

КРОК 3 СЕРТИФІКАТ EUR.1

Пільги та преференційні умови торгівлі в рамках Угоди про асоціацію розповсюджуються виключно на товари українського походження. Для того, щоб скористатися пільгами в рамках Угоди про асоціацію, виробник має отримати сертифікат з перевезення товарів EUR.1, який з 1 січня 2016 року видають митні органи України безкоштовно. Сертифікат EUR.1 підтверджує статус преференційного походження товару. Впродовж 2017 року ще продовжує діяти преференційний режим GSP (сертифікат форми А, який видається ТПП). Українські експортери можуть вибирати для своєї продукції той режим, який є вигіднішим (див. на сайті МЕРТ Перелік товарів за кодами КН ЄС, ставки увізного мита по яких у 2017 році нижчі в рамках режиму GSP – bit.ly/2ccJwT0.) Крім того, виробники продукції можуть отримати від митниці статус уповноваженого (схваленого) експортера, для якого значно спрощується проходження митного контролю (без оформлення сертифіката з перевезення форми EUR.1).

КРОК 4 ПОШУК ПОТЕНЦІЙНИХ ПАРТНЕРІВ

Пошук партнерів на європейському ринку можна здійснювати як за допомогою українських, так і європейських ресурсів.

Програми ЄС з підтримки бізнесу

Європейська мережа підприємств (EEN) een.ec.europa.eu – інформаційна мережа в рамках Програми ЄС COSME.

EEN надає послуги з пошуку партнерів закордоном та охоплює понад 2,5 млн компаній-учасниць та ключові бізнес-асоціації 65 країн світу. Контакти партнерів консорціуму EEN-Україна розміщено на сайті МЕРТ.

Портал ЄС з інтернаціоналізації малих та середніх підприємств – www.bit.ly/support_SME

B2B платформи, бізнес-портали

Розміщення та пошук інформації про товари, послуги, постачальників, е-комерція.

B2B платформи: Eurpages

www.eurpages.com – понад 2,6 млн компаній з різних країн. Allbiz www.ua.all.biz, Magento www.magento.com, DemandWare www.demandware.com, ShoppingCartElite www.shoppingcartelite.com тощо.

Бізнес-портали: Німецький бізнес-портал Ixpos.de – www.ixpos.de, Інтернет-портал австрійського бізнесу за кордоном www.advantageaustria.org тощо.

Торгові палати, галузеві бізнес-асоціації

Організація міжнародних форумів, виставок, пошук бізнес контактів.

Торгово-промислова палата України ТППУ www.ucci.org.ua

Делегація німецької економіки в Україні – www.ukraine.ahk.de

Польсько-українська господарча палата (CWPU) – www.pol-ukr.com/uk

Іспано-Українська Торгова Палата для розвитку – www.spain-ukraine.com

Торгово-промислова палата Італії в Україні www.ccipu.org/ua тощо.

Варто також відвідати міжнародні виставки та форуми, де можна завести контакти із потенційними партнерами особисто. Щороку в ЄС проводиться понад 10000 міжнародних торгових ярмарків.

Для встановлення контактів з європейськими партнерами корисна участь у міжнародних бізнес-форумах, виставках та торгових місіях, які організовує **Офіс з просування експорту при МЕРТ** – www.epo.org.ua.

Більше інформації на сайті Мінекономрозвитку, розділ "Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС" www.goo.gl/f0h7hC та зокрема FAQ щодо актуальних питань експорту до ЄС www.goo.gl/UA9ugD.



Більше інформації про умови виходу на ринок ЄС – у розширеному буклеті на сайті www.eu-ua.org

Матеріал підготовлено Офісом Віце-прем'єр-міністра з питань європейської та євроатлантичної інтеграції України за кошти проекту ЄС "Підтримка та впровадження Угоди про асоціацію між Україною та ЄС". Висловлюємо подяку Держпродспоживслужбі, Мінекономрозвитку та Мінагрополітики за коментарі та уточнення.

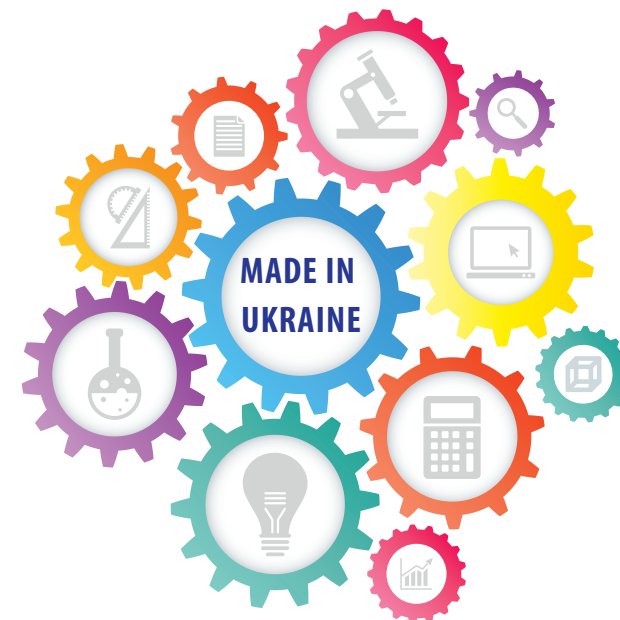


Проект фінансується
Європейським Союзом



ПЕРШІ КРОКИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ

ЯК СТАТИ ЕКСПОРТЕРОМ



Усі підприємці, які працюють в Україні, є потенційними користувачами переваг, які надає Угода про асоціацію та зону вільної торгівлі з Європейським Союзом. Українські виробники отримали пільговий доступ на величезний європейський ринок – більше 500 мільйонів потенційних покупців!

ЩО РОБИТИ ВІТЧИЗНЯНИМ ВИРОБНИКАМ, ЯКІ ПЛАНУЮТЬ ЕКСПОРТУВАТИ ДО ЄС

КРОК 1 ПЛАНУВАННЯ ЕКСПОРТУ



Розробка експортної стратегії;

Проведення дослідження цільового ринку;



Визначення ринкових маршрутів та методів експорту, в т.ч. через торговельних посередників

Пошук бізнес-контактів та управління ними;



Ознайомлення з умовами продажу (ціна товару залежно від способу поставки, способи платежів);

Вивчення умов страхування вантажів і платежів;



Вивчення вимог ЄС до товару, маркування та пакування тощо.

Підготовка експортної документації (в т.ч. зовнішньоекономічного контракту, сертифікату походження)



Оцінка експортної готовності товару і компанії

КРОК 2 EU EXPORT HELP DESK

Дізнатися про умови експорту до ЄС можна на безкоштовному онлайн-ресурсі Служби підтримки експорту ЄС – EU Export Helpdesk (www.exporthelp.europa.eu – англ.), а також з посібника «Умови експорту до ЄС», який можна там завантажити.



Перевірте митний код для вашої продукції: <My export>

Відкрийте вікно пошуку;
Завантажте класифікаційне дерево чи введіть ключове слово;
Визначте свою продукцію, країну експортера і країну імпортера.



Перевірте «Вимоги»: <Requirements>

Норми безпеки, санітарні та технічні стандарти, яким має відповідати ваша продукція;
Перевірте «внутрішні податки»:
ПДВ чи акцизні збори для вашої продукції в країні, куди збираєтеся експортувати.



Перевірте «Митні збори»: <Tariffs>

Стандартний розмір мита ЄС для вашої продукції;
Можливість зменшення розміру мита відповідно до Угоди про асоціацію або системи преференцій.



Перевірте «Правила походження» <Preferential arrangements>

Вони вказують на мінімальну переробку, що її повинна пройти ваша продукція у вашій країні, аби розглядатися як така, що походить звідти;
Походження також залежить від походження виробничих ресурсів, які ви використовуєте в кінцевій продукції.



Перевірте «Статистичні дані» <Statistics>

Дізнайтеся, які країни вже екпортують до ЄС аналогічну продукцію.



Сторінка <Resources>, аби дізнатися:

Більше про митні коди;
Про торгові палати та митні органи в кожній країні ЄС;
Додаткову інформацію для кожної країни ЄС.

CHECKLIST ВАШОГО БІЗНЕСУ

ОСНОВНІ ЗАПИТАННЯ, НА ЯКІ ПОТРІБНО ВІДПОВІСТИ ЕКСПОРТЕРУ:

- ✓ Який товар я можу постачати до ЄС у нових умовах?
- ✓ Наскільки мій товар конкурентоспроможний? Чи відповідає мій товар вимогам безпечності та стандартам ЄС?
- ✓ Хто виробляє такий товар на європейському ринку і чим цей товар відрізняється від мого? Які переваги (ціна, особливості виробництва) мого підприємства допоможуть мені успішно конкурувати на ринку ЄС?
- ✓ Кому і як я буду постачати цей товар? Де шукатиму партнерів?
- ✓ Чи справді мій товар має українське походження згідно з вимогами ЄС і чи зможу я це підтвердити сертифікатом EUR.1?
- ✓ Чи підпадаю я під кваліфікацію «схваленого» експортера і яким чином я зможу скористатися перевагами такого статусу?

