

Процедури експорту органічних продуктів

покроковий посібник

2014

УДК 339.564:633/635-035

ББК 65.428

Г52

Процедури експорту органічних продуктів



EXCELLENCE FOR SUSTAINABILITY

Дослідний інститут органічного сільського господарства



Видавець: Дослідний інститут органічного сільського господарства (FiBL), швейцарсько-український проект «Розвиток органічного ринку в Україні» (2012-2016), www.ukraine.fibl.org

Фінансова підтримка:



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Швейцарська Конфедерація

Автори: Ксенія Гладченко (ТОВ «КьюС», Україна), Торальф Ріхтер (FiBL, Швейцарія)

Редактор: Наталія Прокопчук (FiBL, швейцарсько-український проект «Розвиток органічного ринку в Україні» (2012-2016))

Макет і друк: ФОП Лесін М.В. (м. Київ, Україна).

Тираж 2000 примірників.

Фотографії: FiBL UA, консультативний орган «КьюС», ПП «Галекс-Агро», ТОВ «Органік Агро»

Дистрибуція:

Консультативний орган «КьюС»

моб.: +38 (093) 917 29 89

e-mail: info@ques.com.ua

www.ques.com.ua

Дослідний інститут органічного сільського господарства (FiBL), швейцарсько-український проект «Розвиток органічного ринку в Україні» (2012-2016)
тел.: +38 (044) 278 17 97
www.ukraine.fibl.org

Розповсюдження та тиражування без письмового дозволу ТОВ «КьюС» та FiBL заборонено.

Зміст цієї публікації є виключною відповідальністю авторів і ні за яких обставин не може розглядатися як офіційна позиція Державного секретаріату Швейцарії з економічних питань (SECO).

ISBN 978-966-2344-35-6

© Дослідний інститут органічного сільського господарства (FiBL)

Швейцарсько-український проект «Розвиток органічного ринку в Україні» (2012-2016)

www.ukraine.fibl.org, www.fibl.org

© Консультативний орган «КьюС», www.ques.com.ua

м. Київ, 2014

Подяка

Дана публікація розроблена на запит експортно-орієнтованих малих та середніх підприємств України та зацікавлених в органічній продукції міжнародних покупців в рамках швейцарсько-українського проекту «Розвиток органічного ринку в Україні» (2012-2016), що впроваджується Дослідним інститутом органічного сільського господарства (FiBL, Швейцарія) за фінансової підтримки Швейцарської Конфедерації через Державний секретаріат Швейцарії з економічних питань (SECO).

Автори вдячні за технічну та фінансову підтримку вищевказаному проекту, а також усім тим, хто ділився власними знаннями та досвідом і долучився до спільної роботи, що дуже допомогло авторам у створенні цього посібника.

У посібнику подано важливу інформацію, необхідну виробникам для успішного експорту органічної продукції на міжнародний ринок. Тут зібрані найбільш важливі теми для практичного використання всіма – малими, середніми та великими – органічними операторами. посібник складається з шести розділів та додатків, із якими читач може працювати у зручному для нього порядку відповідно до його конкретних інтересів.

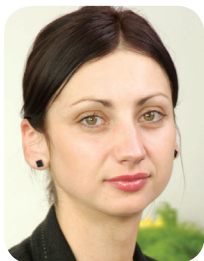
Інформаційною основою посібника стали отримані й адаптовані авторами дані, зокрема, юридичні документи, теоретична інформація та практичний досвід. Таке поєднання дало змогу виокремити найбільш вагомні аспекти, що мають важливе значення для тих, хто тільки розпочинає свою експортну діяльність.

Шановний читачу!

В цьому посібнику ми зібрали найактуальніший теоретичний та практичний матеріал щодо процедур експорту органічної продукції, виробленої в Україні, до країн ЄС та Швейцарії.

Сподіваємося, що ця інформація стане Вам у пригоді та допоможе ефективно розпочати та здійснювати експортну діяльність.

Нехай Ваші поля дають гарні врожаї, а продукт знаходить свого покупця!



Ксенія Гладченко



Д-р Торальф Ріхтер

Інформація про авторів:

Ксенія Гладченко, засновник компанії ТОВ «КьюС». Свою професійну кар'єру в органічному секторі Ксенія розпочинала у 2008 р. з посади керівника відділу якості у визнаному на міжнародному рівні першому українському сертифікаційному органі, який займається сертифікацією органічного виробництва, ТОВ «Органік стандарт». До сфери її компетенції належать законодавство Європейського Союзу, Швейцарії та України з питань органічного виробництва, сертифікації, обробки та експорту органічної продукції, навчання персоналу щодо різних аспектів в органічному секторі.

Д-р Торальф Ріхтер обіймає посаду старшого радника з питань розвитку ринку органічних продуктів в Дослідному інституті органічного сільського господарства FiBL (Швейцарія) та є експертом напрямку сільськогосподарських орних культур у швейцарсько-українському проекті «Розвиток органічного ринку в Україні». До його компетенції відносяться дослідження ринку, консультування з маркетингових питань в контексті швейцарського та міжнародного ринків. Він захистив докторську дисертацію з теми споживацьких уподобань до органічної продукції. Торальф Ріхтер є також співвласником швейцарської маркетингової агенції «Bossert & Richter», яка займається розробкою бізнес-планів органічних маркетингових ініціатив у Швейцарії.

ПЕРЕДМОВА

Україна – це одна з найбільших держав Європи з вигідним географічним розташуванням. Країна має величезний потенціал розвитку сільськогосподарського виробництва, що стає дедалі важливішим для світової спільноти. Процес інтеграції у світову економіку залежить від економічного зростання та зниження рівня бідності. На сьогодні торгівля є основним джерелом доходів багатьох країн, що розвиваються. Завдяки наявності придатних для сільського господарства ґрунтів Україна стає провідним виробником органічних харчових продуктів. Сотні тисяч гектарів сільськогосподарських угідь вже обробляються по органічним технологіям, а урядовці, які займаються питаннями сільського господарства, та експерти ринку переконані, що Україна може стати великим експортером органічних зернових та зернобобових культур. Це допоможе задовольнити попит на органічні продукти в Західній Європі, який постійно зростає. Однак організація успішного експорту – непросте завдання і потребує відповідних умінь та знання справи.

Стандарти якості та вимоги до експорту продуктів високі. Для налагодження успішних торгових відносин між виробниками та торговельними організаціями потрібна взаємна довіра.

Довгострокове партнерство, яке обов'язково має бути взаємовигідним, передбачає докладання постійних зусиль. Проте на початковому етапі конкурентною перевагою є знання.

В рамках швейцарсько-українського проекту «Розвиток органічного ринку в Україні» (2012-2016) за фінансової підтримки Швейцарської Конфедерації Дослідний інститут органічного сільського господарства (FiBL, Швейцарія) у співпраці з основними учасниками органічного сектору України і Міністерства аграрної політики та продовольства України підтримує процес налагодження взаємодії між виробниками і міжнародними торговельними організаціями з метою сприяння виходу українських малих та середніх підприємств на міжнародний ринок органічної продукції.

Беручи до уваги все вищесказане, даний Покроковий посібник щодо процедур експорту органічних продуктів є корисним помічником на початку та у процесі розвитку експортної діяльності.

ЗМІСТ

I. ПОЧАТОК РОБОТИ З ЕКСПОРТОМ	9
II. КОНТАКТ ТА ПЕРЕГОВОРИ З ПОКУПЦЕМ	13
III. УКЛАДАННЯ КОНТРАКТУ	19
IV. УПОРЯДКУВАННЯ НА ОБ'ЄКТІ	29
IV.1 Зберігання органічних продуктів	30
IV.2 Простежуваність та цілісність органічної продукції	31
IV.3 Відбір зразків та лабораторні аналізи	32
IV.4 Вимоги щодо безпечності та якості органічних сільськогосподарських продуктів	34
IV.5 Логістика та упаковка	34
IV.6 Маркування	35
V. ЮРИДИЧНІ ОСНОВИ ДЛЯ ЕКСПОРТУ ВІДПОВІДНО ДО УКРАЇНСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА	37
V.1 Акредитація на митниці	38
V.2 Митний брокер	39
V.3 Коди товарів згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД)	40
V.4 Документи для процедури митного оформлення	41
V.5 Документи, що підтверджують статус органічних продуктів	45
VI. ВІДПРАВКА ВАНТАЖІВ ТА ПОДАЛЬШЕ ВІДСЛІДКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ	49

ПЕРЕЛІК ДОДАТКІВ

Додаток I. Опитувальник для самооцінки компанії щодо розвитку експортної стратегії	54
Додаток II-A. Зразок контракту	56
Додаток II-Б. Зразок специфікації	64
Додаток II-В. Зразок рахунка-фактури	65
Додаток II-Г. Зразок пакувального листа	67
Додаток III. Перелік сертифікаційних органів органічного виробництва, що працюють в Україні, визнані Європейською Комісією та затверджені Постановою ЄС №1235/2008 від 08.12.2008	68
Додаток IV. Перелік сертифікаційних органів, що працюють в Україні та визнані відповідно до Закону Уряду Швейцарської Конфедерації про органічне сільське господарство та маркування органічної непереробленої та переробленої сільськогосподарської продукції і кормів	70
Додаток V-A. Зразок сертифіката інспекції відповідно до Постанови Комісії ЄС №1235/2008	71
Додаток V-Б. Зразок сертифіката інспекції відповідно до Закону Уряду Швейцарської Конфедерації про органічне сільське господарство та маркування органічної непереробленої та переробленої сільськогосподарської продукції і кормів	73
Додаток VI. Корисні контакти та посилання	75
ПЕРЕЛІК СКОРОЧЕНЬ	78
ВИХІДНІ ДАНІ	79



Органічні зернові. Фото ТОВ «Органік Агро»

РОЗДІЛ

I



ПОЧАТОК РОБОТИ З ЕКСПОРТОМ

Перед тим, як робити кроки в напрямку міжнародного ринку та здійснювати перші операції з метою стати експортером, оператор має усвідомити, що міжнародний ринок – це специфічне середовище з певними чинниками, що прямо чи опосередковано впливають на діяльність нового учасника.

Певною мірою ринок можна аналізувати, прогнозувати та відчувати, але його неможливо взяти під контроль. Єдине, що справді можна контролювати, це власну стратегію та власну діяльність.

Створення стратегії надзвичайно важливе для визначення нинішнього статусу компанії. Розробка й аналіз міжнародної стратегії допоможе Вам усвідомити майбутні цілі, проаналізувати фактичну ситуацію на підприємстві, визначити обмеження, скласти план дій.

До загальних завдань розробки стратегії експорту належать:

ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВЛАСНОГО ОРГАНІЧНОГО ПРОДУКТУ

Запитання для розгляду:

- Які основні ринки є цільовими в нашій експортній орієнтації?
- Який тип органічних сільськогосподарських продуктів має найбільший потенціал на міжнародному ринку (сировина, оброблені продукти, свіжі чи консервовані продукти)?
- Чи належать наші продукти до переліку органічних сільськогосподарських продуктів, що найчастіше експортуються з України?
- Які інші продукти ми можемо додати до нашого асортименту, які користувались би попитом на ринку?
- Чи відповідає наша пропозиція вимогам ринку: обсяг, сертифікація, параметри якості, упаковка?
- Які зміни слід здійснити у цій царині?

Поради: попередню інформацію щодо нинішньої ситуації на міжнародному ринку – перелік продуктів, що найчастіше імпортуються, інформацію про обсяги та поточні ціни – можна отримати з Інтернету через спеціальні сайти з даними про доставку, платформи електронної торгівлі, річні огляди ринків країн.

Корисні посилання:

платформа електронної торгівлі O-TX: http://www.o-tx.com/en/start_otx_en/
інформаційний портал Міністерства закордонних справ Великої Британії: http://www.cbi.eu/marketintel_platform

Перелік органічних сільськогосподарських культур, лідерів експорту з України у 2013 р.:

- органічний соняшник;
- органічна пшениця (спельта);
- органічна соя;
- органічний льон;
- органічний люпин.

Джерело: сертифікаційний орган органічного виробництва «Органік стандарт».

ВИЗНАЧЕННЯ ЦІЛЬОВИХ КРАЇН ДЛЯ ВАШИХ ПРОДУКТІВ

Запитання для розгляду:

- У які країни продають свою органічну продукцію Ваші конкуренти?
- Від імпортерів якої країни вже надходили запити?
- Які регуляторні системи та законодавство діють чи поширені в конкретній країні, куди ви плануєте здійснювати експорт?
- Які конкретні загрози наявні на відповідному ринку (логістика, імпортне мито)?
- Які ціни на органічні продукти в цій країні?
- Які інші імпортери діють на ринку цієї країни?

Поради: кожна країна у складі ЄС або за його межами може мати специфічні регуляторну й законодавчу системи, митні збори, адміністративні особливості, культурні відмінності. Обираючи цільову країну для власного експорту, слід взяти до уваги всі ці чинники. Як наслідок, до моменту здійснення експорту може виникнути потреба у певних змінах, наприклад, щодо упаковки, обсягів поставок, показників якості, етикеток тощо.

ОЦІНКА ГОТОВНОСТІ КОМПАНІЇ ДО ЕКСПОРТУ

Запитання для розгляду:

- Чи мають наші менеджери і співробітники досвід з експортного маркетингу та продажу?
- Хто відповідатиме за організацію експорту та комунікації з питань експорту?
- Хто з нашої компанії може контактувати з партнерами іноземною мовою?
- Чи потрібен нам додатковий персонал для роботи з експортним напрямом?
- Чи достатньо у нас фінансів з огляду на необхідні для експорту інвестиції?
- Яким чином має бути зібраний початковий бюджет на експортну діяльність?

Поради: початок експортної діяльності означає виникнення нових цілей для компанії, додатковий обсяг роботи та завдань, потребу в нових знаннях для персоналу. Така діяльність вимагає встановлення нових зв'язків, постійних комунікацій та додаткової операційної діяльності. Для роботи з міжнародними запитами та експортними операціями має бути визначений принаймні один співробітник, який володіє іноземною мовою.

ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ РИНКУ ДЛЯ ДИСТРИБУЦІЇ ПРОДУКТІВ І ПРОСУВАННЯ

Запитання для розгляду:

- Який вид продуктів має найбільший потенціал на міжнародному ринку (в цільовій країні)?
- Як можна урізноманітнити перелік продуктів на експорт, щоб відповідати вимогам ринку?
- Чи є встановлена експортна ціна конкурентною на міжнародному ринку?
- Яким має бути мінімальний обсяг замовлення, щоб поставка була рентабельною?
- Які промо-матеріали слід підготувати для залучення нових клієнтів?
- Яких змін потребує наш продукт?

Поради: найпростіший спосіб перевірити відповідність Вашого продукту вимогам ринку – прямо запитати потенційних чи наявних замовників про бажані модифікації. Іншою можливістю є відвідання міжнародних торгових ярмарків. Найбільша міжнародна виставка органічних продуктів «Біофак» проходить щорічно в лютому в м. Нюрнберг, Німеччина. Скористайтесь можливістю взяти участь в якості експонента в національному павільйоні України на виставці «БіоФак».

Корисні посилання:

міжнародна виставка органічних продуктів «Біофак»: <http://www.biofach.de/en/>

ОЗНАЙОМЛЕННЯ З ПРОЦЕДУРОЮ ЕКСПОРТУ

Запитання для розгляду:

- Яка загальна процедура експорту продукції в Україні?
- Чи існують організації, що надають послуги з підтримки в питаннях управління експортом та логістикою?
- Які вимоги має брати до уваги імпортер?
- Які загрози можуть виникнути і як їх можна уникнути?
- На яких умовах оплати працюють покупці?

Поради: структурована і корисна інформація щодо процедури експорту викладена в цьому посібнику з експорту, тому, будь ласка, уважно ознайомтесь з усіма розділами.



Додаток І до цього посібника «Опитувальник для самооцінки компанії щодо розвитку експортної стратегії».

РОЗДІЛ II



КОНТАКТ ТА ПЕРЕГОВОРИ З ПОКУПЦЕМ

Перший контакт із Вашим потенційним покупцем може відбутися телефоном, електронною поштою, на виставці, торговому ярмарку чи в іншому місці. Такий контакт не завжди передбачуваний, якщо не був спланований заздалегідь. Основною метою першого контакту є налагодження процесу обміну інформацією з вигідним та цікавим для обох сторін результатом. Перший контакт – це чудова можливість дізнатися якомога більше про перспективи можливої співпраці та закласти основу для майбутніх контрактів.

Поради: якомога частіше дізнавайтеся в імпортерів про середовище ринку органічної продукції в цільовій країні.

Підготовка до переговорів з потенційним покупцем – це один із ключових аспектів, що впливає на ефективність зустрічі загалом. Перш ніж вирушати на перемовини, важливо підготуватися та визначити такі чинники:



Ретельна підготовка дасть Вам змогу вибудувати стратегію та почуватися впевненими впродовж перемовин, бути чіткими та прозорими, відчувати, чи маєте Ви та інша сторона спільні інтереси, що могли би стати основою для контракту.

Орієнтовний перелік запитань для обговорення з потенційним покупцем/імпортером:

- Які продукти імпортер зацікавлений у Вас купувати? Які ще продукти можуть зацікавити імпортера, які ви могли б постачати в майбутньому?
- Якою є прийнятна для імпортера ціна? Чи є ця ціна привабливою порівняно з ціною на внутрішньому ринку? Чи покриє ця ціна всі виробничі витрати?
- Яким параметрам якості має відповідати продукт?
- Які річні обсяги хоче отримувати від Вас імпортер?
- В яку країну доставлятимуться продукти?
- Імпортер хоче придбати продукти одноразово чи зацікавлений у довгостроковій тісній співпраці?
- Які сертифікати повинні мати продукти (наприклад, сертифікат органічних продуктів ЄС, сертифікат «Bio Suisse» (Швейцарія), сертифікат NOP (США) тощо)?
- Як продукти мають бути упаковані (біг-беги¹, інше)?
- На яких умовах логістики прагне працювати імпортер?
- Які лабораторні аналізи мають бути наявні?
- Чи хоче імпортер отримати зразки продуктів та самостійно зробити аналізи, чи покладається на ті, що робите Ви?
- На основі яких умов доставки Інкотермс² прагне працювати імпортер?
- Які супровідні документи слід готувати для кожної поставки?

Поради: відповіді на такі запитання допоможуть Вам зрозуміти, наскільки Ваші продукти відповідають вимогам замовника, а також зробити висновки стосовно того, що варто покращити для побудови тісної довготривалої співпраці.

Дуже часто в імпортера є власний алгоритм попередньої оцінки своїх потенційних постачальників. Переговори – це найкраща можливість отримати всі необхідні відповіді. У міжнародній торгівлі зазвичай використовують один із трьох вказаних нижче підходів.

I. ОПИТУВАЛЬНИК ЧИ СПЕЦИФІКАЦІЯ НА ПРОДУКТИ

Перед тим, як підписати контракт, постачальника можуть попросити заповнити стандартну форму Опитувальника (Специфікацію на продукти), що використовується замовником для міжнародних операцій. Зазвичай у такому документі йдеться про історію та інші відомості про компанію, юридичний статус,

¹ Біг-бег (англ. big bag – великий мішок) – великогабаритна упаковка великої вантажопідйомності, що має стропи.

² Інкотермс (Incoterms – International commerce terms) – це міжнародні правила, визнані урядовими органами, юридичними компаніями, комерсантами по всьому світу, як тлумачення найбільш використовуваних в міжнародній торгівлі термінів.

попередній експортний досвід, кількість персоналу, потужності виробництва; в ньому міститься операційна інформація (наприклад, як може відслідковуватись та гарантуватись якість продукції), дані про сертифікацію тощо. Такий підхід дає змогу замовнику отримати інформацію про продукти, методи виготовлення та оцінити надійність постачальника як майбутнього партнера.

II. НАДАННЯ ЗРАЗКІВ

Відбір зразків урожаю є одним із найпоширеніших методів зниження ризиків для імпортера стосовно пропонованої продукції. Не дивно, що імпортери бажають заздалегідь побачити, а інколи й перевірити, що вони отримають та за що вони платять. Перевірка зразків допомагає, наприклад, визначити наявність ГМО та хімічних речовин у врожаї, що унеможливорює продаж товару як органічного.

В міжнародній практиці використовуються два типи зразків:

1. **Маркетингові зразки** – цей тип зразків зазвичай надають замовникові разом з буклетами та іміджевими брошурами, розповсюджуваними на торгових ярмарках. Такі зразки використовують у процесі переговорів, аби замовник міг отримати загальне враження про запропонований йому продукт.
2. **Лабораторні зразки** – цей тип зразків зазвичай надають замовнику для лабораторних аналізів.

Навіть якщо певні аналізи, необхідні для сертифікації органічної продукції чи обов'язкові відповідно до українського законодавства, вже були зроблені, найбільш дієвий спосіб захистити себе та уникнути подальших суперечок щодо висунутих замовником вимог є надання зразків. Процедура надання зразків описана в підрозділі IV.3 цього посібника з експорту.

Залежно від країни призначення та очікувань імпортера до одних і тих самих продуктів можуть висуватися різні вимоги, тому лабораторні зразки слід надавати кожному з імпортерів.

Поради: надання зразків для лабораторних аналізів потребує використання спеціальних технік та специфічних знань, тому для здійснення таких процедур варто запросити експертів сертифікаційного органу органічного виробництва чи професійної організації з сюрвею³. Процедура надання зразків впливає на результати тестування та подальшу взаємодію між імпортером та експортером.

³ Сюрвей (англ. survey) – незалежна експертиза третьою стороною, під час якої проводиться детальна інспекція та перевірка експортної партії та відбір зразків продукції.

III. ВІЗИТ НА ВИРОБНИЦТВО

Деякі професійні замовники можуть захотіти побачити на власні очі умови, в яких виробляються замовлені ними продукти. Візит на виробництво зазвичай здійснюють у разі, коли контракт підписується на велику партію продуктів та розрахований на регулярні поставки і тривалу співпрацю. Візит замовника приносить користь у вигляді оцінки від третьої сторони, що може стати основою для Вашого подальшого розвитку.

Коли всі деталі будуть узгоджені, переходьте до наступного етапу співпраці, а саме: оформлення документів та укладання контракту.

Поради: під час візиту потенційного замовника покажіть Ваше виробництво повністю. Прозорість та розуміння необхідності поліпшень будуть високо оцінені й допоможуть побудувати тісні довготривалі торговельні відносини, основані на взаємній довірі.



Вирощування органічної сої. Фото FiBL

РОЗДІЛ III



УКЛАДАННЯ КОНТРАКТУ

Документальним підтвердженням для обох сторін того факту, що переговори пройшли успішно, слугує Контракт (зовнішньоекономічний договір)⁴. Контрактом називають формальний документ, згідно з яким постачальник (продавець, експортер) зобов'язується поставити, а замовник (покупець, імпортер) – придбати на певних умовах продукцію з її специфічними характеристиками, підписаний обома сторонами. Контракт – це юридична основа для здійснення міжнародних операцій та митних процедур. Він також сприяє більш відповідальному ставленню сторін до власних обіцянок, зобов'язань та захищає потреби і права сторін.

Контракт має бути укладений двома мовами: англійською чи мовою країни призначення та українською.

Істотні умови контракту (зовнішньоекономічного договору) визначені Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 09.06.2001 р. №201

Джерело: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01>.

СТРУКТУРА КОНТРАКТУ (ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ДОГОВОРУ)

1. Назва, номер контракту (договору), дата та місце його укладення

2. Преамбула. У преамбулі зазначається: повні назви сторін-учасників ЗЕД⁵, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країн реєстрації учасників ЗЕД; скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» і т.д.); особа, уповноважена підписати зовнішньоекономічний договір; найменування документів, якими керуються контрагенти під час укладання договору (установчі документи тощо).

3. Предмет контракту. В цьому розділі контракту зазначається, який товар один із контрагентів зобов'язаний поставити іншому із зазначенням точної назви, різновиду тощо. Якщо товар потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів досить велика, то все це виноситься в додаток (специфікацію). Розділ «Специфікація» є невід'ємною частиною контракту, про що зазначається у тексті контракту.

4. Кількість та якість товару. В цьому розділі визначається одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (для зерна, наприклад, це тонни), його загальна кількість та якісні характеристики.

⁴ Контракт (зовнішньоекономічний договір) – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, та спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності. (Джерело: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 09.06.2001 р. №201).

⁵ ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність.

Поради: у цьому розділі зазначаються всі конкретні характеристики, що мають бути погоджені між покупцем та продавцем. Це стосується показників якості та безпечності товарів. Органічні продукти на експорт мають відповідати вимогам, про які йдеться в підрозділі IV.3 цього посібника.

Варіанти викладення характеристики продукту

	Умова	Формулювання в контракті
Варіант 1 РЕКОМЕНДОВАНО	імпортеру були заздалегідь надіслані зразки	«Продавець гарантує якість продукції і її відповідність наданим зразкам Покупцеві». або «Якість продукції збігається з якістю наданих Продавцем зразків №__».
Варіант 2	для продуктів були зроблені аналізи ДСТУ/ГОСТ ⁶	«Якість поставлених продуктів має відповідати вимогам ДСТУ/ГОСТ, що визнаються на території Продавця, додаткові вимоги до якості товарів визначені у специфікації, що є невід'ємною частиною цього контракту».
Варіант 3	усі критерії були попередньо узгоджені сторонами	«Якість товарів, що постачаються, має відповідати таким критеріям». <i>Вкажіть узгоджені з покупцем критерії.</i> Базові критерії, що зазвичай зазначають у контракті: • вологість; • домішки; • зараження паразитами; • калібрування; • якість продукції відповідає вимогам Постанови ЄС 834/2007; • інші важливі для покупця критерії. <i>Параметри можуть варіюватися залежно від виду продуктів</i>

5. Базисні умови поставки продуктів. У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки відповідно до правил Інкотермс.

⁶ ДСТУ – Державні стандарти України

Поради: умови поставки обговорюються для кожного окремого випадку за домовленістю між сторонами.

Умови поставки для міжнародних операцій визначаються відповідно до правил Інкотермс (Міжнародні комерційні умови). Остання редакція «Інкотермс 2010» включає 11 термінів. Інкотермс – це добірка певних опублікованих Міжнародною торговою палатою (МТП) термінів, найбільш широко використовуваних під час здійснення операцій у міжнародній торгівлі. Правила Інкотермс розроблені передусім для чіткого тлумачення завдань, вартості та ризиків, пов'язаних із транспортуванням та поставкою товарів. Вони визнані урядами, правовими організаціями й експертами в усьому світі та застосовуються для інтерпретації найбільш часто вживаних термінів міжнародної торгівлі. У такому викладі їх постійно використовують у торгових контрактах в усьому світі.

Офіційний сайт Інкотермс 2010 в Україні: <http://www.incoterms.zed.ua>

Офіційний сайт Інкотермс (міжнародний):

<http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/>

ДО НАЙБІЛЬШ УЖИВАНИХ ТЕРМІНІВ, ЩО СТОСУЮТЬСЯ ПОСТАЧАННЯ НА ПРОДАЖ ОРГАНІЧНИХ ПРОДУКТІВ З УКРАЇНИ, НАЛЕЖАТЬ:

DAP (Delivered at Place/із зазначенням місця призначення) може вживатися стосовно будь-якого типу перевезення чи у випадку з декількома видами перевезення. Використання терміну DAP означає, що всі необхідні витрати з доставки, включаючи термінальні витрати, митні та інші збори країни-експортера, витрати на страхування до місця призначення покриваються продавцем до моменту прибуття у вказане місце призначення. Після прибуття товару до місця призначення, вказане в умові DAP, митні збори в країні ввезення мають бути покриті покупцем за його власний рахунок і на його власний ризик.

FCA (Free Carrier/франко-перевізник) може вживатися стосовно будь-якого типу перевезення. Умови перевезення FCA передбачають, що розмитнені товари доставляються продавцем перевізнику у визначене місце, вказане у контракті. Витрати на доставку товару з цього місця до покупця покладено на покупця.

CIP (Carriage and Insurance Paid to/перевезення та страхування оплачені до) – продавець за власний рахунок та на свій власний ризик робить усі приготування для поставки товару до визначеного ним першого перевізника товарів. Окрім витрат на поставку товару до місця, вказаного в умові CIP, продавець також за власний кошт забезпечує страхування товару до вказаного місця. Відповідальність за ризики переходить до покупця

одразу ж після доставки товару першому перевізнику, якщо було задіяно більше одного перевізника. На умовах CIP покупець покриває всі витрати за доставку товарів із місця призначення до власних приміщень за власний кошт та на власний ризик.

CPT (Carriage paid to/перевезення оплачено до) – продавець покриває витрати на перевезення. Відповідальність за ризики переходить до покупця в момент, коли товари передаються першому перевізнику в місці відвантаження на території країни-експортера. Покупець несе повну відповідальність за оплату фрахту перевізника, як під час експортного оформлення вантажу на території країни-експортера, так і за імпортне оформлення на території країни ввезення.

EXW (Ex-works/з підприємства) – продавець виконує свої обов'язки стосовно поставки, коли він передає товар у розпорядження покупців на своєму підприємстві. Взагалі, він не відповідає за завантаження товару до транспортного засобу, що надає покупець, а також за митне очищення товару для ввезення, якщо не узгоджено інше, покупець несе усі витрати й ризики, пов'язані з перевезенням товару від підприємства продавця до місця призначення. Таким чином, даний термін наділяє продавця мінімальними обов'язками щодо доставки товару.

6. Ціна та загальна вартість контракту

У цьому розділі визначається ціна продукту та загальна вартість товарів, що поставляються згідно з контрактом, а також валюта. Якщо за контрактом поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом контракту зазначається його загальна вартість.

Ціна за контрактом може бути встановлена на момент підписання (фіксована ціна) чи під час його дії (змінна ціна може бути переглянута залежно від зміни в ціні на момент поставки).

7. Умови платежів

У цьому розділі уточнюється валюта платежу, спосіб, порядок та терміни фінансових розрахунків між сторонами, а також гарантії виконання взаємних платіжних зобов'язань.

Валютою платежу може бути валюта країни-експортера, країни ввезення чи третьої сторони. У разі якщо платіж здійснюється не в тій самій валюті, в якій вказана ціна, у контракті має бути зазначений курс, за яким здійснюватиметься перерахування. Сторони повинні викласти в контракті точні умови платежу.

Поради: процедура оплати та банківські витрати — це одна з найбільш обговорюваних частин контракту, і вона може різнитися залежно від узгоджених з конкретним імпортером умов.

Приклади найпоширеніших платіжних схем, які використовують українські експортери та західноєвропейські імпортери:

1. Оплата експорту здійснюється в межах визначених у контракті термінів після того, як товари були доставлені на склад покупця.
2. Передплата 50%, решта 50% оплати здійснюється упродовж встановленого терміну після доставки продукції на склад.
3. Передплата 50% реалізується одразу ж після пред'явлення покупцю електронною поштою чи факсом документів, що підтверджують проведення митних процедур щодо продукції, а решта суми перераховується упродовж визначеного терміну після доставки продукції на склад.
4. 100% передплата згідно з рахунком-проформою протягом визначеного періоду/строку до відправки.
5. Оплата здійснюється покупцем протягом визначеного періоду/строку (наприклад, протягом 5 днів) після отримання рахунку від продавця.
6. Оплата за товари здійснюється не пізніше 10 днів з моменту поставки, проведення лабораторних аналізів та підтвердження покупцем відповідності товарів наданому зразку.
7. 100% вартості товарів має бути сплачено покупцем упродовж визначеного періоду/строку з моменту погодження ціни.

У міжнародній торгівлі можуть використовуватись два різні типи рахунків:

Рахунок-проформа — досить поширений в експортній діяльності документ, визнаний світовою експортною спільнотою. Рахунок-проформа має той самий зміст, окрім назви, що й рахунок-фактура. Рахунок-проформа офіційно приймається банками і може використовуватись для авансових платежів. Його також використовують з метою мінімізувати можливі помилки рахунку-фактури.

Рахунок-фактура — це рахунок, що по факту виставляється експортером імпортеру та містить інформацію про сторони відповідно до договору, товари на продаж та терміни, як це було узгоджено між експортером та імпортером. Він має включати повний опис вантажу, зокрема ціну та інші відповідні витрати, щоб сприяти його проходженню на митниці.

Рахунок-фактура у всьому світі використовується митними органами для визначення митних платежів, завдань для перевірок та отримання статистичних даних. Якщо особлива інформація має бути зазначена в рахунку-фактурі відповідно до вимог митних органів країни-імпортера, імпортер повинен повідомити про це експортеру.

Найпоширеніші умови оплати банківських зборів:

1. Банківські витрати та комісії мають покриватися на умовах SHA (розподілення витрат). Відправник оплачує вартість послуг з міжнародного переказу коштів, а бенефіціар (отримувач) покриває комісію банку-кореспондента.
2. Банківські витрати за переказ коштів та банківські комісії покладені на покупця.
3. Банківські витрати за переказ коштів та банківські комісії покладені на продавця.
4. Банківські витрати, включаючи банківські комісії покриваються у рівних частках як продавцем, так і покупцем у співвідношенні 50/50.

Законодавчі підстави для здійснення оплати за контрактом (зовнішньоекономічним договором):

Типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів та типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів, які передбачають розрахунки в іноземній валюті, рекомендовані:

1. Постановою Кабінету Міністрів України №444 від 21 червня 1995 р.

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/444-95-п>

2. Постановою Правління Національного банку України № 515 від 20 серпня 2014 р.

<http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=9768355>

8. Умови приймання-здавання товару. У цьому розділі визначаються терміни та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів. Приймання-здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю – згідно з документами, що засвідчують якість товару.

Поради: цей розділ контракту містить орієнтовний перелік документів, що мають бути надані продавцем покупцеві за взаємною домовленістю обох сторін.

Орієнтовний перелік документів:

- рахунок-фактура з підписом та печаткою;
- пакувальний лист;
- специфікація;
- фітосанітарний сертифікат;
- сертифікат походження (Форма А або форма Євро 1);
- міжнародна транспортна накладна (CMR⁷);
- протокол лабораторних досліджень (на запит покупця);
- митна декларація;
- загальний сертифікат, що засвідчує статус органічних продуктів (відповідно до Постанови Ради ЄС 834/2007), електронна копія;
- сертифікат інспекції (відповідно до Постанови ЄС 1235/2008), оригінал.

Детальна інформація про кожен документ, його зміст та призначення подана в підрозділах V.4 та V.5 цього посібника.

Примітка. Можливі зміни – для перевірки актуальності переліку документів треба звертатися до відповідних торгових палат та/чи відповідних органів.

9. Упаковка та маркування. Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер контракту (договору), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування та транспортування тощо), а за необхідності також умови її повернення.

⁷ Міжнародна автомобільна накладна (CMR) є товарно-транспортною накладною, яка застосовується при міжнародних вантажних автомобільних перевезеннях. Цей документ використовується країнами, що приєдналися до Конвенції про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів.

Поради: цей розділ містить інформацію про узгоджений між продавцем та покупцем тип упаковки для поставки та дані, що мають бути вказані у маркуванні. У більшості випадків органічна продукція транспортується у біг-бегах. Залежно від практичних потреб та типу продукції можуть використовуватися різні типи біг-бегів. Кожен мішок повинен мати маркування, в якому буде вказана попередньо узгоджена між продавцем та покупцем інформація, затверджена сертифікаційним органом експортера. Більш детальну інформацію про упаковку та маркування подано у підрозділі IV.5 цього посібника.

10. Форс-мажорні обставини. Цей розділ містить стандартний перелік умов (стихійне лихо, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади тощо), за яких сторони звільняються від виконання зобов'язань на термін дії цих обставин, або можуть відмовитися від виконання контракту частково чи в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Термін дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

11. Санкції та рекламації⁸. Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або з неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань. При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару або суми несплачених коштів), терміни виплати штрафів (від якої дати вони встановлюються та протягом якого часу діють) або їх граничний розмір, терміни, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін контракту при цьому, способи врегулювання рекламацій.

12. Урегулювання спорів у судовому порядку. У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у суді щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання контракту з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмету та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке застосовуватиме цей суд, та правил процедури судового урегулювання.

13. Місцезнаходження (місце розташування), поштові та платіжні реквізити сторін. Тут зазначаються місцезнаходження, повні поштові та платіжні реквізити (номер рахунка, назва та місцезнаходження банку) контрагентів.

⁸ Рекламація (від лат. *reclamatio* – гучне заперечення, несхвалення) – це претензія, яка пред'являється покупцем продавцю у зв'язку з невідповідністю якості чи кількості товару, що постачається за умовами договору. Рекламації можуть пред'являтися тільки по тих питаннях, які були предметом прийому товару, виконаного згідно з умовами контракту.

За домовленістю сторін у контракті можуть визначатися додаткові умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субпідрядників, агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різного роду захисні застереження з якого моменту контракт починає діяти, кількість підписаних примірників контракту, можливість та порядок унесення змін до контракту та ін.

Контракт завіряється підписом та печаткою продавця і покупця.

Поради: як правило, в імпортера вже є форма-зразок контракту. Важливо для кожного випадку перевіряти запропоновані й викладені імпортером умови та за взаємною згодою вносити зміни.

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЮРИСТІВ

- У жодному разі не підписуйте умов, яких ви не розумієте;
- У жодному разі не підписуйте умов, з якими ви не згодні;
- Не обіцяйте того, що не можете виконати;
- Завжди отримуйте копію документа, який підписуєте.



Зразок контракту наведено в Додатку II-А цього посібника. Зразки специфікації, рахунка-фактури та пакувального листа наведені в Додатках II-Б, II-В, II-Г цього посібника.



Збір органічного врожаю. Фото ПП «Галекс-Агро»

РОЗДІЛ IV



УПОРЯДКУВАННЯ НА ОБ'ЄКТІ

Для успішного виходу на міжнародний ринок компанії, можливо, доведеться модифікувати свою продукцію, щоб відповідати нормам державного регулювання, очікуванням покупця чи стандартам країни призначення. Процедури, які здійснюються після збору врожаю, а також упорядкування продукції на об'єкті впливають на її цілісність. У процесі зберігання органічних продуктів мають бути дотримані певні правила для збереження їх якісних показників.

IV.1 Зберігання органічних продуктів

Органічні продукти вирощуються на полях без застосування синтетичних пестицидів та добрив. За нормами відповідних виробничих практик під час зберігання органічних продуктів мають бути виконані такі запобіжні заходи:

- усунення всіх потенційних джерел поширення та зон розмноження шкідників;
- уникнення одночасного зберігання в одному складському приміщенні органічного та звичайного врожаю;
- дотримання гігієнічних норм;
- запобігання потраплянню шкідників до складських приміщень;
- перевірка на зараженість органічної сировини, що надходить;
- контроль таких зовнішніх показників, як температура, тиск, освітлення, вологість, циркуляція повітря;
- застосування механічних та фізичних методів боротьби зі шкідниками, передислокації, вентиляції, очищення, сортування, видалення забруднених продуктів;
- використання таких інертних газів, як CO₂, N₂ (можливо лише в закритих приміщеннях);
- використання виключно нетоксичних, несинтетичних продуктів, таких як діатомова земля (діоксин кремнію).

Якщо зазначені вище заходи не були успішними, дозволено використовувати:

А. Дозволені вхідні речовини для використання в органічному виробництві з переліку Додатку II Постанови ЄС 889/2008. Потрібно надати сертифікаційному органу документальне підтвердження необхідності використання таких речовин.

В. Використання засобів/речовин має бути узгоджено з сертифікаційним органом та виключно застосовуватись в порожніх приміщеннях.

Під час зберігання органічних продуктів **заборонено** використання **будь-яких синтетичних пестицидів** (зокрема, етиленоксиду, метил броміду, фосфіну, фосфідів (алюмінію, цинку, магнію тощо)), **іонізуючого випромінювання** у боротьбі зі шкідниками, а також **фумігація**.

Поради: гарантування безпечності органічних продуктів вимагає особливого підходу, оскільки для органічної продукції ризик зараження мікроорганізмами, грибовими спорами, мікотоксинами та токсичними мікроелементами значно вищий, ніж для неорганічної (конвенційної) продукції.

IV.2 Простежуваність та цілісність органічної продукції

Важливий аспект системи забезпечення якості, що є невід’ємною частиною процесу сертифікації органічного виробництва, – це простежуваність та ідентифікація продуктів вздовж усього виробничо-збутового ланцюга. Ідентифікація партії продуктів – це механізм, що застосовується продавцем для виконання своїх зобов’язань за контрактом та забезпечення відстеження продуктів на всіх етапах виробництва.

Партія – це кількість переданих однорідних продуктів для одночасного приймання чи відвантаження за один раз, що перевозиться в одному транспортному засобі чи зберігається в одному бункері, сховищі та підтверджується однією документацією.

Продукція за контрактом може включати одну чи декілька партій. Кожній партії продукції присвоюється свій унікальний номер, що включає наступні дані:

- тип продукції;
- походження та деталі виробництва (наприклад, продукція, вирощена на одному полі чи різних полях в одному регіоні або отримана від одного постачальника тощо);
- інформація про проведені лабораторні дослідження чи надання зразків покупцю.

Унікальний номер, присвоєний конкретній партії продукції, зазначається в документах з інвентаризації на місці зберігання під час надходження та зберігання продукції, при маркуванні продукції під час транспортування (на бігбегах), на зразках, що надаються покупцю, в лабораторному протоколі, коли зразок здається на експертизу.

Поради: добре налагоджена система забезпечення простежуваності на об’єкті відіграє важливу роль у разі, якщо виникають будь-які спори між продавцем та покупцем стосовно якості продукції.



IV.3 Відбір зразків та лабораторні аналізи

Лабораторний зразок – це типовий зразок продукції з певної партії, що є предметом контракту.

ВАЖЛИВО ВРАХОВУВАТИ ТАКІ МОМЕНТИ ПІД ЧАС НАДАННЯ ЗРАЗКІВ ДЛЯ ЛАБОРАТОРНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ:

1. Процедура відбору зразків потребує спеціалізованих знань та злагоджених дій, тому бажано до процесу підготовки зразків залучити фахівця з сертифікаційного органу.
2. Слід брати два ідентичні зразки. Один екземпляр направляється покупцю або в погоджену лабораторію, другий слугує арбітражним зразком та зберігається на об'єкті, доки не будуть отримані результати з лабораторії.

Поради: арбітражний зразок використовується, коли виникають спори щодо характеристик продукції. У такому разі арбітражний зразок має бути надісланий в незалежну акредитовану лабораторію для порівняльної експертизи.

3. Лабораторний зразок повинен мати номер партії (партій), з якої він був відібраний, назву продукту, дату та місце, прізвище, ім'я та підпис представника сертифікаційного органу або сюрвейерської компанії, а також керівника виробничого підрозділу.
4. Середня вага зразка для аналізу в лабораторії становить приблизно 0,5-0,7 кг.
5. Лабораторний зразок слід надсилати напряму в лабораторію чи імпортерів для проведення подальшої лабораторної експертизи.

Вибираючи лабораторію, варто взяти до уваги такі важливі аспекти:

- наявність міжнародної акредитації лабораторії;
- рівень визначення пестицидів;
- для решти параметрів слід застосовувати норми, встановлені для конкретної продукції законодавством країни-імпортера.

Поради: переваги та недоліки аналізу продукції експортером особисто

	Переваги для експортера	Недоліки для експортера
Дослідження проводить експортер	Лабораторний протокол належить експортеру та може бути продемонстрований іншим потенційним імпортерам – це стане доказом для імпортерів, що експортер має власну налагоджену систему гарантії якості	• Дослідження оплачує експортер • Кожен з імпортерів може вимагати надання результатів аналізів додаткових параметрів, які не були включені до проведених досліджень
Дослідження проводить імпортер	• Дослідження оплачує імпортер • Експортер отримує висновок від покупця щодо відповідності визначених показників критеріальним	Експортер не має власних документально підтверджених результатів лабораторних досліджень

ЕКСПОРТЕРУ РЕКОМЕНДОВНО ПРОВОДИТИ ОСНОВНІ ДОСЛІДЖЕННЯ БЕЗПЕЧНОСТІ ТА ЯКОСТІ (НА МІКОТОКСИНИ, ПЕСТИЦИДИ, ТОКСИЧНІ ЕЛЕМЕНТИ) ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЧНИХ НОРМ, А ІНШІ СПЕЦИФІЧНІ ПАРАМЕТРИ ІМПОРТЕР МОЖЕ ДОДАТКОВО ПЕРЕВІРЯТИ САМОСТІЙНО.

Важливо розуміти, що вимоги українського законодавства щодо параметрів перевірки органічної продукції не узгоджені з вимогами, що діють у країнах ЄС. У зв'язку з цим, проводячи дослідження, слід враховувати три рівні параметрів.

Параметри відповідно до вимог законодавства країни-імпортера, а також додаткові параметри якості, висунуті імпортером	Саме імпортер має надавати конкретизацію параметрів, а також нормативні значення.
Параметри, які застосовуються щодо органічної продукції	Параметри, які застосовуються до органічної продукції, не передбачені нормативними документами України і потребують додаткових досліджень на пестициди відповідно до BNN ⁹ норм (нормативний показник менше 0,01 мг/кг) ¹⁰ . Лабораторія для експертизи має бути акредитована відповідно до стандарту ISO 17025. Для досліджень на пестициди повного спектру в лабораторії слід робити запит на застосування методу скринінгу, за допомогою якого виявляється від 600 до 900 типів речовин.
Параметри відповідно до вимог українського законодавства	Обов'язкові параметри якості: мікотоксини, радіологічні показники, важкі метали, ГМО*.

* Тип аналізу є індикативним. Вимоги потрібно уточнювати для кожного конкретного випадку.

⁹ Асоціація переробних підприємств, організацій з оптового та роздрібного продажу (Bundesverband Naturkost Naturwaren (BNN))

¹⁰ Нормативне значення рівня пестицидів в органічній продукції відповідно до BNN норм, http://www.n-bnn.de/sites/default/dateien/bilder/Downloads/BNN-Orientierungswert_EN_04022014.pdf

IV.4 Вимоги щодо безпечності та якості органічних сільськогосподарських продуктів

Безпечність та якість органічних продуктів є одним з найбільш важливих аспектів у міжнародній торгівлі. Споживачі стають дедалі чутливішими до показників безпечності та якості органічних продуктів, а отже, щоб здобути лояльність покупців, виробники повинні докладати зусиль та виконувати вимоги відповідних стандартів.

У виробничому циклі багато мікробіологічних, біологічних, хімічних та фізичних факторів впливають на безпечність та якість органічних продуктів і мають бути взяті до уваги під час вирощування, зберігання, пакування продукції та її обігу.

Особливу увагу слід звернути на наявність ГМО¹¹, переважно в таких культурах як **ріпак, кукурудза, соя тощо.** Використання ГМО, похідних ГМО, продуктів вироблених з ГМО заборонено в органічному виробництві. Це суворо контролюється в Європейському Союзі та потребує додаткового контролю з боку виробника під час експорту органічних продуктів.

IV.5 Логістика та упаковка

Оптимальний вид упаковки – надзвичайно важливий фактор у логістиці. Призначення упаковки не зводиться лише до захисту продукції від механічних та кліматичних пошкоджень під час доставки. Упаковка виконує також і низку інших функцій, до яких належать надання інформації про вміст, сприяння відповідному поводженню, у тому числі під час транспортування та впорядкування, а також зберігання, обробка замовлень і складування.

У більшості випадків для транспортування органічних сільськогосподарських продуктів використовують біг-беги. Різні пропозиції, типи та модифікації для різних видів продуктів можна легко знайти в Інтернеті. Вибираючи певний тип біг-бегів, до уваги слід брати якість матеріалів та форму, що використовуються для різних видів продукції. Біг-беги можуть бути різних розмірів, вмістом від 500 до 2000 кг залежно від їх призначення.

Коли продукти вже завантажені, на кожен біг-бег має бути прикріплений маркувальний ярлик.

¹¹ ГМО (генетично модифікований організм, живий змінений організм) – будь-який організм, у якому генетичний матеріал був змінений за допомогою штучних прийомів переносу генів, які не відбуваються у природних умовах.

IV.6 Маркування

Вимоги щодо маркування значно різняться. Слід дотримуватись мінімальних вимог українського законодавства, законодавства країни призначення, вимог до органічної продукції та специфічних вимог покупця. Ваша продукція може не пройти митницю, якщо маркування не відповідатиме мінімальним обов'язковим вимогам. Окрім того, за допомогою маркування розрізняється Ваша продукція та продукція інших постачальників. Інформація, вказана на вантажних контейнерах, має збігатися з інформацією в товарно-транспортній накладній чи в інших транспортних документах і має включати деякі чи всі з таких пунктів:

- ✓ **Назва та адреса** власника чи продавця продукту, якщо власник та продавець є різними юридичними особами, і країна виробництва.
- ✓ **Назва продукту** чи опис із зазначенням методу виробництва органічної продукції.
- ✓ **Назва сертифікаційного органу органічного виробництва та його реєстраційний номер.**
- ✓ **Стандарт органічного виробництва.**
- ✓ **№ партії** – ідентифікаційний номер партії відповідно до системи маркування затверджується на національному рівні або погоджується з сертифікаційним органом чи структурою, що дає змогу пов'язати партію з рахунком.
- ✓ **Маса нетто.**

Може вказуватись додаткова інформація відповідно до вимог імпортера чи країни призначення.

Поради: експортне маркування для органічних продуктів має погоджуватися з імпортером та затверджуватися сертифікаційним органом. Як у оператора-перевізника, так і в оператора-отримувача документи з таких транспортних операцій мають бути наявними для перевірки.

Логістична страховка

Обираючи логістичного оператора, слід запитувати такі документи:

- транспортну ліцензію;
- технічний паспорт;
- дозвіл на перевезення товарів.

Для прискорення процедури перетину кордону та мінімізації ризиків у логістиці використовується міжнародна транспортна система TIR¹². Система TIR прискорює

¹² TIR (фр. Transport International Routier, англ. International Road Transports) – міжнародні транспортні перевезення в опломбованих митницею кузовах автомобілів чи контейнерах за спрощених митних процедур.

й забезпечує перевезення автомобільним та іншими видами транспорту, дозволяючи транспортним засобам та контейнерам з вантажем, що пройшли митницю, перетинати країни транзитом без перевірок на кордоні.

Поради: вибираючи логістичну компанію, варто цікавитися, чи має вона TIR Карнет¹³. TIR Карнет гарантовано пришвидшує процес та мінімізує ризики для Ваших товарів під час перевезення. Наразі з цією міжнародною системою страхування працює дуже мало логістичних компаній на ринку України.

¹³ TIR Карнет (англ. Carnet TIR) – це митний вантажосупровідний документ, що використовується перевізником на кожне міжнародне перевезення для полегшення та прискорення проходження кордонів.

РОЗДІЛ V



ЮРИДИЧНІ ОСНОВИ ДЛЯ ЕКСПОРТУ ВІДПОВІДНО ДО УКРАЇНСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Для перевезення товарів з однієї країни до іншої документи обов'язково мають бути оформлені відповідним чином. На підставі урядових інструкцій вантаж та супровідні документи (транзитна декларація, митна декларація на ввезення) дуже ретельно перевіряють на кордоні. Через будь-яку невідповідність, неправдоподібність чи в разі неповності заповнених документів або відсутності документів виникають затримки та часо- і ресурсовитратна додаткова робота. Саме тому для експортера важливо зібрати інформацію про процедуру експорту та правила передачі своєї продукції й суворо їх дотримуватись.

Супровідні документи для кожної окремої поставки можуть бути різними. Це залежить від типу продукції, країни ввезення та специфічних вимог імпортера.

Експорт сільськогосподарської продукції – це митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за територію України. Під час експорту товари можуть бути вивезені за територію України в тому ж стані, як це заявлено в митній декларації.

V.I Акредитація на митниці

Оператор зовнішньоекономічної діяльності, який має намір проходити процедури митного оформлення будь-яких продуктів, повинен пройти акредитацію на митниці за місцем розташування.

ПЕРЕЛІК НЕОБХІДНИХ ДЛЯ АКРЕДИТАЦІЇ НА МИТНИЦІ ДОКУМЕНТІВ¹⁴:

- облікова картка;

Порядок заповнення облікової картки затверджено Наказом Міністерства фінансів України №634 від 30 травня 2012 р.

<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1382-12/paran4#n4>

Поради: для заповнення облікової картки Вам також буде необхідно відкрити рахунок в іноземній валюті для здійснення оплати за контрактом.

- установчі документи: статут, установчий договір, рішення власника майна або уповноваженого ним органу про створення суб'єкта підприємницької діяльності;
- свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності за його місцезнаходженням;
- довідка з органів статистики про внесення суб'єкта підприємницької діяльності до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ);
- свідоцтво платника податку на додану вартість;

¹⁴ Список документів дійсний на момент створення цього посібника з експорту та може зазнати правок та доповнень у разі змін у законодавстві.

- довідка про перебування на обліку в податкових органах (форма 4 ОПП);
- довідка з уповноваженого банку про наявність розрахункових гривневих і валютних рахунків;
- протокол зборів, рішення, наказ, нормативно-розпорядчий акт про призначення керівника підприємства;
- наказ про призначення головного бухгалтера на підприємстві;
- наказ про призначення працівника, відповідального за роботу з митницею на підприємстві;
- ксерокопії сторінок паспортів керівника підприємства, головного бухгалтера, осіб, відповідальних за роботу з митницею;
- дозвіл на працевлаштування для нерезидентів, у разі внесення в облікову картку такої особи;
- договори оренди (суборенди) приміщення, якщо відсутні власні приміщення, на фактичну та юридичну адреси, або свідоцтво на право власності, договір купівлі-продажу приміщення;
- лист про внесення або невнесення іноземних інвестицій до статутного фонду підприємства;
- список документів, наданих для постановки на облік.

Процедура акредитації на митниці описана в Наказі Міністерства фінансів України №634 від 30 травня 2012 р.

Джерело Верховна Рада України, посилання:

<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1381-12>

Поради: під час проходження процедури акредитації та вибору митниці важливо пам'ятати, що всі наступні вантажі мають проходити виключно через митницю, на якій ви зареєстровані.

Для проходження процедури акредитації можна скористатися послугами професійної компанії-посередника (митний брокер). Інформація про такі компанії доступна в Інтернеті.

V.2 Митний брокер

Коли процедура акредитації на митниці вже завершена, ви можете перейти до заповнення інших необхідних для оформлення вантажу документів.

Митне оформлення товарів – процедура, що регулює перевезення продукції через кордон. Товари можуть бути пропущені на митниці тільки після виконання всіх необхідних умов, які включають подання митної декларації, дозволів на виконання операції, супровідних документів, сплату митних зборів.

Для того, щоб оперативно та ефективно пройти процедури митного оформлення, Вам можна співпрацювати на умовах субпідряду з надійним, кваліфікованим та професійним митним брокером.

Митний брокер – компанія-посередник, яка на умовах контракту представляє інтереси своїх клієнтів (експортерів) на митниці та виконує всі необхідні митні процедури, включаючи оплату митних зборів. У митного брокера має бути спеціальна ліцензія на здійснення такої діяльності. За кожним представником компанії-митного брокера має бути закріплений спеціальний реєстраційний номер на митниці.

Митні брокери надають такі послуги:

- оформлення декларацій на товари та транспорт на митниці;
- подання всіх документів, необхідних для митного оформлення;
- представлення товару на митниці на запит;
- оплата всіх митних зборів від імені експортера;
- консультування експортера щодо митного законодавства в усьому, що стосується експортних операцій;
- інші послуги.

Поради: коли експорт стає Вашою систематичною діяльністю, в свою компанію можна найняти окрему особу, яка складає спеціальні іспити та проходить реєстрацію на митниці. Ця особа виконуватиме роль митного брокера для Вашої компанії.

V.3 Коди товарів згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД)

Для функціонування економіки будь-якої країни необхідні потоки імпорту та експорту тисяч різних видів товарів. Беручи це до уваги, Всесвітня митна організація (ВМО)¹⁵ розробила гармонізовану систему кодування та класифікації товарів (Брюссель, 14 липня 1983 р.), на основі якої у більшості країн світу (на сьогодні в понад 150 країнах, включаючи Україну) було розроблено національні номенклатури. В Україні така система називається Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД).

Класифікація дає змогу знайти відповідне місце для кожного виду товару і після цього присвоїти йому певний номер.

¹⁵ Всесвітня митна організація, ВМО (англ. World Customs Organization (WCO)), <http://www.wcoomd.org> – організація, робота якої сконцентрована у сфері розробки міжнародних інструментів, конвенцій з питань класифікації товарів, митної вартості, правил походження товарів, митних зборів, безпеки ланцюгу постачання товарів, спрощення процедур міжнародної торгівлі, боротьби з правопорушеннями в митній сфері та незаконним переміщенням контрафактної продукції.

Присвоєний код впливатиме на регулятивні норми, які застосовуватимуться в режимі експорту. Немає продуктів, які не можна було би класифікувати відповідно до цієї системи. Принципи розмежування різних видів товарів гармонізованої системи об'єктивні.

Для визначення коду товарів варто уточнити інформацію:

- Яке призначення товарів?
- З чого вони вироблені?
- У який спосіб вони використовуються?
- Чи це єдиний можливий пункт у системі класифікації?

Поради: митний брокер несе відповідальність за визначення коду УКТЗЕД. За кодом товару визначається перелік документів, які необхідно подати на митницю для виконання всіх процедур та транспортування товарів через митницю.

Довідник кодів товарів згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності:

<http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/dovidniki-/54000.html>

Джерело: Державна фіскальна служба України.

У номенклатурі відсутній розподіл між звичайною та органічною продукцією, тому органічні продукти класифікуються відповідно до загальноприйнятих кодів продуктів.

V.4 Документи для процедури митного оформлення

Пакет документів для надання на митниці залежить від коду УКТЗЕД. У нижчезказаній таблиці подано орієнтовний перелік документів, які вимагає митниця для оформлення сільськогосподарських культур. З моменту підписання договору про надання послуг з митним брокером він починає нести відповідальність за весь процес митного оформлення – від збирання всіх необхідних документів та подання їх на митницю до отримання митної декларації та пропуску продукції митниками.

ПЕРЕЛІК ДОКУМЕНТІВ ДЛЯ ОФОРМЛЕННЯ ЕКСПОРТУ

№	Документ	Опис документу	Відповідальна організація	Час складання
1	Облікова картка на митниці	Офіційний документ, що надається експортеру після проходження процедури акредитації	Митниця за місцезнаходженням	На етапі планування експорту
2	Контракт та специфікація до контракту	Підписаний покупцем і продавцем офіційний документ, згідно з яким на певних умовах продавець погоджується продати, а покупець – купити продукцію з її особливими характеристиками. Контракт є юридичною основою для міжнародних операцій та митних процедур	Експортер	Після узгодження предмету контракту до початку роботи з експортом
3	Рахунок-проформа Рахунок-фактура	Комерційний документ, який містить та підтверджує деталі операцій між покупцем та продавцем. Він формується після укладення контракту між сторонами. Згідно з українським законодавством, для однієї партії вантажу має використовуватись один рахунок	Експортер	Після підписання контракту
4	Пакувальний лист	Офіційний документ, що містить перелік відомостей про вантаж: вид та кількість продукції, тип упаковки, кількість палет і т.ін.	Митний брокер	Перед завантаженням продукції у транспорт

ПЕРЕЛІК ДОКУМЕНТІВ ДЛЯ ОФОРМЛЕННЯ ЕКСПОРТУ (ПРОДОВЖЕННЯ)

№	Документ	Опис документу	Відповідальна організація	Час складання
5	Експертне підтвердження коду товару згідно з УКТЗЕД	Офіційний документ, наданий Торгово-промисловою палатою України (ТППУ), яким підтверджується, що код експортованих продуктів визначений правильно	Торгово-промислова палата України (на вимогу митниці)	Перед завантаженням продукції у транспорт
6	Довідка про походження (форма А або Євро 1)	Офіційний документ, що підтверджує країну походження продукції. Є різні типи довідки про походження залежно від продукції	Торгово-промислова палата України (Ознайомитись із детальною інформацією про процедуру отримання довідки про походження можна за посиланням http://www.ucci.org.ua/ua/about.shtml)	У процесі підготовки вантажу до експорту
7	Фітосанітарний (карантинний) сертифікат або печатка в документах щодо вантажу	Виданий інспектором фітосанітарної служби офіційний документ, що підтверджує фітосанітарні умови товарів на експорт, завантажених в одну вантажівку	Державна фітосанітарна служба України	Перед завантаженням продукції у транспорт
8	Документи водія: закордонний паспорт, віза, права, технічний паспорт, дозвіл на перевезення товарів	Офіційні документи, що підтверджують особу водія та дозволи на здійснення логістичних послуг	Логістична компанія	Коли вантажівка завантажена й готова до проходження митниці

ПЕРЕЛІК ДОКУМЕНТІВ ДЛЯ ОФОРМЛЕННЯ ЕКСПОРТУ (ПРОДОВЖЕННЯ)

№	Документ	Опис документу	Відповідальна організація	Час складання
9	Паспорт особи, відповідальної за процедуру проходження митниці	Офіційні документи, що підтверджують на митниці особу представника компанії – митного брокера	Митний брокер	Коли вантажівка завантажена й готова до проходження митниці
10	Договір між компанією-митним брокером та експортером	Офіційний документ, що юридично підтверджує співпрацю експортера та митного брокера	Митний брокер	Коли вантажівка завантажена й готова до проходження митниці
11	Міжнародна товарно-транспортна накладна (CMR)	Офіційний транспортний документ, який є міжнародною накладною, що використовується водіями, операторами й експедиторами та регулює відповідальність і зобов'язання сторін контракту щодо міжнародного перевезення товарів автотранспортом	Митний брокер	Коли вантажівка завантажена й готова до проходження митниці
12	Митна декларація (грузовая таможенная декларация (ГТД))	Кінцевий документ, яким дозволяється перевезення товарів через митницю. У митній декларації міститься інформація про продукцію та транспортні засоби, що перетинають кордон. Митна декларація у визначений спосіб заповнюється митним брокером	Митний брокер	Коли вантажівка завантажена й готова до проходження митниці

Перелік документів, необхідних для митного оформлення товарів, затверджений Наказом Кабінету Міністрів України №80 від 1 лютого 2006 р.

<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/80-2006-п>

V.5 Документи, що підтверджують статус органічних продуктів

V.5.1 Експорт органічної продукції до Європейського Союзу

Імпорт органічної продукції до Європейського Союзу законодавчо врегульовано та передбачає оформлення певних додаткових документів, що підтверджують статус органічної продукції, імпортованої до країн Євросоюзу.

Вимоги до виробництва органічних продуктів та процедури імпорту до Євросоюзу регулюються наступними нормативно-правовими актами:

1. Постановою Ради (ЄС) №834/2007 від 28 червня 2007 р.

Стосовно органічного виробництва і маркування органічних продуктів.

Комісія ЄС, офіційний веб-сайт:

[http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:189:0001:0023:EN:PDF \(EN\)](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:189:0001:0023:EN:PDF (EN))

Сертифікаційний орган «Органік стандарт»: www.organicstandard.com.ua

<http://www.organicstandard.com.ua/files/standards/ua/ec/Стандарт%20з%20%20органічного%20виробництва%20рівнозначний%20ЄС.pdf>

2. Постановою Комісії (ЄС) №889/2008 від 5 вересня 2008 р.

Детальні правила щодо органічного виробництва, маркування і контролю для впровадження Постанови Ради (ЄС) №834/2007 стосовно органічного виробництва і маркування органічних продуктів.

Комісія ЄС, офіційний веб-сайт:

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32008R0889&rid=1>

Сертифікаційний орган «Органік стандарт»: www.organicstandard.com.ua

[http://www.organicstandard.com.ua/files/standards/ua/ec/Постанова%20Комісії_№%20889_2008.pdf \(UA\)](http://www.organicstandard.com.ua/files/standards/ua/ec/Постанова%20Комісії_№%20889_2008.pdf (UA))

3. Постановою Комісії (ЄС) №1235/2008 від 8 грудня 2008 р.

Детальні правила впровадження Постанови Ради (ЄС) №834/2007 стосовно організації процедури імпорту органічних продуктів із третіх країн.

Комісія ЄС, офіційний веб-сайт:

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1403989242688&uri=CELEX:O2008R1235-20140508>

Органічна продукція може експортуватися до ЄС за таких умов:

- продукти вироблялися з дотриманням норм органічного виробництва згідно зі стандартами, еквівалентними Постановам ЄС 834/2007, 889/2008;
- діяльність експортера контролюється міжнародно акредитованим сертифікаційним органом та наявний сертифікат, що підтверджує статус органічних продуктів;
- поставка органічної продукції супроводжується оригіналом сертифіката інспекції, виданим сертифікаційним органом, затвердженим Радою ЄС.





Перелік сертифікаційних органів, що працюють в Україні за спрощеною системою імпорту та визнані Європейською Комісією затверджений Постановою ЄС №1235/2008, наведений у додатку III цього посібника.

Поради: процедура експорту органічних продуктів до країн ЄС із країн, що не входять до ЄС, відбувається відповідно до еквівалентної системи. Це може стосуватись системи регулювання країни, що не є членом ЄС, або ж сертифікаційного органу. Щоб експортувати органічну продукцію з України за спрощеною системою (без імпортних дозволів), експортер має бути сертифікованим органом, що входить до переліку визнаних сертифікаційних органів для України.

Перелік схвалених сертифікаційних органів затверджений Постановою Комісії (ЄС) 1235/2008:

Офіційний сайт ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1399834818272&uri=CELEX:02008R1235-20140101>

Щоб органічний статус продуктів був визнаний на території Європейського Союзу і вони могли потрапити в вільний обіг, кожна партія органічної продукції має супроводжуватись сертифікатом інспекції.

Сертифікат інспекції/транзакційний сертифікат (certificate of inspection/transaction certificate) – це офіційний документ визначеного формату для здійснення експорту органічної продукції, що видається сертифікаційним органом органічного виробництва. Сертифікат інспекції видається в день, коли вантажівка проходить митницю, та протягом 1-2 днів після подання заяви.



Зразок сертифікату інспекції/транзакційного сертифікату відповідно до Постанови Комісії (ЄС) № 1235/2008 наведений у Додатку V-A цього посібника.

Перелік¹⁶ документів, необхідних для отримання сертифікату інспекції:

- **аплікаційна форма** (кожен сертифікаційний орган має свою затверджену форму);
- **контракт з покупцем;**
- **рахунок-фактура;**
- **міжнародна накладна (CMR);**
- **митна декларація.**

Після подання заяви та необхідних документів сертифікаційний орган оформляє сертифікат інспекції установленого зразка. Оригінал сертифікату інспекції має бути надісланий на вказану в аплікаційній формі адресу. Відповідальним за процедуру проходження митниці може бути як сам експортер, так і інша організація, що виступає від імені експортера. Електронна копія сертифіката надсилається експортеру.

¹⁶ Перелік необхідних документів може змінюватись залежно від сертифікаційного органу.

Поради: дуже важливо, щоб сертифікат інспекції був доставлений на місце, де оформляються документи на органічну продукцію, в той самий час, коли прибуває вантажівка. Беручи до уваги цей факт, найкраще відправити сертифікат інспекції з вантажівкою. Якщо це неможливо, сертифікат інспекції може бути відправлений службою кур'єрської доставки, але в такому разі слід попередньо узгодити це питання із сертифікаційним органом.

ЗАПОВНЮЮЧИ АПЛІКАЦІЙНУ ФОРМУ НА ОТРИМАННЯ СЕРТИФІКАТА ІНСПЕКЦІЇ, ВІЗЬМІТЬ ДО УВАГИ ТАКІ ПУНКТИ:

- сертифікат інспекції видається на підставі рахунку, тому кожен рахунок повинен мати унікальний номер, який у жодному разі не може повторюватися. Рекомендовано використовувати систему нумерації, в якій порядковий номер складається з номера рахунку за контрактом та номера контракту;
- код CN (Custom Nomenclature)¹⁷ товарів, вказаний у сертифікаті інспекції, слід узгодити з імпортером (на території ЄС коди УКТЗЕД та CN для одних і тих самих продуктів відрізняються);
- точна назва та адреса першого одержувача товарів у Європейському Союзі (це не завжди імпортер). Ці дані треба отримати від імпортера, щоб уникнути помилок у сертифікаті інспекції;
- надзвичайно важливо вказати номер партії продукції, до якої відносяться лабораторні аналізи чи попередньо надіслані імпортерів зразки, або будь-які інші документи, що підтверджують простежуваність продукції.

V.5.2 Експорт органічної продукції до Швейцарії

Імпорт органічної продукції до Швейцарії регулюється Законом Уряду Швейцарії про органічне землеробство і маркування органічної непереробленої та переробленої сільськогосподарської продукції і кормів¹⁸. Органічні продукти, імпортовані до Швейцарії, мають відповідати вимогам Постанови. Оскільки між Європейським Союзом та Швейцарією була підписана угода про еквівалентність, продукти, сертифіковані відповідно до вимог ЄС, можуть експортуватися до Швейцарії за таких умов:

- імпортер згоден прийняти продукцію, сертифіковану тільки відповідно до стандартів органічної продукції ЄС, і не вимагає затвердження «Біо Свісс» (Bio Suisse);
- контролюючий орган, яким була здійснена сертифікація для оператора відповідно до вимог ЄС, входить до переліку сертифікаційних органів, схвалених урядом Швейцарської Конфедерації¹⁹, в іншому разі імпортер повинен отримати дозвіл на ввезення.

¹⁷ Код CN (митний код) – код, що присвоюється визначеній групі товарів на митниці відповідно до систематизованої класифікації гармонізованої міжнародної системи.

¹⁸ Сайт інформаційного порталу «Organic-World.net», що надає ключові дані та результати світового дослідження з органічного сільського господарства Дослідного інституту органічного сільського господарства (FiBL, Швейцарія) <http://www.organic-world.net/258.html?&L=0>.

¹⁹ Перелік сертифікаційних органів схвалених урядом Швейцарії можна знайти на сайті <http://www.blw.admin.ch/themen/00013/00085/00092/index.html?lang=en> (див. документ «August 2014. List of Recognized Certification Bodies and Inspection Authorities»).

У більшості випадків для експорту продукції до Швейцарії необхідне затвердження Bio Suisse²⁰ (оскільки більшість швейцарських підприємств працюють виключно з затвердженими відповідно до приватних стандартів Bio Suisse органічними продуктами).

Поради: серед членів швейцарської приватної організації Bio Suisse – 32 асоціації органічного сільського господарства, а також Дослідний інститут органічного сільського господарства (FiBL). Асоціація Bio Suisse має приватні органічні стандарти ведення сільського господарства та переробки, а також спільний бренд «Bud» (нім.: Knospe). Частка органічного виробництва під брендом «Bud» становить у Швейцарії 60% ринку органічної продукції. Більш ніж 800 компаній, що займаються продажем та переробкою, мають ліцензійний контракт з Асоціацією Bio Suisse на використання логотипу.

Вимоги до схваленої Bio Suisse органічної продукції, що ввозиться до Швейцарії:

- Продукція має бути схвалена Bio Suisse (точну інформацію щодо процедури схвалення можна отримати у сертифікаційного органу).
- Запит на схвалення діяльності поза межами Швейцарії має офіційно подавати імпортер у Швейцарії.
- Сертифікаційний орган органічного виробництва має входити до переліку визнаних швейцарською владою сертифікаційних органів, в іншому разі вимагатиметься окремий дозвіл на ввезення.



BIO SUISSE

 Перелік сертифікаційних органів, визнаних урядом Швейцарської Конфедерації, наведений у Додатку IV цього посібника.

V.5.3 Українське законодавство щодо органічного виробництва

Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» набрав чинності 9 січня 2014 р. Закон визначає національні регулятивні норми щодо органічної продукції в Україні, процедури контролю та нагляду. Нещодавно впроваджене національне законодавство відіграє важливу роль для місцевого ринку органічної продукції, проте, оскільки воно не узгоджене з європейськими постановами й Україна не входить до переліку визнаних третіх країн²¹, процедури експорту для українських виробників органічної продукції залишаються без змін.

Поради: для експорту органічної продукції до Європейського Союзу та Швейцарії експортер має дотримуватися процедур викладених у пунктах V.5.1 та V.5.2 цього посібника. Інформацію щодо легалізації та сертифікації діяльності, пов'язаної з органічною продукцією, відповідно до національного законодавства України слід детально уточнювати в сертифікаційному органі.

²⁰ Асоціація «Біо Свісс» (Bio Suisse) – приватна організація органічних фермерів Швейцарії, <http://www.bio-suisse.ch/en/whoisbiosuisse.php>

²¹ Додаток III Постанови Комісії (ЄС) №1235/2008 детальні правила впровадження Постанови Ради (ЄС) №834/2007 стосовно організації процедури імпорту органічних продуктів із третіх країн.

РОЗДІЛ VI



**ВІДПРАВКА ВАНТАЖІВ ТА ПОДАЛЬШЕ
ВІДСЛІДКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ**

ПІД ЧАС ЗАВАНТАЖЕННЯ ПРОДУКЦІЇ ВАЖЛИВО:

Доставити продукцію в належному стані:

- перевірте, чи надійною є упаковка;
- розмістіть товари на палетах та, якщо можливо, в контейнерах;
- убезпечте упаковку та наповнювач упаковки від контакту з вологими матеріалами;
- для захисту товарів використовуйте зав'язки, печатки та целофанову плівку;
- перевіряйте, чи дотримані норми для пакувального матеріалу.

Перевірити, що маркування вантажу:

- затверджене сертифікаційним органом;
- відповідає нормам перевезень;
- дозволяє ідентифікувати вантаж.

Оформити усі документи належним чином та перевірити наявність та повноту:

- митних документів;
- документів покупця;
- документів сертифікаційного органу.

Поради: успішне перевезення продукції через кордон залежить від багатьох чинників. Серед найпоширеніших – проблеми, пов'язані з митницею:

- неправильна класифікація товару;
- вищі за очікувані митні збори;
- митниця не розмитнює вантаж для Вашого покупця;
- митниця піднімає питання, пов'язані з охороною здоров'я, санітарією чи безпекою, а також відсутністю лабораторних аналізів;
- проблеми з маркуванням, ярликами тощо;
- проблеми з сертифікатом інспекції;
- неналежно оформлені документи, надані експортером.

Для вирішення проблем із митницею спробуйте здійснити такі кроки:

- перевірити усі документи, розуміння і слідування експортній процедурі заздалегідь;
- залучити покупця/імпортера. Ймовірно, він зможе посприяти або принаймні визначити, що потрібно зробити для вирішення проблеми;
- залучити компанію-перевізника. Як правило, перевізники допомагають у вирішенні проблем на митниці, з якими зіткнулися їхні клієнти;
- залучити страхову компанію.

Подальше відслідковування операцій та забезпечення післяпродажного обслуговування є важливими факторами збільшення продажів, які демонструють покупцям Ваше прагнення вибудувати тривалі відносини, здобути їхню довіру та підтримувати їхній бізнес. Чимало успішних підприємств упроваджують

стратегії післяпродажного обслуговування для консолідації продажів, побудови відносин із партнерами та збільшення прибутків. Надання післяпродажного обслуговування сприяє поверненню клієнтів та спонукає їх рекомендувати Ваш бізнес іншим.

ПІСЛЯПРОДАЖНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Післяпродажна діяльність є свідченням Вашої активності в обслуговуванні клієнтів, формує лояльність споживачів та допомагає генерувати повторні продажі. До післяпродажної діяльності належать контакти з клієнтом після продажу з метою пересвідчитися у його задоволеності, усунути недоліки та надати гарантії.

Клієнти пам'ятають фірми з якісним обслуговуванням. Найпростіший спосіб, у який можна налагодити післяпродажний зв'язок, – поцікавитися у клієнта, що він думає про Ваш продукт. Так він відчує свою «цінність».

Поради: якісне обслуговування клієнтів включає наступні аспекти:

- інформування клієнтів про прибуття товарів;
- перевірку щодо отримання товарів;
- надання детальної інформації щодо доставки товарів;
- орієнтування клієнтів на Ваших онлайн-сервісах;
- формування лояльності клієнтів.

Як правило, клієнти дуже цінують особисту турботу та увагу. Пам'ятаючи імена клієнтів та деталі попередніх взаємодій із ними, ви тим самим заохочуєте клієнтів почуватися «своїми» у Вашому бізнесі.

Використовуйте кожну можливість розповісти клієнтам про знижки та послуги, які ви надаєте. Робіть усе можливе, щоби клієнти відчували вигоду від додаткових контактів та отримання Вашої внутрішньої інформації.

Поради: генерувати повторні продажі можна таким чином:

- інформувати клієнтів про спеціальні пропозиції;
- надсилати періодичні оновлення для інформування про знижки;
- пропонувати продемонструвати нову продукцію, що є потенційно цікавою для клієнта;
- привертати увагу клієнтів до схожої продукції з іншими чи додатковими функціями.



Після збору органічного врожаю. Фото ПП «Галекс-Агро»



ДОДАТКИ

Опитувальник для самооцінки компанії щодо розвитку експортної стратегії

	Питання для розгляду <i>А чи ми справді знаємо?</i>	Відповіді, примітки	Пропозиції до плану дій
РОЗДІЛ 1: ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРОДУКТУ			
1.1	Які основні ринки та регіони є цільовими у нашій експортній орієнтації?		
1.2	Який тип органічних сільськогосподарських продуктів має найбільший потенціал на міжнародному ринку (сировина, оброблені продукти, свіжі чи консервовані продукти)?		
1.3	Чи належать наші продукти до переліку органічних сільськогосподарських продуктів, що найчастіше імпортуються?		
1.4	Які інші продукти ми можемо долучити до асортименту нашої продукції, щоб мати попит на ринку?		
1.5	Чи відповідає наша пропозиція вимогам ринку: обсяг, сертифікація, параметри якості, упаковка?		
1.6	Які зміни слід здійснити у цій царині?		
РОЗДІЛ 2: ЦІЛЬОВІ КРАЇНИ			
2.1	У які країни продають свою органічну продукцію Ваші конкуренти?		
2.2	Від імпортерів якої країни вже надходили запити?		
2.3	Які регуляторні системи та законодавство діють в цій конкретній країні, куди Ви плануєте здійснювати експорт?		
2.4	Які загрози наявні на цьому ринку (логістика, імпортне мито)?		
2.5	Які ціни на органічні продукти в цій країні?		
2.6	Які інші імпортери діють на ринку цієї країни?		
РОЗДІЛ 3: ГОТОВНІСТЬ КОМПАНІЇ ДО ЕКСПОРТУ			
3.1	Чи мають наші керівники та інші співробітники досвід у сфері експортного маркетингу та продажу?		
3.2	Хто відповідатиме за організацію експорту та комунікації з питань експорту?		

3.3	Хто з нашої компанії може контактувати з ринковими партнерами іноземною мовою?		
3.4	Чи потрібен нам додатковий персонал для здійснення експортної діяльності?		
3.5	Чи достатньо у нас фінансів з огляду на тип необхідних для експорту інвестицій?		
3.6	Яким чином має бути зібраний початковий бюджет на експортну діяльність?		
РОЗДІЛ 4: ПРОСУВАННЯ І ДИСТРИБУЦІЯ ПРОДУКТІВ			
4.1	Який вид продуктів має найбільший потенціал на міжнародному ринку (в цільовій країні)?		
4.2	Як можна урізноманітнити перелік продуктів на експорт, щоб відповідати вимогам ринку?		
4.3	Чи є встановлена експортна ціна конкурентною на міжнародному ринку?		
4.4	Яким має бути мінімальний обсяг замовлення, щоб поставка була рентабельною?		
4.5	Які промо-матеріали слід підготувати для залучення нових клієнтів?		
4.6	Яких змін потребує наш продукт?		
РОЗДІЛ 5: ОЗНАЙОМЛЕННЯ З ПРОЦЕДУРОЮ ЕКСПОРТУ			
5.1	Яка загальна процедура експорту продукції в нашій країні?		
5.2	Чи існують організації, що надають послуги з підтримки в питаннях управління експортом та логістикою?		
5.3	Які вимоги має брати до уваги імпортер?		
5.4	Які загрози можуть виникнути, і як їх можна уникнути?		
5.5	На яких умовах оплати працюють покупці?		

ПЛАН ДІЙ:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

Зразок Контракт (Зовнішньоекономічний договір)

Цей зразок контракту є прикладом та може бути адаптований відповідно до кожного конкретного випадку

Різні можливі редакції того самого пункту виділені блакитним кольором

CONTRACT (Foreign Economic Agreement) No. _____	КОНТРАКТ (Зовнішньоекономічний договір) № _____
on sale-purchase of the name of organic Goods being exported	купівлі-продажу назва органічних Товарів, що експортуються
Place, date	Місце, дата
Name of the importer (place of location), further referred to as the «Buyer», represented by the Director Name Surname, acting on the basis of Charter from one side, and	Назва імпортера (місцезнаходження), надалі – «Покупець», в особі Директора П.І.Б., який діє на підставі Статуту, з однієї сторони, та
Name of the exporter, a legal entity under the Laws of Ukraine, legal address further referred to as the «Seller», represented by the Director Name Surname, acting on the basis of the Charter, from another side, hereinafter collectively referred to as the «Parties» and each individually as a «Party», entered into this Sale-purchase and have concluded the present contract (hereinafter – «Contract») as follows:	Назва експортера, юридична особа за законодавством України, юридична адреса, надалі – «Продавець», в особі Директора П.І.Б., який діє на підставі Статуту, з іншої сторони, які надалі разом іменуються – «Сторони» та кожна окремо – «Сторона», погодили купівлю-продаж та уклали цей контракт (надалі – «Контракт») про таке:
1. SUBJECT OF THE CONTRACT	1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ
1.1 Based on the terms and conditions of this Contract the Seller sells and the Buyer accepts and pays according to the terms of delivery conditions DAP/FCA/CIP/CPT/EXW name of the Goods in accordance with the Council Regulation (EC) 834/2007 and Regulation (EC) 889/2008 (hereinafter the «Goods»).	1.1 В порядку та на умовах цього Контракту Продавець продає, а Покупець приймає та оплачує відповідно до умов доставки DAP/FCA/CIP/CPT/EXW назва продукції згідно з Постановою Ради (ЄС) 834/2007 та Постановою (ЄС) 889/2008 (далі – «Товар»).
1.1 Based on the terms and conditions of this Contract the Seller sells and the Buyer accepts and pays for the Goods in accordance with the specification (hereinafter the «Specification»), attached hereto as Annex No. __ to the Contract.	1.1 В порядку та на умовах цього Контракту Продавець продає, а Покупець приймає та оплачує Товар у відповідності зі специфікацією (надалі – «Специфікація»), яка є Додатком № __ до цього Контракту.

2. QUANTITY OF THE GOODS 2.1 Unit of measurement is a ton that is equal to 1000 (one thousand) kilograms. 2.2 The Goods are delivered by separate approved parties. 2.3 The Seller delivers to the Buyer the Goods in quantity ____ ton. 2.4 For real shipped weight of the Goods the Net weight to indicate in the cargo custom declaration is accepted. 2.5 The Goods are located at the Seller's warehouse: address.	2. КІЛЬКІСТЬ ТОВАРІВ 2.1 Одиниця виміру – тонна, що відповідає 1000 (одній тисячі) кілограмів. 2.2 Товари доставляються окремо узгодженими партіями. 2.3 Продавець доставляє Покупцю Товари у кількості ____ тонн. 2.4 Фактична вага Товарів, що відвантажуються, – вага нетто, яка зазначається в митній декларації на відвантажування. 2.5 Товар розташований на складі Продавця: адреса.
3. QUALITY OF THE GOODS 3.1 The quality of the Goods should meet the requirements as specified in Annex No._ of this Contract. 3.1.a Quality of the delivered Goods should meet requirements of the National Standards applicable on the territory of the country of the Seller. Additional requirements upon quality of the Goods are given in the specification, which is an integral part of the present Contract. 3.1.b Quality of the organic Goods sold under the present Contract in accordance with the following specifications: • humidity; • impurities; • infestation; • calibration; • organic status of the Goods meets requirements of the EU Regulation 834/2007; • other parameters important for your Buyer. 3.1.c The Seller guarantees the quality of the Goods and their compliance with the samples provided to the Buyer. 3.1.d Quality of the Goods match the sample No__ provided by the Seller.	3. ЯКІСТЬ ТОВАРІВ 3.1 Якість Товару має відповідати вимогам, вказаним у Додатку №_ до цього Контракту. 3.1.a Якість доставлених Товарів має відповідати вимогам відповідних національних стандартів на території країни Продавця. Додаткові вимоги до якості Товарів наведені у специфікації, що є невід'ємною частиною цього Контракту. 3.1.b Якість органічних Товарів, що продається відповідно до цього Контракту, має такі якісні показники: • вологість; • домішки; • зараження паразитами; • калібрування; • статус органічної продукції відповідає вимогам Постанови (ЄС) 834/2007; • інші важливі для Покупця критерії. 3.1.c Продавець гарантує якість Товару і його відповідність наданим Покупцеві зразкам. 3.1.d Якість Товару збігається з якістю наданих Продавцем зразків №__.

4. BASIC DELIVERY TERMS OF THE GOODS 4.1 The Goods are delivered on the terms of DAP/FCA/CIP/CPT/EXW, Ukraine. 4.2 The delivery terms are in conformity with Rules INCOTERMS 2010. 4.3 The Seller delivers to the Buyer Goods under the conditions and in terms set in the present Contract. The total cost of Goods which are supplied can not exceed the total sum of the Contract. 4.3.a The Seller delivers to the Buyer the Goods under the present Contract on conditions and in terms which are indicated in the Specification. The total cost of Goods which are supplied by the present Contract can exceed the total amount of the Contract. 4.4 The Goods are delivered by vehicle. 4.5 In case of the duties or other taxes, being levied in connection with export of the Goods on export their payment is made at the expense of the Buyer.	4. БАЗИСНІ УМОВИ ПОСТАВКИ ТОВАРІВ 4.1 Поставка Товару здійснюється на умовах DAP/FCA/CIP/CPT/EXW, Україна. 4.2 Умови поставки визначені відповідно до міжнародних правил Інкотермс-2010. 4.3 Продавець постачає Покупцю Товари на умовах та в терміни, визначені цим Контрактом. Загальна вартість поставлених Товарів не має перевищувати загальну вартість, визначену Контрактом. 4.3.a Продавець доставляє Покупцю Товари на умовах та в терміни, визначені у Специфікації. Загальна вартість поставлених Товарів не має перевищувати загальну вартість, визначену Контрактом. 4.4 Товари доставляються автомобільним транспортом. 4.5 У разі введення мита чи інших додаткових зборів, пов'язаних з експортом Товару, такі витрати покладаються на Покупця.
5. PRICE AND TOTAL VALUE OF THE CONTRACT 5.1 The price of one ton of Goods which are supplied under present Contract is ____ (in words) EURO. 5.1.a Prices for the Goods which are supplied under the present Contract are indicated in the Specification. Prices are indicated in EURO. Specification is an integral part of the present Contract. 5.2 The Contract currency is EURO as defined by the Parties. 5.3 The price includes the cost of packaging and marking. 5.4 The total value of the Contract is ____ (in words) EURO approved by the Parties. 5.4.a The total value of the Contract is defined by total value of the Specifications approved by the Parties which are integral part of the present Contract and makes ____ (in words) EURO. 5.5 The Goods price is contractual, as defined in the specifications approved by the Parties and can be changed only upon written agreement of the Parties in case of changes of price market conditions, actual deals or necessity of carrying over deliveries of the subsequent period.	5. ЦІНА ТА ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ КОНТРАКТУ 5.1 Вартість однієї тонни Товарів, що постачаються відповідно до цього Контракту, становить ____ (прописом) євро. 5.1.a Вартість Товарів, що постачаються відповідно до цього Контракту, зазначена у Специфікації. Ціни зазначаються у євро. Специфікація є невід'ємною частиною цього Контракту. 5.2 Євро визначене Сторонами валютою Контракту. 5.3 Ціна включає витрати на пакування та маркування. 5.4 Загальна вартість Контракту затверджена Сторонами та становить ____ (прописом) євро. 5.4.a Загальна вартість Контракту визначається загальною вартістю узгоджених Сторонами Специфікацій, які є невід'ємною частиною цього Контракту, і становить ____ (прописом) євро. 5.5 Ціна Товарів договірна, вона зазначається в узгоджених Сторонами Специфікаціях і може бути змінена тільки за письмовою згодою Сторін у разі зміни ринкових умов, ціни, фактичних угод або необхідності перенесення поставок на наступний період.

6. PAYMENT TERMS	6. УМОВИ ОПЛАТИ
6.1 The Buyer shall pay the amount of the total value for the Goods to the Seller within 10 (ten) days upon the execution of the Transfer Acceptance Act. 6.1.a The Buyer shall pay the amount of total value for the Goods to the Seller within 3 (three) days after the Seller's invoice is issued. 6.1.b The Buyer shall pay for the Goods with a payment delay of the 10 (ten) days from the date of delivery, laboratory analyses, and Buyer's confirmation of the Goods compared to provided sample. 6.1.c The Buyer shall provide 50% payment of total amount of delivery as prepayment. Payment of the remaining 50% of the total amount of delivery within 5 (five) calendar days after the arrival of the Goods at their reception point. 6.2 The payment under this Contract shall be done through the bank according to the rules approved by the applicable legislation of Ukraine for the cashless payments. 6.3 The payment for the delivered Goods is made by transferring the corresponding amount in EURO to the Seller's settlement account. 6.4 The banking costs of money transfer are at the expense of the Buyer. The commission of intermediary banks is at the expense of the Seller. 6.5 Order and conditions can be changed after the mutual approval of the Parties.	6.1 Покупець перераховує Продавцю загальну суму вартості Товарів упродовж 10 (десяти) днів з моменту підписання Акту прийому/передачі. 6.1.a Покупець перераховує Продавцю загальну суму вартості Товарів упродовж 3 (трьох) днів із дати виставлення рахунка. 6.1.b Покупець перераховує Продавцю загальну суму вартості Товарів не пізніше 10 (десяти) днів з моменту поставки, проведення лабораторних аналізів та підтвердження Покупцем відповідності Товарів представленому зразку. 6.1.c Покупець перераховує 50% від загальної вартості Товару як передоплату. Перерахунок решти 50% загальної вартості Товарів здійснюється протягом 5 (п'яти) календарних днів після прибуття Товарів на місце приймання. 6.2 Розрахунок за цим Контрактом здійснюється через установу банку згідно з правилами, передбаченими для безготівкових розрахунків чинним законодавством України. 6.3 Розрахунок за поставлений Товар Покупець здійснює шляхом перерахування відповідних коштів на розрахунковий рахунок Продавця в євро. 6.4 Банківські витрати з перерахування коштів здійснюються за рахунок Покупця. Оплата комісії банків-кореспондентів відбувається за рахунок Продавця. 6.5 Порядок та умови можуть бути змінені за згодою Сторін.

7. CONDITIONS OF GOODS ACCEPTANCE AND DELIVERY	7. УМОВИ ПРИЙОМУ-ПЕРЕДАЧІ ТОВАРІВ
7.1 The transfer of the Goods shall be undertaken not later than dd.mm.yy. 7.2 At delivering the Goods the Seller transfers to the Buyer the following documents: • Commercial invoice signed and sealed; • Packing list; • Specification; • Phytosanitary (Quarantine) certificate; • Certificate of origin (Form A or Euro 1 form); • International Consignment Note (CMR); • Laboratory protocols (on request of the Buyer); • Custom declaration; • Master certificate confirming organic status of the Goods (according to the Council Regulation (EC) №834/2007) (electronic copy); • Certificate of inspection (according to the EU Regulation №1235/2008) (original). 7.2.a The terms of delivery of the Goods, are negotiated between the Seller and the Buyer if necessity are determined in specifications which are an integral part of the present Contract. 7.3 In case of delivery of the Goods of insufficient quality, the Buyer is obliged to assert all claims to the Seller within 10 (ten) calendar days from the moment of reception of the Goods by the Buyer at a warehouse of the Buyer.	7.1 Передача Товарів має бути проведена не пізніше дд.мм.рр. 7.2 Разом з Товаром Продавець передає Покупцю такі документи: • Рахунок-фактура з підписом та печаткою; • Пакувальний лист; • Специфікація; • Фітосанітарний (карантинний) сертифікат; • Сертифікат походження (Форма А або форма Євро 1); • Міжнародна транспортна накладна (CMR); • Протокол лабораторних досліджень (на запит Покупця); • Митна декларація; • Загальний сертифікат, що засвідчує статус органічних товарів (відповідно до Постанови Ради ЄС №834/2007) (електронна копія); • Сертифікат інспекції (відповідно до Постанови ЄС №1235/2008) (оригінал). 7.2.a Умови поставки Товару обговорюються між Продавцем та Покупцем, та в разі необхідності зазначаються у Специфікації, що є невід'ємною частиною цього Контракту. 7.3 Всі претензії щодо поставки Товару неналежної якості Покупець повинен виставити Продавцю протягом 10 (десяти) календарних днів з моменту отримання Покупцем Товару на склад.

8. PACKAGING AND LABELLING 8.1 The Goods are shipped in polypropylene bags on 25 kg and/or in polypropylene big-bags of 1000 kg. 8.2 Transport conditions: during loading and transportation the Goods should be protected from any damage. 8.3 The label with the name of the Goods, organic status, the manufacturer, quantity (weight) is attached to each bag. 8.4 Goods packing should correspond to requirements of standards and the specifications applicable in territory of Ukraine and should provide safety of the Goods on transportation, protect it from pollution and quality change, and correspond to the established requirements on transportation, manipulation, cargo handling works, storage, preparation for sale. Packing costs are included in Goods cost.	8. УПАКОВКА ТА МАРКУВАННЯ 8.1 Товар відвантажується в поліпропіленових мішках вагою по 25 кг та/чи в поліпропіленових біг-бегах по 1000 кг. 8.2 Умови транспортування: під час завантаження та транспортування Товар має бути захищений від будь-якого пошкодження. 8.3 До кожного мішка прикріплюється ярлик з зазначенням найменування Товару, інформацією про органічний статус, виробника та кількість (вага). 8.4 Упаковка Товару має відповідати вимогам стандартів та специфікацій, що діють на території України, та має гарантувати безпеку Товару під час перевезення, захищати його від забруднення і зміни якості, відповідати встановленим вимогам під час транспортування, маніпулювання, навантажувально-розвантажувальних робіт, зберігання, підготовки до продажу. Вартість упаковки включається у вартість Товарів.
9 FORCE MAJEURE 9.1 Parties of the present Contract do not bear responsibility for fulfillment of their respective obligations in the event of force majeure circumstances (force majeure) including: acts of nature, fire, flooding, earthquakes, military actions and conflicts, strikes, production accident, epidemics, acts of the authorized bodies regulating export and import, which prevent the fulfillment of the Contract obligations, under conditions that these circumstances have arisen after signing of the present Contract. In this case the terms of fulfillment of Contract obligations are prolonged for the period of action of the specified circumstances. 9.2 A Party which cannot satisfy Contractual conditions because of force majeure circumstances, undertakes not later than three days from the moment of occurrence of such circumstances, to inform other Party, and also to inform and on the termination of the specified circumstances. 9.3 The duration of force majeure circumstances should be confirmed by the Chamber of Commerce and Industry of the corresponding country.	9. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ 9.1 Сторони цього Контракту не несуть відповідальності за виконання взятих на себе зобов'язань у разі настання обставин непереборної сили (форс-мажор), до яких належать: стихійні лиха, пожежа, повені, землетруси, воєнні дії та конфлікти, страйки, аварії на виробництві, епідемії, прийняті акти уповноважених органів, що регулюють порядок експорту та імпорту, які перешкоджають виконанню договірних зобов'язань, за умови, що ці обставини виникли після підписання цього Контракту. В такому разі термін виконання договірних зобов'язань подовжується на час дії зазначених обставин. 9.2 Сторона, яка не в змозі виконати договірні умови через форс-мажорні обставини, зобов'язується не пізніше трьох днів з моменту їх настання проінформувати іншу Сторону, а також повідомити про припинення зазначених обставин. 9.3 Термін дії форс-мажорних обставин має бути підтверджений Торгово-промисловою палатою відповідної країни.

10. SANCTIONS AND CLAIMS 10.1 In case of non-fulfillment or inadequate fulfillment of obligations under the present Contract, the guilty Party is obliged to pay to the other Party the incurred damages. 10.2 In case of violation of terms under mutual obligations the guilty Party pays to the other Party penalty at a rate of 0,1 % of the default sum for every day of delay. 10.3 Payment of penalties (fee, fine) specified hereby or by the Ukrainian law by a Party shall not exempt such a Party from its obligation, upon request of the other Party, to reimburse the damages caused by the breach of Contract (real losses and/or lost profit) in full and the reimbursement of damages shall not exempt the Party from obligation to pay upon request of the other Party all the penalties in full.	10. САНКЦІЇ ТА РЕКЛАМАЦІЇ 10.1 У разі невиконання чи неналежного виконання зобов'язань за цим Конtrakтом винна Сторона зобов'язана відшкодувати іншій Стороні понесені збитки. 10.2 У разі зриву термінів виконання взаємних зобов'язань винна Сторона оплачує іншій Стороні пеню в розмірі 0,1% від суми невиконаних зобов'язань за кожний день затримки. 10.3 Сплата Стороною визначених цим Конtrakтом та чинним в Україні законодавством штрафних санкцій (штрафу, пені) не звільняє її від обов'язку відшкодувати за вимогою іншої Сторони збитки, завдані порушенням Конtrakту (реальні збитки та/або упущену вигоду) в повному обсязі, а відшкодування збитків не звільняє її від обов'язку сплатити за вимогою іншої Сторони штрафні санкції у повному обсязі.
11. SETTLEMENT OF DISPUTES IN COURT 11.1 All disputes or divergences which arise between the Parties under the present Contract or in connection with it, should be addressed negotiations between the Parties. 11.2 Should they fail to agree, all disputes will be finally settled in accordance with International commercial arbitration at the Commercial and industrial chamber of Ukraine in Seller's location according to the legislation of Ukraine. Ukrainian/English is to be the language of the legal procedures. 11.3 The Court is composed of a sole arbitrator of the plaintiff's choice. 11.4 Decisions of the Court are final and are obligatory for both Parties.	11. УРЕГУЛЮВАННЯ СПОРІВ У СУДОВОМУ ПОРЯДКУ 11.1 Усі спори та різні позиції, що виникають між Сторонами стосовно цього Конtrakту або пов'язані з ним, вирішуються шляхом переговорів між Сторонами. 11.2 Якщо відповідний спір неможливо вирішити шляхом переговорів, він вирішується в Міжнародному комерційному арбітражі при Торгово-промисловій палаті України за місцем реєстрації Продавця відповідно до чинного законодавства України. Мова арбітражу – українська/англійська. 11.3 Суд складається з одноосібного арбітра на вибір позивача. 11.4 Рішення суду є остаточним та обов'язковим для виконання обома Сторонами.

12. EFFECTIVENESS OF THE CONTRACT	12. ДІЯ КОНТРАКТУ
12.1 This Contract shall become effective and valid as of the moment of its signing by the Parties and affixing their corporate seals. 12.2 This Contract shall be valid untill the full execution by the Parties of their obligation hereunder. 12.3 Termination of this Contract shall not exempt the Parties from the obligations hereof appeared during validity of the Contract. 12.4 Amendments and supplements to this Contract shall become valid only if made in writing and signed by both Parties. 12.5 Additional agreements to this Contract shall be the integral part hereof and legally valid only if made in written form, signed and sealed by the Parties.	12.1 Цей Контракт вважається укладеним і набирає чинності з моменту його підписання Сторонами і прикладенням їхніх печаток. 12.2 Цей Контракт діє до повного виконання Сторонами своїх зобов'язань за цим Контрактом. 12.3 Закінчення терміну дії цього Контракту не звільняє Сторони від зобов'язань, які виникли під час дії цього Контракту. 12.4 Зміни та доповнення до цього Контракту набувають чинності лише після укладення в письмовій формі та підписання обома Сторонами. 12.5 Додаткові домовленості до цього Контракту є його невід'ємною частиною і мають юридичну силу, якщо вони викладені у письмовій формі, підписані Сторонами та скріплені їхніми печатками.
12.6 English version has a priority in case of wrong interpretation or/and translation.	12.6 Англійська версія має пріоритет у випадку неправильного тлумачення або/та перекладу.
12.7 In case of change of the address, essential elements, etc. the corresponding Party should inform about such change to the other Party during three calendar days from the change date.	12.7 Якщо відбувається зміна адреси, банківських реквізитів тощо відповідна Сторона має повідомити про це іншу Сторону протягом трьох календарних від дати такої зміни.
13. ADDRESS AND REQUISITES OF THE PARTIES	13. МІСЦЕЗНАХОДЖЕННЯ ТА РЕКВІЗИТИ СТОРІН
Buyer: name, address	Покупець: назва, адреса
Bank details:	Банківські дані:
Seller: name, address	Продавець: назва, адреса
Bank details:	Банківські дані:
PARTIES SIGNATURES	ПІДПИСИ СТОРІН
Покупець/Buyer	Продавець/Seller
Директор/Director _____	Директор/Director _____

Зразок
Специфікація

Цей зразок специфікації є прикладом та може бути адаптований відповідно до кожного конкретного випадку

Специфікація/Specification №___ від/from дд.мм./dd.mm.20___
до Контракту/to the Contract №___ від/from дд.мм./dd.mm.20___

Найменування товару Name of the goods	Одиниця вимірювання, кг Unit, kg	Вага нетто, кг Weight netto, kg	Ціна, євро/кг Price, euro/kg	Загальна вартість, євро Total, euro
Найменування товару сертифіковано Органік стандарт ЄС органік UA-BIO-108 Номер партії №_ Name of the products EU organic certified by Organic Standard UA-BIO-108, lot number №_				

Загалом до сплати/total amount due сума в цифрах (сума прописом) євро/sum in figures (sum in writing) euro:

Вага (кг) бруutto/weight (kg) brutto:
Вага (кг) нетто/weight (kg) netto:
Вага (кг) тари/weight (kg) of tare:

Країна походження/Country of origin: Україна/Ukraine
Врожай/Harvest:

Якісні показники/Quality parameters:
Документи, що супроводжують поставку/Delivery documents :

Керівник/Manager: _____
П.І.Б., підпис, печатка/Name, Surname, signature, stamp

Зразок Рахунок-фактура

Цей зразок рахунка-фактури є прикладом та може бути адаптований відповідно до кожного конкретного випадку

РАХУНОК-ФАКТУРА/INVOICE №__ від/from дд.мм./dd.mm.20__

Відповідно до Контракту/according to the Contract №__ від/from дд.мм./dd.mm.20__

Продавець/The Seller:	Покупець/The Buyer:
Назва компанії/Company name	Назва компанії/Company name
Юр. адреса/legal address	Юр. адреса/legal address
Банківські реквізити/Bank accounts	Банківські реквізити/Bank accounts

Контракт/Contact №__ від дд.мм.рр./from dd.mm.yy

Умови поставки:
Delivery conditions:

Транспорт/transport номер вантажівки/number of the truck:
Номер партії/number of lot №__ врожай/harvest 20__

Найменування товару Name of the products	Пакування Packaging	Вага одного мішка, кг Weight of a bag, kg	Кількість місць Number of places	Вага загалом, кг Total weight, kg	Ціна за одиночку, євро/кг Price, euro/kg	Загальна вартість, євро Total amount, euro
Найменування товару сертифіковано Органік стандарт ЄС органік UA-BIO-108 Номер партії №____ Name of the products EU organic certified by Organic Standard UA-BIO-108, Lot number №____						

Загалом до сплати/total amount due: _____ (_____)
сума в цифрах (сума прописом) євро/sum in figures (sum in writing) euro

Вага (кг) брутто/weight (kg) brutto:

Вага (кг) нетто/weight (kg) netto:

Вага (кг) тари/weight (kg) of tare:

Країна походження/Country of origin: Україна/Ukraine:

Керівник/Manager: _____
П.І.Б., підпис, печатка/Name, Surname, signature, stamp

ДОДАТОК II-Г

Зразок Пакувальний лист

Цей зразок пакувального листа є прикладом та може бути адаптований відповідно до кожного конкретного випадку

ПАКУВАЛЬНИЙ ЛИСТ²² №__ PACKING LIST

Назва продукту (статус)/Name of the products (status):

Контракт/Contract №__ від дд.мм.20__
Рахунок-фактура/Invoice №__ from dd.mm.20__

Продавець/Seller:

Покупець/Buyer:

Назва компанії/Company name:

Назва компанії/Company name:

Адреса/Address:

Адреса/Address:

№ місця/ place	Найменування товару Product name	Вара тари, кг Tare weight, kg	Вара/weight	
			Нетто, кг Netto, kg	Брутто, кг Brutto, kg
ЗАГАЛОМ/TOTAL				

Тип пакування/Type of the packaging:

Умови поставки/Terms of delivery:

Керівник/Manager: _____

П.І.Б, підпис, печатка/Name, Surname, signature, stamp

²² Цей документ потрібен, якщо про нього згадано в контракті.

Перелік сертифікаційних органів органічного виробництва, що працюють в Україні, визнані Європейською Комісією та затверджені Постановою ЄС №1235/2008 від 08.12.2008 (оновлена 17.06.2014)

Оператор, сертифікований сертифікаційним органом, вказаним у таблиці, має право експортувати в країни ЄС органічні продукти, що належать до затвердженої категорії, за спрощеною системою імпорту без отримання імпортного дозволу.

№	Назва сертифікаційного органу	Країна	Код сертифікаційного органу	Сфера сертифікації					
				A	B	C	D	E	F
1	ОРГАНІК СТАНДАРТ	УКРАЇНА	UA-BIO-108	x	x	-	x	-	-
2	Ekolojik Tarim Kontrol Organizasyonu	Туреччина	UA-BIO-109	x	x	-	x	x	-
3	Ecoglobe	Вірменія	UA-BIO-112	x	-	-	x	-	-
4	Istituto Certificazione Etica e Ambientale (ICEA)	Італія	UA-BIO-115	x	-	-	x	-	-
5	Austria Bio Garantie GmbH	Австрія	UA-BIO-131	x	x	-	-	x	x
6	Bioagricert S.r.l.	Італія	UA-BIO-132	x	-	-	x	-	-
7	Lacon GmbH	Німеччина	UA-BIO-134	x	-	-	-	-	-
8	Abcert AG	Німеччина	UA-BIO-137	x	-	-	x	-	-
9	CERES Certification of Environmental Standards GmbH	Німеччина	UA-BIO-140	x	x	-	x	-	-
10	BCS Öko-Garantie GmbH	Німеччина	UA-BIO-141	x	-	-	x	x	-
11	IMO Swiss AG	Швейцарія	UA-BIO-143	x	x	-	x	-	x
12	Control Union Certifications B.V.	Нідерланди	UA-BIO-149	x	x	x	x	-	-
13	Suolo e Salute srl	Італія	UA-BIO-150	x	-	-	-	-	-
14	Agreco R.F. Göderz GmbH	Німеччина	UA-BIO-151	x	-	-	x	-	-
15	QC&I GmbH	Німеччина	UA-BIO-153	x	-	-	x	-	-
16	Ecocert SA	Франція	UA-BIO-154	x	-	-	-	-	-
17	IMO-Control Sertifikasyon Tic. Ltd Şti	Туреччина	UA-BIO-158	x	-	-	x	-	-
18	SGS Austria Controll-Co. GmbH	Австрія	UA-BIO-159	x	-	-	x	-	-
19	Bio.inspecta AG	Швейцарія	UA-BIO-161	x	-	-	x	-	-

²³ Інформація, подана в цьому додатку, є актуальною на момент створення посібника з експорту. Оновлений список визнаних сертифікаційних органів дивіться в додатку IV до Постанови (ЄС) 1235/2008 – <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:02008R1235-20140508>

Примітка:	
A	Продукти рослинництва, що не піддавалися переробці
B	Живі тварини або продукти тваринництва, що не піддавалися переробці
C	Продукти аквакультури та водорості
D	Продукти переробки с.-г. походження для споживання в якості продуктів харчування
E	Продукти переробки с.-г. походження для використання в якості кормів
F	Посадковий матеріал та насіння

ДОДАТОК IV

Перелік сертифікаційних органів, що працюють в Україні та визнані відповідно до Закону Уряду Швейцарської Конфедерації про органічне сільське господарство та маркування органічної непереробленої та переробленої сільськогосподарської продукції і кормів (оновлений 07.08.2014)

Оператор, сертифікований сертифікаційним органом, вказаним у таблиці, має право експортувати органічні продукти, що належать до затверджені категорії, до Швейцарії за спрощеною процедурою імпорту та без отримання імпортного дозволу. Для всіх інших сертифікаційних органів необхідно отримувати дозвіл на ввезення.

№	Назва Сертифікаційного органу	Країна	Код сертифікаційного органу	Сфера сертифікації				
				A	B	C	D	E
1	ОРГАНІК СТАНДАРТ	УКРАЇНА	UA-BIO-108	x	x	x	-	-
2	Ekolojik Tarım Kontrol Organizasyonu	Туреччина	UA-BIO-109	x	-	-	-	-
3	Ecoglobe LLC	Вірменія	UA-BIO-112	x	-	x	-	-
4	Istituto Certificazione Etica e Ambientale (ICEA)	Італія	UA-BIO-115	x	-	x	-	-
5	Austria Bio Garantie GmbH	Австрія	UA-BIO-131	x	x	-	x	x
6	Bioagricert Srl	Італія	UA-BIO-132	x	-	x	-	-
7	Lacon GmbH	Німеччина	UA-BIO-134	x	-	-	-	-
8	Abcert AG	Німеччина	UA-BIO-137	x	-	x	-	-
9	BCS Öko-Garantie GmbH	Німеччина	UA-BIO-141	x	-	x	-	-
10	IMO Swiss AG	Швейцарія	UA-BIO-143	x	x	x	-	x
11	Control Union Certifications B.V.	Нідерланди	UA-BIO-149	x	x	x	x	x
12	Suolo e Salute Srl	Італія	UA-BIO-150	x				
13	Agreco R.F. Göderz GmbH	Німеччина	UA-BIO-151	x	-	x	-	-
14	Ecocert SA	Франція	UA-BIO-154	x	-	-	-	-
15	IMO-Control Sertifikasyon Tic. Ltd Şti	Туреччина	UA-BIO-158	x	-	-	-	-
16	SGS Austria Controll-Co. GmbH	Австрія	UA-BIO-159	x	-	x	-	-
17	Bio.inspecta AG	Швейцарія	UA-BIO-161	x	-	x	-	-
Примітка:								
A	Продукти рослинництва, що не піддавалися переробці							
B	Живі тварини або продукти тваринництва, що не піддавалися переробці							
C	Продукти переробки с.-г. походження для споживання в якості продуктів харчування							
D	Продукти переробки с.-г. походження для використання в якості кормів							
E	Посадковий матеріал та насіння							

Зразок

Сертифікат інспекції відповідно до Постанови Комісії (ЄС) 1235/2008 (оформлюється виключно англійською мовою)

Certificate of inspection for import of products from organic production into the European Community

Сертифікат інспекції для імпорту продуктів органічного виробництва в Європейський Союз

1. Issuing body or authority (name and address) Уповноважений орган, що видає сертифікат (назва та адреса)	2. Council Regulation (EC) No 834/2007, Article 33 (2) or Article 33 (3) or Commission Regulation (EC) No 1235/2008 Article 19 Постанова Ради (ЄС) № 834/2007, стаття 33(2) чи стаття 33(3) або Постанова Комісії (ЄС) № 1235/2008, стаття 19	
3. Serial number of the certificate of inspection Серійний номер сертифікату інспекції	4. Reference No. authorisation under Article 19 Обліковий номер дозволу відповідно до Статті 19	
5. Exporter (name and address) Експортер (назва та адреса)	6. Inspection body or authority (name and address) Орган, що інспектує чи уповноважений орган (назва та адреса)	
7. Producer or Preparer of product (name and address) Виробник або відправник продукції (назва та адреса)	8. Country of dispatch Країна відвантаження	
10. First consignee in the Community (name and address) Перший отримувач в Спільноті ЄС (назва та адреса)	9. Country of destination Країна призначення	
	11. Name and address of the importer Назва та адреса імпортера	
12. Marks and numbers, Container No(s). Number and kind. Trade name of the product Ідентифікаційні номери (напр. номер партії, відправки), контейнер №_. Торгівельна назва продукту	13. CN codes Коди CN	14. Declared quantity Декларована кількість

15. Declaration of body or authority issuing the certificate referred to in box 1.

Підтвердження сертифікаційного органу, який видав сертифікат відповідно до пункту 1

This is to certify that this certificate has been issued on the basis of the checks required under Article 13(4) of Regulation (EC) No. 1235/2008 and that the products designated above have been obtained in accordance with rules of production and inspection of the organic production method which are considered equivalent in accordance with the provisions of Regulation (EC) No 834/2007.

Підтвердження того, що сертифікат виданий на основі перевірок, як визначено Статтею 13(4)

Постанови Комісії (ЄС) № 1235/2008 та продукція зазначена вище виготовлена у відповідності з методами органічного виробництва та вважається еквівалентною у відповідності до положень Постанови Ради (ЄС) № 834/2007.

Date/Дата:

Name and signature of authorized person

Stamp of issuing authority or body

П.І.Б. та підпис уповноваженої особи

Печатка сертифікаційного органу

16. Declaration of the competent authority of the Member State of the European Union who granted the authorisation or its designate.

Підтвердження уповноваженого органу країни-члена Європейського Союзу, що видала дозвіл.

This is to certify that the products designated above have been authorised for marketing in the European Community in accordance with the procedure of

Article 19 of Regulation (EC) No 1235/2008, under the authorisation number mentioned in box 4.

Підтвердження того, що продукт зазначений вище дозволений для обігу в Європейському Союзі

відповідно до процедури як зазначено в Статті 19 Постанови (ЄС) № 1235/2008 відповідно до дозволу як зазначено в пункті 4.

Date/Дата:

Name and signature of the authorised person

Stamp of the competent authority or its designate in the Member State

П.І.Б. та підпис уповноваженої особи

Печатка уповноваженого органу чи
призначеного в країні-члена ЄС

17. Verification of the consignment by the relevant authority of the Member State.

Перевірка партії товару відповідним уповноваженим органом країни-члена ЄС.

Member State:

Країна-член ЄС:

Import registration (type, number, date and office of the customs declaration):

Імпортна реєстрація (вид, номер, дата та відділення митної декларації):

Date/Дата:

Name and signature of authorised person

Stamp

П.І.Б. та підпис уповноваженої особи

Печатка

18. Declaration of the first consignee.

Підтвердження першого вантажоотримувача.

This is to certify that the reception of the goods has been carried out in accordance with the provisions of Article 34 of Regulation (EC) No 889/2008.

Підтвердження того, що отримання продуктів проведено у відповідності з положеннями Статті 34 Постанови Комісії (ЄС) № 889/2008.

Name of the company

Date

Назва компанії

Дата

Name and signature of authorised person

П.І.Б. та підпис уповноваженої особи

Зразок

Сертифікат інспекції відповідно до Закону Уряду Швейцарської Конфедерації про органічне сільське господарство та маркування органічної непереробленої та переробленої сільськогосподарської продукції і кормів (оформлюється виключно англійською мовою)

Swiss Confederation certificate of inspection for the import of products from organic production

Сертифікат інспекції для імпорту продуктів з органічного виробництва в Швейцарську Конфедерацію

1. Issuing Certification body or authority of the country of origin (name and address) Сертифікаційний орган чи уповноважений орган країни походження (назва та адреса)	2. Import under/імпорт відповідно до: - Organic Farming Ordinance, Article 23 (list of countries²⁴) ☐ Закону про органічне виробництво, стаття 23 (перелік країн) - Organic Farming Ordinance, Article 23a (list of recognized certification bodies and inspection authorities) ☐ Закону про органічне виробництво, стаття 23a (перелік визнаних сертифікаційних органів) - Organic Farming Ordinance, Article 24 (individual authorisation) ☐ Закон про органічне виробництво, стаття 24 (індивідуальний дозвіл)	
3. Serial number of the underlying certificate of inspection Серійний номер сертифікату інспекції	4. Reference number of individual authorisation under Article 24 of the Organic Farming Ordinance Обліковий номер індивідуального дозволу відповідно до статті 24 Закону про органічне виробництво	
5. Exporter (name and address) Експортер (назва та адреса)	6. Inspection body or authority (name and address) Інспекційний орган чи уповноважений орган (назва та адреса)	
7. Manufacturer or preparer of the product (name and address) Виробник продукції (назва та адреса)	8. Country of origin Країна походження	9. Country of destination Switzerland Країна призначення – Швейцарія
10. First consignee in Switzerland (name and address) Перший отримувач в Швейцарії (назва та адреса)	11. Importer (name and address) Імпортер (назва та адреса)	
12. Marks and numbers. Container No(s). Number and kind. Trade name of the product Ідентифікаційні номери (напр. номер партії, відправки). Контейнер №. Торговельна назва продукту	13. Customs tariff number Митний код (CN)	14. Declared quantity in relevant units (kilograms, litres, etc.) Декларована кількість у відповідних одиницях вимірювання (кілограми, літри і т.і.)

15. Declaration of body or authority referred to in box 1

Підтвердження уповноваженого органу як зазначено у пункті 1

This is to certify that the products designated in box 12 have been produced in accordance with the provisions of the Organic Farming Ordinance or of the Regulation (EC) No. 834/2007²⁵.

Підтвердження про те, що продукція зазначена в полі 12 вироблена відповідно до положень Закону про органічне виробництво або Постанови (ЄС) № 834/2007.

Date/Дата:

Name and signature of authorised person

П.І.Б. та підпис уповноваженої особи

Stamp of issuing body or authority

Печатка уповноваженого органу

16. For imports under Article 24 of the Organic Farming Ordinance (individual authorisation): declaration of the competent certification body of the importer

Для імпорту відповідно до статті 24 Закону про органічне виробництво (індивідуальний дозвіл): підтвердження уповноваженого сертифікаційного органу імпортера

This is to certify that the products designated in box 12 have been authorized for marketing in Switzerland in accordance with Article 24 of the Organic Farming Ordinance.

Підтвердження про те, що продукція зазначена в пункті 12 авторизована для реалізації в Швейцарії відповідно до Статті 24 Закону про органічне виробництво.

Date/Дата:

Signature and stamp of competent certification body

Підпис та печатка уповноваженого органу сертифікації

17. Verification of the consignment by the Swiss certification body

Перевірка партії сертифікаційним органом Швейцарії

Import registration (number of customs receipt, date of import and customs office of the customs declaration).

Реєстрація імпорту (номер квитанції на митниці, дата імпорту та митниці, що видала митну декларацію).

Date/Дата:

Name and signature of authorised person

П.І.Б. та підпис уповноваженої особи

Stamp

Печатка

18. Declaration of the first consignee

Підтвердження першого отримувача

This is to certify that the reception of the goods has been carried out in accordance with Annex 1 point 8.5 of the Organic Farming Ordinance.

Підтвердження про те, що отримання товарів здійснювалось відповідно до Додатку 1 пункту 8.5 Закону про органічне виробництво.

Name of the company

Назва компанії

Date

Дата

Name and signature of authorised person

П.І.Б. та підпис уповноваженої особи

²⁴ According to Annex 4 of the Ordinance on organic farming (910.181) of 22 September 1997 (Switzerland). Відповідно до Додатку 4 Закону про органічне виробництво (910.181) від 22 вересня 1997 р. (Швейцарія).

²⁵ Council Regulation (EC) No 834/2007 of 28 June 2007 on organic production and labelling of organic products.

Постанова Ради (ЄС) No 834/2007 від 28 червня 2007 р. стосовно органічного виробництва та маркування органічних продуктів.



Україна. Корисні контакти

Назва	Контактна інформація	Електронна адреса та веб-сайт
Асоціація митних брокерів України	04080, Київ, вул. Вікентія Хвойки, 18/14, оф. 923 Тел./факс: +380 44 537 0250	info@ambu.org.ua www.ambu.org.ua
Головна державна фітосанітарна інспекція	03028, Київ, вул. Саперно-Слобідська, 8 Тел.: +380 44 495 8860 Факс: +380 44 495 8864	office@karantin.gov.ua www.karantin.gov.ua
Державна ветеринарна та Фітосанітарна служба України	01001, м. Київ, вул. Б.Грінченка, 1 Тел.: +380 44 279 1270; факс: +380 44 279 4883	vetdep@vet.gov.ua www.vet.gov.ua
Державна митна служба України	Тел.: +380 44 247 2719	m_center@customs.gov.ua www.arc.customs.gov.ua
Державна підтримка українського експорту (при ДП «Держзовнішінформ»)	Тел.: +380 44 246 4109	ukrexport@dzi.gov.ua www.ukrexport.gov.ua
Державна служба експортного контролю України	04080, Київ, вул. Фрунзе, 19/21 Тел.: +380 44 417 1431 Факс: +380 44 462 4970	general@dsecu.gov.ua www.dsecu.gov.ua
Міністерство аграрної політики та продовольства України	01001, Київ, вул. Хрещатик, 24 Тел.: +380 44 226 2539 Тел./факс: +380 44 278 7602	int.dep@minagro.gov.ua www.minagro.gov.ua
Міністерство економічного розвитку та торгівлі України	01008, Київ, вул. Грушевського, 12/2 Тел.: +380 44 253 9394 Факс: +380 44 226 3181	meconomy@me.gov.ua www.me.gov.ua
Міністерство фінансів України	01008, Київ, вул. Грушевського, 12/2 Тел.: +380 44 206 5944, 206 5945 Факс: +380 44 425 9026	infomf@minfin.gov.ua www.minfin.gov.ua
Національний банк України	01601, Київ, вул. Інститутська, 9 Тел.: +380 44 230 1960	info@bank.gov.ua www.bank.gov.ua
Торгово-промислова палата України	01601, м.Київ, вул. Велика Житомирська, 33 +380 44 272-29-11 Факс: +380 44 272-33-53	uccci@uccci.org.ua www.ucci.org.ua

Законодавство України. Корисні документи, що регулюють експортну діяльність.

1. Митний кодекс України №4495-VI від 13.03.2012.
2. Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.2010.
3. Інкотермс 2010 – Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати, введені в дію з 01.01.2011.
4. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» №959-XII від 16.04.1991.
5. Закон України «Про зерно та ринок зерна в Україні» №37-IV від 04.07.2002.
6. Закон України «Про карантин рослин» №3348-XII від 30.06.1993.
7. Закон України «Про Митний тариф України» №2371-III від 05.04.2001.
8. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» №185/94-вр від 23.09.1994.
9. Постанова Кабінету Міністрів України (КМУ) «Про затвердження Порядку верифікації сертифікатів про походження товарів з України» №1861 від 12.12.2002.
10. Постанова КМУ «Про встановлення обсягів квот на окремі види сільськогосподарської продукції, експорт якої підлягає ліцензуванню до 31 березня 2011 р., і затвердження Порядку видачі ліцензії на експорт окремих видів сільськогосподарської продукції та розподілу квот» №938 від 04.10.2010.
11. Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» №15-93 від 19.02.1993.
12. Наказ Міністерства аграрної політики України «Про затвердження Інструкції про ведення обліку й оформлення операцій із зерном і продуктами його переробки на хлібоприймальних та зернопереробних підприємствах» №661 від 13.10.2008.
13. Наказ Міністерства аграрної політики України «Про затвердження Фітосанітарних правил ввезення з-за кордону, перевезення в межах країни, експорту та виробництва дерев'яного пакувального матеріалу» №731 від 22.12.2005.
14. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» №201 від 06.09.2001.
15. Наказ Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки України «Про затвердження Положення про екологічний контроль у пунктах пропуску через державний кордон та в зоні діяльності регіональних митниць і митниць» №204 від 08.09.1999.
16. Наказ Державного митного комітету України «Про затвердження Порядку ведення обліку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в митних органах» №237 від 31.05.1996.
17. Наказ Міністерства транспорту України «Про Правила перевезення вантажів, які підлягають фітосанітарному контролю» №644 від 21.11.2000.

Законодавство України можна знайти на офіційному веб-сайті Верховної Ради України
<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>



Європейський Союз. Корисні посилання

Законодавство Європейського Союзу	http://eur-lex.europa.eu/homepage.html
Інформація про ринок та умови експорту в Європу	http://exporthelp.europa.eu
Європейський бізнес-портал	http://ec.europa.eu/small-business/most-of-market/rules/index_en.htm
Нормативно-правова база Європейського Союзу стосовно пакування та маркування	http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/product_labelling_and_packaging/index_en.htm
Інформація та документи з органічного виробництва в Європейському Союзі	http://ec.europa.eu/agriculture/organic/index_en.htm
Інформація щодо експортно-імпортової діяльності	http://howtoexportimport.com
Ринкова інформація та статистичні дані	http://cbi.eu/marketintel_platform



Швейцарія. Корисні посилання

Законодавство Швейцарії щодо імпорту органічних продуктів та пов'язані документи	http://www.blw.admin.ch/themen/00013/00085/00092/index.html?lang=en
Біо Свісс – асоціація приватного сектору, об'єднання швейцарських органічних фермерів	http://www.bio-suisse.ch

ПЕРЕЛІК СКОРОЧЕНЬ

BNN Норми	Нормативи щодо дозволених меж вмісту пестицидів в органічних продуктах, встановлені Асоціацією переробних підприємств, організацій з оптового та роздрібного продажу Німеччини (нім. Bundesverband Naturkost Naturwaren), http://www.n-bnn.de/en
CMR	Міжнародна товарно-транспортна накладна (фр. Convention relative au contrat de transport international de Marchandise par Route)
CN	Митний код (англ. Custom Nomenclature)
ISO 17025	Міжнародний стандарт «Загальні вимоги до компетентності випробувальних та калібрувальних лабораторій»
SECO	Державний секретаріат Швейцарії з економічних питань www.seco-cooperation.ch
SHA («shared»)	Умови розподілу комісії банків при міжнародних розрахункових операціях
TIR	Міжнародні дорожні перевезення (англ. International Road Transport)
ВМО	Всесвітня митна організація (англ. World Customs Organization, WCO)
ГМО	Генетично-модифіковані організми
ГТД	Митна декларація (рос. грузовая таможенная декларация)
ДСТУ/ГОСТ	Державний стандарт України
ЄДРПОУ	Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України
ЄС	Європейський Союз, www.europe.eu
ЗЕД	Зовнішньо-економічна діяльність
МТП	Міжнародна торгова палата
УКТЗЕД	Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності
ТППУ	Торгово-промислова палата України http://www.ucci.org.ua/ua/about.shtml

ВИХІДНІ ДАНІ

Інформація, що міститься в цьому посібнику з експорту, підготовлена для практичного використання українським експортерам органічних продуктів. Дана публікація створена як допоміжний посібник, тому інформацію, викладену в ній, не слід сприймати як вичерпну і в жодному разі не використовувати як еквівалент юридичної чи експертної консультації. Ми не можемо гарантувати, що інформація може бути застосована до Вашого бізнесу з його специфічними характеристиками, однак ми доклали максимум зусиль та надали найактуальнішу інформацію на момент створення посібника.

Зважаючи на сказане вище, будь ласка, майте на увазі, що автори не несуть відповідальності за наслідки помилок, за будь-які збитки та шкоду, що можуть виникнути внаслідок використання інформації з цього посібника.

Будь ласка, завжди переходьте за посиланнями для ознайомлення з більш детальною інформацією та звертайтеся за консультацією до незалежних експертів для перевірки правильності власних рішень.



Консультаційний орган в сфері органічного виробництва

КьюС допоможе впровадити стандарти органічного виробництва на Вашому підприємстві



КьюС здійснить супровід Вашого виробництва під час сертифікації відповідно до органічних стандартів



КьюС забезпечить навчання та підготовку Ваших фахівців теоретичним та практичним основам органічного виробництва



КьюС налагодить збут органічної продукції та допоможе відкрити нові міжнародні ринки та знайти нових партнерів



КьюС додасть цінності Вашому органічному бізнесу та підвищить його ефективність!



Контакти:
Ксенія Гладченко
Моб.: +38 (093) 917 29 89
E-mail: info@ques.com.ua
www.ques.com.ua