**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».