisno odpoved je 7. 9. 2010, v nasprotnem primeru kotizacijo zaračunamo v celoti.