

Правовое обеспечение и ведение переговоров на международном рынке

Международный цикл лекций

Слушатели

Руководители проектов и поверенные в делах, работающие на международном рынке.

Цели

- Познакомиться с правилами, рисками и гарантиями, оговариваемыми в контрактах,
- Определение основных механизмов и особых методов ведения переговоров по экспортным контрактам,
- Познакомиться с принятой практикой и точкой зрения основных партнеров, участвующих в этих контрактах.

Париж	С понедельника 12 по пятницу 16 октября 2009	Запись: Тел.: +331 4251 6116 Факс: +331 4251 6131	Сессия n° 49019	3 550 € + НДС Включая завтраки
--------------	---	---	----------------------------	-----------------------------------

Координатор: Г-н Жан-Пьер ЛОРРЕН / *Консультант*

Руководитель проекта: [Г-н Жан-Оливье ЛАВАЛЬ / Консультант - Ponts Formation Edition](#)

понедельник 12 октября

Окружающая среда и развитие внешнеторговых отношений

- повторение, контекст и тенденции последнего времени
- правила конкуренции и заключения контрактов

Г-н ЛОРРЕН

Г-н РАУЛЬ

Международное правовое поле

- крупные юридические системы (французские системы, common law, civil law)
- действующие правила игры в международных отношениях

Г-н TCE

Адвокат - Gide Loyrette Nouel

вторник 13 октября

Различные виды контрактов: от контракта на обслуживание до делегированного управления

Общая типология контракта

Различные схемы подготовки

контрактов:

- контракт на передачу технологии
- контракт на внедрение промышленной установки,
- контракт на строительство
- контракт на обслуживание и концессию

Г-н ЛОРРЕН

Г-н РАУЛЬ

среда 14 октября

Основные положения контракта

- технико-коммерческие положения
- финансовые положения
- ответственность, гарантия и штрафные санкции

Г-н АЛЛЮОМ

Адвокат - August & Debouzy

Финансирование проекта

- различные способы финансового обеспечения проекта
- управление рисками и новые тенденции рынка

Г-н ЛОРРЕН

Г-н РАУЛЬ

четверг 15 октября

Ведение переговоров

- основные механизмы ведения переговоров
- методика и инструменты переговоров

Изучение конкретных примеров (контракт концессии, направление - автодороги)

Г-жа СЮСМАНН

**Компания Négociateurs
associés**

пятница 16 октября

COFACE, его роль и место в сравнении с другими кредитно-экспортными и международными организациями

Эксперт Coface

Решение спорных вопросов Арбитраж по спорным делам

Г-н TCE

Изучение конкретных примеров

Г-н ЛОРРЕН