**ПРОГРАММА:**

1. **Что это такое ВЭД? Из чего состоит? Что должен знать современный специалист по ВЭД?**
2. **Анализ зарубежного рынка: что важно знать о зарубежном рынке? Поиск и анализ статистической информации (на примере Европейского Союза).**
	1. С чего необходимо начать исследование целевых рынков сбыта?
	2. Как и где искать статистическую информацию?
	3. Считаем средние экспортные цены на товар.
	4. Анализируем конкурентов.
	5. Изучаем культурные особенности, тренды, пр.
	6. Как выбрать потенциальные страны экспорта?
3. **Классификация товаров по ВЭД.**
	1. Понятие товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности. Гармонизированная система описания и кодирования товаров. История создания. Международная конвенция.
	2. Применение Гармонизированной системы при построении товарных номенклатур (классификаторов) разных стран.
	3. Номенклатуры УКТВЭД, КН ЕС (CN), TARIC - особенности, сопоставимость, различия на конкретном примере.
	4. Структура номенклатуры УКТВЭД. Основные правила интерпретации. Примеры их применения.
	5. Практика классификации товаров.
	6. Использование классификатора УКТВЭД для внутреннего рынка Украины.
4. **Преференциальные режимы для Украины с другими странами. Как ими воспользоваться и какие преимущества?**
	1. Какие существуют преференциальные режимы в торговле Украины с другими странами? Как правильно ими воспользоваться, в частности, при экспорте продукции в страны ЕС.
	2. Зона свободной торговли Украины со странами СНГ, ЕС, Канадой, Македонией.
	3. Преференциальный торговый режим в рамках Генеральной системы преференций: Турция, Япония, США и Канада. Преимущества торговли.
	4. Made in Ukraine vs Country of origin of Ukraine. В чем разница и как использовать в свою пользу?
	5. Страна происхождения товара. Правила определения страны происхождения товара. Рекомендации. Практический кейс определения страны происхождения товара в зависимости от торгового режима страны импорта.
	6. Сертификат о происхождении товара. Для чего он нужен?
5. **Тарифные и нетарифные барьеры при выходе на зарубежный рынок: на что необходимо обратить внимание украинскому экспортеру (на примере Европейского Союза)?**
	1. Тарифный график ЕС: разбираем детально.
	2. Определяем размер ставки ввозной пошлины, а также размер и остаток тарифной квоты на свой товар. Практические кейсы.
	3. Технические барьеры в торговле с Европейским Союзом. Основные требования к импортируемым товарам на рынок стран Европейского Союза. Обязательная и добровольная сертификация. Стандартизация. Как это относится к Вашему товару?
	4. Лицензирование определенных товаров.
6. **Поиск и проверка на надежность зарубежного бизнес-партнера. Предотвращение рисков в международной торговле.**
	1. Способы поиска зарубежных партнеров.
	2. На что обращать внимание при первых контактах с импортером?
	3. Какие документы контрагента потребовать и как их проверить?
	4. Где искать информацию о проверке потенциальных импортерах?
	5. Как распознать мошеннические намерения?
	6. Проверка и анализ действий во время переговоров с зарубежным контрагентом.
	7. «Основные приметы» мошеннических контрактов. На что обратить внимание?
7. **Товаросопроводительные документы, применяемые в ВЭД.**
8. **Внешнеэкономические контракты.**
	1. Нормативное регулирование внешнеэкономических контрактов.
	2. Основные разделы внешнеэкономического контракта.
	3. Дополнительные разделы внешнеэкономического контракта
	4. Форс-мажор и Hardship.
	5. Арбитражная оговорка.
9. **Экспертиза товаров как инструмент защиты собственных интересов при несоблюдении условий контракта. Практические кейсы.**
	1. Кейс «Как избежать претензий со стороны покупателя?».
	2. Кейс «Подтверждение факта нарушения условий контракта при поставке товара».
	3. Кейс «Что делать, если возникли непредвиденные расходы, связанные с поставкой товара».
	4. Кейс «Подтверждение факта повреждения товара при транспортировке».
10. **Валютные расчеты. Санкции, применяемые к украинским и иностранным предприятиям при нарушении законодательства Украины о внешнеэкономической деятельности. Практические кейсы.**
11. **Международный арбитраж.**
	1. Международный коммерческий арбитражный суд при ТПП Украины.Практические кейсы.
	2. Действия в случае возникновения спора с иностранным контрагентом.
12. **Международные торговые обычаи - правила INCOTERMS.**
	1. Применение правил INCOTERMS для международной и внутренней торговли.
	2. Основные термины, распределение рисков и расходов между сторонами.
	3. Incoterms и договор купли-продажи.
	4. Формирование цены товара в зависимости от выбранного базиса поставки.
	5. Практика по выбору базиса поставки.
13. **Таможенное декларирование при осуществлении ВЭД.**
	1. На чем основывается ВЭД: основные нормативные акты.
	2. Таможенные режимы. Кейс: «Применение таможенных режимов».
	3. Карнеты АТА как инновационный документ, заменяющий 4 декларации.
	4. Таможенная декларация. Кейс: «Особенности заполнения граф декларации».
	5. Тарифное регулирование ВЭД: таможенная стоимость товара, ее определение и подтверждение. Кейс: «Определение таможенной стоимости товара в зависимости от условий поставки INCOTERMS».
	6. Основные документы при декларировании товаров.
	7. Нетарифное регулирование ВЭД. Кейс: «Определение мер нетарифного регулирования для разных товаров».