



## КОГО СТОСУЄТЬСЯ УГОДА?



**Практично кожен із підприємців, які працюють в Україні, так чи інакше відчує на собі дію Угоди.**

**Українські виробники** мають готуватися до конкуренції з європейськими товарами, які ставатимуть дешевшими й активніше прибуватимуть в Україну завдяки зниженню ввізних мит. Своєю чергою, українські виробники також зможуть спробувати розширити власний ринок збуту за рахунок експорту до ЄС. Ті підприємства, які вже сьогодні здійснюють експортні або імпорتنі операції, матимуть шанс суттєво розширити власний спектр торговельних контактів. А отже, – і власні прибутки.

## ЯК ПІДГОТУВАТИСЯ ПІДПРИЄМЦЯМ, ЯКІ ПРАЦЮЮТЬ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ:



### 1 Оцінити ризики для галузі

Угода передбачає двостороннє зниження мит, тобто європейські товари стануть дешевшими для українських споживачів, що посилить конкуренцію для окремих вітчизняних виробників.

**Проте(!)** мита на ввезення європейських товарів знижуватимуться поступово, тому в українських виробників буде час, аби підготуватися (конкретні строки зниження мит можна дізнатись у Доповненні В та Додатку I-A до Угоди про асоціацію на порталі «Бізнес по-європейськи: путівник для малого і середнього бізнесу», [www.europa-torgivlia.org.ua](http://www.europa-torgivlia.org.ua), у розділі «Усе про Угоду»).



Цей час слід використати продуктивно: вивчити, яким є ринок у ЄС (цю інформацію можна знайти тут: [www.exporthelp.europa.eu](http://www.exporthelp.europa.eu), а також на сайтах профільних виробничих об'єднань ЄС), проаналізувати ціни на відповідну продукцію та її якість порівняно з аналогічними товарами вітчизняного виробництва. На основі цього аналізу – побудувати стратегію подальшого розвитку свого підприємства, зокрема плани щодо підвищення якості своєї продукції, плани модернізації, впровадження європейських стандартів, розширення чи переформатування виробництва.



### 2 Оцінити фінансові витрати

Щоб бути конкурентоспроможним порівняно із європейськими товарами, необхідно подумати, чого саме потребує ваше виробництво. Для цього може знадобитись

оновлення або модернізація наявних виробничих потужностей, підвищення кваліфікації персоналу, інвестиції в енергозбереження. Крім того, у разі бажання експортувати до ЄС необхідно подумати і про відповідність продукції підприємства вимогам якості та безпечності продукції, прийнятим на ринку держав-членів ЄС.



**Проте(!)** підвищення конкурентоспроможності товарів надасть можливість підприємству конкурувати на рівних умовах з товарами ЄС як на ринку України, так і на ринках держав-членів ЄС, вийти зі своєю продукцією на ринки третіх країн, а відповідно, й збільшити свої прибутки.



### 3 Підготуватися до змін у законодавстві

Угода передбачає гармонізацію українського законодавства в певних сферах з європейським. Зміни торкнуться багатьох галузей, зокрема: буде підвищено стандарти виробництва та якості продукції, переглянуто необхідність ліцензування та сертифікації, змінено кількість та порядок проведення перевірок державними органами і тд.



**Проте(!)** ці зміни не набуватимуть чинності одразу ж після вступу Угоди в дію. Для кожної зміни передбачені перехідні періоди від 1 до 6–8 років, протягом яких ВР має ухвалити відповідні закони (див. Додатки до Угоди на порталі «Бізнес по-європейськи: путівник для малого і середнього бізнесу» у розділі «Усе про Угоду», [www.europa-torgivlia.org.ua](http://www.europa-torgivlia.org.ua)).

## ЯК ПІДГОТУВАТИСЯ ЕКСПОРТЕРАМ ТА ВІТЧИЗНЯНИМ ВИРОБНИКАМ:



### 1 Оцінити нові можливості

Тим, хто вже експортує, – слід детально вивчити нові умови торгівлі, які пропонуються в рамках Угоди, та, зокрема, вільної торгівлі (дізнатися про чинні мита можна тут: [www.exporthelp.europa.eu](http://www.exporthelp.europa.eu)). Тим, хто хоче вийти на цей ринок і для кого він є новим, – необхідно спочатку оцінити свою конкурентоспроможність (тобто відповідність своєї продукції вимогам виробництва, якості та безпечності продукції, прийнятим в ЄС).



**У разі, якщо за Вашим напрямком експорту запроваджено квоти, слід пам'ятати, що їх використання відбувається за принципом «перший прийшов – перший обслуговується».** Актуальний залишок квот можна подивитися у спеціальному розділі на сайті Єврокомісії

[www.bit.ly/Tariff\\_quota\\_consultation](http://www.bit.ly/Tariff_quota_consultation). Ввезення окремих українських товарів здійснюється за умови отримання європейським імпортером відповідної ліцензії.



### 2 Знайти потенційних партнерів

Пошуки можна здійснювати як через українські ресурси, так і через європейські асоціації та галузеві об'єднання, наприклад, Делегацію німецької економіки в Україні [www.ukraine.ahk.de](http://www.ukraine.ahk.de), Польсько-українську господарчу палату тощо. Варто також відвідати міжнародні виставки та форуми, де можна завести контакти із потенційними партнерами особисто. Список таких заходів акумулює ресурс із підтримки українського експорту, [www.ukrexport.gov.ua](http://www.ukrexport.gov.ua)



### 3 Отримати сертифікат походження EUR.1

Пільги та особливі умови торгівлі за умовами Угоди про асоціацію розповсюджуються виключно на товари українського походження. Для того, щоб скористатися пільгами в рамках Угоди про асоціацію, виробник має отримати сертифікат походження товарів EUR.1, який з часом будуть видавати митні органи. При цьому впродовж перших двох років дії положень щодо вільної торгівлі виробники також зможуть скористатися можливістю експорту в рамках преференційного режиму GSP. Для цього необхідно отримати сертифікат форми А, який видає ТППУ. Докладніше про це можна дізнатися на сайті ТППУ, [www.ucci.org.ua](http://www.ucci.org.ua)



**Виробники продукції, цикл виробництва якої повністю сконцентрований в Україні, які є регулярними експортерами, працюють не менше року, а також не мають митної та податкової заборгованості, можуть отримати від митниці статус «уповноваженого» («схваленого») експортера.** Такі компанії присвоють персональний номер і проходження митного контролю її товарами суттєво спроститься.



**Походження кожного з товарів визначається за індивідуальною схемою.** Наприклад, щоб шоколад вважався українським, частка вітчизняних витрат на його виробництво (сировина, виробничі потужності, робоча сила) має становити не менше ніж 70%, а у випадку певних нафтопродуктів відповідна частка має становити не менше ніж 50%. Повний перелік критеріїв та процентних співвідношень можна знайти на сайті Міндоходів, [www.bit.ly/МетодичніМатеріалуГСП](http://www.bit.ly/МетодичніМатеріалуГСП)



# CHECKLIST ДЛЯ БІЗНЕСУ, ЩО ПРАЦЮВАТИМЕ В УМОВАХ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ

## Запитання, на які потрібно відповісти внутрішньому виробнику:

- Наскільки розвинена моя галузь в ЄС? Хто є ключовими гравцями і потенційними експортерами в Україні?
- Коли будуть знижені імпорتنі мита на товари моєї галузі?
- Чи відповідатиме мій товар новим стандартам і коли ці стандарти буде запроваджено в Україні?
- Наскільки якісний мій товар та що мені треба зробити для підвищення його якості?
- Чи готовий я (і скільки саме) інвестувати в підвищення кваліфікації персоналу та переобладнання виробництва?
- Які переваги (ноу-хау, особливості виробництва) мого підприємства допоможуть мені успішно конкурувати на ринку?
- Чи готовий я розширити спектр діяльності свого підприємства в інших регіонах країни, експорт/імпорт?

## Запитання, на які потрібно відповісти експортеру:

- Який товар я можу постачати до ЄС у нових умовах?
- Наскільки конкурентоспроможним він буде?
- Хто виробляє такий товар на європейському ринку і чим цей товар відрізняється від мого?
- Кому 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?

## Запитання, на які потрібно відповісти імпортеру:

- Який графік зниження мит на європейські товари у моїй галузі?
- Де я шукатиму партнерів для бізнесу?



## КОРИСНІ ПОСИЛАННЯ:

Умови тарифного преференційного режиму ЄС для України на сайті Міністерства економічного розвитку та торгівлі України (Розділ «Співробітництво між Україною та Європейським Союзом»):

[www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)

Тарифний графік перехідних періодів та квот для української продукції при ввезенні до ЄС (Доповнення В до Угоди) та квотування ввезення товарів в Україну (Додаток I-A до Угоди) можна знайти на порталі «Бізнес по-європейськи: путівник для малого і середнього бізнесу», у розділі «Усе про Угоду»:

[www.europa-torgivlia.org.ua](http://www.europa-torgivlia.org.ua)

Ресурс із державної підтримки експорту з України:

[www.ukrexport.gov.ua](http://www.ukrexport.gov.ua)

Підприємство «Держзовнішінформ»:

[www.ukrdzi.com](http://www.ukrdzi.com) або [www.dzi.gov.ua](http://www.dzi.gov.ua)

Ресурс із підтримки експортерів з Євросоюзу Export HelpDesk:

[www.exporthelpdesk.europa.eu](http://www.exporthelpdesk.europa.eu)

Актуальний залишок квот на ввезення товарів з України до ЄС:

[www.bit.ly/Tariff\\_quota\\_consultation](http://www.bit.ly/Tariff_quota_consultation)

Розшифровку кодів Комбінованої номенклатури (КН) можна знайти на веб-сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі за посиланням: [www.bit.ly/АПТР](http://www.bit.ly/АПТР)



Цей матеріал виготовлено в рамках проекту, що фінансується ЄС: «Інформування щодо Угоди про асоціацію між Європейським Союзом та Україною: Що це означає для мене?».



Цей проект  
фінансується  
Європейським Союзом



МІНЕКОНОМРОЗВИТКУ  
Бенефіціар  
проекту

KEY Communications

Виконавець  
проекту



# ПЕРШІ КРОКИ ДО ЄВРОПИ

## ГОТУЄМОСЯ ДО ПІДПИСАННЯ УГОДИ: ЩО ПОТРІБНО ЗРОБИТИ ПІДПРИЄМЦЯМ

*Як представникам малого та середнього бізнесу підготуватися до підписання Угоди і що необхідно зробити після вступу в дію головного документа, який регулюватиме економічну співпрацю України та ЄС.*

