



Kingdom of the Netherlands

# Дорожня карта до практичного посібника



## до Європейського Союзу: одяг та взуття



MINISTRY  
OF ECONOMIC DEVELOPMENT  
AND TRADE OF UKRAINE

EXPORT  
PROMOTION  
OFFICE



# ЯКІ КРОКИ НЕОБХІДНО ЗРОБИТИ ДЛЯ ЕКСПОРТУ?



**1.** Визначте, чи готова  
ваша компанія  
до експорту  
(див. стор. 9)



**2.** Проведіть маркетингове  
дослідження та оберіть  
найбільш перспективні  
ринки  
(див. стор. 16)



**4.** Знайдіть партнера  
на зовнішньому ринку  
(див. стор. 36)



**3.** З'ясуйте вимоги  
та правила  
(див. стор. 24)



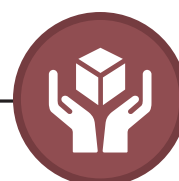
**5.** Виберіть оптимальну  
бізнес-модель  
(див. стор. 44)



**6.** Вирішіть питання  
транспорту та логістики  
(див. стор. 53)



**8.** Де можна знайти підтримку?  
Як їм це вдалося?  
(див. стор. 66)



**7.** Знайдіть шляхи зниження  
експортних ризиків  
(див. стор. 57)

# 1. Визначте, чи готова ваша компанія до експорту

(див. стор. 9)

## Етапи аудиту експортного потенціалу

01

### Готовність продукції та виробничих процесів

Оцініть, чи ваша продукція та виробничі процеси відповідають вимогам ринку, на якому ви плануєте продавати товари

02

### Ресурси компанії

Переконайтеся, що маєте достатньо ресурсів (фінансових і людських) для забезпечення експортної діяльності

03

### Поточний план розвитку компанії

Проаналізуйте існуючі стратегії та плани підприємства (зокрема стратегію маркетингу та продажів) з метою розробки реалістичної експортної стратегії

04

### Тенденції та структура продажів

Визначте недоліки поточних експортних продажів з метою усунення «слабких місць» та розробки маркетингової стратегії

05

### Маркетинговий досвід

Вивчіть минулий досвід експорту вашої компанії або ж досвід роботи на міжнародних ринках для того, щоб спланувати наступні маркетингові заходи компанії

06

### Маркетингова інфраструктура

Оцініть готовність до експорту маркетингової інфраструктури вашої компанії, а також готовність та відданість команди ідеї реалізації експортної ініціативи

07

### Сильні та слабкі сторони компанії

Сформулюйте найбільш важливі сильні та слабкі сторони, які ваша компанія повинна взяти до уваги для виходу на зовнішні ринки

## 2. Проведіть маркетингове дослідження та оберіть найбільш перспективні ринки

(див. стор. 16)

### Етапи маркетингового дослідження

#### Огляд потенційних ринків

**Крок 1.** Зберіть експортну та імпорتنу статистику за товарами та країнами

**Крок 2.** Визначте потенційні ринки

**Крок 3.** Серед ринків, що зростають, оберіть менш розвинуті, тобто ті, на яких менше конкурентів

**Крок 4.** Виявіть від трьох до п'яти найбільш статистично перспективних ринків для подальшого вивчення

#### Оцінка цільових ринків

**Крок 1.** Вивчіть тенденції ринку для продуктів компанії

**Крок 2.** Дослідіть конкурентне середовище

**Крок 3.** Оцініть фактори, що впливають на маркетинг і особливості споживання продукту на кожному ринку

**Крок 4.** Визначте чинні імпорتنі бар'єри (тарифні та нетарифні) для вашого продукту

**Крок 5.** Визначте, чи є ціна вашого продукту конкурентоспроможною з урахуванням витрат на упаковку, транспортування, маркетинг, комісійні з продажу, податки та інші пов'язані з цим витрати

#### Підбиття підсумків

**Крок 1.** Для початку оберіть один або два ринки. Це дозволить зосередити ресурси, не ставлячи під загрозу продажі на внутрішньому ринку. Ваш вибір повинен базуватися на проведеному раніше аудиті експортного потенціалу компанії

**Крок 2.** Почніть розробку маркетингової стратегії вашої компанії

### 3. Які ж правила?

(див. стор. 24)

Документи, які підтверджують статус “made in Ukraine”

#### УПОВНОВАЖЕНИЙ ЕКСПОРТЕР

Статус уповноваженого експортера надається митними органами за умови відповідності таким критеріям:

- здійснення експорту товару преференційного походження протягом одного року;
- відсутність порушень правил щодо визначення преференційного походження;
- товар, що експортується, відповідає правилам преференційного походження;
- експортер забезпечує моніторинг виробництва товару.

#### СЕРТИФІКАТ EUR. 1

Сертифікат EUR. 1 видається митними органами на кожну партію продукції та діє протягом чотирьох місяців. Для його отримання експортер повинен надати митниці:

- заяву;
- заповнений бланк сертифікату;
- документи, що засвідчують походження товару з України.

#### ДЕКЛАРАЦІЯ- ІНВОЙС

Декларація-інвойс складається самостійно:

- уповноваженим експортером, або
- експортером невеликої партії товару, що за вартістю не перевищує 6000 євро. Експортер, який заповнює декларацію-інвойс, повинен бути готовим у будь-який час на вимогу митних органів надати всі документи, що підтверджують статус походження товарів з України. Бланк декларації-інвойс міститься у Додатку IV до Протоколу про походження товарів.

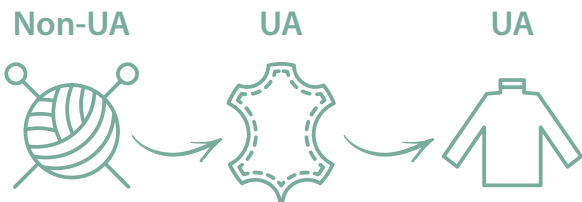
# 3. Які ж правила?

(див. стор. 24)

## Правила походження: одяг

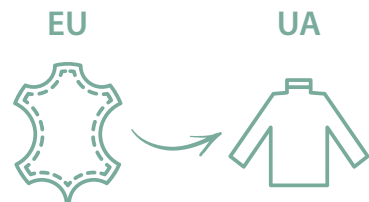
### Виробництво з пряжі

Правило подвійної трансформації



- сировина може імпортуватись з будь-якої країни;
- виробництво тканини та одягу повинно мати місце в Україні.

### Виняток 1: Двостороння кумуляція (тканина імпортується з ЄС)



Двостороння кумуляція: товари є такими, що походять з України, якщо вони вироблені на її території з використанням матеріалів, які походять з Європейського Союзу.

### Виняток 2: «правило восьми відсотків»

Згідно з даним винятком, якщо застосовується правило «виробництво з пряжі»:

1. вартість тканини з третіх країн (не з України чи ЄС) не може перевищувати 8%;
2. не дозволено використовувати підкладки і додаткові підкладки з третіх країн;
3. гудзики, кнопки, застібки можуть використовуватись у виробництві одягу без обмежень, незалежно від того, чи містять вони текстильні матеріали; при цьому вартість даних матеріалів має бути врахована для розрахунку вартості матеріалів іншого походження в складі товару.



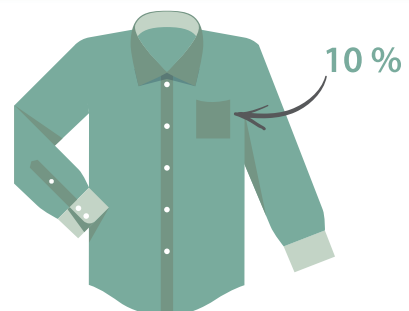
### Виняток 3: «правило десяти відсотків»

Відповідно до зазначеного винятку, правило «виробництво з пряжі» не застосовується:

1. до одягу, що пошитий з двох чи більше «основних текстильних матеріалів»;
2. якщо вага основних текстильних матеріалів з третіх країн становить не більше 10% від загальної ваги всіх основних текстильних матеріалів, що використані для пошиття одягу.

#### Основні текстильні матеріали:

шовк, вовна, грубий волос тварин, тонкий волос тварин, кінський волос, бавовна, льон, справжнє прядиво та ін.



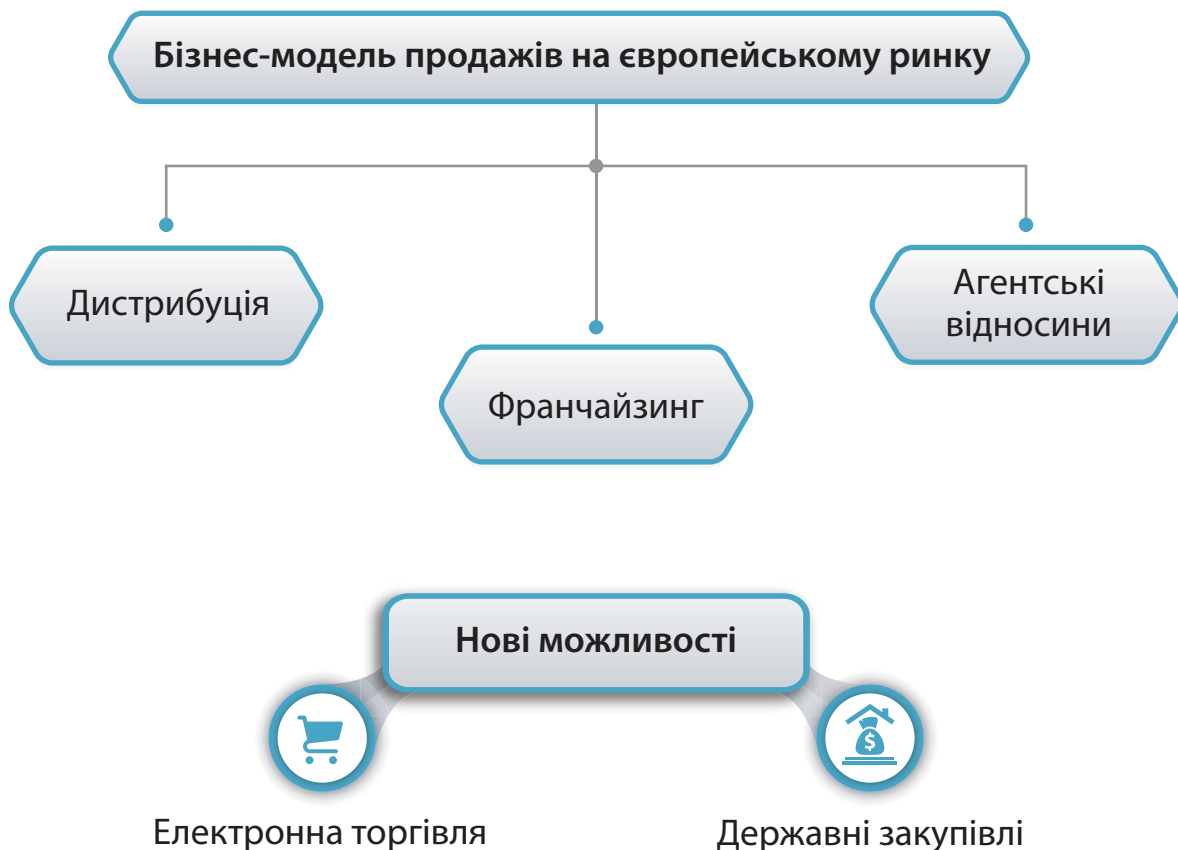
## 4. Знайдіть партнера на іноземному ринку

(див. стор. 36)



## 5. Знайдіть оптимальну бізнес-модель

(див. стор. 44)



## 6. Вирішіть питання транспорту та логістики

(див. стор. 53)

### Орієнтовний перелік кроків щодо вибору перевізника

#### Складіть список прийнятних перевізників:

Дослідіть, яким чином доставляють товари, аналогічні вашим, в Україну з-за кордону. Хто є перевізником-експедитором? Чи є аналогічні продажі з України за кордон? Хто є перевізником?

Оберіть спосіб доставки (авто, авіа, інший) в залежності від вантажу

Зробіть остаточний вибір транспортної або експедиційної компанії-посередника: обговоріть всі умови співпраці, можливі ризики та їх страхування, а також процедуру митного очищення в країні призначення

Розробіть оптимальний маршрут слідування, включіть вартість доставки у ціну товару

Домовтеся про разове, пробне відправлення товару

Замитніть вантаж

Надішліть пробну партію товару

Отримайте відгуки від одержувача (своєчасність, цілісність упаковки, стан самого товару тощо)

За відсутності претензій підпишіть з перевізником договір на постійній основі

## 7. Знайдіть шляхи для зменшення ризиків

(див. стор. 57)

### Зовнішньоекономічні контракти

Форма контракту: письмова

У тексті контракту має бути вказано наступне:

- Назва, дата, місце укладення

- Предмет контракту (назва товарів, якість, кількість, асортимент)

- Застосовне право

- Умови поставки: Інкотермс

- Застереження щодо вирішення спорів

- Ціна, загальна вартість контракту та валюта платежу

## 8. Де можна знайти підтримку? Як їм це вдалося?

(див. стор. 66)

Ви можете знайти інформацію щодо програм підтримки малого та середнього бізнесу та історії успіху в останніх главах Посібника

Ця Дорожня карта розроблена в рамках проекту за підтримки Посольства Королівства Нідерландів в Україні і доповнюється Посібником для українських експортерів одягу і взуття в ЄС. Ви можете знайти посилання на відповідні сторінки Посібника у відповідних розділах цієї карти.

Всі права захищені. Жодна частина цієї Дорожньої карти не може бути відтворена, передана або скопійована в будь-якій формі або будь-якими засобами без посилання на цю Дорожню карту

Виконавці проекту:



Запрошені експерти:

