

Анатомія шахрайства в міжнародній торгівлі

Дізнайтеся, як

- розпізнавати ознаки шахрайства в міжнародній торгівлі
- запобігати шахрайствам та нечесним правилам гри

Запорізька ТПП

29 серпня 2023р.

Спікер:

Перепелиця Галина



Програма

Теоретична частина

- Практики шахрайства в міжнародній торгівлі
- Розпізнавання шахрайства (червоні прапори) - загальні ознаки потенційного шахрайства в торгівлі, приклади, які ілюструють червоні прапори в дії
- Запобігання практикам шахрайства: Due Diligence, гарантії та безпечні методи оплати, інші методи
- Обмін досвідом учасників

Практичні вправи

- Виявлення червоних прапорів (сигналів) шахрайства

Приклад

Dear Sir,

We got your company information through an exhaustive search in the internet. We are authorized government/Business agent based in Accra, Ghana.

Please can you furnish me in full details about the standard of your products. I will appreciate it more if you can give me with detail specification.

- 1) Your company profile
- 2) Your price list in CIF
- 3) The Technical details of your products

As accredited commission agent, I am entitle to 2% commission from the total contract sum as soon as the contract money is paid to your bank account and I am looking for supplier whose products is of good quality, as your products are among the need items which will be purchase in a large quantities.

You can reach me for business opportunities for the supply of your products. Due to time difference and language difficulties, email is most preferable.

*Sincerely, Mrs. Richard XXXXXX
authorized government business agent*



Сумніви?

Шановний пане,

Ми знайшли інформацію про вашу компанію після глибокого пошуку в інтернеті. Ми є авторизованими представниками уряду /бізнес агент з Аккри, Гана.

Будь ласка, надайте мені повну інформацію про стандарти ваших продуктів. Я був би вдячний за детальну специфікацію.

- 1) Профіль вашої компанії
- 2) Ваш прайс-лист на умовах CIF
- 3) Технічні характеристики ваших продуктів

Я акредитований комісійний агент, я маю право на 2% комісії від загальної суми контракту, як тільки гроші за контракт будуть переведені на ваш банківський рахунок.

Я шукаю постачальника продукції високої якості, оскільки ваші продукти є серед тих, які буде куплено в великих обсягах.

Ви можете звертатися до мене за можливостями з постачання ваших продуктів. Через різницю в часі та мовні труднощі краще використовувати електронну пошту.

З повагою, Пан Річард ХХХХ
авторизований представник уряду /бізнес агент

Приклад





- Надсилає профіль компанії, прайс-лист, характеристики товару
- Перекладає документи англійською, проводить випробування щоб надати характеристики товару

~ витрати складають \$1000



- Інформує про зацікавленість щодо продукту
- Надає інформацію про процедуру реєстрацію в тендері
- Надсилає форми для реєстрації виробничих потужностей експортера, продукту
- Реєстраційну форму для участі у тендері

~ реєстраційний внесок \$2500

 **REPUBLIC OF GHANA**
Ghana Front Procurement Commission
6th Floor SSNIT Emporium, Airport City, Accra
P.O. BOX 6326
ACCRA-GHANA
Tel.: +23323860294
E-mail: info@ghfpc.com 

PRESIDENCY

BID APPLICATION FORM

Name of Company:

Nature of Business:

Address of Business Location:

Year Established:

Email Address of the Company Director:

Phone/Fax Number:

Number of Employee:

Name of Director:

Nationality of Director:


Major Product:

Name of Local Representative:

Agency Certificate No of The Local Representative:

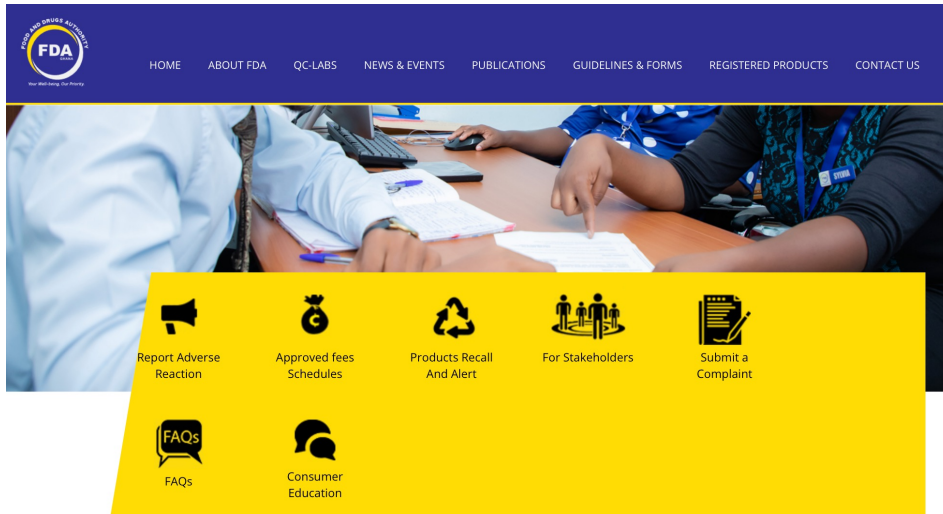
Signature and Stamp of Director

FOR OFFICE USE ONLY

1. Company File No:.....	
2. Tender No.....	
3. Tender Fee: PAID <input type="checkbox"/> NOT PAID <input type="checkbox"/>	
4. Received by By:.....	
5. Date Received:.....	

YOU ARE REQUIRED TO RETURN THE COMPLETED FORM WITH THE REGISTRATION FEE OF \$2500 ONLY

Приклад



Збори

- Реєстрація продукту
- Проведення перевірок
- Лабораторні дослідження



Public Health Act 2012, Act 851 Section 97 Registration of food

(1) Особа не має права виробляти, імпортувати, експортувати, розповсюджувати, продавати чи постачати харчові продукти чи виставляти продукти для продажу, якщо Орган не зареєстрував харчові продукти.

....(5) Орган може стягувати **збори для покриття витрат на проведення перевірки належної виробничої практики або лабораторних досліджень щодо реєстрації харчового продукту.**



- Перевіряємо сайт, верифікуємо контакти агента/ посередника (фейк)
- Вивчаємо процедури реєстрації продуктів та відповідні збори (в сумі ~ \$170)
- З'ясовуємо повноваження «агентів» згідно законодавства - *лише власники компаній та/або компетентні представники компанії з достатніми знаннями про компанію повинні заповнювати заявки. Митні агенти не мають права*
- Розуміємо митні процедури та інші питання щодо термінів перевірок, досліджень, реєстрації (3 міс мінімум)

#1

Практики шахрайства в міжнародній торгівлі

1. Шахрайство з передоплатою
 2. Подвійне посередництво
 3. Введення в оману щодо товарів
 4. Шахрайство з доставкою
 5. Шахрайство з акредитивам
 6. Завищені/занижені рахунки
 7. Фантомні відправлення
 8. Шахрайство з інтелектуальною власністю
 9. Трикутне шахрайство
 10. Зміна маршруту товарів
-

#1

Практики шахрайства в міжнародній торгівлі

1. Шахрайство з передоплатою

Експортери можуть вимагати передоплату від покупців, а потім не доставити товар.

2. Подвійне посередництво

особа може представляти себе прямим продавцем або покупцем, коли вона є лише брокером, потенційно стягуючи необґрунтовану комісію або зникаючи разом із оплатою.

3. Введення в оману щодо товарів

Експортер може надати неправдиві описи товарів, щоб ввести в оману покупця щодо якості, розміру чи інших характеристик.

#1

Практики шахрайства в міжнародній торгівлі

4. Шахрайство з доставкою

Експортер може стверджувати, що відправив товари, хоча цього не зробив, або покупець може неправдиво стверджувати, що не отримав товари, які були доставлені.

5. Шахрайство з акредитивами

Шахраї можуть підробляти або змінювати акредитиви, щоб неправдиво підтвердити свою платоспроможність або завищити вартість наданих товарів чи послуг.

6. Завищене та занижене виставлення рахунків-фактур

Трейдери можуть завищувати або занижувати вартість товарів у рахунках-фактурах, щоб уникнути сплати податків, відмити гроші або обійти валютний контроль.

#1

Практики шахрайства в міжнародній торгівлі

7. Фантомні відправлення

Експортер отримує плату за відправлення, якого насправді не існує.

8. Шахрайство з інтелектуальною власністю

підроблені товари можуть продаватися як справжні, що порушує права інтелектуальної власності.

9. Трикутне шахрайство



третя сторона може втрутитися в транзакцію, видаючи себе за законного посередника, але маючи намір відвести кошти або товари, чи надати зайві послуги.

10. Зміна маршруту товарів

товари перенаправляються в інший пункт призначення без згоди покупця, часто в місце, де товари можуть отримати вищу ціну.

#1

Практики шахрайства в міжнародній торгівлі

 **REPUBLIC OF GHANA**
Ghana Front Procurement Commission
6th Floor SSNIT Emporium, Airport City, Accra
P.O. BOX 6326
ACCRA-GHANA
Tel.: +23323860294
E-mail: info@ghfpc.com  **PRESIDENCY**

BID APPLICATION FORM

Name of Company:

Nature of Business:

Address of Business Location:

Year Established:

Email Address of the Company Director:

Phone/Fax Number:

Number of Employee:

Name of Director:

Nationality of Director:

Major Product:

Name of Local Representative:

Agency Certificate No of The Local Representative:

Signature and Stamp of Director

FOR OFFICE USE ONLY

1. Company File No:.....

2. Tender No.....

3. Tender Fee: PAID NOT PAID

4. Received by By:.....

5. Date Received:.....

YOU ARE REQUIRED TO RETURN THE COMPLETED FORM WITH THE REGISTRATION FEE OF \$2500 ONLY



1. Шахрайство з передоплатою
 2. Подвійне посередництво
 3. Введення в оману щодо товарів
 4. Шахрайство з доставкою
 5. Шахрайство з акредитивам
 6. Завищені/занижені рахунки
 7. Фантомні відправлення
 8. Шахрайство з інтелектуальною власністю
 9. Трикутне шахрайство
 10. Зміна маршруту товарів
-

#2

Розпізнавання шахрайства (червоні прапори)

Загальні ознаки потенційного шахрайства в торгівлі – червоні прапори



1. **Поспішні замовлення** - покупець поспішає завершити операцію, особливо для товарів високої вартості
2. **Незвичайні умови оплати** - запити на платежі готівкою, незвичайно великі авансові платежі, платежі через особисті рахунки або запити на передплату з обіцянкою повернення коштів
3. **Зміна банківських реквізитів** - партнер раптом надає нові банківські реквізити, особливо якщо новий банк знаходиться в іншій країні
4. **Невідповідності в документації** - розбіжності в адресах, орфографічні помилки або невідповідності у супровідних документах з даними контракту
5. **Відсутність рекомендацій або бізнес-історії** - компанія не має послужного списку, не представлена в Інтернеті або відмовляється надати рекомендації
6. **Тактика тиску** - пропозиції обмеженого часу, які часто використовуються, щоб підштовхнути вас до прийняття поспішних рішень.

#2

Розпізнавання шахрайства (червоні прапори)

Загальні ознаки потенційного шахрайства в торгівлі – червоні прапори



7. **Угоди, які надто гарні, щоб бути правдою** - ціни значно нижчі за ринкові або якщо умови здаються надто вигідними
8. **Незвичайні маршрути доставки** - товари доставляються незвичайним маршрутом, який не має логістичного сенсу
9. **Запити щодо секретності** - друга сторона не заохочує вас розмовляти з іншими співробітниками, зацікавленими сторонами чи органами влади щодо транзакції
10. **Зміни в спілкуванні** - спілкування раптово перемикається з електронної пошти корпоративного домену на особисту електронну пошту або якщо тон, стиль або якість спілкування різко змінюються
11. **Відсутність фізичної адреси** – підприємство надає лише P.O. Box, має незрозумілу ділову адресу,, використання безкоштовні служби електронної пошти
12. **Розпливчасті або незрозумілі контракти** - бракує конкретики, містять незрозумілі умови або є надто складними.

#2

**Розпізнавання
шахрайства
(червоні прапори)**

Загальні ознаки потенційного шахрайства в торгівлі – червоні прапори



Завжди довіряйте своїм інстинктам.

Якщо щось не так, важливо провести додаткові перевірки.

Ключем до запобігання шахрайству в торгівлі є належна обачність і пильність.

Приклад

Dear Sir,

We got your company information through an exhaustive search in the internet. We are authorized government/Business agent based in Accra, Ghana.

Please can you furnish me in full details about the standard of your products. I will appreciate it more if you can give me with detail specification.

- 1) Your company profile
- 2) Your price list in CIF
- 3) The Technical details of your products

As accredited commission agent, I am entitle to 2% commission from the total contract sum as soon as the contract money is paid to your bank account and I am looking for supplier whose products is of good quality, as your products are among the need items which will be purchase in a large quantities.

You can reach me for business opportunities for the supply of your products. Due to time difference and language difficulties, email is most preferable.

*Sincerely, Mrs. Richard XXXXXX
authorized government business agent*



Червоні прапорці?

Шановний пане,

Ми знайшли інформацію про вашу компанію після глибокого пошуку в інтернеті. Ми є авторизованими представниками уряду /бізнес агент з Аккри, Гана.

Будь ласка, надайте мені повну інформацію про стандарти ваших продуктів. Я був би вдячний за детальну специфікацію.

- 1) Профіль вашої компанії
- 2) Ваш прайс-лист на умовах CIF
- 3) Технічні характеристики ваших продуктів

Я акредитований комісійний агент, я маю право на 2% комісії від загальної суми контракту, як тільки гроші за контракт будуть переведені на ваш банківський рахунок.

Я шукаю постачальника продукції високої якості, оскільки ваші продукти є серед тих, які буде куплено в великих обсягах.

Ви можете звертатися до мене за можливостями з постачання ваших продуктів. Через різницю в часі та мовні труднощі краще використовувати електронну пошту.

З повагою, Пан Річард ХХХХ
авторизований представник уряду /бізнес агент

Приклад



Dear Sir,

We got your company information through an exhaustive search in the internet. We are authorized government/Business agent based in Accra, Ghana.

Please can you furnish me in full details about the standard of your products. I will appreciate it more if you can give me with detail specification.

- 1) Your company profile
- 2) Your price list in CIF
- 3) The Technical details of your products

As accredited commission agent, I am entitle to 2% commission from the total contract sum as soon as the contract money is paid to your bank account and I am looking for supplier whose products is of good quality, as your products are among the need items which will be purchase in a large quantities.

You can reach me for business opportunities for the supply of your products. Due to time difference and language difficulties, email is most preferable.

Sincerely, Mrs. Richard XXXXXX
authorized government business agent



REPUBLIC OF GHANA
Ghana Front Procurement Commission
6th Floor SSNIT Emporium, Airport City, Accra
P.O.BOX 6326
ACCRA-GHANA
Tel.: +23323860294
E-mail: info@ghfpc.com



PRESIDENCY

- 1. Джерело інформації про компанію** - **«We got your company information through an exhaustive search in the internet»** викликає підозру. Легітимні компанії часто згадують конкретніші джерела чи платформи, де вони знайшли ваші дані.
- 2. Граматичні помилки та незграбні фрази** - **«give me with detail specification»** не є типовим для офіційного ділового спілкування.
- 3. Широкий запит** - відправник просить надати багато інформації одночасно, як-от профіль компанії, прайс-лист CIF, технічні деталі, не вказуючи, які продукти вони мають на увазі. Це не типове для бізнес-запитів.
- 4. Попередня комісія** - згадка про 2% комісії від загальної суми контракту навіть до будь-яких фактичних ділових угод. Умови агента часто обговорюються та узгоджуються після початкових обговорень, а не вказуються заздалегідь у першому електронному листі.
- 5. Відсутність конкретних даних про компанію** - хоча згадуються, що вони є **«authorized government/Business agent based in Accra, Ghana»** немає конкретної назви компанії, адреси чи офіційних контактних даних
- 6. Обіцянка великих обсягів замовлення** - **«will be purchase in a large quantities»**, але не вказує на фактичні продукти.
- 7. Відсутність підпису** - електронний лист не має офіційного підпису, включаючи ім'я відправника, його посаду або компанію, яку він представляє. Ця інформація зазвичай міститься в ділових електронних листах.



ПРАКТИКУМ Радар ризику: виявляємо «червоні прапорці»



Шановний [продавець],

Сподіваюся, це повідомлення застало вас добре. Мене звати Антоніо Гомес, я представляю XYZ Agricultural Holdings у Порту, Португалія.

Зараз ми перебуваємо на етапі тендеру на масштабний сільськогосподарський проєкт, спонсорований урядом, і нам терміново потрібні органічні добрива для цього.

Враховуючи характер державних проєктів з жорсткими графіками та невідкладними вимогами, наше керівництво повідомило нас, що остаточне подання для тендеру має бути протягом 5 днів, і в рамках подання нам потрібно надати зразки зобов'язань від потенційних постачальників.

Враховуючи цю невідкладність, нам знадобиться підтвердження та зобов'язання з вашого боку щодо поставки приблизно 100 тон вашого високоякісного органічного добрива протягом 5 днів.

Я також хотів би представити пана Жерара Дюбуа, який буде виступати посередником між нашою компанією та всіма потенційними постачальниками. Пан Дюбуа має відому консалтингову компанію в Європі та в минулому успішно укладав багато міжнародних угод.

Рекомендуємо направляти всю кореспонденцію та обговорення через нього, щоб пришвидшити процес. Його контактні дані будуть надані після вашої позитивної відповіді.

Ми побачили у специфікаціях вашого продукту, що всі ваші добрива проходять суворі процедури тестування, але для кожного ринку ви додатково переглядаєте маркування та робите тести. Ми цінуємо гарантію якості, яку це забезпечує, але для нашого проєкту з жорстким графіком виконання та обмеженістю в часі, ми не наполягаємо на дотриманні таких суворих тестувань. Ми зробимо це пізніше.

Ми будемо вдячні за цінову пропозицію, яка буде економічно ефективнішою для наших потреб.

Сподіваюся, ви зрозумієте нагальність нашого прохання. Я з нетерпінням чекаю почути від вас якнайшвидше.

Щирі вітання,
Антоніо Гомеш
начальник відділу закупівель,
Агрохолдинги XYZ



Радар ризику: виявляємо «червоні прапорці»



«Червоні прапорці»

1. Покупець вимагає **надзвичайно швидкого виконання великого замовлення** (100 тон добрив) протягом 5 днів, що є надзвичайно коротким терміном, особливо для такої значної кількості.
2. Раптове представлення пана Жерара Дюбуа як **посередника та рекомендація спрямовувати всі комунікації через нього** можна розглядати як потенційну тривогу. Іноді це можна використовувати як тактику для подальшого ускладнення або заплутування угоди.
3. Покупець зазначає, що контактні дані посередника, буде надано лише після отримання позитивної відповіді. Це можна розглядати як **спробу підштовхнути продавця до прийняття поспішних зобов'язань**.
4. Нечіткі згадки про компанію - назва компанії **«XYZ Agricultural Holdings»** і **«XYZ Agroholdings»** згадується непослідовно, що може бути незначною деталлю, але це може свідчити про відсутність уваги до деталей або спробу при обмані.
5. Відмова від стандартних процедур - покупець зазначає, що, незважаючи на ретельні процедури тестування, які зазвичай проводить продавець, вони **не наполягають на такому суворому тестуванні та виконують це пізніше**. Це може бути спробою обійти заходи контролю якості, що призведе до потенційної відповідальності продавця за будь-які майбутні проблеми.
6. Терміновий тон - лист постійно наголошує на **терміновості запиту**, що може змусити продавця приймати рішення без належної належної обачності.
7. **Запит на більш рентабельну цінову пропозицію** - Хоча переговори щодо кращої ціни є стандартними у ділових відносинах, але у поєднанні з іншими попередженнями, це можна розглядати як спробу отримати продукт за нижчою ціною з потенційним майбутнім ускладненням в оплаті.



Радар ризику: виявляємо «червоні прапорці»



«Червоні прапорці» - план дій

1. **Верифікація звернення** - здійснити швидкий пошук в Інтернеті стосовно компанії "XYZ Agricultural Holdings" та особи "Antonio Gomez". Це допоможе визначити, чи існують вони насправді.
2. **Верифікація Інформації** - можна звернутися до посольства або торгової палати Португалії, щоб перевірити автентичність компанії та її представника.
3. Прохання надати **додаткові деталі**:
 - Відомості про тендерний проект
 - Деталі про роль та компанію посередника
 - Попередні постачальники або рекомендації від інших компаній.
4. **Відхилення посередника** - якщо є підозри стосовно ролі посередника, Продавець добрив може запропонувати спілкуватися безпосередньо з покупцем.
5. **Консультація з юристом** - вимоги щодо участі у тендері третіх осіб та продуктів від іноземних постачальників, а також процедури реєстрації тендерних пропозицій
6. **Чіткі умови оплати** – запропонувати проведення детальних консультацій щодо умов угоди, термінів доставки, умов оплати тощо. В разі досягнення умов, використання чітких умов оплати, таких як акредитив або передоплата перед відвантаженням товару.
7. **Не робити поспішних рішень під тиском.**

#3

Запобігання практикам шахрайства

- 1. Due Diligence - належна перевірка**
Проведення ретельної перевірки всіх залучених сторін перед укладенням контракту. Це може включати перевірку репутації, фінансовий аудит і дослідження репутації компанії.
- 2. Безпечний зв'язок** - ідентифікація та перевірка особи, з якою ви маєте справу. Використовуйте безпечні методи зв'язку. Намагайтеся зустрітися для обговорення угоди хоча б через ZOOM.
- 3. Використання інструментів безпеки платежів** - акредитиви, інкасо, банківські гарантії тощо
- 4. Умови контракту** мають бути чіткими, конкретними та вичерпними. Уникайте двозначної мови, якою можна маніпулювати. Перевірте всі контракти юристом, щоб переконатися, що вони юридично обґрунтовані та захищають ваші інтереси.
- 5. Використовуйте системи управління контрактами** для моніторингу виконання контрактів і забезпечення того, що всі сторони виконують свої зобов'язання.
- 6. Страхування** - отримання страховки, щоб захиститися від потенційних втрат через шахрайство.
- 7. Внутрішній контроль** – навчання персоналу, розподіл обов'язків, щоб мінімізувати ризик внутрішнього шахрайства,
- 8. Внутрішній механізм інформування** - безпечний та конфіденційний спосіб повідомляти про підозру в шахрайстві.

DUE DILIGENCE – це комплексне розслідування та перевірка бізнес-операції, включаючи оцінку ризиків і пов'язаних з нею наслідків. Виконується для того, щоб переконатися, що всі відповідні факти та потенційні проблеми, пов'язані з діловою угодою, як-от нове замовлення чи контракт, зрозумілі перед продовженням.

1. Перевірка контрагента

- Юридичне існування покупця/продавця.
- Передісторія компанії, включаючи її власників,

2. Фінансова оцінка - фінансова звітність, в разі наявності

3. Характеристики продукту/послуги

- Специфікації продуктів/послуг.
- Докази відповідності або стандарти чітко визначені.

4. Ціни та умови оплати

- Перевірка ціни, відсутність прихованих витрат
- Умови оплати, включаючи валюту, способи оплати та будь-які пов'язані комісії

5. Доставка та виконання

- Умови доставки (наприклад, FOB, CIF, EXW).
- Терміни доставки
- Відповідальність за доставку, страхування та митницю.

6. Договірні зобов'язання

- Гарантії
- Штрафні санкції за порушення контракту
- Положення щодо вирішення спорів

7. Інтелектуальна власність - патенти, торгові марки, авторські права чітко розглянуті та захищені

8. Відповідність нормам

- Наявність дозволів, ліцензій та сертифікатів
- Дотримання місцевих, національних і міжнародних правил

9. Репутація та посилання

- Рекомендації від ділових партнерів або клієнтів
- Відгуки, доступні в Інтернеті

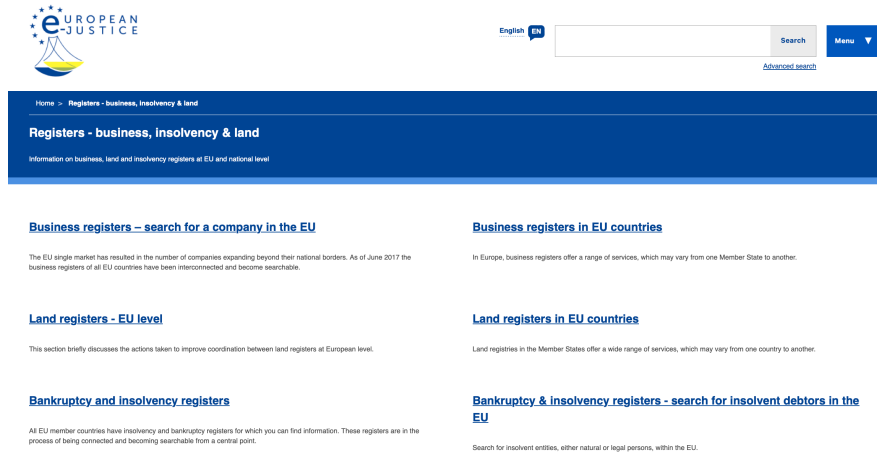
10. Стратегія виходу

- Положення про розірвання або стратегії виходу на випадок, якщо контракт необхідно розірвати достроково.

Перевірка партнера

Реєстрація – де перевірити

[Посилання](#)



Home > Registers - business, insolvency & land

Registers - business, insolvency & land

Information on business, land and insolvency registers at EU and national level

Business registers – search for a company in the EU

The EU single market has resulted in the number of companies expanding beyond their national borders. As of June 2017 the business registers of all EU countries have been interconnected and become searchable.

Business registers in EU countries

In Europe, business registers offer a range of services, which may vary from one Member State to another.

Land registers - EU level

This section briefly discusses the actions taken to improve coordination between land registers at European level.

Land registers in EU countries

Land registers in the Member States offer a wide range of services, which may vary from one country to another.

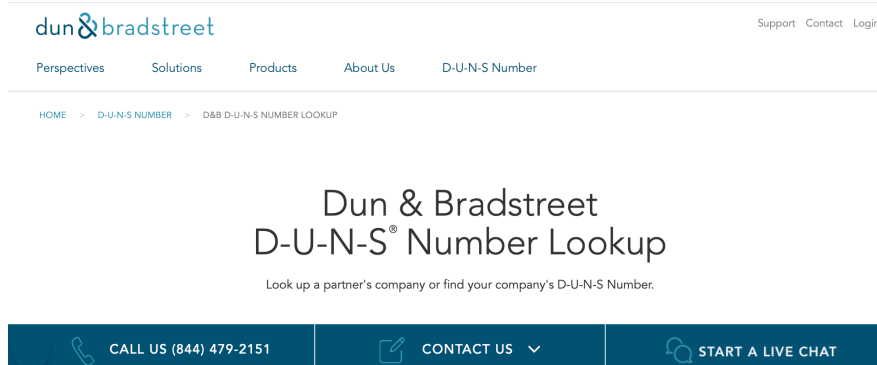
Bankruptcy and insolvency registers

All EU member countries have insolvency and bankruptcy registers for which you can find information. These registers are in the process of being connected and becoming searchable from a central point.

Bankruptcy & insolvency registers - search for insolvent debtors in the EU

Search for insolvent entities, either natural or legal persons, within the EU.

[Посилання](#)



dun&bradstreet

Perspectives Solutions Products About Us D-U-N-S Number

Support Contact Login

HOME > D-U-N-S NUMBER > D&B D-U-N-S NUMBER LOOKUP

Dun & Bradstreet D-U-N-S® Number Lookup

Look up a partner's company or find your company's D-U-N-S Number.

CALL US (844) 479-2151

CONTACT US

START A LIVE CHAT

[Посилання](#)



THE BUSINESS DISPUTES REGISTER
www.disputesregister.org

Home Company check Register dispute Advice pages Articles

Company Registries by country

[Посилання](#)



EUROPEAN BUSINESS REGISTER ASSOCIATION

Search...

EU BUSINESS REGISTER WARNING

Worldwide Registers

Business registries from around the world

Use the map below to search for business and company registries around the world. Click on the registry that you're interested in to be directed to their website.

[Посилання](#)

List of Company Registers Around the World

By JX · 7 MAY 2022



Приклад



Qendra Kombëtare e Biznesit
National Business Center

NBC Legislation Search Information on Procedure Announcement Publications
e-Shërbime NewsRoom Contact

AL EN Search

Search for Subject

NUIS	ALBANIAN HERB
Shareholder	Trade name
Address	Search
Identification Number	Clear

NUIS: K61712502H Subject name: ALBANIAN HERB Objekti i Aktivitetit: Eksport -importin e bimeve medicinale dhe aromatike. Transport mallrash per vete dhe per te trete. Perpunim industrial i duhaneve.

Look for active licenses Download simple extract Download historical extract

Lista me licensat aktive të subjektit të zgjedhur

Numri i licensës	License
LN-1852-02-2021	Prodhim, përpunim, shpërndarje me shumicë e ushqimeve
PN-1705-03-2023	Leje Mjedisi e tipit B
LN-4707-03-2018	Prodhimi primar me shumicë
PN-4465-01-2017	Leje Mjedisi e tipit C
LN-8982-10-2019	Prodhim, përpunim, shpërndarje me shumicë e ushqimeve
PN-4954-02-2013	Leje mjedisore
LN-4734-03-2018	Prodhimi industrial dhe/ose përpunimi i produkteve të duhanit



EXTRAKTI I REGJISTRIT TREGTAR PËR TË DHËNAT E SUBJEKTI "SHOQËRI AKSIONARE"

GJENDJA E REGJISTRIMIT

1. Numri unik i identifikimit të subjektit (NUIS)	K61712502H
2. Data e Regjistrimit	10/05/2006
3. Emri i Subjektit	ALBANIAN HERB
4. Forma ligjore	Shoqëri Aksionare
5. Data e themelimit	10/05/2006
6. Kohëzgjatja	Nga: Deri:
7. Zyra qendrore e shoqërisë në Shqipëri	Durres Durres DURRES L.14 SHKOZET 11/4 GOD.4/2
8. Kapitali	58.172.000,00
9. Vlera e kapitalit të shtyer:	\$8172000.0000
10. Numri i aksioneve:	100
10.1 Vlera nominale:	58.172.000,00
11. Kategoritë e aksioneve të shoqërisë	te zakonshme me përparësi me të drejtë vote pa të drejtë vote
11.1 Numri për secilin kategori	
12. Objekti i aktivitetit	Eksport -importin e bimeve medicinale dhe aromatike.Transport mallrash per vete dhe per te trete. Perpunim industrial i duhaneve.
13. Sistemi i administrimit	<input type="checkbox"/> me një nivel <input checked="" type="checkbox"/> me dy nivele
14. Administratori/ët	Ilira Zere
14.1 Afati i emërimit	Nga : 20/02/2023 Deri : 20/02/2026
15. Procedura e emërimit nëse ndryshon nga parashikimet ligjore	
15.1 Kufizimet e kompetencave (nëse ka)	Znj. Ilira Zere mund te veproj edhe bashkerisht edhe vec e vec me administratorin Kujtim Zere.



16. Administratori/ët	Kujtim Zere
16.1 Afati i emërimit	Nga : 20/06/2016 Deri : 14/06/2025
17. Procedura e emërimit nëse ndryshon nga parashikimet ligjore.	
17.1 Kufizimet e kompetencave (nëse ka)	
18. Anëtarët e Këshillit Mbledhës/plotesohet nëse është Sh.a me dy nivele)	Vitore Zere
18.1 Kryetar/anëtar	Anëtar
18.2 Afati i emërimit	Nga : 14/06/2019 Deri : 14/06/2025
19. Anëtar i Pavarur	Jo
19.1 Përfqesues i Punëmarrësve	Jo
19.2 Kushtet e pjesëmarrjes	
20. Procedura e emërimit nëse ndryshon nga parashikimet ligjore.	
21. Anëtarët e Këshillit Mbledhës/plotesohet nëse është Sh.a me dy nivele)	Silva Batalli
21.1 Kryetar/anëtar	Anëtar
21.2 Afati i emërimit	Nga : 14/06/2019 Deri : 14/06/2025
22. Anëtar i Pavarur	Jo
22.1 Përfqesues i Punëmarrësve	Jo
22.2 Kushtet e pjesëmarrjes	Jo
23. Procedura e emërimit nëse ndryshon nga parashikimet ligjore.	
24. Anëtarët e Këshillit Mbledhës/plotesohet nëse është Sh.a me dy nivele)	Redina Namushi
24.1 Kryetar/anëtar	Anëtar
24.2 Afati i emërimit	Nga : 01/09/2021 Deri : 31/08/2024
25. Anëtar i Pavarur	Jo
25.1 Përfqesues i Punëmarrësve	Jo
25.2 Kushtet e pjesëmarrjes	
26. Procedura e emërimit nëse ndryshon nga parashikimet ligjore.	
27. Eksperti/ët Kontabël i Autorizuar	"FILTO AUDITING"
27.1 Afati i emërimit	Nga : 19/06/2014 Deri :
28. Aksionarët	Kujtim Zere
28.1 Numri i Aksioneve	

<https://www.dnb.com/business-directory>

ALBANIAN HERB SH.A.

Get a D&B Hoovers Free Trial

Overview Added By Contacts Financial Statements Competitors Corporate Family Similar Companies Credit Rep

Doing Business As: Albanian Herb & Tobacco Trading Company

Company Description:

Key Principal: Kujtim Zere See more contacts

Industry: Other Crop Farming, Farm Product Raw Material Merchant

Wholesalers, Crop Production, Agriculture, Forestry, Fishing and Hunting, Herb or spice farm

See All Industries

See other industries within the Agriculture, Forestry, Fishing and

Hunting sector: Aquaculture, Cattle Ranching and Farming, Fishing, Forest Nurseries and Gathering of Forest Products, Fruit and Tree Nut Farming, Greenhouse, Nursery, and Floriculture Production, Hog and Pig Farming, Hunting and Trapping.

View more

Printer Friendly View

Address: DURRES L.14 SHKOZET 11/4 GOD.4/2
DURRES Albania

Phone:

Website: www.albanian-herb.com

Employees (this site): Actual

Revenue: Actual | Fiscal Year End:

Year Started: Incorporated:

ESG ranking:

ESG industry average:

Перевірка партнера

Державні сайти (URLs)

Посилання

United Nations | Department of Economic and Social Affairs | Division for Public Institutions and Digital Government

Home | Contact Us

UN E-Government Knowledgebase | ABOUT | DATA | REPORTS | EVENTS

Country URLs

Flag	Country Name	National Portal	Other Portals
	Afghanistan	http://president.gov.af/en	
	Albania	http://www.e-albania.al	
	Algeria	http://www.el-mouradia.dz	
	Andorra	http://www.govern.ad/	
	Angola	http://www.governo.gov.ao/	http://www.cidadao.gov.ao/
	Antigua and Barbuda	http://www.ab.gov.ag	
	Argentina	https://www.argentina.gob.ar	http://www.datos.gob.ar/
	Armenia	http://www.gov.am	
	Australia	http://australia.gov.au	https://www.data.gov.au/
	Austria	https://www.digitales.oesterreich.gv.at	https://www.data.gv.at/
	Azerbaijan	https://www.e-gov.az	https://my.gov.az
	Bahamas	http://www.bahamas.gov.bs	
	Bahrain	https://www.bahrain.bh	http://www.data.gov.bh/
	Bangladesh	http://www.bangladesh.gov.bd	
	Barbados	https://www.gov.bb	http://gisbarbados.gov.bb/
	Belarus	https://portal.gov.by	
	Belgium	http://www.belgium.be	http://data.gov.be

Комерційні гайди

Посилання

Official Website of the International Trade Administration | Here's how you know

INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION | For U.S. Businesses | For International Businesses | Contact Us | About Us

Search website...

Home | Country Commercial Guides

Country Commercial Guides

Reports on market conditions, opportunities, regulations, and business customs prepared at U.S. Embassies worldwide by Commerce Department, State Department and other U.S. agencies' professionals.

f t in m g

Pick A Guide

Barbados

Estonia

China

Middle East & Africa

Asia

ДОКУМЕНТАРНІ ОПЕРАЦІЇ (БАНК)

Експортний документарний акредитив, за яким банк гарантує сплатити вам за відвантажену продукцію або надані послуги. Основна умова – ви надасте до банку документи, що повністю відповідають умовам документарного акредитиву.

Імпортний акредитив - платіж на користь вашого постачальника буде здійснено виключно після здійснення відвантаження. Це буде підтверджено відповідними документами, наданими в банк вашим контрагентом. Ключова перевага - гарантія відвантаження товару. Нівелює ризики сплати за невідвантажений товар.

Резервний акредитив є банківською гарантією, що підлягає сплаті проти надання обумовлених документів: вимоги платежу та мінімального набору документів. Це є підставою для виконання платежу на користь бенефіціара у разі невиконання аплікантом своїх зобов'язань за договором.

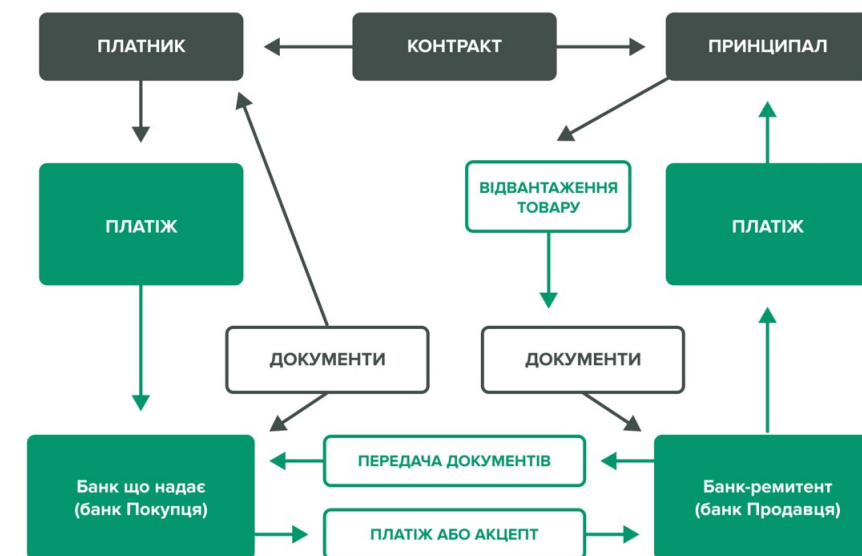
Банківські гарантії — безвідкличне зобов'язання банку компенсувати бенефіціарові по гарантії певну відповідну суму у разі дефолту (невиконання зобов'язань) з боку принципала (вашого контрагента).

Документарний інкасо - банк виконує функцію посередника між покупцем та продавцем з передачі документів, що підтверджують відвантаження товару.



посилання

тарифи





ДЯКУЄМО ЗА УЧАСТЬ!

Теоретична частина

- Практики шахрайства в міжнародній торгівлі
- Розпізнавання шахрайства (червоні прапори) - загальні ознаки потенційного шахрайства в торгівлі, приклади, які ілюструють червоні прапори в дії
- Запобігання практикам шахрайства: Due Diligence, гарантії та безпечні методи оплати, інші методи
- Обмін досвідом учасників

Практичні вправи

- Виявлення червоних прапорів (сигналів) шахрайства