



Олег Мирошніченко

**БАЗОВИЙ ПОСІБНИК
З ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ
ТА ВИХОДУ НА РИНКИ
ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**



УДК 339.564.057.7
ББК 65.9(4Укр)428
Б17

**Базовий посібник з інтернаціоналізації бізнесу і виходу на ринки
Європейського Союзу. 2014.- 180с.**

ISBN: 978-966-2717-07-5

**Базовий посібник з інтернаціоналізації бізнесу і виходу на ринки
Європейського Союзу.**

Цей Посібник призначений для підприємців малого та середнього бізнесу, що починають експортувати або лише розглядають таку можливість. В ньому викладено базові алгоритми та інструменти експорту, міжнародні практики ведення експортної діяльності та наведено багато практичних порад. Посібник також містить опис можливостей отримання допомоги від інституцій України та ЄС, а також інформаційних ресурсів, що допоможуть у процесі виведення українських товарів на європейські та міжнародні ринки.

УДК 339.564.057.7
ББК 65.9(4Укр)428
Б17

Автор:

Олег Мирошніченко

Літредактор:

Аліна Пастухова

Верстка та дизайн:

ФОП "Клименко"

ISBN: 978-966-2717-07-5

Посібник видано за підтримки Європейської програмної ініціативи
Міжнародного фонду «Відродження».



Позиція Міжнародного фонду «Відродження» може не співпадати
з думкою автора.

ЗМІСТ

ВСТУП	9
ПОДЯКА АВТОРА	12
СПИСОК СКОРОЧЕНЬ	13
ЧАСТИНА 1. БАЗОВИЙ ГІД З ЕКСПОРТУ	17
1.1. ОЦІНКА ГОТОВНОСТІ ДО ЕКСПОРТУ ВАШОЇ КОМПАНІЇ	17
1.2. РОЗРОБКА ЕКСПОРТНОГО ПЛАНУ	19
1.3. ПОПЕРЕДНІЙ ВІДБІР ЗАКОРДОННИХ РИНКІВ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ	21
1.4. ПІДХОДИ ДО ЕКСПОРТУ	24
1.5. ПІДГОТОВКА ТОВАРУ ДО ЕКСПОРТУ	36
1.6. ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ОНЛАЙН: ЕЛЕКТРОННІ ІНСТРУМЕНТИ ЕКСПОРТУ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ	39
1.7. ВІДПРАВКА ТОВАРУ	47
1.8. ЦІНОУТВОРЕННЯ, ЦІНА ТА УМОВИ ПРОДАЖУ	50
1.9. МЕТОДИ ПЛАТЕЖУ	57
1.10. ФІНАНСУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ	58
1.11. ПРОДАЖ ЗА КОРДОН ТА ПІСЛЯПРОДАЖНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ	61
1.12. ПОВЕРНЕННЯ ТОВАРУ ДЛЯ ОБСЛУГОВУВАННЯ АБО РЕМОНТУ	64
1.13. ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ОБСЛУГОВУВАННЯ В ТЕКСТАХ ПРЕДСТАВНИЦЬКИХ УГОД	65
1.14. ДЕЯКІ ЕЛЕМЕНТИ ПЛАНУВАННЯ ДІЛОВОЇ ПОДОРОЖІ	67
1.15. КУЛЬТУРНІ ФАКТОРИ	68
1.16. ЯК ЕФЕКТИВНО БРАТИ УЧАСТЬ У ВИСТАВКАХ	72
1.17. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ПОДОЛАННЯ БАР'ЄРІВ ДЛЯ ЕКСПОРТУ: МСП США	74
ЧАСТИНА 2. ДОПОМОГА УКРАЇНСЬКИХ ТА МІЖНАРОДНИХ ІНСТИТУЦІЙ, ВИКОРИСТАННЯ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ЕЛЕКТРОННИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	79
2.1. ОТРИМАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ ТА ДОПОМОГИ ВІД УКРАЇНСЬКОГО УРЯДУ	79
2.2. МОЖЛИВОСТІ ОТРИМАННЯ ДОПОМОГИ ТА ФІНАНСУВАННЯ ВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	84
2.3. ІНСТИТУЦІЙНИЙ УСТРІЙ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	89
2.4. ТОРГОВІ ПРЕДСТАВНИЦТВА КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС В УКРАЇНІ	91
2.5. ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМИ НЕРОЗУМІННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ	93
2.6. ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМИ БРАКУ ЗНАНЬ ЩОДО ВИМОГ ДО ПРОДУКЦІЇ	96
2.7. ДЕ І ЯК ШУКАТИ АКТИ ЗАКОНОДАВСТВА ЄС УКРАЇНСЬКОЮ МОВОЮ	104
2.8. ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА РИНКУ ЄС	105

2.9. ЗАГАЛЬНІ ПРОЦЕДУРИ ІМПОРТУ ДО ЄС ТА ЕКСПОРТУ З ЄС	115
2.10. ДОВІДКОВІ БАЗИ ЩОДО ОПОДАТКУВАННЯ ТА МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ЄС	124
2.11. ІНШІ ВАЖЛИВІ ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС	128
2.12. ТАРИФНІ КВОТИ У ТОРГІВЛІ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ	144
2.13. ОТРИМАННЯ ПРАКТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ПОЛІТИКИ, РЕГУЛЮВАНЬ, МОЖЛИВОСТЕЙ ТОЩО В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ ЧЕРЕЗ СЛУЖБУ EUROPE DIRECT	147
2.14. ІНСТРУМЕНТИ УЧАСТІ В ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЛЯХ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ	149
2.15. ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ	158
ДОДАТОК 1. СПИСОК ОФІЦІЙНИХ МОВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	171
ДОДАТОК 2. ПРО ПОРЯДОК УПРАВЛІННЯ ТАРИФНИМИ КВОТАМИ ЗА ПРИНЦИПОМ «ПЕРШИЙ ПРИЙШОВ – ПЕРШИЙ ОБСЛУГОВУЄТЬСЯ»	173
ДОДАТОК 3. ВИТЯГ З РЕГЛАМЕНТУ (ЄС) NO 1308/2013 ВІД 17 ГРУДНЯ 2013 РОКУ	177
ДОДАТОК 4. УМОВНІ ЗАГАЛЬНОПРИЙНЯТІ ПОЗНАЧЕННЯ КРАЇН- ЧЛЕНІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	179