

# Покроковий алгоритм експорту

---

Інформаційний гайд

Січень 2024



Одним із потужних інструментів для розвитку як підприємств так і економіки країни в цілому є експорт. Вихід компанії на світові ринки це безліч можливостей для зростання та розвитку.

Що необхідно знати експортеру-початківцю, щоб розпочати експортну діяльність?

Дотримуйтесь покрокового алгоритму та зробіть ваш експорт успішним.

# Крок 1. Оцініть експортну готовність вашої компанії

Дайте відповіді на запитання:



Чи достатньо у вас виробничих можливостей, щоб покрити майбутній додатковий попит?



Чи має компанія необхідний операційний досвід?



Чи має компанія необхідний фінансовий та людський ресурс для впровадження експортної діяльності?



Наскільки надійні ваші постачальники сировини та матеріалів?



Наскільки інформативний сайт вашої компанії та чи має він англomовну версію?



З яким продуктом ви плануєте виходити на експорт?



Які міжнародні сертифікати має ваша компанія?

Проаналізуйте свої сильні та слабкі сторони, можливості та загрози.

## Крок 2. Оберіть найбільш перспективний ринок для експорту

Проведіть необхідні дослідження, щоб виявити, який саме ринок буде для вас найбільш перспективним. Ринок для експорту обирайте не інтуїтивно, а спираючись на проведені дослідження.

- ✓ Згідно з УКТ ЗЕД визначте код товару, який плануєте експортувати .
- ✓ Онлайн ресурси для визначення коду:
- ✓ [Закон про Митний тариф України](#)
- ✓ [Наказ Державної Митної служби України «Про затвердження Пояснень до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності»](#)
- ✓ Визначте, хто є вашим потенційним покупцем
- ✓ Проведіть дослідження ринку, скориставшись доступними онлайн ресурсами:
- ✓ [Trade Map](#) – статистична інформація щодо експорту/імпорту за країнами світу
- ✓ [База даних світового банку](#) – економічна та демографічна статистики
- ✓ [Національні управління статистики](#)

Проаналізуйте інформацію від профільних та галузевих асоціацій, міжнародних виставок, щоб визначити потреби споживачів та тренди. Звертайте увагу на культурні відмінності.

# Крок 3. Підготуйте продукт до експорту



Перед виходом на ринок проаналізуйте тарифні та нетарифні обмеження. Високі ставки ввізного мита чи тарифні квоти можуть стати перешкодою для вашого успішного експорту.



Дізнайтесь, чи відповідає ваш товар вимогам обраного ринку з безпеки, маркування та пакування.

Зробити це можна за допомогою відкритих ресурсів:

[Market Access Map](#) - митні тарифи, тарифні квоти, засоби торговельного захисту, регуляторні вимоги та преференційні режими різних країн світу

[Access2Markets](#) – ресурс Європейського Союзу



Приведіть ваш товар у відповідність вимогам обраного ринку.

## Крок 4. Пошук партнерів

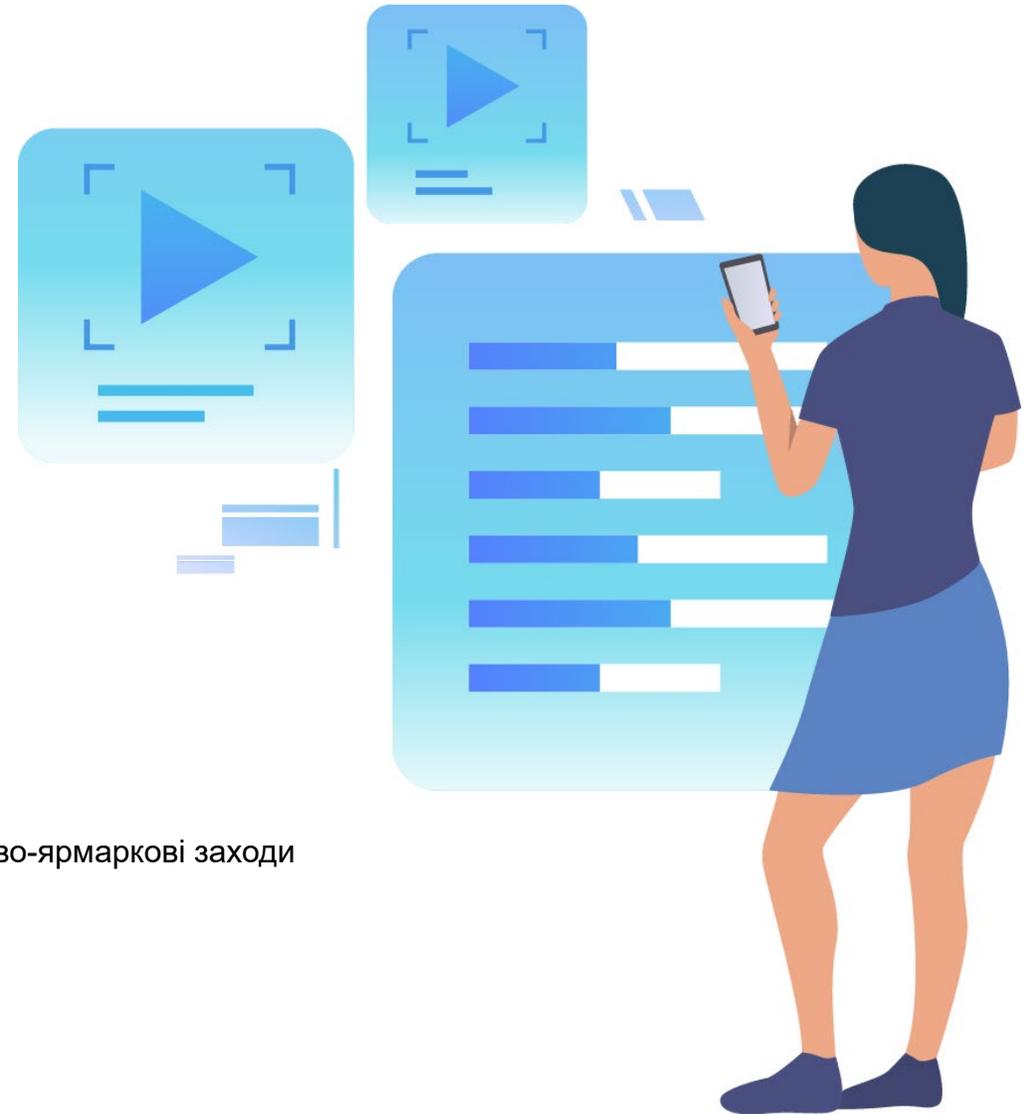
- ❖ Визначте, кому ви будете продавати ваш товар, складіть «портрет» вашого потенційного партнера.
- ❖ Для пошуку партнерів задійте якомога більше ресурсів.
- ❖ Найбільш дієвий та ефективний – участь у міжнародних виставках.
- ❖ Не варто також нехтувати електронними платформами для пошуку партнерів.

Про виставки можна дізнатись на наступних ресурсах:

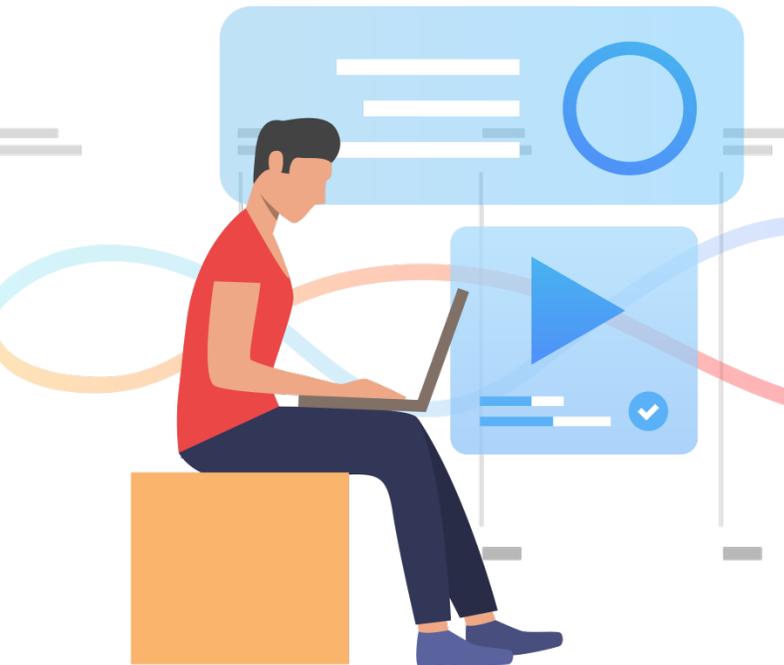
[EXPOSALE.net](#) система глобального пошуку виставок по всьому світу.

[Міністерство економіки України](#) – на сайті Міністерства публікується інформація про виставково-ярмаркові заходи

[Торгово-промислова палата України](#) – інформація про міжнародні виставки та бізнес-місії



## Електронні платформи для пошуку партнерів:



[NAZOVNI](#) - Міжнародна платформа для надання дипломатичного сприяння українським експортерам на зовнішніх ринках

[EU-Ukraine Solidarity Lanes](#) - платформа фокусується на таких секторах:

- логістична галузь: збут, закупівля, транспорт, зберігання, перевалка; виробництво та переробка: сільськогосподарські та харчові продукти, сировина тощо.
- експорт та імпорт сільськогосподарської продукції: пшениці, кукурудзи, ячменю, соняшнику, цукрових буряків, зернобобових, фруктів та овочів тощо; експорт та імпорт продуктів харчування: олії, м'яса, молочної продукції, цукру, борошна, напоїв, хлібобулочних та кондитерських виробів тощо;
- експорт та імпорт сировини: деталей для агротехніки, металу, деревини, мінеральних добрив, бензину, дизельного палива та ін.

[Enterprise Europe Network](#) - найбільша в Європі мережа підтримки підприємництва, створена Європейською комісією

[Kompass](#) - пошуковий B2B-портал, глобальна база даних компаній

- 60 млн компаній
- 70 країн світу

[Europages](#) - найбільша міжнародна платформа пошуку B2B, товари понад 3-х мільйонів підприємств усіх галузей сегмента B2B

[ImportExportPlatform](#) - міжнародна платформа пошуку потенційних покупців/продавців

[WLW](#) – професійна платформа для пошуку партнерів в німецькомовних регіонах

# Крок 5. Перевірка партнера на надійність

Не укладайте контракт не перевіривши партнера на надійність.  
Робити це необхідно до підписання контракту.

Обов'язково запрошуйте у партнера копії наступних документів:

- ✓ Документ про державну реєстрацію
- ✓ Документ, який підтверджує повноваження особи, яка буде підписувати контракт
- ✓ Установчі документи

Звертайте увагу на:

- ✓ Кінцевих бенефіціарних власників
- ✓ Розмір статутного капіталу
- ✓ Дату реєстрації компанії

Проаналізуйте сайт компанії, перевірте, чи не входить компанія або її кінцевий бенефіціарний власник до санкційних списків. Пошукайте відгуки про компанію в мережі Інтернет.



# Крок 6. Укладання контракту

**!** Уникайте використання типових форм контрактів, навіть якщо вихідні умови бізнесу приблизно однакові. Адже кожен контракт індивідуальний, у кожного можуть бути якісь свої особливості, які треба прописувати.



**При укладанні контракту пам'ятайте про основні нюанси, такі як:**

- 1. Істотні умови** - За загальним правилом, істотними визнаються умови, без яких договір не має юридичної сили і може бути визнаний недійсним. Правом різних держав може встановлюватися різний перелік істотних умов
- 2. Право, яким буде регулюватись контракт** - Сторони мають право обирати право держави, яке буде застосовуватися до договірних відносин. Право, яке застосовується, регулює питання дійсності договору, його тлумачення, прав та обов'язків сторін виконання договору, припинення договору, наслідки недійсності договору тощо.
- 3. Мова та тлумачення контракту** - Зазвичай контракти укладаються двома мовами. Під час укладання договору необхідно переконатись, що сторони однаково розуміють і тлумачать умови контракту та однаково трактують термінологію, яка застосовується.



**Основні пункти, які слід включити до контракту**

- ✓ Предмет контракту
- ✓ Кількість та якість товару
- ✓ Базисні умови постачання відповідно до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів ІНКОТЕРМС
- ✓ Ціна та загальна вартість контракту
- ✓ Умови платежу
- ✓ Порядок прийому-передачі товару
- ✓ Пакування та маркування товару
- ✓ Форс-мажорні обставини
- ✓ Санкції та рекламації
- ✓ Врегулювання спорів у судовому порядку

# Крок 6. Укладання контракту



## Додаткові умови зовнішньоекономічного контракту

- ✓ Порядок сплати податків, митних та банківських зборів
- ✓ Можливість та порядок внесення змін в контракт
- ✓ Страхування
- ✓ Збереження та використання торгових марок
- ✓ Інші умови

Не можна вважати, що якісь розділи контракту не є суттєвими. Зміст контракту залежить від його виду. Адже контракт може бути як звичайний – постачання, так і дистриб'юторський. Це може бути разова угода, а може бути довгостроковий контракт на постачання товару партіями. Залежно від цього будуть відрізнятися і розділи контракту.



## На що ще слід звертати увагу при укладанні контракту?

- Правильно прописуйте назви компаній та реквізити сторін. Пам'ятайте, що навіть невелика помилка в назві компанії може стати приводом затримки на митниці та, відповідно, до прострочення постачання товару
- Уважно прописуйте банківські реквізити. Прописуючи терміни в контракті, використовуйте написання дати цифрами та словами. Наприклад: 16 червня 2023 року.

**!** Обов'язково зазначайте «календарних днів», «банківських днів» чи «робочих днів».

Якщо ви прописуєте терміни оплати, постачання, зазначайте дату відліку. Наприклад: «протягом 10 банківських днів з моменту виставлення рахунку».

Звичайно ж, абсолютно всі ризики не можна передбачити та мінімізувати, проте чим детальніше та юридично правильно буде складено ваш контракт, тим менше у вас буде виникати непорозумінь в майбутньому в процесі його реалізації.

Якщо залишились питання, звертайтеся до Харківської торгово-промислової палати

Працюємо та перемагаємо разом!



[www.kcci.kharkov.ua](http://www.kcci.kharkov.ua)



[kharkiv.cci](https://www.facebook.com/kharkiv.cci)



[kharkiv\\_chamber\\_of\\_commerce/](https://www.instagram.com/kharkiv_chamber_of_commerce/)