МІНІСТЕРСТВО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ,
ТОРГІВЛІ ТА СІЛЬСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Trade with Ukraine

ДОВІДНИК ПРОЦЕДУР ДЛЯ ЕКСПОРТЕРА

співпраця з німеччиною
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

ГРОМАДСЬКА СПІЛКА
ФОНД ПІДТРИМКИ РЕФОРМ В УКРАЇНІ

Вступне слово

Вказаний довідник сформований для представників малого та середнього бізнесу (далі – МСБ), які орієнтовані на продаж товарів та надання послуг на міжнародних ринках. Довідник складається із трьох частин, кожна з яких адресує ключові потреби МСБ при розширенні ринків збуту та клієнтської бази.

Перелік авторів довідника експортера

Юрій Федчишин,
Радник Прем'єр–міністра України 2016–2019 рр,
юрист в сфері міжнародного оподаткування та торгівлі

Олександр Лазарєв,
Співголова Митного комітету Європейської Бізнес Асоціації,
генеральний директор Lamarin LLC

Ярослав Іванченко,
Юрист в сфері IT та міжнародної дистрибуції інноваційних продуктів

Ольга Павленко,
User Experience фахівець в компанії FDI Ukraine

Точка зору, висловлена авторами документа, може не співпадати з точкою зору німецької федеральної компанії Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, Громадської спілки «Фонд підтримки реформ в Україні» та Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України або з офіційною позицією організації, представники якої працювали над цим довідником.

ЗМІСТ

Розділ 1. Міжнародна торгівля товарами 5
Частина 1. Опис митних режимів у міжнародній торгівлі України 6
Частина 2. Покрокова інструкція торгівлі товарами 8
Етапи для імпорту 9
Реєстрація діяльності 9
Пошук контрагента 9
Контрактні умови 11
Вибір перевізника і виду транспорту 15
Здійснення передплати 18
Отримання копій документа, підтвердження документів контрагентів 18
Повна оплата (якщо договір вимагає оплату на цьому етапі) 19
Відправлення вантажу 19
Зв'язок з брокером 19
Оформлення попередньої декларації 20
Перетин кордону 21
Заявка на контроль в єдиному вікні 21
Прибуття на внутрішній термінал для розмитнення 23
Передплата на рахунку митниці 24
Оформлення імпорту 24
Завершення валютного нагляду 25
Етапи для експорту 26
Реєстрація діяльності 26
Сертифікація продукції в країнах збуту (може бути здійснено контрагентом) 26
Пошук контрагента 26
Погодження контрактних умов 26
Пошук перевізника і виду транспорту 26
Отримання передплати 26
Погодження переліку документів для одержувача, відправлення документів, верифікація отриманих документів 26
Повна оплата (якщо договір вимагає) 27
Відправлення вантажу 27
Оформлення експорту 28
Підтвердження перетину кордону (відмітка) 32
Етапи для переробки 32
Реєстрація 32
Пошук контрагента 32
Погодження контракту 32
Погодження режиму переробки із митницею 32
Завершення переробки (вивезення продукції) 32
Перспективи Пан–Євро–Мед 33
Перелік учасників процесу торгівлі товарами 33
Розділ 2. Експорт послуг 37
Розділ 3. Використання міжнародних майданчиків для торгівлі та краудфандингу 43
Краудфандингові платформи (Kickstarter, Indiegogo etc.) як інструмент виходу надавачів послуг та експортерів інноваційних товарів на зовнішні ринки 49
Механізм роботи краудфандингу на прикладі Kickstarter. 12 кроків для проєкту українським підприємцям на Kickstarter 51

Підготовка до торгівлі на зовнішніх ринках

Для початку торгівлі підприємцям потрібно вдало знайти контрагента, який може стати надійним партнером та із яким складеться успішна співпраця. Звичайно, пошук контрагента залежить від багатьох чинників, таких як належний вибір ринку збуту, механізму логістики та наявність ділових зв'язків.

Для цього українські підприємці мають цілий набір інструментів та довідників:

Загальні довідники:

1. Посібник для експортерів «Як розпочати експорт товарів», підготовлений ТПП України.
2. Посібник «Експортувати просто».
3. Книга–посібник «Інтернаціоналізація бізнесу та вихід на ринки Європейського Союзу».
4. Онлайн–курс «Експорт, ринки ЄС та інтернаціоналізація бізнесу» (2017).
5. Онлайн–курс «Smart Exporter: електронні ресурси, регулювання та вимоги для експорту до ЄС».

Галузеві довідники:

1. «Експорт одягу до Європейського Союзу», підготовлений в рамках проєкту «Підтримка України, Грузії та Молдови в імплементації Угод про асоціацію з Європейським Союзом».
2. Практичний довідник експортера м'ясної продукції.
3. Практичний довідник експортера молочної продукції.

Розділ 1

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ

Частина 1. Опис митних режимів у міжнародній торгівлі України

Міжнародна торгівля безпосередньо пов'язана із митними режимами. Саме із поміщенням товарів у той чи інший митний режим розпочинається процес вивезення товарів з України чи їх ввезення в Україну. Для бізнесу, який орієнтований на експорт важливо бути ознайомленими зі всіма митними режимами, які описані в Митному кодексі, адже це дозволить розмовляти однією мовою із митним брокером, митними органами та контрагентами.

Таких режимів Митний кодекс встановлює чотирнадцять:

1. Імпорт (випуск для вільного обігу)

Митний режим імпорту наступає, як правило, не на кордоні, а при митному оформлені всередині країни. В такому разі митному режиму імпорту передує режим транзиту (транзит від кордону до місця митного оформлення). При оформлені в режим імпорту сплачуються митні платежі, а іноземні товари випускаються для вільного обігу на митній території України та набувають статусу українських товарів. До митних платежів входять ПДВ, мито та акцизний податок. Детальніше див. у частині другій.

2. Реімпорт

За цим режимом товари, що були доставлені в Україну з-за кордону випускаються у вільний обіг на митній території України зі звільненням від сплати митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання. Режим застосовується за умови, що вказані товари перед цим були вивезені або оформлені для вивезення за межі митної території України та таким чином повертаються в Україну.

Режим реімпорту найчастіше застосовується при поверненні товарів, що були в ремонті, або коли була відмова від вантажу імпортера за кордоном.

3. Експорт

При експорті українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення. Детальніше див. у частині другій.

4. Реекспорт

При цьому митному режимі товари, що були раніше ввезені на митну територію України, вивозяться за її межі без сплати вивізного мита та без застосування заходів нетарифного регулювання.

Реекспорт застосовується в разі проведення багатосторонніх угод, за яких українська компанія перепродає іноземний товар контрагентам з інших країн на їхнє прохання, або коли закуплений іноземний товар повертається продавцю, оскільки має шлюб або не відповідає умовам укладеного договору.

5. Транзит

При транзиті товари чи транспортні засоби комерційного призначення переміщуються під митним контролем в межах митної території України без будь-якого використання цих товарів, без сплати митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання. Транзит необхідний виключно для доставки товарів з точки А в точку Б всередині країни. Якщо така доставка здійснюється від кордону до митного терміналу, то це внутрішній транзит, а якщо від кордону до кордону, з подальшим вивезенням за кордон, то це міжнародний транзит (каботаж).

6. Тимчасове ввезення

За цього режиму іноземні товари або транспортні засоби комерційного призначення ввозяться для конкретних цілей на митну територію України з умовним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання.

Такі товари підлягають реекспорту до завершення встановленого строку без будь-яких змін, за винятком звичайного зносу в результаті їх використання. Яскравим прикладом режиму тимчасового ввезення є завезення іноземної техніки для ремонту в Україні (наприклад, літаки). Також такий режим є характерним при проведені виставок в Україні.

7. Тимчасове вивезення

При цьому режимі українські товари або транспортні засоби комерційного призначення вивозяться за межі митної території України з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання і підлягають реімпорту до завершення встановленого строку без будь-яких змін, за винятком звичайного зносу в результаті їх використання.

Дзеркально до тимчасового ввезення, даний режим застосовується, коли українські підприємці проводять тимчасові роботи з власним обладнанням на території іноземної держави.

8. Митний склад

Митний склад дозволяє зберігати під митним контролем іноземні або українські товари без сплати митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання.

Наприклад, товар після перетину кордону поміщується у митний режим транзиту, але далі направляється не до митного терміналу для оформлення імпорту, а на митний склад для зберігання. Даний режим дозволяє відтермінувати в часі процес митного оформлення імпорту або експорту, якщо потрібно підготувати додаткові документи або здійснити пошук нових контрагентів.

9. Вільна митна зона

Вільна митна зона певною мірою відтворює порядок торгівлі, як з іноземною державою, але всередині кордонів України. За цього режиму іноземні товари ввозяться на територію відповідної зони та вивозяться з цієї території за межі митної території України із звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання, а українські товари ввозяться на територію вільної митної зони із оподаткуванням митними платежами та застосуванням заходів нетарифного регулювання.

Такий режим, якщо реалізований якісно, дозволяє стимулювати виробництво експортоорієнтованих товарів іноземними виробниками із застосуванням робочої сили з України, та потенційно залучаючи українських контрагентів до свого виробництва.

10. Безмитна торгівля (Duty Free)

Усім знайомий Duty Free. Безмитна торгівля дозволяє реалізувати товари, не призначені для вільного обігу на митній території України. Вони знаходяться та реалізуються для вивезення за межі митної території України під митним контролем у пунктах пропуску (пунктах контролю) через державний кордон України, відкритих для міжнародного сполучення, та на повітряних, водних або залізничних транспортних засобах комерційного призначення, що виконують міжнародні рейси.

Такий продаж підлягає умовному звільненню від оподаткування митними платежами, установленими на імпорт та експорт таких товарів, та без застосування до них заходів нетарифного регулювання, а також без проведення заходів офіційного контролю.

11. Переробка на митній території

Цей режим дозволяє піддати переробці іноземні товари без сплати митних платежів та без застосування до них заходів нетарифного регулювання за умови подальшого реекспорту продуктів переробки. Детальніше див. у частині другій.

12. Переробка за межами митної території

Відповідно до цього режиму українські товари піддаються переробці за межами митної території України без застосування заходів нетарифного регулювання за умови повернення цих товарів або продуктів їх переробки на митну територію України у митному режимі імпорту.

13. Знищення або руйнування

За цього режиму іноземні товари під митним контролем знищуються або приводяться у стан, який виключає можливість їх використання, з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами, установленими на імпорт цих товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання.

14. Відмова на користь держави

Цей митний режим дозволяє власнику відмовитись від іноземних товарів на користь держави без будь-яких умов на свою користь.

Частина 2. Покрокова інструкція торгівлі товарами

Базовим інтересом українського експортера є виробництво та продаж товарів за кордон. Для цього найбільш актуальними є процеси міжнародної торгівлі, які пов'язані з:

- імпортом обладнання, сировини та компонентів для виробництва;
- експортом готової продукції за кордон;
- використанням режиму переробки для продажу товарів замовникам за кордоном.

Імпорт обладнання, сировини та компонентів для виробництва

Моделі розмитнення імпорту:

Модель 1:
(1) Товар перетинає кордон, (2) поміщується на кордоні в митний режим транзиту (внутрішній транзит), (3) прибуває в митний пост призначення, (4) поміщується в митний режим імпорту, (5) здійснюється оплата митних платежів.

Модель 2:
(1) Товар перетинає кордон, (2) поміщується в митний режим транзиту, (3) прибуває та поміщується на митний склад на строк до трьох років, (4) поміщується в митний режим імпорту, (5) здійснюється оплата митних платежів.

Модель 3 (для малоризикованих поставок ЕА 40):
(1) Товар перетинає кордон, (2) поміщується на кордоні в митний режим транзиту (внутрішній транзит), (3) під час транзиту товар поміщується в митний режим імпорту без потреби прибуття на митний термінал до митних органів всередині країни.

Примітка: З прийняттям закону про АЕО режим ЕА 40 очікувано втратить свою чинність до кінця 2022 року.

З точки зору формальностей, для українського законодавства найбільш зарегульованим є митний режим імпорту. Даний режим містить більшість етапів, які в тому чи іншому вигляді зустрічаються при використанні решти митних режимів. Такий стан речей є природнім, оскільки Україна, як і кожна країна, спрямована на захист свого внутрішнього ринку та національного виробника.

Для захисту внутрішнього ринку найбільш типовими є два типи заходів з боку держави – тарифне та нетарифне регулювання.

Тарифне регулювання встановлює митні тарифи на товари, таким чином надаючи преференції внутрішньому виробнику. Незважаючи на поширену думку, в сучасному світі мито має лише захисну функцію та не призначене за своєю метою для формування надходжень до державного бюджету.

Нетарифне регулювання зобов'язує товари іноземного походження відповідати встановленим державою стандартам. Для цілей контролю нетарифного регулювання розроблено спеціальні процедури (найбільш типовим є єдине вікно в Україні) та відповідні контролюючі органи (див. нижче).

Часто країни використовують нетарифне регулювання як спосіб обмеження доступу іноземних товарів на національні ринки, встановлюючи до товарів формально чи неформально дискримінаційні вимоги.

Таким чином, імпорт зіштовхується зі всім масивом тарифного та нетарифного регулювання, а отже проходження пов'язаних із ним митних процедур є найбільш складним та репрезентативним для цілей навчання.

Для українського експортера митний режим імпорту необхідний тому, що частину компонентів, обладнання для виробництва та сировину часто слід попередньо імпортувати. Лише використовуючи ці товари в подальшому здійснюється експорт, який створює робочі місця, дозволяє надходження валютної виручки та сприяє зростанню економіки.

Отже, з чого розпочати імпорт тих товарів, які в подальшому дозволять виробляти власну продукцію для експорту?

Етапи для імпорту

1. Реєстрація діяльності

Крок 1. Реєстрація бізнесу в комерційному реєстрі

З метою торгівлі товарами потрібно зареєструвати підприємницьку діяльність. Така діяльність може здійснюватися як особисто, в якості фізичної особи підприємця (ФОП), так і за допомогою створення юридичної особи. Найбільш поширеною є торгівля використовуючи юридичну особу, оскільки вона передбачає обмеження особистої відповідальності та є більш привабливою для митних органів та контрагентів.

Якщо створення юридичної особи є надто коштовним на перших етапах, то доцільно при збільшенні оборотів таку юридичну особу все-таки зареєструвати.

Переваги та недоліки торгівлі товарами за допомогою ФОП та ТОВ

Переваги торгівлі через ФОП:	Недоліки торгівлі через ФОП:
• відносна легкість реєстрації та ведення бух. обліку. • відносна легкість виведення доходів від діяльності на особистий рахунок. • відносна легкість закриття ФОП. • місцезнаходженням ФОП є місце реєстрації фізичної особи (не потрібен офіс).	• фізична особа ризикує особистим майном. • не всі іноземні контрагенти погоджуються працювати з приватними підприємцями. • обмеження залучення інвестицій для бізнесу. • більша ризиковість для митних органів в Україні чи за кордоном.

Детальніше про порядок реєстрації ФОП

Детальніше про порядок реєстрації ТОВ

Крок 2. Обрання режиму оподаткування

З огляду на заплановані обсяги імпортно-експортних операцій необхідно обрати систему оподаткування та бажано зареєструватись платником ПДВ. Законодавством встановлена вимога реєстрації платником ПДВ при оборотах понад 1 млн грн., однак при імпорті товарів сплачується ПДВ в будь-якому разі.

Якщо імпортер не має статусу платника ПДВ, то він не зможе віднести вказаний ПДВ з імпорту до податкового кредиту, таким чином збільшивши собівартість імпорту на 20%. Реєстрація платником ПДВ не впливає на порядок сплати мита.

Крок 3. Відкриття банківського рахунку

Після державної реєстрації призначається керівний орган юридичної особи та проводиться відкриття рахунків в банках (в національній валюті (UAH), та валютах, необхідних для торгівлі – долари США (USD) та євро (EUR)).

Крок 4. Облік на митниці

Наступним кроком є облік на митниці в якості особи, що має намір здійснювати операції з товарами. Особа, яка здійснює операції з товарами (або її представник, повноваження якого підтверджені довіреністю або письмовим договором між ним та особою, яку він представляє), для взяття на облік подає заяву про взяття на облік особи, яка здійснює операції з товарами за посиланням єдиного вікна https://cabinet.customs.gov.ua/cliapp (за допомогою КЕП (кваліфікованого електронного підпису)).

2. Пошук контрагента

Для початку торгівлі, після реєстрації, потрібно вдало знайти контрагента, який може стати надійним партнером та із яким складеться успішна співпраця.

Джерела пошуку контрагента:

Одним із найбільш повних джерел для пошуку контрагентів та підготовки до торгівлі є посібник для експортерів «Як розпочати експорт товарів», розроблений ТПП України (сторінки 60–87).

Контакти з іноземними партнерами, які закінчуються продажами, можуть надійти з різних джерел. Запити можна отримати через:

- digital–канали (вебсайт, соцмережі)
- пропозиції в каталогах, рейтингах, біржах (Upwork, Clutch)
- участь в міжнародних профільних виставках
- партнерство із зарубіжними компаніями, що займаються реалізацією подібної продукції

Сайт – головний інструмент комунікації з потенційними клієнтами в інших країнах. Тому, коли здійснюється підготовка до експортної діяльності, сайту потрібно приділити особливу увагу:

- Сайт повинен бути інформативним, він повинен бути не стільки красивим, скільки допомагати вам в роботі.
- Слід додати інформацію про сертифікати, рейтинги. У багатьох країнах наявність європейської сертифікації дає автоматичний дозвіл на ввезення товару. Наявність сертифікатів – це ще один доказ якості продукції.
- Варто вказати на переваги, створити ціннісну та унікальну пропозицію.
- Потрібно говорити мовою цільового іноземного ринку або англійською.
- Необхідно мати мобільну версію сайту. Особливо це важливо, якщо підприємець працює на ринках Азії, в цих країнах більшість людей користується мобільним інтернетом.
- Завжди слід мати реальні фото компанії.
- Важлива наявність інформації про ключових та контактних осіб.
- Доречним є зв'язок сайту з юридичною особою. Юридична адреса та назва мають співпадати.
- Електронна адреса має бути корпоративною.
- Слід додати посилання на LinkedIn та платформи, де присутні підприємці, на них варто розмістити відгуки клієнтів та партнерів.

Можна шукати партнерів, конкурентів та розміщувати інформацію про свій бізнес та товари у базах даних. Наприклад, europages.com, KOMPASS, TRADEMAP.

Також хорошим джерелом клієнтів можуть стати біржі, на яких люди шукають послуги. Наприклад, Upwork, Clutch. Прокачаний акаунт з позитивним фідбеком та рейтинг «successful story» на цих платформах може стати безцінним для вашої компанії.

Соцмережі – низьковитратний та ефективний інструмент розбудови бренду, встановлення нових контактів та просування продукту.

Наприклад, за допомогою LinkedIn можна «вийти» на необхідні закордонні контакти, отримати відповіді на питання стосовно закордонних ринків через комунікацію напряму, стати членом спеціалізованих ділових спільнот через участь у тематичних групах.

Товари, що мають ефектний вигляд, краще просувати через Instagram та Pinterest.

Товари ручної роботи добре продаються через спеціалізовані міжнародні інтернет–магазини – такі, як etsy.com

Переважна більшість соціальних мереж дозволяє створювати дописи з можливістю платного «просування» серед цільових аудиторій.

Отримати контракт можна також через встановлення партнерських відносин.

Йдеться про людей і компанії, з якими ваші потенційні клієнти так чи інакше стикаються при вирішенні своїх завдань. Наприклад, для компанії з розробки сайтів корисно буде мати партнерів серед дизайнерів або маркетингових агентств. Коли стане питання розробки сайту для їхнього клієнта, вони залюбки рекомендуватимуть вас як надійного та якісного партнера.

Довіра – один з ключових факторів, за яким обирають компанію для співпраці. Довіритися легше живій людині, ніж рекламі чи сайту. Тому особисті знайомства і живе спілкування на конференціях, виставках – сильний маркетинговий інструмент. Участь експортера–початківця у міжнародній виставці – це велика ймовірність партнерства та декількох контрактів.

Окрім того, це демонстрація себе та огляд конкурентів. Додаткові переваги – реклама, інформація в матеріалах виставки, ознайомлення з трендами та аналіз конкурентів.

Якщо є бар'єри, наприклад, мовні або нерозуміння ринку, організацію участі у виставці можна довірити агенту.

Слід зазначити, що підготовка до міжнародної виставки триває близько півроку, а то і рік.

Типові проблеми, які можуть виникати з контрагентами:

- затягування строків контрагентом. Завжди слід передбачати можливість недотримання строків в міжнародній торгівлі, особливо з незнайомими контрагентами.
- невідповідність якості продукції. Для цього слід детально домовлятись про характеристики продукції, оскільки часто сторони просто неправильно розуміють одна одну.
- маркування та упаковка не відповідають законодавству та правилам безпеки. Кожна країна має свої вимоги, тому часто буває, що експортер маркує товар відповідно до вимог своєї країни, а не України. Тому потрібно попереджати контрагента заздалегідь та цікавитись у нових контрагентів способом маркування та пакування, які вони застосовують.
- непоставка товару при передплаті, неоплата поставленого товару.
- помилки в товаросупровідній документації (невідповідність ваги, кількості, вантажних місць, відправка товару, що призначений іншому отримувачу).
- перебування контрагенту під санкціями (згідно старого законодавства про ЗЕД, санкцій РНБО, санкцій іноземних країн).

Ключові рекомендації:

Перелічені вище проблеми можуть призвести до фінансових втрат та до юридичної відповідальності українського підприємця перед своїми контрагентами та органами влади в Україні. Тому на перших етапах співпраці з новими контрагентами завжди рекомендується вчиняти практичні кроки на убезпечення від найбільш поширених ризиків. Такі кроки є рекомендованими на перших етапах незважаючи на те, що можуть призвести до сповільнення операцій та зменшення прибутковості на цей період.

В першу чергу, необхідно запросити у потенційного партнера завірені копії установчих документів, фінансової звітності, а також документів, що підтверджують повноваження керівника та особи, що підписує контракт. Самостійна перевірка іноземного контрагента – найдоступніший і економічний варіант завдяки наявності відкритих реєстрів. Але, якщо потрібна більш глибока і всебічна перевірка контрагента, замовити її можна у агентств, що спеціалізуються на таких послугах.

> Перші поставки з незнайомими контрагентами слід оформлювати у спосіб, який максимально захищає українського контрагента (знову ж таки, навіть за умови зменшення прибутковості). Для цього варто страхувати контракти та не брати на себе відповідальність за транспортування (Free Carrier). Тобто при експорті відвантаження відбувається на транспорт покупця.
>
> Перевіряти інформацію, надану контрагентом в офіційних джерелах, комерційних та судових реєстрах та довідниках (Opencorporates, Europages, Open Ownership, European Business Register тощо).
>
> Звертатись до місцевих ТПП для надання характеристик контрагенту.
>
> Перевірити санкційні списки України та зарубіжних країн (українські списки з персональними санкціями РНБО, Specially Designated Nationals and Blocked Persons List – американський список економічних санкцій, список фінансових санкцій Європейського Союзу).

3. Контрактні умови

Підписання контрактів у сфері ЗЕД є питанням правовим та регулюється наступним законодавством:

- Цивільний кодекс
- Господарський кодекс
- Закон про ЗЕД

Поряд з митними органами, додатковою установою, яка в режимі реального часу слідкує за дотриманням законодавства у сфері ЗЕД є український банк. Відділи валютного контролю банку, як правило, перевіряють на дотримання вимог законодавства.

Бажано типовий договір ЗЕД робити двомовним, наприклад, українською та англійською мовами. Митні органи, в свою чергу, при проведенні оформлення товарів звертають увагу на складові, що використовуються для формування митної вартості. Основними критеріями ризиковості є дотримання порядку розрахунків, відповідність умов поставки товарно-транспортним документам, наявність повного переліку передбачених контрактом додаткових документів, що надаються експортером, таких як сертифікати походження, страхові поліси, експортні декларації.

Моментом здійснення експортного (імпортного) контракту – є момент, на який здійснено усі обов'язки за контрактом, включаючи оформлення векселів (тратт) або укладення кредитних угод.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) може бути визнано недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України.

Спори, що виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, іноземними суб'єктами господарської діяльності у процесі такої діяльності можуть розглядатися судами України, а також за згодою сторін спору Міжнародним комерційним арбітражним судом та Морською арбітражною комісією при Торгово-промисловій палаті України та іншими органами вирішення спору, якщо це не суперечить чинним законам України або передбачено міжнародними договорами України.

Ключові поради при підписанні контракту в міжнародній торгівлі для українських підприємців:

- Незважаючи на те, що юридична мова буває складною та важкозрозумілою без спеціальної освіти, в торгівлі всі умови контракту мають бути зрозумілими підприємцю, без подвійних трактувань. Тому будь-які незрозумілі формулювання слід узгоджувати із юристами, або просити їх зміни у контрагента.
- Зрозуміле визначення ціни. Часто таке буває, що контрагенти по-різному розуміють результати домовленостей, що серед іншого відображається і у визначеній у договорі ціні. У зв'язку з цим, саме ціна має бути тією умовою договору, яка визначена чітко, та має бути однозначно вказано, що становить валюту всіх складових договору, ціну товару та супутніх до нього поставок і послуг.
- Зрозумілий порядок розрахунків. Зокрема, потрібно, щоб обоє контрагентів розуміли однаково, якими частинами здійснюється оплата та в які строки. Це потрібно також з метою дотримання законодавства про валютний нагляд.
- Захистити себе від ризиків, пов'язаних із діями контрагента та перевізників. Рекомендується укладати контракти на умовах FOB та Free Carrier (детальніше про Інкотермс нижче).
- Починати перші поставки, використовуючи українські компанії транспортери, тобто здійснювати аутсорсинг транспортування. Якщо використовувати міжнародних чи іноземних перевізників, то для імпортера в Україні можуть бути додаткові локальні збори, які не включили перевізники в початковий контракт.
- Рекомендується страхувати відповідальність від повернення вантажу отримувачем вантажу, оскільки важко оформити реімпорт без оплати мита. Варто пам'ятати, що з точки зору національного та міжнародного законодавства, принаймні формально, підприємці не несуть відповідальності за дії України як держави, а Україна, в свою чергу, як держава не несе відповідальності за дії підприємців з України.
- Використовувати сюрвеєрські компанії для підтвердження якості та характеристик товару. Вони здійснюють огляд суден та вантажів та дають висновки про їх стан, можливі пошкодження та інші характеристики. Документи сюрвеєрів можуть лягти в основу судових спорів як в Україні так і за кордоном.
- Дотримуватись вимог щодо форми та порядку розрахунків згідно з українським законодавством при підписанні договорів. Слід завжди памятати, що українське законодавство значно більш консервативне стосовно формальностей, ніж аналогічне законодавство багатьох типових контрагентів для України (ЄС, Китай, США та ін). Тому слід для прикладу завжди просити оригінали договорів та інших документів у контрагента, використовувати ЕЦП, замість звичайного обміну електронними листами та дотримуватись термінів повернення валютної виручки.

На жаль, в українських реаліях у випадку неочікуваних ситуацій вільно почуваються саме ті підприємці, які використовують для торгівлі власні офшорні компанії. Це не є закликом до торгівлі через офшори, оскільки в умовах дії законодавства BEPS вони стають все менш ефективними з податкової точки зору, але радше є індикатором заформалізованості митних процедур в Україні та закликом до вдосконалення української правової системи.

Використання Інкотермс в міжнародній торгівлі

Попередньо слід роз'яснити особливості застосування Інкотермс в Україні. Інкотермс – це норми Міжнародної торгової палати (International Chamber of Commerce (ICC), які в системі міжнародної торгівлі визначають обов'язки покупців і продавців. До 01.01.2020 використовувалися норми Інкотермс 2010 року. З 1 січня 2020 року набули чинності нові правила Інкотермс 2020.

Тривалий час в Україні діяла норма Господарського кодексу, яка зобов'язувала застосовувати Інкотермс у договорах поставки. Таке прагнення було мотивоване стимулюванням інтегрувати українських підприємців до міжнародної практики, однак сам такий підхід відхилявся від міжнародної практики. Лише із липня 2012 року відповідна ст. 265 Господарського кодексу була змінена та перестала містити пряму вказівку на застосування Інкотермс.

Інкотермс є частиною міжнародних правил та, по суті, інкорпорацією міжнародних звичаїв торгівлі. У зв'язку з цим вони відповідають принципу гнучкості. Тому звичним є право застосовувати інші умови ніж ті, які встановлені в Інкотермс. Правила Інкотермс можна використовувати в будь-якій редакції, узгодженій в контракті.

Дозволяють такий підхід і чинні митні процедури. Відповідно до чинних правил заповнення митних декларацій, Графа 20 МД «Умови поставки» заповнюється при декларуванні товарів, що переміщуються за договорами (контрактами) купівлі-продажу (крім випадків декларування товарів, що переміщуються в межах зазначених договорів на безоплатній основі, та переміщення товарів громадянами), та здійсненні товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності.

У першому підрозділі графи наводиться скорочене літерне найменування умов поставки згідно з класифікатором умов поставки. Якщо зовнішньоекономічним договором (контрактом) передбачено інші умови поставки, ніж ті, що визначені цим класифікатором, то зазначається скорочене літерне найменування умов поставки, найбільш наближених до умов, передбачених у договорі (контракті).

Важливо!

На практиці Інкотермс регулює лише правила відвантаження. У випадку спору, в суді будуть привелювати правила змісту самого контракту, а не тих, які викладені в Інкотермс.

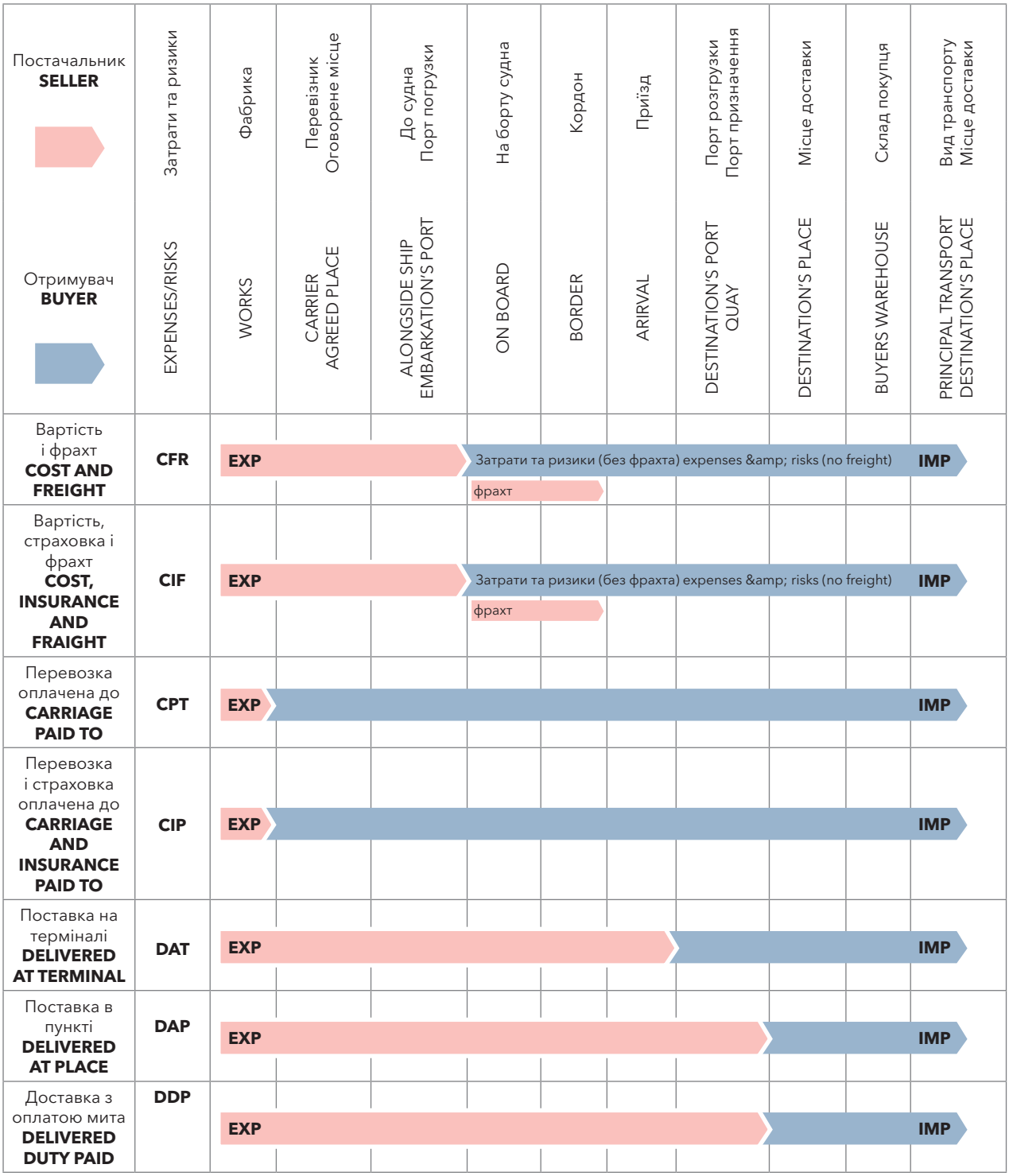
Також слід пам'ятати:

- Правила Інкотермс не ув'язують перехід права власності з моментом укладання контракту, вони лише ув'язують передачу ризику пошкодження чи втрати товару.
- При пошкодженні товару чи його втраті, незалежно від факту переходу ризиків, винна сторона повинна нести відповідальність.
- Правила Інкотермс не стосуються умов контракту, які встановлюють момент передачі права власності на товар чи можливість звільнення від виконання договірних зобов'язань у зв'язку з форс-мажорними обставинами або правові наслідки порушень умов поставки товарів (за винятком передачі ризиків і затрат від продавця до покупця).

INCOTERMS ОСНОВНІ КАТЕГОРІЇ (обов'язки постачальника)

Вивіз з фабрики EX WORKS **E**	Оплачено FREE **F**	Перевозки CARRIAGE **C**	Доставка DELIVERY **D**	Експортне митне оформлення EXPORT CLEARANCE **EXP**			Імпортне митне оформлення IMPORT CLEARANCE **IMP**			

Постачальник **SELLER** / Отримувач **BUYER**	Затрати та ризики / EXPENSES/RISKS	Фабрика / WORKS	Перевізник Оговорене місце / CARRIER AGREED PLACE	До судна Порт погрузки / ALONGSIDE SHIP EMBARKATION'S PORT	На борту судна / ON BOARD	Кордон / BORDER	Приїзд / ARIRVAL	Порт розгрузки Порт призначення / DESTINATION'S PORT QUAY	Місце доставки / DESTINATION'S PLACE	Склад покупця / BUYERS WAREHOUSE	Вид транспорту Місце доставки / PRINCIPAL TRANSPORT DESTINATION'S PLACE
Франко завод **EX WORKS**	**EXW**										
Франко перевізник **FREE CARRIER**	**FCA**	**EXP**									**IMP**
Вільно вздовж борту судна **FREE ALONGSIDE SHIP**	**FAS**	**EXP**									**IMP**
Вільно на борту судна **FREE ON BOARD**	**FOB**	**EXP**									**IMP**



ОГОВОРЕНЕ МІСЦЕ – Agreed place
ПОРТ ПОГРУЗКИ – Embarcation s port
ПОРТ ПРИЗНАЧЕННЯ – Destination s port
МІСЦЕ ДОСТАВКИ – Destination s place

Пояснення до таблиці:

Обов'язки сторін при перевезенні товару від продавця до покупця, митні формальності (при експорті, імпорті, перевірці безпечності товару, розподілу витрат та ризиків), визначають абревіатурами (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP, DDP) згідно з правилами Інкотермс. Коли сторони потребують інших умов – про них слід вказати в контракті (їх слід максимально точно прописати в контракті, не забуваючи про ризики, що можуть виникати при цьому).

2020 року вступили в дію нові правила Інкотермс, у звязку з цим слід пам'ятати про наступні ключові пункти:

- Інкотермс 2020, як і раніше, зосереджено на зобов'язанні продавця з постачання.
- Сфера дії Інкотермс 2020, як і раніше, пов'язує права та обов'язки сторін щодо поставки товарів в межах договорів купівлі–продажу лише у визначених аспектах.
- Інкотермс 2020, як і раніше, слід використовувати в тих випадках, коли товари продаються для постачання через національні кордони.
- Редакція Інкотермс 2020 передбачає вилучення позицій EXW, FAS і DDP, оскільки відповідальність експортера настає після експортного митного оформлення товару для вивозу.
- Водночас, під час перевалки окремих категорій вантажів у морських портах, як і раніше, можливе використаня умов FAS Інкотермс 2020 для експорту сипучих товарів (мінералів, зернових тощо).
- Умови FCA дають можливість застосування будь-якого виду транспорту і використання будь-якого місця доставки товару, який знаходиться в країні продавця (магазин, склад, морський порт, аеропорт або просто адреса продавця).
- Умови поставки FOB і CIF в Інкотермс 2020 можуть використовуватися для транспортування контейнерів.
- Умови FCA в Інкотермс 2020 року поділено на дві: одна – для наземної доставки, друга – для морських контейнерних поставок.
- Умови CNI в Інкотермс 2020 означають виконання поставки застрахованого товару при розміщенні його в зазначеному порту відвантаження (ризик транспортування і пошкодження товару буде передаватися від продавця до покупця в порту відправлення, що дозволить експортеру нести відповідальність за міжнародне страхування вантажу і включатиме вартість міжнародного страхування за рахунок продавця-експортера, і, на відміну від CFR / CIF, не включатиме фрахт).
- Погодившись на умови CFR або CIF, продавець не може виконати поставку іншим видом транспорту, крім морського, він повинен представити покупцю коносамент або інший морський транспортний документ, що неможливо при використанні інших видів транспорту.
- Умови DTP Інкотермс 2020 означають, що продавець несе відповідальність за будь-які транспортні витрати з оплатою митних зборів і доставки товарів до терміналу (порт, аеропорт або логістичний центр) в країні призначення покупця.
- Умови поставки DPP Інкотермс 2020 означають, що продавець несе відповідальність за будь-які транспортні витрати з оплатою митних зборів, і доставки товарів до будь-якого місця, що не є транспортним терміналом (за адресою покупця, наприклад).

4. Вибір перевізника і виду транспорту

Види перевезень у міжнародній торгівлі

Вартість перевезення додається до вартості товарів, а також до розрахунку митної вартості імпорту, тому цей фактор є дуже важливим.

Чотири основні види міжнародного транспорту в торгівлі:

- Авіатранспорт.
- Залізничний транспорт.
- Автомобільний транспорт.
- Водний транспорт.
  - Морський транспорт.
  - Річковий транспорт.

Кожен транспорт має свої переваги, недоліки та умови, що стосуються виду товарів, що експортуються чи імпортуються. Іноді виникає потреба у використанні декількох видів транспорту, або можна делегувати формування логістики поставок експедиторам.

Загальні обсяги перевезених вантажів за видами транспорту за 2018 рік в Україні:

322 млн тонн – залізничний	62.5%
187 млн тонн – автомобільний	36.4%
5.6 млн тонн – водний	1%
0.1 млн тонн – авіатранспорт	0.01%

Залізничний транспорт

Статистично найбільш поширеним видом транспорту для перевезення товарів в Україні є залізничний. Залізничний транспорт є порівняно недорогим і підходить для перевезення великогабаритних і важких вантажів на великі відстані.

В світових реаліях цей вид транспорту є екологічно чистим, і тому також часто використовується у Європі. Однак залізничний транспорт має негнучкий графік руху і може затримуватися через механічні несправності. Не у всіх регіонах України та й по всьому світу є достатній доступ до залізничної системи. До того ж, залізниця є монополізованим органом, тому залежність від неї може призвести до залежності від управлінських рішень керівництва Укрзалізниці.

Витрати на залізничні перевезення коливаються від 2 до 6 доларів США за тонну на кілометр. Це робить залізницю дешевшою альтернативою від автомобільних перевезень, знову ж таки, за наявності доступу до залізниці.

Найбільш поширений цей вид транспорту для перевезення громіздких та сировинних товарів, без гнучкості, яка є притаманною для автомобільного транспорту. Найбільшою проблемою цього виду транспорту в Україні є його мала доступність для більшості підприємців в Україні, вимоги до мінімальних обсягів відправки, обмежена кількість маршрутів та заформалізованість роботи залізниці.

Вартість автомобільного транспорту

Автомобільний транспорт краще підходить для економних перевезень невеликих обсягів вантажів на короткі відстані. Дорожній транспорт є більш гнучким, ніж інші три види транспорту. З ним відносно простіше відстежувати рух товарів, планувати перевезення та сплачувати відповідні збори.

З іншого боку, автомобільний транспорт не надто ефективний для перевезень на великі відстані, особливо якщо задіяний складний маршрут. У деяких країнах можуть стягуватися високі збори за проїзд, а також при великих відстанях зростає можливість пошкодження товарів.

Дозволи на перевезення

Ключовою проблемою для ціноутворення при автоперевезеннях є наявність у перевізників дозволів на автоперевезення в країни призначення. Для України та Польщі взаємно надаються 10 тисяч дозволів на рік, і протягом більшої частини року такої кількості дозволів достатньо для того, щоб використовувати українських перевізників при поставках до цієї країни. В останньому кварталі року такі дозволи, як правило, завершуються, і тоді бізнес або вимушений відкладати плани на наступний рік, або користуватись послугами польських перевізників, тарифи на послуги яких є більшими за тарифи українських перевізників.

Дозволи на перевезення можна отримати за посиланням https://e-transport.gov.ua

Вартість морського контейнерного транспорту

Морський транспорт дозволяє перевозити великі обсяги з меншими, ніж інші три види транспорту, витратами. Транспортні контейнери також можуть використовуватися при перевезенні вантажів суходолом. Однак міжнародні перевезення можуть затриматись через повільний темп, зміну погоди та негнучкі маршрути та графіки.

Морський і річковий транспорт є найдешевшим видом транспорту. Морські перевезення вантажів підходять для переміщення важких і габаритних товарів на великі відстані, де терміни доставки не грають суттєвої ролі.

Вартість повітряного транспорту

Використання повітряного транспорту для міжнародної торгівлі – це найшвидший спосіб забезпечити доставку та розповсюдження продукції.

Повітряний транспорт – найдорожчий, проте краще за інших підходить для перевезення швидкопсувних, легких і дорогих товарів і термінової доставки. Це також найбезпечніші способи транспортування, і ним можна експортувати чи імпортувати різні товари.

Залізничний транспорт

- Україна – Польща 1250 доларів 25 тонн (50 доларів США / за тонну).

Морський транспорт

Україна – Китай 1800 доларів 25 тонн (80 доларів США/за тонну). Варто пам'ятати, що це витрати від порту до порту. Можуть виникнути додаткові витрати на наземний транспорт.

Автотранспорт

- Україна – Німеччина 2000 євро 20 тонн (100 євро за тонну).

Авіатранспорт

- Україна – Китай 6 доларів США/кг.
- Україна – Німеччина 3–4 євро/кг.

Швидкість транспорту

Авіадоставка вантажів найшвидша, однак і найдорожча. Автомобільний транспорт швидший, ніж залізничний на коротких відстанях. Однак, швидкість залізничного транспорту на великих відстанях цілком порівнянна з іншими видами транспорту (крім повітряного). Морський транспорт найповільніший і не підходить, якщо терміни доставки обмежені.

Гнучкість

Залізничний, морський і повітряний види транспорту не є гнучкими. Вони надають послуги з розкладом на встановлених маршрутах. Товари необхідно доставити на станцію, в порт або аеропорт, звідки вони будуть перевезені. Автомобільний транспорт найгнучкіший, тому що не прив'язаний до встановлених маршрутів або розкладів. Автомобільні перевезення можуть виконуватися в будь-який час і забезпечують послугу «від дверей до дверей».

Регулярність та безпечність перевезень

Безпека вантажу в процесі перевезень впливає на вибір відповідного виду транспорту. З точки зору безпеки, залізничні перевезення більш надійні в порівнянні з іншими видами транспорту. На них мало впливають погодні умови. Автомобільний, морський і повітряний транспорт піддаються впливу поганих погодних умов: проливних дощів, снігу, туману, штормів і т.п.

Автомобільний транспорт краще залізничного, тому що забезпечує менше втрат. Міжнародні морські перевезення небезпечні морськими ризиками і з точки зору безпеки розташовані на останньому місці.

Оцінка безпеки вантажів:

Авіа – 1 місце.

Залізничний – 2 місце.

Автомобільний – 3 місце.

Морський – 4 місце.

Залежність від видів товару та країни призначення

Залізничний транспорт краще за інших підходить для перевезення дешевих, великогабаритних та великовагових вантажів. Швидкопсувні товари, що вимагають швидкої доставки, можна перевезти автомобільним або повітряним транспортом, враховуючи вартість і відстань.

Залізничний транспорт використовується для перевезення важких і великогабаритних товарів на великі відстані. Автомобільний транспорт зручний для перевезення невеликих вантажів на короткі відстані. Авіаперевезення вантажів підходять для швидкої доставки легких і цінних товарів. Морський транспорт підходить для перевезення великогабаритних і важких вантажів на великі відстані за найнижчими цінами.

Транспортування свіжих товарів (наприклад, фруктів, овочів, свіжого м'яса) потребуватиме швидкості та часу. Холодильне обладнання також слід враховувати при транспортуванні цих продуктів.

В окремих випадках до розгляду варто додати наявність складів, упаковки, вантажно-розвантажувального обладнання. Кожен вид транспорту підходить для певних вантажів та залежить від країни призначення.

Особливості при перевезенні в залежності від виду транспорту, мультимодальні перевезення

Мультимодальні перевезення являють собою комплексну послугу з перевезення одного й того ж вантажу різними видами транспорту з вибором найкоротшого шляху доставки, а також з урахуванням розмірів вантажів та їх специфіки.

Особливістю мультимодального перевезення є те, що на перевізника має бути покладена відповідальність за всі перевезення, навіть коли перевізник не володітиме всіма видами транспорту.

5. Здійснення передплати

Здійснення передплати є необов'язковим, але наразі, враховуючи брак довіри та інструментів контролю, для іноземних контрагентів поширена навіть вимога про 100% передплату до українських підприємців.

Зазвичай рахунки на передплату виставляються в електронній (сканованій) формі. Рахунок, як правило, повинен містити наступні реквізити

- реквізити договору;
- сума;
- реквізити отримувача коштів та платника;
- опис вантажу, за який проводиться сплата;
- умови поставки згідно Інкотермс;
- терміни сплати рахунку.

Також серед середнього та великого бізнесу поширена оплата у формі акредитиву.

Ключові поради

- Передплату та всі умови, що її супроводжують, потрібно передбачати в основному договорі.
- Рахунок на передплату не регулюється наказом Мінекономіки, яким регулюється укладення договорів ЗЕД.

6. Отримання копій документа, підтвердження документів контрагентів

Після того, як контракт узгоджено, а передплата здійснена, рекомендується отримати повний перелік документів, які мають супроводжувати поставку. При цьому такі документи отримуються у вигляді копій в відсканованому вигляді, оскільки оригінали, як правило, надсилають разом із транспортом.

Отримані копії при подачі в митні органи завіряються електронним цифровим підписом платника або митного брокера.

В багатьох країнах ділові звичаї відрізняються від України в бік меншого формалізму. Через це часто може неспівпадати вага, асортимент або кількість товару. Для вантажів, що надсилається автомобільним, залізничним або авіатранспортом рекомендується попереджати контрагента не починати доставку до підтвердження документів українським контрагентом.

Для поставок, що здійснюються морем, така умова є нетиповою, тому потрібно просити надіслати документи на автентифікацію за 14 днів до дати прибуття до порту в Україні.
Реальні інструменти для перевірки:

- перевірка відповідності розрахунків;
- звірка документів між собою;
- перевірка інформації з комерційних реєстрів;
- звірка наявності інформації в публічних даних (у т.ч. вебсайт контрагента та домен реєстрації електронної адреси), із інформацією, поданою в рамках договору.

Додатковим етапом перевірки, який часто використовується в торгівлі за українським законодавством, є попередній огляд товару (див. етап 15).

Після перевірки документів надається **дозвіл на відправку** товару контрагенту.

7. Повна оплата (якщо договір вимагає оплату на цьому етапі)

Повна оплата здійснюється за тими ж правилами, що й попередня. Загалом, етап повної оплати може бути в будь-якому випадку в залежності від домовленостей (як попередня оплата так і післяплата). Головне, щоб етап, під час якого здійснюється оплата, був чітко встановлений основним договором.

Повна оплата здійснюється за виставленим рахунком.

Див пункт 5.

8. Відправлення вантажу

Залежно від обраного перевізника та виду транспорту тривалість доставки в середньому може тривати від 1 до 60 днів.

- Авіатранспорт – 1–7 днів.
- Залізничний транспорт – до 10 днів.
- Автомобільний транспорт – до 14 днів.
- Водний транспорт – до 60 днів.

Вартість та аналіз видів перевезень див. 3. Потрібно домовитись з контрагентом про повідомлення про факт відправлення не пізніше як протягом 24 годин після його здійснення.

9. Зв'язок з брокером

Домовленість із брокером, як правило, оформлюється договором, та додатково може видаватись довіреність на представництво ним інтересів підприємства.

Вибір митного брокера залежить від регіону та очікуваної вартості послуг. Митний брокер здійснює розрахунок митної вартості, суми платежів та готує попередню митну декларацію або попередню-остаточну декларацію ЕА40.

Додатково, при відправленні морським транспортом, капітан судна або представник агентської організації (морський агент) особисто або через адміністрацію порту не пізніше ніж за 4 години до прибуття (вибуття) судна подає до митниці заявку на здійснення митного контролю судна з подальшим уточненням інформації за 1 годину до виїзду посадових осіб контролюючих органів на судно закордонного плавання.

Використання митного брокера чи подача документів до митниці самостійно

Використання митних брокерів не є обов'язковим, але зважаючи на процедури митного оформлення, порядок та способи подачі вантажної митної декларації в такий спосіб, як правило, є більш доцільними. Ринок послуг митного брокера є конкурентним, налічує більш ніж 6400 підприємств, що мають дозвіл на надання послуг з декларування товарів. Вартість послуг коливається від 500 грн до 2000 грн за оформлення партії товару. Взаємовідносини між експортером та митним брокером регулюються відповідним договором доручення.

Для подачі документів самостійно є вимоги щодо наявності в штаті співробітника, що має відповідний досвід, та внесений до переліку осіб, що вповноважені представляти підприємство на митниці. Також необхідно мати ліцензії на спеціальні програмно-інформаційні комплекси, що використовуються для формування електронних вантажних митних декларацій. На ринку представлені два рішення – QDPRO та MDDeclaration. Вартість ліцензії 3000–5000 грн в рік за робоче місце.

Подача декларацій самостійно є доцільною, коли на постійній основі декларується однотипний товар або здійснюються пробні самостійні поставки. Подача документів на митницю в такому випадку здійснюється за ЕЦП (податкових ключів). Але такий спосіб подачі декларацій може бути кваліфікований як ризиковий самими митними органами.

Корисні посилання

Реєстр підприємств, яким надано дозвіл на провадження митної брокерської діяльності

Асоціація митних брокерів України

10. Оформлення попередньої декларації

Оформлення експорту забезпечує відправник. Тому збоку імпортера обов'язок митного оформлення наступає, як правило, в момент перетину кордону.

Для цього перевізнику надається оформлена попередня декларація. Ввезення товару на територію України за попередньою митною декларацією дозволяється протягом 30 днів з дати її оформлення митницею.

Попередня митна декларація приймається митницею, якщо її перевіркою встановлено, що вона містить необхідні відомості щодо товару і до неї додано необхідні документи або їх копії, у тому числі у вигляді електронного документа або електронної (сканованої) копії паперового документа, засвідченої електронним цифровим підписом декларанта або уповноваженої ним особи.

У разі відсутності на момент подання попередньої митної декларації оригіналів документів дозволяється подання їх копій. Факт прийняття декларації засвідчується посадовою особою митниці, яка її прийняла, шляхом проставлення на ній відбитка відповідного митного забезпечення та інших відміток (номера декларації, дати та часу її прийняття тощо), у тому числі з використанням інформаційних технологій.

Митниця не має права відмовити в прийнятті попередньої митної декларації, якщо виконано всі умови, встановлені цим Кодексом. Відмова митниці в прийнятті попередньої митної декларації повинна бути вмотивованою, а про причини відмови має бути письмово повідомлено декларанта.

Попередня митна декларація подається до ввезення в Україну товарів, транспортних засобів комерційного призначення (у тому числі з метою транзиту) або після їх ввезення, якщо ці товари, транспортні засоби перебувають на території пункту пропуску через державний кордон України.

Попередня митна декларація подається декларантом або уповноваженою ним особою митниці, в зоні діяльності якої товари будуть пред'явлені для митного оформлення.

Попередня митна декларація повинна містити відомості, достатні для:

1. ввезення товарів, транспортних засобів комерційного призначення на митну територію України та забезпечення доставки їх до митниці призначення; або
2. випуску товарів, транспортних засобів комерційного призначення відповідно до заявленого митного режиму за попередньою митною декларацією, яка містить всю необхідну для цього інформацію, після пропуску цих товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України та без пред'явлення їх митниці, якій оформлена така попередня митна декларація; або
3. випуску товарів, транспортних засобів комерційного призначення відповідно до заявленого митного режиму за попередньою митною декларацією, яка містить всю необхідну для цього інформацію, після пред'явлення їх митниці, якою оформлена така попередня митна декларація.

При поданні попередньої митної декларації відповідальність декларанта за достовірність відомостей, наведених в цій декларації, настає з моменту:

1. випуску товарів, транспортних засобів комерційного призначення відповідно до заявленого митного режиму без пред'явлення їх митниці, якою оформлена така попередня митна декларація; або
2. випуску товарів, транспортних засобів комерційного призначення відповідно до заявленого митного режиму після пред'явлення їх митниці, якою оформлена така попередня митна декларація, але без проведення митного огляду цією митницею; або
3. надання декларанту або уповноваженій ним митниці, якою оформлена така попередня митна декларація, інформації про проведення митного огляду пред'явлених товарів, транспортних засобів комерційного призначення.

11. Перетин кордону

Порядок перетину кордону залежить від виду транспорту та регулюється окремо. Однак вказані формальності, як правило, покриваються перевізником. Для підприємця–імпортера важливо, що з моменту перетину митного кордону бере початок тарифних та нетарифних регулювань України (наприклад, потрібно промаркувати дерев'яну тару, якщо цього не було зроблено). Після перетину кордону товар перебуває в режимі митного транзиту, тому важливо дотримуватись строків такого транзиту та його правильно оформити.

Перелік документів для початку внутрішнього транзиту:

- митна декларація або товарно–транспортний документ та рахунок–фактура (інвойс) чи інший документ, в якому визначено вартість товару
- у разі необхідності, дозвільний документ на транзит
- забезпечення сплати митних платежів.

Вимоги до товару:

- незмінний стан, крім природніх змін
- дотримання строків транзиту
- неушкоджені засоби забезпечення ідентифікації товару.

Строки транзиту:

- 10 діб – автомобільним транспортом (в зоні діяльності однієї митниці – 5 діб)
- 28 діб – залізничним транспортом
- 5 діб – авіаційним транспортом
- 20 діб – морським чи річковим транспортом
- 31 доба – трубопровідним транспортом для трубопровідного транспорту
- 90 діб при перевантаженні на інші види транспорту.

Перелік документів:

митна декларація (у тому числі попередня) або накладна [УМВС (СМГС), ЦІМ (CIM), ЦІМ/УМВС (ЦІМ/СМГС, CIM/SMGS)] чи книжка МДП (Carnet TIR) для непідакцизних товарів або книжка A.T.A. чи книжка CPD.

Примітки:

Транзит завершується вивезенням транзитного товару за межі митної території України або їх поміщенням в інший митний режим.

12. Заявка на контроль в єдиному вікні

Контроль нетарифних регулювань для основних видів контролю здійснюється через єдине вікно. Єдине вікно є, по суті, форматом для комунікації, завдяки якому було замінено папери та печатки. Важливим плюсом став принцип мовчазної згоди, за яким рішення вважаються прийнятими контролюючими органами, якщо вони не відповіли протягом 4 годин.

Інтерфейс єдиного вікна є складовою брокерського програмного забезпечення, а саме єдине вікно функціонує в форматі обміну митних даних.

До функціоналу єдиного вікна відноситься:

- подача документів та отримання ідентифікатору
- отримання відповіді та ідентифікатору пройденого контролю, який переноситься в митну декларацію
- повідомлення контролюючих органів про час і місце проведення митного контролю, яке буде зручне для самого декларанта.

При декларації ЕА40 митник на кордоні самостійно фіксує контроль в єдиному вікні. Але вказані процедури ще недостатньо неформалізовані та відпрацьовуються на практиці.

Види контролю, які охоплюються єдиним вікном:

- Санітарно-епідеміологічний.
- Ветеринарно-санітарний.
- Фітосанітарний контроль.
- Екологічний.
- Радіологічний.

Приклад сертифікату про відповідність фітосанітарним правилам

1. Експортер та його адреса
Name and address of exporter

2. ФІТОСАНІТАРНИЙ СЕРТИФІКАТ
PHYTOSANITARY CERTIFICATE
№ _____

3. Імпортер та його адреса
Declared name and address of consignee

4. До організації карантину і захисту рослин
United Arab Emirates (країна-імпортер)
Plant Protection Organization(s) of United Arab Emirates of import)

5. Місце походження
Place of origin Ukraine, Bahmut city

6. Пункт ввезення
Declared point of entry
Chornomorsk Port - United Arab Emirates

7. Спосіб транспортування
Declared means of conveyance
Container №

УКРАЇНА
UKRAINE
Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів
State Service of Ukraine on Food Safety and Consumer Protection

8. Маркування, кількість та опис пакування, найменування об'єктів регулювання, ботанічна назва рослин
Saw-timbers pinus silvestris (4407)

9. Кількість
Declared quantity
47 cbm

10. Цей сертифікат засвідчує, що зазначені рослини, рослинні продукти чи інші об'єкти регулювання були перевірені та/або пройшли експертизу із застосуванням необхідних офіційних процедур, вважаються вільними від шкідливих організмів, що є карантинними для країни-імпортера, та відповідають діючим фітосанітарним вимогам країни-імпортера, включаючи регульовані некарантинні шкідливі організми.
This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party including those for regulated non-quarantine pests.

11. Додаткова декларація as not written
Additional declaration

ЗНЕЗАРАЖЕННЯ
Disinfestation and/or disinfection treatment

12. Обробка
Treatment nil

13. Хімічна (діюча речовина)
Chemical (active ingredient) ----------

14. Експозиція та температура
Duration and temperature ----------

15. Концентрація/доза
Concentration/dose----------

16. Дата
Date
----

17. Додаткова інформація
Additional information

18. Місце оформлення
Place of issue Ukraine, Bahmut City

Дата
Date 24 November 2017

Прізвище державного фітосанітарного інспектора
Name of state phytosanitary inspector Ovsiannikova T.S.

Підпис державного фітосанітарного інспектора
Signature of state phytosanitary inspector

05 030
UKRAINE
Seal/Stamp

1

13. Прибуття на внутрішній митний термінал для розмитнення

В результаті внутрішнього транзиту від кордону товар потрапляє до зони митного контролю для розмитнення.

Зони митного контролю зазвичай розташовані на територіях вантажних митних терміналів/портів/аеропортів, які є комерційними підприємствами, що надають відповідні супутні послуги.

Вартість послуг митного терміналу коливається від 300 до 1200 грн. за один заїзд транспортного засобу з товаром, в залежності від регіону розташування терміналу. Перед початком проведення митного оформлення необхідно укласти відповідний договір з митним терміналом. При використанні митних брокерів загальною є практика, коли послуги терміналу сплачує митний брокер.

Якщо контролюючі органи вимагають відбір проб, то такий відбір проб може здійснитись на цьому етапі. Аналіз проб здійснюється в лабораторії, але не потрібно на нього чекати, щоб завершити митне оформлення. Можна надати гарантійний лист до отримання результатів, яким буде взято зобов'язання не реалізовувати продукцію, про що проставляється відмітка в єдиному вікні.

Корисно знати

Отримавши товар на митному терміналі, перед поданням остаточних документів, у підприємця є право на попередній огляд товару з метою перевірки відповідності опису (відомостям), зазначеному у товаросупровідних документах. Під час попереднього огляду можна брати проби та збирати зразки товарів. Таке право дозволяється реалізувати з дозволу митниці.

При перших операціях із новим контрагентом рекомендується використовувати попередній огляд, оскільки частою є ситуація, коли відправник помиляється, та відправляє товар у іншій кількості, або взагалі помилково відправляє інший товар. Якщо не оглянути та подати такий товар помилково до митного оформлення під виглядом очікуваного товару, то є ризик, що митниця кваліфікуватиме такі дії як контрабанду. За це доведеться сплатити 300% від вартості товару в якості штрафу із конфіскацією самого товару.

Вигляд контейнеру зсередини

14. Передплата на рахунку митниці

Передплата здійснюється шляхом перерахування коштів на казначейський рахунок тієї митниці, у віданні якої знаходиться митний пост оформлення імпорту. Потрібно пересвідчитись, що передплата з'являється на рахунку митниці до подачі декларації на імпорт товарів, оскільки митниця в іншому випадку може відмовити у митному оформленні товарів.

Слід відмітити, що із 01.01.2020 року діє єдиний казначейський рахунок усієї Державної митної служби, тому незалежно від регіону розмитнення, оплату слід робити на один і той самий рахунок.

Реквізити депозитного рахунку 3557, відкритого на ім'я Державної митної служби України (єдиний рахунок):
Рахунок: UA988999980355789000001101079
Банк отримувача: ДКСУ (Держказначейство)
МФО банку: 899998
Отримувач: Державна митна служба України
ЄДРПОУ: 43115923

15. Оформлення імпорту

Для проведення відповідного митного оформлення митному брокеру/особі вповноваженої на декларування подаються:

- Контракт з перекладом українською мовою.
- Інвойс/рахунок фактура.
- Специфікація/пакувальний лист з перекладом українською мовою, в якому зазначена вага нетто та брутто.
- Копія платіжного доручення (якщо була попередня оплата).
- Транспортний документ (авіанакладна/CMR/коносамент/CIM/SMGS).
- Договір з перевізником, заявка на перевезення, рахунок за транспортні послуги, бажано з зазначенням суми до кордону України та після кордону (якщо умови поставки EXW, FCA, FOB).
- Опис товару для визначення коду товарної номенклатури.
- Додатково можуть подаватись сертифікат походження, сертифікат EUR.1 для застосування пільг на сплату мита, згідно міжнародних договорів.
- Залежно від коду товару, необхідні додаткові дозвільні документи (сертифікати відповідності технічним регламентам, маркування дерев'яної тари та ін.).
- Попередньо сплатити на єдиний казначейський рахунок митні платежі. Мито – згідно єдиного митного тарифу, ПДВ – 20%.
- Зазначені вище документи надаються в сканованому вигляді (копіях).

Додатково можна подати:

- Калькуляція собівартості (якщо це не комерційна таємниця).
- Рахунок на перевезення.
- Підтвердження відсутності взаємозв'язку сторін контракту (копії статутів, бухгалтерських документів тощо).
- Висновок Держзовнішінформ або ТПП про ціну імпортованого товару – документи, що підтверджують передплату на суму рахунку (якщо така була).
- Каталоги, прайс–листи (виробника або інших виробників аналогічного товару), інформація з сайтів, журнали тощо.
- Страховий поліс (для застрахованого товару).
- Сертифікат походження (порожні графи мають бути викресленими, печатки повинні бути чіткими).

Підтвердження українського статусу товару після митного оформлення імпорту здійснюється за допомогою:

- митна декларація або документи, за якими визначено митний режим імпорту;
- сплачені митні платежі;
- виконані заходи нетарифного регулювання (для пошкоджених товарів допускається їх поміщення в інший митний режим);
- у разі встановлення заборон чи обмежень (умови, які діяли на момент випуску у вільний обіг).

Примітки

При визнанні сертифікату походження товару недійсним, імпортер має право протягом 1 року повернути сплачене мито шляхом отримання іншого сертифікату походження.

Цікава інформація:
На відміну від світової практики, митні органи в Україні схильні вимагати велику кількість додаткової документації з переліку вище. Підходи до кількості документів варіюються між різними митницями та можуть кардинально різнитись залежно від регіону, де знаходиться митний пост.

16. Завершення валютного нагляду

Після завершення митного оформлення відбувається взаємозв'язок баз даних митниці та банку для закриття валютного нагляду.

Поради щодо митного нагляду:

Валютний нагляд в Україні залишається суворим, незважаючи на лібералізацію останніх років. Регулюється валютний нагляд наступним законодавством:

- Валютний закон від 21.06.2018 р. № 2473 (далі – Закон № 2473);
- Положення НБУ від 02.01.2019 р. № 5 (далі – Положення № 5);
- Інструкція НБУ від 02.01.2019 р. № 7 з валютного нагляду (далі – Інструкція № 7).

Слід пам'ятати про те, що у підприємця з України граничний строк здійснення розрахунків за експортно–імпортними контрактами становить 365 днів. У разі порушення встановлених строків розрахунків із резидента–підприємця стягують пеню за кожен день прострочення у розмірі 0,3% суми неодержаної виручки в іноземній валюті, перерахованій у грошову одиницю України за валютним курсом НБУ на день виникнення заборгованості.

Валютний нагляд не застосовується до операцій на суму, меншу за 150 тисяч грн. Слід пам'ятати важливе правило торгівлі в Україні: для цілей валютного нагляду один договір ЗЕД ведеться в одному банку. Саме цей банк після завершення операції повідомляє фіскальні органи та закриває валютний контроль.

При укладенні договору ЗЕД із новим контрагентом завжди є ризик того, що він не дотримається умов договору та не поставить контракт, або не здійснить оплату. В такому випадку після спливу 365 днів почне нараховуватись пеня, яка буде зростати, поки не буде нараховано суму, рівну частині суми невиконаного договору. В такому випадку з самого початку операцій слід пам'ятати про такі можливості уникнення нарахування пені для українських підприємців:

- Пеня не нараховується, якщо підприємець з України звертається до суду про стягнення заборгованості. Слід звертати особливу увагу про арбітражну умову договору, щоб арбітраж не був надто недоступний для українського підприємця (є міжнародні арбітражі, де сам розгляд справи може коштувати дорожче операції ЗЕД малого підприємця). У випадку наявності арбітражної умови у договорі ЗЕД господарські суди в Україні також скоріше за все будуть для підприємця недоступними.
- Передбачивши можливі ризики, з самого початку можна укладати один із видів договорів, за яким можна продовжити граничний строк валютного нагляду. Перелік таких видів договорів встановлено постановою Кабінету Міністрів України від 13.02.2019 р. №104. Цією постановою затверджено «Порядок видачі висновку щодо продовження граничних строків розрахунків за окремими операціями з експорту та імпорту товарів, встановлених Національним банком України».

Відповідний висновок може видавати Мінекономіки за наступних видів договорів:

- під час виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) виробничої кооперації;
- під час виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) консигнації;
- під час виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) у будівництві;
- під час виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) тендерної поставки;
- під час виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) гарантійного обслуговування;
- під час виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) постачання складних технічних виробів;
- під час виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) постачання товарів спеціального призначення – операціями з міжнародних передач товарів військового призначення та подвійного використання.

У випадку, якщо договір ЗЕД не відповідає жодній із вказаних вище характеристик, то відтермінування настання негативних наслідків шляхом зверненням до суду для багатьох підприємців може бути єдиною реальною можливістю.

Експорт – це митний режим, за яким безпосередньо здійснюється відправка товарів для контрагентів та покупців за кордоном.

Етапи для експорту

- **Реєстрація діяльності**
  Див. вище.
- **Сертифікація продукції в країнах збуту (може бути здійснено контрагентом)**
  Детальніше див. у довіднику «Як розпочати експорт товарів: посібник для експортерів», підготовлений ТПП України (ст. 17–33).
- **Пошук контрагента**
  Див. вище.
- **Контрактні умови**
  Див. вище.

На додаток до вказаної інформації, слід вказати, що для експорту найбільш поширеними є умови:

- Free Carrier (автомобільний транспорт).
- FOB (морський транспорт).
- Франко завод (але в такому випадку потрібно додатково вказати за чий рахунок відвантаження).

- **Пошук перевізника і виду транспорту**
  Див. вище.
- **Отримання передплати**
  Див. вище.
- **Погодження переліку документів для одержувача, відправлення документів, верифікація отриманих документів.**
  Див. вище.

Додаткові документи для експорту товарів умовно діляться на комерційно-транспортні та дозвільні.

На додаток до вищезазначеного, слід перевірити:

- підтвердження повноважень декларанта
- контракт (чи інші документи на підтвердження права володіння чи користування товаром)
- перевізні (транспортні) та комерційні документи
- за необхідності підтвердження:
  - дотримання заходів нетарифного регулювання
  - дотримання обмежень (антидемпінгових чи компенсаційних)
  - права на пільги, повного, часткового звільнення від сплати мита тощо
  - країни походження
  - сплати чи забезпечення сплати митних платежів
  - зміни термінів сплати митних платежів
  - санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного чи радіологічного контролю.

Іноземним контрагентом, в свою чергу, можуть вимагатись:

- Сертифікати походження товару.
  - СТ-1 для країн СНД, що видається регіональними підрозділами торгово-промислової палати України.
  - EUR-1 для країн ЄС та ЄАВТ, що видаються митними органами за встановленою процедурою.
  - Декларація інвойс для Канади та ЄС (в випадку постачання товару вартістю менше 6000 євро, або підприємством, що має статус уповноваженого експортера з відповідним кодом авторизації).
  - Форми А, Загальної форми та інші, передбачені міжнародними договорами України, зазначені сертифікати також видаються регіональними підрозділами торгово-промислової палати України.

- Карантинні, ветеринарні, санітарні сертифікати – за погодженою формою, згідно міжнародних угод.
- Сертифікати аналізу, якості, протоколи випробувань на інші документи, що підтверджують відповідність вимог до якості та безпеки товару.

Перед проведенням митного оформлення експорту, доцільно впевнитись у відсутності товару в переліку заборонених до експорту (додаток Заборони), експорт яких ліцензується або квотується (додаток Ліцензування експорту), наявність експортного мита (додаток Вивізне мито).

Вивізне (експортне) мито нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України згідно наступних законів України:

- Закон України від 10.09.99 № 1033–XIV «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур»;
- Закон України від 07.05.96 № 180/96–ВР «Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину»;
- Закон України від 24.10.02 № 216–IV «Про вивізне (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів»;
- Закон України від 13.12.06 № 441–V «Про ставки вивізного (експортного) мита на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням»;
- Закон України від 03.06.08 № 309–VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» (експортне мито на гази, див. Пункт 9 Прикінцевих положень (розділ II) зазначеного Закону).

Специфіка країн призначення

- Покупцем, в залежності від виду товару можуть вимагатися фітосанітарні (на продукцію рослинного походження) або ветеринарні (на продукцію тваринного походження) сертифікати. Зазначені сертифікати видаються відповідними підрозділами Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів (Держпродспоживслужби) після відбору зразків для проведення лабораторних досліджень. Зазначені процедури є адміністративними послугами, відповідно для їх отримання необхідно також підписання договорів на послуги як з Держпродспоживслужбою, так і з відповідними лабораторіями.
- Сертифікати складаються за встановленими згідно міжнародних угод формами, які можуть суттєво відрізнятися.
- Деякі країни (наприклад, Білорусь) вимагають наявності непошкодженої пломби, вказаної в ветеринарному сертифікаті, що може призвести до відмови в пропуску підконтрольного вантажу на територію держави.
- В країнах з особливим захистом флори та фауни, наприклад, Австралія або Мадагаскар, фітосанітарні вимоги є дуже суворими, та будь-яка невідповідність вантажу санітарним документам може призвести до його примусового повернення в Україну, або навіть знищення за рахунок експортера.
- Також існує практика попереднього інспектування підприємств для відповідної акредитації в країнах імпорту.
- Всі зазначені вимоги до супровідної документації повинні бути обговорені на етапі підписання зовнішньоекономічного контракту.

- **Повна оплата (якщо договір вимагає)**
  Див. вище.
- **Відправлення вантажу**
  Особливу увагу слід приділити пакуванню вантажу. Часто правила пакування та маркування, встановлені в Україні, не відповідають вимогам сусідніх країн. Типовим прикладом цього є дерев'яна пакувальна тара.

Така тара є одним з найбільш популярних та традиційних засобів пакування, однак вона потребує спеціального маркування, інакше можливі суттєві проблеми в країні призначення (можлива навіть втрата вантажу). Тому усі пакувальні матеріали слід узгодити із митним брокером, адже сама тара не відображається у митній декларації, тому митний брокер не зможе перевірити дії експортера автоматично.

Після відправлення вантажу слід протягом 24 годин повідомити імпортера про це.

Оформлення експорту

Перелік документів, необхідних для митного оформлення експорту

- Контракт з перекладом українською мовою.
- Інвойс/рахунок–фактура.
- Специфікація/пакувальний лист, в якому зазначена вага нетто та брутто вантажу.
- Транспортний документ, за яким вантаж буде вивозитись за територію України.
- Комерційний опис товару для визначення коду товарної номенклатури.
- Документи, що підтверджують якість та властивості товару, сертифікати аналізів, випробувань та ін.

Вичерпний перелік відомостей, що повинні бути зазначені при декларуванні, встановлений Митним кодексом, складається з:

1. заявлений митний режим, тип декларації та відомості про особливості переміщення;
2. відомості про декларанта, уповноважену особу, яка склала декларацію, відправника, одержувача, перевізника товарів і сторони зовнішньоекономічного договору (контракту) або іншого документа, що використовується в міжнародній практиці замість договору (контракту), а в разі якщо зовнішньоекономічний договір (контракт) укладено на підставі посередницького договору, – також про іншу, крім сторони зовнішньоекономічного договору (контракту), сторону такого посередницького договору;
3. відомості про найменування країн відправлення та призначення;
4. відомості про транспортні засоби комерційного призначення, що використовуються для міжнародного перевезення товарів та/або їх перевезення митною територією України під митним контролем, та контейнери;
5. відомості про товари:

   а) найменування;

   б) звичайний торговельний опис, що дає змогу ідентифікувати та класифікувати товар;

   в) торговельна марка та виробник товарів (за наявності у товаросупровідних та комерційних документах);

   г) код товару згідно з УКТ ЗЕД;

   ґ) найменування країни походження товарів (за наявності);

   д) опис упаковки (кількість, вид);

   е) кількість у кілограмах (вага брутто та вага нетто) та інших одиницях виміру;

   є) фактурна вартість товарів;

   ж) митна вартість товарів та метод її визначення;

   з) відомості про уповноважені банки декларанта;

   и) статистична вартість товарів;
6. відомості про нарахування митних та інших платежів, а також про застосування заходів гарантування їх сплати:

   а) ставки митних платежів;

   б) застосування пільг зі сплати митних платежів;

   в) суми митних платежів;

   г) офіційний курс валюти України до іноземної валюти, у якій складені рахунки, визначений відповідно до статті 31 цього Кодексу;

   ґ) спосіб і особливості нарахування та сплати митних платежів;

   д) спосіб забезпечення сплати митних платежів (у разі застосування заходів гарантування їх сплати);
7. відомості про зовнішньоекономічний договір (контракт) або інший документ, що використовується в міжнародній практиці замість договору (контракту), та його основні умови;
8. відомості, що підтверджують дотримання встановлених законодавством заборон та обмежень щодо переміщення товарів через митний кордон України;
9. відомості про документи, передбачені частиною третьою статті 335 цього Кодексу;
10. довідковий номер декларації (за бажанням декларанта).

Митна декларація може бути оформлена без необхідності доставлення товару в зону митного контролю, але митниця може вимагати доставити товар для проведення митного контролю (огляду товару).

Додаткові документи, що не стосуються безпосередньо митного оформлення

Визначення країни походження товару, що експортується, є важливим етапом експорту.

1. Країною походження товару вважається країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці відповідно до критеріїв, встановлених Митним кодексом України.

Країна походження товару визначається з метою оподаткування товарів, що переміщуються через митний кордон України, застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, заборон та/або обмежень щодо переміщення через митний кордон України, а також забезпечення обліку цих товарів у статистиці зовнішньої торгівлі. Під країною походження товару можуть розумітися група країн, митні союзи країн, регіон чи частина країни, якщо є необхідність їх виділення з метою визначення походження товару.

Згідно з положеннями статті 38 Митного кодексу України товарами, повністю виробленими у даній країні, вважаються:

1. корисні копалини, добуті з надр цієї країни, в її територіальних водах або на її морському дні;
2. продукція рослинного походження, вирощена або зібрана в цій країні;
3. живі тварини, що народилися та вирощені в цій країні;
4. продукція, одержана від живих тварин у цій країні;
5. продукція, одержана в результаті мисливського або рибальського промислу в цій країні;
6. продукція морського рибальського промислу та інша продукція морського промислу, одержана судном цієї країни або судном, що орендоване (зафрахтоване) цією країною;
7. продукція, одержана на борту переробного судна цієї країни виключно з продукції, зазначеної у пункті 6;
8. продукція, одержана з морського дна або з морських надр за межами територіальних вод цієї країни, за умови, що ця країна має виключне право на розробку цього морського дна або цих морських надр;
9. брухт та відходи, одержані в результаті виробничих або інших операцій з переробки в цій країні, а також вироби, що були у вжитку, зібрані в цій країні та придатні лише для переробки на сировину (утилізації);
10. електроенергія, вироблена в цій країні;
11. товари, вироблені в цій країні виключно з продукції, зазначеної у пунктах 1 – 10 цієї статті.

Зразок сертифікату походження:

Серія ЗП

№

СЕРТИФІКАТ

про походження лісоматеріалів та виготовлених з них пиломатеріалів для здійснення експортних операцій

1. Лісокористувач – продавець (найменування, місцезнаходження, ідентифікаційний код за ЄДРПОУ)

Код:

2. Характеристика купленої продукції (назва продукції, порода, сорт, геометричні розміри, кількість, код згідно з УКТЗЕД)

Техсировина для ВТП (кв та м/п) (цтф) зі згасищ	сосна	14-18х250 см	15,092 м3	4403 20 31 00
Техсировина для ВТП (кв та м/п) (цтф) зі згасищ	сосна	14-18х250 см	17,108 м3	4403 20 31 00

(див. продовження на звороті)

3. Експортер (найменування, місцезнаходження, ідентифікаційний код за ЄДРПОУ - для юридичних осіб, ідентифікаційний номер - для фізичних осіб (за наявності))

4. Підстава видачі сертифіката (найменування документа, серія, номер, дата)

ТТН-пс	ЛГА №261220	24.04.2017
ТТН-пс	ЛГА №261174	29.03.2017
ТТН-пс	ЛГА №261182	04.04.2017
ТТН-пс	ЛГА №261193	05.04.2017

(див. продовження на звороті)

5. Характеристика партії лісопродукції, що експортується (назва продукції, порода, сорт, геометричні розміри, кількість, код згідно з УКТЗЕД)

Пиломатеріал обрезний	сосна	1	17х65-95х1000-1200 мм	47 м3	4407 10 93 00

Дата 16.11.2017

Видав

М.П.

Отримав

При цьому, якщо у виробництві товару беруть участь дві або більше країн, країною походження товару вважається країна, в якій були здійснені останні операції з переробки, достатні для того, щоб товар отримав основні характерні риси повністю виготовленого товару, що відповідають критеріям достатньої переробки. Критеріями достатньої переробки є:

1. виконання виробничих або технологічних операцій, за результатами яких змінюється класифікаційний код товару згідно з УКТ ЗЕД на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків;
2. зміна вартості товару в результаті його переробки, коли відсоткова частка вартості використаних матеріалів або доданої вартості досягає фіксованої частки у вартості кінцевого товару (правило адвалорної частки);
3. виконання виробничих та/або технологічних операцій, які в результаті переробки товару не ведуть до зміни його класифікаційного коду згідно з УКТ ЗЕД або вартості згідно з правилом адвалорної частки, але з дотриманням певних умов вважаються достатніми для визнання товару походженням із тієї країни, де такі операції мали місце.

У разі застосування правила адвалорної частки вартість товару, одержаного в результаті переробки в цій країні, визначається на базі ціни франко-завод виробника товару. Вартість складових цього товару, що походять з інших країн, визначається за їх митною вартістю, а тих складових, походження яких не визначено, – за встановленою ціною першого їх продажу в цій країні.

Якщо стосовно конкретного товару такі критерії достатньої переробки, як правило адвалорної частки та виконання виробничих і технологічних операцій, не встановлено, то застосовується правило, згідно з яким товар вважається підданим достатній переробці, якщо в результаті його переробки змінено класифікаційний код товару згідно з УКТ ЗЕД на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків.

Разом з цим, статтею 40 Митного кодексу України встановлено додаткові положення щодо визначення критерію достатньої переробки товару. Не відповідають критерію достатньої переробки:

1. операції, пов'язані із забезпеченням збереження товарів під час зберігання чи транспортування;
2. операції щодо підготовки товарів до продажу та транспортування (роздрібнення партії, формування відправлень, сортування, перепакування);
3. прості складальні операції – операції, які здійснюються шляхом складання виробів за допомогою простого кріпильного матеріалу (гвинтів, гайок, болтів тощо) чи клепання, склеювання або монтажу готових вузлів за допомогою зварювання (за винятком виготовлення складних виробів шляхом зварювання), а також інші операції (регулювання, контроль, заправка робочою рідиною тощо), необхідні у процесі складання і не пов'язані з переробкою (обробкою) товарів, незалежно від кількості та складності таких операцій;
4. змішування товарів, які походять з різних країн, якщо характеристики кінцевої продукції суттєво не відрізняються від характеристик товарів, що змішуються;
5. забій тварин;
6. комбінація двох чи більше вищезазначених операцій.

Товари у розібраному чи незібраному вигляді, що поставляються кількома партіями, у разі якщо за виробничими чи транспортними умовами неможливе їх відвантаження однією партією, а також у випадках, коли партія товару роздрібнена на кілька партій в результаті помилки, повинні розглядатися за бажанням декларанта або уповноваженої ним особи як єдиний товар для цілей визначення країни походження товару (стаття 41 Митного кодексу України). Умовою застосування цього правила є:

1. попереднє повідомлення органу доходів і зборів про роздрібнення партії розібраного чи незібраного товару на кілька партій із зазначенням причин такого роздрібнення, наявність докладної специфікації кожної партії із зазначенням кодів товарів згідно з УКТ ЗЕД, вартості і країни походження товарів, що входять до кожної партії;
2. документальне підтвердження помилковості роздрібнення однієї партії товару на кілька партій;
3. поставка всіх партій товарів з однієї країни одним постачальником;
4. митне оформлення всіх партій товарів в одному органі доходів і зборів.

2. Сертифікат про походження товару – це документ, який однозначно свідчить про країну походження товару і виданий компетентним органом даної країни або країни вивезення, якщо у країні вивезення сертифікат видається на підставі сертифіката, виданого компетентним органом у країні походження товару.

Для підтвердження країни походження товару орган доходів і зборів у передбачених законом випадках має право вимагати та отримувати документи про походження такого товару. У разі вивезення товарів з митної території України сертифікат про походження товару з України в тих випадках, коли він необхідний і це відображено у національних правилах країни ввезення чи передбачено міжнародними договорами України, укладеними у встановленому законом порядку, видається органом або організацією, уповноваженими на це відповідно до закону.

У разі ввезення товару на митну територію України документ, що підтверджує країну походження товару, подається обов'язково лише у разі, якщо це необхідно для застосування митно–тарифних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, кількісних обмежень (квот), інших заходів економічного або торговельного характеру, що здійснюються в односторонньому порядку або відповідно до двосторонніх чи багатосторонніх міжнародних договорів, укладених відповідно до закону, або заходів, що здійснюються відповідно до закону для забезпечення здоров'я населення чи суспільного порядку, а також у разі, якщо в органу доходів і зборів є підстави для підозри в тому, що товар походить з країни, товари якої заборонені до переміщення через митний кордон України згідно із законодавством України.

У разі виникнення сумнівів з приводу дійсності документів про походження товару чи достовірності відомостей, що в них містяться, включаючи відомості про країну походження товару, орган доходів і зборів може звернутися до компетентного органу, що видав документ, або до компетентних організацій країни, зазначеної як країна походження товару, із запитом про проведення перевірки цих документів про походження товару чи надання додаткових відомостей.

До товарів застосовується (відновлюється) режим найбільшого сприяння за умови одержання органом доходів і зборів не пізніше ніж через 365 днів від дня здійснення митного оформлення цих товарів належним чином оформленого відповідного документа про їх походження.

Визначення країни походження товару здійснюється на основі принципів міжнародної практики.

Для визначення країни походження по відношенню до товарів, що походять з держав–учасниць Угоди про Правила визначення країни походження товарів у Співдружності Незалежних Держав від 20.11.2009 та що знаходяться в торгівельному обігу між цими державами, до яких застосовується торгівельний режим, передбачений Договором про зону вільної торгівлі від 18.10.2011, слід керуватися відповідними Правилами визначення країни походження товарів.

Відповідно до положень статті 23 Митного кодексу України за письмовими зверненнями декларантів або уповноважених ними осіб органи доходів і зборів приймають попередні рішення щодо застосування окремих положень законодавства України з питань державної митної справи. Такі рішення виносяться до початку переміщення товарів через митний кордон України. Порядок прийняття, відкликання попереднього рішення про країну походження товару затверджено наказом Міністерства фінансів України від 19.06.2012 N 737.

В міжнародній практиці застосовуються також такі форми сертифікатів, як загальна форма (ORIGINAL), сертифікати невизначеної форми, сертифікат на текстильну продукцію (видається при експорті текстильних товарів в країни ЄС), сертифікат на сталеливарну продукцію ESCS (видається при експорті металопродукції до країн ЄС).

Верифікація (перевірка достовірності) сертифікатів про походження товару з України здійснюється з метою визначення автентичності (справжності) сертифіката і декларації та достовірності відомостей, що містяться в них.

Верифікація (перевірка достовірності) сертифікатів про походження товару з України здійснюється органами доходів і зборів у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Порядок верифікації (перевірки достовірності) сертифікатів і декларацій про походження товару з України затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 09.12.2015 N 1029.

Верифікація (перевірка достовірності) здійснюється шляхом:

1. отримання від уповноваженого органу підтвердження видачі сертифіката або від підприємства – виробника та/або експортера товару – підтвердження оформлення декларації;
2. перевірки відповідності інформації, зазначеної у сертифікаті або декларації, інформації, наданій митниці уповноваженим органом або підприємством – виробником та/або експортером товару;
3. проведення в разі потреби в установленому порядку експертизи бланка сертифіката, відбитка печатки та підпису відповідної посадової особи уповноваженого органу.

Перевірка достовірності відомостей, що містяться в сертифікаті або в декларації, здійснюється шляхом:

1. проведення перевірки товару, зазначеного у сертифікаті або декларації, на відповідність вимогам, установленим міжнародними договорами;
2. визначення критерію достатньої переробки;
3. порівняння інформації, яка міститься в сертифікаті або в декларації, з інформацією, зазначеною в зовнішньоекономічному договорі (контракті), комерційних та транспортних документах.

У разі потреби митниці проводять у порядку, встановленому законом, безпосередньо на підприємствах перевірку виробництва ними товарів та первинної документації, пов'язаної з таким виробництвом.

- **Підтвердження перетину кордону (відмітка):**

Якщо була здійснена передплата, відбувається завершення валютного нагляду та відповідне отримання права на кредит ПДВ.

Ризики післяплат при експорті:

У випадку, якщо товар був експортований післяплатою, а за товар контрагент не розрахувався, є ризик настання санкцій за порушення валютного законодавства. Через 365 днів після вивезення товарів нараховується пеня у вигляді 3% від суми, несплаченої за товар, до того часу, поки вона не сягне 100% від усієї суми.

Способами уникнення санкцій є:

- Подача та прийняття позову до суду (українського чи іноземного), арбітражу або позасудового стягнення. В такому разі нарахування пені зупиняється. Але у випадку програшу в суді до завершення валютного контролю нараховується пеня за весь період.
- Отримання висновку Мінекономіки щодо продовження строків розрахунків за зовнішньоекономічними операціями. Але такий висновок можливий лише за під час виконання договорів:
  - виробничої кооперації;
  - консигнації;
  - комплексного будівництва;
  - тендерної поставки;
  - гарантійного обслуговування;
  - складних технічних виробів;
  - поставки товарів спеціального призначення.

Примітка
Комерційні ризики не завершуються із завершенням процедури експорту, а продовжуються відповідно до контрактних умов.

Переробка на території України

Етапи для переробки:

- **Реєстрація**
  Див. вище.
- **Пошук контрагента**
  Див. вище.
- **Погодження контракту**
  Див. вище.
- **Погодження режиму переробки із митницею**

Загальний строк переробки не може перевищувати 365 днів, а для виготовлення певних видів транспортних засобів, ремонту та монтажу машин, а також устаткування – може бути більшим. Технологічні особливості переробки окремих товарів можуть стати підставою для встановлення понаднормативного строку переробки.

Погодження здійснюється митницею після аналізу документів, якими підтверджується виробничий цикл. Погодження відбувається в паперовому вигляді, шляхом проставляння відмітки на заяві посадовою особою митниці. Заявка має містити опис процесів та передбачати розділення виробничого циклу (відділення того циклу, який є під митним контролем від решти).

Необхідно визначитись, що робити із продуктами переробки, які не є складовою кінцевої продукції. Такі продукти переробки можна:

– реекспортувати;

– утилізувати (для цього потрібні договори з еко-компаніями переробки);

– імпортувати.

В результаті переробки не повинно залишатись жодних залишків у невизначеному статусі.

- **Завершення переробки (вивезення продукції)**

Митний режим переробки на митній території завершується реекспортом продуктів переробки або переведенням в інший митний режим.

Якщо завершення розпочатих операцій з переробки неможливе без шкоди товарам чи обладнанню, переробка завершується відповідно до технологічної схеми переробки.

В очікуванні Пан-Євро-Мед

Конвенція Пан-Євро-Мед (про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження у двосторонній торгівлі) встановлює ідентичні правила походження товарів в рамках угод про вільну торгівлю між її договірними сторонами.

На практиці застосування положень Конвенції Пан-Євро-Мед означає, що український виробник може закуповувати сировину або комплектуючі в однієї зі сторін-учасниць Конвенції, а готову продукцію без сплати мита або по заниженій ставці мита, може експортувати до іншої учасниці цієї регіональної Конвенції.

Учасниками Регіональної конвенції Пан-Євро-Мед є ЄС, ЄАВТ (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія), Албанія, Алжир, Боснія і Герцеговина, Грузія, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Косово, Македонія, Марокко, Молдова, Палестина, Сербія, Сирія, Туніс, Туреччина, Україна, Фарерські острови та Чорногорія.

Кумуляція при Пан-Євро-Мед

Конвенція Пан-Євро-Мед передбачає можливість використання сировини іноземного походженням виключно з країни сторони угоди – що називається двосторонньою кумуляцією.

За неможливості забезпечення необхідного рівня переробки, Конвенція Пан-Євро-Мед не виключає можливості використання мінімальної частки сировини іноземного походження не з ЗВТ – що називається діагональною кумуляцією.

Для можливості застосування діагональної кумуляції в Пан-Євро-Мед необхідно не лише приєднатися до Конвенції, але й укласти окремі угоди про ЗВТ зі сторонами Конвенції, з якими буде здійснюватися преференційна торгівля та застосовуватися кумуляція.

Україна уклала угоди про вільну торгівлю з ЄС, ЄАВТ, Грузією, Північною Македонією, Молдовою, Чорногорією, СНД (крім Росії), Канадою, Ізраєлем та Великою Британією.

Продовжуються переговори щодо укладення Угоди про вільну торгівлю між Україною та Туреччиною. Кожна угода має свою специфіку підтвердження походження товару.

Умовою застосування преференційного режиму є доведення виробником виробленої/вирощеної продукції у своїй країні або з додаванням іноземної сировини, рівень переробки якої є достатнім. Товари, вироблені в Україні для експорту до ЄС, повинні отримати своєрідний паспорт походження (Сертифікат).

Країною походження товару вважається країна, в якій було здійснено останні операції з переробки, достатні для характерних ознак повністю виготовленого товару.

Факти про Пан-Євро-Мед:

- Конвенція Пан-Євро-Мед передбачає можливість використання сировини іноземного походженням виключно з країни сторони угоди – що називається двосторонньою кумуляцією.
- За неможливості забезпечення необхідного рівня переробки, Конвенція Пан-Євро-Мед не виключає можливості використання мінімальної частки сировини іноземного походження не з ЗВТ – що називається діагональною кумуляцією.
- Для можливості застосування діагональної кумуляції в Пан-Євро-Мед необхідно не лише приєднатися до Конвенції, але й укласти окремі угоди про ЗВТ зі сторонами Конвенції, з якими буде здійснюватися преференційна торгівля та застосовуватися кумуляція.
- Кожна угода має свою специфіку підтвердження походження товару.
- Умовою застосування преференційного режиму є доведення виробником виробленої/ вирощеної продукції у своїй країні або з додаванням іноземної сировини, рівень переробки якої є достатнім.
- Товари, вироблені в Україні для експорту до ЄС, повинні отримати своєрідний паспорт походження (Сертифікат).

Перелік учасників процесу торгівлі товарами

Виробник – це підприємство (юридична особа чи громадянин-підприємець), що виготовляє товар в тому числі сировину, комплектувальний виріб, складову частину товару для експорту, заявляє про себе як про

виробника у зв'язку з вивезенням товару, замовляє проектування або виготовлення продукту, реалізовує такий продукт під своїм найменуванням або своєю торговельною маркою, розміщуючи на комерційному рахунку чи будь–якому іншому документі, який стосується товару, своє найменування, торговельну марку чи іншу ознаку.

Брокер (митний) – це підприємство, яке не розголошуючи комерційну таємницю чи конфіденційну інформацію, виключно для цілей виконання формальностей з декларування, надає послуги з декларування товарів, транспортних засобів комерційного призначення на їх переміщення через митний кордон України:

- Взяття на облік (акредитація для здійснення зовнішньоекономічних операцій).
- Визначення коду товару відповідно до УКТ ЗЕД, необхідних дозвільних документів та процедур у разі необхідності сертифікацій, екологічного, санітарно–гігієнічного чи інших видів контролю.
- Складання контрактів.
- Заповнення супровідних документів: інвойс–рахунки, CMR, МДП (Carnet TIR) інші.

Брокер (+ перевізник «під ключ») – повне супроводження від підготовки контрактів та супровідної документації до випуску товару у вільний обіг.

Імпортер – підприємство, яке на підставі укладених контрактів (ним безпосередньо або через комісіонера, агента, консигнатора тощо) здійснює **імпорт товарів** (їх випуск для вільного обігу з точним найменуванням марки, сорту, кінцевого результату або їх назви) з переміщенням через митний кордон України, незалежно від митного режиму, в який було поміщено такі товари.

Експортер – підприємство, яке на підставі укладених контрактів (ним безпосередньо або через комісіонера, агента, консигнатора тощо) здійснює **експорт товарів** (остаточне їх вивезення, реекспорт) з переміщенням через митний кордон України, незалежно від митного режиму, в який поміщуються такі товари.

Перевізник – особа, яка здійснює перевезення товарів через митний кордон України та/або між органами доходів і зборів на території України або є відповідальною за такі перевезення; експрес–перевізник, який з використанням будь–якого виду транспорту здійснює прискорене перевезення міжнародних експрес–відправлень за єдиним транспортним документом (AWB, MAWB – авіаційні накладні; CMR, коносамент – документ, виданий морським перевізником відправнику, що засвідчує прийняття вантажу та зобов'язання доставити вантаж до пункту призначення і передачу його одержувачу), з прийманням, обробкою, пред'явленням відправлень в місцях їх митного оформлення органам доходів і зборів для митного контролю та митного оформлення, видачею одержувачу (повернення відправнику).

Перевізник локальний – сукупність підрозділів експрес–перевізника: центральних сортувальних станцій (ЦСС) та регіональних сортувальних станцій (РСС), а також повірених і створених в Україні для надання послуг з прискореного транспортування товарів, оформлених домашнім транспортним документом (під час прийняття товарів у відправника; відстеження проходження товарів від відправника до одержувача; вивезення товарів у зворотному напрямку на вимогу відправника).

Перевізник міжнародний – перевізник, який здійснює перевезення вантажів, пасажирів та багажу з перетином державного кордону за міжнародною автомобільною накладною (CMR); залізничною накладною СМГС (накладні УМВС, ЦІМ (CIM); авіаційною вантажною накладною (Air Waybill); коносаментом (Bill of Loading); вантажною відомістю (Cargo Manifest); надає послуги з обслуговування транспорту в міжнародних рейсах: заправку, навігацію тощо.

Сюрвеєр – інспектор або компанія (Cargo Inspection — Nord West, Inspectorate, Alex Stewart, SGS, ALS Global, Alfred H Knight, IPC Hormann, TopFrame тощо), запрошені судновласником, фрахтувальником, вантажовідправником, страховою компанією або іншою зацікавленою особою, які здійснюють кваліфікований огляд та оцінку застрахованих морських суден чи тих, що підлягають страхуванню з правом надання офіційного висновку про стан вантажу, мореплавних якостей судна, промислової безпеки, якості електричної енергії, систем менеджменту, обсягу і розміру пошкоджень та збитків при аваріях тощо, визначають кількість і якість товару, придатність транспортних засобів до перевезення вантажів, відстежують якість продукту (здійснюють технічний контроль), визначають основу для рішення страхової компанії при укладанні договору страхування, при вирішенні судових спорів – визначення розмірів збитків тощо. Сюрвеєр може взяти на себе і окремі функції страховика: ризик недостачі вантажу між пунктами завантаження, перевалки та вивантаження тощо.

Державна митна служба України (митні органи) – центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну митну політику, митниці та митні пости. Цей орган є на шляху до утворення єдиної юридичної особи, без збереження статусу окремих юридичних осіб для територіальних підрозділів.

Контролюючі органи:

Держпродспоживслужба

Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів

- Безпечність харчових продуктів та ветеринарна медицина.
- Фітосанітарія, контроль у сфері насінництва та розсадництва.
- Держсанепіднагляд.
- Захист прав споживачів.
- Контроль у сфері ціноутворення.

В основу діяльності Держпродспоживслужби України у сфері фітосанітарії на митниці входять:

- виявлення, локалізація і ліквідація регульованих шкідливих організмів;
- виконання вимог контрактів з міжнародних обов'язків України, двосторонніх угод з карантину та захисту рослин;
- державний контроль за дотриманням карантинного режиму і проведенням фітосанітарних заходів при вивезенні, ввезенні, транспортуванні, зберіганні, переробці та використанні рослин і рослинної продукції;
- захист споживачів від придбання рослин і рослинної продукції, заражених шкідниками, хворобами та бур'янами, у тому числі імпортного походження, що можуть завдати значних збитків народному господарству та навколишньому середовищу України;
- проведення фітосанітарного моніторингу;
- контроль залишків пестицидів, агрохімікатів і важких металів.

Державний контроль в насінництві та розсадництві

- видача дозволів на ввезення в Україну насіння і садивного матеріалу, не внесених до Реєстру сортів рослин України;
- видача міжнародних сертифікатів на експорт партії насіння, які засвідчують посівні та сортові якості насіннєвого матеріалу.

Державна служба експортного контролю України (Держекспортконтроль)

- Для здійснення міжнародної передачі товарів військового призначення та подвійного використання необхідна ідентифікація таких товарів у Державному експортному контролі.
- Строк прийняття рішення про видачу або відмову у видачі дозволів чи висновків без додаткового міжвідомчого узгодження не може перевищувати:
  - 45 днів – щодо експорту (реекспорту) товарів військового призначення.
  - 30 днів – щодо експорту (реекспорту) товарів подвійного використання та тимчасового вивезення (ввезення).
  - 15 днів – щодо імпорту та транзиту, а також тимчасового вивезення або ввезення для демонстрування на виставках, ярмарках з метою реклами, проведення випробувань та з іншою подібною метою без передачі права власності.

Митний склад – митний режим, в якому без оподаткування та митних платежів і без заходів нетарифного регулювання під митним контролем зберігаються іноземні або українські товари.

Примітки
• Крім тих товарів, які заборонені, строк придатності яких закінчився, гуманітарної допомоги, живих тварин, або електроенергії. • Строк зберігання товару в режимі митного складу не може перевищувати 1095 днів. • Товари, зіпсовані або ушкоджені внаслідок стихійного лиха, аварії чи дії обставин непереборної сили, декларуються як ввезені в зіпсованому стані. • Строк зберігання на митному складі товарів для експорту не може перевищувати одного року. • Строк зберігання на митному складі підакцизних товарів, іноземних товарів, тимчасово ввезених або для переробки, а також продуктів переробки не може перевищувати 365 днів. Товари, оформлення яких завершено (для експорту, реекспорту, транзиту, тимчасового вивезення, переробки за межами митної території), повинні бути вивезені з митного складу або поміщені в інший митний режим.

Прикордонна служба є правоохоронним органом спеціального призначення в винятковій (морській) економічній зоні і забезпечує захист від будь-яких спроб незаконного проходження лінії державного кордону України.

- здійснює розвідувальну інформаційно-аналітичну та оперативно-розшукову діяльність;
- здійснює пропуск через державний кордон України осіб, транспортних засобів, вантажів та іншого майна, а також виявлення і припинення випадків незаконного їх переміщення;
- здійснює захист діяльності державних органів, що здійснюють різні види контролю при перетині державного кордону.

Взаємовідносини з учасниками ланцюга постачання

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності не несуть відповідальності за дії України як держави. Україна як держава не несе відповідальності за дії суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) може бути визнано недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України.

Спори, що виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, іноземними суб'єктами господарської діяльності у процесі такої діяльності можуть розглядатися судами України, а також за згодою сторін спору Міжнародним комерційним арбітражним судом та Морською арбітражною комісією при Торгово-промисловій палаті України та іншими органами вирішення спору, якщо це не суперечить чинним законам України або передбачено міжнародними договорами України.

Моментом здійснення експортного (імпортного) контракту – є момент, на який завершено здійснення усіх обов'язків за контрактом, включаючи оформлення векселів (тратт) або кредитних угод.

Розділ 2

ЕКСПОРТ ПОСЛУГ

Загальні риси експорту послуг

Україна в світі IT

- 184 700 розробників програмного забезпечення (приріст ~20 тис. на рік).
- 4000 IT-компаній.
- експорт комп'ютерних послуг у 2019 році зріс на 30,2% порівняно з попереднім роком і склав $4,17 млрд.
- > 50% експорту IT-послуг припадає на США та Велику Британію.
- 2-га галузь за експортом (2018 рік).
- 24-е місце серед країн світу у рейтингу найпривабливіших для розроблення ПЗ країн.
- обсяг експорту IT-послуг 2018 – $4,5 млрд (II галузь за експортом послуг у 2018 р.).
- 4000 діючих IT-компаній (офіційно зареєстровано > 12 тис. компаній з «IT» КВЕД (жовтень 2018).
- стабільне зростання галузі на 20-25% щороку.

Сфера послуг є одним з найдинамічніших секторів міжнародної торгівлі. Її значення для розвитку національних економік як розвинених країн так і країн, що розвиваються важко переоцінити. До неї входять юридичні, бухгалтерські, архітектурні, інженерні, інформаційні послуги, послуги з обробки даних, консультаційні, з розробки та постачання програмного забезпечення, науково-дослідницькі, транспортні, туристичні та багато інших.

Метою даного довідника є надання українським гравцям необхідної інформації для виходу на міжнародні ринки, масштабування їх бізнесу та отримання нових знань та експертизи у сфері торгівлі послугами.

Що таке IT послуги?

- «аутсорс» послуги – надання послуг із розробки ПО/тестування на замовлення; надання програмних рішень у користування (за ліцензією); технічне та бізнес-консультування щодо розробки і використання ПО, технічна підтримка тощо;
- постачання IT-продуктів і сервісів: веб-сайти, мобільні додатки, хмарні послуги (software-as-a-service), послуги з оброблення даних, комп'ютерні ігри тощо;
- телеком послуги – послуги мобільного зв'язку, доступу до Інтернету тощо.

Визначення **«постачання послуг»** в Податковому кодексі (п.п. 14.1.185 ст. 14 ПКУ):

– під **постачанням послуг** розуміється будь-яка операція, що не є постачанням товарів, чи інша **операція з передачі права на об'єкти права інтелектуальної власності** та інші нематеріальні активи чи **надання інших майнових прав** стосовно таких об'єктів права інтелектуальної власності, а також надання послуг, що споживаються в процесі вчинення певної дії або провадження певної діяльності.

З чого почати? Реєстрація бізнесу. Відкриття банківського рахунку.

Коротко:

- визначаємо КВЕДи, реєструємо бізнес (ФОП, ТОВ), обираємо систему оподаткування, відкриваємо гривневий та валютний рахунок в банку;
- не забуваємо про інтелектуальну власність (торгівельні марки, патенти, оформлення авторських прав) – актуально для постачання IT-продуктів і сервісів;
- укладаємо договір з нерезидентом (може бути проста письмова або електронна форма; може бути укладений шляхом приєднання однієї сторони до публічної пропозиції (оферти) іншої сторони, може бути укладений шляхом обміну електронними повідомленнями або виставленням рахунку за надані послуги.

Детальніше:

Як і для торгівлі товарами, для IT-підприємців найбільш популярними є дві організаційно-правові форми ведення бізнесу в Україні: у формі фізичної особи-підприємця (ФОП) або у формі товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Проте в цій сфері значно поширеніша індивідуальна діяльність шляхом фрілансу.

Українські фрілансери в сфері IT, які працюють самі на себе, або мають невелику команду, часто реєструють свою діяльність у формі фізичної-особи підприємця (надалі – ФОП) на спрощеній системі оподаткування (3 група). Вибір такої форми зазвичай обумовлений наступними критеріями:

- діяльність таких підприємців пов'язана із наданням IT-послуг (наприклад, розробки програмного забезпечення, консультаційні послуги в сфері IT тощо), а не з розробкою власного продукту;

- обсяг доходів за календарний рік не перевищує 5 млн гривень (без ПДВ) при обранні спрощеної системи оподаткування (3 група);
- низький рівень ризику ведення такої діяльності;
- діяльність підприємця не потребує великих фінансових витрат.

Офіційного статусу фізична особа–підприємець набуває лише після проведення його державної реєстрації, а саме після внесення до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб–підприємців та громадських формувань (надалі – ЄДР).

Детальніше про порядок реєстрації ФОП

Детальніше про порядок реєстрації ТОВ

Варто зазначити, що при відкритті банківського рахунку IT–підприємцям слід враховувати розмір банківських комісій для міжнародних платежів. Також не останнім фактором, який потрібно враховувати, є зручність в обслуговуванні, наявність якісного Інтернет–банкінгу, можливість дистанційного управління рахунком та платежами, можливість підписання документів електронним цифровим підписом (ЕЦП), мінімізація бюрократичних процедур при отриманні та відправленні валютних коштів при розрахункових операціях.

При виборі господарсько–правової форми свого бізнесу IT–підприємцю варто врахувати всі «за» і «проти». ФОП є більш простою формою в адмініструванні, проте при такій формі організації відповідальність підприємця не обмежується, і у разі виникнення заборгованості підприємець буде відповідати як активами свого бізнесу, так і власним майном. Також доцільно врахувати й іміджеву та регуляторну складову в роботі з іноземним замовником послуг. Деякі іноземні компанії в певних сферах з недовірою можуть відноситися до іноземних фрілансерів–постачальників послуг, або ж їх національне законодавство може встановлювати таке регулювання, що робота з українським фрілансером не буде вигідною для іноземного замовника.

ТОВ, в свою чергу, є більш складною формою в адмініструванні (проведення загальних зборів учасників, призначення директора), проте має суттєві переваги. Найбільшою перевагою є обмеження відповідальності учасників ТОВ розміром статутного капіталу пропорційно до їх часток. Також така форма є більш зрозумілою для іноземного партнера. ТОВ має власне майно, активи і статутний капітал, який виступає гарантією для кредиторів ТОВ щодо виконання його зобов'язань.

Фокус даного довідника направлений на малий та середній бізнес, і ми не будемо тут розглядати акціонерні товариства, які є більш складною формою в адмініструванні, з встановленим мінімальним розміром статутного капіталу (на 2019 це 1250 мінімальних заробітних плат, тобто 5,2 млн гривень, а для банків і страхових компаній в рази більше). АТ є більш характерною формою для експортерів фінансових і страхових послуг.

Також, експортери IT–послуг при роботі з іноземними замовниками часто користуються послугами міжнародних платіжних систем. Це частіше відноситься до фрілансерів, популярними серед яких є такі системи як Payoneer, PayPal, TransferWise тощо. Для зручності користування такими системами варто перед відкриттям банківського рахунку в банку ознайомитися з правилами та умовами таких платіжних систем і вивчити питання виводу коштів з рахунків платіжних систем на рахунок українського банку (популярні платіжні системи зручно використовувати у зв'язці з банками, які є партнерами таких платіжних систем).

IT КВЕДи:

- послуги з розробки програмного забезпечення (КВЕД 62.01);
- видання комп'ютерних ігор та іншого програмного забезпечення (КВЕД 58.21, 58.29);
- консультування з питань інформатизації (КВЕД 62.02);
- оброблення даних, розміщення інформації на веб–вузлах і пов'язана з ними діяльність (КВЕД 63.11);
- діяльність із керування комп'ютерним устаткуванням (КВЕД 62.03);
- інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем (КВЕД 62.09).

Контракт про надання послуг із замовником–нерезидентом

Якими нормативними актами регулюється?

Форма договору:

Статтею 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» передбачено, що «зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у **простій письмовій** або в **електронній формі**, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом.

У разі **експорту послуг** (крім транспортних) зовнішньоекономічний договір (контракт) може укладатися шляхом прийняття публічної пропозиції про угоду (оферти) або шляхом обміну електронними повідомленнями, або в інший спосіб, зокрема шляхом виставлення рахунку (інвойсу), у тому числі в електронному вигляді, за надані послуги.»

Бачимо, що Закон про ЗЕД передбачає укладення ЗЕД–контракту для експортера ІТ–послуг в таких формах:

- **проста письмова форма –** класичне викладення умов договору на паперовому носії. Такий договір підписується власноруч уповноваженими представниками сторін і, як правило, кожна сторона отримує свій екземпляр такого договору. Такий формат угоди є не дуже зручним при постачанні ІТ–послуг нерезиденту, оскільки отримання оригіналів документів за угодою пов'язане з необхідністю пересилання фізичних документів засобами поштового зв'язку, часто значним часом їх доставки, додатковими затратами часу та коштів.
- **електронна форма –** Закон про ЗЕД не містить визначення, що саме розуміється під електронною формою договору. Проте визначення «електронного договору» міститься в інших законодавчих актах України, зокрема в Законі України «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 № 675–VIII. Згідно цього закону, «електронний договір» – домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав і обов'язків та оформлена в електронній формі.

  ЗЕД–контракт в електронній формі повинен відповідати наступним вимогам:

  - пропозиція укласти електронний договір (оферта) має містити **істотні умови**, передбачені законодавством для відповідного договору, і виражати намір особи, яка її зробила, вважати себе зобов'язаною у разі її прийняття (ст. 11 Закону України «Про електронну комерцію»); істотними умовами договору є умови про предмет договору, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів даного виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди (ст. 638 Цивільного кодексу України);
  - зміст такого договору повинен бути зафіксованим в одному або декількох електронних документах;
  - електронний ЗЕД–договір є підписаним належним чином (про підписання електронних договорів йтиметься далі).

Так, ЗЕД–контракт, предметом якого є постачання ІТ–послуг нерезиденту, може бути укладений шляхом підписання єдиного документу (в паперовій або електронній формі), шляхом обміну електронними повідомленнями, шляхом приєднання однієї сторони публічної пропозиції про угоди (оферти) до іншої сторони (як правило розміщується на сайті постачальника послуги), шляхом виставлення рахунку (в паперовій або електронній формі).

Умови договору:

Для експортерів послуг (у тому числі постачальників програмної продукції, постачальників послуг через мережу Інтернет, консультантам тощо) існує досить зручний механізм викладення основних договірних умов (general terms and conditions) на веб–сайті експортера, а спеціальні умови, характерні для конкретної угоди, дає можливість узгоджувати в окремих документах (annexes). Також згода на такі умови замовником може бути надана шляхом оплати інвойсу, про що варто вказати в тих же загальних умовах.

Такий договір, публічну оферту або інвойс рекомендовано для зручності відразу робити двомовними (одна з мов українська або російська) через необхідність надати такий договір експортером послуг в банк для здійснення валютного нагляду, про який мова піде далі.

Серед умов договорів, які рекомендовано включити в договір з іноземним замовником послуг можна виділити істотні умови та ті умови, які спрощують експортерам послуг життя при проходженні валютного нагляду.

Що стосується предмета договору, то рекомендовано чітко визначити перелік послуг, які надаються замовнику і результат, який замовник отримає в ході їх надання (deliverables). Також не зайвим буде визначити критерії приймання для певних видів послуг, де це можливо, для уникнення спорів щодо того, чи вважається послуга належно наданою, чи постачальник послуги має виправити чи довиконати щось для задоволення потреб замовника.

Далі варто звернути увагу на наявність в договорі наступних умов:

- обов'язково вказати в договорі банківські реквізити обох сторін. Дана умова далеко не завжди присутня в стандартних контрактах з іноземними контрагентами і українські банки, як агенти валютного нагляду просять експортерів внести зміну у контракт, в якому така умова відсутня. Відсутність цієї умови може спричинити те, що банк експортера може повернути платіж відправникові.
- якщо договір укладається шляхом підписання в паперовій формі, слід додати пункт, в якому міститься умова про те, що скан–копії договору матимуть силу оригіналу до моменту отримання оригіналів в паперовій формі. Даний пункт також зможе допомогти уникнути ситуації, коли банк відмовляється зарахувати кошти на рахунок отримувача і повертає їх відправникові.
- якщо в контракті сума винагороди експортера визначена в абсолютних цифрах, рекомендовано вказати, що банківські комісії сплачуються за рахунок відправника – це дозволить уникнути ситуації, коли, наприклад, отримувач виставляє рахунок на $1000, а платник–замовник при відправці коштів експортеру вказує, що всі комісії банку будуть за рахунок отримувача. Отже, на рахунок отримувача фактично прийде, наприклад, $950 за вирахуванням комісії, і експортеру доведеться укладати з партнером додаткову угоду про те, що сума винагороди складає не $1000, а $950.
- умову про документ, який посвідчуватиме належне надання послуги. Це може бути інвойс або акт виконаних робіт.

Ключові аспекти, на які слід звернути увагу:

чітко визначити предмет договору та обсяг послуг (scope of services) – корисно використовувати мову Податкового кодексу;

визначити критерії прийняття послуг, момент їх надання, передачу результату надання послуги (deliverables);

для «аутсорс» послуг, де є створення об'єкта ІВ, описати, кому належать права на ІВ, момент надання/відчуження прав інтелектуальної власності;

для постачання ІТ–сервісів/продуктів, описати обсяг використання сервісу, обмеження, обробку персональних даних.

Ключові поняття інтелектуальної власності:

- **Торговельна марка –** ТМ допоможе захистити бренд; територіальний характер: для охорони потрібна реєстрація в більшості країн.
- **Авторське право на ПО –** ПО захищається як літературний твір; правильне оформлення прав на ПО допоможе доказати його порушення; реєстрація не є обов'язковою.
- **Комерційна таємниця –** важливо укладати договори про нерозголошення комерційної інформації (NDA) для її охорони; не потрібна реєстрація.
- **Патент на дизайн (промисловий зразок) –** захист іконок для додатків, шрифтів, елементів графічного дизайну, веб–дизайну; територіальний характер, для охорони потрібна реєстрація в більшості країн.
- **Патент на винахід –** і більшості країн програмне забезпечення/бізнес моделі не патентуються. В США більше шансів отримати патент на ПО; територіальний характер: для охорони потрібна реєстрація в більшості країн.

Валютний нагляд:

- розрахунки між резидентами і нерезидентами за експортними операціями здійснюються виключно через банки;
- з 16.05.2019 НБУ постановив, що **звільняються від валютного нагляду** послуги, роботи (крім транспортних і страхових послуг та/або робіт), права інтелектуальної власності та (або) інші немайнові права, що експортуються;
- З 20.06.2019 НБУ відмінив норму про обов'язковий продаж валютних надходжень; отже, **скасована вимога** обов'язкового продажу 30% валюти, отриманої експортером від нерезидента.

Оподаткування:

Об'єктом оподаткування ПДВ є операції платників податку з постачання послуг, місце постачання яких згідно зі ст. 186 ПКУ **розташоване на митній території України** (пп. «б» п. 185.1 ПКУ).

ПДВ 20% – якщо місце постачання послуг згідно зі ст. 186 ПКУ розташоване на території України.

без ПДВ – якщо місце постачання послуг згідно зі ст. 186 ПКУ розташоване **за межами території України**, зокрема це відноситься до таких послуг (п. 186.3 ст. 186 ПКУ):

- надання майнових прав інтелектуальної власності, створення за замовленням та використання об'єктів права інтелектуальної власності, у тому числі за ліцензійними договорами;
- консультаційні, інжинірингові, інженерні, юридичні (у тому числі адвокатські), бухгалтерські, аудиторські, актуарні, а також послуги з розроблення, постачання та тестування програмного забезпечення, з оброблення даних та надання консультацій з питань інформатизації, надання інформації та інших послуг у сфері інформатизації, у тому числі з використанням комп'ютерних систем.

Розділ 3

ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ МАЙДАНЧИКІВ ДЛЯ ТОРГІВЛІ ТА КРАУДФАНДИНГУ

Якщо мова йде про світові ринки, то одними з найбільших платформ для продажів товарів на зовнішніх ринках на сьогоднішній день є Amazon, eBay та Aliexpress. Дані платформи працюють в форматі B2C та безпосередньо реалізовують товари споживачам. Кожна з вказаних платформ має свої особливості, але усі вони можуть бути використані підприємцями для самостійного продажу на них, за умови дотримання відповідних правил, що встановлюються такими платформами.

На додаток до цих платформ, також набирає обертів формат B2B, і фронтранером у цьому напрямку є платформа Alibaba, яка дозволяє знаходити контрагентів із Китаю. Усі ці платформи мають свої особливості роботи, і для того щоб за їх допомогою реалізовувати товари потрібно підлаштуватись та виконати необхідну підготовчу роботу перед початком продажів. Якщо ж мова йде про українських підприємців, то для них така кількість кроків збільшується, адже українська фінансова, корпоративна та часто податкова сфери не адаптовані до світових умов торгівлі.

Окремо зупинимось на порівнянні Amazon та eBay:

Платформа	Amazon	eBay
Доступність торгівлі для українських підприємців	Безпосередня	Через посередника (за відсутності закордонного банківського рахунку)
Країни збуту	США та решта світу	США та решта світу
Доля ринку	12% світового ринку 52% ринку США	6.6% ринку США (другий після Amazon) та 1.2% світового ринку
Мова	Англійська	Англійська
Платіжний механізм	Кошти надходять в момент покупки. Діє гарантування та ризик менеджмент Amazon	Кошти надходять в момент покупки. eBay та PayPal покривають частину обов'язків.
Платіжні системи	Amazon pay	PayPal
Модель роботи	B2C	B2C, C2C

Обираємо платформу:

Витрати на користування:

Витрати на eBay
eBay стягує два основні види плати за послуги:

1. плата за вступ при створенні лістингу (оголошення про товар) та
2. плата за остаточну вартість, коли товар продається.

Крім того, необхідно врахувати плату за обробку платежів PayPal.

Плата за вступ
Плата за вступ стягується за кожний список та за категорію, і зазвичай становить приблизно 0,35 дол. США. Але, для продавців, які мають магазин eBay, є безкоштовний обсяг оголошень на місяць.

Існують різні рівні магазину, починаючи з базового магазину від 28 доларів на місяць і 250 безкоштовних оголошень і до 350 доларів США за магазин «Anchor Store» на місяць.

Плата за остаточну вартість
Плата за остаточну вартість становить відсоток від кінцевої ціни продажу. Відсоток залежить від категорії, але типовий показник становить 10% на eBay.com та 9% на деяких місцевих сайтах eBay, таких як .co.uk.

Комісія PayPal
Також потрібно сплатити комісію PayPal за обробку платежу. Стандартні збори PayPal складають 2,9% від ціни продажу плюс 0,30 долара США. Партнерство eBay з PayPal закінчиться в 2021 році, і цей магазин підписав угоду з новим провайдером Adyen, який стане новим основним посередником для обробки платежів eBay із 2020 року. Очікується, що продавці повинні очікувати нижчих зборів за обробку платежів із Adyen. PayPal при цьому залишиться однією із доступних другорядних опцій для оплати.

Витрати на Amazon
На Amazon з продавця стягується щомісячна плата в розмірі 39,99 доларів США за підписку на професійного продавця. Професійні продавці сплачують за розміщення окремих оголошень, крім випадків, якщо у продавця понад 100 000 оголошень без недавніх продажів.

Плата за продаж значно варіюється в залежності від категорії, але, як правило, становить 15% із мінімальним фіксованим розміром у 0,30 долара за один товар. Продавці також сплачують плату за закриття у розмірі 1,80 долара за медіа товари. На Amazon відсутні додаткові комісії за обробку платежів. При цьому є окремі платежі за використання опції Fulfillment by Amazon (FBA).

Стандарти якості та штрафи
Стандарти якості – це добре для споживачів, але для продавців вони створюють додаткові затрати та непередбачуваність за випадки, які часто від них не залежать.

eBay
Стандарти якості для продавця на eBay такі:

- Максимальна доля дефектних товарів становить 2%.
- Максимальна кількість закритих спорів з покупцями без вирішення проблеми продавцем становить 0.3%.
- Максимальний обсяг затримок із доставкою 7%.

Продавці, які не відповідають першим двом стандартам продуктивності або мають дуже високу ставку повернення «товар не як описано», стягуються додатково в розмірі 4% комісії за продані товари.

Як правило, продавці, які не відповідають стандартам ефективності eBay (або його широкій політиці лістингу), можуть отримати обмеження або заборону на свої акаунти. Найсуворіше покарання, повне призупинення облікового запису на eBay, не є звичайним явищем, тому продавці зазвичай можуть продовжувати продавати на ринку та вчасно відновити своє становище.

Існують більш суворі стандарти продуктивності для програми eBay's Top Rated Seller, які можуть кваліфікувати продавців спеціальним значком на вебсайті та знижкою 10% від остаточних платежів.

Amazon
Amazon сприймає продуктивність продавця вкрай суворо і має чіткі показники ефективності. Під час моніторингу облікових записів продавців вони враховують усі аспекти досвіду клієнта, включаючи негативні (одна чи дві зірки) відгуки покупців, повернення, дефекти, скасування замовлень та вчасне виконання доставок. Amazon спеціально заявляє, що всі продавці повинні дотримуватися таких стандартів:

- Максимальна доля дефектних товарів становить 1%.
- Максимальна кількість скасованих продавцем замовлень становить 2.5%.
- Максимальний обсяг затримок із доставкою 4%.

Якщо ці цілі не будуть досягнуті, Amazon може повідомити про це продавця та дозволити їм проміжок часу, протягом якого потрібно покращитись. Якщо продавець не покращиться, його продажі можуть бути призупинені.

У деяких випадках акаунти продавців можуть бути призупинені без попередження. Існує багато інших сценаріїв, таких як питання якості продукції та скарги на авторські права, які також можуть призвести до призупинення облікового запису продавця. Припинення облікових записів у Amazon є звичним явищем, яке впливає на побоювання продавців при плануванні діяльності. Після припинення продажів продавці можуть подати апеляцію щодо відновлення роботи, але процес є складним і може завершитись відмовою (детальніше нижче).

Конкуренція та «цінові битви»
Електронна комерція значно полегшила для покупців порівняння цін, зробивши їх доступними в живому режимі. Особливо це стосується форматів marketplace, таких як Amazon та eBay, на яких товари від різних продавців можуть бути порівняними один до одного. За таких умов обтяжується можливість робити націнки, таким чином зменшуючи рентабельність спочатку продажів, а потім і виробництва.

eBay
На eBay порівняння цін є обмеженим, оскільки товари часто не ідентифікуються конкретно, і тому залежно від доданого опису товару за результатами пошуку товари видаватимуться на екран списком. Таким чином, велика частина порівняння залежить від покупця вручну.

Amazon
На Amazon товари здебільшого ідентифікуються індивідуально, тому конкретний товар видаватиметься в пошуку один раз, і вже всередині цього вибору є можливість обрати між різними продавцями. При цьому, Amazon сам часто продає товари від власного імені. За таких випадків дана опція буде видана за умовчанням (опція Buy Box). У випадку коли Amazon не продає самостійно, така опція видаватиметься тому покупцю, якого обере алгоритм Amazon. Цей вибір залежить від таких факторів як:

- ціна.
- Amazon Prime badge.

Отже, за Amazon відбувається менше ручного пошуку, і, як правило, Amazon велику частину відбору робить попередньо за продавця.

Реклама

eBay
Продавець може обрати програму eBay Promoted Listings. Зазвичай продавець обирає, для якої частки товарів він хоче отримати рекламу та як багато він може додати в якості платежів за рекламу (як правило, до 10% понад той відсоток, який уже береться з продажів). Залежно від цього eBay підіймає вищевказаний товар при пошуках (розміщення залежить від того, яку ціну надбавки вказали конкуренти).

Amazon
Для Amazon існує своя програма під назвою Amazon Sponsored Products. Дана програма виводить товари на першу сторінку продажів для обраних пошукових запитів (це може бути обрано або вручну або автоматично системою). Ці програми збирають кошти за кліки, тому потрібно активно керувати такою компанією (у т.ч. за допомогою додаткового софту – див. нижче).

Також є інша програма, така як Sponsored Brands, для того щоб рекламувати понад один товар певного бренду та підвищити щодо нього обізнаність. Ключова відмінність між двома платформами – на eBay багатоконкурентні товари рекламуються, а на Amazon вони вважаються як ексклюзиви.

Доставка та виконання зобов'язань

eBay
У даний час не пропонує жодних послуг з доставки чи виконання, окрім Глобальної програми доставки, яка підпадає під міжнародні продажі нижче. Продавці повинні самі вибирати, упаковувати та відправляти замовлення або знайти незалежного постачальника, який може це зробити за них.

Для бізнесу, який здійснює продаж через інші канали та вже має операцію з виконання замовлення, це може не бути проблемою. Все, що їм потрібно зробити, – це додати замовлення eBay в існуючу систему. Для продавців, у яких цього немає, вони повинні почати з нуля або знайти 3PL для роботи.

Amazon
Справжньою перевагою для цієї платформи, яка стала її візитною карткою, є **FBA (Fulfilled by Amazon)**. Підприємці, які використовують FBA, відправляють свою продукцію на склад Amazon, щоб вони зберігалися до їх продажу. Під час продажу на Amazon продукт відбирається, упаковується та відправляється замовнику безпосередньо зі складу FBA. Amazon стягує плату за послугу залежно від розміру, ваги, часу зберігання тощо, а FBA також може використовуватися для виконання замовлень з інших каналів (включаючи eBay).

Якщо продавці потрапляють у систему FBA, компанія Amazon займається майже всім, включаючи повідомлення про підтримку клієнтів, що стосуються доставки. Вони також викреслюють негативні відгуки продавців, які стосуються лише проблем із доставкою.

FBA також кваліфікує продавців за знак Amazon Prime, що має величезний вплив на виграш опції Buy (прямої покупки у Amazon). З іншого боку, FBA може коштувати дорого.

Також є більш легка опція для продавців – Seller Fulfilled Prime (SFP). Тут продавці, які мають власні відмінні операції з доставки, можуть подати заявку на доставку з власного складу, але все–таки мають право на головний знак від Amazon у своїх списках.

Міжнародні продажі (продажі за межі США)

eBay
eBay має 23 окремі міжнародні сайти і використовується у понад 100 країнах. Він має справжню міжнародну систему – можна зареєструватися як продавець лише один раз, а потім продати через будь–який ринок eBay у всьому світі.

eBay також має Global Shipping Program (GSP), що дозволяє продавцям відвантажувати товар на міжнародну доставку на склад у їхню країну. GSP обробляє міжнародну доставку, митну документацію, імпортні збори тощо. Покупець відображає повну вартість, включаючи міжнародну доставку та збори, в самому списку eBay. Приєднання до GSP не обкладається платежами збоку eBay, і продавці платять лише за доставку, щоб доставити товар на склад у власну країну після продажу.

Amazon
Amazon має 14 міжнародних ринків збуту, також сайт Amazon.com та деякі національні сайти (такі як Amazon.co.uk) мають можливість міжнародної доставки напряму. Продавцям потрібно відокремлювати рахунки, щоб продавати їх на кожному ринку, за винятком двох «єдиних» регіонів у Європі та Північній Америці.

Один обліковий запис продавця можна використовувати для продажу на п'яти європейських ринках, так само за один рахунок можна продавати в США, Канаді та Мексиці. Відгуки продавців є окремими для кожного ринку Amazon. Amazon пропонує подібну пропозицію до GSP eBay під назвою Global Store. Продукція, що продається через глобальний магазин Amazon, відображається покупцям у їхній місцевій валюті із включеними в ціну платами за доставку та імпорт. Однак у Amazon Global Store є набагато менша присутність на сайті, ніж eBay GSP. Важко його знайти не шукаючи спеціально.

Що стосується доставки та виконання, Amazon має хороші міжнародні «розширення» FBA по всій Європі (European Fulfillment Network – EFN) та Північній Америці (North American Fulfillment Network – NAFN). Вони можуть допомогти продавцям FBA торгувати на міжнародному рівні, наближаючи свою продукцію до покупців, перш ніж здійснити покупку.

Отже, обидві системи мають як плюси, так і мінуси. Далі зупинемось детальніше про порядок торгівлі на Amazon.

Факти про Amazon:
• 49% ринку всього e-commerce в США; • 9 із 10 споживачів в США перевіряють ціну товару на Amazon; • на Amazon продається більше 12 млн товарів; 310 млн активних споживачів; • 95 млн споживачів в США використовують сервіс Amazon Prime (швидша доставка) (https://www.amazon.com/gp/help/customer/display.html?nodeId=201910360) • в 2017 році Amazon поставив близько 5 млрд товарів

Покроковий план дій для українського підприємця на прикладі Amazon

1. Обрати тип облікового запису:
   2 види акаунту продавців: Individual та Professional;

- реєстрація individual акаунту безкоштовна, проте з продажу кожної одиниці товару Amazon стягує комісію $0,99; ліміт у 40 товарів на місяць;
- professional акаунт коштує $39,99 доларів на місяць з рядом переваг (можливість виставляти необмежену кількість товарів на місяць, доступ до статистичних даних, рекламних інструментів тощо);

2. Забезпечити функціонування платежів:

- зареєструватись для підприємницької діяльності в Україні;
- відкрити рахунок в системі Payoneer (https://www.payoneer.com/ua/), отримати виписку з рахунку, отримати фізичну платіжну карту Payoneer;
- мати карту українського банку з балансом мінімум $50;
- мати копію закордонного паспорту, виписку з рахунку банку (перекладену англійською мовою);

3. Убезпечитись від потенційного блокування платежів наперед:

Наприклад, Amazon може запросити utility bill – копію рахунку за сплату комунальних послуг для підтвердження місця проживання (потрібно буде перекласти англійською мовою та завірити переклад нотаріально).

Призупинення дії облікових записів Amazon трапляється часто. Для цього у компанії діють спеціальні слідчі. Основна проблема слідчих Amazon – зменшити або усунути скарги покупців, які Amazon отримує проти облікового запису продавця. Вони набагато менше стурбовані комісією, яку втратить їх компанія, видаливши компанію із сайту.

Незалежно від часу роботи магазину, Amazon вимагає, щоб продавці дотримувались належного процесу оскарження. Кожен, хто накопичує скарги щодо якості товару, підлягає перегляду облікового запису, що може в ході ручного розслідування призвести до призупинення облікового запису. Високий рівень щорічного доходу може не мати великої ваги, навіть якщо в команді є менеджер облікових записів.

Команди слідчих у Amazon не мають часу на те, щоб забезпечити індивідуальний підхід для продавців, тому продавцям потрібно бути проактивними та самостійно слідкувати за історією магазину.

Важливо знати:

Внутрішні команди Amazon переглядають облікові записи, шукаючи ознаки дій, які порушують правила системи. Якщо вони бачать проблему, але не вказують на те, що ця проблема вирішена, все, що їм потрібно, – це погані показники або відгук покупців чи власників брендів про те, що продавець вчинив щось не так.

Нещодавно запущена концепція «Попередній POA (план дій)», де Amazon просить продавця створити План дій перед тим, як призупинити обліковий запис, свідчить про те, що Amazon хоче, щоб продавець активно діяв, коли трапляються прогалини чи помилки.

Як мінімум, продавець повинен повідомити Amazon, що дослідив якість товару, яка є в наявності, та вів перемовини з постачальником. Таким чином, продавець переконався, що товар дійсно вірно «описаний» на Amazon, і слідчий потім анотуватиме обліковий рахунок продавця, вказуючи, що він вирішив цю проблему.

Якщо продавцю буде запропоновано надсилати рахунки-фактури для підтвердження їх справжності, слід переконатись, що ці рахунки є максимально детальними, за винятком інформації про ціноутворення.

Коли Amazon бачить кілька скарг, пов'язаних із обліковим записом продавця протягом певного часу, їх стандартна операційна процедура вимагає від них вжити заходів.

Слідчі слідкують, чи не маніпулює продавець з описом чи відгуками про товари або чи не подаються неправдиві претензії щодо сповіщень проти інших продавців. На жаль, продавець може втратити свій рахунок з багатьох інших причин, які не мають нічого спільного з навмисним порушенням правил Amazon.

Люди перелічують та продають торгові марки, які порушують права інтелектуальної власності, торговельні марки, авторські права та, ймовірно, деякі бренди використовують ці форми заявок для того, щоб позбавитись від конкурентів.

Amazon також отримує скарги на безпеку, які можуть призвести до оглядів та призупинення роботи, після того, як покупці скаржаться на травми, небезпеку для здоров'я та загальний поганий досвід від придбаної продукції. На жаль, деякі покупці роблять ці скарги легковажно, просто тому, що вони не люблять якість певних товарів і не відчувають, що вони отримали співвідношення ціни та якості. В таких умовах особливо страждає малий підприємець, якому важко конкурувати з великими брендами.

Альтернативи на ринках ЄС

Платформа	Cdiscount	Allegro	Fnac	Otto
Доступність торгівлі для українських підприємців	Безпосередня	Безпосередня	Через посередника	Через посередника
Країни збуту	Франція, Бельгія, Німеччина, Іспанія, Італія та Люксембург	Польща та 120 інших країн	Франція, Бельгія	Німеччина
Мова	Англійська	Англійська, польська	Французька	Німецька
Платіжний механізм	Visa, Mastercard, PayPal	Visa, Mastercard	Visa, Mastercard	Visa, Mastercard
Модель роботи	Visa, Mastercard, PayPal	Visa, Mastercard	Visa, Mastercard	Visa, Mastercard
Платформа	Rakuten PriceMinister	Real.de	Bol.com	Spartoo
Доступність торгівлі для українських підприємців	Безпосередня	Безпосередня	Через посередника	Через посередника
Країни збуту	Франція, Бельгія	Польща та 120 інших країн	Франція, Бельгія	Німеччина
Мова	Французька	Англійська, польська	Французька	Німецька
Платіжний механізм	Visa, Mastercard, PayPal	Visa, Mastercard	Visa, Mastercard, PayPal	Visa, Mastercard

Платформа	Rakuten PriceMinister	Real.de	Bol.com	Spartoo
Доступність торгівлі для українських підприємців	Безпосередня	Безпосередня	Через посередника	Через посередника
Країни збуту	Франція, Бельгія	Польща та 120 інших країн	Франція, Бельгія	Німеччина
Мова	Французька	Англійська, польська	Французька	Німецька
Платіжний механізм	Visa, Mastercard, PayPal	Visa, Mastercard	Visa, Mastercard, PayPal	Visa, Mastercard

Платформа для продажів з Китаю

Платформа	Aliexpress
Доступність торгівлі для українських підприємців	Через посередника у Китаї
Країни збуту	Китай та решта світу
Доля ринку	58.2% ринку Китаю 8.4% світового ринку
Мова	Англійська, російська
Платіжний механізм	Ескроу, кошти надходять продавцю в момент підтвердження отримання товару покупцем.
Платіжні системи	Alipay
Модель роботи	B2C

Краудфандингові платформи (Kickstarter, Indiegogo etc.) як інструмент виходу надавачів послуг та експортерів інноваційних товарів на зовнішні ринки

Що таке краудфандинг?

Wikipedia дає наступне визначення краудфандингу. Краудфандинг (англ. Crowdfunding, crowd – «громада, гурт, юрба», funding – «фінансування») або «громадське фінансування» – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші чи інші ресурси разом, як правило, через інтернет, аби підтримати зусилля інших людей або організацій.

Існує багато видів краудфандингу в залежності від цілей збору коштів, видів і форм пожертвувань. Краудфандинг платформи є ефективним інструментом для тестування ідей, визначення попиту серед споживачів, залучення стартового капіталу для проєкту та способом запуску продажів продукту на міжнародних ринках.

Розміщуючи свій проєкт на одній з популярних краудфандинг платформах (Kickstarter, Indiegogo) підприємці фактично знайомлять аудиторію споживачів зі всього світу з власним продуктом. Об'єктом краудфандингу для експортера послуг може бути створений ним продукт (відео або мобільна гра, мобільний додаток, фільм, музичні твори, відеокліп, організація виставки, об'єкти дизайну, інший контент).

Світ змінюється. Це означає, що стає все більше кращих варіантів, коли справа стосується фінансування малого бізнесу. Краудфандинг продовжує зростати з кожним роком, надаючи можливість фінансувати бізнес.

Є три найбільші платформи краудфандингу, порівнявши які, можемо з'ясувати правильний варіант кожного типу бізнесу:

Kickstarter: платформа, яка спеціалізується на комерційних проєктах, фокусується як на творчих галузях, таких як мистецтво, музика, кіно тощо так і на продуктових – гаджети, інноваційний одяг та виробництво. Kickstarter характерний наявністю своєї спільноти, яка активно підтримує проєкти, які до неї апелюватимуть. Ця платформа для краудфандингу, яка не спеціалізується на будь–якому типі проєктів. Для збору коштів на сайті приймаються всі види проєктів. Це означає, що положення про те, хто є на сайті, дуже слабкі, що може бути хорошою, або може означати велику конкуренцію за увагу донорів. Проєкти на Indiegogo мають зібрані середні кошти, ніж деякі інші сайти для краудфандингу, але його різноманітна база є величезним плюсом.

Проєкт у Kickstarter фінансується за принципом все або нічого. Це означає, що якщо мета не досягнута, проєкт не отримає жодних із коштів, які були передані під проєкт. Kickstarter розглядає це як перевагу – часто підтримувачі (бекери, beckers) люди все ще очікують повних результатів проєкту, навіть якщо він не повністю фінансується. «Все або нічого» зменшує тиск та нереалістичні очікування, які вони ставлять перед творцями

проєкту. Також не стягується плата, якщо проєкт не вдався. Близько 65% проєктів на Kickstarter отримують повне фінансування в межах проєкту.

Indiegogo: платформа для комерційних проєктів, схожа до Kickstarter, але вона є значно більш гнучкою та безпосередньо доступна українським підприємцям напряму. Проте збори, як правило, є вищими за аналоги.

Indiegogo – це хороший варіант, якщо проєкт не належить до конкретних категорій, якими задовольняють інші сайти для краудфандингу. Без високого трафіку та розпізнавання бренду на платформі з великими іменами, швидше за все, буде зібрано менше грошей на Indiegogo. Сайт також підходить для некомерційних організацій через гнучкість проєкту.

Indiegogo унікальний тим, що власник компанії може вибирати, чи потрібно фінансування за принципом все або нічого. Проєкт можна вести за допомогою двох планів (гнучких та фіксованих), користувачі можуть самі вирішити, як це працює. Однак якщо буде вирішено скористатися планом гнучкого фінансування, потрібно також буде сплачувати збори незалежно від того, чи мета була досягнута.

GoFundMe: платформа для краудфандингу, яка дає можливість збирати кошти не лише для комерційних цілей, але й для багатьох особистих справ. На сайті розповсюджуються проєкти для фінансування життєвих подій, таких як освіта, лікування та спортивні команди. Сама платформа не має незалежної спільноти, яку мають інші сайти для краудфандингу, але проєкти є більш доступними, що може компенсувати відсутність спільноти.

Залежно від того, скільки грошей необхідно зібрати, і наскільки є впевненість в маркетингу свого проєкту, GoFundMe – це цілком адекватний варіант для збору коштів на проєкт.

Фінансування GoFundMe – це не все або нічого. Це означає, що засновник зберігає кошти, що були зібрані, незалежно від того, чи досягається встановлена мета фінансування чи ні. На відміну від деяких інших сайтів для краудфандингу, збори однакові, незалежно від того, чи повністю профінансовані цілі.

Разом з цим слід мати на увазі, що й донори очікують 100% результатів, навіть якщо засновник недоотримає запланованих коштів.

Порівнюючи кожну платформу, важливо пам'ятати про галузь, а також про те, який є план для отримання коштів. Подивимось докладніше.

Ключові відмінності платформ:

	Kickstarter	Indiegogo	GoFundMe
Доступність для громадян України чи українських компаній напряму	Ні	Так	Ні
Безкоштовний старт компанії	Так	Так	Так
Можливість благодійних проєктів	Ні	Ні	Так
Витрати	5% комісії від загальної суми фінансування, якщо проєкт успішний 3–5% обробка	Без плати за налаштування 5% загальної плати за платформу 3% плюс 30 ¢ за транзакцію з кредитною карткою 3–5% для транзакцій PayPal	3% комісії за обробку від кожної пожертви (США та Канада) 5% комісії від кожної пожертви
Профільні напрямки проєктів	Творчі проєкти, такі як мистецтво, музика, кіно, технології тощо	Проєкти в різних галузях промисловості з меншими цілями фінансування	Особисті причини та події в житті (наприклад, освіта, лікування, спортивні команди тощо)
Сильні сторони	Вища середня нагорода за проєкти в порівнянні з конкурентами Вища довіра до проєктів	Гнучкість щодо вибору умов фінансування проєкту дозволяє обрати найбільш підходящий варіант Більш ліберальні норми проєктів Ніяких вимог щодо всіх чи нічого	Ніякі терміни або обмеження мети 5-хвилинна гарантія підтримки Оптимізовано для обміну особистими причинами

	Kickstarter	Indiegogo	GoFundMe
Вартість	5% платіж від загального обсягу зібраних коштів, якщо компанія успішна 3–5% за кожен платіж в рамках проєкту	5% платіж від загального обсягу зібраних коштів, якщо компанія успішна 3% плюс 30¢ за платежі з картки 3–5% за платежі PayPal	5% за кожен платіж 3% за кожен платіж з США та Канади
Все або нічого	Так	За вибором	За вибором

Механізм роботи краудфандингу на прикладі Kickstarter

12 кроків для проєкту українським підприємцям на Kickstarter

Kickstarter – це в першу чергу, платформа для B2C. Проте, проєкт у Kickstarter може мати ширші цілі, ніж безпосередній продаж товарів клієнтам. Ця платформа може використовуватись для таких цілей, як:

- підвищення інвестиційної привабливості компанії;
- підвищення обізнаності щодо бренду;
- знаходження бізнес партнерів.

Можуть бути у Kickstarter і безпосередні історії успіху для B2B формату, але вони є нетиповими. Тому, незважаючи на кінцеві цілі, типовий механізм роботи у Kickstarter спрямований на досягнення успіху через інструменти B2C.

Крок 1: Наявність товару чи послуги

Пропозиція може бути як в завершеному вигляді, так і на етапі розробки. Головне, дотримуватись наступних правил:

- **Описи товару не можуть вводити людей в оману** або хибно представляти факти, а творці повинні відверто ставитись до того, що вони планують виконати. Коли проєкт передбачає виготовлення та розповсюдження чогось складного, як-от гаджет, потрібні проєкти, щоб показати потенційним бекерам прототип того, що вони роблять.

  Kickstarter забороняє використовувати оманливі зображення. Демонстрація прототипу повинна відображати поточний стан продукту і не повинна включати функціоналу, якого ще не існує.
- **Проєкти не можуть збирати кошти на благодійність.** Хоча некомерційні організації можуть запускати проєкти на Kickstarter, проєкти не можуть обіцяти збирати кошти, щоб пожертвувати їх на благодійну мету.
- **Проєкти не можуть запропонувати участь у власному капіталі (акції чи долі, відсоток від майбутніх продажів, тощо).**
- **Проєкти не можуть включати заборонені предмети.**

Крок 2: Обрання цільової аудиторії

Першим правилом для винахідника є те, що кожного разу, коли з'являється бажання втілити задум в реальність, то в світі вже є тисячі людей, які хочуть результат цього. Головне знайти свій цільовий ринок, за допомогою якого можна мати гарне уявлення про те, що клієнтам до вподоби, які веб-сайти вони відвідують, що вони шукають у товарі тощо.

Крок 3: Розрахунок витрат

Слід дослідити всі витрати, пов'язані з виконанням проєкту перед запуском. Мета фінансування повинна включати суму, необхідну для завершення проєкту (витрати на виготовлення та доставку винагород) та комісії, пов'язані із запуском проєкту на Kickstarter. Після запуску проєкту не можна змінити мету та термін фінансування.

Це допомагає скласти список усіх матеріалів, ресурсів та витрат (таких як витрати на доставку), які знадобляться для завершення проєкту, та приблизних витрат на кожен. Слід заздалегідь дослідити, скільки коштуватимуть компоненти та послуги для виготовлення остаточних винагород, а також передбачити, як можуть змінитися витрати, якби довелося замінити постачальників або партнерів з виконання.

Крок 4: Формування проєкту з Kickstarter

Цей крок потрібно розпочати щонайменше за 6 місяців до старту проєкту. Kickstarter, як правило, не виконує функцій каталогу, за яким можна знайти проєкт шляхом випадкового пошуку. Це пов'язано із великою кількістю одночасних проєктів на цій платформі. Тому часто підприємці вказують, що не менше половини від продажів успішних проєктів надходять від людей, які були проінформовані про проєкт ще до його старту та отримали запрошення від засновника в день запуску. Лише коли проєкт набирає популярність таким чином, він може привернути увагу постійних користувачів Kickstarter.

Початок формування проєкту:

1. Створити цільову сторінку та додати форму для реєстрації у списку розсилки, щоб було куди спрямовувати аудиторію від інтернет реклами.
2. Створити сторінку у Twitter і Facebook з посиланням на проєкт.
3. Якщо товаром є відео-ігри, слід також використовувати Reddit, щоб отримати зворотній зв'язок та стимулювати інтерес.
4. Запустити канал YouTube та Twitch.

Крок 5: Створення відеоролику про проєкт

Це одна з найважливіших частин проєкту. Варто орієнтуватись на інші успішні проєкти для зразку, щоб отримати натхнення, але також зробити щось, що відповідає власному проєкту. Слід розказати, як була здобута ідея та скільки було досягнуто на цьому етапі. Спільний доступ до історії проєкту допомагає іншим зрозуміти, яка робота наразі виконується.

Розповідь повинна бути професійно зробленою, щоб люди бачили, що засновник серйозно ставиться до проєкту. Більшість людей дивляться лише першу хвилину відео. Її слід зробити захоплюючою, і в відео слід чітко пояснити, для чого цей проєкт бекерам із самого початку.

Крок 6: Знайти партнера за кордоном

У Kickstarter є наступні вимоги до учасників:

Вимоги резиденства

- Для створення проєкту особа повинна бути громадянином або постійно проживати в одній з наступних країн:
  - США, Великобританії, Канаді, Австралії, Новій Зеландії, Нідерландах, Данії, Ірландії, Норвегії, Швеції, Німеччині, Франції, Іспанії, Італії, Австрії, Бельгії, Швейцарії, Люксембурзі, Гонконгу, Сінгапурі, Мексиці чи Японії.
- Мати адресу, банківський рахунок та ідентифікаційний номер, виданий урядом, в країні резиденства.
- Бути повнолітнім (від 18 років).
- Створювати проєкт від свого імені або від імені зареєстрованої юридичної особи, з якою ця особа пов'язана.
- Якщо підприємець керує проєктом як фізична особа, пов'язаний банківський рахунок повинен належати особі, яка підтвердила свою особу для вашого проєкту.
- Наявна кредитна чи дебетова картка видана у країні резиденства.

У зв'язку із інформацією вище, для українського бізнесу очевидною є потреба знайти партнера за кордоном. Як правило, такими партнерами виступають громадяни США.

Типовий механізм роботи наступний:

1. Із громадянином США укладається договір. Приклад умов такого договору:
   - громадянин США зобов'язується створити компанію в США;
   - громадянин США зобов'язується повністю або частково продати компанію після завершення проєкту Kickstarter;
   - громадянин США отримує від 5 до 10% від зібраних коштів, решта коштів перераховується громадянину України для виконання проєкту;
   - як правило, також є умова про додаткову фіксовану винагороду для громадянина США (залежно від успіху проєкту).

2. Громадянин США створює компанію в США (типово LLC), в якій співвласником виступає громадянин України (але можливий варіант, коли єдиним засновником є громадянин США).
3. Від імені компанії, створеної для проєкту, формується сторінка проєкту у Kickstarter. Ця сторінка також має бути підтримана громадянином США, незалежно від того, чи уже створена компанія.

Варто пам'ятати:

Kickstarter не дозволяє виконувати одночасно кілька проєктів або запускати другий проєкт, перш ніж виконати перший. Про це слід проінформувати партнера, адже відомі випадки, коли вони помилково укладали угоди із кількома проєктами. Хоча вказана історія завершилась успішно з другої спроби, краще не витрачати ресурси на повторні компанії.

Крок 7: Обрати час запуску компанії

Про успішну компанію слід пам'ятати наступні речі:

- Ніколи не запускати у вихідні дні.
- Ніколи не запускати в період Різдва чи Чорної п'ятниці.
- Оголосити дату за три місяці до початку.
- Починати в денний час буднього дня часового поясу США (або іншої країни, якщо є специфічна цільова аудиторія – наприклад, у ЄС чи Азії).

Крок 8: Запуск проєкту

Кожен проєкт Kickstarter повинен мати наступне:

- Сторінка проєкту з відео та описом, які чітко пояснюють історію проєкту.
- Нагороди, які бекери отримають після завершення проєкту.
- Оновлення, які періодично варто здійснювати в ході проєкту.

На сторінці доцільно включати як звичайні картинки, так і gif–файли, звукові кліпи та графіки. Доцільно, щоб медіа–елементи були менше 5 Мб кожен, щоб вони легко передавалися.

Чому люди підтримують проєкти? Для початку вони хочуть підтримати те, що творець робить. Але вони також хочуть відчути, що вони отримують щось взамін.

Деякі нагороди прості. Наприклад, одиниці товару, які планується виготовляти. Також можна пропонувати дешевші сувеніри від 1 долару США, які хоча й не надаватимуть товар бекерам, але дозволять їм підтримати проєкт.

Також потрібно вказати приблизні дати доставки. Kickstarter вимагає, щоб за такі дати служили найкращі здогадки, коли засновник розраховує принести винагороду бекерам.

Для складних проєктів може бути корисно складати розмітки орієнтовно оцінених термінів доставки для різних рівнів винагороди, розсилаючи нагороди партіями протягом певного періоду часу.

Для запуску проєкту слід пам'ятати:

- Сторінка запуску буде збережена у багатьох сайтах агрегаторах назавжди (або принаймні надовго). Збережена вона буде саме у тому первинному вигляді, в якому була створена.
- На самому сайті Kickstarter сторінка також залишається назавжди, але у тому вигляді, в якому проєкт завершився (сплив час, або проєкт був скасований засновником).
- Зміст сторінки Kickstarter можна змінювати під час проєкту.
- На час запуску слід мати готовими основні пропозиції для бекерів, які бажано не знижувати після запуску. Особливу винагороду слід надавати для тих бекерів, які будуть купувати першими (early bird пропозиції).
- Запуск бажано супроводжувати прес–релізами у профільних медіа, які надаватимуть лінк на сторінку проєкту.

Після запуску, засновники отримують багато спаму від «агентств», які обіцяють доставити тисячі бекерів. Як правило, на цьому етапі уже пізно знаходити нових партнерів, так як основні зібрані кошти надходять за перших 48 годин після створення проєкту.

Крок 9: Супроводження активної фази проєкту

На цьому етапі слід комунікувати з існуючими прихильниками, які протягом всього проєкту можуть відмовитись від своїх замовлень аж до моменту завершення проєкту. Розширення продажів у активній фазі можливе , як правило, якщо не менше 75% необхідних коштів було зібрано протягом перших 48 годин. Найбільш активна фаза проєкту після запуску – це останні 48 годин. В цей час усім підписникам за всіма каналами зв'язку потрібно нагадати про те, що час для підтримки проєкту скоро спливає.

Крок 10: Отримання коштів від проєкту

Якщо проєкт був успішним, то кошти перераховуються від Kickstarter на рахунки підприємства за кордоном протягом 2–х тижнів. Після цього вступає в дію угода між засновником та агентом (або партнером), яка має вказувати на порядок розрахунків між сторонами. Отримавши кошти потрібно приступати до виконання замовлень від бекерів.

Крок 11: Виконання замовлень та комунікація з бекерами

Якщо керування всією логістикою проєкту починає бути непосильним, то є підприємства, які спеціалізуються на таких речах, як масова розсилка товарів, складування, упаковка тощо. Застосування аутсорсингу допоможе полегшити навантаження та створити кращий досвід для засновника та бекерів.

На сайті Kickstarter надається перелік потенційних компаній, які займаються такими послугами.

Крок 12: Розширення ринків збуту, підтримка комунікації з бекерами

Сторінки проєкту тривалий час отримують органічні відвідування від Google. На самій сторінці проєкту перед завершенням можна створити посилання для відвідування постійного сайту компанії. Після завершення проєкту слід підтримувати комунікацію із усіма, хто підтримав проєкт, адже існують непоодинокі випадки, коли успішні проєкти повторювали свої проєкти з оновленими товарами. В такому випадку основна аудиторія може підтримати такі пропозиції вдруге.

співпраця з німеччиною
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

ГРОМАДСЬКА СПІЛКА
ФОНД ПІДТРИМКИ РЕФОРМ В УКРАЇНІ

Trade with Ukraine

www.me.gov.ua
exportstrategy@me.gov.ua