



БІЗНЕС ПО-ЄВРОПЕЙСЬКИ:

*на допомогу малому
і середньому бізнесу*

ЦЕНТР ГРОМАДСЬКОЇ АКТИВНОСТІ



БІЗНЕС
ПО – ЄВРОПЕЙСЬКИ:
на допомогу малому і середньому
бізнесу

Чернівці 2015

Бізнес по – європейськи: на допомогу малому і середньому бізнесу

Упорядник: Кухарчук І.Ю., Батракова Н. Б.

Мета інформаційного посібника – допомогти малому і середньому бізнесу при підготовці та здійсненні експортної діяльності в ЄС, а також у налагодженні ділових відносин з партнерами країн – членів ЄС. Інформаційний посібник містить актуальні питання ведення бізнесу та практичні аспекти його інтеграції до європейського бізнес-простору, корисну та практичну інформацію щодо роз'яснень основних положень Угоди про асоціацію, які зміни очікують на представників МСБ, а також який вплив матиме імплементація Угоди на бізнес в цілому. Текст брошури доповнено численними лінками та посиланнями на джерела інформації, бази даних, портали з підтримки експорту, веб-сторінки органів влади, законодавство тощо.

Друк інформаційного посібника «Бізнес по-європейськи: на допомогу малому і середньому бізнесу» здійснено на замовлення департаменту економіки Чернівецької міської ради в межах реалізації Програми розвитку малого і середнього підприємництва у місті Чернівці на 2015-2016 роки, ухваленою рішенням 59 сесії міської ради УІ скликання 25.12.2014 року №1443.

АБРЕВІАТУРА:

АПТР - автономний преференційний торговий режим

ЄС – Європейський Союз

ЄК – Європейська комісія

ТППУ – Торгово-промислова палата України

ГВЗВТ – глибока і всеохоплююча зона вільної торгівлі

КН – комбінована номенклатура

ЄБРР – Європейський банк реконструкції і розвитку

МСБ – малий і середній бізнес

АПТР - автономний преференційний торговий режим

ХАССП – (англ. HACCP, Hazard Analysis and Critical Control Point) – система аналізу небезпечних факторів і контролю в критичних точках, яка ідентифікує, оцінює та контролює небезпечні фактори

Разом із підписанням Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом для українських підприємців відкриваються нові можливості і водночас постають нові виклики. Скористатися перевагами і здолати перепони зможуть лише ті, хто матиме чітке бачення розвитку свого бізнесу в нових умовах. Однак, враховуючи кількість інформації, а подекуди і її сумнівну якість, зробити це самотужки буває вкрай важко.

Що таке Угода про Асоціацію з ЄС?

Це документ, який встановлює норми співпраці між країнами ЄС та іншими країнами у таких сферах, як економічна, політична, соціальна, культурна, тощо. Наразі 19 країн світу співпрацюють з ЄС в рамках угод про асоціацію.

Єдиного стандартного тексту Угоди про асоціацію з ЄС не існує. Для кожної країни розробляються індивідуальні умови залежно від глибини співпраці, перспектив членства в ЄС і т.д. Тому прирівнювати Угоду про асоціацію Україна-ЄС до подібних договорів Євросоюзу з Марокко чи Алжиром некоректно.

Угода жодним чином не обмежує співпрацю України з іншими країнами, у тому числі і з Російською Федерацією (ст.39 Угоди). Єдина умова — членство і співпраця з іншими країнами/об'єднаннями країн не повинна суперечити торгівельним зобов'язанням, що встановлені Угодою.

Переговори щодо Угоди розпочалися ще у березні 2007 року. Після набуття Україною членства в СОТ в лютому 2008 року, ЄС та Україна розпочали переговори про глибоку і всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ГВЗВТ) як ключовий елемент Угоди про асоціацію.

19 грудня 2011 року на 15-му Саміті Україна-ЄС представники сторін заявили про досягнення взаєморозуміння щодо тексту Угоди про асоціацію.

30 березня 2012 року глави делегацій Європейського Союзу та України парафували текст Угоди, у тому числі й положення про створення ГВЗВТ.

19 липня 2012 року була парафована частина Угоди стосовно створення ГВЗВТ. ЄС і Україна спільно зобов'язалися вжити подальші технічні кроки, необхідні для завершення укладення Угоди про асоціацію.

21 березня 2014 року під час саміту Україна-ЄС було підписано політичні положення Угоди (Пreamбула, Стаття 1, Розділи I, II та VII).

3 23 квітня 2014 року ЄС в односторонньому порядку знизив мита на імпорт українських товарів до ЄС шляхом запровадження режиму автономних торговельних преференцій, які продовжені **до 31 грудня 2015 року**. Планується, що власні імпортні мита для європейських товарів Україна почне знижувати **з 1 січня 2016 року**. Натомість нульові/знижені мита для українських товарів діятимуть уже безстроково.

27 червня 2014 року в Брюсселі Президент України Петро Порошенко підписав Угоду про асоціацію між Україною та ЄС в повному обсязі.



Короткий путівник Угодою



235
стор.

Основний текст Угоди (235 сторінок) містить базові домовленості, принципи і напрями роботи, визначення термінів тощо.



1000
стор.

Детальну інформацію щодо товарів варто шукати в додатках, доповненнях і протоколах (близько 1000 сторінок).

Текст Угоди про асоціацію між ЄС та Україною 1200 сторінок, 7 розділів, 43 додатки, 2 доповнення і 3 протоколи – усе це документ, що має створити передумови для стрімкого політичного та економічного розвитку України в партнерстві з Євросоюзом.

Основний текст Угоди починається із Преамбули, яка хоч і має необов’язковий вступний характер, містить основні аспекти відносин між ЄС та Україною.

Ст. 1. Преамбула

Ст. 2-3. Розділ I. Викладені загальні засади співпраці України з ЄС: дотримання принципів демократії, прав і свобод людини, верховенства права та забезпечення дотримання принципів суверенності та територіальної цілісності, непорушності кордонів і незалежності.

Ст. 4-13. Розділ II. Присвячений політичній асоціації сторін. Важливе місце тут відведено питанню спільної політики безпеки та оборони.

Ст. 14-24. Розділ III. Містить інформацію стосовно співпраці сторін у сферах захисту персональних даних, міг-

рації, надання притулку та прикордонного контролю, протидії відмиванню грошей та фінансуванню тероризму, боротьбі з корупцією, злочинністю та незаконним обігом наркотиків.

Ст. 25-336. Розділ IV. Присвячений торговельним відносинам. Він складає 65% всього тексту і є не лише найбільшим, але й найважливішим розділом Угоди. Тут викладено основні засади функціонування глибокої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ГВЗВТ). Як основний елемент Угоди про асоціацію, ГВЗВТ створюватиме можливості для бізнесу в ЄС і в Україні, а також сприятиме реальній економічній модернізації та інтеграції з ЄС. Це дасть змогу підвищити стандарти продукції, якість обслуговування громадян і посилить готовність українського бізнесу ефективно конкурувати на міжнародних ринках.

Ст. 337-452. Розділ V. Йдеться про економічну і галузеву співпрацю ЄС та України. Розділ поділений на 28 глав, кожна з яких присвячена співробітництву сторін у певній галузі: від управління державними фінансами до сільського господарства, від співпраці у космічній сфері до рибальства та морської політики.

Ст. 453-459. Розділ VI. Регламентує отримання Україною фінансової допомоги від ЄС. Європейська політика сусідства передбачає надання 470 млн. євро. Ці кошти мають бути спрямовані на підтримку заходів у трьох пріоритетних сферах: належне державне управління і верховенство права, забезпечення набуття чинності Угоди про асоціацію і сталий розвиток, у тому числі – у сфері енергетики та охорони довкілля.

Ст. 460-486. Розділ VII. йдеться про спеціальні інституційні утворення для координації дій між ЄС та Украї-

ною для виконання Угоди, а також порядок врегулювання спорів, співвідношення з іншими угодами.

Список додатків

Ознайомитись та скачати актуальний текст усіх розділів Угоди, а також її додатки та протоколи можна за посиланням на Урядовому порталі.

Джерело: матеріал Представництва ЄС в Україні. Ознайомитись та скачати можна за посиланням http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/association_agreement/guide.pdf

Якою буде зона вільної торгівлі (ГВЗВТ)

Положення щодо глибокої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ГВЗВТ) виписані у 15 главах, 25 додатках та 2 протоколах Угоди про Асоціацію. Ознайомитись та скачати актуальний текст усіх розділів Угоди, а також її додатки та протоколи можна за посиланням:

http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535

Угоду про асоціацію Україна-ЄС називають однією з найамбітніших угод, які будь-коли укладав Європейський Союз. Передусім через створення «глибокої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі» (скорочено ГВЗВТ).

Що це дасть Україні?

В загальному розумінні зона вільної торгівлі – це тип міжнародної інтеграції, за якої в країнах-учасниках скасовуються митні збори і кількісні обмеження у взаємній торгівлі. Тож Угода між Україною та ЄС також передбачає, в першу чергу, **скасування (в окремих ви-**

падках — суттєве зменшення) експортних та імпорتنих мит.

Переважну більшість митних зборів буде скасовано відразу після набуття Угодою чинності. Загалом, Україна та ЄС скасують імпорتنі мита на близько 97% та 96,3% товарів відповідно. Ввізні мита будуть негайно скасовані на більшість промислових товарів (82,6% – Україна та 91,8% – ЄС). Для решти товарів встановлено перехідні періоди, а для легкових автомобілів та одягу, який був у використанні, передбачено застосування спеціальних захисних механізмів. Вони спрямовані на захист вітчизняної автомобільної та легкої промисловості.

Для сільськогосподарської продукції з моменту тимчасового застосування Угоди з боку ЄС та її ратифікації Україною, мита буде скасовано на 35,2% тарифних ліній в Україні та на 83,1% – в Євросоюзі. Що стосується решти товарів, то для 52% тарифних ліній Україна запроваджує перехідні періоди тривалістю від 1 до 7 років, для 9,8% – часткову лібералізацію та для 3% – безмитні тарифні квоти. Це означає, що для особливо чутливих секторів ГВЗВТ дає українським виробникам більше часу для адаптації до конкурентнішого середовища.

Внаслідок скасування мит українські експортери заощаджуватимуть 487 млн. євро щороку. Економія експортерів ЄС складе 391 млн. євро щороку.

Друга важлива складова зони вільної торгівлі – **скасування технічних бар'єрів**. Україна бере на себе зобов'язання привести свої стандарти у відповідність з технічними регламентами та системами стандартизації ЄС. Це дасть змогу українським компаніям торгувати з європейцями на таких же умовах, як і бізнесу всередині ЄС.

Гармонізація технічних стандартів сторін мінімізує нетарифні бар'єри, підвищить якість продукції на внутрішньому ринку України, а також сприятиме формуванню позитивного іміджу України на світових ринках як виробника якісних товарів.

Одна з основних умов участі в зоні вільної торгівлі – **чесна конкуренція і рівні умови доступу до ринків**. З одного боку, мова йде про боротьбу з такими анти конкурентними практиками як картелі, зловживання панівним становищем на ринку та анти конкурентні злиття, що каратимуться суворими санкціями. Для цього Україні необхідно наблизити своє законодавство у сфері конкуренції до норм ЄС.

З іншого боку, мова також йде про мінімізацію застосування державних захисних заходів (дотації експортним галузям, компенсаційні механізми для внутрішніх виробників тощо). Це не означає повну відмову від державної підтримки окремих галузей чи виробників. Однак це унеможливить деякі види допомоги із використанням державних ресурсів, що спотворюють конкуренцію через надання переваг окремим підприємствам або виробництво окремих товарів. Сторони щорічно інформуватимуть одна одну про загальний обсяг, види та галузевий розподіл державної допомоги, яка може вплинути на торгівлю між ними.

Передбачається, що це підвищить прозорість надання державної допомоги та гарантуватиме більш чесне конкурентне середовище в Україні.

На відміну від класичних зон вільної торгівлі, глибока та всеохоплююча ЗВТ передбачає **свободу заснування підприємницької діяльності**. Поки що перелік галузей, представники яких з України зможуть відкривати свій бізнес в ЄС, досить обмежений – пошто-

ва та кур'єрська служби, надання фінансових та телекомунікаційних послуг. Однак з часом він буде розширюватися. В тих галузях, де Україна приведе законодавство у відповідність до європейського, вітчизняні компанії отримуватимуть доступ до ринку ЄС, що є безпрецедентним рівнем інтеграції. Для європейської сторони процес наближення законодавства означатиме також, що інвестори з країн Євросоюзу матимуть в цих секторах таке ж законодавче поле для роботи в Україні, як і в ЄС.

З одного боку, це дає можливість українським компаніям перейти зі статусу місцевих до міжнародних, з іншого – збільшить притік іноземних інвестицій до України.

Ще одна «ексклюзивна пропозиція» – **взаємний доступ до державних закупівель**. Україна – єдина з країн, що не є членами ЄС, матиме таку можливість. За винятком закупівель для армії, українські постачальники та надавачі послуг отримають повний доступ до ринків державних закупівель Євросоюзу. Для цього Україна протягом кількох років має адаптувати своє законодавство про закупівлі до норм ЄС. Постачальники та надавачі послуг з ЄС матимуть такий же доступ до українського ринку закупівель.

Українські компанії зможуть на загальних засадах брати участь у держзакупівлях країн ЄС. Це ринок із щорічним обігом в 400 млрд. євро.

Для того, аби всі ці положення діяли, а зобов'язання виконувались, в тексті Угоди прописана **багаторівнева система координації зусиль**:

Саміт – найвищий політичний рівень діалогу сторін, проходить раз на рік.

Рада асоціації – діалог на міністерському рівні, збиратиметься на засідання не рідше, ніж раз на рік.

Комітет асоціації – допоміжний орган Ради асоціації, збиратиметься у спеціальній торгівельній конференції (Комітет з питань торгівлі).

Парламентський комітет асоціації – форум для обміну думками, який складатиметься із членів Європейського Парламенту та Верховної Ради України. Парламентський комітет зможе надавати рекомендації Раді асоціації.

Платформа громадянського суспільства – складатиметься з членів Європейського економічного та соціального комітету і представників громадянського суспільства України.

Джерело: Брошура «ЄС-Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі» Міністерства закордонних справ України, Представництва Європейського Союзу в Україні та Міністерства економічного розвитку та торгівлі. Ознайомитись та скачати можна за посиланням:

http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf

Нові експортні можливості для українського МСБ

Як скористатися перевагами нового преференційного торгівельного режиму (АПТР) та який ефект це матиме після підписання економічної частини Угоди про асоціацію?

ЄС достроково в межах автономного преференційного торгового режиму (АПТР) з **23 квітня знизив або обнулив мита** на продукцію із України. Очікується, що пільга зі сплати мита для України діятиме до **31 грудня 2015 року** або до набуття чинності Угоди про асоціацію (якщо це відбудеться раніше)

Мита ж на імпорт європейських товарів почнуть зменшувати поступово протягом 3-10 років, починаючи з січня 2016 року. Графіки зниження митних тарифів містяться в Додатку 1-А Угоди bit.ly/Agreement_content.

Це добре! Підприємці матимуть достатньо часу, щоб адаптувати бізнес до нових умов конкуренції з європейськими товарами.

Що зменшення мит ЄС дасть моєму бізнесу?

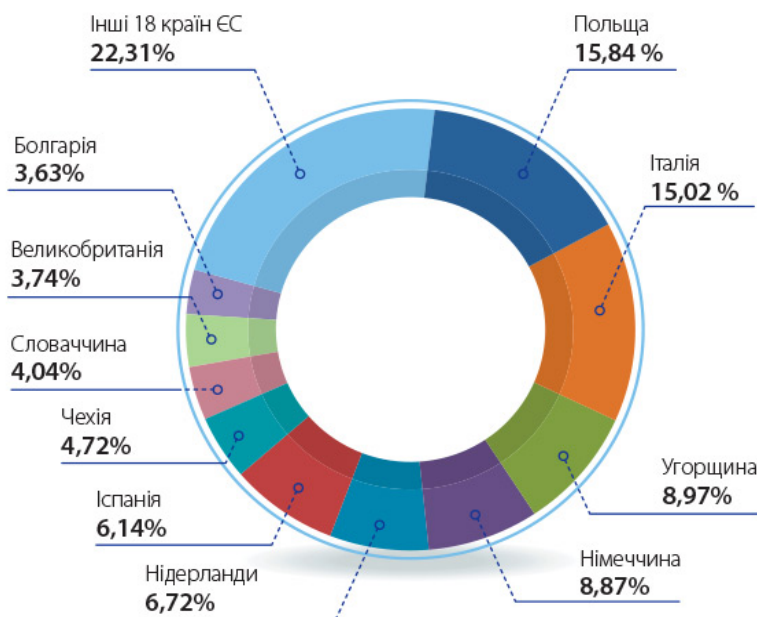
Зниження або обнуління мит дозволить підвищити цінову конкурентоздатність української продукції на європейському ринку та сприятиме збільшенню обсягів поставок української продукції до ЄС. Економія коштів на сплаті мит також підвищить прибутки експортерів. **Це добре!** Зростання експорту підвищить добробут громадян України на 1,2% на рік.

Україна підвищить свій добробут завдяки новим правилам торгівлі з ЄС.

На ЄС припадає близько третини зовнішньої торгівлі України. У 2013 році український бізнес експортував до країн ЄС продукції на 13,8 млрд. євро. Виходячи із об'єму експорту, його структури та розмірів скасованих мит, потенційна економія українських виробників від впровадження АПТР, а згодом і економічної частини Угоди про асоціацію, складе приблизно **487 млн. євро.**

Додаткові експортні можливості важливі для України в умовах економічного спаду та зниження внутрішнього споживання. При цьому, падіння експорту до Росії (за січень-липень 2014 року становило 23,7%), **було компенсовано за рахунок зростання експорту до всіх країн-найбільших споживачів української продукції в ЄС.** Експорт до Португалії зріс на 45,9%, Великобританії — на 37,7%. Попит найбільшого покупця — Польщі — зріс на 22,1%.

Країни – найбільші покупці української продукції в ЄС



Джерело: Держстат України за січень – липень 2014 року

Як бізнес виграє від зниження митних зборів?

У структурі українського експорту до ЄС промислові товари займають 72,2%, сільськогосподарські – 27,8%. Проте спочатку найбільше виграють саме аграрії: 330 млн. євро зекономить на сплаті мит сільськогосподарський сектор, 53 млн. євро – харчова галузь. **Нульові мита застосовані ЄС до 82,2% товарів українського аграрного експорту, 83,4% — до експорту харчової продукції та 94,7% — до експорту промислових товарів.** Без мит можна продавати живих тварин та рослини, рибу, ракоподібні, сири, горіхи, фрукти, бі-

льшість овочевих, зернових та олійних культур, кондитерські вироби й шоколад, товари легкої промисловості тощо. **Скасування мит не означає, що українська продукція автоматично потрапить до ЄС.** Щоб вийти на ринок Європи, продукція має бути не лише якісною, але й **відповідати стандартам і нормам безпеки**. При цьому, відповідність стандартам ЄС дозволить продавати товари також на ринках третіх країн.

Чи будуть обмеження на експорт українських товарів?

Ні! Кількісних обмежень не існуватиме. До деяких товарів застосовано часткову лібералізацію **у вигляді безмитних квот**, які дозволять ввозити певні обсяги окремих видів аграрної продукції (яловичину — 12 тис. т на рік, свинину — 20 тис. т на рік, м'ясо птиці — 20 тис. т на рік, молоко — 10 тис. т на рік, пшеницю — 1 млн. т на рік, тощо) без сплати ввізного мита.



Це добре! Навіть за таких умов 99% українського аграрного експорту не підпадає під мита, тому буде вільно надходити на ринок ЄС, якщо стандартів буде дотримано.

Чи можна продати в ЄС більше української продукції?

Потенціал поставок суттєвий, оскільки наразі частка товарів із України не перевищує 1% обсягу європейського ринку. Наприклад, 70,7% експорту продукції легкої промисловості Україна направляла до ЄС, займаючи на його ринку лише 0,43%. І якщо раніше нарощування поставок могло стримувати мито в 6,7-9,2% на одяг, в тому числі з хутра і шкіри, то зараз ці мита зняті.

Це добре! В експорті до ЄС має зрости частка промислових товарів – від одягу до іграшок.

Що потрібно, щоб скористатися автономними преференціями?

Український експортер має отримати сертифікат походження товару EUR.1, який наразі видає Торгово-промислова палата України. У період автономного преференційного торгового режиму можна також працювати з ЄС в режимі GSP (потрібен сертифікат форми А від Торгово-промислової палати України). АПТР, який вступив у силу з 23 квітня 2014 року діятиме до першого листопада 2014 року. Після підписання Угоди про асоціацію, включно із ЗВТ, АПТР буде замінено на регламенти, які містяться в Угоді. Проте, оскільки експортні мита в Угоді ідентичні до норм АПТР, складностей із переходом на норми Угоди не виникне.

Розібратися в умовах доступу на ринок ЄС допоможе Європейська Служба підтримки експорту

(www.exporthelp.europa.eu), Державна підтримка українського експорту (www.ukrexport.gov.ua) та веб-сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України (www.me.gov.ua) і портал «Бізнес по-європейськи»

(europa-torgivlia.org.ua) Ці портали безкоштовно інформують щодо вимог до безпеки продукції, стандартів, маркування, оподаткування, надають персональні консультації із усіх питань.

Головне — мати бажання стати партнером для ринку 500 млн. заможних споживачів.

Найбільші експортні напрями України в Євросоюзі в 2013 році



Джерело: Євростат, Comext

Міфи про Угоду

Угоду про асоціацію з ЄС супроводжує безліч міфів. Деякі породжені відсутністю інформації, деякі є результатом зумисної дезінформації. Як же насправді буде діяти Угода?

Міф 1. Підписання Угоди може одразу призвести до економічних ускладнень в Україні.

Насправді:

Підписання Угоди про асоціацію не призведе до миттєвих змін. По-перше, підписання набуде чинності лише після ратифікації Угоди Верховною Радою та згодою ЄС розпочати попереднє застосування Угоди. На це може піти кілька місяців. По-друге, для проведення реформ і зниження рівня ввізних мит на європейські товари Україні буде надано перехідний період (від 2 до 10 років). Тобто, зміни будуть поступовими. З іншого боку, сам факт підписання Угоди стане позитивним сигналом для міжнародних інвесторів, адже свідчитиме, що Україна стала на шлях економічних реформ. При цьому, в Угоді немає жодних обмежень щодо економічних стосунків з іншими торговельними партнерами України, зокрема з Росією.

Чиста фінансова вигода для України від зниження мит на наші товари, експортовані в ЄС, складе 0,8-1 млрд. євро. Це в чотири рази більше, ніж обсяг фінансової допомоги, яку Європа надає Україні згідно зі своїми програмами співпраці (близько 200 млн. євро на рік). В довгостроковій перспективі підписання Угоди допоможе Україні досягти зростання ВВП на рівні щонайменше 5% щороку.

Міф 2. Українські компанії не зможуть впровадитися із впровадженням стандартів та норм ЄС, тому програють конкуренцію компаніям ЄС.

Насправді:

Дійсно, згідно із текстом Угоди, українська сторона повинна запровадити стандарти ЄС у ключових промислових галузях. Документ визначає кілька промислових галузей, де вже передбачене наближення до норм та стандартів ЄС (на цей процес відведено кілька років). В інших галузях Україна та ЄС погодять графік руху до європейських стандартів пізніше. При чому, українська сторона має можливість самостійно вирішити, яким галузям слід віддати пріоритет, а також період, протягом якого слід здійснити зміни.

Модернізацію, без сумніву, неможливо здійснити без витрат. Необхідні будуть як власні капіталовкладення підприємців, так і допомога уряду, залучення іноземних інвестицій. Але все це, зрештою, матиме позитивний вплив як на економіку України, так і на конкретні галузі та компанії, які знайдуть можливість відповідати стандартам ЄС. Як наслідок, вони зможуть виробляти більш якісні товари, зменшити собівартість виробництва, мінімізувати забруднення навколишнього середовища.

Міф 3. Якщо Угоду буде підписано, традиційний експорт товарів та послуг з України до Росії, а також співпраця з російськими компаніями, зазнають втрат через запровадження Україною європейських стандартів.

Насправді:

Українські компанії, що виробляють продукцію для ринку Росії та Митного союзу, зможуть і далі експортувати свої товари навіть після того, як Угоду про асоціацію почнуть виконувати. Головна зміна стосуватиметься внутрішнього виробництва, де українські компанії ма-

тимуть привести свої товари до стандартів ЄС. Але це не зачіпатиме товарів, які виробляються суто для експорту в Росію та інші країни Митного союзу.

Крім того, стандарти ЄС не є бар'єром для компаній ЄС, що експортують свою продукцію до Росії чи співпрацюють з російськими компаніями. То чому вони мають становити проблему для українських компаній? Навіть у сфері технічної продукції, яка вимагає високого рівня взаємної узгодженості, євростандарти не заважають Російській Федерації користуватися європейськими розробками. Наприклад, мотори для лайнерів Sukhoi Superjet 100 розробляють та випускають на спільному французько-російському підприємстві PowerJet.

До того ж запровадження європейських стандартів відкриває для українських товарів доступ не лише до ринку ЄС, а й до інших міжнародних ринків (США, Китаю, Близького Сходу, Далекого Сходу тощо).

Міф 4. Підписання Угоди призведе до напливу товарів ЄС на ринки України. Українські виробники не зможуть з ними конкурувати та будуть змушені піти з бізнесу.

Насправді:

Мита на європейські товари будуть знижуватися поступово протягом 10 років (в автомобільній галузі – протягом 15 років). Це дає українським виробникам час для того, аби пристосуватися до нових обставин. При чому у найбільш чутливих секторах економіки мита не будуть зняті повністю, а лише знижені до прийняттого рівня. З боку України зниження буде меншим, ніж з боку ЄС.

Міф 5. Не можна сподіватися на те, що Угода надасть якусь користь громадянам України.

Насправді:

Окрім прямих економічних вигод (зниження мит, збільшення товарообороту між Україною та ЄС), Угода

про асоціацію в першу чергу призведе до поліпшення інвестиційного клімату в Україні. А це не лише абстрактне зростання ВВП та промислового виробництва, а й нові робочі місця, збільшення заробітної платні, а відповідно – зростання рівня життя.

Крім того, якщо Угода буде виконуватися українською стороною в повному обсязі, це приведе також до поліпшення екологічної ситуації, покращення ситуації із захистом прав людини, зменшення рівня корупції, тощо. Все це, в свою чергу, створить умови для наближення до європейських стандартів життя – подібно до того, як до цих стандартів наближалися східноєвропейські країни (які приєдналися до ЄС в 2004 році) протягом останніх десятиліть.

Міф 6. Підписання Угоди про асоціацію дозволить громадянам України здійснювати безвізові поїздки до ЄС.

Насправді:

Угода ніяк не стосується безвізового режиму з ЄС. Візове питання регулюється Планом дій з лібералізації візового режиму, що був узгоджений ще в 2011 році. Цей документ містить умови, що мають бути виконані для запровадження безвізового режиму для українців (зокрема, наявність біометричного паспорту).

У липні 2012 року ЄС підписав змінену та доповнену Угоду про спрощення оформлення віз із Україною (набула чинності в 2014 році). Документ включає додаткові спрощення в процедурі отримання віз: скорочується перелік документів для певних категорій громадян, спрощення отримання багаторазових віз, ширше коло осіб звільнено від плати за отримання візи тощо.

Міф 7. Підписання Угоди є першим кроком до членства України в ЄС.

Насправді:

Асоціація з ЄС не є обов'язковою умовою на шляху до членства, так само як і не зобов'язує асоційованих членів подавати заявку на вступ в ЄС. Згідно зі ст. 49 Договору про Європейський Союз, подавати заявку на вступ до ЄС може будь-яка європейська держава, в якій поважають засадничі принципи ЄС. Вимогою членства є наявність в країні-кандидатці інституцій, що гарантують демократію, верховенство права, права людини, повагу до меншин та їхній захист, працездатну ринкову економіку, а також спроможність витримувати тиск конкуренції і ринку всередині ЄС. Подавати заявку на вступ до ЄС чи ні – це рішення, яке кожна країна має ухвалювати самостійно. Асоціація є одним із кроків на цьому шляху, що дозволяє кожній країні зважити, чи варто й далі рухатися в цьому напрямку.

Джерело: Матеріал Представництва ЄС в Україні «Міфи про Угоду про асоціацію – аналіз фактів». Ознайомитись та скачати можна за [посиланням](#).

Що дає Угода українському бізнесу?



Чи загрожують вам тарифні квоти?

Ні! Тарифне квотування не означає заборону на експорт в ЄС більших обсягів продукції. Українські компанії зможуть без обмежень постачати товари відповідної якості і понад тарифну квоту. Проте ці обсяги будуть обкладатися звичайними митами.

ЄС встановлює тарифні квоти на 30 різновидів сільськогосподарської продукції: молоко, яловичина і т.д.

У свою чергу українська сторона також встановлює тарифні квоти на ввезення деяких видів продукції, в тому числі й сільськогосподарської (свинина, цукор, м'ясо птиці). При чому тарифні квоти на ці товари, ввезені з Європи в Україну, удвічі нижчі, ніж для аналогічних українських товарів, експортованих в ЄС.

ЄС і Україна скасують ввізне мито

Згідно з Угодою, ЄС скасовує більшість мит на імпорт українських товарів одразу після її підписання (з 23 квітня 2014 року ЄС запровадив одностороннє зниження мита на українські товари в якості тимчасового заходу для підтримки української економіки, що діятиме до 31 грудня 2015 року). Мита на імпорт європейських товарів в Україну зменшуватимуться поступово, протягом 5-10 років (для кожної групи товарів розроблений окремий графік зниження митних тарифів — Доповнення А і В до Угоди, починаючи з 1-го січня 2016 року).

Це добре! Такий підхід дає українським виробникам час на підготовку до конкуренції з європейськими товарами.

Скасування ввізного мита не означає, що продукція автоматично вважається такою, що відповідає стандартам ЄС. Дізнатися про вимоги можна тут: www.exporthelp.europa.eu

Відповідність стандартам ЄС — це дорого?

Модернізація виробництва справді вимагає додаткових інвестицій. Однак необхідності проводити її нехайно немає. Звичайно, якщо компанія не планує най-

ближчим часом виходити на європейський ринок. Перехідний період для гармонізації стандартів становить 3-6 років. Протягом цього часу підприємець зможе вирішити, як йому надалі розвивати свій бізнес.

Це добре! Відповідність стандартам ЄС дає можливість продавати свою продукцію не лише в Європу, але й до інших країн, що визнають стандарти ЄС (Ізраїль, Чилі, Єгипет, Туреччина, Марокко і т.д.).

В Україні 99% всіх компаній — **малі підприємства**, які виробляють близько **20% усієї продукції** (у грошовому вимірі). В ЄС частка малих підприємств також складає 99%, однак вони виробляють **55% усієї продукції**.

Навіщо ЄС вимагає гармонізації законодавства?

ЗВТ передбачає не лише відмову від стягнення мит та зняття технічних бар'єрів, але й взаємний доступ до ринків послуг, можливість відкриття філій, створення спільних проектів тощо. Для уникнення юридичних колізій важливо створити єдине законодавче поле.

Це добре! У результаті гармонізації законодавства зменшиться кількість перевірок бізнесу, буде скасовано ліцензування та сертифікація більшості видів діяльності, ведення бухгалтерського обліку буде спрощено, підприємці матимуть більше можливостей захищати власні права, корупція зменшиться.

Деякі законодавчі акти Україна вже ухвалила в процесі вступу до СОТ. Наприклад, законодавство стосовно антидемпінгових та компенсаційних заходів.

Угода про асоціацію України-ЄС не містить чітких перспектив членства України в Євросоюзі.

Однак належне виконання Угоди буде означати відповідність критеріям членства. Подавати заявку чи ні, залежатиме від української сторони.

Висновок

Угода про асоціацію з ЄС не принесе швидкої вигоди, більше того, вимагатиме від підприємців активних дій і, можливо, додаткових інвестицій. Однак вона відкриває для українського бізнесу можливість вийти за рамки внутрішнього виробника і стати частиною європейської бізнес-спільноти.

Що потрібно зробити підприємцям після підписання угоди

Кого стосується Угода?

Практично кожен з підприємців, які працюють в Україні, так чи інакше відчує на собі дію Угоди. Українські виробники повинні готуватись до конкуренції з європейськими товарами, які ставатимуть дешевшими і 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 та 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, починаючи із 1 січня 2016 року. Тому в українських виробників буде час, аби підготуватися (із графіком зниження мит можна ознайомитись у Доповненні В та Додатку I-A до Угоди про асоціацію на порталі «Бізнес по-європейськи: путівник для малого і середнього бізнесу» <http://europa-torgivlia.org.ua/>, у розділі «Усе про угоду»).

Час до зниження ввізних мит на європейські товари слід використати продуктивно: вивчити, яким є ринок у

ЄС (цю інформацію можна знайти тут: 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 переформування 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 тощо.

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).

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). 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. 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, 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.

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.

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. Такій компанії присвоять 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 Державної фіскальної служби України, www.bit.ly/МетодичніМатеріалиГСП.

Check-list для бізнесу, що працюватиме в умовах Угоди про асоціацію

Запитання, на які потрібно відповісти внутрішньому виробнику:

1) *Наскільки розвинена моя галузь в ЄС? Хто є ключовими гравцями і потенційними експортерами в Україну?*

2) *Коли будуть знижені імпорتنі мита на товари моєї галузі?*

3) *Чи відповідатиме мій товар новим стандартам і коли ці стандарти буде запроваджено в Україні?*

4) *Наскільки якісний мій товар та що мені треба зробити для підвищення його якості?*

5) *Чи готовий я (і скільки саме) інвестувати в підвищення кваліфікації персоналу та переобладнання виробництва?*

6) *Які переваги (ноу-хау, особливості виробництва) мого підприємства допоможуть мені успішно конкурувати на ринку?*

7) *Чи готовий я розширити спектр діяльності свого підприємства в інших регіонах країни, експорт/імпорт?*

Запитання, на які потрібно відповісти експортеру:

1) *Який товар я можу постачати до ЄС у нових умовах?*

2) *Наскільки конкурентоспроможним він буде?*

3) *Хто виробляє такий товар на європейському ринку і чим цей товар відрізняється від мого?*

4) *Кому я буду постачати цей товар? Де шукатиму партнерів?*

5) *Чи справді мій товар має українське походження згідно з вимогами ЄС і чи зможу я це підтвердити сертифікатом EUR.1?*

6) Чи підпадаю я під кваліфікацію «схваленого» експортера і яким чином я зможу скористатися перевагами такого статусу?

Запитання, на які потрібно відповісти імпортеру:

1) Який графік зниження мит на європейські товари у моїй галузі?

2) 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

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.

Ресурс із державної підтримки експорту з України: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

Підприємство Держзовнішінформ»:

www.ukrdzi.com або www.dzi.gov.ua

Ресурс із підтримки експортерів з Євросоюзу Export HelpDesk: www.exporthelpdesk.europa.eu

Актуальний залишок квот на ввезення товарів з України до ЄС можна подивитися за адресою:

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.

Угода про асоціацію з ЄС: поширені запитання від бізнесу

Перепоною для роботи українського бізнесу в ЄС є нестача інформації про можливості й обмеження торгівлі.

Що означає тарифний графік Україна-ЄС та як він працює?

Відповідно до Угоди про асоціацію Україна та Європейський Союз будуть скасовувати мита на імпорт більшості видів своєї продукції. При цьому з 23 квітня 2014 року ЄС у межах автономного преференційного торгового режиму в односторонньому порядку знизив мита майже на весь асортимент продукції з України. Мита ж на імпорт європейських товарів в Україну зменшуватимуться поступово, протягом 3–10 років, починаючи з 1 січня 2016 року.

Графік зниження мит і є тарифним графіком Україна-ЄС щодо товарів, які ввозять до України, такий графік можна знайти тут http://bit.ly/tarif_ukr, для вітчизняних товарів, що прямують до ЄС – за цим посиланням http://bit.ly/tarif_EU. Графік скасування вивізного експортного мита з України дивіться на сайті: http://bit.ly/export_graf.

При цьому слід звернути увагу, що вказані в тарифному графіку ставки набуватимуть сили саме після завершення зазначеного в таблицях перехідного періоду. Доти діятимуть наявні ставки, що були актуальні на момент проведення перемовин (ст. 29 Угоди). Їх розмір можна знайти в Законі «Про митний тариф України» http://bit.ly/myt_tar.

Важливо! Скасування ввізного мита не означає, що продукція автоматично вважається такою, що відповідає стандартам ЄС.

Дізнатися про вимоги можна тут: www.exporthelp.europa.eu

Як отримати сертифікат СЕ?

Європейський сертифікат відповідності (EC Certificate of Conformity, знаком якого є маркування СЕ, *Conformité Européenne*) є документом про відповідність товару вимогам застосовуваних до нього європейських директив. Під час продажу товарів на території ЄС наявність такого маркування є обов'язковою. Знак є декларацією виробника про відповідність та певною гарантією для споживача.

ЗАГАЛЬНА ПРОЦЕДУРА ОТРИМАННЯ СЕРТИФІКАТУ МАЄ ТАКИЙ ВИГЛЯД:



Згідно з Угодою про асоціацію Україна зобов'язалась узгодити свої галузеві стандарти та регламе-

нти з директивами ЄС. Це означає, що вироблені в Україні товари, які відповідають таким директивам, зможуть продаватись у Європі на тих же умовах, що й товари, вироблені в Євросоюзі.

Увага! Оскільки для європейських товарів маркування CE є обов'язковим, то й українські виробники повинні будуть пройти відповідні процедури.

Компанії, які вже виробляють/готові виробляти товари, що відповідають європейським вимогам ЄС, можуть звертатися по такий сертифікат до уповноважених (нотифікованих, Notified Body) органів Європейського Союзу, які мають право видавати EC Certificate of Conformity (перелік http://bit.ly/NANDO_list).

При цьому з часом, щойно Україна в повному обсязі забезпечить відповідність власного законодавства вимогам ЄС, такими органами ставатимуть й українські установи.

Де можна знайти інформацію про актуальний (у межах тарифних квот) залишок на мою продукцію? Як скористатися квотою для експорту в певну країну ЄС?

Базовий перелік обсягів квот, що застосовуються до експортованої в ЄС української продукції, можна знайти в Додатках до Угоди про Асоціацію

http://bit.ly/Kvoty_KMU. Товари, що постачаються в межах квот, імпортуються до ЄС та України без мит/за зниженими митними ставками. Обсяг товарів понад квоти імпортується за наявними «повними» ставками.

Використання квот відбувається за принципом «перший прийшов — перший обслуговується». При цьому заявку на використання квоти українськими експортерами мають подавати європейські партнери та навіпаки. Слід зауважити, що, попри піврічний термін дії автономного преференційного торгового режиму, цього

року для українських виробників діє річний обсяг безмитних квот для постачання їхніх товарів до Європи.

Актуальний залишок квот можна подивитися в спеціальному розділі на сайті Єврокомісії http://bit.ly/EU_Quotas. Інформація оновлюється станом на вечір попереднього дня. Варто пам'ятати, що ввезення окремих українських товарів здійснюється за умови отримання європейським імпортером відповідної ліцензії, без якої використання квоти неможливе.

Як знайти інформацію про Вашу галузь у Європі та бізнес-партнера на європейському ринку?

Як поінформувати європейських споживачів і показати їм, що моя продукція існує?

Передусім, слід визначитися, чи товар, який виробляє Ваша компанія, готовий до експорту в ЄС. По-перше, чи відповідає він стандартам якості, по-друге, про який рівень очікуваної конкуренції йдеться.

Надалі необхідно знайти партнера, який буде готовий купувати товар у Європі. Пошуки таких партнерів 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, Польсько-українську господарчу палату, Асоціацію торгово-промислових палат Європи www.eurochambres.be або Європейський комерційний бізнес-реєстр www.ebr.org тощо. Перелік європейських торгових палат також можна знайти на сайті Єврокомісії http://bit.ly/EU_Trade_Cham. Точкою доступу до національних бізнес-реєстрів держав-членів ЄС є також сайт http://bit.ly/nat_bus_reg.

Варто також відвідати міжнародні виставки та форуми, де можна налагодити контакти з потенційними партнерами особисто. Список таких заходів акумулює ресурс із підтримки українського експорту

www.ukrexport.gov.ua. Значні обсяги важливої інформації також є на сайті підтримки бізнесу в Європі www.exporthelp.europa.eu.

Цікавим може бути офіційний перелік тендерів, що їх проводять європейські урядові структури http://bit.ly/tenders_EU, а також перелік консалтингових і довідкових ресурсів http://bit.ly/EU_resource. Роз'яснення положень щодо спільних підприємств можна знайти за посиланням http://bit.ly/plus_EU.

Яку можна отримати допомогу на розвиток бізнесу, які програми консультування та кредитування доступні, які є можливості для зростання?

Однією з найбільш активно впроваджуваних європейськими структурами програм підтримки малого та середнього бізнесу є робота Групи підтримки малого бізнесу Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР). У рамках програми можливе виділення грантів на суму до 10 тис. євро на консультаційну підтримку МСБ (деталі про можливості програми тут http://bit.ly/MSB_EBRD).

Європейський Союз через дану програму пропонує підприємцям допомогу консультантів, які порадять, як пройти сертифікацію, поліпшити бухгалтерський облік, якість послуг, упровадити енергоефективні рішення. Консультанти також можуть допомогти розробити бізнес-план чи стратегію маркетингової активності для просування товарів українських виробників у Європі.

Як правило, ЄС відшкодовує від 25 до 75% вартості такої консультації, решту підприємець оплачує самотужки, однак при цьому може заощадити на наймі відповідного спеціаліста. Радниками є українські компанії, що добре знаються на вітчизняному законодавстві.

Плануєте експортувати до ЄС?

Якими є відповідні директиви та регламенти ЄС для мого товару, та де я можу їх знайти?



1.1 Огляд всіх гармонізованих директив можна знайти на сайті Європейської Комісії за цим посиланням:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/documents/internal-market-for-products/new-legislative-framework/index_en.htm#h2-2

1.2 Необхідно проглянути зміст Директиви, аби визначити чи підлягає під неї Ваш товар.

1.3 Ваш товар може підлягати під різні директиви. Наприклад, машина з електроприладами на дистанційному управлінні підлягає під дію «Директиви щодо машин і механізмів», «Директиви щодо низьковольтного обладнання» та «Директиви щодо електромагнітної сумісності».

У такому випадку, одна з директив (наприклад, «Директива щодо машинного обладнання») є «ключовою» директивою, згідно якої потрібно здійснювати оцінку відповідності. Однак, відповідні основні вимоги інших директив також мають бути дотримані.

Як я можу дізнатися відповідні регламенти щодо охорони здоров'я та безпеки для мого товару, які зазначаються Директивами ЄС?



2.1 Необхідно, аби виробник водночас із фазою розробки товару також провів «оцінку ризику».

Наприклад, Додаток 1 Директива щодо машин і механізмів містить такі «ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ»:

1. Виробник машинного обладнання, або його уповноважений представник має забезпечити проведення оцінки ризику, щоб визначити чи відповідає товар вимогам здоров'я та безпеки, які застосовуються до машинного обладнання. Тому машинне обладнання повинне бути розроблене і сконструйоване з урахуванням результатів оцінки ризику.

2.2 наступний ISO/Технічний регламент пояснює як має проводитися оцінка ризику:

ISO/TR 14121-2 – Безпека машин і механізмів — Оцінка ризику — Частина 2: Практичні вказівки та приклади методів

Які гармонізовані стандарти ЄС застосовуються до мого товару? Чи відповідають вони українським стандартам?



3.1 Заголовки та інші бібліографічні дані гармонізованих стандартів ЄС, які відповідають спеціальним директивам, Європейська Комісія публікує в **Офіційному журналі ЄС**.

Зі списком відповідних стандартів, які періодично оновлюються, можна ознайомитися за цим посиланням: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/european-standards/documents/harmonised-standards-legislation/list-references/index_en.htm

3.2 В Україні низку **гармонізованих стандартів ЄС було прийнято як національні стандарти**. Перелік цих гармонізованих стандартів представлений на сайті Українського науково-дослідного і навчального центру проблем стандартизації, сертифікації та якості (ДП «УкрНДНЦ»). Для перегляду повного списку скористайтесь посиланням:

http://www.ukrndnc.org.ua/index.php?option=com_techregs&Itemid=&task=tr&tr=15

Чи хочу я застосувати ці стандарти до мого товару повністю, частково, або не хочу застосовувати взагалі?



4.1 Виробник самостійно може вирішувати чи буде він застосовувати гармонізовані стандарти ЄС повністю, частково, або взагалі не буде. Така можливість вибору дає поштовх до більшого технологічного розвитку, ніж якщо б застосування стандартів було обов'язковим.

4.2 Якщо виробник повністю застосовує гармонізовані стандарти ЄС, та якщо ці стандарти покривають всі відповідні основні вимоги здоров'я та безпеки, які визначаються оцінкою ризику. У такому разі виробник отримує перевагу за рахунок **презумпції відповідності**.

4.3 **Презумпція відповідності** передбачає, що у випадку будь-яких сумнівів щодо відповідності товару основним вимогам здоров'я та безпеки, органи ринкового нагляду зобов'язані самостійно визначити відповідність чи невідповідність товару цим необхідним вимогам.

4.4 Виробник зобов'язаний сам гарантувати відповідність свого товару необхідним вимогам у таких випадках:

а) якщо виробник не застосовує гармонізовані стандарти ЄС, але його товар все ж відповідає необхідним вимогам здоров'я та безпеки, які визначаються оцінкою ризику;

б) якщо виробник застосовує стандарти ЄС лише частково;

Які процедури оцінки відповідності можуть/повинні бути застосовані?



5.1 Залежно від ризику, пов'язаного з використанням товару, директиви ЄС можуть мі-

стити дуже різні **процедури оцінки відповідності**, які має застосувати виробник.

5.2 У деяких випадках різні процедури оцінки відповідності описуються в одній директиві. З неї виробник має обрати одну процедуру, в залежності від категорії товару та ризику, пов'язаного з використанням цього товару.

5.3 У деяких випадках процедури оцінки відповідності можуть залежати від використання гармонізованих стандартів.

5.4 Огляд та детальний опис усіх можливих процедур оцінки відповідності поданий у Додатку II Рішення № 768/2008/ЄС (див. за посиланням) http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2008.218.01.0082.01.ENG

Чи я повинен залучати європейський «нотифікований орган», та де я можу знайти такий нотифікований орган, який здійснює оцінку відповідності групи товарів, до якої належить мій товар?



6.1 У залежності від ризику, пов'язаного з використанням товару, процедури оцінки відповідності можуть вимагати участі нотифікованого органу.

6.2 У деяких випадках залучення нотифікованого органу може навіть залежати від того, чи були застосовані гармонізовані стандарти ЄС.

6.3. Наявність сертифікованої системи управління якістю може також визначати необхідність залучення нотифікованого органу до процедури оцінки відповідності.

6.4 Якщо участь нотифікованого органу є необхідною, виробник вільний обирати будь-який орган, уповноважений для даної товарної групи від будь-якої країни ЄС.

6.5 Виробник може знайти повний список нотифікованих органів і груп товарів, до яких ці органи були уповноважені, на веб-сторінці NANDO порталу Європейської Комісії: <http://ec.europa.eu/enterprise/newapproach/nando>.

Що таке «Декларація відповідності Європейської Комісії»? Хто має її готувати?



7.1 Декларація відповідності Європейської Комісії є юридичною заявою виробника, або його уповноваженого представника. Вона підтверджує, що товар відповідає усім положенням відповідної директиви.

7.2 Декларація відповідності Європейської Комісії має бути оформлена виробником, або його уповноваженим представником в ЄС та має супроводжувати товар до моменту його передачі споживачу.

7.3 Декларація відповідності Європейської Комісії має бути оформлена на одній або декількох офіційних мовах ЄС. У разі відсутності офіційної Декларації відповідності Європейської Комісії офіційною мовою країни поширення товару, необхідно забезпечити переклад мовою (мовами) цієї країни.

7.4 Наприклад, Декларація відповідності машин і механізмів має містити такі складові:

1. Назву компанії та повну адресу виробника;
2. П.І.Б. та адресу особи, уповноваженої скласти технічний файл;
3. Опис та ідентифікацію машинного обладнання, зокрема загальний номінал, функції, модель, тип, серійний номер і комерційне найменування;
4. Речення, в якому чітко зазначається, що машинне обладнання відповідає всім положенням директиви, а також за необхідності аналогічне положення,

в якому зазначається відповідність іншим директивам і/або положенням, яким відповідає машинне обладнання. Ці примітки містяться у текстах, опублікованих в Офіційному журналі Європейського Союзу;

5. За необхідності, назву, адресу та ідентифікаційний номер уповноваженого органу, який проводить перевірку за зразком Європейської Комісії, зазначену в Додатку IX, а також номер свідоцтва про перевірку за зразком Європейської Комісії;

6. За необхідності, назву, адресу та ідентифікаційний номер уповноваженого органу, який затвердив повну систему контролю якості, зазначену у Додатку X;

7. У разі необхідності, посилання на гармонізовані стандарти, які були застосовані;

8. У разі необхідності, посилання на інші технічні стандарти і специфікації, які були застосовані;

9. Місце і дату декларації;

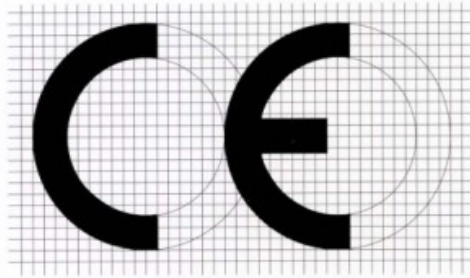
10. Засвідчення та підпис особи, уповноваженої скласти декларацію від імені виробника або його уповноваженого представника.

Як зробити маркування CE для мого товару перед експортом до ЄС?

9.1 Директиви ЄС вимагають маркування товару знаком відповідності CE перед виходом на ринок.

9.2 Знак відповідності CE складається з ініціалів «CE» (зображення на ст. 44)

9.3 У залежності від директиви, знак відповідності CE може містити також ідентифікаційний номер уповноваженого органу, який, наприклад, був залучений до процедури оцінки відповідності або займався оцінкою і контролем системи управління якістю.



Якими є мої зобов'язання як виробника до та після експорту продукції до ЄС?



Надана нижче інформація є витягом з “Настанови щодо впровадження європейських правил для товарів – 2014» (“The ‘Blue Guide’ on the implementation of EU product rules 2014”), опублікованої Генеральним Директоратом з питань підприємництва та промисловості Європейської Комісії.

Виробник несе відповідальність за відповідність своєї продукції чинному законодавству ЄС, незалежно від того, чи розробляв і виготовляв він продукцію самостійно, чи товар виготовляється під його ім'ям або торговельною маркою.

У разі залучення субпідрядних організацій, виробник повинен виконувати загальний контроль над товаром.

Виробник несе відповідальність за проектування та виготовлення продукції у відповідності з суттєвими або іншими юридичними вимогами, зазначеними у чинному законодавстві, а також – за проведення оцінки відповідності.

При розміщенні продукції на ринку, виробник повинен вжити всіх необхідних заходів, щоб забезпечити відповідність продукції, зокрема:

1. Провести належну оцінку відповідності;
2. Підготувати необхідну технічну документацію;
3. Скласти Декларацію відповідності ЄС;
4. Підготувати інструкцію та інформацією щодо безпечного використання продукції;
5. Забезпечити відповідність таким вимогам відстеження:
 - Зберігати технічну документацію та декларацію про відповідність ЄС.
 - Забезпечити ідентифікацію продукції;
 - Вказати на продукції та/або упаковці, чи та/або в супровідній документації: (1) назву, (2) зареєстровану торгову назву та (3) єдину контактну поштову адресу.
6. Нанести знак відповідності (маркування знаком СЕ та іншими знаками, у разі необхідності) на одиницю продукції.
7. Переконатися, що процедури серійного виробництва продукції відповідають вимогам ЄС. Важливо врахувати зміни в дизайні продукції, а також зміни в гармонізованих стандартах чи технічних специфікаціях.
8. За потребою сертифікувати продукцію та/або систему контролю якості.

Відповідно до певних актів законодавства, виробник може бути зобов'язаний виконати тестування зразків продукції в кінці виробничого циклу, або зразків продукції, вже розміщеної на ринку.

Якщо продукція, яка розміщена на ринку, не відповідає чинному законодавству, виробник повинен негайно вжити необхідних коригувальних заходів з метою приведення продукції у відповідність, , вилучення або відкликання, за потреби.

Якщо продукція становить ризик, виробники повинні негайно інформувати компетентні національні орга-

ни держав-членів, на території яких була розміщена така продукція.

Виробник повинен надати компетентному національному органу всю інформацію і документацію, необхідну для підтвердження відповідності продукції.

Виробники повинні, на прохання наглядового органу, надати інформацію про будь-які суб'єкти господарювання, яким вони постачали продукцію.

Виробники повинні бути в змозі надати таку інформацію протягом 10 років після постачання продукції.

Особа, яка розміщує на ринку ЄС продукцію, що була у вжитку, з третьої країни, або будь-яку продукцію, розроблену чи виготовлену для ринку ЄС, повинна взяти на себе роль виробника.

Якщо імпортер або дистриб'ютор модифікує продукцію або постачає продукцію під своїм ім'ям, то він вважається виробником.

Зміни для виробників харчових продуктів

Торгівельна частина Угоди про асоціацію Україна-ЄС була підписана 27 червня 2014 року. 16 вересня 2014 року Верховна Рада України та Європейський Парламент синхронно ратифікували документ. Проте в повному обсязі він набуде чинності після ратифікації усіма державами-членами ЄС. Практика показує, що в ЄС така процедура, як правило, займає 3-4 роки. Очікується, що зона вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС запрацює у повному обсязі з 1 січня 2016 року. До цього для українських товарів діятиме режим автономних торговельних преференцій - знижені/ обнулені мита на експорт до Євросоюзу.

Угода передбачає взаємну лібералізацію ввізних мит на товари та послуги сторін, адаптацію українського законодавства до європейських стандартів та подальше поглиблення співпраці між Україною та ЄС в економічній, фінансовій, науковій, соціальній сферах.

Угода не є прямим кроком до набуття членства у Євросоюзі. І водночас не створює проблем для співпраці з іншими країнами.

1. Використання географічних назв

Європейська політика захисту прав сільськогосподарських виробників передбачає **виняткове право окремих регіонів використовувати автентичні назви продуктів**, що історично виготовляються на їхній території (географічні зазначення). Наприклад, коньяком чи шампанським, сиром «брі» чи «пармезаном» може називатися виключно продукт, вироблений у певній місцевості/країні, а не лише із дотриманням визначеної рецептури.

Зверніть увагу! Не можна просто додати до назви продукту «імітаційну» складову (в тому числі, переклад, додавання слів «стиль», «тип», «метод», «виготовляється в», «імітація», «смак», «подібно» тощо). Такі назви не повинні реєструватися. Водночас, якщо географічне зазначення не охороняється у своїй країні, то інші країни також не зобов'язані його охороняти. Тому вкрай важливо вивчити перелік захищених назв, зазначених у Додатках до Угоди.

У рамках документу Україна та Євросоюз зобов'язалися дотримуватися цього правила. Це означає, що після **вичерпання запасів продуктів**, виготовлених до набуття Угодою чинності, від низки звичних назв українським виробникам доведеться відмовитися.

Для деяких товарних груп передбачений перехідний період 7 і 10 років:

Перехідний період 7 років



- ПАРМЕЗАН (PARMIGIANO REGGIANO)
- РОКФОР (ROQUEFORT)
- ФЕТА

Перехідний період 10 років



- АНІС ПОРТУГАЛЬСЬКИЙ (ANIS PORTUGUÊS)
- МАРСАЛА
- МАЛАГА
- ТОКАЙ
- ШАМПАНСЬКЕ
- КОНЬЯК
- МАДЕРА
- ПОРТО
- ХЕРЕС (ШЕРІ)
- КАЛЬВАДОС
- ГРАПА
- АРМАНЬЯК

Повний перелік географічних назв і продуктів міститься в Додатках до Угоди про Асоціацію http://bit.ly/Anex_geogr та http://bit.ly/Anex_geogr_1. Окремо виділено поняття **«кагору»** http://bit.ly/Anex_kagor

Зверніть увагу! У ході переговорів українська група домоглася від ЄС так званого «компенсаційного пакету» для захисту виноробної галузі, що традиційно виробляє продукцію, ідентифіковану за європейськими географічними назвами. Деталі пакету опрацьовуються. Наразі відомо, що йдеться про пільгове кредитування виробників із боку ЄБРР, Європейського інвестиційного банку.

Нові можливості!

Україна також зберегла за собою близько 100 географічних назв (http://bit.ly/Anex_geogr_1), використовувати які можуть лише місцеві виробники.

2. Нова митна і квотна політика

Продукти харчування та сільгосппродукти є найбільш чутливими групами товарів для внутрішніх виробників, відтак країни ЄС та Україна не застосували до них у рамках Угоди повного зниження мит. Саме для торгівлі у цих категоріях запроваджено механізм тарифного квотування.

Обсяг граничних **розмірів безмитного ввезення** за різними групами продуктів можна переглянути в Додатку до Угоди <http://bit.ly/Kvoty>

Зверніть увагу! Вичерпання тарифних квот відбувається за принципом **«живої черги»**, тобто ані регіонального, ані будь-якого іншого розподілу серед виробників не відбувається – щойно квоту вичерпано, товари ввозяться до Євросоюзу зі сплатою відповідних звичайних мит.

Розмір і графік зниження мит можна знайти тут http://bit.ly/Grafik_Ukr, http://bit.ly/Grafik_EU, http://bit.ly/Anex_1C

Актуальний залишок квот за різними видами товарів у щоденному режимі розміщується на сайті Європейської комісії

3. Правила походження продуктів харчування

Як і для решти товарів, що експортуватимуться до Європейського Союзу з України, до продуктів харчування мають застосовуватися відповідні **правила походження**.

Товари харчової промисловості, щоб отримати **статус «українського продукту»**, мають бути виготовлені з сировини, вирощеної на території України.

Зверніть увагу! У деяких групах товарів (наприклад, фруктові соки, джеми, мармелади, желе тощо) дозволяється застосування цукрів (буряковий, тростинний, глюкоза, фруктоза тощо) іншого походження, за умови, що їх вага не перевищує 30% ваги кінцевого продукту.

Сертифікат походження **EUR.1** із 1 червня 2014 року **безкоштовно** видають **митні органи**.

Детальна інформація стосовно правил походження викладена в Протоколі 1 <http://bit.ly/pohodzhennya>

Нові можливості!

Угода передбачає, що товари, які вироблені з української сировини європейськими компаніями, вважаються такими, що вироблені в ЄС (і навпаки). Це означає, що перепон для використання європейськими виробниками української сировини немає. Адже навіть за умови **100% завантаження українською сировиною** їх кінцева продукція буде вважатися такою, що **вироблена в ЄС**.

4. Схвалення виробничих потужностей для виробників продукції тваринного походження

Для того, щоб отримати право постачати свою продукцію до ЄС, українському підприємству, що виробляє продукцію тваринного походження, необхідно **отримати попереднє схвалення** виробничих потужностей (бійні, молочні ферми, склади, цехи виробництва тощо). Аналогічне правило діє і для європейських постачальників.

Процедура схвалення потужностей полягає в **разовій перевірці наявності всіх необхідних документів** (сертифікатів, дозволів, результатів аналізів), що засвідчуватимуть дотримання стандартів і високий рівень якості продуктів. Перелік цих документів буде публічним після набуття чинності Угодою. Перелік товарних груп і видів виробничих потужностей, що підлягають попередньому погодженню, можна знайти у відповідному додатку до Угоди <http://bit.ly/PoperPogod>

5. Контрольні заходи

В Угоді не лише викладені загальні принципи контролю за поставками харчових продуктів, але й чітко вказана **частотність перевірок**. Зокрема, частотний показник перевірок молочних продуктів становить 50%, риби та м'яса – 20%, а продуктів бджільництва – не більше 10%. Це означає, що митні органи не зможуть запроваджувати невмотивовані перевірки, таким чином затримуючи партії товарів на кордоні.

Детальну інформацію про принципи та частотність перевірок можна знайти в Додатках до Угод:

<http://bit.ly/Anex10> та <http://bit.ly/Anex11>

Перелік товарних груп, до яких застосовуються фіто-санітарні методи контролю, виписаний у Додатку до Угоди http://bit.ly/Ugoda_SFZ

6. Європейські стандарти торгівлі та контролю безпечності

Європейські принципи контролю передбачають, що стан продукції відслідковується на кожному з етапів від виробника до споживача, причому це відбувається не

через збільшення **кількості** контролерів, а завдяки впровадженню системи контролю безпечності **ХАССП**. Із Директивою про загальну безпеку продукції ЄС можна ознайомитися на сайті Мін'юсту України <http://bit.ly/ZagBezп>

ХАССП (англ. HACCP, Hazard Analysis and Critical Control Point) – система аналізу небезпечних факторів і контролю в критичних точках, яка ідентифікує, **оцінює та контролює небезпечні фактори**, що є визначальними для безпечності харчових продуктів. Оператори ринку харчових продуктів (крім первинного виробництва) зобов'язані впровадити систему HACCP чи процедури, засновані на її принципах, для того, щоб відповідати вимогам європейського й українського харчового законодавства та мати можливість експорту продукції в країни ЄС.

Аби ефективно контролювати безпечність харчових продуктів за допомогою системи ХАССП, виробникам необхідно буде:

- розробити систему ХАССП для конкретного виробництва;
- удосконалити інфраструктуру виробничих потужностей, оптимізувати технологічні та допоміжні процеси з урахуванням обсягів й асортименту виробництва;
- провести навчання працівників;
- підтримувати систему, зокрема, фіксувати й усувати нові загрози та ризики на всіх етапах виробництва

Угода про асоціацію з ЄС: на що сподіватися аграріям

Сільське господарство є однією з галузей промисловості, умови виробництва та експорту продукції в якій суттєво зміняться після того як положення Угоди набудуть чинності. **Мита на переважну більшість агропродукції будуть скасовані**, але водночас, щодо деяких позицій будуть **запроваджені тарифні квоти**. Вони дозволяють завозити до ЄС певну кількість визначеного виду продукції без застосування увізних мит взагалі, а решту — у звичайному митному режимі.

Завдяки скасуванню мит, Україна щороку матиме можливість **експортувати в ЄС на 11-12% більше сільськогосподарської продукції**, аніж за відсутності лібералізації. **Імпорт зросте на 1,5-2%.**

Однак! Положення Угоди передбачають досягнення українськими компаніями європейських стандартів щодо якості та безпечності продукції. Вироблена за такими стандартами продукція може безперешкодно потрапити на європейський ринок, а отже відкриває перед виробниками нові можливості для розвитку та зростання.

Зверніть увагу! Угода передбачає, що з часом вимоги до виробництва та якості продукції на українському ринку зміняться у відповідності з вимогами ЄС, що зрівняє «правила гри» для всіх.

Нові умови поставок сільськогосподарської продукції на ринок ЄС

Агротовари становлять **третину** від усього українського експорту до Євросоюзу. Україна до ЄС постачає переважно зерно, насіння соняшника, олію, корми для тварин та добрива. З ЄС до України надходить м'ясо, кава, чай, спеції та готові продукти.

Угода передбачає взаємне скасування ввізних мит на більшість сільгосптоварів, **однак!** воно буде відбуватися не симетрично. ЄС скасує більшість митних ставок одразу, в Україні перехідний період скасування мит триватиме до 10 років. Крім того, в рамках дії автономних торговельних преференцій з 23 квітня 2014 року ЄС вже скасував мита на 83,4% товарних позицій для української сільгосппродукції.

Перелік української сільгосппродукції, на яку в ЄС вже діють **нульові ставки ввізного мита:**



Живі тварини



Насіння соняшника



Олія та жири рослинного походження



Сировинні матеріали рослинного та тваринного походження

Тарифні квоти

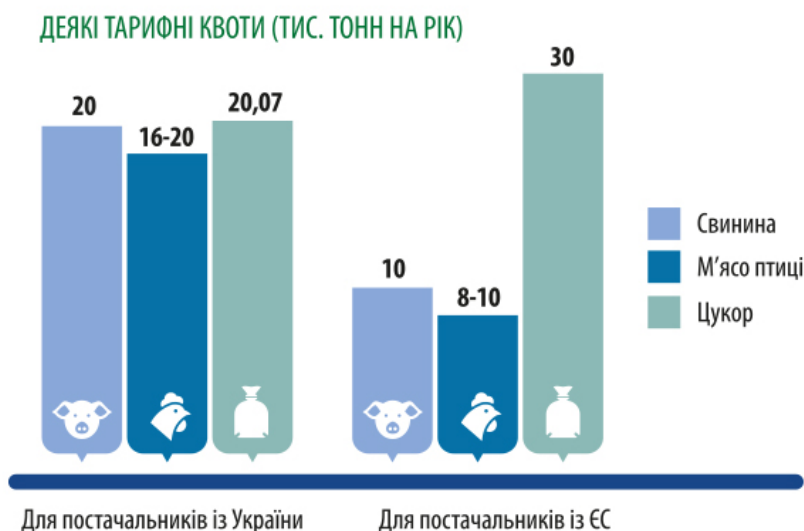
Використання тарифних квот відбувається **за двома механізмами:**

- 1) для переважної більшості товарів — за принципом «живої черги» (first come, first served)
- 2) для обмеженого переліку товарів – імпортер з ЄС має отримати ліцензії у відповідних органах ЄС.

Зверніть увагу! В будь-якому разі саме партнер з ЄС складає заявку на використання квоти та реєструє її у відповідній службі ЄС. Український виробник не бере безпосередньої участі у цьому процесі. Щойно безмит-

ний обсяг тарифної квоти вичерпано, товари ввозяться до Євросоюзу зі сплатою відповідних мит http://bit.ly/Anex_1C, http://bit.ly/Grafik_Ukr, http://bit.ly/Grafik_EU.

Повний перелік товарів та обсяги тарифних квот можна переглянути у Доповненні до Додатку № I-A до Угоди http://bit.ly/Kvoty_KMU. Актуальний залишок тарифних квот за різними видами товарів, що здійснюються в режимі **first come, first served**, щоденно розміщується на сайті Європейської комісії http://bit.ly/EU_Quotas.



Відповідність стандартам

Ринок ЄС функціонує на засадах чесної конкуренції, саме тому усі виробники повинні діяти за однаковими правилами. Створюючи ЗВТ, Україна та ЄС погоджуються уніфікувати стандарти, вимоги та систему контролю за якістю продукції.

З часом, передбачається, що відповідність українським стандартам та наявність дозволів Державної фітосанітарної служби означатиме дозвіл експортувати до ЄС, і навпаки. Однак, сьогодні аби мати змогу експортувати, **необхідно мати дозволи ЄС** за кожною з товарних позицій. Наразі Україна має дозволи на експорт **курятини, риби, яєць та яєчних продуктів і взагалі не потребує дозволів на експорт продуктів рослинного походження** (тобто українському виробнику не потрібні додаткові документи, окрім український сертифікатів якості та супроводжуючих документів). Розпочата робота по такій продукції як свинина, яловичина, молочні вироби. **Водночас**, кожен український виробник може отримати персональний дозвіл на експорту своєї продукції до ЄС. Спрощена схема отримання дозволу на експорт продукції тваринного походження (для підприємства): http://bit.ly/sxema_leg, http://bit.ly/sxema_etapy.

Подальша співпраця в рамках Угоди передбачає підвищення стандартів, а отже **модернізацію виробництв для усіх компаній, які прагнуть працювати на українському ринку в майбутньому в нових умовах**. Саме тому, виробникам **не варто чекати** на ухвалення відповідних рішень владою, а **розпочинати курс на модернізацію** вже сьогодні.

Заходи контролю

В рамках Угоди Україна та Європейський союз домовились уніфікувати систему контролю при ввезенні та вивезенні продуктів харчування.

Зокрема, у Додатках 10 і 11 до Угоди http://bit.ly/Anex_10, http://bit.ly/Anex_11 вказано принципи та конкретну частоту перевірок, які можуть застосовуватися до різних видів харчової продукції. Це ж стосується стандартних санітарних та фітосанітарних за-

ходів контролю, до яких мають бути готові як українські, так і європейські виробники.

Перелік товарних груп, до яких вони застосовуються, виписано в Додатку IV-A до Угоди http://bit.ly/Ugoda_SFZ.

Нові можливості! Фахівці визначили **десять перспективних товарних позицій експорту продовольства з України в ЄС**, за якими поки що не здійснюється торгівля, але які є потенційно прибутковими для малого та середнього бізнесу в Україні. Сукупний потенціал цих ринків на найближчі роки, за даними науковців, становить близько **2 млрд. євро**.

За аналогічним принципом відібрано і найбільш ризикові для українських виробників товарні групи, умови імпорту з ЄС щодо яких суттєво поліпшились і які раніше не постачалися в Україну з Європи. Потенціал цих ринків – близько **0,7 млрд. євро**.

Детальніше із дослідженням, зокрема, кодами товарних груп ризикованих та перспективних товарів, можна ознайомитись тут <http://bit.ly/AgroDialog>

ПЕРЕЛІК ПРОДУКТІВ, УМОВИ ПОСТАВОК ЯКИХ СУТТЄВО ЛІБЕРАЛІЗОВАНІ УГОДОЮ

з УКРАЇНИ – у ЄС	Потенційна сума поставок, млн євро
Кукурудзяне борошно	456
Підсолонжена чи модифікована сироватка	159
Заморожене м'ясо свиней	150
Молоко і вершки	114
Шматки м'яса та великої рогатої худоби з кісткою	98
Сироватка	54
Висушені яєчні жовтки	51
Свіжий (недозрілий або необроблений) сир, в тому числі сирна сироватка або закваска	38
Сардини, кільки, сардинели або шпроти	34

з ЄС – в УКРАЇНУ	Потенційна сума поставок, млн євро
Риба сушена, солена, не копчена	17
Арахіс, не смажений	6
Заморожені язика великої рогатої худоби	6
Насіння кунжуту	4
Патока, отримана в результаті вилучення або рафінування цукру	3
Подрібнений рис	2
Відходи пивоваріння	1
Свіже або охолоджене м'ясо великої рогатої худоби без кісток	1
Концентроване молоко і вершки без додавання цукру	0,3

Джерело:

«Українсько-німецький агрополітичний діалог»

Нові можливості для легкої промисловості на ринку ЄС

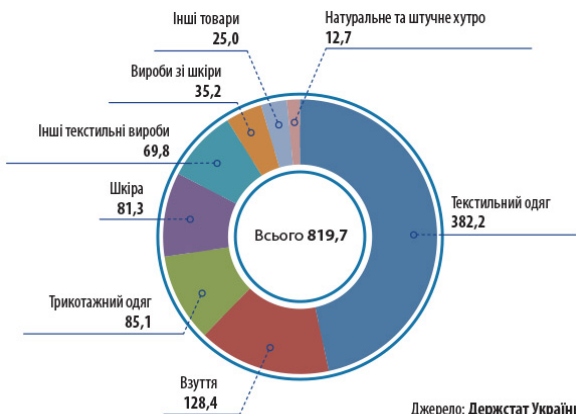
Місце України на ринку легкої промисловості ЄС

Обсяг українського експорту продукції легкої промисловості в **2013** році становив **\$1,16 млрд.**, із яких 70,7% припало на країни Європейського Союзу. Вони купили української продукції на **\$0,82 млрд.**

Проте присутність української продукції на європейському ринку поки що складно назвати суттєвою. За оцінками **позаминулого року**, продукція **українського текстильного виробництва та товарів зі шкіри** становила лише **0,43% від усього імпорту одягу в ЄС.**

Це добре! Із одного боку, для України ЄС є **важливим торговельним партнером**, а з іншого – **Україна має значний потенціал** для збільшення своєї частки на ринку ЄС. Це полегшує як розширення бізнесу компаній, які присутні на ринку ЄС, так і вихід нових експортерів.

СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ ОДЯГУ, ВЗУТТЯ ТА ВИРОБІВ ЗІ ШКІРИ ТА ХУТРА
З УКРАЇНИ В ЄС У 2013 РОЦІ, \$ МЛН



Що дасть цьому сегменту ринку угода про асоціацію України з ЄС?

Середня ставка ввізного мита в ЄС для одягу, хутра та виробів із хутра становить 9,2% від митної вартості товару. Уже в перший рік дії Угоди про асоціацію ставка зменшується для України до 0%. Аналогічна ставка для виробів зі шкіри – 6,7%. Уже через рік ставка впаде до рівня, нижчого ніж 4%, зменшуючись кожного наступного року приблизно на 1 п.п. До нуля ставка впаде за 5 років.

Це добре! За експертними оцінками, від 65% до 90% експорту одягу та взуття з України до ЄС у минулі роки здійснювалося за схемами толінгу – переробки давальницької сировини, коли підприємство продавало не готову продукцію до ЄС, а послугу з її виготовлення. Обнуління мит дозволить збільшити оплату цих послуг і поліпшить умови для експорту української продукції.

Зверніть увагу! Аналогічні мита на європейську продукцію в Україні також будуть зменшені до нуля за 5 років, що призведе до поступового зростання конкуренції на внутрішньому ринку – підприємства матимуть час на адаптацію виробництва під вищі стандарти якості.

Оперативні зміни

12 вересня 2014 року ЄС вирішив відтермінувати попереднє застосування Угоди про асоціацію та ЗВТ, однак очікується, що дія режиму автономних торговельних преференцій буде подовжена до 31 грудня 2015 року (або до повного набуття чинності Угоди про асоціацію та ЗВТ, якщо це відбудеться раніше). Режим передбачає повне скасування мит на український одяг і взуття з 23 квітня поточного року. Таким чином, до кінця 2015 року продукція української легкої промисловості експортується до ЄС без сплати мит, тоді як європейські виробники при постачанні товару в Україну

сплачують цей податок. Після набуття чинності Угоди про асоціацію та ЗВТ почнеться зниження мит на імпорту в Україну з ЄС.

Які додаткові переваги надає Угода про асоціацію України з ЄС?

Угода про асоціацію передбачає **зменшення до нуля** митних зборів на **імпорту сировину, устаткування та запчастини** до нього, що використовуються в текстильній промисловості України. Тому зниження вартості цих складових призведе до зменшення вартості й готової продукції.

Як використати потенційні можливості ранку ЄС?

1. Провести аналіз європейського ринку одягу та взуття

ЄС створив інформаційні портали та бази даних, які надають інформацію експортерам. Щоб вільно користуватися цими даними, підприємцю потрібно добре володіти англійською мовою.

Зверніть увагу! Сайт Euromonitor International **www.euromonitor.com/industries** допоможе **дослідити ринки одягу та взуття** будь-якої країни Європи. За \$900 український підприємець отримає інформацію щодо основних тенденцій і конкурентного середовища обраної країни за останні п'ять років (2009–2014 рр.), дізнається обсяг ринку, наявний асортимент, прогнози на період до 2018 року.

Проте! На першому етапі **можна безкоштовно ознайомитися** зі звітами Європейської комісії

www.ec.europa.eu/enterprise/sectors, а вже потім купувати комерційні дослідження. **Пошук на сайті Єврокомісії** проводимо за словами **«apparel» (одяг) і «footwear» (взуття)**. Це допоможе відслідковувати нормативно-правові зміни в регулюванні цих секторів економіки ЄС.

2. Визначити, що й куди експортувати

Створений Єврокомісією сайт «ExportHelpdesk» дозволяє дізнатися, у **яких обсягах (вартість і вага)** конкретні групи товарів постачалися до окремих країн ЄС із будь-якої країни світу в будь-який із останніх одинадцяти років **<http://goo.gl/z315ib>**

Зверніть увагу! Це дозволяє дізнатися, наскільки значний попит був на конкретний вид одягу та взуття на ринку обраної експортером країни та які інші країни-експортери постачали в минулі роки цей товар, тобто **хто зараз є вашими потенційними конкурентами за умов збільшення експорту товарів до ЄС.**

3. Дізнатись умови ввезення української продукції в ЄС

Сайт «ExportHelpdesk» дозволяє **за митним кодом продукції визначити умови її ввезення на територію ЄС:** від ставок мита та ПДВ, ставки якого відрізняються в різних країнах ЄС, до особливих вимог до продукції, серед яких: маркування текстилю, контроль якості матеріалів, обмеження використання окремих хімічних речовин у текстильних і шкіряних виробках. Інформація на веб-сайті розміщена російською й англійською мовами.

Які перші кроки українські виробники повинні зробити для виходу на ринок ЄС:

1. Отримати сертифікат походження української продукції

Український експортер має отримати сертифікат походження товару **EUR.1**, який наразі видає **Торгово-промислова палата України** **www.ucci.org.ua/ua/servorig.html**. Цей сертифікат буде підтверджувати виробництво товару в Україні, а отже, – **право на безмитний ввіз до ЄС.**

Зверніть увагу! Цей сертифікат зараз використовується в рамках автономного преференційного торговельного режиму.

2. Пройти маркування товару позначенням «СЕ»

Маркування «СЕ» означає, що товар **відповідає вимогам безпеки ЄС**, здоров'я і вимогам охорони навколишнього середовища. Єврокомісія надає економічним операторам і споживачам **детальну інформацію** про те, як зробити маркування «СЕ» на продукції [**www.ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/cemarking/index_en.htm**](http://www.ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/cemarking/index_en.htm)

Це добре! Сайт Єврокомісії містить вичерпну інформацію для виробників, експортерів, імпортерів і споживачів стосовно процесу отримання маркування СЕ на українську продукцію.

Зверніть увагу! Наявність СЕ-маркування на продукції означає, що вона **пройшла** процедуру оцінки відповідності (виробник володіє технічною документацією, яка підтверджує відповідність товару стандартам і директивам ЄС).

Проте! Пам'ятайте, що СЕ-маркування не є ні торговельною маркою, ні знаком якості, ні позначенням країни-походження.

3. Ознайомитись із вимогами до продукції та умовами її реалізації

Експортерам варто ознайомитися не тільки із законодавством ЄС, що регулює експортно-імпортні операції, але й з **актами**, які регламентують **захист прав споживачів і навколишнього середовища**.

Зверніть увагу! Інформаційну консультацію можуть надати торгово-промислові палати як в Україні, так і в країнах ЄС, різноманітні асоціації в ЄС, що об'єднують виробників і рітейлерів одягу та взуття.

Корисні посилання:

Euromonitor International – світовий лідер досліджень споживчих ринків: **www.euromonitor.com**

Сайт Європейської комісії містить інформацію стосовно стану окремих ринків країн ЄС, регулювання торгівлі в ЄС, стандартів якості та безпеки продукції: **www.ec.europa.eu**

ExportHelpdesk – проект Єврокомісії зі створення бази даних та інформації щодо зовнішньоекономічної діяльності країн ЄС (від ставок мит до обсягів угод із товарами):

www.exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm

Торгово-промислові палати України
www.ucci.org.ua та **країн ЄС**
www.eurochambres.eu намагаються полегшити доступ резидентів і нерезидентів до ринків країн України та ЄС.

Умови видачі сертифікатів про походження товарів і послуг, які надають експерти ТПП України (перелік документів, шаблон заяви й умови оплати послуги): **www.ucci.org.ua/ua/servorig.html**

Додатково проконсультуватися можна в департаменті експертиз і сертифікації походження товарів ТПП.

Угода про Асоціацію з ЄС та ІТ- бізнес

Вплив Угоди на розвиток інформаційно-комунікаційних технологій в Україні в цілому та ІТ- бізнесу зокрема стосується здебільшого сфери законодавчого регулювання прав як постачальників, так і споживачів ІТ- послуг. Ключовим тут є питання захисту прав інтелектуальної власності як на вироблений в Україні продукт, так і на використовуваний українськими споживачами. Угода відтворює ключові позиції Директиви 2000/31/ЄС, що регулює цей ринок у Європі.

Посилення захисту прав інтелектуальної власності означатиме для бізнесу підвищення захисту інвестицій у нові технології й інноваційні продукти. У разі впровадження дієвих заходів контролю з боку правоохоронних органів і судової системи це в цілому покращить інвестиційну привабливість країни. Проте посилений захист авторських прав означатиме підвищення витрат на купівлю товарів і послуг, які містять інтелектуальну складову. Передусім, як очікується, більш пильною може стати увага європейських споживачів до використання українським бізнесом ліцензійного програмного забезпечення як при наданні ІТ- послуг, так і при виробництві товарів кінцевого споживання.

Важливо! Згідно з Угодою охорону авторським правам на комп'ютерні програми надано в такому самому обсязі, як і літературним творам. Із цією метою термін «комп'ютерні програми» містить попередні дослідні матеріали. Охорона надається математичному виразу комп'ютерної програми будь-якої форми. Ідеї та принципи, на яких ґрунтується будь-який елемент комп'ютерної програми, зокрема ті, на яких ґрунтується її інтерфейс, не охороняються авторським правом.

Важливі цифри:



\$2 млрд

*обсяг ринку
аутсорсингових
послуг в Україні*



\$1 млрд

*орієнтовна вартість
українських
IT-стартапів*



> 60 тисяч

*інженерів задіяно
в роботі аутсорсингових
компаній та
дослідницьких центрів*



25–40%

*щорічно становлять
темпи зростання
ринку IT-послуг*

Розмежування відповідальності посередника та власника контенту

Ці норми мають бути впроваджені протягом 18 місяців із дня набуття чинності Угоди:

- Якщо під час передачі / зберігання даних порушено авторські права, провайдер не несе за це відповідальність тоді, коли його функція обмежується лише технічними супроводом. При цьому посередник не ініціює

передачу; не обирає одержувача передачі; не обирає та не модифікує інформацію, що міститься в передачі.

- Подібні правила застосовуються і при «кешуванні» інформації, під час якого треті сторони можуть порушувати авторські права.

- Провайдер звільняється від відповідальності, якщо не знає про протиправні дії, а також оперативно вживає заходів закриття / зняття інформації в разі виявлення таких порушень.

- Розмежування відповідальності не виключає право суду чи органу влади вимагати від провайдера припинити порушення авторських прав.

- Провайдер не повинен ані здійснювати моніторинг інформації, яку він передає чи зберігає, ані шукати факти порушень. Натомість він може бути зобов'язаний передавати всю інформацію про виявлені незаконні дії та порушників компетентним органам.

Доступ ІТ- компаній до фінансування науки

ІТ- бізнес із України матиме більші шанси отримати **доступ до програм, що фінансують науку**. А надалі — тісніше інтегруватися в європейські виробничі процеси і стати хабом для Research & Development центрів ІТ- компаній із усієї Європи. Наукова співпраця прямо передбачена текстом Угоди. Зокрема, ідеться про просування спільних проектів для досліджень у галузі ІКТ у Рамковій програмі Європейської спільноти наукових досліджень і технологічного розвитку.

Розширення можливості ринку праці для аутсорсерів

Зарплати на ІТ- ринку, як очікується, зростатимуть, оскільки європейські компанії мають дефіцит гарних спеціалістів, особливо середньої ланки. Лібералізація ринку праці в рамках Угоди дасть змогу більш комфортно «переманювати» до себе українських ІТ-шників.

Окремі положення документу, цілком імовірно, сприятимуть консолідації ринку.

Зокрема, ідеться про закріплення за роботодавцями прав на комп'ютерні програми, створені в процесі трудових відносин із найманим працівником (нині в Україні це суміжні права роботодавців і найманих фахівців). Це дасть поштовх збільшенню кількості формалізованих компаній, а отже, — детінізації ринку ІТ- послуг.

Важливо! Угода не спрощує виїзд на роботу в Євросоюз. Натомість Євросоюз заохочує створення українських підприємств у Європі, а також надання послуг українськими компаніями європейцям.

Особливості надання професійних послуг

Як і низка інших професійних послуг, що надаються незалежними фахівцями, комп'ютерні послуги та пов'язані з ними інші сервісні послуги українських спеціалістів у ЄС можуть надаватися шляхом тимчасового прийому такого фахівця на роботу або через самозайнятих спеціалістів на термін до 12 місяців. При цьому такі фахівці повинні:

- У разі найму на роботу мати досвід роботи в галузі щонайменше 3 роки та досвід роботи в компанії (юридична особа) щонайменше 1 рік; у разі влаштування як самозайнята особа професійний досвід має становити не менше 6 років.

- Мати диплом про вищу освіту за фахом.
- Не отримувати винагороду від будь-кого на території приймаючої сторони, окрім компанії, що їх винаймає.

- Перебувати на території ЄС не більше 6 місяців протягом 12-місячного терміну або строку дії контракту, а у випадку з Люксембургом — 25 тижнів.

Аналогічні правила застосовуються й до європейських фахівців, що прибудуть з ЄС.

Переваги для кінцевих споживачів і бізнесу

Для кінцевого споживача послуги телекомунікаційних та ІТ- компаній мають ставати все більш доступними за рахунок збільшення конкуренції та приходу на ринок інноваційних і технологічно розвинених європейських операторів. Угода також має стимулювати розвиток комунікаційної інфраструктури, зокрема **відкриття можливості для впровадження в Україні 3-го та 4-го поколінь мобільного зв'язку**, а також підвищення рівня безпеки передачі даних. Це дозволить значно поліпшити якість і пришвидшити передачу інформації, відкрити нові можливості, зокрема, розширити спектр послуг для найширших верств споживачів. Крім того, суттєво підвищиться якість комунікаційної інфраструктури для е-торгівлі, сфери охорони здоров'я, управління комунальним господарством, публічної адміністрації.

В Угоді немає прямої вказівки на обов'язковість запровадження в Україні дієвого електронного урядування, проте ступінь розвитку ІТ- сектора, якого може сягнути галузь завдяки залученню європейських інвестицій і технологій, дозволить упровадити е-уряд уже найближчим часом. **Це значно поліпшить умови для ведення бізнесу в цілому, а не лише в ІТ- галузі, адже суттєво спростить комунікацію між підприємцями й органами влади.**

Додаткові матеріали:

1. Аналіз впливу Угоди про асоціацію з ЄС на комплексний розвиток електронних сфер урядування, закупівель і комерції та профільні презентації:<http://eb.dep145.org.ua/>

2. Загальний огляд змісту Угоди щодо захисту прав інтелектуальної власності від Інституту економічних досліджень і політичних консультацій:[http://bit.ly/intellectual rights](http://bit.ly/intellectual_rights)

3. Угода про асоціацію (Розділ 6. «Заснування підприємницької діяльності, торгівля послугами та електронна торгівля» та Розділ 9. «Інтелектуальна власність»):[**http://bit.ly/UGODA_Aso**](http://bit.ly/UGODA_Aso)

4. Директива 2000/31/ЄС українською на сайті Верховної Ради:[**http://bit.ly/200031EC**](http://bit.ly/200031EC)

5. Презентація програми «Інноваційна Україна»:
[**http://bit.ly/innovative UA**](http://bit.ly/innovative-UA)

Розширення кордонів для е-комерції

Ключові переваги Угоди для е-комерції

1. Гармонізація умов роботи на українському та європейському ринках

У Європі діяльність з e-commerce регулюється Директивою 2000/31/ЄС. Серед послуг, які регулює цей документ, — інформаційні сервіси (наприклад, Інтернет-газети), онлайн-продаж продуктів і послуг (книги, фінансові, туристичні послуги), професійні послуги (юристи, лікарі, ріелтори), розважальні послуги й основні посередницькі послуги (доступ в Інтернет і передача та хостинг інформації), а також Інтернет-реклама та спонсорство.

Права та рівень захисту онлайн-споживачів, згідно з документом, не поступаються «офлайновому», а вимоги до товарів і послуг — такі ж суворі, як у звичайних магазинах (слід, наприклад, вказувати ціну з податками та витратами на доставку).

В Україні аналогом Директиви 2000/31/ЄС має стати закон «Про електронну комерцію». Нині він перебуває лише на стадії обговорення, тому поки що зарано говорити про його повну гармонізацію з європейськими нормами. Утім, основні норми та положення Директиви прописано в Угоді про асоціацію.

2. Збільшення потенційних ринків збуту в понад 10 разів за рахунок країн Європейського Союзу

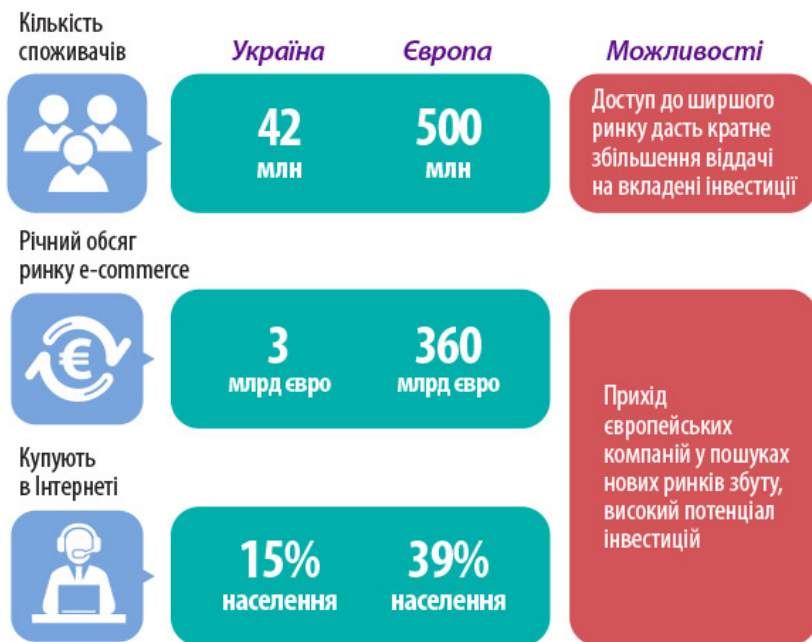
3. Відкриття доступу до державних закупівель ЄС

Більше ніж половина платформ державних закупівель у Євросоюзі проводять електронні торги та приймають електронні заявки. Це суттєво спрощує доступ до закупівель малому та середньому бізнесу. ЄС має намір у найближчі роки довести частку МСБ у держзакупівлях

до 25%. Це хороший шанс для українських компаній вийти на європейські ринки. Цьому також сприятиме визнання українських сертифікатів та електронних підписів у ЄС.

4. Поштовх для розвитку інфраструктури е-комерції

Завдяки гармонізації законодавчого поля в Україні можуть з'явитися міжнародні платіжні системи, такі як PayPal, європейські оператори логістики, системи захисту інформації. Це наблизить українських виробників та е-посередників до європейських споживачів. А з впровадженням повноцінного 3G - зв'язку система надання електронних послуг стане суттєво доступнішою.



Ключові виклики для українських е-підприємців:

1. Доставка товарів до ЄС

Велика відстань і відсутність розгалуженої логістичної мережі і може стати чи не найбільшою перепорою для розвитку е-торгівлі поза межами України. Через невисоку середню вартість власне самого предмету відправлень накладні витрати можуть зробити доставку не конкурентоспроможною.

Важливо! При ввезенні товару до ЄС покупець у пункті отримання товару разом зі стартовою ціною сплачує імпорتنний ПДВ. А в разі, якщо вартість посилки перевищить 150 євро, сплачується додатковий податок, що різниться від країни та типу продукції.

2. Вирішення судових спорів між постачальником і споживачем

У ЄС розгляд таких справ відбувається за законодавством країни, де проживає споживач. Українським компаніям може бути складно захистити свою позицію у європейському суді через високу вартість процесу та незнання законодавства.

3. Специфічні вимоги для е-комерції

Згідно з Директивою 2000/31/ЄС до товарів та послуг, що реалізуються через Інтернет, застосовують спеціальні вимоги. Наприклад, окремий розділ присвячено розсилковій електронній рекламі, що надходить на електронну поштову скриньку споживача без його згоди. Вимоги європейського законодавства передбачають, по-перше, однозначне маркування такої реклами таким чином, щоб полегшити її вловлювання спеціальними фільтрами електронної пошти чи сервера, а по-друге, — ведення розповсюджувачем окремого реєстру відмов споживачів-фізичних осіб, які не бажають отримувати такі повідомлення.

4. Розмежування відповідальності посередника та власника контенту

Ці норми мають бути впроваджені протягом 18 місяців із дня набуття чинності Угоди:

- Якщо під час передачі /зберігання інформації порушено авторські права, провайдер не несе за це відповідальність тоді, коли його функція обмежується лише технічним супроводом.

- Провайдер звільняється від відповідальності, якщо не знає про протиправні дії, а також оперативно вживає заходів закриття/зняття інформації в разі виявлення таких порушень.

- Розмежування відповідальності не позбавляє суд чи орган влади права вимагати від провайдера припинити порушення авторських прав.

- Провайдер не повинен ані здійснювати моніторинг інформації, яку він передає чи зберігає, ані шукати факти порушень. Натомість він може бути зобов'язаний передавати всю інформацію про виявлені незаконні дії та порушників компетентним органам.

Як скористатися перевагами та никнути ризиків?

Для експортерів:

1. Вивчаємо ринок: попит на товар і наявну конкуренцію.

2. Перевіряємо, наскільки товар/послуга є адаптованою до конкретного національного/регіонального ринку.

3. Вивчаємо логістичні можливості та дистрибуцію.

4. Тестуємо інфраструктуру: прийом платежів, захист каналів передачі даних тощо.

5. Консультуємось із партнерами в ЄС, Торговельно-промисловою палатою в Україні про всі документи, необхідні для експорту цього товару до ЄС.

6. Якщо необхідно, отримуємо дозволи та збираємо необхідні супровідні документи як з боку української сторони, так і в ЄС.

Для внутрішніх гравців:

1. Запроваджуємо нові технології. Європейські конкуренти будуть приходити із досвідом роботи на більш вибагливих ринках.

2. Шукаємо партнерів в ЄС. Іде дозволить не лише залучити нові інвестиції, а й отримати нові технології, доступ до загальноєвропейської інфраструктури.

3. Зосереджуємося на товарах і послугах у нішах, недоступних європейським компаніям. Наприклад, постачання продукції українського виробництва.

Додаткові матеріали:

1. Угода про асоціацію: <http://goo.gl/4tPSro>

2. Аналіз впливу Угоди про асоціацію з ЄС на ринок e-commerce: <http://eb.dep145.org.ua/>

3. Загальний огляд змісту Угоди щодо електронної комерції: <http://goo.gl/awjlWw>

4. Поради щодо виходу на іноземні ринки e-торгівлі: <http://goo.gl/E86hVY>

5. Європейська асоціація e-commerce: <http://www.ecommerce-europe.eu/>

Інформаційна довідка щодо можливих бізнес-партнерів у державах – членах ЄС

Застосування з боку ЄС автономних торговельних преференцій та, у подальшому, початок тимчасового застосування положень Угоди про асоціацію щодо поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та ЄС має сприяти значній активізації українського підприємницького середовища у контексті пошуку бізнес - контактів у державах – членах Євросоюзу.

При цьому в українських експортерів виникатимуть питання щодо базової інформації про потенційних контрагентів, їх юридичного статусу, фінансової надійності тощо. Доступну інформацію щодо потенційних бізнес-партнерів можна переглянути на веб - сторінці e-Justice (https://e-ustice.europa.eu/content_business_registers-104-en.do). Через дану електронну адресу забезпечується доступ до національних бізнес реєстрів держав – членів Євросоюзу

(https://ejustice.europa.eu/content_business_registers_in_member_states-106-en.do), а також до єдиного на цей час комерційного Європейського бізнес реєстру (European Business Register – EBR, <http://www.ebr.org/>). Ресурс EBR надає користувачам за принципом "єдиного вікна" доступ до баз даних комерційних реєстрів, що дозволяє отримати офіційну інформацію стосовно більше ніж 20 млн. компаній, у 13 державах – членах ЄС (Австрія, Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Греція, Італія, Латвія, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Іспанія, Швеція), а також у Гібралтарі та Норвегії.

Щодо галузевих агропромислових асоціацій ЄС COCERAL (Європейська Асоціація виробників зернових

та олійних культур, рису, кормів, оливкової олії та масла) – конфедерація національних аграрних бізнес-асоціацій 19 країн-членів ЄС. Структурно COCERAL поділена на 5 тематичних секцій – «ринок та загальна аграрна політика», «безпечність продукції та екологія», «рис», «оливкова олія», «агропостачання». Секретаріат COCERAL знаходиться у Брюсселі. Контактна інформація: Rue du Trône 98, 4th Floor 1050, Brussels, telephone: +3225020808, fax: +322/5026030, e-mail: secretariat@coceral.com. Веб-сайт: <http://www.coceral.com>.

FEDIOL (Європейська федерація виробників рослинної олії та білків) – бізнес-асоціація ЄС, до складу якої входить 35 компаній з 17 країн ЄС, що у сукупності представляють 85% ринку. Секретаріат FEDIOL розташований у Брюсселі. Контактна інформація: Avenue de Tervuren 168 (box 12) - 1st floor B-1150, Brussels. Tel: +3227715330, fax: +3227713817, e-mail: fediol@fediol.eu. Веб-сайт: <http://www.fediol.eu>.

EUCOLAIT (Європейська бізнес-асоціація виробників молока та молокопродуктів) – нараховує 14 членів з числа країн ЄС, охоплює більшу частину ринку молочних продуктів ЄС. EUCOLAIT також включає асоційованих членів – крупних виробників молочної продукції Японії, США та Швейцарії. Контактна інформація: rue Belliard 199, B-1040 Brussels, tel: +3222304448, fax: +32 2 230 40 44, e-mail: info@eucolait.eu. Веб-сайт: <http://www.eucolait.be/home>.

2 CLITRAVI (Центр взаємодії м'ясопереробної промисловості в ЄС) – бізнес-асоціація ЄС, до складу якої входять національні асоціації 28 країн ЄС у галузі переробки м'яса. Контактна інформація: Boulevard Baudouin, 18 bte4, BE-1000, Brussels, tel: +3222035141, fax: +3222033244, e-mail: clitravi@skypro.be. Веб-сайт: <http://www.clitravi.eu>.

ЕЕРА (Європейська асоціація виробників яєць) – нараховує більше 50 компаній з 15 країн-членів ЄС, що спеціалізуються на виробництві столових яєць. Секретаріат асоціації розташовано у м. Брюгге (Бельгія). Контактна інформація: Bilkske 93, 8000 Brugge, tel: +3250440070, fax: +3250440077, email: info@eepa.info. Веб-сайт: <http://www.eepa.info>.

АВЕС (Європейська асоціація виробників та трейдерів птиці) – заснована у 1966 році бізнес-асоціація ЄС, членами якої є 17 національних асоціацій переробників м'яса птиці. Контактна інформація: Rue du Luxembourg 47-51, B-1050, Brussels, tel: +3222381082/83, fax: +3222381084, e-mail: avec@avec-poultry.eu. Веб-сайт: www.avec-poultry.eu. Поряд з іншими потенційними можливостями пошуку інформації про партнерів у державах Євросоюзу, використовувати потенціал відповідних галузевих асоціацій вітчизняних товаровиробників, а також Торговельно-промислової палати України. Зокрема, ТПП України може надати сприяння як у пошуку потенційних партнерів, так і представленні додаткових відомостей про конкретні компанії, у тому числі отримані через торгово-промислові палати держав-членів ЄС, а також інші мережеві організації бізнесу на кшталт Eurochambers або Enterprise Europe Network, що функціонує під егідою Єврокомісії та об'єднує малі та середні підприємства держав-членів ЄС.

Короткий огляд підтримки, що надається ЄС підприємницькій діяльності в Україні

1. East Invest (Проект «Схід Інвест»)

Тривалість: 2010 – 2017 рр.

Бюджет: €14 млн

Виконавець: Консорціум під керівництвом
EUROCHAMBRES

Цільові групи: Малі та середні підприємства (МСП) і організації, що підтримують підприємницьку діяльність

Заходи для МСП: семінари, тренінги, торгові ярмарки, моделі «бізнес-для-бізнесу», навчальні візити, інвестори для МСП, презентаційні тури «Інвестори для МСП»

Заходи для організацій, що підтримують підприємницьку діяльність: твінінг з європейськими організаціями, що підтримують підприємницьку діяльність, аудити, програми обміну, консультаційні послуги, підготовка тренерів і Академії «Схід Інвест»

Більше інформації: <http://bit.ly/1LcvDxo>

2. Фонд МСБ (вікна ЄБРР, KfW і ЄІБ)

Тривалість: 2010 – 2020 рр.

Бюджет: €15.3 млн, € 150 млн інвестицій

Виконавець: ЄБРР, KfW, ЄІБ

Цільові групи: МСП

Заходи/пропозиції для МСП: широке коло фінансових послуг і продуктів для МСП, які збільшують доступність довгострокового фінансування для сектору МСП; кредити, у тому числі в місцевій валюті, інвестиції в акціонерний капітал, гарантії

ЄБРР (Європейський Банк Реконструкції і Розвитку): <http://bit.ly/1yWJUFl>

ЄІБ (Європейський Інвестиційний Банк):

<http://bit.ly/1yWK5Ar>

KfW (Німецький державний банк «Кредити для реконструкцій»): <http://bit.ly/1E5vitU>

3. Програма підтримки малого бізнесу в країнах Східного партнерства

Тривалість: 2010 – 2016 рр.

Бюджет: €15.3 млн

Виконавець: ЄБРР

Цільові групи: МСП

Заходи/пропозиції для МСП: надання доступу до «ноу-хау», потрібних МСП для розвитку та нарощування свого бізнесу через залучення місцевих консультантів для вирішення конкретних бізнес-проблем або через залучення міжнародних радників для впровадження найкращих практики управління на підприємствах, які мають потенціал стати майбутніми лідерами ринку.

Більше інформації: <http://bit.ly/1yWJUFI>

4. Визначення і сприяння інвестиціям в енергоефективність

Тривалість: 2006 – 2018 рр.

Бюджет: €9.5 млн

Виконавець: ЄБРР

Цільові групи: МСП

Заходи/пропозиції для МСП: кредитні лінії в місцевих банках і забезпечення технічного, фінансового, правового та екологічного експертного досвіду бенефіціарам

Більше інформації: <http://bit.ly/1G1X4GV>

5. TAREP (Посилення аудиту та звітності в країнах Східного партнерства)

Тривалість: 2014 – 2017 рр.

Бюджет: €10 млн

Виконавець: Світовий банк

Цільові групи: Підприємства, бухгалтерські й аудиторські організації

Заходи/пропозиції для МСП: послуги з підтримки підприємницької діяльності, підтримка доступу позичальників МСП до фінансування через модернізовану бухгалтерську та фінансові звітність

Більше інформації: <http://bit.ly/17SxWHt>

6. Фонд прямого фінансування ПВЗВТ (Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі)

Тривалість: 2014 – 2024 рр.

Бюджет: 10 млн грантів ЄС, € 70 млн інвестицій

Виконавець: EBRD

Цільові групи: Середні підприємства в Грузії, Молдові та Україні

Заходи/пропозиції для МСП: фінансування капітальних інвестицій від €0,5 млн до €10 млн. Програма є частиною фонду, що підтримує створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі.

Більше інформації: <http://bit.ly/154rzPZ>

7. Європейський фонд для Південно-Східної Європи (EFSE) – Європейський регіон сусідства (ENR)

Тривалість: 2005 р. – не визначено

Бюджет: € 974 млн (підписні зобов'язання від інвесторів)

Виконавці: Розпорядник фонду – Oppenheim Asset Management Services S.à r.l., Люксембург

Радник фонду – Finance in Motion GmbH, Франкфурт-на-Майні, Німеччина

Цільові групи: Мікро- і малі підприємства та приватні домогосподарства з обмеженим доступом до фінансових послуг

Заходи/пропозиції для МСП: кредити для мікро- і малих підприємств, кредити для сільської місцевості (зокрема на сільське господарство, домашню худобу, переробку продуктів сільськогосподарського виробництва), кредити житлового господарства, що надаються через місцеві комерційні банки, макрофінансові та небанківські фінансові установи

[illegible]

Бізнес по-європейськи: на допомогу малому і середньому бізнесу

Упорядники: Кухарчук І.Ю., Батракова Н. Б.

Друк інформаційного посібника «Бізнес по-європейськи: на допомогу малому і середньому бізнесу» здійснено на замовлення департаменту економіки Чернівецької міської ради в межах реалізації Програми розвитку малого і середнього підприємництва у місті Чернівці на 2015-2016 роки, ухваленою рішенням 59 сесії міської ради УІ скликання 25.12.2014 року №1443.

Підписано до друку 05.08.2015 року

Формат 60x84/16. Папір офсетний

Зам. 178. Наклад 200 прим.

Друк: ФОП Глібка О.В.
Тел. (0372) 58-54-54
E-mail: antprint@i.ua

