

Практичні поради та корисні посилання

Перш ніж починати планувати експорт до ЄС, вітчизняному експортеру варто відповісти на такі питання:

- 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?

Для початку експорту до ЄС вітчизняним підприємствам варто зробити кілька послідовних кроків

Крок 1. ПЛАНУВАННЯ ЕКСПОРТУ

1. Розробка експортної стратегії;
2. Проведення дослідження цільового ринку;
3. Визначення ринкових маршрутів та методів експорту, в т.ч. через торговельних посередників;
4. Пошук бізнес-контактів та управління ними;
5. Ознайомлення з умовами продажу (ціна товару залежно від способу поставки, способи платежів);
6. Вивчення умов страхування вантажів і платежів;
7. Вивчення вимог ЄС до товару, маркування та пакування тощо;
8. Підготовка експортної документації (в т.ч. зовнішньоекономічного контракту, сертифікату походження);
9. Оцінка експортної готовності товару і компанії;

Крок 2. EU TRADE HELP DESK

Дізнайтеся про умови експорту до ЄС можна на безкоштовному онлайн-ресурсі Служби підтримки експорту ЄС – EU Export Helpdesk за посиланням: <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>

1. Перевірте митний код для вашої продукції: “My export“
2. Відкрийте вікно пошуку;
3. Завантажте класифікаційне дерево чи введіть ключове слово;
4. Визначте свою продукцію, країну експортера і країну імпортера.
5. Перевірте "Вимоги": "Requirements"
6. Норми безпеки, санітарні і технічні стандарти, яким має відповідати ваша продукція;
7. Перевірте "внутрішні податки":
8. ПДВ чи акцизні збори для вашої продукції в країні, куди збираєтеся експортувати.
9. Перевірте "Митні збори" (Tariffs): стандартний розмір мита ЄС для вашої продукції, можливість зменшення розміру мита відповідно до Угоди про асоціацію або системи преференцій.
10. Перевірте "Правила походження" - 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.
11. Перевірте "Статистичні дані": дізнайтеся, які країни вже експортують до ЄС аналогічну продукцію.
12. Сторінка Resources потрібна для того, аби дізнатися: більше про митні коди, про торгові палати та митні органи в кожній країні ЄС, додаткову інформацію для кожної країни ЄС.
- 13.

Крок 3. ДІЗНАТИСЯ, ЯК ОТРИМАТИ 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 безкоштовно.

Сертифікат EUR.1 підтверджує статус преференційного походження товару. На веб-сайті Державної фіскальної служби можна ознайомитися з такою інформацією:

- порядком видачі сертифікатів походження EUR.1;
- методичними рекомендаціями з оформлення та заповнення граф сертифікатів з перевезення (походження) товарів з України за формою EUR.1
- зразком бланка сертифіката з перевезення товару з України за формою EUR.1, затвердженого Угодою
- формою заяви для видачі сертифіката з перевезення товару з України за формою EUR.1
- переліком підрозділів митниць ДФС та їхніми адресами розміщення, які здійснюють оформлення та видачу сертифікатів із перевезення товарів форми EUR.1

Для оперативного вирішення проблемних питань з оформлення та заповнення сертифікатів з перевезення товарів з України за формою EUR.1 звертатися за телефонами ДФС: (044) 247-28-05, (044) 247-27-70 або на поштову скриньку: origin.unit@sfs.gov.ua.

Крок 4. ПОШУК ПОТЕНЦІЙНИХ ПАРТНЕРІВ

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

Програми ЄС з підтримки бізнесу: Європейська мережа підприємств (EEN: <https://een.ec.europa.eu/>) – віртуальний торговельний майданчик у рамках Програми ЄС COSME.

Міжнародні виставково-ярмаркові заходи та ділові форуми (goo.gl/Bf6CVe).

Для встановлення контактів з європейськими партнерами корисна участь у міжнародних бізнес-форумах, виставках і торгових місіях, які організовує Офіс із просування експорту при МЕРТ (<https://epo.org.ua/>).

Джерело: goo.gl/EmM12H