



• **НОВИНИ** • **ЗАКОНОДАВСТВО ЗЕД В УКРАЇНІ** • **АНАЛІТИКА ЕКСПОРТУ** • **КОЛОНКА ЕКСПЕРТА** • **КОРИСНО ЗНАТИ** •

### НОВИНИ. УКРАЇНА

#### **В 1 кварталі 2017 р. обсяг експорту горіхів з України зменшився у порівнянні з 1 кварталом 2016 року на 17,8% та склав 20,3 млн дол.**

Проте експорт горіхів може зрости вразі державної підтримки галузі, дерегуляції експорту та митних процедур, зміни маркетингової стратегії експортерів. Таку думку висловили експерти 9 червня 2017 р. в ході Міжнародної конференції Всеукраїнської горіхової асоціації.

*ЧИТАТИ ДАЛІ*

#### **Український експорт у I кварталі 2017 року зріс на 28%**

У I кварталі 2017 року обсяг українського експорту товарів і послуг склав \$12,4 млрд, що на \$2,7 млрд, або 28%, більше ніж у 2016 році.

При цьому, експорт товарів у порівнянні з аналогічним періодом 2016 року збільшився на 34,4% (\$2,7 млрд), і склав \$10,4 млрд. У структурі експорту товарів найбільшу частку склала продукція АПК та харчової промисловості (44%), продукція металургії (23,4%), машинобудування (10,4%) та мінеральні продукти (9,2%).

*ЧИТАТИ ДАЛІ*

#### **Україна за поточний МР екпортувала майже 20 млн тонн кукурудзи**

Станом на 14 червня з початку 2016/2017 маркетингового року Україна екпортувала на зовнішні ринки 19,7 тонн кукурудзи, що на 2,8 млн тонн більше, ніж за аналогічний період попереднього року.

Загальний експорт зернових склав 42,3 млн тонн (+4,8 млн тонн в порівнянні з даними на 14 червня 2016 року).

*ЧИТАТИ ДАЛІ*

#### **Україна забезпечить 10-20% європейського імпорту вершкового масла**

Українське вершкове масло цікаве Європі. Перш за все за ціною, якість – за визначенням.

Про це на своїй сторінці в Facebook написав провідний аналітик «Інфагро» Максим Фастеев. Зокрема, зазначив він, квота на 2017 р. (загальний обсяг – 1800 тонн) уже вибрана.

*ЧИТАТИ ДАЛІ*

#### **Металурги збільшили виручку від експорту прокату**

За 5 місяців 2017 року українські металургійні підприємства збільшили виручку від експорту прокату на 20% в порівнянні з аналогічним періодом минулого року, до 2,7 млрд дол. Про це йдеться в інформації ОП «Укрметалургпром». При цьому за кордон в січні-травні поточного року було відправлено 6,2 млн тонн металопрокату проти 7,8 млн тонн в аналогічному періоді минулого року.

*ЧИТАТИ ДАЛІ*

## Україна збільшила експорт борошна в африканські країни

За десять місяців 2016/17 сезону (липень 2016 – квітень 2017) Україна експортувала 330 тис. тонн борошна, що на 16% більше, ніж було поставлено на зовнішні ринки в аналогічний період 2015/16 МР.

Основним імпортером українського борошна традиційно залишається Китай з часткою ринку в 21%.

[ЧИТАТИ ДАЛІ](#)

## Українські фермери активно експортують ранню картоплю

Українським фермерам вдається активно відвантажувати ранню картоплю на зовнішній ринок.

При цьому, підвищений попит з боку експортерів дозволяє виробникам підвищувати ціни на зазначену продукцію, незважаючи на сезонне збільшення пропозиції.

[ЧИТАТИ ДАЛІ](#)

## Соняшникова олія зближує: в Одесі зберуться трейдери і технологи з Азії та Причорномор'я

АПК-Інформ і Міжнародна асоціація соняшникової олії (ISOA) оголошують про проведення другого міжнародного «Саміту із соняшникової олії: індустрія та технології». Нагадаємо, що перший саміт відбувся в Китаї 2015 року.

[ЧИТАТИ ДАЛІ](#)

## ЗАКОНОДАВСТВО ЗЕД В УКРАЇНІ

### Європейський Парламент підтримав надання Україні додаткових торговельних преференцій

1 червня Європейський Парламент підтримав надання Україні додаткових торговельних преференцій. За проект відповідного регламенту віддали свої голоси 475 євродепутатів.

Про це повідомляє прес-служба Мінекономрозвитку.

[ЧИТАТИ ДАЛІ](#)

### Держрибагентство презентує сертифікат походження риби

14 червня 2017 року презентували законопроекти, спрямовані на стимулювання рибного фермерства в Україні та розвиток рибного господарства України відповідно до європейської моделі.

Про це повідомляє Agropolit.com із посиланням на прес-службу Держпродспоживслужби.

Спікери – голова Держрибагентства України Ярема Ковалів, експерти Офісу підтримки реформ Костянтин Дем'яненко та Єгор Лучинкін.

[ЧИТАТИ ДАЛІ](#)

### Інвестувати за кордон тепер стало простіше

НБУ продовжує валютну лібералізацію. Зокрема, збільшено ліміт інвестиційних операцій.

Нацбанк України спростив умови інвестування за кордон для юридичних осіб. Про це повідомляє прес-служба регулятора.

Зокрема, збільшено ліміт інвестиційних операцій з 600 тис. дол. до 2 млн дол. на рік.

[ЧИТАТИ ДАЛІ](#)

## Україна буде домагатися безмитного режиму з Туреччиною в галузі металургії

Україна буде домагатися безмитного режиму для української металопродукції. Про це повідомила заступник міністра економічного розвитку і торгівлі Наталія Микольська.

За її словами товари української металургії є одними з найбільш експортованих, в тому числі, в Туреччину і в рамках угоди про ЗВТ з Туреччиною наші металурги повинні отримати безмитний доступ на ринок цієї країни.

*ЧИТАТИ ДАЛІ*

### КОЛОНКА ЕКСПЕРТА



## Експортна стратегія: які 7 кроків необхідно зробити державі?

**Для збільшення українського експорту державі необхідно переглянути застаріле економічне законодавство, виділяти фінансування на експортні програми та допомогти експортерам з міжнародною кооперацією та конкурентоспроможністю товарів.**

Презентована навесні цього року і винесена на громадське обговорення Національна експортна стратегія України від Мінекономрозвитку – документ, якого експортери очікували як мінімум 10-15 років. Стратегія повинна дати відповіді на ключові питання розвитку українського експорту, зняти бар'єри, зняти стримуючі фактори в сфері держрегулювання.

Задасмося питанням: а чи відповідає завданням та цілям вітчизняного бізнесу народжений в надрах Мінекономіки документ? Адже дуже не хочеться, щоб експортна стратегія, як і численні стратегії розвитку України, стала черговим декларативним документом.

Щоб стратегія не стала черговим паперовим документом, а її реалізація призвела до збільшення українського експорту, необхідно закласти в неї сім дієвих кроків з підтримки експортерів.

### КРОК 1. Допомога бізнесу в підвищенні конкурентоспроможності українських товарів

Стратегія пропонує розробляти галузеві програми. Але експортерам та економіці потрібні не вони, а конкретні заходи із підвищення конкурентоспроможності продукції, що екпортується на міжнародних ринках. З цією метою необхідно проаналізувати з якими проблемами стикаються виробники різних товарних груп, зрозуміти на яких ринках і з яких причин вітчизняні експортери програють конкуренцію і що зробити, щоб умови виробництва і експорту конкретного товару були більш вигідними, ніж у конкурентів. Все це варто зафіксувати в конкретних показниках, досягнення яких повинно стати завданнями експортної стратегії. Це особливо актуально для машинобудування – тут нашими конкурентами є Росія і Білорусія; агропромислової продукції – конкуруємо з продовольством з Аргентини, Канади, Бразилії, Росії; споживчих товарів – нас багато в чому обходять Китай і Польща.

### КРОК 2. Ефективна валютна лібералізація

У стратегії немає термінів і кроків із валютної лібералізації, в той час як сьогоднішній формат валютного контролю завдає реальних збитків чесному експортеру. Особливо це стосується малого і середнього бізнесу, оскільки великі фінансово-промислові групи навчилися обходити валютні обмеження. Серед кроків, які бізнес чекає від держави, як повітря:

- Встановлення стабільних та незмінних адекватних термінів повернення валютної виручки. На сьогодні це 180 днів – але в будь-який момент він може бути змінений, а це робить ризикованою, а часом і неможливою поставку товарів з високою доданою вартістю, обладнання, що вимагає монтажу за кордоном, а також товарів під гарантії іноземних контрагентів.
- Оперативне усунення застарілих та невиправданих форм державного контролю – зокрема індивідуального ліцензування інвестицій для створення представництв українських компаній за кордоном. Адже часто-густо доходить до абсурду: для вивезення назавжди з країни 10 тис. євро готівкою ліцензія не потрібна, проте щоб витратити ті ж гроші на відкриття офісу за кордоном для просування українських товарів, необхідна індивідуальна валютна ліцензія.

### КРОК 3. Фінансування заходів з розвитку експорту замість безлічі галузевих програм на папері

У стратегії чимало уваги приділяється розробці різних програм. Однак, замість того, щоб плодити їх на папері, краще наповнити документ конкретними заходами, підкріпленими джерелами їхнього фінансування.

### КРОК 4. Фінансова підтримка держави участі в міжнародних виставках

Необхідне забезпечення реального державного фінансування участі експортерів в міжнародних виставках за кордоном, як це роблять уряди країн, в яких місцевий бізнес виступає нашим конкурентом на світовому ринку.

Формат такої участі – часткова або оплата виставкових стендів вітчизняних експонентів на ключових виставках за найбільш перспективними товарами. При цьому необхідно передбачити механізм такого фінансування на принципах відкритості, прозорості, щоб уникнути корупції в цій сфері і лобювання окремих підприємств.

## **КРОК 5. Освітня кампанія з держзакупівель за кордоном і забезпечення наукових досліджень**

Україна в минулому році приєдналася до угоди СОТ щодо державних закупівель Agreement on Government Procurement (GPA). Безумовно, цей ринок GPA обсягом 1,7 трлн дол. на рік цікавий українським експортерам. Однак, сьогодні вітчизняні підприємства не беруть участі в них, в основному, через брак інформації про можливості участі, механізми тендерів, вимоги до заявок, постачальників та інших умов. Державі потрібно ініціювати та реалізувати освітню програму з розповсюдження серед експортерів знань про можливості участі в державних закупівлях за кордоном.

Крім того, українська прикладна економічна наука має отримати фінансову підтримку з метою аналізу та пошуку ринкових ніш для українських товарів. Стратегічно неправильно покладатися в цих питаннях лише на допомогу донорів.

## **КРОК 6. Допомога в залученні до спільного експортно-орієнтованого виробництва провідних світових корпорацій.**

У стратегії практично не приділяється уваги розвитку промислового експортного потенціалу країни. Україна поки не достатньо інтегрована в світову промислову кооперацію. Йдеться про комплектуючі, запчастини, обладнання. МЕРТ, МЗС, УСПП, ТПП слід ініціювати перемовини з провідними світовими виробниками електроніки, транспорту, промислового обладнання та інших видів продукції. Запросити їх в Україну, презентувати можливості конкретних підприємств. Результатом стануть інвестиції та створення в Україні виробництв з виробництва комплектуючих для світових брендів. А це промисловий експорт.

## **КРОК 7. Адекватне фінансування торгових представництв за кордоном.**

На даний час економічні відділи при посольствах України за кордоном далеко не завжди ефективні. Стратегія пропонує замість них створювати торгові представництва силами МЗС або МЕРТ. Однак зі зміною вивіски нічого не зміниться. Необхідно передбачити адекватне фінансування цих представництв – не нижче, ніж на рівні наших країн-конкурентів на міжнародних ринках. Ви здивуєтеся, але навіть в таких країнах як Німеччина або Іспанія в останні роки при посольствах не було глави економічного відділу – через економію. Можна тільки уявити, скільки на цій уявній «економії» втратила наша країна і її експортери.

*Денис Красніков,  
віце-президент УСПП, координатор Центру підтримки експорту при УСПП*

## **НОВИНИ СВІТОВИХ РИНКІВ**

### **Канадські підрозділи світових торгових мереж продаватимуть товари з України**

Канадські підрозділи найбільших торгових мереж -Walmart, Sobey's, Metro, Farm Boy, Loblaw, – незважаючи на вступ в дію влітку 2017 ЗВТ між Україною та Канадою, висловили зацікавленість у пошуку постачальників українських товарів.

Такий пошук, за результатами переговорів з канадськими ритейлерами 30-31 травня в Торонто, уже розпочато Центром підтримки експорту при УСПП.

*ЧИТАТИ ДАЛІ*

### **Після введення мит ціни на арматуру в Єгипті пішли вгору**

Ціни на арматурну сталь в Єгипті піднялися на цьому тижні до 10 500-10 600 єгипетських фунтів (приблизно 580-585 дол.) за тону проти 9000 фунтів (близько 497 дол.) на минулому тижні.

Арматура дорожчає після введення ввізних мит на цю металопродукцію походженням з України, Туреччини та Китаю. Міністерство торгівлі повідомило, що імпортний тариф буде застосовуватися як мінімум 4 місяці.

*ЧИТАТИ ДАЛІ*

## Великобританія має намір вийти з єдиного ринку ЄС

Міністр з питань виходу Великобританії з Європейського союзу Девід Девіс підтвердив наміри країни покинути загальний європейський ринок після Brexit.

Чиновник підкреслив, що його країна прагне відновити контроль над власним кордоном, що означає вихід із загального ринку ЄС.

[ЧИТАТИ ДАЛІ](#)

### АНАЛІТИКА ЕКСПОРТУ

#### Експорт волоських горіхів з України

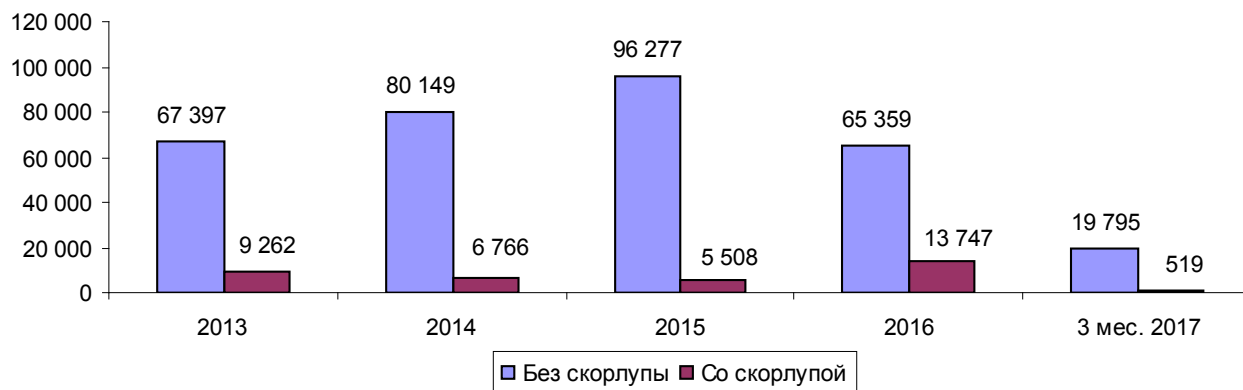
У 2016 році Україна експортувала волоських горіхів в понад 60 країн світу на суму 79 млн дол. США (- 22% до 2015 року), але при цьому обсяг поставок збільшився на 40% і склав близько 40 тис. тонн. 83% всього експорту волоських горіхів припадає на горіхи без шкарлупи.

Ключовим фактором, що вплинув на зниження вартості експорту горіхів в 2016 р., стало зниження цін на продукцію. Так, середня ціна на FOB горіхів без шкарлупи в минулому році склала 2,43 долара за кілограм, тоді як в 2015 році його ціна становила 4,01 долара.

У 2017 році ринкова кон'юнктура складається досить позитивно для українського експорту, і середня ціна за квартал горіхів без шкарлупи піднялася на 18% і склала 2,85 долара за кілограм.

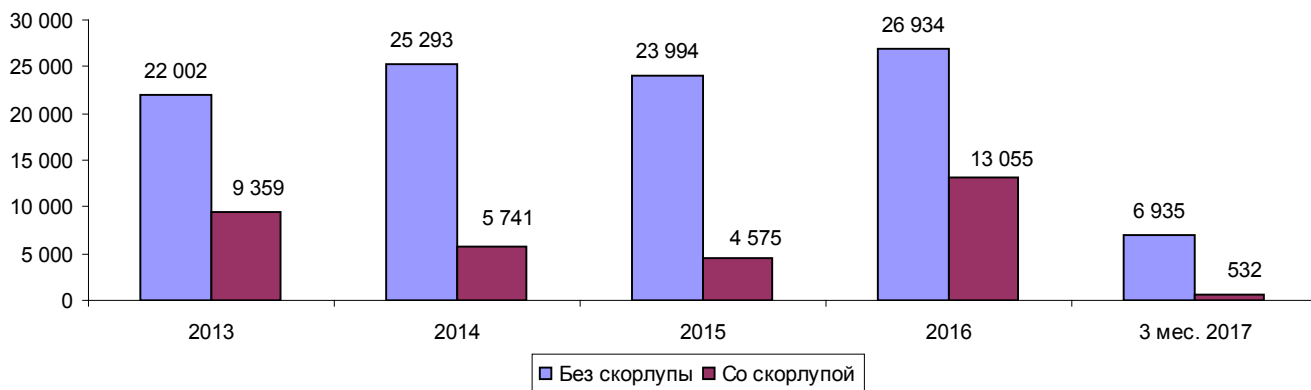
Динаміка експорту волоських горіхів з України за 2013 – 3 міс. 2017 року (тис. дол. США)

	2013	2014	2015	2016	3 міс. 2017	3 міс. 2016
Волоські горіхи	76 659	86 915	101 785	79 107	20 314	24 714
Без шкарлупи	67 397	80 149	96 277	65 359	19 795	22 207
Із шкарлупою	9 262	6 766	5 508	13 747	519	2 507



Динаміка експорту волоських горіхів з України за 2013 – 3 міс. 2017 року (тонна)

	2013	2014	2015	2016	3 міс. 2017	3 міс. 2016
Волоські горіхи	31 361	31 034	28 569	39 990	7 467	11 710
Без шкарлупи	22 002	25 293	23 994	26 934	6 935	8 771
Із шкарлупою	9 359	5 741	4 575	13 055	532	2 939



**Ключові країни експорту волоських горіхів з України в 2016 році**

Країни	Тонна	Тис. дол. США	Частка в загальному експорті, %
Разом	39 990	79 107	
По країнам, в т.ч.:	28 479	52 095	66%
Турція	10 831	13 286	16,8%
Ірак	8 293	13 106	16,6%
Іран	4 691	11 278	14,3%
Франція	1 700	6 055	7,7%
Греція	1 550	5 446	6,9%
Ливан	1 413	2 924	3,7%

**КОРИСНО ЗНАТИ**

[Огляди ринків та тарифно-нетарифного регулювання країн світу](#)

[Он-лайн ресурс з визначення вимог товарів, мит та квот на експорт до країн ЄС](#)

**ЗАПИТИ ІНОЗЕМНИХ КОМПАНІЙ**

**ЦУКОР**

Цукор до Азербайджану.

Цукровий пісок вищого сорту, рафінований, кристально білий.

Попередні умови поставки:

- Фасований в поліпропіленові мішки з поліетиленовим вкладишем масою по 50кг.
- Умова поставки FOB Одеський порт.
- Обсяг – 1000 тонн на рік.

*ЧИТАТИ ДАЛІ*

## ОРГАНІЧНІ СУХІ СУМІШІ ДЛЯ ВИПІЧКИ

Запрошуємо до співпраці українських виробників продуктів харчування: органічних, «superfoods», сухих сумішей для випічки, а також меду!

Мета співпраці – просування фасованої продукції на експорт в торгові мережі ЄС, США, а також на ринки інших країн. Мережі та дистриб'ютори, з якими налагоджена співпраця: Mercadona, El Corte Ingles, Euromadi (Іспанія); Hipermaxi (Болівія); MBC Products (Коста Ріка); Bravo (Домініканська Республіка); Aldi (Франція); S-Group і Kesko (Фінляндія); США – цілий ряд мереж; Канада – Walmart і ін.

Обов'язкова вимога: наявність відповідної експортної та органічної сертифікації (останнє обов'язково лише при декларуванні органічного статусу продукції, що випускається).

## АВТОМОБІЛЬНІ КАБЕЛЬНІ ВУЗЛИ

Компанія WABCO шукає виробників автомобільних кабельних вузлів/ кабелів та роз'ємів наступних характеристик:

- Водонепроникність
- Температурний діапазон до 220°C
- Стійкість до повторної переплавки під високим тиском
- Відносно роз'ємів:
- З'єднувачі, з'єднувальні рамки та (металеві) свинцеві рамки
- Пластмасове лиття під тиском / вкладання переплавлення
- Гібридні деталі (метал + пластик)
- Механічні частини

Зверніть увагу, що ми шукаємо тільки виробників без дистриб'юторів. Ми також очікуємо, що наш постачальник матиме такі сертифікати: ISO 9001, ISO / TS 16949

*ЧИТАТИ ДАЛІ*

**Зацікавлених у постачанні даних товарів просимо звертатися до Центру підтримки експорту при УСПП:**

**тел: (+38 044) 272-02-46,  
e-mail: info@uspp-export.com**

Більше запитів іноземних компаній – на сайті Центру

<http://www.uspp-export.com/ua/partners-register>

Центр підтримки експорту при УСПП  
Готові працювати сьогодні для розширення Вашого експорту завтра!  
**РОЗПОЧНІТЬ ЕКСПОРТ З НАМИ!**

Поштова адреса: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 34  
тел: (+38 044) 272-02-46  
e-mail: info@uspp-export.com  
<http://www.uspp-export.com>