



ВІДКРИТИЙ ДІАЛОГ



Фундація «Відкритий Діалог» Київ, 2014

# ВІДКРИТТЯ РИНКІВ В ЄС



Державна служба України  
з питань регуляторної політики  
та розвитку підприємництва

Звіт підготовлений у рамках проекту «Підтримка МСП у виході на ринки ЄС», що був реалізований Фондацією «Відкритий Діалог» та Інститутом громадянського суспільства за фінансової підтримки Міжнародного фонду «Відродження»

Авторський колектив: Старший менеджер відділу консультаційних послуг компанії PwC Україна **Максим Соловйов**, Директор з розвитку бізнесу компанії «Інтертек» Україна **Олег Тарасов**, Заступник генерального директора з підтвердження та оцінки відповідності ДП «Запорізький науково-виробничий центр стандартизації, метрології та сертифікації» **Анатолій Маслак**, Менеджер, податкові та юридичні послуги компанії EY **Роберт Зелді**, Провідний експерт (консультант), податкові та юридичні послуги компанії EY **Едуард Злиденний**, юристи ЮФ ILF **Вероніка Васильченко**, **Ірина Ковальчук**, **Ольга Місевич**, **Сергій Даців**, колектив Держпідприємництва України, аналітик Фондації «Відкритий Діалог» **Крістіна Аврамченко**

Під редакцією Крістіни Аврамченко

Літературний редактор: Галина Вальчишин

Дизайн обкладинки: Володимир Єрмаков

Висловлюємо подяку за доповнення до розділу «Сертифікація та маркування продукції» Олександрю Смірнову

## **Зміст**

<b>Вступ</b> .....	<b>3</b>
<b>1. Просування продукції на ринок ЄС (Максим Соловйов)</b> .....	<b>4</b>
<b>2. Сертифікація і маркування продукції (Олег Тарасов, Анатолій Маслак)</b> 8	
2.1. Тестування і сертифікація продукції для ринку ЄС .....	8
2.2. Стандарти якості та відповідності, прийняті і чинні в Євросоюзі .....	12
2.3. Маркування продукції .....	13
<b>3. Мита, податки, квоти (Роберт Зелді, Едуард Злиденний)</b> .....	<b>15</b>
3.1. Тимчасове застосування та набрання чинності угодою про асоціацію Україна – ЄС .....	15
3.2. Скасування (зменшення) ввізних мит.....	15
3.3. Тарифні квоти .....	16
3.4. Умови визнання товару таким, що вироблений в Україні .....	17
3.5. Підтвердження країни виробництва товарів .....	19
3.6. Ввезення до ЄС товарів, вироблених в Криму .....	20
<b>4. Юридичні питання (Вероніка Васильченко, Ірина Ковальчук, Ольга Місевич, Сергій Даців)</b> .....	<b>22</b>
4.1. Нормативне регулювання експортно-імпортних операцій з країнами ЄС .....	22
4.2. Укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) .....	24
4.3. Особливості експорту окремих видів товарів і послуг .....	26
4.4. Інвестування в український бізнес. Захист прав інвесторів .....	28
<b>5. Державна підтримка (колектив Держпідприємництва)</b> .....	<b>32</b>
5.1. Державна політика в області підтримки малих та середніх підприємств .....	32
5.2. Перспективи державної політики в сфері малого та середнього бізнесу .....	34
5.3. Дотації з фондів ЄС, які можуть отримати громадяни України для розвитку малого та середнього бізнесу .....	35
<b>Додаток 1. Джерела інформації про умови у торгівлі</b> .....	<b>37</b>
<b>Додаток 2. Угода про асоціацію між Україною та ЄС</b> .....	<b>39</b>

## **Вступ**

Малий та середній бізнес є основою підприємництва в Україні і становить 99,8% усіх вітчизняних підприємств; 40% зайнятого населення працездатного віку зайнято у секторі МСП; обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малих та середніх підприємств у 2013 році склав 57,6% від загального обсягу реалізованої продукції.

На сьогодні для МСП дуже важливим є питання переорієнтації ринків збуту та відкриття нових ринків в ЄС з огляду на сприятливу кон'юнктуру у зв'язку з підписанням та ратифікацією Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і одночасним закриттям ринків в РФ.

Даний посібник спрямований на підтримку МСП в їх прагненні інтернаціоналізації та розвитку. Сподіваємося, що ви знайдете відповіді на багато питань, що турбують бізнес сьогодні, а саме: просування продукції на ринок ЄС, пошук партнерів, умови ведення бізнесу в ЄС та підтримка МСП з боку держави.

Процес переорієнтації ринків збуту вже розпочався. За I півріччя 2014р. експорт товарів до ЄС збільшився на 14,9% в той час як до Росії скоротився на 23,3% порівняно з I півріччям 2013р.

Зараз Україна переважно експортує сировинну продукцію до ЄС. Проте, за умови створення належних умов для ведення бізнесу і залучення інвестицій можливо буде створити порівняльні переваги у високотехнологічних галузях.

Прикладом для України є країни Центральної та Східної Європи, які після підписання подібних угод про асоціацію та наступним вступом до ЄС, збільшили обсяги експорту і одночасно змінили свою структуру експорту у бік збільшення частки високотехнологічних продуктів у загальному обсязі експорту.

## 1. Просування продукції на ринки Європейського Союзу

Для багатьох українських компаній малого та середнього бізнесу вихід на ринок Європейського Союзу (ЄС) став сьогодні єдиним шляхом для подальшого розвитку. Після одностороннього відкриття ЄС своїх ринків, стало можливим поставляти продукцію вітчизняних виробників без мит та на рівних конкурувати зі світовими виробниками. Але чому український бізнес не поспішає скористатися цією нагодою?

Перше питання, яке найчастіше можливо почути від керівників українських компаній, це – яким чином знайти клієнтів на європейському ринку? Це питання, безперечно, є важливим, але його вирішення повинно починатися тільки після отримання розуміння стосовно того, чи готова компанія до співпраці з партнерами з ЄС?

Якість продукції, надійність поставок та своєчасний обмін інформацією є найбільш важливими характеристиками, на які звертають увагу підприємці з ЄС. Чи відрізняються вони в цьому питанні від українських підприємців – вочевидь, що не відрізняються. Висока якість продукції має бути підкріплена відповідними сертифікатами, отримання яких передбачає інвестиції часу та коштів. Забезпечення надійності поставок вимагає злагодженої роботи між усіма підрозділами компанії, починаючи від виробництва і закінчуючи комерційним відділом. Професійний обмін інформацією передбачає наявність персоналу, який вільно володіє принаймні англійською мовою і здатний вести ділову переписку. Якщо ваша компанія відповідає цим вимогам, і ви вже маєте налагоджений бізнес в Україні, то ви готові до подальшого розвитку та роботи з підприємствами з ЄС.

Вихід на ринок ЄС передбачає виконання декількох етапів, першим з яких є визначення потенційного ринку збуту. Європейський Союз станом на 2014 рік об'єднує 28 країн, які представляють собою 28 окремих і, в багатьох випадках, унікальних ринків збуту.

аналіз  
ринку  
збуту

аналіз  
конкурентів

варіанти  
виходу  
на ринок

розробка  
бізнес-моделі

встановлення  
ділових  
контактів

підтримка  
ділових  
контактів

Аналіз ринку збуту починається з визначення профілю потенційного клієнта на ринках країн ЄС, тобто цільової аудиторії, якій може бути цікавий продукт вашої компанії. Після цього потрібно проаналізувати ключові тенденції розвитку ринків країн ЄС, щоб відокремити країни, в яких очікується зростання попиту на продукцію чи послуги, аналогічних до тих, що пропонує ваше підприємство. На

цьому етапі важливо визначити усі потенційно привабливі ринки збуту та їх об'єм, щоб в подальшому побудувати довгострокову поетапну стратегію виходу на ринки країн ЄС.

В результаті аналізу ринку збуту мають бути обрані 3-5 країн з найбільш перспективними ринками та найменшими бар'єрами для входу. Кількість обраних країн має відповідати рівню ресурсів, які українська компанія малого та середнього бізнесу готова та спроможна інвестувати.

В отриманні необхідної інформації стосовно ринків країн ЄС можуть допомогти різні матеріали та ресурси, такі як дослідження Doing Business в країнах ЄС (<http://www.doingbusiness.org>) та публікації на сайті Європейської Комісії (<http://ec.europa.eu>).

Аналіз конкурентів полягає у визначенні ключових гравців, їх частки на ринку та рівня ринкових цін. Цей етап передбачає порівняння конкурентних переваг вашого продукту з аналогічними продуктами конкурентів. За умови однакового рівня якості продуктів, ключовою перевагою стає ціна та надійність поставок. Важливо як найбільш детально спрогнозувати ціну реалізації вашого продукту на ринках обраних країн ЄС з урахуванням логістичних та адміністративних витрат. У цьому питанні може допомогти статистична інформація стосовно витрат зі збуту продукції, з якою є можливість ознайомитися на сайті Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>).

Є декілька основних варіантів виходу на ринок країн ЄС – робота напряму з клієнтами B2B, використання дистриб'юторів як партнерів для входу на ринок та продаж через мережі супермаркетів.

пріоритет 1	пріоритет 2	пріоритет 3
<b>робота з B2B клієнтами</b>	<b>робота з дистриб'юторами</b>	<b>рітейл</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Стабільний попит з визначеною періодичністю поставок</li> <li>+ Відсутність посередників дозволяє отримати найбільшу економічну вигоду</li> <li>- Зниження рівня дохідності при збільшенні об'ємів продажів ключовим клієнтам</li> <li>- Додаткові логістичні витрати для підтримки періодичності поставок</li> <li>- Додаткові інвестиції для задоволення попиту ключових клієнтів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Дозволяє забезпечити попит з боку клієнтів малого та середнього розміру</li> <li>+ Стабільність поставок забезпечується завдяки використанню інфраструктури дистриб'ютора</li> <li>- Розподіл дохідності між компанією та дистриб'ютором</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Отримання найбільшого рівня дохідності завдяки продажу кінцевим споживачам</li> <li>- Додаткові витрати для забезпечення високого рівня дистриб'юції та управління поставками</li> <li>- Тривалий переговорний процес</li> </ul>

На нашу думку, вибір варіанту виходу на ринок має бути направлений на отримання якомога більшої кількості потенційних клієнтів та мінімізацію витрат, пов'язаних з забезпеченням діяльності на ринках ЄС. Таким чином, найкращим варіантом є одночасне поєднання роботи з B2B клієнтами та залучення дистриб'юторів. Співпраця з мережами супермаркетів вимагає інвестицій часу та додаткових витрат на забезпечення безперебійності поставок і має розглядатися як останній пріоритет для компаній малого та середнього бізнесу.

Наступним етапом має стати розробка бізнес-моделі, яка слугуватиме відповіддю на такі питання, як об'єм ресурсів, який необхідно залучити для підтримки роботи на ринках ЄС, чи потрібно відкривати представництво в країнах ЄС і які юридичні вимоги чи обмеження існують в різних країнах ЄС, а також чи є достатньо гнучкою ваша бізнес-модель для реагування на зміни економічної ситуації в країнах ЄС.

Для встановлення ділових контактів необхідно підготувати презентаційний матеріал про ваше підприємство та продукти, які ви пропонує для партнерів в країнах ЄС. Інформація в презентаційному матеріалі має бути викладена стисло, але в достатньому обсязі, щоб розкрити конкурентні переваги вашого продукту та зацікавити потенційних клієнтів. У більшості випадків не рекомендується відразу надавати інформацію стосовно вартості продукції, адже вона може бути змінена під час ділових переговорів в залежності від об'єму замовлення та тривалості контрактних умов.

Для пошуку потенційних ділових контактів доцільно використовувати різні канали інформації та заходи. Ключовими з них є наступні:

- Співпраця з відділами по сприянню економічній інтеграції при посольствах різних країн ЄС.
- Співпраця з міністерством економіки України та економічними місіями в країнах ЄС.
- Участь в тематичних виставках та конференціях.
- Пошук ділових контактів за допомогою Інтернет ресурсів, включно з Інтернет комерцією.

Широке використання Інтернету в комерційних цілях вимагає сьогодні від компаній малого та середнього бізнесу принаймні створення власного Інтернет сайту та користування електронною поштою на постійній основі.

Встановлення ділових контактів вимагає часу та постійної роботи. Наш досвід свідчить про те, що на етапі знайомства вашої компанії з ринком ЄС, не більше ніж 10-15% відсотків від встановлених контактів є результативними. Але це не означає, що потрібно забути про решту контактів і припиняти з ними працювати. Навпаки, необхідно продовжувати бути з ними в постійному контакті та інформувати їх про нові продукти чи послуги вашої компанії.

Окремої уваги потребує участь у виставках та тематичних заходах. Вони дають можливість поспілкуватися з безпосередньо цільовою аудиторією і надати їй повну інформацію.

Вихід на європейський ринок є, безперечно, складним завданням для українських компаній середнього та малого бізнесу. Але водночас компанії, які зможуть довести свою професійну придатність на ринку ЄС отримують новий рівень розвитку та перспективи, перш за все, за рахунок надійних та цивілізованих умов ведення бізнесу.



## **2. Сертифікація і маркування продукції**

### **2.1. Тестування і сертифікація продукції для ринку ЄС**

Наразі питання лабораторного тестування та подальшої сертифікації продукції для ринку ЄС виходять на перший план для українських експортерів. Від цих питань безпосередньо залежить можливість розвитку вашого бізнесу на цільових ринках. Якщо ви плануєте постачати свою продукцію на ринок ЄС, то звичайно виникає питання: «А чи відповідає якість нашого продукту вимогам, які висуваються нормативними документами ЄС?».

#### *Знак СЕ*

Нормативні акти і регламенти ЄС є досить значним за обсягом документом. У ньому прописані вимоги за усіма параметрами для продуктів різноманітних галузевих ринків.

Результатом відповідності вашого продукту вимогам ринку ЄС є сертифікат якості СЕ, який видається акредитованими європейськими центрами сертифікації. Знак СЕ на товарі означає, що він відповідає вимогам і може продаватися і використовуватися на всій території об'єднаної Європи. Сертифікація СЕ полягає в ретельному дослідженні продукції та аудиті самого підприємства виробника.

#### *Загальна процедура оцінки відповідності СЕ*

Етап 1: визначення Директиви (Директив) СЕ, яку (які) слід застосовувати щодо даної продукції. Якщо продукція підпадає під дію декількох Директив, то підтверджується відповідність кожної з них.

Етап 2: прочитання тексту (текстів). Директива містить мінімальні вимоги до продукції.

Етап 3: застосування суттєвих вимог та/або гармонізованих стандартів (деякі Директиви вимагають проведення аналізу ризиків, проведення випробувань). Директива не встановлює технічні умови виробництва або технічні рішення для досягнення задоволення вимог Директиви. Виготовлювач вільний у виборі будь-якого технічного рішення, що дозволяє готовому виробу відповідати результату. Технічні рішення можна знайти в гармонізованих стандартах (але стандарти не є обов'язковими). Перевагою застосування гармонізованих стандартів, опублікованих в Офіційному Журналі ЄС, є «презумпція відповідності» суттєвим вимогам застосовуваних європейських директив.

Етап 4: складання інструкцій (СЕ) (не завжди є обов'язковим). Офіційною мовою країни, де продукція потрапляє на ринок.

Етап 5: складання Технічного Файлу (ТФ). ТФ залежить від характеру продукції і містить всю інформацію для демонстрації відповідності продукції

застосовуваним вимогам, охоплює стадії проектування, виробництва і використання продукції. Як мінімум: креслення, інструкції, електросхеми, перелік комплектуючих, інформація про використовувані матеріали, розрахунки, звіти про випробування, аналіз ризику (якщо потрібно), перелік стандартів і т.д. ТФ зберігається на території ЄС (у виробника або його повноважного представника) і доступний для органів нагляду за ринком протягом 10 років з останньої дати виготовлення продукції.

Етап 6: оцінка відповідності (вибір модуля оцінки відповідності прописаний в Директиві).

Етап 7: Декларація про відповідність. Складається і підписується виробником (або його повноважним представником). Це юридична заява про відповідність продукції зазначеним Директивам і стандартам. Зберігається протягом 10 років.

Етап 8: маркування знаком СЕ. Маркування наноситься на продукцію або заводську табличку. Якщо це зробити неможливо, маркування наноситься на упаковку або на супровідні документи.

#### *Порядок формування технічного файлу СЕ декларування*

На вимогу Директив Нового підходу, виробник зобов'язаний розробити і надати технічну документацію (або технічний файл Technical File), що містить певну інформацію, призначену продемонструвати відповідність продукції вимогам Директиви чи Директив, якщо продукція підпадає під вимоги більш ніж однієї Директиви.

У рішенні 90/683/ЕЕС від 13.12.1990 встановлено, що найважливішим завданням з процедури оцінки відповідності є надання органам державної влади доказів того, що продукт, який поставляється на ринок ЄС, відповідає вимогам з безпеки, що відзначено в документації, яка входить до технічного файлу.

Деталі, включені в технічну документацію, завжди залежать від природи продукту і від того, яка технічна документація має бути включена, для того, щоб продемонструвати відповідність продукту вимогам європейського технічного законодавства, зокрема гармонізованим стандартам, якщо виробник їх застосовував.

Як правило, для інспекційних (наглядових) органів ЄС, технічний файл складається з двох частин:

- Перша частина (А) складається з резюме основних технічних даних, що мають відношення до процедур оцінки відповідності, зокрема найменування та адреси виробника і ідентифікації продукту, переліку гармонізованих стандартів або рішень, які були прийняті для

задоволення основних вимог, опису продукту, інструкції з експлуатації, загальних креслень продукту.

- Друга частина (B) складається з повного файлу, що містить усі протоколи випробувань, інформацію щодо стану настанови з якості, плани, описи продуктів і процесів, основні вимоги директив, гармонізованих стандартів та інших нормативних документів, які застосовувалися при виробництві, конструкторську документацію, пояснення до креслень і схем та інші документи.

У разі, якщо виробник не в змозі зробити розбивку технічної документації на дві частини, інспекційні органи можуть вимагати повної технічної документації або певної частини документації, відповідно до вимог згідно з метою перевірки.

Технічна документація має знаходитися (бажано) в Уповноваженого представника виробника на території Європейського співтовариства, починаючи з моменту розміщення продукту на ринку Співтовариства, незалежно від географічного походження продукту. Якщо виробник не в Європейському співтоваристві і не має представника в Співтоваристві, особа, яка розміщує виріб на ринку Співтовариства, повинна взяти на себе цей обов'язок.

Важливо розуміти, що виробник може обмежити доступ до детальної технічної документації для інших постачальників або виробників і надавати його тільки органам перевірки ЄС, які мають на це право.

#### *Необов'язкова сертифікація*

Певні товари належать до групи так званих товарів необов'язкової (добровільної) сертифікації. Але навіть у цьому випадку необхідно провести тестування продукції в одній з акредитованих Європейських лабораторій і отримати висновок лабораторних досліджень.

Дізнатися про те, належить ваш продукт до цієї групи чи ні, ви можете скориставшись Інтернет-ресурсом Export Helpdesk.

Окрім того, про обов'язкову сертифікацію ви можете дізнатися в будь-якому акредитованому центрі тестування і сертифікації в Європі.

Але спираючись на попередній досвід, експортерам з України бажано проводити повну сертифікацію своєї продукції. Оскільки отримавши Європейські сертифікати якості, вам простіше буде знайти бізнес-партнерів в ЄС, а також європейські споживачі з більшою довірою поставляться до продукції, яка відзначена європейськими знаками якості.

#### *Узагальнений алгоритм дій для проведення тестування і сертифікації продукції*

1. Для початку вам необхідно скласти опис вашого продукту англійською

мовою. Можливо, додати якісь фотографії чи зображення. На цьому етапі – без технічних подробиць.

2. Обрати європейський центр тестування, який займається продукцією, аналогічною до вашої. Оскільки зазвичай у цих лабораторій є спеціалізація за галузями:

- Hardline (меблі, іграшки, посуд та інші жорсткі матеріали).
- Softline (одяг та інші м'які матеріали).
- Косметика і хімічна продукція.
- Продукти харчування та сільськогосподарська продукція.
- І далі за галузями.

3. Отримати від європейського центру тестування і сертифікації пакет документів про наявність у них акредитаційних сертифікатів.

4. Відправити їм на розгляд опис вашої продукції.

5. Як правило, протягом кількох робочих днів ви маєте отримати відповідь від лабораторії про можливість дослідження продукції згідно вашого запиту. Також ви отримаєте прайс-лист та інструкцію щодо ваших подальших дій. А саме – які зразки продукції будуть потрібні для лабораторних випробувань, куди і як їх відправляти.

6. Процес тестування і видачі експертного висновку триватиме деякий час, залежно від складності самого процесу і можливої завантаженості замовленнями цієї лабораторії.

7. Ваші подальші дії залежатимуть від результатів тестування: ви зможете подати результати на сертифікацію, надати дані вашим партнерам в ЄС, провести доопрацювання та внести зміни в продукцію.

У будь-якому випадку ви завжди маєте два шляхи вирішення питань тестування і сертифікації:

ви можете займатися цим власними силами і зв'язуватися безпосередньо з центрами тестування і сертифікації; можна також звернутися до філій міжнародних Компаній в Україні, які мають такі лабораторії в Європі і можуть провести весь описаний вище алгоритм за вашим запитом. В такому випадку вам необхідно буде лише надати опис продукції англійською мовою з поясненнями (пункт № 1). В результаті ви отримаєте лабораторний висновок. І далі переходите одразу до пункту № 7.

#### *Визнання українських сертифікатів якості в ЄС*

Зараз в Євросоюзі визнаються лише результати лабораторних досліджень, проведених в центрах тестування, які отримали акредитацію регуляторних

органів ЄС. Що стосується сертифікації продукції, то ситуація є аналогічною.

Визнання українських сертифікатів якості в Європі буде можливим після підписання сторонами Угоди про оцінку відповідності та прийнятності промислової продукції (АСАА) в якості протоколу до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та після повного узгодження галузевого та горизонтального законодавства України, інституцій та стандартів з галузевими і горизонтальними законодавством, інституціями та стандартами ЄС.

Якщо вам будуть цікаві чинні в ЄС вимоги і стандарти щодо вашої продукції до початку дослідження, то ви можете дізнатися про них на ресурсі Export Helpdesk. І якщо ви маєте дані досліджень вашої продукції в українських лабораторіях, то завжди можна провести порівняльний аналіз.

## **2.2. Стандарти якості та відповідності, прийняті і чинні в Євросоюзі**

В Європі широко використовуються такі стандарти:

- Стандарт ISO 9001. Це добровільна система менеджменту якості, яка засвідчує те, що компанія має ефективну організаційну структуру.
- Стандарт ISO 14001. Це сертифікація підприємства зі здійснення впливу на навколишнє середовище (екологічний менеджмент).
- Стандарт OHSAS 18001. Міжнародний стандарт, який описує розробку та впровадження на підприємстві системи управління та охорони праці та здоров'я. Деякі з Директив Євросоюзу для постачальників продукції на ринок ЄС вимагають впровадження цих стандартів на підприємстві-виробнику. Залежить це від виду продукції, яку ви виробляєте і плануєте поставляти до ЄС.

### *Процес сертифікації ISO 9001*

Для початку необхідно розробити і впровадити цей стандарт, щоб ваше керівництво і рядовий персонал знали, що таке система менеджменту. Процес розробки і впровадження (Консалтинг), як правило складається з 3 етапів:

Етап 1:

- Проведення діагностичного аудиту існуючої документації, методик і процедур, які будуть включені в систему менеджменту та визначення необхідної додаткової документації.
- Підготовка переліку усієї документації, зумовленої стандартом, а також документації, необхідної для функціонування системи менеджменту, методик і процедур.

- Проведення навчання групи внутрішнього аудиту з курсу «Внутрішній аудит і оцінка системи менеджменту відповідно до вимог стандарту та ISO 19011: 2011».

Етап 2:

- Надання консультаційної допомоги щодо розробки та впровадження документації системи менеджменту разом з персоналом замовника.

Етап 3:

- Корекція і налагодження функціонування впровадженої системи менеджменту, проведення аудиту всіх структурних підрозділів.
- Організація перевірки внутрішніми аудиторів повноти та якості виконання персоналом вимог документації системи менеджменту в повсякденній роботі, аналіз виявлених помилок та визначення засобів їх усунення.
- Проведення передсертифікаційного аудиту.
- Надання звіту за результатами аудиту та рекомендацій щодо усунення виявлених недоліків та проведення аналізу системи менеджменту з боку керівництва.
- Визначення терміну проведення сертифікаційного аудиту.

Процес сертифікації є значно простішим і складається так само з трьох пунктів, а саме:

Етап 1:

- Перевірка підприємства на відповідність вимогам стандарту.
- Видача сертифіката відповідності.

Етап 2:

- Проведення першого діагностичного аудиту (через 10-11 місяців).
- Проведення другого діагностичного аудиту (через 21-22 місяці).

Етап 3:

- Проведення ресертифікаційного аудиту.

### **2.3. Маркування продукції**

Згідно зі статтю 208 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС:

1. Продукти, що вироблені та марковані згідно з національним законодавством до того, як Угода про асоціацію набула чинності, але які не відповідають вимогам цієї Угоди, можуть продаватися доти, доки не закінчаться на складі.

2. Продукти, що вироблені та марковані згідно з національним законодавством географічними зазначеннями, переліченими нижче в пунктах 3 та 4 цієї статті, після того, як Угода набрала чинності, та до закінчення періодів, зазначених в пунктах 3 та 4 цієї статті, але які не відповідають вимогам цієї Угоди, можуть продаватися на території Сторони, з якої походить продукт доти, доки не закінчаться на складі.

3. Для 10-річного перехідного періоду з дати набрання чинності Угоди охорона відповідно до цієї Угоди таких географічних зазначень Європейського Союзу не припиняє використання цих географічних зазначень для позначення та презентації визначених подібних продуктів, що походять з України:

- a) Champagne,
- b) Cognac,
- c) Madera,
- d) Porto,
- e) Jerez /Xérès/ Sherry,
- f) Calvados,
- g) Grappa,
- h) Anis Português,
- i) Armagnac,
- j) Marsala,
- k) Malaga,
- l) Tokaj.

4. Для семирічного перехідного періоду з дати набуття чинності Угоди охорона відповідно до Угоди таких географічних зазначень Європейського Союзу не припиняє використання цих географічних зазначень для позначення та презентації визначених подібних продуктів, які походять з України:

- a) Parmigiano Reggiano,
- b) Roquefort,
- c) Feta.

Контроль за належним виконанням Угоди щодо географічних зазначень виконує Підкомітет GI (з питань географічних назв), який складається з представників України та ЄС.

### **3. Мита, податки, квоти**

#### **3.1. Тимчасове застосування та набуття чинності угодою**

Політична частина Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС (далі – Угода) була підписана 21.03.2014. Згодом, 27.06.2014 у Вільнюсі була підписана економічна частина Угоди, основу якої складає режим всеосяжної зони вільної торгівлі.

Угода набуде чинності після ратифікації усіма сторонами і виконання усіх процедур, що може зайняти кілька років. Але режим вільної торгівлі буде застосовуватися тимчасово, ще до завершення усіх процедур. Хоча Україна та Європарламент вже ратифікували Угоду, повноцінне застосування Угоди в частині режиму вільної торгівлі обома сторонами може бути відкладене аж до 31.12.2015.

Водночас, за попередніми домовленостями ЄС готовий продовжити термін застосування автономних торгових преференцій для українських експортерів в односторонньому порядку.

#### **3.2. Скасування (зменшення) ввізних мит**

З того дня, коли Угода почне застосовуватись тимчасово, мита на товари скасовуються або зменшуються одразу, через деякий час чи протягом певного часу. Інформація про це міститься в «тарифних графіках», оформлених Додатком I-A до Угоди. Для України та ЄС передбачені окремі графіки.

Розглянемо тарифний графік ЄС, представлений в Угоді у вигляді таблиці з чотирма колонками, в яких міститься наступна інформація:

- перша колонка – код товару відповідно до Комбінованої номенклатури<sup>1</sup> (для імпорту з України в країни ЄС);
- друга колонка – опис товару;
- третя колонка – «базова ставка» мита, яка діє для товарів, що не відповідають правилам походження з України;
- четверта колонка – строки скасування або зменшення мита, наявність квот. Наприклад:
  - «0» – мито скасовується з моменту застосування Угоди;
  - «3» або інша цифра – мито скасовується через 3 або більше років;
  - «50% зниження впродовж 7 років» – мито зменшиться наполовину через 7 років і т.д.

---

<sup>1</sup> Комбінована номенклатура ЄС – європейський аналог Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності. Коди комбінованої номенклатури можна дізнатись на сайті ЄС (<http://ec.europa.eu>).



*NOTA BENE: До початку тимчасового застосування Угоди ЄС буде застосовувати режим автономних торгових преференцій. Цей режим передбачатиме одностороннє зменшення або скасування мита. Тарифний графік, відповідно якого ЄС скасовує мита в рамках цього режиму, оформлений додатком II до Регламенту ЄС № 374/2014 від 16.04.2014 щодо зменшення або скасування мит щодо товарів, які походять з України.*

### **3.3. Тарифні квоти**

На окремі товари також поширюються тарифні квоти. При імпорті в країни ЄС будуть застосовуватись квоти на сільськогосподарські товари (м'ясо, молоко, мед, часник, цукор, зернові, харчові продукти і т.д.).

Сумарні обсяги усіх тарифних квот містяться у доповненні до Додатка I-A. Інформація про квоти також наводиться в четвертій колонці тарифних графіків. Тарифна квота в розумінні Угоди означає, що зменшена (нульова) ставка ввізного мита застосовується тільки до визначеного обсягу імпорту конкретного товару.

Тарифна квота не означає заборону на ввезення обсягу понад той, який зазначено в Угоді, а лише те, що звільнення від мита застосовується в межах тарифної квоти. Кількість товару понад встановлену квоту обкладатиметься митом у звичайному порядку (за базовою ставкою).

Наприклад, тарифна квота на м'ясо великої рогатої худоби, свіже та охолоджене (туші та половини туш), становить 12 тисяч тон на рік. Це означає, що при ввезенні до ЄС звільнення від ввізного мита (або застосування його за зменшеною ставкою) буде діяти тільки на кількість товару в межах загальної квоти. Все м'ясо понад квоту обкладатиметься митом у звичайному порядку.

Тарифні квоти надаюся відповідно до принципу «перший прийшов – перший отримав». Тобто, хто перший подав у ввізній митній декларації в ЄС заявку на використання певного обсягу квоти, той, швидше за все, і отримає право на безмитне ввезення товарів. Це означає, що український експортер чи європейський імпортер не має необхідності попередньо звертатись до уповноважених органів тієї країни-члена ЄС, куди планується експортувати товари.

*NOTA BENE: Режим автономних торгових преференцій також передбачає існування тарифних квот на окремі групи товарів. Інформація про обсяг таких квот наведена в додатку III до вищезгаданого Регламенту ЄС № 374/2014 від 16.04.2014 «Про зменшення або скасування мит щодо товарів, які походять з України».*

Оскільки ЄС є одночасно митним союзом, то тарифні квоти, які діють для всього ЄС, контролюються централізовано, безпосередньо Європейською Комісією в Брюсселі.

Інформація про доступний обсяг квот також знаходиться на сайті ЄС (<http://ec.europa.eu>).

### **3.4. Умови визнання товару таким, що походить з України**

Режим вільної торгівлі застосовуватиметься тільки до товарів, які мають походження з України. Правила визначення походження товарів наведені в Протоколі I до Угоди і є виключними.

Першою умовою є дотримання вимоги щодо «прямого транспортування» – товари мають транспортуватись безпосередньо між Україною та Європейським Союзом. За необхідності партія товарів може бути транспортована через території третіх країн (включно з перевантаженням та тимчасовим зберіганням на території такої третьої країни), але виключно за двох умов:

- протягом такого транспортування, перевантаження чи тимчасового зберігання товари постійно знаходились під наглядом митних органів третьої країни;
- з товарами не виконувалося жодних операцій, окрім вантажних чи збереження в належному стані.

Проте найбільш важливою умовою є виконання критеріїв «походження товарів». Ця умова не дозволяє імпортувати товари з використанням преференцій з третіх країн, з якими ЄС не має преференційного режиму. Відповідно до критеріїв походження наступні товари мають вважатися такими, що походять з України:

#### *1. Товари, цілком вироблені в Україні.*

Цілком виробленими в Україні вважатимуться здебільшого сировинні товари та продукція аграрного сектору за умови, що вони видобуті або вирощені в Україні (наприклад, мінерали, отримані з ґрунту або морського дна країни; овочеві продукти, зібрані на території країни; тварини, що народились та виростили на території країни і т.д.).

Стаття 5 Протоколу I до Угоди наводить виключний перелік товарів, які вважаються цілком виробленими в Україні.

#### *2. Товари, отримані в Україні з матеріалів, які не були вироблені цілком на її території, за умови, що такі матеріали пройшли достатню обробку в Україні.*

Цей критерій застосовується до товарів, які виготовлені в Україні з матеріалів, які не є цілком виробленими в Україні (тобто з матеріалів іноземного

походження). У такому випадку, кінцева продукція, виготовлена з використанням таких іноземних комплектуючих чи сировини, має бути «достатньої обробленою» в Україні для набуття походження.

Технологічні дії для «достатньої обробки» є окремими для кожного товару. Їх перелік знаходиться в Додатку II до Протоколу I Угоди і наведений у формі таблиці з чотирма колонками:

- перша та друга колонки таблиці містять код та найменування товару за УКТЗЕД;
- третя і четверта колонки містять опис технологічних дій та обробки, яким така продукція має відповідати, щоб отримати статус походження.

Наприклад, технологічними діями для «достатньої обробки» виробів з кераміки групи 69 за УКТЗЕД є «виробництво з матеріалів будь-якого заголовку, окрім матеріалів даного товару». Ця фраза означає, що при виробництві, наприклад, вогнетривкої цегли, яка в УКТЗЕД класифікується під заголовком 69, не можна використовувати комплектуючі, які в УКТЗЕД теж класифікуються під цим заголовком.

Іншим типовим прикладом «достатньої переробки» є адвалорне правило (від латин. *advalorem* – відповідно до ціни, за вартістю). Наприклад, критерій «достатньої переробки» для набору прокладок різних за складом (позиція за УКТЗЕД 8484) виконуватиметься тоді, коли технологічні дії відповідатимуть такому опису: «Виробництво, у якому ціна усіх матеріалів не перевищує 40 % ціни товару від виробника». Ця фраза, в свою чергу, означає, що при виробництві таких наборів вартість усієї сировини, яка не походить з України, не може перевищувати 40% ціни набору від виробника.

При визначенні того, чи виконуються критерії «достатньої переробки» для певного товару, потрібно враховувати і так званий «принцип кумуляції». Принцип кумуляції означає, що товари, які походять з ЄС відповідно до вимог Угоди, при виробництві іншого товару в Україні вважаються такими, що походять з України. Отже, в наведеному вище прикладі щодо наборів, якщо вся сировина, яка використовувалась для виробництва набору, походить або з ЄС, або з України, то сам набір буде вважатися таким, який повністю вироблений в Україні. У цьому разі необов'язково виконувати технологічні дії – «виробництво, у якому ціна усіх матеріалів не перевищує 40% ціни товару від виробника».

Щоб мати можливість визначити походження товару, необхідно отримати і зберегти документацію, яка свідчить про те, звідки і яким чином отримано комплектуючі або сировину для виробництва цього товару, а також мати в наявності усі технологічні процеси виробництва, перелік комплектуючих та сировини і комерційну документацію, яка дозволить визначити вартість таких комплектуючих та сировини.

Саме на підставі цієї документації митні органи матимуть змогу перевірити достовірність заяви про те, що товар походить з України, та видати підтверджуючі документи.

*NOTA BENE: Під час дії автономних торгових преференцій, критерії «достатньої переробки», які будуть застосовуватись до товарів, децю відрізняються від тих, які передбачені власне Угодою. Інформація про такі критерії наведена не в Угоді, а в додатку 15 до Регламенту Комісії (ЄЕС) № 2454/93 від 02.07.1993, що визначає правила застосування Регламенту Ради (ЄЕС) N 2913/92 про створення Митного кодексу Співтовариства.*

### **3.5. Підтвердження походження товарів**

Щоб скористатись преференціями, передбаченими Угодою, необхідно підтвердити, що експортовані товари походять з України. Для цього використовуються такі документи:

- декларація інвойс;
- сертифікат з перевезення товару форми EUR.1.

Декларація інвойс є заявою про країну походження товарів, зробленою експортером на рахунку або іншому комерційному документі. Декларація інвойс може використовуватися для підтвердження походження товарів у наступних випадках:

- якщо експорт товарів здійснюється уповноваженим експортером (без обмеження вартості партії), або
- в разі експорту будь-яким експортером, коли сукупна вартість партії товару не перевищує 6000 євро.

Для отримання статусу уповноваженого експортера, компанія повинна мати значні обсяги експорту, що здійснюється в рамках Угоди, а також надати митним органам усі гарантії, необхідні для підтвердження статусу походження товарів. Угода не визначає конкретні гарантії чи їх форми для отримання такого статусу. Тобто, митні органи можуть надати статус уповноваженого експортера за будь-яких умов, які вважатимуть належними.

Основним документом, що використовуватиметься для підтвердження походження товарів в рамках Угоди про асоціацію є сертифікат з перевезення товару EUR.1. Даний сертифікат видаватиметься митними органами країни експорту на письмову заяву експортера. Для цього український експортер або його уповноважений представник має заповнити бланк сертифікату, а також подати відповідну заяву до митниці.

Основною передумовою для видачі експортеру сертифіката з перевезення товару EUR.1 є готовність такого експортера у будь-який час надати на вимогу

митних органів країни експорту усі належні документи на підтвердження статусу походження товарів.

Митні органи, які видають сертифікати EUR.1, можуть перевірити статус походження товарів, а також виконання інших умов Угоди. Для цього вони мають право вимагати будь-які докази і здійснювати будь-яку перевірку рахунків експортера та інші перевірки, які вважатимуть належними. Митні органи також перевірятимуть правильність заповнення експортером бланків сертифікату.

Сертифікат з перевезення товару EUR.1 може бути виданий ретроспективно (після фактичного вивезення товарів), якщо:

- він не був виданий під час експортування через помилки чи ненавмисний недогляд або через особливі обставини; або
- сертифікат не був прийнятий під час імпортування товарів з технічних причин.

У випадку викрадення, втрати чи знищення сертифіката EUR.1 експортер може подати до митних органів, що видали цей сертифікат, заяву про видачу дубліката, складеного на основі експортних документів, що є в них наявності.

Як правило, документи, що підтверджують походження, є дійсними протягом чотирьох місяців з дати видачі в країні експорту і у зазначений період мають бути подані до митних органів країни імпорту.

*NOTA BENE: Для режиму автономних торгових преференцій походження товарів теж підтверджуватиметься сертифікатом походження EUR.1. Проте, на відміну від сертифікатів походження, виданих відповідно до Угоди, ці сертифікати станом на сьогодні видаються торгово-промисловими палатами України.*

### **3.6. Ввезення до ЄС товарів походженням з Криму**

З 25.06.2014 Рада ЄС заборонила ввезення на територію ЄС товарів, що походять з території Криму чи міста Севастополь.

Тому походження товарів зі вказаних територій визначатиметься відповідно до статей 23 і 24 Регламенту ЄЕС № 2913/92 від 12.10.1992 (визначають правила неприференційного походження).

Вказана заборона не застосовуватиметься до товарів, що походять з території Криму чи міста Севастополь, які надані для догляду уповноваженим органам України та перевірені на відповідність вимогам преференційного походження відповідно до Регламенту ЄС 978/2012 (Генеральна Система Преференцій) або до Угоди.

Закон України «Про створення вільної економічної зони Криму та про особливості здійснення економічної діяльності на тимчасово окупованій території України» передбачає видачу органами України сертифікатів походження (EUR.1) з урахуванням Протоколу I до Угоди (з моменту набуття нею чинності) та інших міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

Головною умовою видачі таких сертифікатів є надання можливості безперешкодного допуску уповноважених представників відповідного державного органу чи торгово-промислових палат України до місць виробництва (достатньої переробки) товару на території ВЕЗ Криму.

З тексту закону незрозуміло, чи можна буде отримати на кримські товари:

- сертифікат EUR.1 в період тимчасового застосування Угоди;
- сертифікат Form A в разі експорту товарів до країн ЄС за Генеральною Системою Преференцій.

## 4. Юридичні питання

### 4.1. Нормативне регулювання експортно-імпортних операцій з країнами ЄС

Налагодження тісних комерційних зв'язків між українськими товаровиробниками та підприємствами країн ЄС неможливе без розуміння вимог, які висуває законодавство обох контрагентів до таких правовідносин, встановлених торгівельних обмежень, особливостей систем оподаткування тощо.

*Основні акти законодавства України щодо експорту товарів та послуг*

- Митний кодекс України (№ 4495-VI від 13.03.2012).
- Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (№ 959-XII від 16.04.1991).
- Закон України «Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті» (№ 185/94-ВР від 23.09.1994).
- Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» (№ 15-93 від 19.02.1993).
- Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» (№ 201 від 06.09.2001).

*Основні акти ЄС щодо імпорту товарів на його територію*

Законодавчий порядок імпорту продукції до країн ЄС та вимоги до тих чи інших товарів встановлюються на 2 рівнях: на рівні власне ЄС та національному в кожній країні. Норми законодавчих актів ЄС зазвичай імплементуються до національних систем законодавства країн-учасниць ЄС. За загальним правилом правові акти ЄС мають пріоритет над національним законодавством.

До основних актів, що регулюють імпорт на територію країн ЄС, належать наступні:

- Про процедури у сфері спільної комерційної політики (Регламент Ради/Council Regulation (EC) 3286/94).
- Про загальні правила імпорту (Регламент Ради/Council Regulation (EC) 3285/94).
- Про загальні правила імпорту з деяких третіх країн (Регламент Ради/Council Regulation (EC) 519/94).
- Про регулювання імпорту з країн, які мають двосторонні угоди з ЄС (Регламент Ради/Council Regulation (EC) 3030/93).

- Про регулювання імпорту нетекстильних товарів (Регламент Ради/Council Regulation (EC) 517/94) – для країн з неринковою економікою.
- Про захист від демпінгового та субсидованого імпорту з країн, які не є членами ЄС, (Регламент Ради/Council Regulation (EC) 461/2004, Регламент Ради/Council Regulation (EC) 2026/97).
- Заходи щодо контролю експорту товарів та технологій подвійного призначення (Регламент Ради/Council Regulation (EC) 1334/2000).

Усі нормативно-правові акти ЄС розміщені в постійно оновлюваній онлайн-базі [EUR-Lex](#)<sup>2</sup>, яка також містить електронну версію Офіційного журналу ЄС, що є офіційним засобом оприлюднення прийнятих нормативно-правових актів.

#### *Вимоги законодавства ЄС до імпортованих товарів та послуг*

До товарів, які в подальшому планується ввезти на європейський ринок, законодавством ЄС висувається ряд вимог у сфері захисту здоров'я людини та тварин, прав споживачів та навколишнього середовища. Так, серед основних категорій вимог до товарів:

- санітарні та фітосанітарні вимоги;
- екологічні вимоги;
- технічні вимоги;
- ринкові стандарти;
- обмеження імпорту деяких видів товарів.

Більш детальну інформацію стосовно окремих вимог до конкретного виду товарів можна дізнатися за допомогою відкритого онлайн-ресурсу [Export Helpdesk](#)<sup>3</sup>, який розміщено на офіційній веб-сторінці Європейської Комісії. Окрім вказаних вимог, цей ресурс також містить інформацію щодо:

- документів, необхідних для проходження митного контролю;
- тарифної класифікації товарів;
- правил визначення країни походження для окремих груп товарів;
- можливості застосування преференційних угод;
- обсягів експорту конкретної продукції в ЄС з 2002 року і до сьогодні;
- переліку митних органів ЄС, торгових палат ЄС, торгових та професійних асоціацій;
- посилання на комерційні платформи і бізнес-довідники тощо.

<sup>2</sup> <http://eur-lex.europa.eu/homepage.html>

<sup>3</sup> <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm>



#### **4.2. Укладення зовнішньоекономічного договору (контракту)**

При укладенні договорів між українськими підприємствами та контрагентами-резидентами країн ЄС слід керуватися вимогами українського законодавства до зовнішньоекономічних договорів (контрактів) (далі – ЗЕД-договори).

Порядок укладення, форма та зміст ЗЕД-договорів детально урегульовані Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» № 201 від 06.09.2001.

При укладенні ЗЕД-договорів слід звернути увагу на наступні нюанси.

##### *Застосовуване право*

Сторони ЗЕД-договору можуть самостійно обрати право, яке буде застосовуватися до положень ЗЕД-договорів та правовідносин, що з них витікають. Більше того, сторони вправі обирати різне право до різних частин ЗЕД-договору. Вибір права сторони повинні зафіксувати у положеннях самого договору.

Існує ряд винятків, коли сторони обмежені в такому праві, наприклад, право власності та інші речові права, відомості про які підлягають внесенню до державних реєстрів, визначаються правом держави, у якій це майно зареєстроване.

Якщо ж сторони не вибрали застосовуване право, до ЗЕД-договору та до відповідних правовідносин застосовуються норми матеріального та процесуального права країни, яка має найбільш тісний зв'язок з правочином. Зазвичай ЗЕД-договір більш тісно пов'язаний з правом держави, у якій сторона-виконавець проживає або має зареєстроване місцезнаходження.

##### *Форма ЗЕД-договору*

За загальним правилом форма ЗЕД-договору має відповідати вимогам права, яке застосовується до змісту такого договору або принаймні права місця його вчинення. Якщо сторони договору знаходяться в різних державах, зазвичай застосовується право місця проживання сторони, яка зробила пропозицію, якщо інше не встановлено договором.

При цьому форма договору щодо нерухомого майна визначається відповідно до права держави, у якій знаходиться це майно, а щодо нерухомого майна, право на яке зареєстроване на території України, – відповідно до права України.

У будь-якому випадку, якщо хоча б однією стороною є громадянин або юридична особа України, ЗЕД-договір укладається в письмовій формі незалежно від місця його укладення.

##### *Мова ЗЕД-договору*

Відповідно до чинного законодавства та виходячи з практики укладення ЗЕД-договорів, такі договори укладаються в двомовному варіанті: державною мовою та мовою іншої сторони. Водночас укладення договору виключно іноземною або українською мовою законодавчо не заборонено. Однак, якщо договір буде укладено тільки іноземною мовою, при наданні такого договору до органів державної влади України, органів місцевого самоврядування чи, наприклад, банку, необхідно буде забезпечити переклад документу українською мовою.

#### *Істотні умови ЗЕД-договору*

Чинним законодавством передбачений перелік умов, без погодження яких сторонами договір може вважатися таким, що неукладений, або його може бути визнано недійсним внаслідок недодержання форми. До них відносяться:

- Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення.
- Преамбула. В ній зазначається повне найменування сторін, країни їх місцезнаходження, скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» тощо), особа, від імені якої укладається ЗЕД-договір, та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (установчі документи тощо).
- Предмет договору. У цьому розділі зазначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується. Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається у додатку (специфікації), про що робиться відповідна відмітка в тексті договору.
- Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг) із зазначенням одиниці виміру товару, його загальна кількість та якісні характеристики, а також конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.
- Базисні умови поставки товарів (приймання - здавання виконаних робіт або послуг) – відповідно до правил «Інкотермс». Якщо ЗЕД-договір укладено щодо виконання робіт (надання послуг), у цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг).
- Ціна та загальна вартість договору (контракту) – зазначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг) та валюта контракту. При розрахунках

ціни договору (контракту) за формулою зазначається орієнтовна вартість договору (контракту) на дату його укладення.

- Умови платежів. У цьому розділі зазначаються валюта платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань.
- Умови приймання – здавання товару (робіт, послуг) із зазначенням строків та місця фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.
- Упаковка та маркування. Цей розділ містить відомості про упаковку товару, нанесене на неї відповідне маркування, умови її повернення.
- Форс-мажорні обставини. Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інше).
- Санкції та рекламації. У цьому розділі встановлюється порядок застосування штрафних санкцій (та їх розмір), відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань.
- Урегулювання спорів у судовому порядку.
- Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.

Звичайно, за домовленістю, сторони можуть визначити й інші умови такого договору.

#### **4.3. Особливості експорту окремих видів товарів і послуг**

За загальним правилом експорт товарів за кордон не ліцензується. Однак ліцензуванню підлягають наступні операції:

- Товарообмінні (бартерні) операції (*ч. 16 ст. 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-ХІІ від 16.04.1991*).
- Операції з товарами, включеними до переліку товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню та квотуванню на наступний рік. Це, наприклад, такі товари, як фарби друкарські із захисними властивостями, обладнання для виробництва дисків для лазерних систем зчитування (*Постанова КМУ № 950 від 25.12.2013 «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2014 рік»*).

Зазвичай розрахунки за експортовані товари (послуги) проводяться в іноземній валюті. Тому слід звернути увагу на положення українського законодавства

щодо валютного контролю. Так, валютна виручка має бути зарахована на рахунок українського підприємства протягом 90 днів, а валютні надходження на рахунки діяльності українських суб'єктів, які не є уповноваженими банками, підлягають обов'язковому продажу в розмірі 75% на міжбанківському валютному ринку (*Постанова Правління НБУ № 515 від 20.08.2014 «Про врегулювання ситуації на валютному ринку України»*). Такий режим діятиме до 21.11.2014, однак можна очікувати, що його дія буде продовжена.

#### *Експорт сільськогосподарської продукції*

Для того, щоб потрапити до ринку ЄС, українські харчові продукти повинні відповідати уніфікованим вимогам якості та безпечності харчових продуктів. У ЄС діють єдині вимоги щодо:

- Маркування відповідності продукції. На упаковку або на товар наноситься знак «СЕ», який означає, що товар відповідає усім чинним нормам та пройшов експертизу якості продукції.
- Пакування товарів повинно відповідати вимогам ЄС щодо екологічності та безпечності для здоров'я людини.
- На упаковку товару має бути нанесена повна інформація про якість, вміст, властивості та інші характеристики товару.
- Сільськогосподарська продукція повинна відповідати ринковим стандартам продукції, які поставляються споживачеві у свіжому вигляді з метою забезпечення однакового рівня якості для всіх видів товарів.

#### *Експорт ІТ-послуг*

На практиці експорт ІТ-продуктів за кордон здійснюється за допомогою Інтернету, хмарних технологій тощо, жодних особливих умов чи обмежень для експорту цього продукту за кордон законодавчо не встановлено. Для початку продажу своєї продукції за кордон українським ІТ-компаніям достатньо мати контракт з іноземним замовником і сформувавати пакет послуг, який вони запропонують на ринку.

Українські ІТ-компанії мають уважно слідкувати за тим, щоб програмне забезпечення, яке вони використовують у своїй діяльності, було ліцензійним, оскільки правові підстави (наявність ліцензій) використання програмного забезпечення є постійним предметом контролю українських правоохоронних органів.

#### *Туристичні послуги*

Для початку туроператорської діяльності в Україні необхідно отримати ліцензію, яка видається Державним агентством України з туризму та курортів<sup>4</sup> відповідно до Ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності. Підприємець, який бажає отримати ліцензію, має відповідати вимогам таких ліцензійних умов, які передбачають вимоги до офісу, його обладнання, штату працівників, фінансового забезпечення цивільної відповідальності туроператора (наявність гарантії банку або іншої кредитної установи, або укладеного договору поруки з банком чи іншою кредитною установою; якщо туроператор надає послуги з туризму, які полягають в організації поїздок за кордон, то розмір страхування повинен складати суму, еквівалентну 20 тис. євро).

Якщо підприємство планує надавати туристичні послуги, пов'язані з виїздом до країн ЄС, слід звернути увагу на те, що на території ЄС діють уніфіковані правила щодо захисту прав споживачів послуг туроператорів (*Директива 90/314/ЄЕС про продаж турів із заздалегідь запланованим маршрутом та комплексом послуг та Директива 93/13/ЄЕС про несумлінні умови в договорах зі споживачами*). Інші аспекти ж туроператорської діяльності (ліцензування, оподаткування тощо) регулюються у кожній державі національним законодавством.

#### **4.4. Інвестування в український бізнес. Захист прав інвесторів**

##### *Нормативне регулювання*

На території України іноземні інвестиції користуються повним і безумовним правовим захистом, який забезпечується чинним законодавством України в сфері інвестування, зокрема:

- Законом України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18.09.1991.
- Законом України «Про режим іноземного інвестування» № 93/96-ВР від 19.03.1996.
- Міжнародними договорами, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України (як наприклад, Вашингтонська Конвенція про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами 1965р.).
- Кожним конкретним договором, який укладається інвестором в процесі здійснення інвестицій.

Додаткові механізми захисту інвестицій закріплені у двосторонніх договорах про сприяння і взаємний захист інвестицій, які Україна уклала з більш

---

<sup>4</sup> Державне агентство України з туризму та курортів до кінця 2014 року буде ліквідовано відповідно до Постанови КМУ від 10.09.2014 № 442. Функції Агентства перейдуть до Міністерства економічного розвитку і торгівлі.

ніж 70 країнами світу (з країнами Східної та Західної Європи (Угорщина, Польща, Австрія, Франція, Німеччина, Швеція) та інших регіонів (Аргентина, Канада, Ізраїль, Туреччина, Китай).

#### *Гарантії діяльності інвесторів*

Відповідно до положень Господарського кодексу України та Закону України «Про режим іноземного інвестування» іноземним інвесторам на території України надається національний правовий режим інвестиційної діяльності. Зміст національного режиму полягає у використанні при правовому регулюванні діяльності іноземних інвесторів всього масиву юридичних норм, які зазвичай застосовуються у відношенні українських фізичних і юридичних осіб.

Для інвесторів, які здійснюють проекти у пріоритетних галузях економіки, може встановлюватися також пільговий режим, який передбачає надання державної підтримки в процесі реалізації інвестиційних проектів. Перелік таких галузей економіки встановлюється Кабінетом Міністрів України<sup>5</sup>. Окремими двосторонніми угодами про сприяння і взаємний захист інвестицій може встановлюватися також режим найбільшого сприяння, який передбачає надання іноземному суб'єкту більшого порівняно з іншими суб'єктами господарювання обсягу прав, преференцій та пільг.

Чинним законодавством України передбачені наступні гарантії в сфері інвестування:

- збереження чинності умов договорів, укладених між суб'єктами інвестиційної діяльності, на весь строк дії цих договорів і у випадках, коли після їх укладення законодавством встановлено умови, що погіршують становище суб'єктів або обмежують їхні права (за винятком змін податкового, митного та валютного законодавства, а також законодавства з питань ліцензування);
- невтручання державних органів та їх посадових осіб у діяльність суб'єктів інвестиційної діяльності, крім випадків, коли таке втручання допускається чинним законодавством і здійснюється в межах компетенції цих органів та посадових осіб;
- відшкодування збитків (включаючи упущену вигоду і моральну шкоду), завданих суб'єктам інвестиційної діяльності у разі прийняття державними або іншими органами актів, що порушують права інвесторів і учасників інвестиційної діяльності;
- заборона безоплатної націоналізації, реквізиції інвестицій чи інших тотожних за наслідками дій (такі заходи можуть застосовуватися лише на основі законодавчих актів України у випадку рятівних заходів при

---

<sup>5</sup> Розпорядження КМУ № 843-р від 14.08.2013

стихійному лисі, аваріях, епідеміях, епізоотіях тощо з відшкодуванням інвестору в повному обсязі збитків, заподіяних у зв'язку з припиненням інвестиційної діяльності);

- гарантії повернення інвестицій у натуральній формі або у валюті інвестування в сумі фактичного внеску в разі припинення інвестиційної діяльності, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній формі за реальною ринковою вартістю на момент припинення інвестиційної діяльності;
- гарантії безперешкодного і негайного переказу за кордон прибутків, доходів та інших коштів, одержаних на законних підставах внаслідок здійснення іноземних інвестицій.

Основною передумовою надання іноземному інвестору права на отримання державних гарантій захисту є реєстрація іноземних інвестицій. Слід наголосити, що державна реєстрація інвестицій в Україні – це не обов'язок, а право інвестора, однак, відповідно до положень Господарського кодексу України, незареєстровані інвестиції не дають права на одержання пільг та гарантій, передбачених для іноземних інвесторів та підприємств з іноземними інвестиціями.

#### *Реєстрація інвестицій в Україні*

Відповідно до Порядку державної реєстрації (перереєстрації) іноземних інвестицій та її анулювання, затвердженого Постановою КМУ № 139 від 06.03.2013, державна реєстрація іноземних інвестицій та її анулювання здійснюються обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями у 7-денний строк з дня подання іноземним інвестором документів.

Для того, щоб зареєструвати інвестиції, інвестору необхідно надати:

- інформаційне повідомлення з відміткою територіального органу Міністерства доходів і зборів (у подальшому Державної фіскальної служби України) за місцем здійснення інвестицій про їх фактичне здійснення (у 3-х примірниках, один з яких згодом повертається заявнику);
- документи, що підтверджують форму здійснення іноземних інвестицій (установчі документи, договори про виробничу кооперацію, спільне виробництво та ін. види спільної інвестиційної діяльності, концесійні договори тощо);
- документи, які підтверджують вартість іноземних інвестицій.

Державна реєстрація іноземних інвестицій діє протягом усього періоду використання інвестицій. Слід також зазначити, що лише зареєстрована

інвестиція (у разі вкладення в економіку України суми, що перевищує 100 тис. доларів США), надає право іноземцю отримати дозвіл на імміграцію до України відповідно до ч. 3 ст. 4 Закону України «Про імміграцію» № 2491-III від 07.06.2001.

Відтак, для залучення іноземних інвестицій у національну економіку України створений особливий сприятливий правовий режим обігу інвестиційних коштів. Провідним елементом цього режиму є державні гарантії прав іноземних інвесторів. Дані гарантії розповсюджуються лише на інвестиції, зареєстровані в порядку, передбаченому чинним законодавством України. У зв'язку з цим, у разі наміру інвестора здійснювати тривалу господарську діяльність на території України, рекомендується пройти процедуру реєстрації інвестицій.



## **5. Державна підтримка МСП**

### **5.1. Державна політика в області підтримки малих та середніх підприємств**

Відповідно до положень Закону України від 22.03.2012 № 4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (далі – Закон № 4618-VI) метою державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є:

- створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва;
- забезпечення розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва з метою формування конкурентного середовища та підвищення рівня їх конкурентоспроможності;
- стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- сприяння провадженню суб'єктами малого і середнього підприємництва діяльності щодо просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки;
- забезпечення зайнятості населення шляхом підтримки підприємницької ініціативи громадян.

Принципами державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є:

- ефективність підтримки малого і середнього підприємництва;
- доступність отримання державної підтримки суб'єктами малого і середнього підприємництва;
- забезпечення участі представників суб'єктів малого і середнього підприємництва, громадських організацій, що представляють інтереси суб'єктів малого і середнього підприємництва, у формуванні та реалізації державної політики в зазначеній сфері;
- створення рівних можливостей для доступу суб'єктів малого і середнього підприємництва, що відповідають вимогам, передбаченим загальнодержавними, регіональними та місцевими програмами розвитку малого і середнього підприємництва, до участі у виконанні таких програм та для отримання державної підтримки;
- ефективність використання бюджетних коштів, передбачених для виконання зазначених програм;

- відкритість і прозорість проведення процедур надання державної підтримки;
- доступність об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва для всіх суб'єктів малого і середнього підприємництва.

Основними напрямками державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є:

- удосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування;
- запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві;
- залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення постачання продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб;
- забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств шляхом запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо;
- сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва;
- гарантування прав суб'єктів малого і середнього підприємництва під час здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності;
- сприяння спрощенню дозвільних процедур та процедур здійснення державного нагляду (контролю), отримання документів дозвільного характеру для суб'єктів малого і середнього підприємництва та скороченню строку проведення таких процедур;
- організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- впровадження механізмів сприяння та стимулювання до використання у виробництві суб'єктами малого і середнього підприємництва новітніх технологій, а також технологій, які забезпечують підвищення якості товарів (робіт, послуг).

Державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва та об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва полягає у фінансовій, інформаційній, консультаційній підтримці, зокрема підтримці у сфері інновацій, науки і промислового виробництва, підтримці суб'єктів малого і

середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримці у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу.

## **5.2. Перспективи державної політики у сфері малого та середнього бізнесу**

Важливою складовою успішної інтеграції України у світовий економічний простір є створення системи державної підтримки експорту та сприятливих умов для вітчизняних виробників конкурентоспроможної продукції на зовнішньому ринку.

1.08.2013 Уряд схвалив Концепцію створення системи державної підтримки експорту України (розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.08.2013 № 586-р «Про схвалення Концепції створення системи підтримки експорту України»).

Метою цієї Концепції є визначення шляхів та перспективи створення в Україні дієвої інтегрованої системи державної підтримки експорту, яка сприятиме успішній інтеграції вітчизняної економіки у світовий економічний простір. Реалізувати концепцію передбачається протягом 2013 – 2015 років.

Планується сформулювати систему заходів державного стимулювання експортерів, зокрема:

- оптимізувати товарну структуру вітчизняного експорту в напрямі нарощування частки продукції з високим рівнем доданої вартості, в тому числі шляхом стимулювання розвитку високотехнологічних і наукомістких виробництв;
- здійснити географічну диверсифікацію традиційного українського експорту, заснованої на аналізі попиту на зарубіжних ринках і виявленні найбільш перспективних з них;
- підвищити ефективність реагування на обмежувальні і протекціоністські заходи з боку інших країн;
- запровадити механізми державної фінансової підтримки експортної діяльності (кредитування, забезпечення і страхування експорту) відповідно до міжнародних зобов'язань України;
- поліпшити умови для залучення інвестиційних коштів з метою модернізації експортоорієнтованих виробництв;
- вдосконалити державну підтримку українських експортерів під час їх участі у міжнародних тендерах за кордоном;
- впровадити систему сертифікації, управління та контролю якості;

- створити спеціалізовані центри підтримки експорту, які надаватимуть технічну допомогу експортерам, роз'яснюватимуть бізнесу питання умов цільового ринку, конкуренції, цінової політики, логістики, маркетингу і збуту товару.

Фінансування заходів, спрямованих на реалізацію концепції, буде здійснюватися за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, інвестицій та інших джерел, не заборонених законодавством.

### **5.3. Дотації з фондів ЄС, які можуть отримати громадяни України для розвитку малого та середнього бізнесу**

Доступ до фондів ЄС мають лише країни-члени ЄС.

У травні 2009 року ЄС започаткував ініціативу «Східне партнерство», що стала східноєвропейським виміром політики сусідства ЄС стосовно шести країн (Україна, Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія та Молдова).

Ініціативою «Східного партнерства» у відносинах з країнами-партнерами передбачені такі положення, як укладення угод про асоціацію з ЄС, включно зі створенням зони вільної торгівлі, веденням безвізового діалогу тощо.

Багатосторонній вимір «Східного партнерства» функціонує на чотирьох рівнях:

- зустрічі глав держав і урядів Східного партнерства (кожні два роки);
- зустрічі міністрів закордонних справ держав-членів ЄС і країн-партнерів, які ознайомлюються з досягнутим прогресом і встановлюють політичні орієнтири (щорічно). В окремих галузях робота може розвиватися через галузеві міністерські конференції;
- чотири тематичні платформи відповідно до основних напрямків співпраці:
  - Тематична платформа № 1 «Демократія, належне врядування та стабільність»;
  - Тематична платформа № 2 «Економічна інтеграція та наближення до політик + ЄС»;
  - Тематична платформа № 3 «Енергетична безпека»;
  - Тематична платформа № 4 «Міжлюдські контакти».

Кожна платформа має комплекс реалістичних і періодично поновлюваних цілей з відповідною Робочою програмою.

В рамках Тематичної платформи № 2 «Економічна інтеграція та наближення до політик ЄС», координатором якої є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, робота зосереджується на посиленні співпраці у таких сферах, як торгівля, нормативно-регуляторна співпраця з торговельних питань як

передумова для ведення переговорів щодо поглиблених та всеохоплюючих угод про зони вільної торгівлі (ЗВТ+) між ЄС та країнами-учасницями Східного партнерства, навколишнє середовище та зміна клімату, співробітництво у сферах малого та середнього підприємництва, транспорту, ринку праці та соціальної політики тощо.

Ініціатива ЄС «Східне партнерство» має позитивні моменти, які надають додаткові можливості Україні у двосторонніх відносинах з Євросоюзом.

## ДОДАТОК 1. Джерела інформації про умови у торгівлі

 <a href="http://epp.eurostat.ec.europa.eu">http://epp.eurostat.ec.europa.eu</a>	<p>Євростат – це статистична служба ЄС , що забезпечує країни ЄС статистикою на європейському рівні і надає можливість здійснювати порівняння між країнами та регіонами.</p> <p>Ви зможете знайти багато необхідної статистичної інформації про країни ЄС для здійснення ринкових досліджень.</p> <p>На головній сторінці потрібно перейти на закладку User support. В колонці зліва під назвою Help→ Demo tours є відео, що показують покроково, як користуватися даною веб-сторінкою та обирати необхідні Вам дані.</p>
 <a href="http://www.trademap.org">http://www.trademap.org</a>	<p>Trade Map надає у вигляді таблиць, графіків і карт інформацію щодо експорту, міжнародного попиту, альтернативних ринків, конкурентоспроможності ринків, а також каталог імпортерів та експортерів.</p> <p>Для отримання доступу до цих даних необхідно зареєструватися.</p> <p>Цей електронний ресурс є цікавим тим, що можна робити порівняння між усіма країнами світу і визначити попередньо, куди може бути цікаво експортувати.</p> <p>Приклад карти з тарифними обмеженнями для України при експорті 020311 - Swine carcasses and half carcasses, fresh or chilled (Market Access Map→ Quick Search→ Compare tariffs).</p>
 <a href="http://eur-lex.europa.eu">http://eur-lex.europa.eu</a>	<p>EUR-Lex – це база даних усіх законодавчих актів ЄС з дуже зручною пошуковою системою.</p>

 <p><a href="http://exporthelp.europa.eu">http://exporthelp.europa.eu</a></p>	<p>Це дуже важливий електронний ресурс розроблений Європейською комісією для експортерів в ЄС. Достатньо знати митний код Вашого товару і Ви зможете дізнатись про усі необхідні документи для того щоб постачати свою продукцію в ЄС. А також про документи необхідні для того аби скористатися пільговим режимом ЄС.</p> <p>На жаль, ця сторінка ще не перекладена українською чи російською мовами і потрібно працювати в англійській версії чи іншій можливій і зручній для Вас. Проте, якщо Ви оберете російську мову в правому верхньому куті, то завантажиться посібник російською з вмістом цієї веб-сторінки.</p>
 <p><a href="http://een.ec.europa.eu/">http://een.ec.europa.eu/</a></p>	<p>На цьому сайті ви можете знайти партнерів в ЄС, ознайомитися з можливими програмами фінансування чи дізнатися контакти локальних представництв Enterprise Europe Network.</p>
 <p><a href="http://ukrexport.gov.ua/">http://ukrexport.gov.ua/</a></p>	<p>«Державна підтримка українського експорту» – це комплексна система інформаційно-консультаційної підтримки та розвитку експорту. На цьому веб-порталі Ви можете знайти партнерів як в Україні, так і за кордоном, отримати інформацію про існуючі можливості та умови експорту, про потенціал або обмеження торгівлі товарами, про тендери, світові бізнес події, виставки, тощо.</p>
 <p><a href="http://dzi.gov.ua/">http://dzi.gov.ua/</a></p>	<p>ДП «Держзовнішінформ» здійснює дослідження кон'юнктури ринку та виявлення суспільної думки, видання журналів та періодичних публікацій, оброблення даних, діяльність, що пов'язана з банками даних, консультування з питань комерційної діяльності та управління і рекламну діяльність.</p>

## ДОДАТОК 2. Угода про асоціацію між Україною та ЄС

З текстом Угоди про асоціацію між Україною та ЄС Ви можете ознайомитися на сайті Урядового порталу за наступним посиланням:

[http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art\\_id=246581344&cat\\_id=223223535](http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535)

Особливо цікавими для бізнесу є додатки до Угоди представлені у наступній таблиці:

Графіки виконання зобов'язань в рамках ЗВТ+ з ЄС	Додатки до Розділу IV Угоди про асоціацію	
Графік скасування мит	Додаток I-A	Тарифний графік України, Тарифний графік ЄС
	Доповнення I-A	Квоти
	Додаток 1-С	Графік скасування вивізного (експортного) мита
Спеціальні заходи захисту торгівлі	Додаток I-D	Спеціальні заходи для вивізного (експортного мита)
	Додаток II	Спеціальні заходи щодо легкових автомобілів
Графік зближення технічного регулювання, стандартів та оцінки відповідності	Додаток III	Список законодавства для адаптації із зазначенням термінів для його здійснення

Джерело: Угода про асоціацію між Україною та ЄС