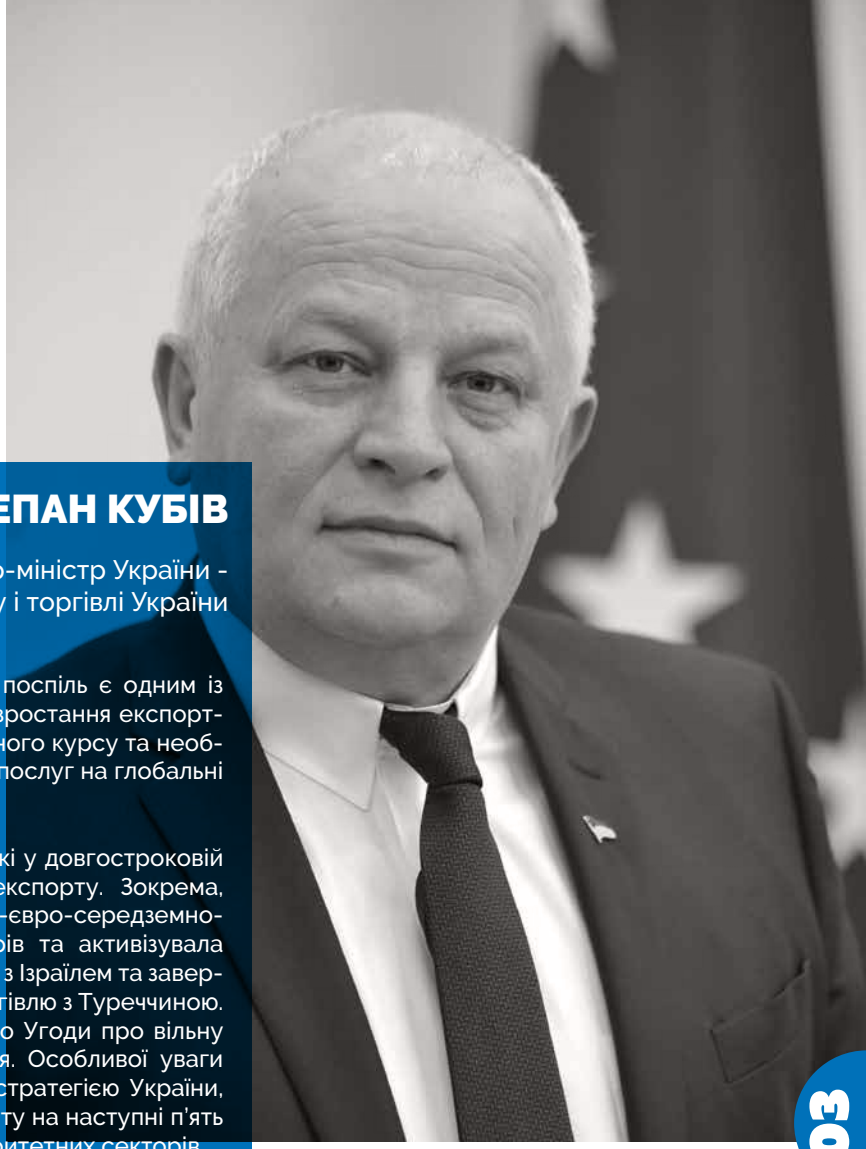
ЗВІТ 2018
січень-липень

ЗМІСТ

ВІТАЛЬНЕ СЛОВО	**3–5**
СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ОФІСУ	**6–7**
ОСВІТА ДЛЯ ЕКСПОРТЕРІВ	**8–9**
БІЗНЕС-МОЖЛИВОСТІ	**10–11**
ЕКСПОРТНИЙ КОНСАЛТИНГ	**12–13**
ПРОГРАМА SHE EXPORTS	**14–15**
ПЛАТФОРМА B2G	**16–17**
КОМУНІКАЦІЇ ОФІСУ	**18–19**
ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ ТА ІНСТРУМЕНТИ	**20–22**
ВІДГУКИ ПРО НАС	**23–25**
ДОНОРИ	**26**
ПАРТНЕРИ	**27**

МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ І ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

EXPORT PROMOTION OFFICE



СТЕПАН КУБІВ

Перший віце-прем'єр-міністр України -
Міністр економічного розвитку і торгівлі України

Підтримка українського експорту вже кілька років поспіль є одним із економічних пріоритетів Уряду. Щорічне поступове зростання експортних показників лише підтверджує правильність обраного курсу та необхідність підтримки виведення українських товарів та послуг на глобальні ринки.

Перше півріччя цього року було насичене подіями, які у довгостроковій перспективі сприятимуть розвитку українського експорту. Зокрема, Україна вступила до Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження товарів та активізувала участь у СОТ, ратифікувала Угоду про вільну торгівлю з Ізраїлем та завершила 10 раунд перемовин щодо Угоди про вільну торгівлю з Туреччиною. Одночасно розпочалась процедура внесення змін до Угоди про вільну торгівлю між Урядами України та Республіки Грузія. Особливої уваги заслуговує продовження роботи над Експортною стратегією України, котра визначить шляхи розвитку українського експорту на наступні п'ять років, та створення секторальних стратегій для пріоритетних секторів.

Український бізнес під егідою Офісу з просування експорту при Мінекономрозвитку продовжує вивчення та освоєння перспективних експортних ринків. Офісом було організовано торгові місії до Нігерії, Гани, Австрії та Ізраїлю, розпочато підготовку участі України з національним стендом на першій виставці з імпорту в Китаї, що стане точкою входу на багатомільярдний ринок Китаю, який у найближчі 5 років імпортуватиме продукцію на суму $10 трильйонів.

Необхідність забезпечення сталої підтримки українських експортерів спонукала Уряд навесні цього року прийняти важливе рішення щодо інституалізації Офісу з просування експорту. На основі операційної моделі Офісу створено державну установу, котра продовжує надавати підтримку українським експортерам та збільшить об'єми послуг в наступні роки.

Поступальний та плановий розвиток експорту є можливим лише завдяки спільним зусиллям експортерів, уряду, міністерств, посольств та багатьох інших учасників експортної екосистеми. І кількісне та якісне зростання українського експорту є свідченням великого потенціалу, який всім нам необхідно підтримувати та реалізувати. Адже в світі має ставати все більше українського з високою доданою вартістю!

НАТАЛІЯ МИКОЛЬСЬКА

Торговий представник України –
заступник Міністра економічного розвитку і торгівлі України

Експорт – це двигун економіки. Минулого року він склав $52,3 млрд і зріс на $7,2 млрд у порівнянні з 2016 роком. Це заслуга, в першу чергу, українських експортерів, які щодня працюють для того, щоб наш експорт зростав. Вони як ніхто розуміють, що експорт – це можливість заробити для себе, і для країни.

Майже половина ВВП України формується за рахунок експорту. Тому Уряд працює над тим, аби експортувати українському бізнесу було простіше, швидше та дешевше. Для цього розроблено та затверджено Експортну стратегію України: Дорожню карту стратегічного розвитку торгівлі України на період з 2017 по 2021 роки, яка визначає перспективні ринки та сектори куди потенційно можна збільшувати наш експорт. Цього року за підтримки міжнародних партнерів розпочали розробку секторальних та крос-секторальних експортних стратегій. Їх 9. Це інформаційно-комунікаційні технології, креативні індустрії, машинобудування, харчова і переробна промисловість, технічне обслуговування та ремонт повітряних суден, інновації для експорту, вдосконалення навичок, транспортування та спрощення умов торгівлі, торговельна інформація та просування експорту.

За роки незалежності в Україні не було Експортної стратегії, як і системи державної підтримки та просування експорту, де важливим елементом є Державна установа «Офіс з просування експорту України». Запуск її роботи запланований до кінця цього року.

Саме завдяки донорській підтримці Офісу нам вдалось швидко підтримати експортерів у складний період, а також побачити, що є попит на надання підтримки та послуг бізнесу. Ситуація протягом останніх чотирьох років в країні змінилась і формула «традиційні товари — на традиційні ринки» вже не працює. До того ж, Україна втратила 20% промислового виробництва через військову агресію Росії та повністю неправомірно закритий російський ринок. За підтримки міжнародних партнерів ми підсилили можливості українських експортерів на європейському, та допомогли у виході на ринки третіх країн, – Індія, Китай, Об'єднані Арабські Емірати, Ізраїль, Канада, Кенія і Танзанія, Нігерія та Гана. Тисячі експортерів, які за останні два роки скористалися послугами Офісу з просування експорту, зацікавлені в розширенні таких послуг та у тому, щоб підтримка та послуги надавались на постійній основі.

На завершення скажу, що експорт – це енергія складної взаємодії багатьох сфер, галузей та інституцій. На практиці він не функціонує сам по собі, і тому потрібна скоординована та системна робота уряду і бізнесу, а також підтримка міжнародних партнерів. Для цього вже найближчим часом трансформуємо Офіс в повноцінну Державну установу. Це краща міжнародна практика, яка тепер буде і в Україні.

Закликаю об'єднуватись і працювати разом для зростання українського експорту!

#експортуй

МАР'ЯНА КАГАНЯК

Керівник Офісу з просування експорту

2018 рік став для проектної команди консультативно-дорадчого органу Офіс з просування експорту роком інституціоналізації та трансформації в державну установу. Уряд України вперше в історії нашої країни створює державну установу, яка безпосередньо займатиметься просуванням експорту. Створення ДУ «Офіс з просування експорту України» - це не лише виконання плану дій Експортної Стратегії: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017–2021 років, але й необхідний та неминучий крок для підтримки українських експортерів, зокрема малого і середнього бізнесу, задля глобальної конкурентоспроможності.

У грудні 2017 розпочався проект "Розбудова інституційного потенціалу Офісу з просування експорту" за підтримки урядів Сполученого Королівства та Канади, а у березні 2018 Уряд прийняв рішення про створення державної установи з підтримки експорту на базі та операційній моделі проектної команди Офісу з просування експорту, 31 липня 2018 року було зареєстровано ДУ «Офіс з просування експорту України». Так, команда з реформаторської ініціативи, котра була підтримана Міністерством економічного розвитку та торгівлі України і проектам технічної допомоги «Експертна підтримка врядування та економічного розвитку» (EDGE), Western NIS Enterprise Fund, який підтримує ініціативи з просування реформ в Україні та трансформаційні проекти, трансформується у державну установу до кінця 2018 року. Це важливий крок державного рівня у підтримці та просуванні експорту та елемент системи державної підтримки експортера.

Паралельно команда експертів Офісу продовжує щоденно працювати над реалізацією проектів та надає послуги експортерам.

Зокрема, Офіс з просування експорту та Європейський Банк Реконструкції та Розвитку в Україні консолідували зусилля у розбудові експортного потенціалу МСБ, та реалізовують ряд проектів та інструментів для розширення експортних можливостей компаній в Україні до травня 2020 року в рамках програми EU4Business, що фінансується Європейським Союзом.

Спільно з урядом Естонії Офіс створив системний освітній продукт «Експортна революція», котрий розрахований на два рівні експортної готовності компаній. Це комбінація онлайн та оффлайн модулів, які вже пройшли **757 учасників**. Учасники оцінили програму в **4.7 балів з 5**, три компанії вже розпочали експорт. З серпня стартував новий набір на 2 рік програми та розпочинається окрема програма націлена на креативні індустрії «Креативний Експорт", який охопить понад **900 учасників** та триватиме **30 місяців**.

Напрямок Офісу "Бізнес-можливості" допомагає компаніям відкривати нові ринки та знаходити партнерів на ринках у фокусі, згідно Експортної стратегії України. З початку 2018 року команда з 3-х експертів Офісу організувала торгові місії до Нігерії та Гани (вперше в історії України), Австрії, Ізраїлю, бізнес-візит в ОАЕ у рамках продуктової виставки Gulfood 2018. Всього було проведено **1250 B2B** зустрічей на **7 ринках**. Торгова місія до Нігерії та Гани була організована у квітні, проте вже дає результати - **2 компанії-учасниці** торгової місії проходять сертифікацію для підписання попередньо погоджених контрактів та одна компанія отримала замовлення. Ведеться робота з організації торгових місій в Туреччину, Німеччину, Ізраїль. Уперше Україну буде представлено з національним стендом на Імпортно-Експортній виставці CIIE 2018 у Китаї у листопаді цього року.

Експерти Офісу надають послуги індивідуального експортного консалтингу та допомагають компаніям оцінити свої експортні можливості, перевірити експортну ідею та надають підтримку на етапі інтернаціоналізації бізнесу. Це системний продукт, який орієнтований на «дорослі» компанії, що вже готові експортувати самостійно чи за менторської підтримки Офісу. **26 компаній з 7 індустрій** скористались послугами експортного консалтингу. Послуга сорсингу є ефективним інструментом збільшення експорту. За сім місяців цього року експерти Офісу опрацювали **51 запит** від іноземних імпортерів та зібрали **153 цінові пропозиції** від українських компаній, **32 з яких вже на етапі узгодження умов контракту**. Офіс підготував аналітику по **7 ринках**, котра містить унікальну інформацію та є навігатором для експортерів на міжнародних ринках.

ЕРО є офіційним верифікатором платформи SheTrades, перевагами якої (нетворкінг та можливості пошуку партнерів) вже користується **51 українська компанія**, що пройшла реєстрацію на платформі. У червні Офіс, в межах програми SheExports, виступив організатором першої української бізнес делегації на міжнародному фестивалі SheTrades Global, де Україна зуміла вирізнитись серед 650 учасниць SheTrades Global.

Платформа B2G продовжує розвиватись як майданчик для відкритого та ефективного діалогу бізнесу та влади, до якого ми підключаємо освітній компонент, організовуючи навчальні семінари для експортерів в регіонах, таким чином охопивши більшу кількість експортерів та міст. За перші 7 місяців 2018 року було проведено **2 регіональні та 3 секторальні B2G зустрічі**, котрі об`єднали майже **400 учасників.**

Команда Офісу з просування експорту активно долучена до **9 робочих груп**, які працюють над розробкою секторальних та крос-секторальних експортних стратегій. Експорт вимагає чіткої взаємодії всіх учасників ринку — як державних інституцій, так і бізнесу, і донорів, тому напрацьована експертиза Офісу в цьому питанні є необхідною.

Хочу подякувати Донорам та проектам технічної допомоги, співпраця з якими довела здатність об'єднуватися та працювати на спільний результат, Команді, основоположна філософія якої базується на принципі **«We care»**, Експортерам за довіру, і за те, що користуєтесь послугами Офісу та зробили це півріччя по-справжньому експортним. Окрема подяка урядам Канади, США, Сполученого Королівства та Європейському Союзу за системну підтримку Офісу з просування експорту.

Експорт України поступово зростає, збільшується його географія, лінійка продуктів та послуг, а також відбуваються якісні зміни – зростає частка експорту українських товарів з доданою вартістю. Все це відбувається **завдяки нашій спільній роботі**, бо експорт – це командна гра!

СТАРТ

Волонтерська ініціатива Мар'яни Каганяк у травні 2015 р.

травень – вересень 2015

БІЗНЕС-ФОРУМ США – УКРАЇНА
Відео та матеріали Ukraine. Open4U

Перша донорська підтримка від WNISEF у вересні 2015 р.

2 БІЗНЕС-ФОРУМИ:

БІЗНЕС-ФОРУМ КАЗАХСТАН – УКРАЇНА
БІЗНЕС-ФОРУМ УКРАЇНА – НІМЕЧЧИНА

1450 учасників

РАДА З ПРОСУВАННЯ ЕКСПОРТУ:

10 діалогових B2G зустрічей, 700 учасників. Підняття проблеми відшкодування ПДВ дозволило експортерам отримати відшкодування на суму 1 371 000 000 грн.

січень – грудень 2016

РАДА З ПРОСУВАННЯ ЕКСПОРТУ:

14 діалогових B2G зустрічей, 1,000 учасників

Гаряча лінія:
Оброблено понад 500 запитів від бізнесу

Запуск розробки Національної експортної стратегії

3 БІЗНЕС-ФОРУМИ:

БІЗНЕС-ФОРУМ НІДЕРЛАНДИ – УКРАЇНА
80 українських компаній, 270 голландських компаній

БІЗНЕС-ФОРУМ КАНАДА – УКРАЇНА
115 українських компаній, 150 канадських компаній

БІЗНЕС-ФОРУМ ФРАНЦІЯ – УКРАЇНА
30 українських компаній, 220 французьких компаній

Технічна допомога від EDGE (Канада) квітень 2016 р.

2 ТОРГОВІ МІСІЇ:

Торгова місія у Литву та на виставку Baltic Fashion and Textile EXPO

Торгова місія в рамках 1-го офіційного візиту Президента України до Малайзії

2 VIP-ВІЗИТИ

Канада та Японія

Прийом за участю високоповажного Джастіна Трюдо, Прем'єр-міністра Канади, та Прем'єр-міністра України Володимира Гройсмана

VIP-візит до Японії – офіційна делегація Мінекономрозвитку до Японії

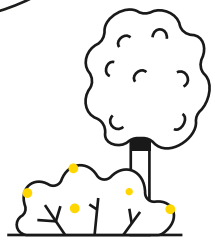
Друга донорська підтримка від EDGE (Канада) у грудні 2016 р.

Створення консультативно-дорадчого органу Міністерства економічного розвитку та торгівлі України «Офіс з просування експорту»

Грудень 2016

2017

Розвиток та становлення Офісу. Створення трьох напрямів та запуск двох платформ



напрями

ОСВІТА
34 освітні заходи, 8315 учасників, запуск освітньої програми «Експортна революція»

КОНСАЛТИНГ
Сфасилітовано прямі контакти із потенційними партнерами за кордоном для 351 української компанії

БІЗНЕС-МОЖЛИВОСТІ
8 закордонних торгових місій, 1000+ B2B зустрічей та 1500 контактів з іноземними імпортерами

платформи

SHE EXPORTS
17 заходів (онлайн та офлайн), 900+ учасників подій на платформі She Exports та в партнерстві, 14 міжнародних експертів

B2G
21 B2G зустріч у 8 регіонах України

РЕЗУЛЬТАТИ СІЧЕНЬ-ГРУДЕНЬ 2017

Уряди Сполученого Королівства та Канади підтримали процес трансформації Офісу з просування експорту в Державну установу «Офіс з просування експорту України»

Третя донорська підтримка від ЄБРР та EU4Business у січні 2018 р.

напрями

ОСВІТА
Створено дві системні програми для підприємців та експортерів, 750+ випускників першого етапу програми «Експортна революція», 330 учасників освітніх подій

КОНСАЛТИНГ
Сфасилітовано прямі контакти із потенційними партнерами за кордоном для 385 українських компаній

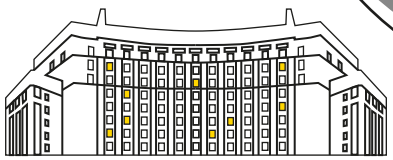
БІЗНЕС-МОЖЛИВОСТІ
7 ринків, 4 сектори економіки, 1150+ B2B зустрічей та 500 контактів з іноземними імпортерами

платформи

SHE EXPORTS
22 заходи (онлайн та офлайн), 11 регіонів, організація української делегації жінок-підприємців на форум ITC SheTrades Global

B2G
3 B2G зустрічі, 255 учасників, 2 секторальні зустрічі

РЕЗУЛЬТАТИ СІЧЕНЬ-ЛИПЕНЬ 2018

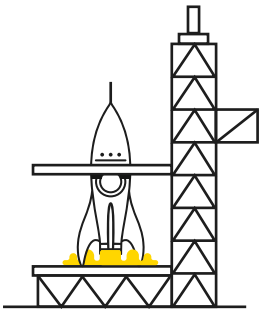


Березень 2018

Уряд прийняв рішення про створення Державної установи «Офіс з просування експорту України»

Створення Державної установи «Офіс з просування експорту України»

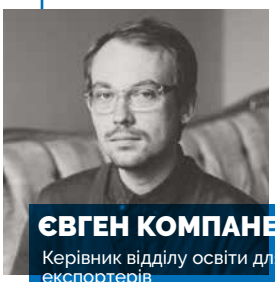
31 липня 2018



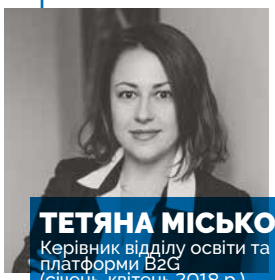
трансформаційний період

консультаційно-дорадчий орган → державна установа

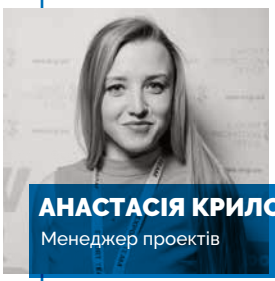
ОСВІТА ДЛЯ ЕКСПОРТЕРІВ



ЄВГЕН КОМПАНЕЦЬ
Керівник відділу освіти для експортерів
(травень-липень 2018 р.)



ТЕТЯНА МІСЬКОВА
Керівник відділу освіти та платформи B2G
(січень-квітень 2018 р.)
Керівник стратегічних проектів
(з травня 2018 р.)



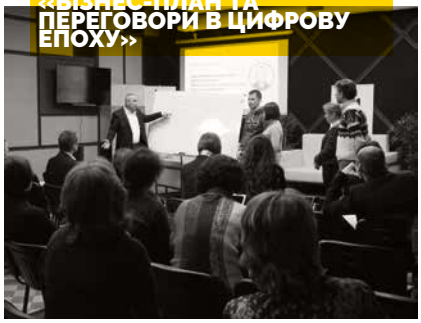
АНАСТАСІЯ КРИЛОВА
Менеджер проектів

На початку 2018 року відділ освіти для експортерів почав створювати цифрове освітнє середовище для українських підприємців та експортерів з метою надання їм доступу до якісних знань, інструментів та останніх загальнонаціональних досліджень у сфері експорту. Результатом стало створення на веб-сайті Офісу з просування експорту платформи «Експортна революція в Україні» — нашого першого онлайн-курсу з освітнім контентом, що постійно оновлюється відповідно до потреб експортерів, – відео матеріали, прямі трансляції, статті та курси. Використання цифрових технологій має на меті покращити всі аспекти освіти, зробити експортну освіту доступною для компаній в регіонах та розширити інформаційне покриття.

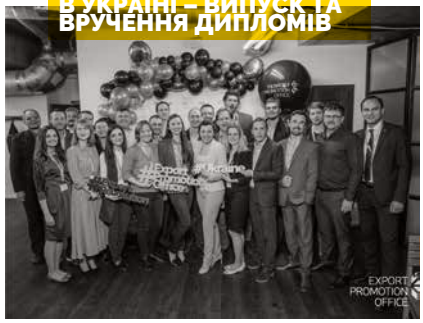
У травні 2018 року завершився перший етап національної програми «Експортна революція в Україні» для більш ніж **750 випускників** рівня START (для підприємців, котрі бажають розпочати експорт) та рівня PRO (для досвідчених експортерів) з усіх куточків України: 48% - Київ та 52% - регіони, включаючи Львів, Харків, Дніпро, Луганськ, Кривий Ріг, Одесу та Запоріжжя. Наразі результати показують, що як мінімум 90% учасників використовують навички та знання отримані протягом курсу у своїй експортній діяльності. При цьому **середня оцінка задоволеності становить 4,7 бали. Три компанії зазначили, що програма допомогла їм вийти на нові ринки**; подальший моніторинг учасників дає підстави вважати, що це число зростатиме. В рамках цієї програми було організовано навчальний візит до Естонії для 8 найбільш активних учасників, в ході якого вони відвідали Tallinn Marketing Week. Другий етап національної програми «Експортна революція в Україні» розпочинається цього року для **135 підприємців на рівні PRO та 500 підприємців на рівні START** і триватиме до липня 2019 року.

Команда відділу освіти для експортерів Офісу з просування експорту ініціювала ряд заходів, інформація про які була поширена онлайн серед широкої аудиторії: освітній семінар «Експортний маркетинг, продажі та інструменти розвитку експорту» (Вінниця), «Export Talks: Гана та Нігерія» (Київ), «Виставки як інструмент для виходу на ринки Близького Сходу» (Київ), освітній семінар «Бізнес-план та переговори в цифрову епоху» (Київ), освітній семінар «Швеція - відкриті торгові ворота» (Київ).

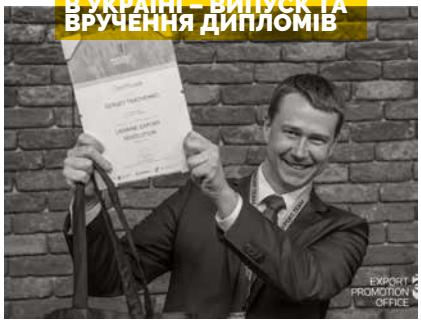
Цього серпня Офіс з просування експорту запустив свою першу секторальну освітню програму «Креативний експорт в Україні». Спеціально створена для креативних галузей – одного з пріоритетних секторів, згідно з Експортною стратегією – ця програма покликана допомогти підприємцям підготуватися до експорту, а досвідченим експортерам — розвиватися та легше завойовувати нові ринки. Програма «Креативний експорт в Україні» триватиме протягом 30 місяців для більш ніж **900 учасників** на PRO та START рівнях. Окрім навчання з експортної діяльності, на вересень 2019 року та 2020 рік заплановано навчальні візити для експортерів на фестиваль дизайну Estonian Design Night Festival.



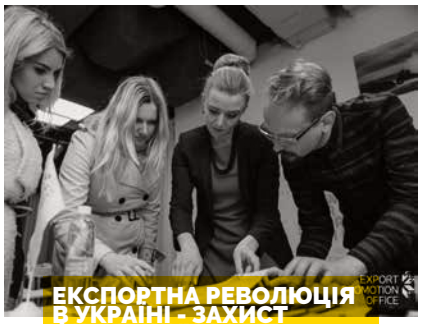
ОСВІТНІЙ СЕМІНАР «БІЗНЕС-ПЛАН ТА ПЕРЕГОВОРИ В ЦИФРОВУ ЕПОХУ»



ЕКСПОРТНА РЕВОЛЮЦІЯ В УКРАЇНІ – ВИПУСК ТА ВРУЧЕННЯ ДИПЛОМІВ



ЕКСПОРТНА РЕВОЛЮЦІЯ В УКРАЇНІ – ВИПУСК ТА ВРУЧЕННЯ ДИПЛОМІВ



ЕКСПОРТНА РЕВОЛЮЦІЯ В УКРАЇНІ - ЗАХИСТ ФІНАЛЬНИХ РОБІТ

ОСВІТНІЙ СЕМІНАР «ШВЕЦІЯ - ВІДКРИТІ ТОРГОВІ ВОРОТА»

EXPORT TALKS: ГАНА ТА НІГЕРІЯ

ДОНОРИ:

Canada EDGE

ESTONIA DEVELOPMENT COOPERATION

Western NIS Enterprise Fund

ПАРТНЕРИ:

Embassy of Sweden Kyiv

Kommerskollegium National Board of Trade Sweden

MASHAV Israel's Agency for International Development Cooperation Ministry of Foreign Affairs

OPEN TRADE GATE Sweden

MARKETINGI INSTITUUT

OSCE

Національна освітня програма

ЕКСПОРТНА РЕВОЛЮЦІЯ В УКРАЇНІ

5 СЕМІНАРІВ **8** ТРЕНЕРІВ **9** ВЕБІНАРІВ
10 ПРИКЛАДІВ З ПРАКТИКИ **11** МОДУЛЕЙ

Програма розділена на два рівні:

START – для підприємців, які бажають стати експортерами

650
УЧАСНИКІВ
500+ КОМПАНІЙ

PRO – для досвідчених експортерів, які бажають вдосконалити свої професійні навички та розробити стійкий план експорту

107
УЧАСНИКІВ
68 КОМПАНІЙ

90%
учасників, які використовують або планують використовувати отримані знання та інструменти у своїй діяльності

3
компанії відкрили нові ринки завдяки програмі

80%
учасників, інтенсифікували свою експортну діяльність

4,7/5
Загальна оцінка задоволеності від участі у програмі «Експортна революція»

МІЖНАРОДНІ СЕРТИФІКАТИ

60% учасників завершили програму на рівні PRO
32 учасники отримали Сертифікат
31 учасник отримав Асоційований Сертифікат

ОСВІТНІЙ ТУР ДО ТАЛЛІННУ, ЕСТОНІЯ

14 – 18 травня 2018 р.

8 учасників

Програма туру: практикуми, B2B зустрічі, освітні візити, тренінги та майстер-класи

ОСВІТНІ ЗАХОДИ

Export Talks:
Гана та Нігерія
Київ

Бізнес-план та переговори в цифрову епоху
Київ

Швеція - відкриті торгові ворота
Київ

Експортний маркетинг, продажі та інструменти розвитку експорту
Вінниця

Виставки як інструмент для виходу на ринки Близького Сходу
Київ

330+
учасників освітніх заходів для експортерів

ОСВІТА ДЛЯ ЕКСПОРТЕРІВ У ЦИФРАХ

5
освітніх інформаційних бюлетенів

3600+
профілів у освітній базі даних для експортерів

6000+
переглядів освітніх відеоматеріалів з експорту

ПОТОЧНА РОБОТА

Запуск цифрового навчального центру Офісу з просування експорту

4 ОСВІТНІ ПРОГРАМИ ДЛЯ ЕКСПОРТЕРІВ

ДРУГИЙ РІК ПРОГРАМИ
«ЕКСПОРТНА РЕВОЛЮЦІЯ В УКРАЇНІ»
червень 2018 – липень 2019

ПАРТНЕРИ: МІНІСТЕРСТВО ЗАКОРДОННИХ СПРАВ РЕСПУБЛІКИ ЕСТОНІЯ (ПРОЕКТ З ПИТАНЬ РОЗВИТКУ І СПІВРОБІТНИЦТВА), ІНСТИТУТ МАРКЕТИНГУ ЕСТОНІЇ

СЕКТОРАЛЬНА ПРОГРАМА
«КРЕАТИВНИЙ ЕКСПОРТ В УКРАЇНІ»
серпень 2018 – листопад 2020

ПАРТНЕРИ: МІНІСТЕРСТВО ЗАКОРДОННИХ СПРАВ РЕСПУБЛІКИ ЕСТОНІЯ (ПРОЕКТ З ПИТАНЬ РОЗВИТКУ І СПІВРОБІТНИЦТВА), ІНСТИТУТ МАРКЕТИНГУ ЕСТОНІЇ

ОСВІТНІЙ КУРС
«ЕКСПОРТ ДО ШВЕЦІЇ ТА ЄС»
серпень 2018 – червень 2019

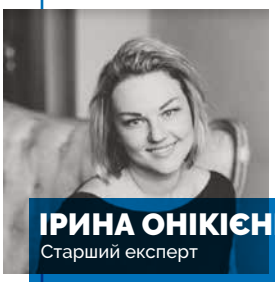
ПАРТНЕРИ: ПОСОЛЬТСВО ШВЕЦІЇ В УКРАЇНІ, OPEN TRADE GATE SWEDEN, ШВЕДСЬКА ТОРГОВА КОЛЕГІЯ

ОСВІТНІЙ КУРС
«ЕКСПОРТ ДО КИТАЮ»
вересень 2018

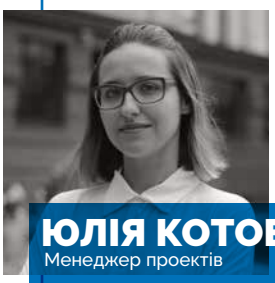
ЯКІСНА ОСВІТА ДЛЯ 1000+ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМЦІВ ТА ЕКСПОРТЕРІВ

БІЗНЕС-МОЖЛИВОСТІ

МАРІЯ ШЕВЧУК
Керівник відділу бізнес-можливостей



ІРИНА ОНІКІЄНКО
Старший експерт



ЮЛІЯ КОТОВА
Менеджер проектів

Відділ бізнес-можливостей допомагає українським підприємствам, зокрема малому та середньому бізнесу використовувати наявні експортні можливості та ефективні експортні інструменти завдяки участі у торгових місіях, виставках та експортних практикумах.

Протягом 7 місяців 2018 року **120 українських компаній** взяли участь у заходах організованих відділом бізнес-можливостей, таких як торгові місії до Нігерії та Гани, Австрії та Ізраїлю, бізнес візити на виставку Gulfood, візит делегації з Канади та практикуми на тему можливостей японського ринку. Приблизно 300 компаній взяли участь в освітніх заходах за напрямом бізнес-можливостей.

Було проведено приблизно **1250 B2B зустрічей** між українськими компаніями та іноземними партнерами, та було згенеровано приблизно **550 закордонних контрактів** для майбутньої співпраці.

Підготовка до торгової місії розпочинається мінімум за 4 місяці та включає 3 етапи:
Розуміння ринку. Експерти Офісу з просування експорту та міжнародні експерти готують вичерпні дослідження ринку, ланцюжки створення додаткової вартості та інформацію про культурні особливості та умови ведення бізнесу. Ця інформація презентується компаніям під час Export Talks – спеціальних заходів, які Офіс організовує для експортерів, та розповсюджується через комунікаційні канали Офісу серед зацікавлених у виході на конкретний ринок компаній. Команда Офісу, яка займається дослідженням ринків, готує торговий профіль країни та огляди ринку для кожної з галузей, на які націлена торгова місія. В рамках місії організовуються візити на підприємства, перевірки магазинів та зустрічі з провідними місцевими компаніями, що забезпечує краще розуміння ринку учасниками торгової місії.

Пошук партнерів. Українські компанії ретельно відбираються для участі у торговій місії командою та консультантами Офісу згідно з заявленими критеріями. Основною причиною такого ретельного вибору є орієнтація Офісу на проведення ефективних B2B зустрічей для українських компаній, які можливі лише через розуміння профілю компанії та її експортних потреб. Кожна B2B зустріч організовується місцевими консультантами з урахуванням експортних характеристик української компанії. Окрім цього, Офіс співпрацює з бізнес асоціаціями, торговими палатами, посольствами та урядовими організаціями з метою залучення більшої кількості відповідних компаній та збільшення зацікавленості до торгової місії.

Урядова частина. Участь урядової делегації у торговій місії допомагає піднімати та вирішувати питання, які сприяють пожвавленню торгівлі між двома країнами. Важливі торговельні питання виносяться на порядок денний, обговорюються протягом місії та опрацьовуються після неї.

120 компаній | 7 іноземних ринків: ОАЕ, КАНАДА, НІГЕРІЯ, ГАНА, АВСТРІЯ, ІЗРАЇЛЬ, ЯПОНІЯ

СЕМІНАР: ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ У ДУБАЇ

БІЗНЕС ВІЗИТ ДО ДУБАЇ

ТОРГОВА МІСІЯ ДО НІГЕРІЇ ТА ГАНИ

ТОРГОВА МІСІЯ ДО АВСТРІЇ

ТОРГОВА МІСІЯ ДО ІЗРАЇЛЮ

ВОРКШОП: УЧАСТЬ У JETRO ZONE НА FOODEX JAPAN 2019

ДОНОРИ:

Western NIS Enterprise Fund
European Bank for Reconstruction and Development
ПРЯМУЄМО РАЗОМ EU4Business

ПАРТНЕРИ:

Ministry of Foreign Affairs of Ukraine
THE UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY
International Trade Centre
EPC EXPORT PROMOTION CENTER KYIV CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

ОАЕ

18–21 лютого

Бізнес-візит на виставку Gulfood (Дубай)

- **90+** експортерів взяли участь у двох практикумах щодо участі у виставках та культурних особливостей регіону
- **30+** компаній представили свою продукцію на 3 колективних стендах від України
- **150+** контактів іноземних імпортерів/компаній зібрано під час візиту
- **20+** компаній взяли участь у бізнес-візиті: відвідали міжнародну виставку Gulfood, зустрілися з місцевими консультантами та представниками роздрібних мереж
- **40+** компаній взяли участь у практикумі «Ведення бізнесу в Дубаї».
- Розроблено дизайн колективного стенду на міжнародній виставці Gulfood 2018

КАНАДА

19–20 березня

Візит канадської IT-компанії (Київ, Львів)

За сорсинговим запитом канадської IT-компанії Офіс організував **7 зустрічей у Львові** та **8 зустрічей у Києві** з **15 українськими компаніями**

НІГЕРІЯ ТА ГАНА

1–7 квітня

Торгова місія до Нігерії та Гани (Аккра, Лагос, Абуджа)

- **80+** учасників експортних перемовин: Нігерія та Гана (огляд стану ринку, регуляторна політика, культурні особливості та експортний досвід компаній у Нігерії)
- Підготовлено ринкову аналітику по пріоритетних секторах + надано огляди від консультанта
- **45%** компаній отримали результати
- **13** компаній взяли участь у першій українській торговій місії до Нігерії та Гани
- **100+** B2B зустрічей проведено
- **150+** згенеровано контактів з африканськими підприємствами
- Загальна оцінка задоволеності від участі у торговій місії – **4,4/5**

АВСТРІЯ

4–6 липня

Торгова місія до Австрії (Відень)

- **20** компаній взяли участь у торговій місії
- **4** перевірки магазинів у Відні організовані Офісом в рамках місії
- **70+** B2B зустрічей між українськими компаніями та представниками основних роздрібних мереж, таких як REWE Group, METRO та SPAR
- Огляд можливостей для українського експорту до Австрії + місцевим консультантом підготовлено огляд стану австрійського ринку.
- Загальна оцінка задоволеності від участі у торговій місії – **4,6/5**

ІЗРАЇЛЬ

23–25 липня

Торгова місія до Ізраїлю (Тель-Авів)

- **10** Меблевих компаній + **5** IT-компаній
- **100+** B2B зустрічей
- Ринкова аналітика по меблевому та IT секторам + огляди від консультанта
- Організовано саміт української торгової місії за участю Віце-прем'єр-міністра України та бізнес делегації 200 ізраїльських компаній + 30 B2B
- Візит до: Ізраїльського інноваційного центру Dan Design IT-компанії Sisense

ЯПОНІЯ

23–24 липня

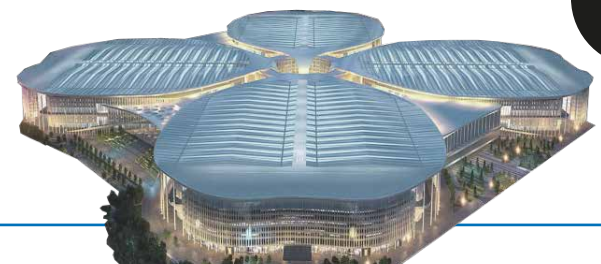
- **2** воркшопи організовано щодо участі у JETRO Zone на виставці харчових продуктів FOODEX, JAPAN 2019
- **20+** компаній взяли участь (Львів, Київ)

ПОТОЧНА РОБОТА

торгові місії до:

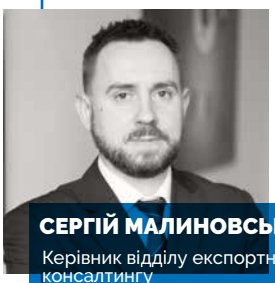
- **ТУРЕЧЧИНИ** — вересень, 2018
- **НІМЕЧЧИНИ** — жовтень, 2018
- **ІЗРАЇЛЮ** — грудень, 2018

Національний стенд на міжнародній імпортно-експортній виставці в Китаї, CIIE 2018

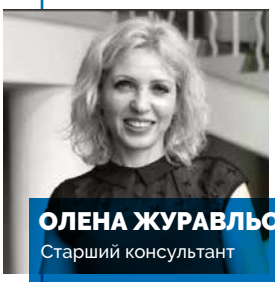


ЕКСПОРТНИЙ КОНСАЛТИНГ

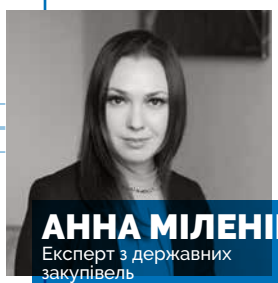
ВІДДІЛ ЕКСПОРТНОГО КОНСАЛТИНГУ



СЕРГІЙ МАЛИНОВСЬКИЙ
Керівник відділу експортного консалтингу



ОЛЕНА ЖУРАВЛЬОВА
Старший консультант



АННА МІЛЕНІНА
Експерт з державних закупівель

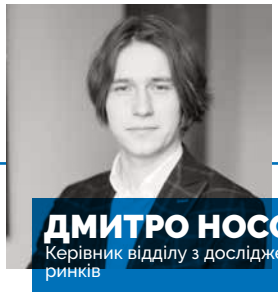
Офіс з просування експорту надає консультаційні послуги для українських експортерів щодо розробки ефективної стратегії виходу на іноземні ринки. Наші експерти розробили унікальний підхід до консалтингу, який включає надання допомоги від місцевих експертів та аналітиків Офісу, а також **72 досвідчених приватних консалтингових компаній**, з більш ніж **50 країн світу**. Ми пропонуємо **4** рівні підтримки для експортерів:

Оцінка готовності до експорту дозволяє визначити ступінь готовності експортера до інтернаціоналізації його бізнесу, а також ідентифікувати компетенції, які відсутні у компанії, та можливості для набуття необхідних знань та навичок.

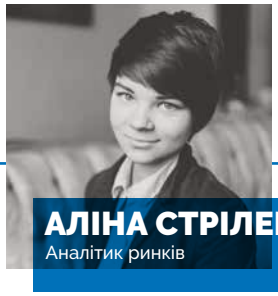
Перевірка ідеї надає аргументацію щодо релевантності ідеї шляхом аналізу торгівельних статистичних даних, наявного тарифного та нетарифного регулювання, виявляє можливі перешкоди в ході реалізації ідеї та надає альтернативні ідеї, виходячи із планів та потреб компанії.

Послуга менторство допомагає скорегувати ідеї та сфокусуватися на тих чи інших напрямках діяльності, розробити покроковий план дій щодо виходу компанії на закордонний ринок, розібратися у різноманітті існуючих інструментів для інтернаціоналізації бізнесу та отримати поради щодо їх практичного використання.

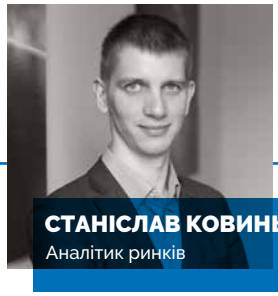
Подальша послуга з **інтернаціоналізації бізнесу** включає допомогу у пошуку надійних експортних консультантів з відповідним досвідом, розробку обсягу необхідних робіт для виконання консультантом та медіацію процесу співпраці із обраною консалтинговою компанією задля досягнення максимального результату взаємодії.



ДМИТРО НОСОВ
Керівник відділу з дослідження ринків



АЛІНА СТРІЛЕЦЬ
Аналітик ринків



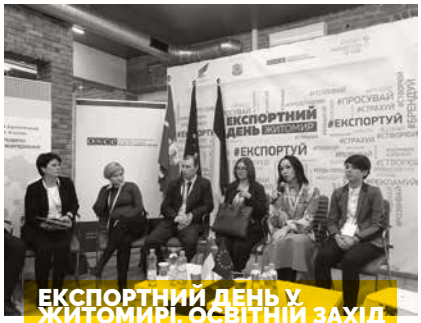
СТАНІСЛАВ КОВИНЬОВ
Аналітик ринків

ВІДДІЛ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКІВ

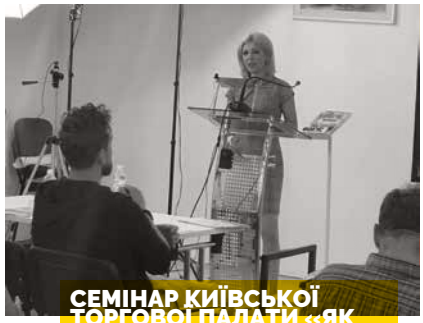
НАДАННЯ КОНСУЛЬТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ НА ЗАВОДІ ПАКУВАЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ «ТЕРМО-ПАК»

УКРАЇНСЬКИЙ ФОРУМ МАШИНОБУДУВАННЯ І ІНЖИНІРИНГУ

ЗУСТРІЧ З ІКЕА НА БІЗНЕС-ФОРУМІ ШВЕЦІЯ– КРАЇНА, 2018



ЕКСПОРТНИЙ ДЕНЬ У ЖИТОМИРІ, ОСВІТНІЙ ЗАХІД ДЛЯ ЕКСПОРТЕРІВ



СЕМІНАР КИЇВСЬКОЇ ТОРГОВОЇ ПАЛАТИ «ЯК ПОЧАТИ ЕКСПОРТУВАТИ»

НАДАННЯ КОНСУЛЬТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ НА ЗАВОДІ ПАКУВАЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ «ТЕРМО-ПАК»

ДОНОРИ:

Canada EDGE Western NIS Enterprise Fund

ПАРТНЕРИ:

Association4U
Асоціація для України й для тебе

ЕКСПОРТНИЙ КОНСАЛТИНГ

240 послуг з експорного консалтингу для **180** компаній

З НИХ

63 - індивідуальний консалтинг для **26** експортерів

88% Компаній заявили, що Офіс допоміг їм визначити експортні ринки

Хліба Херсонщини, Крона, Системи De Lux, Еконія, Незалежність, Агро-органік, Вімексім, Київський масло-жировий комбінат, Добродія Фудз, Аграрні харчові технології, Фармаксі, Омніфарма Київ, Торговий дім «Алком», Водостічні системи, Елна Сервіс, Українські системи Солар, Jamicl, Одескабель, Термо-Пак, Елакс, Енергомашспецсталь, Алюмакс Дніпро, TIS, Трібо, Майстер принт, Київський годинниковий завод, Бембі, Оболонь, Куверт-Україна, Парітет-Тойс

100% Компаній рекомендують консалтингові послуги Офісу

Загальна оцінка задоволеності **4,75/5**

СОРСИНГ

51 запит від іноземних експортерів

153 експортери зробили цінові пропозиції

32 (21%) експортерів на етапі узгодження умов контракту

МІЖНАРОДНІ ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ (GPA)

Консультації щодо GPA надані **39** експортерам

Підібрано тендери для **16** експортерів

Підвищення рівня обізнаності експортерів про експорті можливості, канали та інструменти **23** заходи

ЄВРОПЕЙСЬКА МЕРЕЖА ПІДПРИЄМЦІВ (EEN)

Українська меблева компанія підписала контракт з польською компанією через 6 місяців

214 нових зареєстрованих компаній

235 цінових пропозицій

14 профілів українських компаній опубліковано на платформі

267 компаній пройшли онлайн навчання за допомогою інструментів ENN

1850 онлайн переглядів

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКІВ

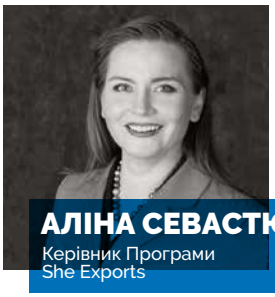
6592 унікальних переглядів аналітики ринків від Офісу з просування експорту

Підготовлено вичерпні дослідження 7 ринків: ОАЕ, Нігерія та Гана, Австрія, Ізраїль (ІТ та меблевий сектор), Німеччина, Туреччина

360+ годин витрачено клієнтами на вивчення досліджень ринків, що підготовленні Офісом

Команда з дослідження ринків розробляє **Export Help Desk** — спеціалізований інформаційний ресурс для малих та середніх підприємств, який надаватиме інформацію про те, як експортувати до ЄС: тарифні та нетарифні заходи, правила походження товарів, нормативні вимоги та інше. Ресурс зосереджуватиме увагу на загальних вимогах та 10 головних підсекторах згідно з Дорожньою картою стратегічного розвитку торгівлі (STDR).

ПРОГРАМА SHE EXPORTS



АЛІНА СЕВАСТЮК
Керівник Програми
She Exports

ЮЛІЯ ТАХТАРОВА
Менеджер проектів
Програми She Exports

Програму She Exports було створено у 2017 році Офісом з просування експорту для підтримки та розвитку жінок-підприємниць та допомоги їм у виході на міжнародні ринки.

Програму She Exports було трансформовано з ідеї в стратегію на основі передових міжнародних методів, включно з методом управління, який орієнтований на результат, для програм міжнародної допомоги.

Чому програма She Exports важлива?

Урядова підтримка: 12 грудня 2017 року на міністерській конференції СОТ Україна підписала Спільну декларацію про торгівлю та розширення прав і можливостей жінок в економічній сфері.

Орієнтація на експорт: програма She Exports координується Офісом з просування експорту і розроблена згідно з Експортною стратегією України.

Національний масштаб: було проведено різноманітні заходи в Києві та регіонах для забезпечення інформаційного просування в межах країни та ефективної співпраці з місцевими партнерами.

Прогресивні методи: основна команда програми She Exports інтенсивно працювала з міжнародними та місцевими експертами та аналізувала прогресивні методи розширення прав і можливостей жінок в економічній сфері, що розроблені міжнародними установами.

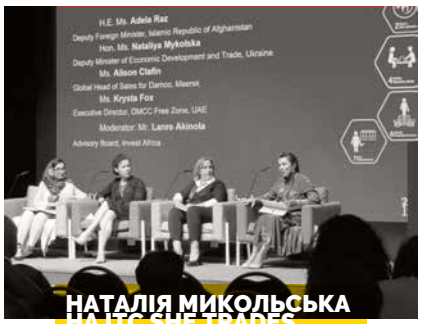
Збалансоване поєднання глобальних та місцевих ініціатив у торгівлі: інноваційне поєднання місцевих ініціатив та глобальних заходів за підтримки ITC She Trades підняло рівень програми та її стандартів якості. Програма враховує Цілі сталого розвитку ООН та просуває ідею лідерської ролі жінок у розвитку національної економіки й принципи ITC She Trades, що встановлені ООН та СОТ.

epo.org.ua/sheexports

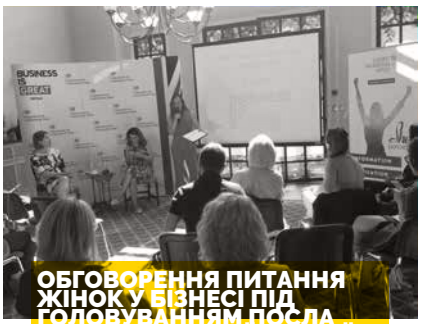
ЗАПУСК ІНІЦІАТИВИ SHE EXPORTS AMBASSADORS У CANADA HOUSE

ДЕЛЕГАТИ SHE EXPORTS ГОТУЮТЬСЯ ДО ФОРУМУ ITC SHE TRADES GLOBAL ЗА УЧАСТІ ПОСОЛЬСТВА ВЕЛИКОБРИТАНІЇ В УКРАЇНІ

ДЕЛЕГАТИ SHE EXPORTS НА ФОРУМІ ITC SHE TRADES GLOBAL 2018 В ЛІВЕРПУЛІ



НАТАЛІЯ МИКОЛЬСЬКА НА ITC SHE TRADES



ОБГОВОРЕННЯ ПИТАННЯ ЖІНОК У БІЗНЕСІ ПІД ГОДУВАННЯМ ПОСЛА ВЕЛИКОБРИТАНІЇ В УКРАЇНІ

ПРОГРАМА SHE EXPORTS ІНІЦІЮВАЛА ПАНЕЛЬНУ ДИСКУСІЮ НА ВИСОКОМУ РІВНІ В РАМКАХ КОНГРЕСУ HEFORSHE

ДОНОРИ:

Canada
EDGE
Western NIS Enterprise Fund
CUTIS
Canada-Ukraine Trade & Investment Support project
British Embassy Kyiv
Department for International Trade

ПАРТНЕРИ:

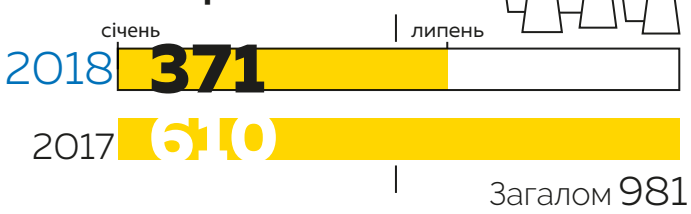
UNIT.City
LUXOFT
MASHAV
Israel's Agency for International Development Cooperation
Ministry of Foreign Affairs
crello
depositphotos
Women's Empowerment Program with Google
IHUB

ІНФОРМАЦІЯ

Ми підтримуємо розширення прав і можливостей жінок в економічній сфері в Україні, створюючи міжнародні торгові компетенції та інноваційне підприємництво

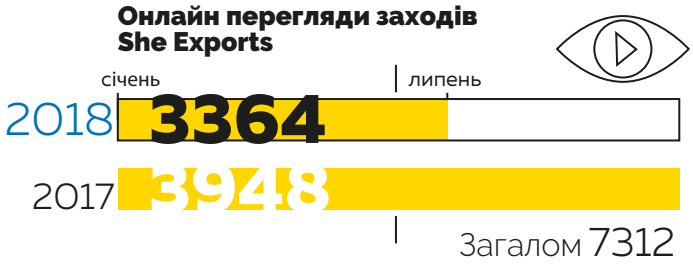
- **18** офлайн заходів She Exports у **11** регіонах з: 371 учасником у 2018 (610 учасників у 2017р. , загалом 981 учасник з 13 регіонів)

Учасники заходів She Exports



- **4** онлайн заходи (вебінари)
  Інформаційне просування всіх трансльованих подій She Exports:
  3364 перегляди у 2018 (3948 переглядів у 2017р.; загалом 7312 переглядів у 2017-2018 рр.)

Онлайн перегляди заходів She Exports

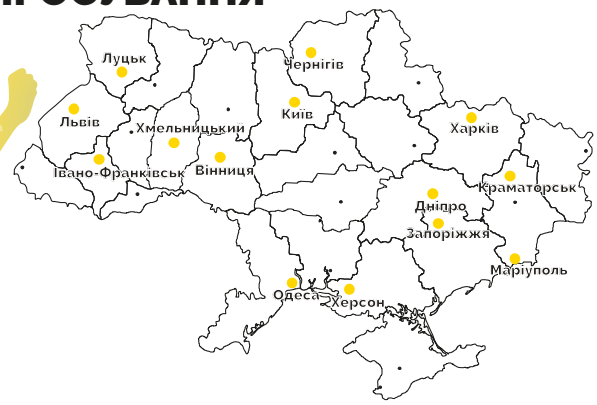


МОТИВАЦІЯ

- Ми мотивуємо українських жінок-підприємниць, жінок-експортерок та жінок-керівниць рости, розвивати бізнес та експорт

- Ініціативу She Exports Ambassadors було запущено у червні 2018

РЕГІОНАЛЬНЕ ІНФОРМАЦІЙНЕ ПРОСУВАННЯ



ДІЯ

Ми допомагаємо українським жінкам-експортерам досягати успіху у відкритті міжнародних ринків та побудові бізнес-мереж у своїй країні та за кордоном

- Приблизно **50** компаній, які належать жінкам чи якими керують жінки, були підтверджені Офісом для розміщення на глобальній платформі She Trades B2B (8 компаній у 2017 р.; загалом 57 компаній у 2017-2018 рр.)

Українські компанії, які належать жінками чи якими керують жінки, знаходяться на радарі міжнародної торгівлі

- **12** компаній, якими керують жінки, взяли участь у міжнародній торговій місії, організованої платформою She Exports, на форумі IT SheTrades Global 2018 у Ліверпулі (450 учасниць з 56 країн, відібрані з 1200 заявників), включно з двома учасницями, відібраними для виставкового майданчика, та однією учасницею програми Investment Challenge

ПОТОЧНА РОБОТА

1. Жінки розвиваються завдяки рівним гендерним можливостям на роботі (ЗРОСТАННЯ)

1.1. Забезпечення організаціями рівних можливостей для жінок та чоловіків на роботі

1.2. Інформування громадськості про економічний вплив гендерної рівності

2. Компанії, якими керують жінки, розвивають свої можливості (РОЗВИТОК БІЗНЕСУ)

2.1. Підвищення конкурентоспроможності компаній, якими керують жінки

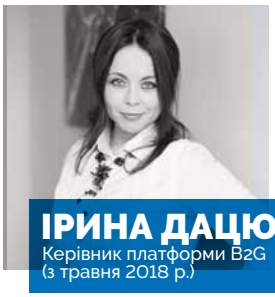
2.2. Компанії, якими керують жінки, отримують вигоду від інструментів та програм, орієнтованих на жінок

3. Компанії, якими керують жінки, експортують (ЕКСПОРТ)

3.1. Компанії, якими керують жінки, мають доступ до об'єднань та бізнес-кіл

3.2. Компанії, якими керують жінки, можуть приєднуватися до глобальних ланцюжків створення додаткової вартості

ПЛАТФОРМА B2G

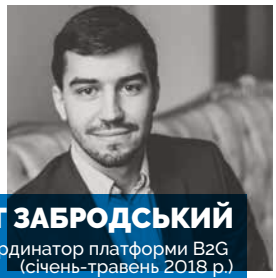


ІРИНА ДАЦЮК
Керівник платформи B2G
(з травня 2018 р.)

Платформу B2G було створено з метою побудови ефективного діалогу між експортно-орієнтованими компаніями та українською владою. Платформа B2G координує діяльність Ради з просування експорту від імені Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Платформа організовує ряд заходів для популяризації експорту у бізнес-середовищі.

У 2018 році платформа B2G додала освітній компонент до Ради з просування експорту. Паралельно з цим платформа B2G також розвиває діалог між бізнесом, владою, партнерами, донорами, посольствами та іншими учасниками експортного процесу. Платформа також підвищує проінформованість про останні урядові реформи, експортні можливості та інноваційні експортні інструменти.

Завдяки цій діяльності у 2018 році більш ніж **400 учасників** об'єдналися навколо тем, пов'язаних з експортом, а у освітніх заходах, організованих платформою B2G, взяли участь **150 експортерів**. Окрім цього, платформа B2G скликала засідання Ради з просування експорту орієнтуючись на країни та галузі, що знаходяться у фокусі Експортної стратегії задля виявлення основних торговельних бар'єрів та донесення інформації про них представникам Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.



ГНАТ ЗАБРОДСЬКИЙ
Координатор платформи B2G
(січень-травень 2018 р.)
Радник з питання створення Державної установи
(з січня 2018 р.)
Консультант з правових питань
(з травня 2018 р.)

ЕКСПОРТНИЙ ДЕНЬ, ВІННИЦЯ

ЕКСПОРТНИЙ ДЕНЬ, ЖИТОМИР

ЕКСПОРТНИЙ ДЕНЬ, ДНІПРО

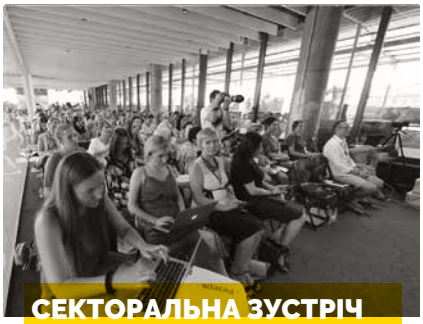
ЕКСПОРТНИЙ ДЕНЬ, ВІННИЦЯ

ЕКСПОРТНИЙ ДЕНЬ, ЖИТОМИР

ЕКСПОРТНИЙ ДЕНЬ, ДНІПРО

СЕКТОРАЛЬНА B2G ЗУСТРІЧ ДЛЯ ІТ-КОМПАНІЙ

СЕКТОРАЛЬНА ЗУСТРІЧ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ



СЕКТОРАЛЬНА ЗУСТРІЧ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

ДОНОР:

Western NIS Enterprise Fund

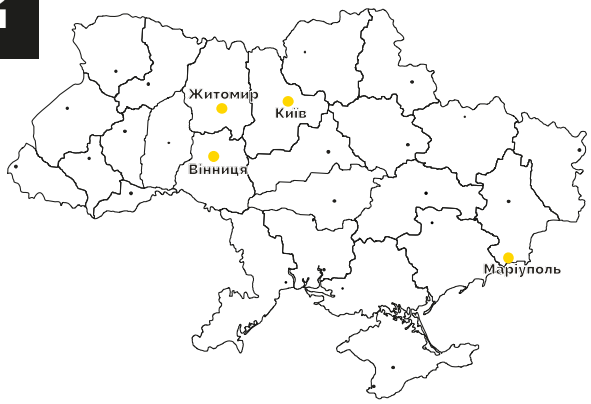
ПАРТНЕРИ:

OSCE

ПЛАТФОРМА B2G

3 регіональні B2G зустрічі

255 учасників від бізнесу



2 секторальні B2G зустрічі

99 учасників від бізнесу

ВІДКРИТА ДИСКУСІЯ

26 лютого

Питання відстрочення сплати ПДВ на обладнання для виробників

13
представників від українського бізнесу

Обговорено вплив пропозиції уряду щодо механізму відстрочення сплати ПДВ при продажу обладнання, яке використовується виробниками

СЕКТОРАЛЬНА ЗУСТРІЧ

31 липня

Четверта зустріч Консорціуму ЛегПром

80
представників від українського бізнесу

Представники української легкої промисловості обговорювали шляхи виходу українських брендів на нові ринки

Співорганізатори: Консорціум ЛегПром, TheOwners та платформа New Fashion Zone

ЕКСПОРТНИЙ ДЕНЬ, ВІННИЦЯ

13 лютого

Рада з просування експорту: Вінниця, діалог між бізнесом та владою

100
представників від українського бізнесу

10
представників від державних органів

ОБГОВОРЕНІ ТЕМИ:
Секторальні експортні стратегії
Процедура отримання дозволів та сертифікатів
Іноземні займи
Питання експортної логістики (підготовка поїздів)
Можливості експорту в Канаду

ЕКСПОРТНИЙ ДЕНЬ, ЖИТОМИР

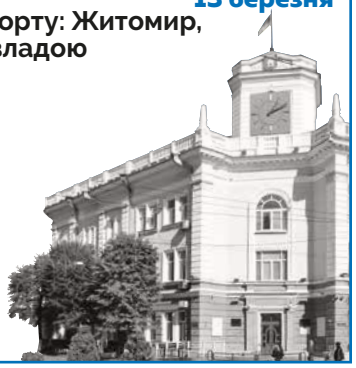
13 березня

Рада з просування експорту: Житомир, діалог між бізнесом та владою

95
представників від українського бізнесу

10
представників від державних органів влади

ОБГОВОРЕНІ ТЕМИ:
Секторальні експортні стратегії
Процедура отримання дозволів та сертифікатів
Іноземні займи
Питання експортної логістики (підготовка поїздів)
Можливості експорту в Канаду



ЕКСПОРТНИЙ ДЕНЬ, ДНІПРО

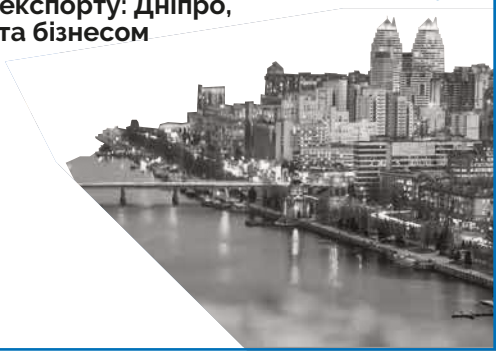
May 21

Рада з просування експорту: Дніпро, діалог між владою та бізнесом

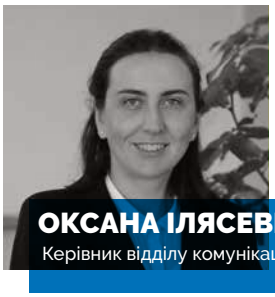
60
представників від українського бізнесу

10
представників від державних органів влади

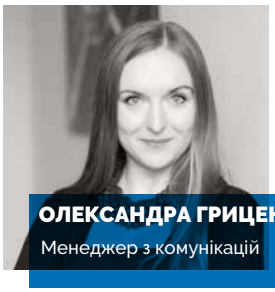
ОБГОВОРЕНІ ТЕМИ:
Проблеми з реалізацією валюти
Процедура отримання дозволів та сертифікатів
Кластерні та секторальні стратегії
Можливості для розвитку експорту
Участь у міжнародних виставках та торгових місіях



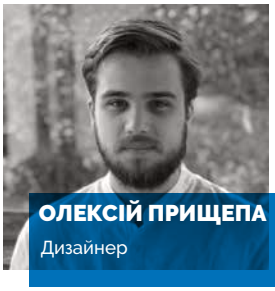
КОМУНІКАЦІЇ ОФІСУ



ОКСАНА ІЛЯСЕВИЧ
Керівник відділу комунікацій



ОЛЕКСАНДРА ГРИЦЕНОК
Менеджер з комунікацій



ОЛЕКСІЙ ПРИЩЕПА
Дизайнер

Висвітлення та інформування про доступні та актуальні експортні можливості для українського бізнесу – один з напрямків роботи Офісу з просування експорту. Офіс розвиває канали комунікації та партнерство з інституціями з розвитку та підтримки експорту для задоволення інформаційних потреб експортерів.

Для популяризації експорту та експортних можливостей комунікаційний відділ EPO відслідковує корисні для бізнесу експортно-орієнтовані події на ринку та ініціює виступи та участь у них експертів Офісу, які дають практичні поради і розповідають про існуючі інструменти для експортерів. Для розширення аудиторії та інформаційного охоплення якомога більшої кількості МСБ, EPO налагодив комунікаційну співпрацю з Укрпоштою у програмі "Школа експортерів", мережею центрів підтримки бізнесу в Україні, Проектом міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст», ОДА та меріями міст, асоціаціями та торгово-промисловими палатами. Офіс регулярно поширює торгові профілі країн у фокусі, інформує про можливості в рамках зон вільної торгівлі, пан-євро-середземноморських преференційних правил походження товарів, донорських проектів у сфері експорту, освітніх програм Офісу та партнерів, послуг індивідуального експортного консалтингу, торгових місій та виставок.

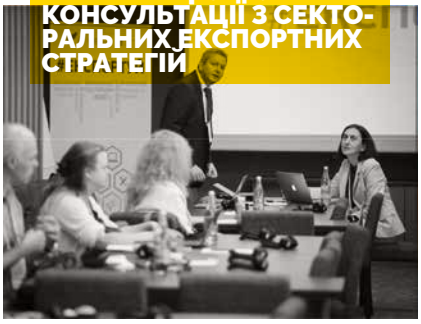
У 2018 році Офіс запровадив практику комунікаційних кампаній в країнах проведення торгових місій, для збільшення інтересу бізнесу до український продуктів та послуг під час проведення B2B-зустрічей.

За 7 місяців 2018 року кількість підписників щомісячного Дайджесту EPO збільшилась на 2.9 тис. осіб до **7.3 тис.**, а кількість фолловерів сторінки в Фейсбуці майже на 1.5 тис. чоловік, і сягнула **6.5 тис.** Офіс запустив сторінку в LinkedIn та Телеграм канал для розширення профайлів експортерів та кількісного збільшення аудиторії.

Відділ комунікацій працює над створенням експортного бренду України, запуск якого заплановано на вересень 2018 року. Це перший крок до створення єдиного брендингу для виставкової діяльності та формування бренду Made in Ukraine.

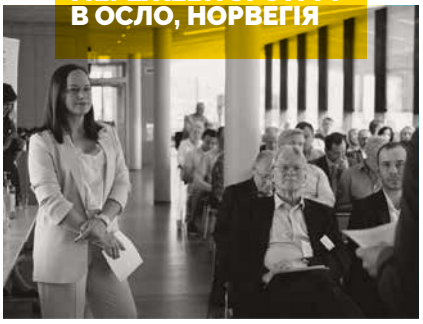
Офіс, як координатор роботи національного стенду на China Import Export Exhibition 2018, з серпня цього року запускає інформаційну кампанію з промоції експортних можливостей для українських виробників у Китаї.

Офіс взяв участь і виступив на 61 експортоорієнтованому заході



ПЕРШІ НАЦІОНАЛЬНІ КОНСУЛЬТАЦІЇ З СЕКТОРАЛЬНИХ ЕКСПОРТНИХ СТРАТЕГІЙ

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ФОРУМ, СУМИ



МЕРЕЖЕВА ЗУСТРІЧ В ОСЛО, НОРВЕГІЯ

4-й НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКСПОРТНИЙ ФОРУМ, КИЇВ

КРУГЛИЙ СТІЛ З АСОЦІАЦІЯМИ, КИЇВ

САММІТ УКРАЇНСЬКОЇ ТОРГОВОЇ МІСІЇ В ІЗРАЇЛІ 2018

DONORS:

Western NIS Enterprise Fund · European Bank for Reconstruction and Development · ПРЯМУЄМО РАЗОМ EU4Business · Canada · EDGE

КОМУНІКАЦІЇ ОФІСУ

6.5K
підписників на Facebook

200
постів у Facebook

800+
підписників у Twitter

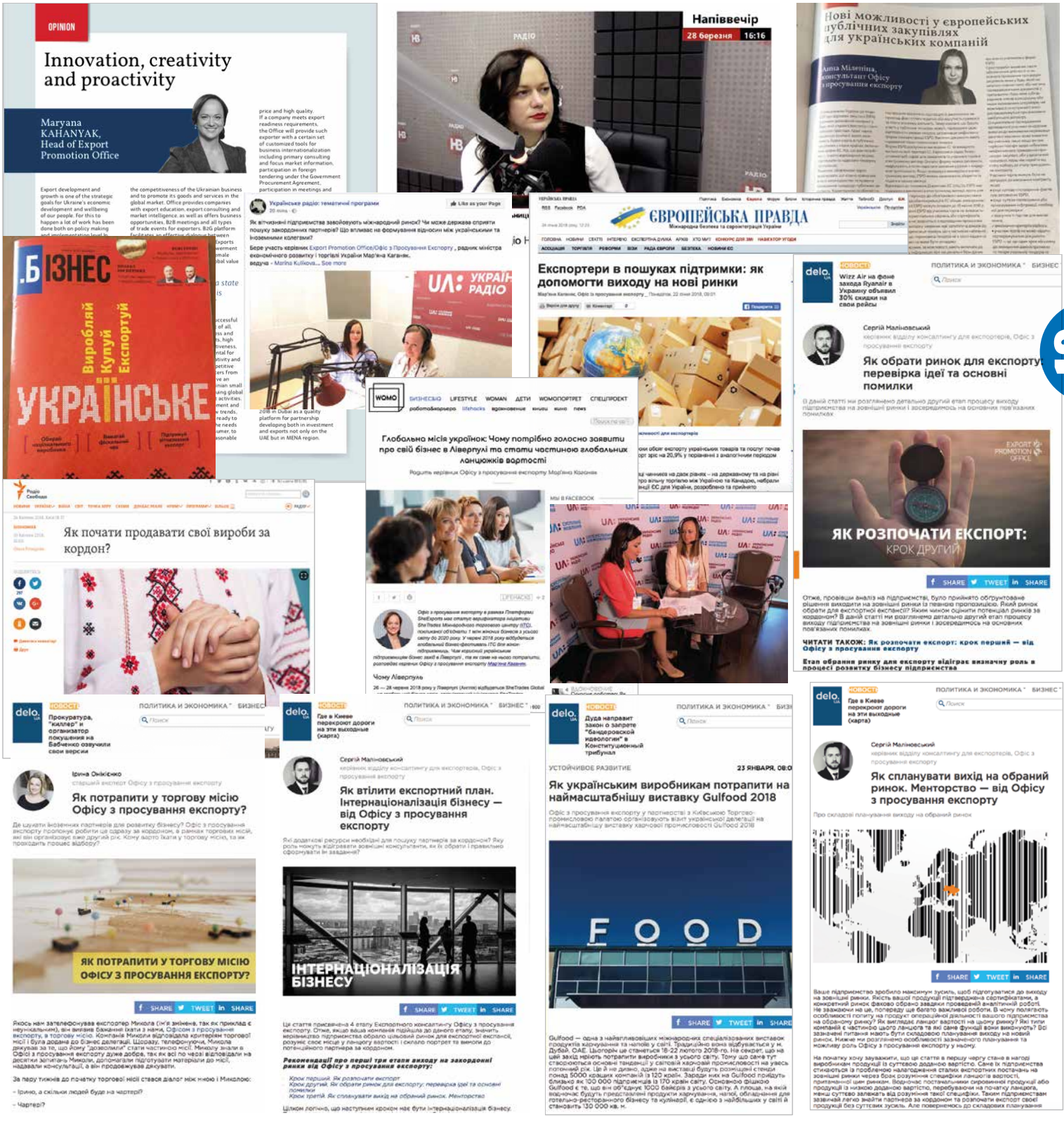
100+
повідомлень у Twitter

30K+
користувачів веб-сайту

7.3K
підписників EPO Digest

Запуск сторінки в LinkedIn та каналу у Telegram

ПОПУЛЯРИЗАЦІЯ ЕКСПОРТУ



ПОПУЛЯРИЗАЦІЯ ЕКСПОРТУ

mind

НОВИНИ ПУБЛІКАЦІЇ OPENMIND ЕНЕРГЕТИКА НЕРУХОМІСТЬ БІЗНЕС БАНКИ LIFESTYLE ОСВІТА

СПЕЦПРОЕКТ

ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕСУ

НОВИНИ
ЕКОНОМІКА
ІНВЕСТИЦІЇ
АВТО
LIFESTYLE
СУСПІЛЬСТВО
БІЗНЕС
ПРОМИСЛОВІСТЬ
ТЕХНОЛОГІЇ
ПОЛІТИКА

МЕРТ: українські компанії запрошують заявити про себе на China International Import Expo 2018

Офіс з просування експорту шукає «експонати» для українського стенду

25 КВІТНЯ 2018, 19:24 — 591 ПЕРЕГЛЯД

Фото: shanghaiexpo

Офіс з просування експорту при Мінекономрозвитку (МЕРТ) розробляє концепцію національного стенда для найбільшої виставки Китаю з імпорту – China International Import Expo 2018, та запрошує українські компанії подати заявку на представлення на національному стенді власних продуктів та послуг, йдеться у повідомленні на сайті МЕРТ.

«Для українських виробників це можливість бути серед перших, хто представить свої продукти та послуги цьому ринку та суміжних ринках», – наголошують у міністерстві.

Як зазначається, пропозиції не обмежуються галузями, та можуть бути представлені як фізично (якщо це дозволяють розміри стенду), так і віртуально. Водночас, продукти та послуги повинні відповідати наступним критеріям: якість, інноваційність, креативність, експортний потенціал (визначається фахівцями Офісу з просування експорту).

Так, для участі у відборі експонентів, потрібно заповнити до 15 червня 2018 року відповідну заявку.

ВІННИЦЯ.info

ЕКОНОМІКА

Як бізнесу виходити на зовнішні ринки. У Вінниці провели «Експортний день»

13 февраля, 2018 12:54

13 лютого у Вінниці провели «Експортний день» - виїзне засідання Ради з просування експорту при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі. Під час заходу представники регіонального бізнесу та влади обговорили спільні кроки

«Вінницька область, т... які називаються ринка... переробки АПК. Обсяг... майже 1,3 млрд. допа... четверте – Іспанія. Екс... те, що почала працюва...

В нас є декілька поту... хлібопродуктів», група... виходить на ринок. В 2... далі.

Зараз ми бачимо, що д... на експорт», - сказав у...

AGRO DAY

Експортні стратегії: як українському бізнесу підкорити зарубіжного споживача

Сергій Маліновський, керівник відділу «Експортний консалтинг» Офісу з просування експорту при МЕРТ

Українські компанії не зовсім розуміють, як варто підходити до реалізації свого експортного потенціалу. Як знаходити партнера, правильно оцінювати ринок, до чого потрібно готуватися, перш ніж взагалі думати про експорт.

Ми часто запитуємо підприємців і радимо їм всім ставити собі такі питання: чому хочете продавати саме в цю країну або чому відразу в 10 країн? Чи є там попит на вашу продукцію? Які конкурентні переваги допоможуть завоювати нішу на новому ринку? Це буде ціна чи унікальність?

Ціна не на всіх ринках – головний пріоритет, не вона може в першу чергу цікавити клієнта.

Є багато факторів, які впливають на прийняття рішення вашого контрагента або партнера.

Перший – це ваші можливості.

Другий – перевірка ідеї: чи найперспективніший ринок ви обрали. Якщо ви гадаєте, що можете вийти на п'ять і більше ринків одночасно, то це нереально. У нас були кейси, коли компанії хотіли вийти в одну країну, але ми все проаналізували і переконали їх, що їм все-таки потрібен інший ринок.

Вийти на кілька ринків – це в першу чергу дорого.

Новини Дніпропетровська

П'ятниця, 03 серпня 2018 р. $ 26.96 € 31.53 ₽ 0.43

Головна Політика Економіка Суспільство Спорт Події

Підприємцям Дніпропетровщини підказали, як підкорити міжнародні ринки

21.05.2018, 18:20 | Суспільство

Як розвивати експорт та завойовувати міжнародні ринки. У Дніпрі провели відкритий діалог між владою і бізнесом. На «Експортний день» зібралося понад 60 підприємців Дніпропетровщини, повідомив перший заступник голови Дніпропетровської ОДА Олег Кужман.

Про це ІА «МОСТ-ДНІПРО» повідомили в прес-службі Дніпропетровської ОДА.

«У підприємців багато питань з приводу експорту в країни Євросоюзу і США. Як збільшити обсяги поставок товару за кордон або підкорити нові ринки? В цьому розбиралися під час відкритого діалогу між бізнесом і владою. Підприємці поділилися тим, які у них труднощі, і дізналися, яким чином можна подолати ці перепони», - зазначив Олег Кужман.

Підприємцям розповіли про систему державної підтримки бізнесу. Зокрема, про "Офіс по просуванню експорту", який допомагає визначити експортну готовність, знайти нових партнерів за кордоном і проводить різні навчальні програми.

«Найбільший експортний потенціал – не у столиці, а у промислових регіонах. Тому щомісяця ми проводимо зустрічі з підприємцями на місцях. Нам важливо чути проблеми експортерів з перших вуст і спільно шукати шляхи їх вирішення, тому що експорт якісно змінює країну», - зазначила заступник міністра економічного розвитку і торгівлі України Наталія Микольська.

За її словами, такі зустрічі покликані зняти бюрократичні перешкоди для підприємців, які хочуть займатися експортом.

УНІАН інформаційне агентство

03.08.2018 п'ятниця — Київ -28° — USD 27.30 EUR 31.62

Фінанси Фондовий ринок Енергетика Транспорт/Зв'язок Нерухомість Агро Промисловість

Офіс з просування експорту створять у формі держустанови - Кабмін

У Мінекономрозвитку зазначили, що держава вкладатиме кошти у надання сервісів для українських експортерів.

У Житомирі провели виїзне засідання Ради з просування експорту при Мінекономрозвитку в рамках "Експортного дня"

Захід відбувся у Житомирському центрі розвитку місцевого самоврядування.

---

mind

Как начать экспорт: практические советы из реального опыта

В рамках проекта «Экспортные истории» опытом делится менеджмент компании «Омнифарма»

Выход украинских компаний на внешние рынки – процесс всегда довольно трудоемкий и требующий детальной проработки многих аспектов, в том числе личных качеств менеджеров, умения налаживать контакты и поддерживать деловые отношения на протяжении длительного времени. Mind в сотрудничестве с Офисом по продвижению экспорта и Министерством экономического развития и торговли...

ЄДИНИЙ ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОКУМЕНТ ІЗ ЗАКУПІВЕЛЬ (ESPD)

СПРОЩЕНА ФОРМА КВАЛІФІКАЦІЇ УЧАСНИКА

З приєднанням України до угоди СОТ про державні закупівлі (GPA) отримати державний контракт у будь-якій з країн Євросоюзу стало набагато простіше. Адже нараз українські компанії мають можливість брати участь в публічних закупівлях іноземних країн, включаючи країни ЄС. Усе, що вам потрібно - знайти відповідний тендер, підготувати та надіслати тендерну пропозицію.

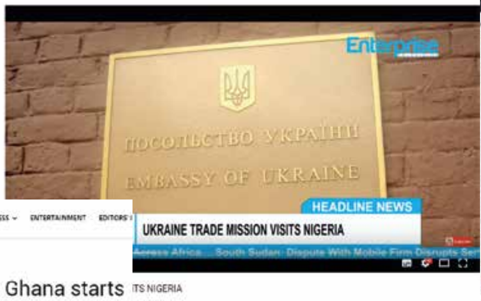
Водночас обов'язково варто враховувати, що кожна країна має своє власне законодавство та правила проведення процедур публічних закупівель. Характерною особливістю публічних тендерів ЄС є використання замовниками у якості підтвердження відповідності учасників вимогам тендеру Єдиного європейського документу із...

Kyiv Post — UKRAINE'S GLOBAL VOICE

Home Ukraine Business Technology Op-Ed Lifestyle Multimedia More — Legal Quarterly

...visits Nigeria

YouTube



NEWS GHANA

HOME NEWS SPORTS BUSINESS ENTERTAINMENT EDITORS'

Ukrainian trade mission for Ghana starts

An official trade delegation of Ukraine has started its work in Accra within the frames of the First Ukrainian Trade Mission in Ghana.

The delegation is headed by the Trade Representative of Ukraine – Deputy Minister for Economic Development and Trade of Ukraine, Mrs. Natalia Mykolska and also includes the representatives of the Export Promotion Office of Ukraine and the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine, the Deputy Minister for Agrarian policy and Food of Ukraine...

THISDAY — BY ALLAFRICA

Countries Topics Development BizTech Entertainment Sport Africa/World Governance

3 APRIL 2018

Nigeria: First Ukrainian Trade Mission to Nigeria

Tagged: Business • Europe and Africa • External Relations • Nigeria • Trade • West Africa

The Embassy of Ukraine in Nigeria in conjunction with the Ministry of Foreign Affairs of Nigeria and Office for Trade Negotiations (NACCIMA), Chamber of Commerce and Industry of Abuja and Lagos will host the First Trade Mission of Ukraine from April 3 to 6, 2018.

The Ukrainian Mission to Nigeria will be headed by Trade Representative of Ukraine-Deputy Minister for Economic Development and Trade of Ukraine, Mrs. Natalia Mykolska, who is also a special envoy of President of Ukraine, Mr. Petro Poroshenko to Nigeria.

Ukrainian delegation also includes Deputy Minister for Agrarian Policy and Food of Ukraine, Mrs. Olga Trofimtseva, Vice-President of the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine, Mr. Sergii Svystil as well as representatives of various Ukrainian companies in International Trade, Agrarian and Food Industry, Automotive and Aviation, Engineering and IT -Technology, Chemical and...

RELATED TOPICS

Business »
- Kenya: Public Debt Is Rising to Dangerous Levels
- South Africa: It's About the Meaning of the Land, Not Just Money
- Kenya: Police Teal Gas Striking Health Workers in Nairobi
- Nigeria: No, Nigeria Isn't Your Shithole

Europe and Africa »
- Namibia: Decision On Genocide Reparations Deferred
- Somalia: Norfund's $10m to Support Somali Small Businesses

---

112 UA — ENG РУС УКР

NEWS ANALYTICS VIDEO ARCHIVES UKRAINE CRISIS POLITICS FINANCE UA & EU SOCIETY SPORT RUSSIA

#ATO #Sentsov #political prisoners #Poroshenko #corruption #Ukraine: bird's eye view #CloseEast112

breaking news ▶ 15:24 06.08.2018 Released Ukrainian prisoner Kostenko in Ukraine, - President's Envoy at Minsk talks

First-ever Ukrainian trade mission to visit Ghana

In 2017, trade turnover between Ukraine and Ghana stood at $193.58 million and indicated a 70.5% growth from the figure a year earlier.

18:07, 4 April 2018 — READ LATER

conservativereview.com

An official trade delegation from Ukraine has begun its operation in Accra, the capital of Ghana, under the framework of the First Ukrainian Trade Mission to the country. The mission is headed by the Ukrainian trade representative and the Deputy Minister of Economic Development and Trade of Ukraine, Nataliya Mykolska, UNIAN reports.

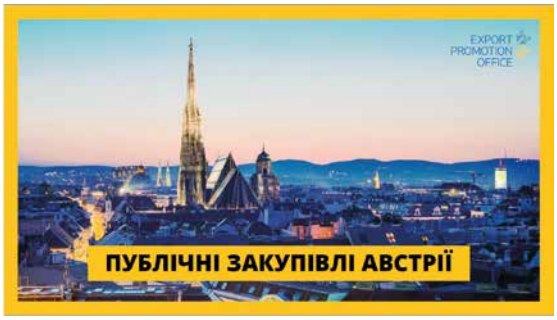
ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

БРОШУРИ ТОРГОВИХ МІСІЙ

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКІВ

НІМЕЧЧИНА
АВСТРІЯ
ОАЕ
ІЗРАЇЛЬ (сектор меблів)
ІЗРАЇЛЬ (Сектор IT)
ТУРЕЧЧИНА
НІГЕРІЯ та ГАНА

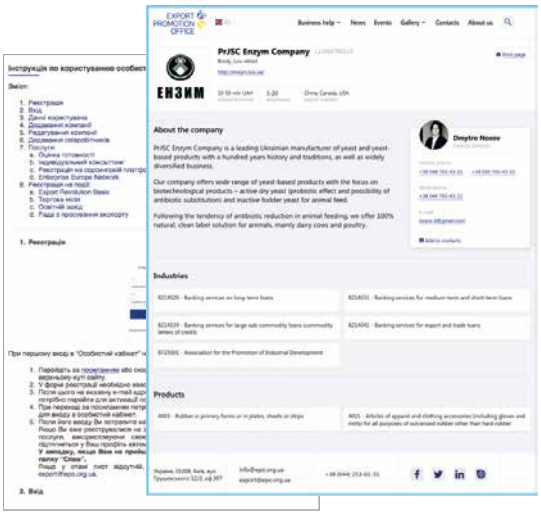
Публічні закупівлі в Австрії



Донорська підтримка розвитку бізнесу та експорту

Каталог компаній Gulfood 2018

СОРСИНГОВА ПЛАТФОРМА ТА IT-ІНФРАСТРУКТУРА



Комплексна IT-інфраструктура розроблена для забезпечання потреб клієнтів Офісу з просування експорту

Кабінет експортера запущений на веб-сайті Офісу, дозволяє компаніям отримувати спеціальні послуги

Сорсингова платформа що є частиною кабінету експортера, дозволяє клієнтам Офісу заявити про свою компанію іноземним імпортерам

CRM-система запроваджена з метою покращення комунікації та надання послуг Офісу з просування експорту

520 користувачів зареєструвалися в кабінеті експортера

220 компаній надали заявки на участь у Сорсинговій платформі

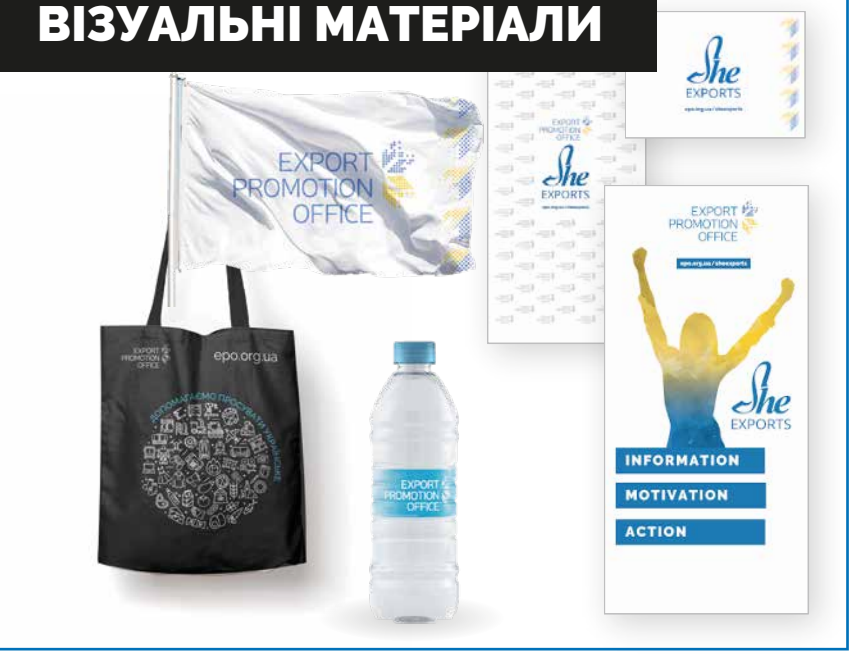
157 компаній відібрано до участі у Сорсинговій платформі

ЕРО ДАЙДЖЕСТ

22

ІСТОРІЇ УСПІХУ

ВІЗУАЛЬНІ МАТЕРІАЛИ



БРОШУРИ

ВІДГУКИ ПРО НАС

АННА ГОРБЕНКО
Співзасновниця
Healthy Tradition
Харчова промисловість, 15 працівників

“Я вдячна Western NIS Enterprise Fund та команді EPO що запросили нашу компанію, Healthy Tradition, для участі в торговій місії у Відні. Ваша підтримка та надані консультації були дійсно цінними для нас. Зустрічі були успішними завдяки австрійському експерту та вузькій спрямованості. Дуже добре! Дякуємо! Це той випадок, коли всі інвестиції є цінними і будуть повністю повернуті. Я зроблю все можливе, щоб це відбулось”.

ОЛЕКСІЙ МИХАЙЛОВ
Керівник експортного відділу
Омніфарма
Фармацевтична промисловість,, 32 працівники

“Після першої зустрічі з командою експортного консалтингу ми почали аналітично вивчати де ще в світі немає Білого Вугілля. За допомогою зібраних матеріалів був зроблений мега-аналітичний-ексель файл, який допоміг прийняти важливі рішення щодо гео-експансії. Завдяки EPO три співробітники Омніфарма пройшли курс Export Revolution Ukraine. Торгівельна місія – це окрема «Індіана Джонс». Ви ніколи не зможете вивчити країну так, як це буде організовано під час місії. І не зможете самі організувати такі якісні B2B зустрічі”.

ТЕТЯНА СВИСТУНОВА
Менеджер з продажів
ТОВ «БРАТИСЛАВА АЛЬЯНС»
Харчова промисловість, 60 працівників

“По-перше, наша компанія хотіла б візначити високий рівень організації з боку фахівців Офісу з просування експорту, повну підтримку та супровід всіх учасників під час місії. По-друге, можемо сказати, що заходи такого формату дуже корисні для розвитку експорту та торгівлі для українських компаній на міжнародних ринках. Що стосується саме нашої компанії, після місії ми отримали велику кількість інформації для опрацювання, а також – контактів, які дійсно можуть допомогти нам вийти на австрійський ринок. Отже, цей напрямок розвитку сприяння експорту треба підтримувати та проводити такі заходи якомога частіше”.

ОЛЕКСАНДРА ЛЕВІЩЕНКО
Експортний менеджер
СМАРТ ІНВЕСТ ЮЕЙ
Харчова промисловість, 10 працівників

“Програма Export Revolution Ukraine – це дійсно була та можливість, яка потрібна українським експортерам, коли вся інформація, люди, які можуть допомогти – всі скооперувались задля того, щоб допомогти саме цим маленьким компаніям, нам, вийти на експорт і дійсно довести те, що українська продукція, вона не тільки конкурентоспроможна, а вона дійсно якісна, її дійсно люблять, шукають на полицях”.

МАРИНА МАЛЬЦЕВА
Експортний менеджер
МАРЕВЕН ФУД УКРАЇНА
Харчова промисловість, 430 працівників

“Я не замислюючись зареєструвалась в програмі Export Revolution Ukraine і зараз, коли пройшло півроку, я розумію, що це було дуже корисно. Протягом цих тижнів і місяців я отримала нові знання із сфер, які ми дуже мало використовуємо. Тому нові можливості є, вони дійсно відкриті, і ними потрібно користуватися. Все було дуже професійно і кваліфіковано: підсумовування тих знань, які я вже маю, набуття тих знань, умінь і навичок, яких в мене не було, а також – нові контакти”.

ВІДГУКИ ПРО НАС

ОЛЕКСІЙ ІВАНЮТА
Голова відділу продажів кораблебудування та напівготових продуктів
ВАТ "Енергомашспецсталь"
Машинобудівна промисловість, 1600 працівників

"Я, в принципі, здивований, що у реального сектора економіки з'явився такий потужний помічник в плані експорту продукції як Офіс з просування експорту, який надає послуги настільки професійно. Після спільно виконаної роботи з аналізу можливих ринків збуту ведуться консультації з експертом з Південної Кореї про можливості виходу на південнокорейський ринок. Офіс допоміг при реєстрації на торговому майданчику TED, а також надав допомогу в пошуку релевантних тендерів. На даний момент йде робота по тендеру Department of National Defence / Government of Canada (опрацьовуються креслення по ціні і технічній можливості виготовлення). Щодо торгових місій, в результаті яких встановлено численні контакти, йде робота на предмет експорту продукції. Окремо хочу відзначити професійні якості співробітників Офісу: робота ведеться чітко, без затримок і з перевиконанням очікувань від співпраці, що взагалі рідкість".

АННА ЄВСТРАТОВНА
Керівник відділу маркетингу
ТОВ "Завод пакувального обладнання "Термо-Пак"
Машинобудівна промисловість, більше ніж 200 працівників

"По-перше, хочу подякувати засновникам і донорам Офісу з просування експорту за таку корисну і актуальну допомогу експортерам в нинішніх реаліях, коли відбувається зміна ринків збуту. Також хочеться відзначити дуже інформативні і якісно підготовлені заходи, організовані Офісом, спрямовані на надання консультативних послуг українським виробникам, ознайомлення їх з потенційними ринками збуту продукції, специфікою того чи іншого регіону. І ще, і безсумнівний плюс - це компетентність і турбота про клієнтів співробітників Офісу з просування експорту".

ТЕТЯНА АБРАМОВА
Співзасновниця
RITO
Легка промисловість, 95 працівників

"She Exports Офісу з просування експорту - приголомшлива програма для розвитку і підтримки підприємниць. Завдяки їй, я переконалася, що об'єднання жінок - це потужна сила. Нам треба більше спілкуватися, передавати свої знання і обмінюватися досвідом, допомагати один одному. Адже саме за рахунок збільшення активності жінки на рівні малого і середнього бізнесу, змінюється її свідомість, вона починає вірити в свої сили і можливості".

ВІРДЖИНІЯ ЛІТТЛДЖОН
Президент і співзасновник
Quantum Leaps, Inc.

"Я провела тиждень разом з Офісом з просування експорту наприкінці 2017 р., і маю зазначити, що вони ведуть активну роботу щодо сприяння нарощуванню потенціалу та експорту підприємств, котрі очолюються жінками або створені жінками-підприємницями".

КАТЕРИНА ЛЕВЧЕНКО
Урядова уповноважена з питань гендерної політики

"Програма She Export з просування експорту, спрямована на посилення економічних можливостей жінок, є інноваційною за своєю суттю, бо розширює традиційний погляд на гендерну проблематику і є важливою для ефективної реалізації державної програми забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків, яка була затверджена Кабінетом Міністрів України 11 квітня 2018 року".

ВІДГУКИ ПРО НАС

ВОЛОДИМИР СВІРІДЕНКО
Генеральний директор
OntargIT
Інформаційні технології, 60 працівників

“Місія цікава і особливо корисна змістом форматів. Ретельно опрацьована бізнес-частина: загальні заходи, цікаві спікери, до дрібниць розроблені індивідуальні зустрічі з потенційними партнерами для кожного з 23! учасників. Зустрічі з представниками державних структур дозволяють ширше подивитися на питання співпраці країн, побачити додаткові можливості. Один з учасників саміту справедливо підкреслив тимчасові можливості потенціалу IT аутсорсингу в Україні, наполягаючи на необхідності створення рішень. Вчора я обговорив перше JV із ізраїльською компанією для створення та просування спеціалізованого IT-рішення.
Відмінно відпрацювали організатори: прекрасна підготовка як спільних заходів, індивідуальних зустрічей, культурних заходів. Дякую!”.

ІННА РЕВА
Маркетинг менеджер експортних ринків
Terra Food
Харчова промисловість, 4000 працівників

“Я не вагаючись зареєструвалась на програму Export Revolution Ukraine оскільки вважаю, що кожна людина завжди має здобувати новий досвід, вчитися, черпати якісь натхнення від інших людей, які також успішно ведуть свій бізнес. Ми вже маємо напрацювання та плани, які я хочу реалізувати в майбутньому в компанії Terra Food: це більш поглиблена робота з LinkedIn, це оновлення вебсайту, це відкриття e-commerce на мабутнє. Завдяки програмі я відкрила для себе теж нові ідеї, які хочу реалізувати у своїй професійній діяльності, як в компанії, а також і в особистому плані”.

ШУГАЄВ ЄВГЕН
Комерційний директор
ТОВ "Еко-Снек"
Харчова промисловість, 70 працівників

“Вцілому концепція торгової місії реалізована відмінно. Потрібно повторити такі заходи залучаючи ще більше потенційних закупівельників, поступово підвищуючи рівень сприйняття українських продуктів.”.

ШАМІЛЬ МАЛАЧІЄВ
Директор з продажів
Агро-Юг-Сервіс ТОВ
Харчова промисловість, 145 працівників

“Я поїхав до Відня з торговою місією, організованою Офісом з просування експорту. Під час візиту відбулися плідні дискусії з представниками відділів закупівель з компаній, таких як REWE Group, METRO та SPAR, які контролюють більше 90% австрійської роздрібної торгівлі”.

АНДРІЙ НАБОКА
Директор
New Ton
Хімічна промисловість, 200 працівників

“Добре організована торгова місія. Треба залучати більше компаній, адже спілкування під час подорожі дає дуже багато для розвитку як ділових, так і бізнес-стосунків. Як навчання на MBA”.

ОЛЕКСАНДР ГРИНЕВИЧ
Заступник генерального директора
ТОВ "НПК ЕКОФАРМ"
Фармацевтична промисловість, 207 працівників

“В місії брав участь вперше. Необхідно організовувати подібні місії частіше для збільшення українського експорту. Позитивно оцінюю роботу з організації місії та вдячний за можливість прийняти участь в роботі місії”.

ДОНОРИ

Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) – перший в Україні та Молдові регіональний фонд прямих інвестицій з капіталом 150 млн доларів США, заснований за фінансування уряду США через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID). Фонд має понад 20 років досвіду успішного інвестування у підприємства малого та середнього бізнесу. Загалом, фонд інвестував 172 млн. доларів США у 127 компаній із приблизно 25 000 працівників та зробив можливим залучення 1,5 млрд доларів в компанії України та Молдови.
З 2015 року Фонд реалізовує програму технічної допомоги в Україні та Молдові на загальну суму 35 млн. доларів США, основними елементами якої є сприяння експорту, місцевий економічний розвиток, соціальне інвестування та економічне лідерство.

Вересень 2015 р. – на сьогодні

Проект «Експертна підтримка врядування та економічного розвитку» (EDGE) допомагає Україні рухатися в напрямку демократичного і процвітаючого суспільства через просування демократії, центром якої є громадяни, та сприяння сталому економічному розвитку. EDGE реагує на критичні потреби українського уряду на національному та регіональному рівні в плануванні, реалізації та комунікації реформ щодо врядування та економічного розвитку.
Уряд Канади підтримує проект "Розвиток інституційного потенціалу офісу з просування експорту"

Грудень 2016 р. – на сьогодні

Міністерство закордонних справ Республіки Естонія (Estonia Development Cooperation) підтримує освітні програми "Експортна революція в Україні" та "Креативний експорт в Україні".

Жовтень 2017 р. – на сьогодні

Уряд Сполученого Королівства підтримує проект "Розвиток інституційного потенціалу Офісу з просування експорту" в рамках проекту Good Governance Fund.

Грудень 2017 р. – на сьогодні

Програма "Україна: консолідація експортного потенціалу МСП та спрощення доступу до зовнішніх ринків" за підтримки **ЄБРР** у рамках ініціативи **EU4Business** Європейського Союзу

Січень 2018 р. – на сьогодні

ПАРТНЕРИ

British Embassy Kyiv

Department for International Trade

MARKETINGI INSTITUUT

OSCE

Embassy of Sweden Kyiv

Ministry of Foreign Affairs of Ukraine

Kommerskollegium National Board of Trade Sweden

Association4U Асоціація для України й для тебе

THE UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

International Trade Centre

OPEN TRADE GATE Sweden
National Board of Trade, a Swedish governmental agency

EPE EXPORT PROMOTION CENTER
KYIV CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

MASHAV
Israel's Agency for International Development Cooperation
Ministry of Foreign Affairs

ЗВІТ 2018
січень-липень

Western NIS Enterprise Fund

Canada

EDGE

Видано за підтримки Western NIS Enterprise Fund. Думки, висловлені в цій публікації, належать автору і не обов'язково збігаються з позицією Western NIS Enterprise Fund

НАШІ КОНТАКТИ:

+38 044 253 61 31
info@epo.org.ua

вул. Грушевського, 12/2
Київ, Україна

epo.org.ua

/ExportPromotionOffice