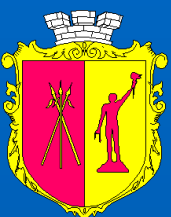




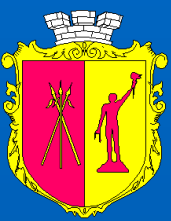
# Угода про асоціацію та зона вільної торгівлі з ЄС: що треба знати і як діяти?

Олег Мирошніченко  
Дніпродзержинськ  
5 грудня 2014 року



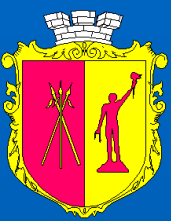
# Зовнішньоторговельні фактори ведення бізнесу

- погіршення торговельного режиму з країнами Митного Союзу (обмежувальні заходи Російської Федерації)
    - ускладнює експорт до Митного союзу, збільшує ризики
  - застосування Європейським Союзом режиму автономних торговельних преференцій щодо України
    - полегшує експорт до ЄС
  - заплановане запровадження Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС (Частина 4 Угоди про асоціацію) з початку 2016 року
    - поступове введення української економіки в європейський регуляторний та конкурентний простір
- => тиск на український бізнес породжує потреби:
- перегляд виробничих зв'язків
  - модернізація виробництва
  - осучаснення моделей ведення бізнесу



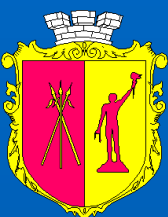
# Що робити?

- Формувати стратегічне бачення змін в бізнес-середовищі України та у її зовнішньоторговельних режимах
- Розбудовувати комунікацію з політичними/владними чинниками, що приймають участь у здійсненні європейських змін у бізнес-середовищі
- Формувати стратегічний план розвитку бізнесу:
  - модернізація виробничих процесів
  - підвищення фахового рівня персоналу
  - стратегія інтернаціоналізації та виходу на міжнародні (європейські) ринки



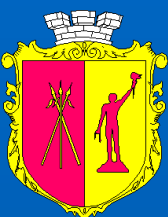
# Зміни в бізнес середовищі

- Головний чинник: зобов'язання України в рамках Угоди про асоціацію з ЄС
- Варто ознайомитись зі структурою Угоди: кожна стаття має назву відповідно до свого змісту
- Угода складається з основної частини (277 сторінок) та багатьох додатків



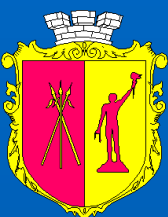
# “Розплутуємо” Угоду про асоціацію

- Розділ IV. ТОРГІВЛЯ І ПИТАННЯ, ПОВ’ЯЗАНІ З ТОРГІВЛЕЮ та Розділ V. ЕКОНОМІЧНЕ ТА ГАЛУЗЕВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО містять посилання на численні додатки, де наведено переліки нормативних актів ЄС, з якими має бути гармонізовано українське законодавство
- Варто визначити і прочитати ті розділи, що можуть стосуватися вашої діяльності
- Додатки, на які посилатимуться “ваші” розділи, міститимуть назви актів та статей законодавства ЄС, до яких має бути приведене українське законодавство



# “Розплутуємо” Угоду про асоціацію

- Ознайомлення з актами законодавства ЄС в українському перекладі:
  - на сайті Міністерства юстиції України перейдіть у розділ «Напрями діяльності» (у правому верхньому куті) => «Адаптація законодавства» => «Загальнодержавна інформаційна мережа з питань європейського права» => Переклади актів *acquis communautaire* на українську мову => Акти *acquis communautaire*, перекладені на українську мову 16.12.2013
- Якщо такого перекладу ще нема, то уточніть у розділі Орієнтовний план перекладів, коли його можна очікувати
- якщо в плані перекладів такого акту немає, то можна звернутись до Міністерства юстиції України з питанням про можливість включення необхідного акту до плану перекладів



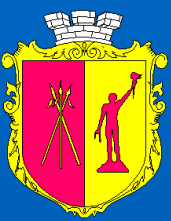
# “Розплутуємо” Угоду про асоціацію

- знаючи номер та назву акта, можна ознайомитися з його ключовими положеннями на ресурсі “Резюме законодавства ЄС”

<http://eur-lex.europa.eu/browse/summaries.html>

- резюме розраховані на загальну та неспеціалізовану аудиторію й покривають 32 предметні області відповідно до сфер діяльності Європейського Союзу
- резюме написані англійською мовою. Тому, в разі потреби, скористайтесь автоматичним перекладом Гугл



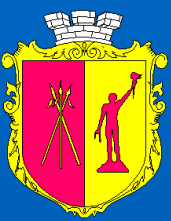


# Інституційні елементи європейської інтеграції в Україні

## Органи Асоціації:

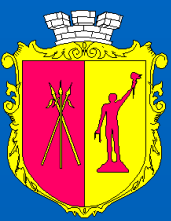
- **Рада асоціації** (засідання на рівні міністрів України та країн ЄС щонайменше раз на рік). Склад міністрів - в залежності від питання, що розглядатиметься. РА приймає стратегічні рішення, обов'язкові для сторін (практично - урядові рішення).
- Рада асоціації може актуалізувати або вносити поправки до Додатків до цієї Угоди, враховуючи розвиток права ЄС і застосовних стандартів
- **Комітет асоціації** надає допомогу Раді асоціації під час виконання нею своїх обов'язків і складається з представників Сторін, головним чином, на рівні вищих посадових осіб (заступники міністрів з питань ЄІ визначені в кожному ЦОВВ, засідання щонайменше раз на рік). Комітет може мати делеговані Радою асоціації повноваження у випадку чого його рішення будуть обов'язковими для сторін.





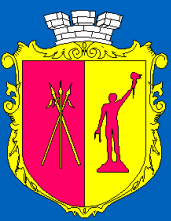
# Інституційні елементи європейської інтеграції в Україні

- Комітету асоціації надають допомогу підкомітети
- Парламентський комітет асоціації є форумом для членів Верховної Ради України і Європейського Парламенту для проведення засідань та обміну думками. Він складається з членів Верховної Ради України, з однієї сторони, та членів Європейського Парламенту - з іншої



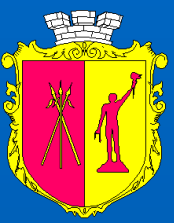
# Інституційні елементи європейської інтеграції в Україні

- Координація виконання Угоди про асоціацію покладається на КМУ, але “мозком” цього процесу є Урядовий офіс з питань європейської інтеграції (в Секретаріаті КМУ, тел. 256 67 28)
- Планування процесу імплементації започатковано розпорядженням КМУ №847-р
- Розпорядження затверджує план заходів, що “розбиває” Угоду про асоціацію на великий масив завдань практично постатейно
- Для кожного завдання визначено: строк виконання, відповідального і партнерів з боку ЄС



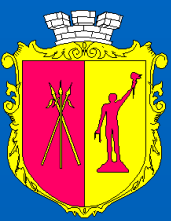
# Інституційні елементи європейської інтеграції в Україні

- Розпорядження визначає, що центральні та місцеві органи влади мають:
  - забезпечити виконання плану (за рахунок бюджетних призначень, міжнародної допомоги та інших джерел)
  - подати КМУ до 1 листопада 2014 року плани імплементації законодавства ЄС, передбачені планом заходів
  - забезпечити щоквартальне звітування про виконання планів для проведення Урядовим офісом з питань європейської інтеграції моніторингу ефективності виконання та підготовки пропозицій (в т.ч. щодо внесення змін у плани)



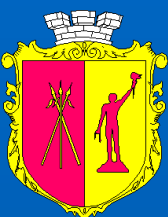
# Де шукати плани імплементації Угоди?

- Розділ “Європейська інтеграція” на сайті КМУ:  
[kmu.gov.ua](http://kmu.gov.ua) => “Діяльність уряду” => “Європейська інтеграція”.
- У цьому розділі планується викласти плани імплементації усіх міністерств.
- Плани імплементації є важливим джерелом інформації щодо того, що, коли і хто буде робити у системі органів влади задля імплементації Угоди про асоціацію.



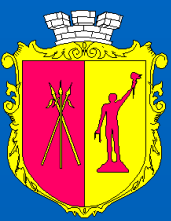
# Чим уряд може допомогти?

- Інститут Торгового представника в Україні (П'ятницький В.Т.) встановлено Положенням КМУ №550 від 16 жовтня 2014 р.
- Торговий представник забезпечує просування економічних інтересів України на європейському та світовому ринку, здійснює у межах своїх повноважень координації діяльності торгових представництв у складі закордонних дипломатичних установ України
- до завдять ТП належить: аналіз стану міжнародної торгівлі, використання інструментів захисту ринку, розвиток економічного співробітництва з країнами та регіонами, питання СОТ, імплементація торговельно-економічних положень УА, **організація інформаційного обміну в рамках виконання УА** тощо.



# Чим уряд може допомогти?

- **Відділ обробки запитів, нотифікацій та інформаційного забезпечення СОТ** діє у структурі Міністерства економічного розвитку та торгівлі в складі Департаменту співробітництва з СОТ та з питань торговельного захисту
- Український бізнес може користуватися можливостями Відділу з метою:
  - отримання текстів чинних документів чи проектів, які нотифіковано;
  - отримання перекладу проектів документів чи їхнього стислого змісту (англійською, французькою чи іспанською мовами);
  - запити щодо технічних вимог до певного товару (групи товарів);



# Чим уряд може допомогти?

- Для отримання інформації, важливо чітко формулювати свої письмові чи усні запитання.
- Ваші питання можна ставити як електронною поштою, так і телефоном:

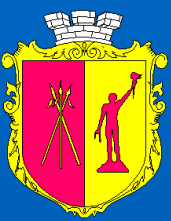
Тел./факс: (044) 596-68-39, тел. (044) 521-13-50

E-mail: [ep@me.gov.ua](mailto:ep@me.gov.ua)

Оніщук Олександра Володимирівна

Безроденко Наталія Вікторівна



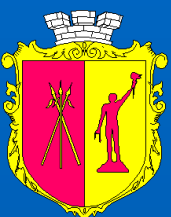


# Чим уряд може допомогти?

Представництво України при Європейському Союзі

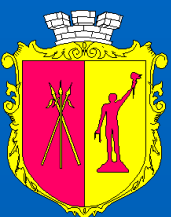
<http://ukraine-eu.mfa.gov.ua> => “Центр підтримки експортерів”

- Представництво пропонує українським підприємствам:
  - налагоджені зв'язки з бізнес-асоціаціями ЄС (у т.ч. галузевими)
  - організацію зустрічей у форматі «business to business»
  - поширення комерційних пропозицій українських підприємств
  - пошук зацікавлених контрагентів
  - отримання консультативної допомоги у сфері технічного регулювання (санітарних та фітосанітарних вимог)
  - сприяння у вирішенні проблемних питань тощо
- Контактна особа: Євген Пікалов



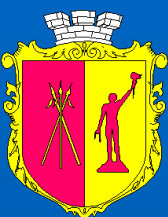
# Можливості отримання допомоги від європейських організацій

- Програма Європейського Союзу з підтримки малого та середнього бізнесу в Україні (150 млн. євро., очікуваний початок - 2015 рік). Адмініструватиме програму Представництво ЄС в Україні
  - завдання Програми: допомога для адаптації малого та середнього бізнесу до умов зони вільної торгівлі Україна - ЄС
  - Контактна особа в Представництві ЄС: Борис Філіпов



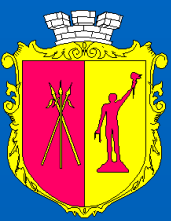
# Можливості отримання допомоги від європейських організацій

- **Європейський інвестиційний банк:** кредитні лінії для великих проектів та МСП (через банки-посередники - Ощадбанк, Укрексімбанк та УніКредит банк)
- проекти ЄІБ, які планується фінансувати, можна переглянути на [відповідній сторінці сайту](#)
- портфелі підписаних проектів по країнах можна переглянути [тут](#)



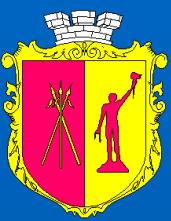
# Можливості отримання допомоги від європейських організацій

- Група підтримки малого бізнесу Європейського банку реконструкції та розвитку  
<https://www.facebook.com/ebrdbasukraine>
- допомагає підприємствам у вирішенні конкретних бізнес-завдань шляхом залучення місцевих консультантів або міжнародних експертів для впровадження передового управлінського досвіду
- ГПМБ має дві основні складові:
  - **Програма ділових консультаційних послуг (BAS)** для підтримки короткострокових проектів шляхом визначення послуг місцевих бізнес-консультантів, які можуть допомогти підприємствам у досягненні конкретних цілей.
  - **Програма розвитку підприємств (EGP)** для сприяння глибоким управлінським та структурним змінам у компаніях шляхом залучення досвідчених міжнародних галузевих експертів.



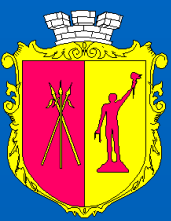
# Експортна стратегія, як складова стратегії розвитку бізнесу

- З чого почати?
- оцінка експортного потенціалу компанії:
  - Чого плануєте досягти від експорту?
  - Чи узгоджується експорт з іншими цілями компанії?
  - Які вимоги накладе експорт на ключові ресурси, управлінську ланку та співробітників, виробничі потужності та фінансування вашої компанії та наскільки добре такі вимоги будуть виконуватись?
  - Чи очікувані вигоди варті витрат? Чи ресурси компанії будуть використовуватись кращим чином для розвитку нового бізнесу всередині країни?



# Експортна стратегія, як складова стратегії розвитку бізнесу

- оцінка експортного потенціалу товару
  - Сильні сторони товару
  - Модифікації
  - Необхідний тренінг
  - Післяпродажне обслуговування
  - Особливість (унікальність) товару

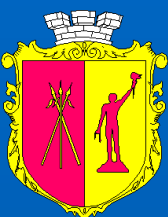


# Розробка експортного плану

- Для чого?
  - вихід на зовнішні ринки може бути довготривалим процесом, а отримання прибутку на ньому ще довшим. Експортний план дасть чітке розуміння ваших довготермінових експортних цілей та допоможе менеджменту згуртуватися навколо них
  - формулювання експортного бачення, базованого на добрій поінформованості та належній оцінці збільшує шанси на те, що буде обрано найкращі опції, що ресурси будуть використані ефективно і що зусилля приведуть до успіху

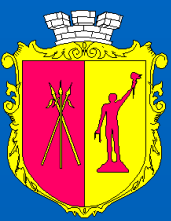
Експортний план має включити конкретні цілі, визначити часовий розклад для їх досягнення і етапи роботи, щоб можна було вимірювати ступінь успіху та мотивувати персонал.





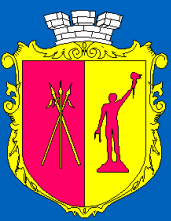
# В ході розробки експортного плану треба відповісти на такі питання

1. Які товари обираються для експорту, які модифікації необхідно зробити для їх адаптації до іноземних ринків?
2. Які країни є цільовими для розвитку продажів?
3. Яким є базовий портрет споживача в кожній країні і які маркетингові та дистриб'юторські канали мають використовуватись для того, щоб дістатись до споживачів?
4. Які особливі виклики стосуються окремих ринків (наприклад, конкуренція, культурні відмінності, контроль імпорту) і яка стратегія буде використовуватись, щоб відповісти на такі виклики?
5. Як буде визначатись експортна ціна Вашого товару?
6. Які особливі операційні кроки мають бути вжиті і коли?
7. Яким буде часовий проміжок для виконання кожного елементу плану?
8. Який персонал і ресурси компанії будуть пов'язані з експортом?
9. Якою буде вартість по часу та по грошах по кожному елементу?
10. Як будуть оцінюватись і використовуватись результати діяльності для внесення змін до плану?



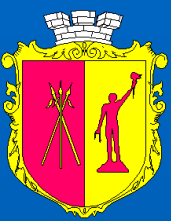
# Дослідження ринку

- Дослідження ринку - фундаментальна передумова для розробки експортної стратегії
- Первинне і вторинне дослідження ринку
- Вторинне дослідження ринку:
  - аналіз статистичної інформації (торгова та інша статистика), але за умови:
    - надійність та висока якість даних
    - охоплення значного часового проміжку
  - вивчення ділових оглядів, преси та інших вторинних джерел
  - нижча вартість у порівнянні з перв. досл. ринку
- У випадку непрямого експорту (через посередника) вторинне дослідження може бути достатнім



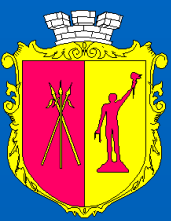
# Дослідження ринку

- На першому етапі вторинного дослідження ринку “просіюють” регіони та країни і відбирають кілька країн
- На другому етапі оцінюють цільові (відібрані) ринки: тенденції по товару; конкуренцію; ринкові фактори; існуючі тарифні та нетарифні бар’єри; можливі стимули та/або урядові програми, що спрямовані на підтримку експорту
- На третьому етапі приймається рішення щодо того, до яких саме країн варто експортувати



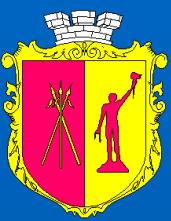
# Прямий та непрямий експорт

- прямі продажі - виробник має справу напряду з іноземним покупцем.
- непрямі продажі - експортний посередник бере на себе відповідальність за:
  - знаходження закордонного покупця
  - відправку товарів
  - отримання оплати.



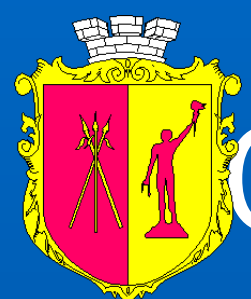
# Прямий та непрямий експорт

- Контакт та оцінка посередника
  - визначити кілька потенційних посередників або дистриб'юторів на обраному ринку
  - написати або надіслати на пряму електронного листа або факс кожному потенційному посереднику
  - надати повну інформацію про свою історію, ресурси, персонал, товарні лінійки, попередню експортну діяльність (якщо така мала місце), та про інші необхідні питання
  - можете подумати про запрошення іноземного посередника відвідати вас із метою ознайомлення з діяльністю вашої компанії
- Дослідження потенційного посередника
- Укладання контракту з посередником



# З'ясування вимог для маркування товару знаком відповідності СЕ

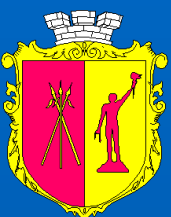
- маркування СЕ є показником відповідності до законодавства ЄС щодо безпеки продукції та дозволяє вільний обіг такої продукції на європейському ринку
- позначка СЕ означає, що товар було оцінено перед випуском на ринок і він задовольняє законодавчим вимогам ЄС щодо безпеки, і може продаватись там (тобто не йдеться про те, ДЕ було вироблено товар)
- База Маркування СЕ для професіоналів (англ.) - вимоги до виробників



# Служба підтримки експорту Export Helpdesk: з'ясування умов експорту

- <http://exporthelp.europa.eu>
- **Export Helpdesk** є електронною базою даних (англ., фр., ісп. та порт. мови) з детальною інформацією про:
  - імпортні тарифи ЄС
  - вимоги до товарів
  - преференційні угоди
  - квоти та торгова статистика.
- Для пошуку інформації щодо конкретного товару **перейдіть за посиланням My export** до пошукової форми і введіть до неї код митної класифікації вашого товару.

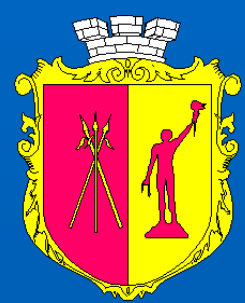




# Інструменти пошуку іноземних партнерів

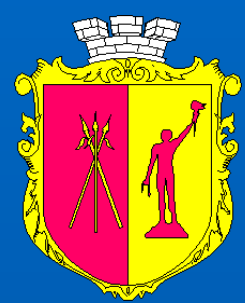
- Портал інтернаціоналізації МСП Європейського Союзу <https://webgate.ec.europa.eu/smeip/>
- пошук партнерів та просування власної компанії <http://www.europages.com.ru>
- Ролик щодо пошуку в системі Europages

Розглянемо для прикладу компанію з Херсона, яка розмістила свій профіль на цьому сервісі.



# Отримання практичної інформації про Європейський Союз через службу Europe Direct

- Контактний центр *Європа напряду* (Europe Direct) надає практичну інформацію з надзвичайно широкого кола питань про Європейський Союз.
- У 2013 році біля 15% запитів до *Європа напряду* склали такі питання, як митниця та оподаткування, внутрішній ринок та послуги, екологія, економічні та монетарні питання, конкуренція, розширення ЄС, зовнішня торгівля, регіональна політика, сільське господарство та розвиток сільських територій, інформаційне суспільство та медіа, дослідження та інновації, культура, рибне господарство та морські справи.
- Консультації служби *Європа напряду* є безкоштовними.
- Запити від громадян з-поза ЄС складають до 10% від загального обсягу звернень.
- Тому у випадку специфічних питань про ринок ЄС, про окремі вимоги законодавства ЄС, пошук посередників тощо українським МСП однозначно варто звертатися до цієї служби.



# Як поставити питання до Європа напряду?



- Надішліть запит через відповідну форму електронного листа, використовуючи одну з 24 офіційних мов Європейського Союзу (не українську і не російську) [тут](#).
- Необхідно заповнити всі обов'язкові поля.
- У полі «Країна проживання» (“Country of residence”) оберіть «Інші європейські країни» (“Other European countries”).
- У полі «громадянство» (Nationality) оберіть «Інше» (Other).
- Зазвичай, ви можете розраховувати на отримання відповіді протягом трьох робочих днів, хоча більш складні запити можуть потребувати більше часу для опрацювання.