


ПРАКТИЧНИЙ ПОСІБНИК

# ВИХІД УКРАЇНСЬКОГО МСБ НА РИНКИ ЄС

---



 **Громадська  
Синергія**



НАЦІОНАЛЬНА ПЛАТФОРМА  
Форуму громадянського суспільства  
СХІДНОГО ПАРТНЕРСТВА



МІЖНАРОДНИЙ  
ФОНД  
ВІДРОДЖЕННЯ

**easyBUSINESS**

Жовтень 2018 | Київ, Україна

Аналітичний звіт «Інтеграція українського МСБ в ланцюги доданої вартості ЄС» був розроблений громадською організацією EasyBusiness. Місія EasyBusiness полягає в покращенні українського бізнес-клімату через високоякісні економічні дослідження та незалежні рекомендації з публічної політики, базовані на принципах вільного ринку.

Публікація видана за фінансової підтримки Європейського Союзу та Міжнародного Фонду «Відродження» в рамках грантового компоненту проекту «Громадська синергія», а саме проекту «Інтеграція українського МСБ в ланцюги доданої вартості ЄС», який впроваджувався EasyBusiness. Зміст цієї публікації є виключною відповідальністю EasyBusiness і в жодному разі не відображає погляди Міжнародного Фонду «Відродження».

# Для чого потрібен цей посібник?

---

1 січня 2016 року вступила в силу Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. Ця подія значно розширила доступ українських підприємств до європейських ринків: на експорт більшості товарів були встановлені нульові митні ставки, ще частина тарифів буде скасована в найближчі десять років. Крім того, Угода передбачає гармонізацію українського законодавства відповідно до норм ЄС, яка значно скоротить нетарифні бар'єри для українського експорту у Європу.

Разом з тим, попри відкритість європейського ринку для українських товарів, багато підприємств, і особливо МСБ, досі не змогли скористатися перевагами ПВЗВТ. Причинами цього є

- низький доступ до фінансових ресурсів,
- низький доступ до знань та інформації,
- низький доступ до технологій та інновацій.

Даний посібник спрямований на те, аби допомогти українським підприємцям розпочати інтернаціоналізацію власного бізнесу та вийти на ринки ЄС.

Для того, аби зрозуміти, чи готове підприємство до початку експортної діяльності, у посібнику міститься «Тест на готовність до експорту». Ідентифікувавши сфери, які потребують вдосконалення, підприємець зможе обрати серед великої кількості як внутрішньо-українських, так і міжнародних ініціатив, спрямованих на сприяння інтернаціоналізації МСБ, саме ті, які допоможуть конкретно йому.

Крім того, посібник містить повний список документів та регуляторних процедур, з якими стикається підприємство при здійсненні зовнішньоторгівельних операцій як в межах України, так і при ввезенні товарів на ринок ЄС.

Вже близько 11 тисяч українських підприємств продають свою продукцію країнам ЄС, а загальний обсяг експорту України в об'єднання в 2017 році збільшився на 30%, порівняно з 2016. Українські підприємці, які вже вийшли на ринки ЄС, розповідають, що при ґрунтовній підготовці та правильно обраній стратегії інтернаціоналізації вихід на ринки ЄС може стати каталізатором розвитку бізнесу, джерелом зростання виручки та підвищення ефективності діяльності підприємства.

# Що дає Угода про Асоціацію?

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом була підписана у 2014 році, а з 1 січня 2016 року набула чинності Поглиблена та всебічна зона вільної торгівлі (ПВЗВТ), яка надає Україні можливості для модернізації її торговельних відносин та економічного розвитку. Положення щодо поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі, що виписані у 15 главах, стосуються як підвищення доступу українських товарів до ринку ЄС шляхом скасування митних бар'єрів, так і гармонізацію українського законодавства з нормами ЄС в області нетарифного регулювання.

## Скасування тарифних бар'єрів у торгівлі з ЄС

Перш за все мова йде про відкриття сторонами ринків шляхом поступового зменшення митних ставок на одні товари та надання безмитного доступу в рамках квот на інші. Переважна більшість митних ставок була скасована ЄС ще у 2014 році під час вступу у дію режиму автономних торговельних преференцій. Загалом протягом 10 років (тобто до 2025 року) передбачається скасування ввізних мит ЄС для України на близько 96,3% тарифних ліній.

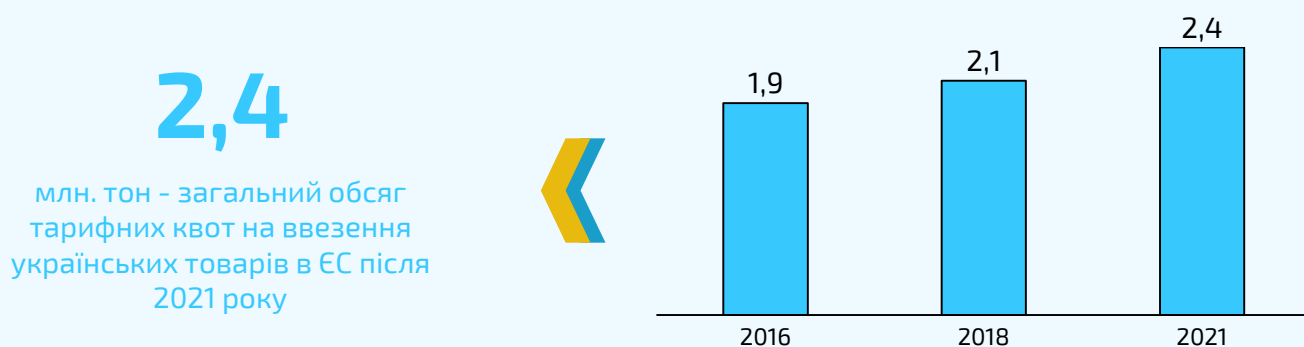
Рисунок 1. Графік скасування ввізних мит ЄС на товари для України



Джерело: KAS, IEAC

Крім того, на певні види товарів, на котрі не передбачено скасування тарифів, Угодою передбачається встановлення безмитних тарифних квот. Зокрема йдеться про сільськогосподарську та харчову продукцію: станом на 2018 рік передбачено квоти на 36 видів товарів. Крім того, обсяг квот на 18 видів товарів поступово зростатиме до 2021 року.

Рисунок 2. Динаміка розширення квот на ввезення товарів до ЄС для України, тони



Джерело: MEPT



## Гармонізація нетарифних регуляторних процедур

Окрім скасування ввізних мит, Угода також передбачає коригування законодавства України відповідно до Регламентів та Директив ЄС. Це дозволить значним чином зменшити регуляторні бар'єри у торгівлі з ЄС та полегшити доступ українських товарів на європейські ринки. Зокрема, виконання всіх положень Угоди до 2025 року стосуватиметься наступних сфер:



### Митні процедури

Українські митниці стануть більш прозорими та автоматизованими, проходження митного контролю потребуватиме значно меншої кількості часу, а у разі приєднання України до Конвенції про єдиний режим транзиту та Конвенції про спрощення формальностей у торгівлі товарами зникне необхідність проходити одні й ті самі процедури на українській та європейських митницях.



### Технічне регулювання

Зменшення перепон у торгівлі, що виникають у зв'язку із різницею в технічних регламентах України та ЄС. Завдяки гармонізації національних норм регулювання з європейськими, українські виробники зможуть експортувати в ЄС набагато ширший спектр товарів, ніж раніше.



### Санітарні та фітосанітарні норми

Гармонізація українських підходів до перевірки якості та безпечності харчової продукції, стандартів утримання тварин дозволить значним чином спростити експорт українських сільськогосподарських та продовольчих товарів на ринки ЄС.



### Державні закупівлі

Українські постачальники та надавачі послуг зможуть брати участь в публічних тендерах не лише в Україні, але й на всій території ЄС в усіх сферах, окрім закупівель для армії



### Європейський ринок послуг

В рамках Угоди очікується відкриття для українських підприємств відкриття ринків міжнародних морських перевезень, фінансових послуг, комп'ютерних, поштових та кур'єрських послуг. Також спрощується вихід на ринки інших послуг.

# Тест на готовність до експорту



## ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ

## ВІДПОВІДЬ

- 1 Чи готове керівництво підприємства докладати всі зусилля для просування товару на експортному ринку/ринках?  ТАК  НІ
- 2 Чи має хтось із керівництва підприємства досвід ведення експортної діяльності?  ТАК  НІ
- 3 Чи має ваше підприємство репутацію надійного ділового партнера?  ТАК  НІ
- 4 Чи є ваше підприємство членом бізнес-асоціацій?  ТАК  НІ
- 5 Чи представлений ваш товар/послуга на внутрішньому ринку?  ТАК  НІ
- 6 Чи користується ваш товар/послуга широким попитом на внутрішньому ринку?  ТАК  НІ
- 7 Чи розпочала ваша компанія просування товару/послуги на іноземному ринку?  ТАК  НІ
- 8 Чи має ваша компанія прайс-лист на товар на умовах FOB чи CIF, або перелік ставок за свої послуги?  ТАК  НІ



## ФІНАНСОВА ГОТОВНІСТЬ ДО ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

## ВІДПОВІДЬ

- 1 Чи має ваше підприємство необхідні виробничі потужності для задоволення іноземного попиту?  ТАК  НІ
- 2 Чи має ваше підприємство необхідні фінансові ресурси для адаптації товару/послуги до іноземного ринку?  ТАК  НІ
- 3 Чи має ваше підприємство фінансові та людські ресурси для участі в торгових ярмарках та виставках за кордоном?  ТАК  НІ
- 4 Чи може ваше підприємство забезпечити післяпродажне обслуговування товару за кордоном?  ТАК  НІ

## ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ

Кожна ствердна відповідь дає 1 бал. Якщо ваша кількість балів дорівнює:

**0-8**

для виходу на іноземний ринок все ще необхідно провести ґрунтовну підготовчу роботу.

## Продовження тесту



### ІНФОРМАЦІЙНА ГОТОВНІСТЬ ДО ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

ВІДПОВІДЬ

- 1 Чи маєте ви повне розуміння того, чому споживачі обирають саме ваш товар?  ТАК  НІ
- 2 Чи проводили ви дослідження цільового іноземного ринку?  ТАК  НІ
- 3 Чи знаєте ви "правила гри" на цільовому ринку (імпортні мита, стандарти, терміни, сертифікати та інші специфічні особливості)?  ТАК  НІ
- 4 Чи маєте ви маркетингову стратегію для просування товарів/послуг на зовнішньому ринку  ТАК  НІ
- 5 Чи обрали ви принципи ціноутворення на цільовому ринку?  ТАК  НІ
- 6 Чи знаєте ви, яким чином організувати логістику товарів/послуг?  ТАК  НІ
- 7 Чи є у вас налагоджені зв'язки з торговими посередниками на іноземному ринку?  ТАК  НІ
- 8 Чи найняла ваша компанія експедиторську компанію та митного брокера?  ТАК  НІ



### ТЕХНОЛОГІЧНА ГОТОВНІСТЬ ДО ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

ВІДПОВІДЬ

- 1 Чи є у вашої компанії веб-сайт?  ТАК  НІ
- 2 Чи володіє ваш товар/послуга якимись конкурентними перевагами (ціна/якість/інноваційність тощо)?  ТАК  НІ
- 3 Чи забезпечили ви можливість використання торгової марки та технологій на міжнародних ринках?  ТАК  НІ
- 4 Чи є ваше підприємство членом бізнес-кластерів?  ТАК  НІ

**9-18** до початку експортної діяльності потрібно зробити ще кілька кроків.

**19-24** ви максимально близькі до інтернаціоналізації свого підприємства.

# Як вийти на ринок ЄС

Перед тим, як отримати доступ до ринків ЄС, необхідно виконати ряд умов як на національному рівні, так і на рівні ЄС. Даний розділ направлений на підвищення рівня обізнаності учасників українського МСБ про процедуру виходу на ринки ЄС. Нижче описані особливості експорту з України та імпорту в країни ЄС; наведені переліки необхідних документів, опис процедур обов'язкових для проходження українським експортером, а також зазначені вимоги до самого продукту.



## ЕКСПОРТ З УКРАЇНИ

## 1. ОФОРМЛЕННЯ НЕОБХІДНИХ ДОКУМЕНТІВ

<b>1.1</b> Облікова картка	Митна акредитація та номер особистого рахунку є обов'язковими для початку митних процедур. Документи видаються митним органом і можуть бути отримані максимум протягом 2 днів після митного оформлення.
<b>1.2</b> Зовнішньо-економічний контракт	Контракт з усіма додатками є обов'язковим документом і завжди перевіряється митними органами щодо наявності та чіткості інформації на рахунок: <ul style="list-style-type: none"><li>умов доставки (відповідно до Інкотермс 2010),</li><li>умов оплати,</li><li>предмету договору,</li><li>ціни та загальної вартості продукції.</li></ul>
<b>1.3</b> Сертифікат EUR.1	Сертифікат про походження товару EUR.1 видається у разі, якщо його потрібно пред'явити при ввезенні на митну територію країн ЄС як доказ, що товар(и) українського походження відповідає(ють) вимогам правил визначення преференційного походження при застосуванні преференційних ставок ввізного мита.
<b>1.4</b> Специфікація продукції	Даний документ містить детальну інформацію про вантаж: <ul style="list-style-type: none"><li>обсяг товарів,</li><li>одиниця виміру,</li><li>ціна за одиницю,</li><li>загальна вартість партії.</li></ul>
<b>1.5</b> Інвойс (Рахунок-фактура)	Цей тип платіжного документа повинен містити інформацію про: <ul style="list-style-type: none"><li>продавця,</li><li>покупця,</li><li>товар та його ціну,</li><li>умови продажу та доставки,</li><li>посилання на зовнішньоекономічні договори.</li></ul>
<b>1.6</b> Пакувальний лист	Містить інформацію про: <ul style="list-style-type: none"><li>вагу партії товару,</li><li>кількісні характеристики продукту,</li><li>пакувальні матеріали.</li></ul>



1.7

## Товаро-транспортні документи

Варіюються в залежності від транспортного засобу:

- коносамент (B / L) для морського транспорту,
- повітряна накладна (AWB) для повітряного транспорту,
- дорожня накладна (CMR) для автомобільного транспорту.



## ЕКСПОРТ З УКРАЇНИ

## 2. ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

2.1

## Експортне мито

На сайті ДФС є перелік товарів, на які у 2018 році встановлені ставки вивізного мита; перед використанням цього переліку спочатку необхідно визначити код товару.



## ЕКСПОРТ З УКРАЇНИ

## 3. НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

3.1

## Радіологічний контроль

Всі продукти, що перетинають український кордон, підлягають радіологічному контролю. Він проводиться під час митного оформлення або в пунктах пропуску Державною фіскальною службою України. Тільки продукти з дозволеним рівнем радіації зможуть продовжити процедуру експорту.

3.2

## Ветеринарний контроль

Під даний контроль потрапляють товари тваринного походження, а також товари, які використовуються для виробництва кормів для тварин. Виробник повинен бути в реєстрі операторів, яким дозволений експорт цих товарів і мати внутрішнє ветеринарне свідоцтво форми №2. На його підставі буде видаватися міжнародний ветеринарний сертифікат для країни отримання товару.

3.3

## Фіто-санітарний контроль

Стосується всіх продуктів рослинного походження. Може проводитись двома способами:

- інспектор фітосанітарної служби проводить експертизу кожної партії продукції на митниці (зазвичай, займає 1-2 дні),
- місцевий інспектор проводить перевірку на заводі чи складі.

3.4

## Екологічний контроль

Для його проходження необхідно отримувати в Міністерстві екології та природних ресурсів сертифікат про те, чи потрапляє товар в жовтий або зелений переліки відходів (секонд-хенд, бите скло, металобрухт).

3.5

## Інтелектуальна власність

Експортеру слід отримати дозвіл від власника торгової марки, якщо товар включено до митного реєстру ДФС. Митне оформлення товарів, внесених до реєстру об'єктів інтелектуальної власності, призупиняється на строк до 10 робочих днів для отримання дозволу правовласника торгової марки. У разі відмови у дозволі товар можуть конфіскувати. Якщо експортер має гарантійний лист від правовласника, все одно відбувається призупинення митного оформлення, поки керівництво митної служби не отримає факсом від правовласника підтвердження, що вантаж може перетнути кордон.

3.6

### Інші види контролю

Застосовується до товарів подвійного та військового призначення (дозвіл Державної служби експортного контролю) та культурних цінностей (дозвіл Міністерства культури).



Найпростіший спосіб підготувати всі необхідні документи - звернутися до ліцензованих митних брокерів. Перелік ліцензованих митних брокерів можна знайти на сайті Асоціації митних брокерів України.



## ІМПОРТ В ЄС

## 1. ОФОРМЛЕННЯ НЕОБХІДНИХ ДОКУМЕНТІВ

1.1

### Комерційний інвойс

Мінімальними даними, що зазначаються в комерційному інвойсі є:

- інформація про експортера та імпортера (назва та адреса);
- дата випуску;
- номер інвойсу;
- опис товару (найменування, тощо),
- одиниця виміру,
- кількість товарів,
- вартість одиниці,
- загальна вартість партії,
- загальна вартість інвойсу та валюта платежу,
- умови оплати (спосіб та дата оплати, знижки тощо),
- умови поставки згідно з відповідним Інкотермс,
- транспортний засіб.

Конкретна форма інвойсу не передбачена. Комерційний інвойс має бути поданий в оригіналі разом з принаймні однією копією; може бути складений будь-якою мовою (рекомендується переклад на англійську мову).

1.2

### Імпортна митна декларація

Всі товари, що імпортуються до ЄС мають бути задекларовані на митниці у Єдиному адміністративному документі (SAD), що є загальною формою імпоротної декларації для всіх держав-членів. SAD можна подати двома способами:

- використовуючи затверджену комп'ютеризовану систему прив'язану до митних органів,
- подати в уповноважене відділення митниці.

Основна інформація, що має бути задекларована:

- ідентифікуючі дані про суб'єктів, що беруть участь в операції (імпортер, експортер, представник, тощо),
- затверджений митний режим (забезпечення вільного руху товарів, тимчасовий імпортер, транзит, тощо),
- ідентифікуючі дані про товари (Об'єднаний тариф Європейського Співтовариства (TARIC code), вага, одиниці товару, місцезнаходження і тара,
- інформація щодо засобів транспортування,
- інформація про країну походження товару, країну експорту та призначення,
- комерційна і фінансова інформація (Інкотермс, вартість інвойсу, валюта інвойсу, обмінний курс, страховка, тощо),
- список документів, що складають SAD (імпортні ліцензії, сертифікати перевірок, документ про походження товару, транспортний документ, комерційний інвойс, тощо),
- декларація і метод сплати ввізного мита (тарифні зобов'язання, ПДВ, акцизи, тощо).

**1.3****Декларація митної вартості**

Цей документ заповнюється, якщо вартість імпортованих товарів перевищує 20 000 євро. Декларація має відповідати формі DV 1, приклад якої міститься в Додатку 8 до Регламенту (ЄС) 2016/341. Ця форма має подаватись разом із Єдиним адміністративним документом (SAD). Митні органи мають відхилити вимогу подачі всієї або частини митної декларації якщо:

- митна вартість імпортованих товарів у партії не перевищує 20 000 євро, за умови, що вони не являють собою роздільну або кількаразову партію від одного і того ж відправника до того ж одержувача,
- задіяний імпорт носить некомерційний характер,
- подання зазначених відомостей не є необхідним для застосування митного тарифу Європейських Співтовариств або якщо мито, передбачене Тарифом, не стягується відповідно до спеціальних митних правил.

**1.4****Товаро-транспортні документи**

Варіюються в залежності від транспортного засобу:

- коносамент (B / L) для морського транспорту;
- повітряна накладна (AWB) для повітряного транспорту;
- дорожня накладна (CMR) для автомобільного транспорту,
- мультимодальний транспортний коносамент ФІАТА для прямих і змішаних перевезень,
- залізнична накладна (CIM),
- Карнет АТА для тимчасових ввезень,
- TIR Carnet для перевезень в автофургонах, трейлерах, напів трейлерах і контейнерах.

**1.5****Пакувальний лист**

Це комерційний документ, що супроводжує комерційний інвойс та транспортні документи. Він містить інформацію про імпортовані товари та деталі упаковки кожного вантажу (вага, розміри тощо). Як правило, включаються наступні дані:

- інформація про експортера, імпортера та транспортну компанію,
- дата випуску,
- фрахтовий рахунок,
- тип упаковки (ящик, коробка, бочка, сумка тощо),
- кількість упаковок,
- вміст кожної упаковки (опис товару та кількість предметів на упаковку),
- знаки та номеривага нетто, вага брутто тощо.

Затверджені форми пакувального листа та вимог щодо його заповнення немає.

**ІМПОРТ В ЄС****2. ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ****2.1****Тарифні квоти**

Відповідно до ПВЗВТ при здійсненні експортних операцій з європейськими партнерами, можна скористатися квотами та пільговими митними ставками ввізного мита, які встановлюються для кожного виду товару окремо. Доповненням до Додатку I-A ЄС встановив безмитні квоти для 36 видів товарів; по 4-х видах товарів встановлено додаткові тарифні квоти. Адміністрування тарифних квот ЄС здійснюється двома способами. Після вичерпування встановлених обсягів торгівля може продовжуватися за регулярними тарифами - перевірити тарифну ставку щодо конкретного виду товару можна на сайті Єврокомісії.

**а**

**Квоти за принципом «перший прийшов – перший обслуговується»**

Оформлення ввезення товару за принципом «перший прийшов — перший обслуговується» відбувається залежно від наявності невикористаного залишку відповідної квоти на момент подачі супровідних документів. Першим оформлюється той товар, супровідні документи до якого надійшли першими. Тобто, хто перший з імпортерів подав ввізну митну декларацію у ЄС, той і отримає право на безмитне ввезення товарів. Інформацію про залишки квот, які адмініструються за принципом «перший прийшов — перший обслуговується», можна перевірити на офіційному сайті Європейської комісії.

**б**

**Система імпорتنних ліцензій**

Для використання квоти через систему імпорتنних ліцензій потенційні імпортери української продукції мають подати відповідну заявку на право здійснення імпорту (видачу ліцензії) до Генерального директорату Європейської комісії «Аграрні питання та розвиток сільської місцевості». Інформація про залишки тарифних квот, які видаються через систему імпорتنних ліцензій, надається на підставі запиту на адресу директорату ЄК з питань сільського господарства. Розміри квот та пільгових митних ставок ввізного мита для кожної групи товарів визначаються в додатках до розділу IV Угоди про асоціацію між Україною з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони.

**2.2**

**ПДВ**

Операції з імпортування товарів та послуг підпадають під оподаткування за ставками та правилами, затвердженими ЄС, куди постачаються товари/послуги. Кожна країна ЄС може змінювати ставки відповідно до таких обмежень:

- стандартна ставка не може бути менше 15%,
- країни-члени ЄС можуть також застосовувати одну або дві знижені ставки, які не повинні бути меншими ніж 5% (застосовується лише до дуже специфічних поставок товарів),
- Директива 2006/112/ЄС дозволяє застосовувати знижену ставку не менш як 12% (для деяких товарів або послуг), а також це дозволяє деяким країнам ЄС підтримувати знижені ставки нижче мінімальних 5% (супер-знижені ставки).

Перелік товарів, до яких застосовуються знижені ставки ПДВ зазначений на сайті Єврокомісії.



## ІМПОРТ В ЄС

## 3. НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

**3.1**

**Оцінка відповідності технічним регламентам ЄС**

Перш, ніж продукт потрапить на європейський ринок, виробник повинен продемонструвати відповідність до всіх вимог ЄС стосовно безпечності, нешкідливості для здоров'я і довкілля. Оцінювання відповідності включає такі заходи, як тестування, інспектування та сертифікацію. Оцінку відповідності продукту може провести або сам виробник, або орган з оцінювання відповідності. Деякі директиви вимагають, щоб відповідність оцінювали саме такі органи. Певні товари (не всі) позначаються літерами «СЕ», які свідчать, що виробник перевіряв відповідність товару переліченим вимогам ЄС, та що продукт відповідає законодавству ЄС.

3.2

### Технічна документація

Необхідно мати технічну документацію для кожного продукту, яку може вимагати виконавчий орган. Містить такі відомості:

- як товар вироблено,
- як дотримуються відповідні національні стандарти,
- адреси місць виробництва і зберігання,
- які директиви застосовні до продукту і як вони виконуються,
- європейський сертифікат випробувань типового зразка (у разі потреби).

3.3

### Декларація ЄС про відповідність (DoC)

У рамках процедури оцінювання відповідності, виробник повинен заповнити декларацію, у якій необхідно зазначити:

- інформацію про відповідність товару всім вимогам відповідних директив, що застосовуються до конкретного товару,
- інформацію про виробника,
- інформацію про продукт (марка та серійний номер),
- посилання на гармонізовані стандарти або інші нормативні документи.

3.4

### Санітарні та фітосанітарні заходи

Для того, щоб аграрні чи харчові продукти можна було продавати на ринку ЄС, вони повинні узгоджуватися із санітарними та фітосанітарними правилами ЄС. Дотримання цих правил пов'язане з виконанням певних умов, які мають на меті захист здоров'я людей і тварин. Продукти можна ввозити в ЄС тільки якщо вони:

- походять з визнаної країни для відповідного продукту, для якого ЄС схвалив національну систему інспектування,
- походять зі схваленого виробничого об'єкту третьої країни, занесеного в базу даних ЄС,
- супроводжуються належними санітарними сертифікатами, та успішно пройшли обов'язкову перевірку на відповідному посту прикордонної інспекції держави-члена.

3.5

### Маркування харчових і аграрних продуктів

Хоча до кожного харчового продукту застосовні специфічні правила маркування, є такі загальні правила надання інформації споживачам на етикетках харчових продуктів:

- обов'язкова інформація про поживність готових речовин,
- обов'язкове зазначення походження необробленої свинини, баранини, козлятини та м'яса птиці,
- виділення алергенів у списку інгредієнтів (стосується також попередньо не запакованої їжі,
- мінімально дозволений розмір шрифту.

Обов'язкові відомості, які повинні супроводжувати будь-яку їжу, призначену до постачання кінцевому споживачу:

- назва харчового продукту,
- перелік інгредієнтів,
- маса нетто харчового продукту,
- термін зберігання,
- умови зберігання/використання,
- країна походження,
- номер партії виробництва.





Для пришвидшення проходження митних процедур при імпорті до країн ЄС, можна скористатися послугами компаній, які надають митні брокерські послуги. На сайті Freightnet можна знайти митного брокера за країною розташування/сектором діяльності.

# Допомога МСБ у інтернаціоналізації

Проект	Хто надає допомогу	Хто може скористатись	Що можна отримати
 <b>ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ</b>			
Механізм прямого фінансування МСБ		<ul style="list-style-type: none"> <li>МСБ з товарообігом понад 1 мільйонів євро</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Пряме кредитування</li> <li>Кредитні гарантії</li> <li>Технічна допомога</li> </ul>
Програма «Initiative East»	   	<ul style="list-style-type: none"> <li>Підприємства, де працює менше, ніж 10 працівників</li> <li>МСБ в агро харчовій галузі</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Кредитні гарантії</li> <li>Мікрофінансування</li> </ul>
Механізм фінансування МСБ	     	<ul style="list-style-type: none"> <li>Усі МСБ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Кредити</li> </ul>
Європейський фонд для Південно-Східної Європи	     	<ul style="list-style-type: none"> <li>МСБ</li> <li>Приватні господарства з низьким доходом</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Кредити</li> </ul>
 <b>ЗНАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЯ</b>			
Консультавання малого бізнесу		<ul style="list-style-type: none"> <li>Усі МСБ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Розробка стратегій для МСБ</li> <li>Допомога з маркетингу</li> <li>Оптимізація операційної діяльності</li> <li>Вдосконалення управління якістю тощо</li> </ul>
Жінки у бізнесі		<ul style="list-style-type: none"> <li>МСБ під керівництвом жінок</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Бізнес-консультації</li> <li>Тренінги, наставництво</li> <li>Бізнес-діагностика</li> <li>Кредити для жінок-бізнесменів</li> </ul>

Проект	Хто надає допомогу	Хто може скористатись	Що можна отримати
Східне партнерство: Готові до торгівлі		<ul style="list-style-type: none"> <li>Експортно-орієнтовані МСБ (насамперед виробники ягід)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Аналізу виробничо-збутових мереж</li> <li>Можливості виходу на іноземні ринки</li> <li>Тренінги, навчання</li> <li>Участь у торгівельних ярмарках тощо</li> </ul>
Мережа центрів підтримки бізнесу в Україні		<ul style="list-style-type: none"> <li>Усі МСБ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Тренінги</li> <li>Семінари</li> <li>Онлайн-консультації</li> </ul>
Start Business Challenge		<ul style="list-style-type: none"> <li>Підприємства</li> <li>Майбутні бізнесмени</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Інформація про регуляторні норми в Україні</li> <li>Інструкції з відкриття підприємства</li> </ul>
Європейська мережа підприємств		<ul style="list-style-type: none"> <li>Усі підприємства</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Пошук партнерів, інвесторів, товарів</li> <li>Залучення нових та реалізація власних технологій</li> </ul>
Trade Helpdesk		<ul style="list-style-type: none"> <li>Усі підприємства</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Повна інформація про регулювання експорту до ЄС</li> </ul>
Еразмус для молодих підприємців		<ul style="list-style-type: none"> <li>МСБ</li> <li>Молоді підприємці</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Навчання у досвідчених підприємців за кордоном</li> </ul>
Освітня програма "Export Revolution Ukraine"		<ul style="list-style-type: none"> <li>Молоді та досвідчені підприємці</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Навчання підприємців веденню експортної діяльності</li> </ul>
Освітня програма "Creative Export Ukraine"		<ul style="list-style-type: none"> <li>Підприємці з креативних індустрій</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Навчання підприємців – представників креативних індустрій веденню експортної діяльності</li> </ul>

Проект	Хто надає допомогу	Хто може скористатись	Що можна отримати
Інформація та аналітика від Офісу з просування експорту		<ul style="list-style-type: none"> <li>Усі підприємства</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Огляди потенційних ринків збуту</li> <li>Секторальна аналітика</li> <li>Інформація про тарифні та нетарифні обмеження</li> </ul>
Індивідуальний консалтинг від Офісу з просування експорту		<ul style="list-style-type: none"> <li>Підприємства з ефективною операційною діяльністю</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Оцінка готовності до експорту</li> <li>Перевірка ідей щодо інтернаціоналізації</li> <li>Менторство</li> <li>Зв'язок з фахівцями по інтернаціоналізації</li> </ul>
Онлайн-курс "Експорт, ринки ЄС та інтернаціоналізація бізнесу"		<ul style="list-style-type: none"> <li>Усі охочі</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Навчання щодо налагоджування системного експорту</li> <li>Створення міжнародної стратегії</li> </ul>
Онлайн-курс "Smart Exporter"		<ul style="list-style-type: none"> <li>Усі охочі</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Навчання використанню онлайн-інструментів для ведення експортної діяльності</li> </ul>



## ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІННОВАЦІЇ

Фінансування МСБ в рамках "Горизонт 2020"



- Міжнародно-орієнтовані, інноваційні МСБ

- Фінансова підтримка на всіх етапах інноваційного циклу

Європейська платформа кластерного співробітництва



- Усі МСБ

- Інформація про можливості кластерного співробітництва в усьому світі

Відшкодування вартості аграрної техніки



- Підприємства, що працюють в сільському господарстві

- Компенсація у розмірі 25% від вартості техніки та обладнання українського виробництва



# Історія успіху №1

## RITO



### ПРО КОМПАНІЮ

Компанія RITO займається виготовленням трикотажного одягу для жінок. Компанія створює 6 колекцій на рік, кожна з яких складається з близько 70 моделей. Одяг RITO користується популярністю на українському ринку і бере участь у показах моди двічі на рік. Причинами, які спонукали їх розпочати експортну діяльність, були:



Стабільний попит на продукцію всередині України



Бажання спробувати себе на зовнішних ринках



Втрата російських споживачів у 2013-2014 роках

### ЯК ПОЧАЛИ ЕКСПОРТУВАТИ?

Вибір європейського ринку для розширення здійснювався, перш за все, з огляду на кліматичні умови, які підходять для носіння трикотажного одягу, а також на подібність у культурному плані. Саме тому для експорту була обрана Литва. Компанія не користувалася послугами бізнес-посередників, натомість основними джерелами пошуку закордонних партнерів були:



Участь у відкритих ярмарках за кордоном



Налагодження зв'язків через українську діаспору



Співпраця з клієнтами, які виїхали за кордон

### РЕЗУЛЬТАТИ

4

Нові ринки були відкриті компанією

15%

Продукції йде на експорт

1,3

Млн. гривень – вартість експорту в ЄС

# Історія успіху №2

## WEBPRODUCTION



### ПРО КОМПАНІЮ

WebProduction працює у сфері ІТ. З моменту заснування компанія займалася розробкою сайтів, систем для інтернет-магазинів та супутніх продуктів, а через декілька років діяльності розпочала розробляти власні CRM системи. Причинами, які спонукали компанію звернутись за допомогою до ЄБРР, були:



Неуспішний запуск нових продуктів на ринку



Брак досвіду серед керівного персоналу



Вимушене скорочення штабу працівників

### ЯК ПОЧАЛИ ЕКСПОРТУВАТИ?

Керівництво компанії звернулося за допомогою до програми ЄБРР "Консультавання малого бізнесу". В рамках програми WebProduction отримали допомогу від місцевої консалтингової компанії, яка займається на розробці маркетингових стратегій. Консультанти допомогли компанії у:



Розробці бренду і корпоративного стилю компанії



Розвитку системи продажів



Створенні маркетингової стратегії

### РЕЗУЛЬТАТИ

3

Нові ринки були відкриті компанією

8,5%

Продукції йде на експорт

200%

Приріст виручки за один рік

# Історія успіху №3

## ДОМЕН-ДРУК



### ПРО КОМПАНІЮ

Компанія Домен-Друк займається поліграфічною діяльністю: виготовленням етикеток, коробок, плакатів, листівок, буклетів, етикеток тощо. Підприємство є добре відомим на українському ринку і має на ньому доволі міцну позицію. Причинами, що спонукали їх вийти на нові ринки були:



Конкуренція на внутрішньому ринку



Девальвація національної валюти



Нестабільна політична ситуація в Україні

### ЯК ПОЧАЛИ ЕКСПОРТУВАТИ?

З метою отримання допомоги Домен-Друк звернувся до ЄБРР в рамках проекту EU4Business. Банк зв'язав компанію з британським координатором та консультантом з Туреччини, які спеціалізуються на управлінні оборотними активами та інтернаціоналізації. У співпраці із керівництвом компанії, консультанти допомогли:



Реорганізувати структуру управління



Впровадити нові технології у виробництво



Створити план виходу на експортні ринки

### РЕЗУЛЬТАТИ

4

Нові ринки були відкриті компанією

30%

Приріст річного обороту

7

Нових продуктів було розроблено

## Корисні посилання

---

1. Перелік товарів, щодо яких встановлено вивізне мито в Україні: <http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/stavki-vviznogo-ta-viviznogo-mita/vivizne-mito/vvizne-mito/>
2. Перелік об'єктів права інтелектуальної власності, включених до митного реєстру України: <http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/pereliki-/100237.html>
3. Приклад форми DV 1 для заповнення декларації митної вартості: [http://trade.ec.europa.eu/services/reqs/public/v1/requirement/auxi/eu/eu\\_gen\\_valuedec\\_dv1.pdf/](http://trade.ec.europa.eu/services/reqs/public/v1/requirement/auxi/eu/eu_gen_valuedec_dv1.pdf/)
4. Приклад форми SAD (Єдиний митний документ): [http://trade.ec.europa.eu/services/reqs/public/v1/requirement/auxi/eu/eu\\_gen\\_sad\\_copy8.pdf/](http://trade.ec.europa.eu/services/reqs/public/v1/requirement/auxi/eu/eu_gen_sad_copy8.pdf/)
5. Залишки квот за принципом «Перший прийшов – перший обслуговується»: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/taric/quota\\_consultation.jsp?Lang=en](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/quota_consultation.jsp?Lang=en)
6. Митні ставки на імпорт до ЄС: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/taric/taric\\_consultation.jsp?Lang=en](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=en)
7. Перелік товарів, на імпорт яких в ЄС застосовуються знижені ставки ПДВ: <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/eu-value-added-tax-vat>
8. Асоціація митних брокерів України: <http://www.ambu.org.ua>
9. Пошук митних брокерів у Європі за країною та кодом товару: <https://www.freightnet.com/directory/p1/cont4/s23.htm>



easyBUSINESS IN UA



[INFO@EASYBUSINESS.IN.UA](mailto:INFO@EASYBUSINESS.IN.UA)



[WWW.EASYBUSINESS.IN.UA](http://WWW.EASYBUSINESS.IN.UA)



[FB.COM/EASYBUSINESS.IN.UA](https://FB.COM/EASYBUSINESS.IN.UA)



[LINKEDIN.COM/COMPANY/4792478](https://LINKEDIN.COM/COMPANY/4792478)