

ЗВІТ

СЕРПЕНЬ - ГРУДЕНЬ

2018

ЗМІСТ

- 4-7** Вітальне слово
- 8-9** Стратегічний розвиток офісу
- 10-11** Експортний консалтинг
- 12-13** Бізнес-можливості
- 14-15** Освіта для експортерів
- 16** Платформа B2G
- 17** Програма She Exports
- 18-19** Комунікації Офісу
- 20-21** Інформаційні матеріали та інструменти
- 22-23** Експортний бренд України
- 24-25** Національний стенд України під час CIIE 2018
- 26-29** Відгуки про нас
- 30-31** Команда Офісу
- 32** Донори
- 33** Партнери



МІНІСТЕРСТВО
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
І ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

СТЕПАН КУБІВ

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



Зростання українського експорту є запорукою розвитку економіки України та одним із економічних пріоритетів діяльності Уряду. Вже кілька років поспіль План пріоритетний дій Уряду та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України передбачає сприяння українським компаніям у виході на глобальні ринки, зокрема з допомогою Офісу з просування експорту (ЕРО), який ось уже два роки працює при Мінекономрозвитку.

У 2018 році спільна робота Уряду, Мінекономрозвитку та Офісу з просування експорту продовжує сприяти українському бізнесу у виході на нові перспективні ринки Туреччини, Ізраїлю, Китаю, Канади, Африки, а також допомагає посилити позиції українських експортерів на традиційних ринках країн Європи, зокрема Німеччини, Австрії, Великобританії та інших. Важливою частиною роботи Офісу з просування експорту можна назвати й розробку експортного та виставкового бренда України, який дозволяє експортерам в подальшому використовувати єдину стилістику брендування виставкових матеріалів, національних та комерційних стендів та сприятиме в подальшому краще впізнавати українську продукцію та українських виробників на світових ринках. Успішність концепції єдиної стилістики брендування уже показала гарні результати під час Першої Міжнародної виставки у Шанхаї (Китай) у листопаді 2018 року, де Україна вперше презентувала свій Національний стенд.

Цього року Уряд зосередив свою роботу на кращих можливостях для українських експортерів, посиленні можливостей для експорту інноваційних товарів та продукції з високою доданою вартістю, нарощуванні об'ємів та частки послуг в експорті. Якісної трансформації зазнав і Офіс з просування експорту, який у серпні з дорадчого органу став Державною установою, але зберіг свою назву, високу місію зі сприяння роботі експортерів. Новостворена державна установа, трансформаційні процедури щодо якої завершаться до кінця 2018 року, працюватиме за зразком операційної моделі Офісу з просування експорту. Адже така модель роботи уже зарекомендувала себе як ефективна та дієва, а головне – зручна для українського бізнесу, який був і залишається у центрі уваги роботи Офісу.

Радий констатувати, що спільними зусиллями бізнесу та влади у 2018 році у світі стало більше українського, а в Україні значно більше компаній-експортерів. Про це свідчать цифри, бо експорт товарів за 9 місяців 2018 року зріс на 10,3% , а експорт послуг – на 11,6%. Українська продукція суттєво зміцнила свої позиції в Польщі (+24%), Німеччині (+21%), Угорщині (+33%), США (+31%). Найбільшими експортними категоріями залишились чорні метали (22,4%), зернові культури (13,9%), жири та олії (9,3%). Рекордсменами по приросту стали чорні метали (+25,3%), деревина і вироби з деревини (+30,5%), вироби з чорних металів (+31,7%), полімери, пластмаси і вироби (+50,8%), а серед послуг, – комп'ютерні послуги (+20,3%).

Це є красномовним свідченням, що сформована нами система підтримки експортерів, розвитку торговельно-економічної співпраці є дієвою, а спільна робота бізнесу, Уряду, окремих міністерств, дипломатичного корпусу, галузевих бізнес-асоціацій та інших учасників експортної екосистеми помножені на величезний експортний потенціал та системний і послідовний підхід українського виробника дають чудові результати. А наше з вами завдання – не зупинятися на досягнутому, та продовжувати доводити споживачам та партнерам в усьому світі, що #TradeWithUkraine – це модно, вигідно, екологічно та корисно!



МАР'ЯНА КАГАНЯК

Керівник Офісу з просування експорту,
співзасновниця програми SheExports, радник
Міністра економічного розвитку і торгівлі України

2018 став для нас роком отримання плодів попередньо вкладених зусиль. За цей рік ми, завдяки підтримці донорів, нарощували власну експертизу та продовжували надавати послуги українським експортерам. Торгові місії Офісу почали давати результат за короткий час: так, місія в Нігерію принесла контракти 4 компаніям, місія в Ізраїль – контракти ще 3 компаніям, один з яких – великий проект на умеблювання цілого житлового кварталу. За результатом торгових місій до Туреччини, Великобританії та Німеччини українські компанії здійснили пробні поставки. Освітні послуги стали системними, після успішного першого випуску "Експортної революції в Україні" Офіс запустив програму вдруге, а також імплементував новий освітній курс для креативних індустрій "Креативний експорт в Україні". Експортний консалтинг надав понад 240 компаніям послуги оцінки експортної ідеї, менторства та інтернаціоналізації бізнесу.

У вересні Офіс презентував Експортний бренд та розробив єдине брендування для виставкових стендів, що стало першим кроком до системної комунікації експортного потенціалу України та просування "Made in Ukraine" серед іноземної аудиторії. Застосовуючи експортний бренд, Офіс організував національний стенд України на першій імпортоорієнтованій виставці Китаю "CIE 2018", котра відкриває компаніям доступ на багатомільярдний ринок Піднебесної. На стенді, разом з експортним потенціалом країни, було представлено інвестиційні та туристичні можливості України, а сам стенд став точкою синергії спільних зусиль міністерств, органів місцевого самоврядування, міжнародних партнерів, асоціацій та бізнесу.

Все це відбулось завдяки Команді, Донорам та Експортерам!

Перш за все, дякую Команді Офісу з просування експорту, котра змогла втілити все задумане і працювала понад можливості. Дякую за професійність та віру в те, що робите.

Дякую Донорам, котрі підтримали становлення й розвиток Офісу та допомогли процесу трансформації Офісу в Державну установу. Зокрема, висловлюю велику вдячність урядам Канади, США, Сполученого Королівства, проекту EDGE та Танії Санфорд, проекту WNISEF та Славі Джонсон і Лені Кошарній, а також Посольству Канади та Каріму Моркос. Дякую Уряду ЄС та ЄБРР за можливість реалізувати додаткові та нові проекти для українських МСБ, зокрема Катерині Рігг та Надії Мусте, котрі були справжніми дванадцятими гравцями Команди ЕРО.

Найбільша подяка – українським Експортерам, за те що повірили нам і в нас, що користувались послугами ЕРО, виробляли продукцію та послуги, котрі доводили, що товари вироблені в Україні є креативними, технологічними та конкурентоспроможними на іноземних ринках.

Попереду новий етап роботи вже Державної установи «Офіс з просування експорту України», процес створення якої ми розпочали з березня 2018 після прийняття Кабінетом Міністрів України відповідного рішення. Знадобився майже рік роботи для створення умов функціонування, щоб Державна установа одержала всі юридичні, операційні, фінансові та людські ресурси для повноцінної роботи та розвитку.

З грудня установа розпочала самостійну роботу для підтримки українського бізнесу та просування українського експорту.

Вірю в український експорт та те, що всьому світові варто #TradewithUkraine!



ЯРОСЛАВА ДЖОНСОН

Президент та Головний виконавчий директор
Western NIS Enterprise Fund (WNISEF)



Програма технічної допомоги WNISEF у першу чергу спрямована на вирішення системних проблем у сфері розвитку приватного сектору, зокрема через створення та розвиток інституцій, програм і послуг для розвитку торгівлі та залучення прямих іноземних інвестицій в Україну. Ми працюємо за багатьма напрямками для впровадження найкращих світових практик в Україні, щоб центральні і регіональні органи влади, підприємства малого і середнього бізнесу та інші зацікавлені сторони могли об'єднати зусилля для підвищення доданої вартості українського експорту та збільшення частки ринку України в ключових секторах світової економіки.

Саме тому ми радо підтримали створення Офісу з просування експорту, який відіграє провідну роль у реалізації програми Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо розвитку торгівлі. З моменту свого заснування Офіс працював над створенням широкого списку інформаційно-освітніх програм, заходів із популяризації торгівлі та спеціальних матеріалів за підтримки WNISEF. Протягом останніх трьох років Офіс став центром для постійно зростаючого переліку донорів та інших програм технічної допомоги, спрямованих на досягнення цілей розвитку торгівлі України. Окрім цього, Офіс та його партнери закликали уряд України взяти на себе відповідальність за реалізацію проектів сприяння експорту, в результаті чого було створено офіційна фінансована державою установа «Офіс з просування експорту». Перетворення Офісу з просування експорту у офіційну державну установу у 2018 році дозволило забезпечити довгострокову стабільну діяльність та підняти роботу Офісу на новий рівень.

Ми бачимо щорічне зростання українського експорту та переорієнтацію експорту на нові ринки, яка стала можливою у великій мірі завдяки діяльності Офісу з просування експорту. Ми раді бути партнерами Офісу та надавати свою експертну та технічну допомогу у розвитку міжнародної торгівлі України та підтримці українських виробників.



Canada

КАРІМ МОРКОС

Директор, Голова департаменту розвитку,
Посольство Канади в Україні

Уряд Канади активно підтримує реформи в Україні в багатьох сферах та особливо цінує можливість підтримати Уряд України в просуванні експорту, оскільки для українських товарів і послуг відкривається дедалі більше можливостей в рамках нещодавно підписаної Угоди про вільну торгівлю між Канадою і Україною (CUFTA). Хоча канадський та інші ринки стають все більш доступними для українського експорту, дуже важливо побудувати прогресивну економіку та досягти успіху українських компаній на глобальних ринках. Для цього, проект технічної допомоги EDGE, що фінансується Урядом Канади, підтримує Міністерство економічного розвитку і торгівлі (MEPR) в розвитку ефективної національної мережі підтримки та просування експорту.

Ми розпочали підтримку в 2016 році, проаналізували чинну систему підтримки торгівлі і прийшли до висновку, що варто створити повноцінний Офіс з просування експорту, який би надавав необхідні послуги експортерам від імені Уряду України. Впродовж трьох років підтримки, ми бачили прогрес Офісу з просування експорту, який виріс з невеликого проектного офісу ідейних менеджерів в повноцінну організацію, яка дійсно в стані підвищити конкурентоздатність українських експортерів в довгостроковій перспективі. За цей період Офіс здобув визнання урядовців та бізнесу і допоміг відкрити нові ринки для української продукції. Нам дуже приємно бачити, що наша спільна робота сприяла перетворенню Офісу в державну установу з прогнозованим бюджетним фінансуванням на наступні роки.

Ми вже відчуваємо конкретні результати роботи Офісу з просування експорту у вигляді нових експортних контрактів, експортованої продукції та отриманих платежів за неї. Я переконаний, що багато українських компаній мають потенціал стати успішними на світових ринках і Офіс сприятиме цьому.

СТАРТ



Волонтерська ініціатива.

Мар'яна Каганяк та Ірина Онікієнко приєдналися у травні 2015 р.

травень-вересень 2015

Перша донорська підтримка від WNISEF у вересні 2015 р.

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

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 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 Міністерства економічного розвитку до Японії

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

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



ОСВІТА

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

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

SHE EXPORTS

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

B2G

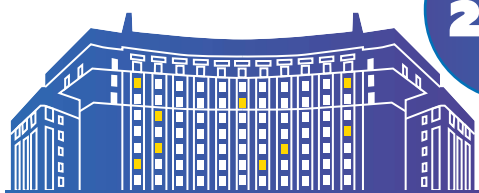
21 B2G зустріч у 8 регіонах України

РЕЗУЛЬТАТИ 2017

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

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

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

1000 українських підприємців та експортерів розпочали навчання на національних освітніх програмах «Експортна революція» (другий набір) та «Креативний експорт» (перший набір) 1000+ випускників першого набору «Експортна революція в Україні»

КОНСАЛТИНГ

Надано 498 послуг 424 українським компаніям та 77 послуг іноземним імпортерам, підготовлено до запуску Help Desk для експортерів в ЄС

БІЗНЕС-МОЖЛИВОСТІ

7 торгових місій, 10 ринків, 7 секторів економіки, 1500+ B2B, 1100+ контактів з іноземними імпортерами

SHE EXPORTS

37 заходів (онлайн та офлайн), 16 регіонів, організована українська делегація жінок-підприємниць на форум ITC SheTrades Global, 55 підприємниць з України в спільноті SheTrades

B2G

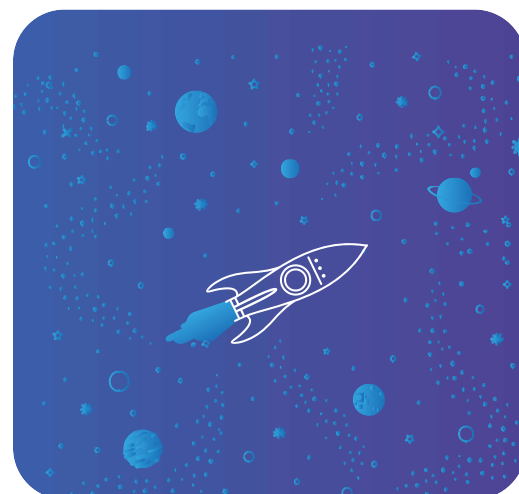
4 B2G зустрічі, 4 секторальні зустрічі, 700+ учасників

РЕЗУЛЬТАТИ 1 СІЧНЯ- 1 ГРУДНЯ 2018

З грудня 2018 року розпочала функціонувати Державна установа «Офіс з просування експорту України».

Бізнес і надалі отримуватиме підтримку:

- Програми SheExports за підтримки уряду Канади та проекту технічної допомоги EDGE.
- Проекту "Консолідація експортного потенціалу МСБ та спрощення доступу до зовнішніх ринків" за підтримки ЄБРР у рамках ініціативи EU4Business Європейського Союзу.



ЕКСПОРТНИЙ КОНСАЛТИНГ

Офіс з просування експорту продовжує працювати за розробленою та відтестованою схемою надання консультаційних послуг для українських експортерів щодо визначення ефективної стратегії виходу на іноземні ринки.

Експерти Офісу розробили комплексний дієвий підхід до консалтингу, який включає надання допомоги від місцевих експертів та аналітиків Офісу, а також досвідчених приватних консалтингових компаній з понад 61 країни світу. Ми пропонуємо 4 рівні підтримки для експортерів:

Оцінка готовності до експорту дозволяє визначити ступінь готовності експортера щодо виходу на нові ринки або подальшої експансії за кордоном, а також ідентифікувати компетенції, які відсутні у компанії, та зрозуміти набуття яких знань та навичок є необхідним.

Перевірка ідей надає аргументацію щодо релевантності обраних компанією ринків шляхом аналізу торговельних статистичних даних, наявного тарифного та нетарифного регулювання, та допомагає виявити можливі перешкоди в ході реалізації експортної ідеї, надає альтернативні варіанти, виходячи із можливостей, планів та потреб компанії.

Послуга менторство допомагає скоригувати ідеї щодо експорту та сфокусуватися на тих чи інших напрямках діяльності, розробити покроковий план дій щодо виходу компанії на закордонний ринок, розібратися у різноманітні 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.



Зустріч з французькою компанією Decathlon



Треті національні консультації з секторальних та крос-секторальних стратегій



Семінар для виробників легкої промисловості з New Fashion Zone, Київ

Завершено роботу над Хелпдеском для експортерів в ЄС

Хелпдеск для експортерів в ЄС - це інформаційна веб-сторінка про основні вимоги до експорту в ЄС та поглиблення розуміння послідовності дій для виконання цих вимог.

Цільова аудиторія Хелпдеск - це малі та середні підприємства (МСП), які зацікавлені в експорті або вже експортують та прагнуть вийти на нові ринки ЄС.

Хелпдеск надаватиме інформацію про те, як ідентифікувати код продукту, тарифи, тарифні квоти, правила походження, основні вимоги ЄС до продуктів харчування та непродовольчих товарів, а також де знайти додаткову інформацію. Крім того, Хелпдеск містить більш детальну інформацію для 10 вибраних груп продуктів. Ці групи продуктів включають:

- Харчування та сільське господарство (свіжі фрукти та ягоди, мед, макарони);
- Споживчі товари (одяг, взуття, меблі з дерева, керамічні вироби: плитка, посуд, іграшки, косметика);
- Промислові товари (лампи та освітлювальні прилади).

Хелпдеск буде запущено як веб-сторінку на сайті ЕРО на початку 2019 року.



ПОСЛУГИ КОНСАЛТИНГУ

258

послуг надано

244

компаніям

Послуга інтернаціоналізації бізнесу проведена для **7** компаній



Перевірка готовності до експорту проведена для **166** компаній



Консультації щодо участі у тендерах міжнародних публічних закупівель надано **53** українським компаніям



Залучено **14 нових консультантів** для співпраці



Підібрані тендерні пропозиції GPA для **9** компаній



Перевірка експортної ідеї надана для **18** компаній



55 годин витрачені на підвищення обізнаності про шляхи виходу на міжнародні ринки початківців експортерів



Індивідуальна експортна діагностика надана **5** компаніям



Послуга менторства надана **7** компаніям



Оброблено **55** запитів експортерів



Розширена партнерська мережа міжнародних консалтингових компаній (**1 додатковий ринок**)



1 клієнт ЕРО **виграв тендер**, будучи частиною ланцюга постачання. Тендер було підібрано та запропоновано консультантами ЕРО



EEN

113 компаній зареєстровано в EEN



130 B2B запитів здійснено українськими компаніями



23 запити щодо співпраці отримали українські компанії

5 профілів компаній підготовлено в EEN



ПОСЛУГИ СОРСИНГУ

оброблено **24 запити** від імпортерів



надано послуги сорсингу **17** імпортерам



Розширений сорсинг:

- надано для 2 компаній

- запущено для 2 компаній



Контакти **99 українських компаній** передано імпортерам в рамках запитів з сорсингу



Перегляди аналітичних матеріалів:

Перегляди сторінок: **2390**

Унікальні перегляди: **2138**

Загальний час перегляду: **121 годину**



Перегляди бази сорсингу:

Перегляди сторінок: **863**

Унікальні перегляди: **618**

Загальний час перегляду: **29 годин**



БІЗНЕС - МОЖЛИВОСТІ

З серпня 2018 року відділ бізнес-можливостей допоміг понад **50 українським компаніям**, переважно малим та середнім підприємствам з секторів продуктів харчування, меблів, важкого машинобудування та енергетики, ІТ та електроніки, скористатися наявними експортними можливостями та відкрити **4 нові ринки**, шляхом участі у торгових місіях та експортних практикумах.

Серед заходів, організованих відділом бізнес-можливостей у серпні-грудні 2018 року, - торгові місії до Туреччини, Німеччини, Ізраїлю та бізнес-візит до Великої Британії. Було розпочато підготовку та проведено відбір компаній з сектору легкої промисловості до торгової місії до Франції, запланованої на лютий 2019 року. Проведенню кожної торгової місії передували освітні практикуми Export Talks, в ході яких майже **200 компаній** отримали докладну інформацію щодо ділових, експортних та культурних особливостей кожної з країн, в які готувались місії. Також під час практикуму було презентовано результати аналітичних досліджень ринку, які експерти Офісу готували разом з іноземними консультантами.

В рамках місій було проведено понад **350 B2B зустрічей** між українськими компаніями та іноземними партнерами.



Торгова місія до Німеччини
15-17.10.2018, Франкфурт



Бізнес-візит до Лондона
8-10.09.2018, Лондон



Торгова місія до Туреччини
25-26.09.2018, Стамбул



Практикум з експорту до Франції
30.10.2018, Київ



Торгова місія до Туреччини
25-26.09.2018, Стамбул



Торгова місія до Ізраїлю,
25-27.11.2018, Тель-Авів

ТУРЕЧЧИНА

Торгова місія в Стамбул

У торговій місії взяли участь **20** компаній

Проведено **2 навчальні семінари** з експорту до Туреччини



Організовано **турецько-український бізнес-форум** у Стамбулі, за участі **80+** представників українського та турецького бізнесу

Українські компанії отримали відгуки про свою продукцію / послуги від **100+** турецьких компаній, які було використано у підготовці місії

107 B2B зустрічей

40%

оцінені учасниками як перспективні



25-27 вересня

Зібрано **300+** контактів представників турецького бізнесу

Були підготовлені **списки потенційних партнерів** для українських компаній



Загальна частка задоволеності участі у торговій місії склала

4,6/5 ★★★★★

ВЕЛИКА БРИТАНІЯ

Бізнес візит до Лондона

У візиті взяли участь **12 компаній** (7 меблевих компаній + 5 харчових компаній)

Бізнес-візит було організовано в рамках **українського бізнес-тижня в Лондоні**

Проведено **1 навчальний веб-семінар** з експорту до Великої Британії



Українські компанії провели **50+** B2B зустрічей



Українські підприємства обговорили можливості співпраці з гігантом ринку **Sainsbury's**, а їх продукція була відправлена **TJX** для дегустації

Учасники отримали індивідуальні консультації секторальних експертів з харчової та меблевої промисловості у Великій Британії



Організовано **7 візитів** на підприємства Лондона

Рівень задоволеності участю у торговій місії **4,3/5** ★★★★★

8-10
ЖОВТНЯ

НІМЕЧЧИНА

Торгова місія до Франкфурта

У торговій місії взяли участь **10 компаній**

Підготовлено аналіз ринку в секторі харчових продуктів та напоїв



Українські компанії провели понад **35 зустрічей**



Перші результати менш ніж за 1,5 місяці - **1** компанія отримала замовлення на товар, і **2** компанії отримали запит надати свою продукцію для дегустації

Українські підприємства обговорили можливості співпраці з 4 гігантами німецького ринку: EDEKA, METRO C + C, REWE, Biomarkt Denn

Українські компанії отримали відгуки про свій продукт від **300+** німецьких компаній, які були проконтактовані в рамках підготовки торгової місії



Налагоджено контакт з **300+** потенційними партнерами шляхом інформування про українські продукти харчування



Медіа охоплення торгової місії **20 000+**



Рівень задоволеності участю у торговій місії **4,8/5** ★★★★★

15-17
ЖОВТНЯ

ІЗРАЇЛЬ

Торгова місія в Тель-Авів

11 виробників харчових продуктів



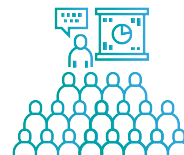
Перші результати: заплановано візити потенційних партнерів на 2 українські підприємства у грудні 2018



150+ B2B зістрічей



Відвідали Ізраїльський центр інновацій, Berman Bakery, відвідали найбільшу продуктову виставку країни Israfood. Провели зустріч з Равином Моше Грінбергом з World's Largest Kosher Certification Agency (New York)



Рівень задоволеності участю у торговій місії **4,9/5** ★★★★★

25-27
ЛИСТОПАДА

ОСВІТА ДЛЯ ЕКСПОРТЕРІВ

Напрямок експортної освіти продовжує впроваджувати та розвивати системні освітні програми для українських підприємців та експортерів. У серпні 2018 року було розпочато набір на другий рік програми «Експортна революція в Україні» для українських підприємців, що бажають почати експортувати, та для фахівців в експорті, які бажають систематизувати і поглибити свої знання та професійні навички. Одночасно з цим, було оголошено про старт першої секторальної програми «Креативний експорт в Україні» для підприємців та експортерів – представників креативних індустрій, які планують створити міцний національний та міжнародний бренд для власного дизайн-продукту і вийти на зовнішні ринки.

В рамках першої фази з активізації бізнесу, було проведено чотири освітніх семінари у Києві, Дніпрі, Львові та Одесі, що об'єднали ключових представників професійного середовища, підприємців та експортерів з різних індустрій, органи виконавчої влади та експертів освітніх програм навколо теми експортної освіти в Україні, просуванні продуктів креативного сектору та забезпечення системного підходу для стійкої експансії на зовнішні ринки. Результат – понад 300 учасників у форматі живого спілкування та 1200 у форматі трансляції он-лайн.

В рамках другої фази, Офіс з просування експорту за підтримки Міністерства економічного розвитку та торгівлі України оголосив конкурс «Битва міст», який мав на меті забезпечити інформаційне покриття освітніх проектів ЕРО на національному рівні, активно залучити регіональний бізнес до реєстрації на програми та визначити два українських міста для реалізації освітніх програм «Експортна революція в Україні» та «Креативний експорт в Україні» (окрім Києва). В результаті конкурсу, за право виступити локальними провайдерами програм змагалось 17 регіонів України. У підсумку, впродовж 80 днів з моменту початку реєстрації, було отримано понад 1000 заяв до участі у програмах.

Окрім цього, в рамках проекту Офісу «GoChina», було проведено одноденний інтенсивний практикум «Нові можливості на ринку Китайської Народної Республіки для Українських експортерів», що мав на меті забезпечення ефективної участі українських експортерів на Міжнародній імпортно-експортній виставці в Шанхаї (CIIE 2018), представлення поглибленої аналітики ринку Китаю у секторах «Харчова промисловість», «Інформаційно-комунікаційні технології», «Креативні сервіси» та «Туризм» і визначення можливостей для українських експортерів з фокусом на товари та послуги, що мають найбільший споживчий потенціал.

У 2018 році послугами напряму Освіта для експортерів скористалось понад 2000 підприємців. Ми продовжуємо активну роботу в напрямку створення нових освітніх проектів по пріоритетним секторам та ринкам, визначеним в Експортній стратегії України, та активно розширюємо мапу регіонального покриття.



Промоція програм «Експортна революція» та «Креативний експорт», 05.09.2018, Дніпро



Практикум GO CHINA
19.09.2018, Київ



Офіційний запуск програм «Експортна революція» та «Креативний експорт», 05.09.2018, Київ

ПОДІЇ «EXPORT EDUCATION MEET UP»



Ціль: проведення зустрічей з представниками професійної спільноти (креативні індустрії), представниками місцевих органів виконавчої влади, експертами з експорту та підприємцями. Проведення практичного воркшопу "10 основних ризиків під час експорту та як їх запобігти", презентація можливостей Офісу та освітніх програм



4 вересня, Київ

KlichkoExpo
155 учасників
(1200 он-лайн)



13 вересня, Львів

Львівська обласна
державна
адміністрація
65 учасників



5 вересня, Дніпро

Дніпропетровська
обласна державна
адміністрація
70 учасників



14 вересня, Одеса

Одеська обласна
державна
адміністрація
38 учасників

За підтримки: Міністерство економічного розвитку та торгівлі України, Посольство Естонської Республіки в Києві, Одеська обласна державна адміністрація, Львівська обласна державна адміністрація, Дніпропетровська обласна державна адміністрація, Дніпропетровська торгово-промислова палата, Укрпошта, Ukrainian Fashion Week, NewFashionZone, Art Fashion Hub, PPV Knowledge Networks

START

«Експортна революція в Україні»: **551** учасник
«Креативний експорт в Україні»: **249** учасників

8 вебінарів

Чи готові Ви до експорту?

Як обрати цільову групу для експорту?

Як обрати ринок для експорту?

Як обрати правильний продукт для експорту?

Як встановити правильну ціну?

Бізнес-моделі креативних підприємств

Як визначити цільові групи для креативного бізнесу?

Пакування та маркування дизайнерських виробів

Практичний семінар

"Бізнес-модель креативних підприємств та вибір цільової аудиторії" у Києві, Львові та Одесі

Кількість учасників: **75**

PRO

«Експортна революція в Україні»: **135** компаній
«Креативний експорт в Україні»: **50** компаній

Отримано понад **380 заяв** на участь

7 освітніх модулів

Експортна стратегія та планування

Експортне дослідження

Сервіс та експорт продукції

Що потрібно знати про цільовий зовнішній ринок?

Як визначити експортний ринок для власного продукту?

Які зміни необхідно здійснити для свого продукту чи послуги?

Як вийти на зовнішній ринок?

3 заходи у Києві, Львові та Одесі в рамках програм: опрацювання домашніх завдань, живе спілкування з експертами програми та практичні воркшопи

Кількість учасників: **69**

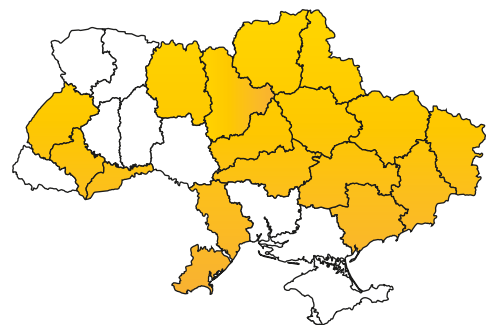
НАЦІОНАЛЬНИЙ КОНКУРС «БИТВА МІСТ»



Ціль: визначення двох українських міст для реалізації національних безкоштовних освітніх програм для підприємців та експортерів «Експортна революція в Україні» та «Креативний експорт в Україні».



Учасники: місцеві органи виконавчої влади з 17 областей України (Київська, Житомирська, Запорізька, Полтавська, Кіровоградська, Донецька, Сумська, Дніпропетровська, Івано-Франківська, Луганська, Львівська, Одеська, Харківська, Черкаська, Чернігівська та Чернівецька області)



Результат: освітні програми Офісу з просування експорту отримали національне поширення і зібрали учасників з усіх куточків України.

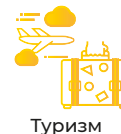
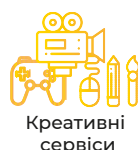
ІНТЕНСИВНИЙ ПРАКТИКУМ «GOSCHINA: НОВІ МОЖЛИВОСТІ НА РИНКУ КИТАЙСЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ (КНР) ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ЕКСПОРТЕРІВ»

Кількість учасників: **48** (263 он-лайн)



Ціль: представити поглиблену аналітику ринку Китаю за вказаними секторами, визначити можливості для українських експортерів з фокусом на товари та послуги, що мають найбільший споживчий потенціал, розглянути регуляторні вимоги (імпорتنі мита, обмеження та правила) та особливості ведення бізнесу в Китаї – як шукати потенційних партнерів та покупців.

Сектори у фокусі:



19 вересня
Київ

ГЕНДЕРНИЙ АСПЕКТ

Учасники освітніх програм «Експортна революція в Україні» та «Креативний експорт в Україні»



ПЛАТФОРМА B2G

Платформа B2G є інструментом ефективного діалогу між українськими експортерами та владою. Платформа координує діяльність Ради з просування експорту від імені Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та організовує заходи для популяризації експорту у бізнес-середовищі. Тематика усіх заходів в рамках платформи орієнтована на питання експорту в 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.

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 поінформованість про останні урядові реформи, експортні можливості та інноваційні експортні інструменти.

У період з серпня по грудень 2018 року платформа об'єднала понад 450 учасників навколо тем, пов'язаних з експортом. Окрім цього, платформа B2G виступає фасилітатором діалогу з регіональним бізнесом, регулярно організовуючи виїзні засідання Ради з просування експорту, одне з яких відбулося наприкінці серпня в Чернігові за участі понад 70 представників місцевого бізнесу.

2 Секторальні зустрічі
1 Регіональна зустріч
450+ учасників

Галузі



Легка промисловість



Меблева галузь

ТРЕТЯ ЗУСТРІЧ КОНСОРЦІУМУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

200+ учасників



31
липня
Київ

ДІАЛОГ БІЗНЕСУ ДО ВЛАДИ В ЧЕРНІГОВІ

Освітній семінар для
експортерів

70 учасників



30
серпня
Чернігів

17 РІЧНИЦЯ УКРАЇНСЬКОЇ АСОЦІАЦІЇ МЕБЛЕВИКІВ

153 учасники



31
жовтня
Київ

ПРОГРАМА З РОЗШИРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ЖІНОК SHE EXPORTS

Програму She Exports було створено у 2017 році Офісом з просування експорту (www.epo.org.ua/sheexports) як платформу для консультативно-інформаційної підтримки та розвитку жінок-підприємниць та допомоги їм у виході на міжнародні ринки, таким чином, сприяючи зростанню експортного потенціалу України.

Програма She Exports є актуальною і розвивається у відповідності до міжнародних зобов'язань України. Україна підписала Декларацію про торгівлю та розширення прав і можливостей жінок в економічній сфері СОТ 12 грудня 2017 року. Ефективне залучення жінок в сучасну економіку – це фактор росту кожної країни. Держава може покращити економічні показники, зокрема в експорті, завдяки зростанню кількості, конкурентоздатності, активності та впливу жінок-експортерок у національних та міжнародних масштабах. Щоб досягти змін у масштабах країни, у рамках програми She Exports організовано системну роботу, яка ґрунтується на нагальних потребах жінок у бізнесі, спеціальні заходи для жінок у бізнесі, власниць та жінок на керівних посадах з використанням сучасних технологій та міжнародних практик.

Команда програми She Exports активно розвиває обмін інформацією та публічний діалог з усіма зацікавленим сторонами та здійснює свою діяльність у 2018 році за таким стратегічними напрямками:

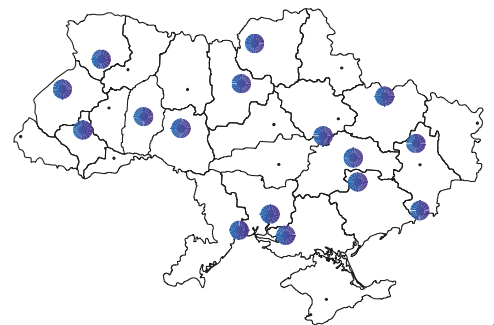
- Інформування зацікавлених сторін про економічну вигоду ефективного залучення жінок у підприємництво та забезпечення рівних можливостей жінок та чоловіків у прийнятті управлінських рішень, поширення кращих практик із підтримки жінок у бізнесі в масштабах компанії, галузі, бізнес-асоціації, кластеру та країни.
- Підвищення конкурентоздатності бізнесу власницями або керівницями в експортно орієнтованих компаніях завдяки знанням і навичкам у сфері міжнародної торгівлі та інноваційного підприємництва.
- Розвиток мереж жінок у бізнесі на національному та міжнародному рівнях з метою експорту та підтримки у виході на міжнародні ринки, та участі у глобальних ланцюжках створення доданої вартості.

Аналіз потреб: Проведено опитування 330 жінок у бізнесі з метою аналізу потреб для розвитку конкурентоздатності власного бізнесу та експорту, готовності стати менторами для інших жінок у бізнесі. Започатковано співпрацю з Київським національним економічним університетом (гендерним центром, соціологічною лабораторією KHEY) та uDATA для проведення досліджень щодо потреб жінок у бізнесі, а також для науково-методичної співпраці щодо аналізу результатів опитування та опрацювання практичних рекомендацій шляхів розширення економічних можливостей жінок в Україні.



Національний масштаб: Проведено публічні презентації, круглі столи, конференції про економічну вигоду ефективного залучення жінок в економіку та освітні заходи для жінок у бізнесі в 16 областях України.

Івано-Франківськ
Львів
Луцьк
Хмельницький
Вінниця
Одеса
Херсон
Маріуполь
Краматорськ
Запоріжжя
Дніпро
Харків
Чернігів
Київ
Миколаїв
Горішні Плавні



Використання технологій: Було організовано 15 трансляцій вебінарів та очних семінарів, що забезпечило 2836 переглядів у 2018 році, започатковано дистанційний супровід освітніх програм She Exports та обмін інформацією у онлайн-форматі Google.

Медіа-кампанія: Інформаційно-просвітницька кампанія про приклади з практики, поради жінкам у бізнесі та економічну вигоду ефективного залучення жінок у підприємництво, започаткована у липні 2018 року на прикладі досвіду активістів програми She Exports, забезпечила 3699 онлайн-переглядів.

Участь українських підприємців у міжнародних мережах: Завдяки консультаціям та організаційному супроводу команди She Exports 55 українських підприємців беруть участь у онлайн-спільноті SheTrades, яку започатковано Міжнародним Торговим Центром. У відповідності до стратегічного плану ІТС Ініціатива SheTrades до 2021 року об'єднає 3 млн жінок-підприємниць із різних країн. Залучення у мережу SheTrades відкриває доступ до унікальних освітніх матеріалів про експорт та міжнародної спільноти жінок, серед яких – підприємці та інвестори.



КОМУНІКАЦІЇ ОФІСУ

Комунікаційний напрямок Офісу з просування експорту висвітлює актуальні експортні можливості для українських експортерів та інформує про послуги Офісу.

У вересні 2018 року комунікаційна команда ЕРО розробила та презентувала Експортний бренд України для комунікації, представлення та просування українських товарів та послуг на міжнародних ринках. Офіс розробив Експортний та Виставковий бренд буки, котрі дають можливість використовувати єдине брендування для всіх виставкових стендів України.

Сильний бренд країни походження – Експортний бренд – допомагає експортерам збільшувати обсяги продажів, презентувати Україну у світі ідентично й послідовно і при цьому забезпечувати крос-категорійну підтримку для українських товарів та послуг, яка дозволяє заощадити на витратах, пов'язаних з просуванням на зовнішніх ринках. Досвід інших країн доводить, що сильний Експортний бренд збільшує обсяги експорту, а також дозволяє підвищити ціну товарів і послуг, що експортуються на 20 - 22% та залишатись конкурентноспроможними.

Найсвіжіший приклад Експортного бренда в дії – його імплементація на Національному стенді України на першій міжнародній виставці, що присвячена імпорту - China International Import Expo 2018, яка проходила 5-10 листопада в Шанхаї. Експортне брендування стенду, всі події на стенді та комунікація велись на основі повідомлень Експортного бренда – ми показували інноваційну, креативну, технологічну, автентичну та конкурентноспроможну Україну. Продовження такої послідовної комунікації на інших подіях - виставках, в торгових місіях, B2B зустрічах та в маркетингових матеріалах компаній-експортерів сприятиме побудові стійкої асоціації бренда з позитивними характеристиками українських товарів та послуг.

Офіс працює над розробкою національного знаку якості Made in Ukraine, який є частиною Експортного бренда. Знак буде ставитись на продукції що експортується, за умови її відповідності певним критеріям, які визначатимуться у ході простої та прозорої процедури. Таким чином Експортний бренд країни – стане гарантією якості товарів та послуг, що експортуються.

Офіс також розвиває власні канали комунікації та партнерство з українськими та міжнародними інституціями з розвитку та підтримки експорту для задоволення інформаційних потреб експортерів.



Прес-конференція щодо відкриття Національного стенду на China International Import Expo 2018, 6.11.2018, Шанхай



Презентація Експортного бренда України, 18.09.2018, Київ



Гасіння поштової марки присвяченої участі України на CIIE 2018, 6.11.2018, Шанхай



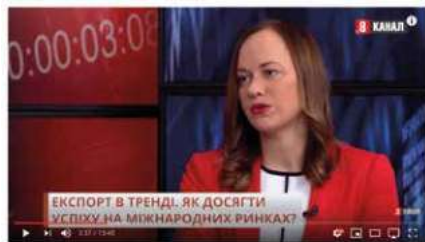
Турецько-Український бізнес-форум, 26.09.2018, Стамбул



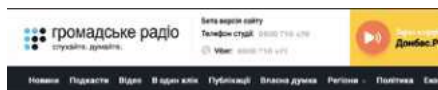
Британсько-Український бізнес-форум, 8-9.09.2018, Лондон

ПОПУЛЯРИЗАЦІЯ ЕКСПОРТУ

mind.ua
8 Канал
Liga.net
НВ Бізнес
Delo.ua
Фокус
Agroportal
China International Radio
Громадське радіо



Експорт в тренді. Як досягти успіху на міжнародних ринках? Марія Каганяк.



Громадська хвиля До подкасту

Експортний бренд України: навіщо він потрібен?

21 вересня 2018, 11:26

18 вересня відбулася презентація Експортного бренду України, за допомогою якого українські товари та послуги просуватимуться за кордоном

Тетяна Трошчінська



Главная "Бизнес" УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ



Марія Каганяк керівник Офісу з просування експорту

Що таке Експортна революція та навіщо вона Україні — про освітню програму для підприємців

Офіс з просування експорту запустив першу національну освітню програму "Експортна Революція", а слідом за нею і галузеву програму для експортерів "Креативний експорт". Другий набір до програм триватиме до 14 жовтня



Що б там не говорили скептики, частка українських товарів зростає. Лише за 6 місяців 2018 року український експорт і у порівнянні з аналогічним періодом 2017 року. Все більше підприємств або починають постачати свою продукцію іно: або ж вивчають такі можливості.

Активізація українського бізнесу у зовнішній торгівлі створила експортні освітні послуги. Програми ВУЗів не в змозі швидко на запит ринку та надати відповіді на ряд "практичних" запитань виникли в українського експортера. Основною "лихою" стає власний досвід та помилки, а як відомо, помилки в бізнесі коштують дорого (в прямому сенсі цього слова), ще й кид галузь, а то й країну.

Щоб допомогти українському бізнесу розібратися у всіх нюансах зовнішньоекономічної діяльності, а тим, хто вже експортує свої знання, Офіс з просування експорту запустив першу освітню програму "Експортна Революція", а слідом за нею і галузеву програму "Креативний експорт".



Кому допоможе UkraineNOW

Місія експорту. Марія Каганяк. 08 жовтня 2018, 09:48. Стаття. Страны с сильными брендами способны эффективно создавать экономическую добавленную стоимость и экспортировать собственные продукты, привлекать инвестиции, чем сильнее становится бренд страны, тем успешнее будет украинский экспорт. И, чем больше Украина экспортирует, тем сильнее будет становиться ее экспортный бренд UkraineNOW. Такое мнение высказала руководитель Офиса по продвижению экспорта Марія Каганяк. «Существуют авторитетные международные рейтинги и, исходя из них, бренды стран мира и экспортный Бренд страны (рейтинг Made in Country Index). Рейтинг ТОО-10 сильнейших брендов страны не 100% совпадает с экспортными рейтингами, и при этом чем лучше репутация страны как экспортера, тем выше ее рейтинг как страны — экспортера».



МЕРТ: потенціал торгівлі між Китаєм та Україною складає понад \$10 млрд

Україна вперше презентувала національний стенд на China International Import Expo



Фото: Facebook/ukropromotionoffice
Потенціал торгівлі між Китаєм та Україною складає понад \$10 млрд, а у січні — керівні 2018 року торгівлі між двома країнами склали \$5,6 млрд. Про це йдеться у повідомленні Міністерства торгівлі (МЕРТ) у Twitter.



Що Україна представить на Національному стенді в Китаї

31 день залишається до найбільшої виставки з імпорту в Китаї — CIE 2018.

China International Import Expo 2018 (CIE 2018) — це перша орієнтована на імпортерів виставка і міжнародний форум в центрі головного міста, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

Масштабна виставка і форум, який залучатиме тисячі

ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

БРОШУРИ ТОРГОВИХ МІСІЙ



ОГЛЯДИ РИНКІВ



Туреччина



Ізраїль
(харчова промисловість)



Китай



Франція
(легка промисловість)

ВІДЕО



БІЗНЕС МОЖЛИВОСТІ



ЕКСПОРТНИЙ
КОНСАЛТИНГ



ЕКСПОРТНИЙ БРЕНД
(ДЛЯ ІНОЗЕМНОЇ АУДИТОРІЇ)



ЕКСПОРТНИЙ БРЕНД
(ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ АУДИТОРІЇ)

НАЦІОНАЛЬНИЙ СТЕНД



ЕРО ДАЙДЖЕСТ



ІСТОРІЇ УСПІХУ



ВІЗУАЛЬНІ МАТЕРІАЛИ



ЕКСПОРТНИЙ БРЕНД КРАЇНИ

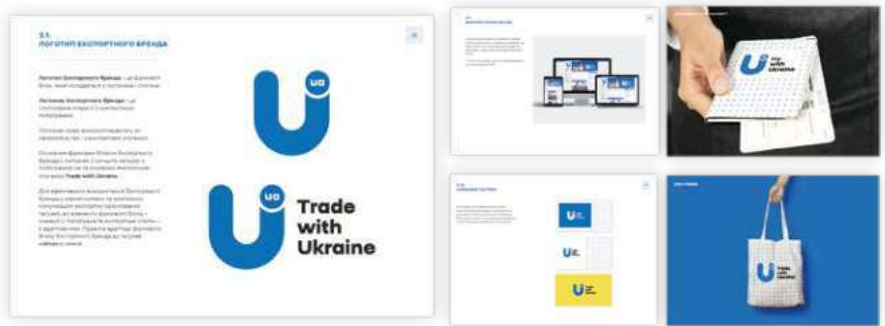


18 вересня 2018 року був представлений **Експортний бренд України**, за допомогою якого українські товари та послуги будуть просуватись на міжнародні ринки. Над розробкою Експортного бренду працював Офіс з просування експорту, проект реалізовано за підтримки ЄБРР у рамках ініціативи EU4Business Європейського Союзу.



Експортний бренд є стрижнем комунікації, який потужно, системно і послідовно почне комунікувати експортні можливості України, маючи кілька цільових аудиторій: інвестори, баєри, ритейл мережі, виробники, споживачі, уряди інших країн. Експортний бренд є об'єднуючою платформою для всіх виробників. Він спрощує виробникам товарів і послуг вихід на нові експортні ринки. Бренд надає можливість кожному українському експортеру постійно користуватися репутацією всіх інших українських експортерів, незалежно від галузі.

Офіс розробив **бренд-бук експортного бренду** в котрому розкрито його суть, завдання, роль та як і де технічно правильно його використовувати. Експортний бренд показує інноваційну, креативну, технологічну, автентичну та конкурентоспроможну Україну. Державна підтримка експортного бренду дозволить виробникам значно знизити витрати на просування і рекламу і спростить процес виходу на нові ринки. Сильний експортний бренд особливо важливий для експортерів сегменту малого та середнього бізнесу.

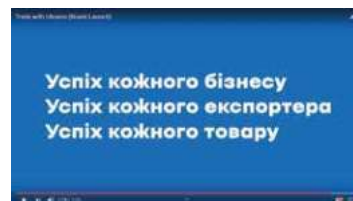


22



Виставковий бренд-бук – вільний для користування для усіх українських компаній для планування брендування національних, колективних та індивідуальних стендів. Виставковий бренд бук розроблений для стендів різних бюджетів, з рекомендацією щодо матеріалів та планування.

Конструктор експортного бренду. Завдяки зручному інтерфейсу програми компанії можуть самостійно конструювати та адаптувати експортний бренд під свій сектор та продукт.



Відео експортного бренду українською та англійською мовами.

Українська версія відео розроблена для популяризації експортного бренду в Україні, серед експортерів. Англійська версія розроблена для іноземної аудиторії: імпортерів, баєрів, локальних споживачів та медіа, представників торгових організацій, асоціацій та уряду.

ЕКСПОРТНИЙ БРЕНД ВЖЕ АКТИВНО ВИКОРИСТОВУЄТЬСЯ:



Виставка
SEAL 2018,
Париж



Національний стенд на China
International Import Expo 2018

ЕКСПОРТНИЙ БРЕНД В ДІЇ:



ПРОСУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО БРЕНДА В УКРАЇНІ:



Презентація з Львівською
Бізнес-Школою



Презентація для членів
Американської
Торгово-промислової палати



Презентація експортного
бренда під час фестивалю
Get Business Festival



Представлення експортного
бренда маркетологам під
час MRKTNG марафон



Презентація Експортного
бренда перед
представниками легпрому

ПЛАНИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО БРЕНДА:

Реєстрація та розробка критеріїв для національної відзнаки Made in Ukraine, котра є частиною Експортного бренду і буде ставитись на пакування продукції що експортується за умови відповідності критеріям.



Промоція експортного бренду за кордоном. Разом з розробкою секторальних експортних стратегій розробляється стратегія просування експортного бренду, що базується на стратегії кожної пріоритетної для експорту галузі.

Тег
#TradeWithUkraine
має вже понад 5
тис дописів

ЕКСПОРТНИЙ БРЕНД В МЕДІА:



НАЦІОНАЛЬНИЙ СТЕНД УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНІЙ КИТАЙСЬКІЙ ІМПОРТНІЙ ВИСТАВЦІ (CIIE 2018)

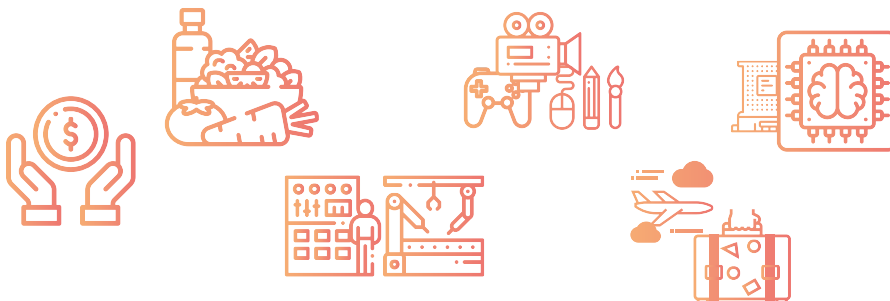
Вперше представлено Національний стенд України, з використанням сучасних, креативних та інтерактивних рішень, VR-технологій, eco-friendly матеріалів, діджитал-фотозони, креативного шоу та фешн-показу, тощо

Презентовано **найкращі зразки українських товарів та послуг**, що представляють торговий, інвестиційний та туристичний потенціал країни

Вперше презентовано Експортний бренд на базі бренду країни Ukraine Now

Представлені напрямки:

- інвестиції
- харчова і переробна промисловість
- індустріалізація та машинобудування
- креативні індустрії
- ІКТ (IT, високі технології та інновації)
- туризм та освіта

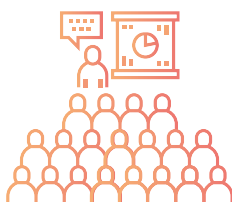


Досягнуті **перші міжнародні домовленості** – Аграрний союз України підписав меморандум співпраці з китайською компанією Shaanxi Ouliang Cross Border E-Commerce (EOLIANG)



Національний стенд України **відвідали віце-прем'єр** Державної Ради КНР Лю Хе, **Президент** Литви Даля Грібаускайте та інші високоповажні гості

20+ публічних презентацій, воркшопів,
15+ представників державних підприємств



125+ компаній, що увійшли до Електронного каталогу експортерів на унікальній Веб-платформі



17 представлених **унікальних продуктів і послуг**, відібраних на Національному відборі із понад 100 претендентів та 6 – handmade-товарів українських МСБ

400 000+ відвідувачів CIIE 2018, офіційні делегації, байери, інвестори, 80+ національних стендів, 3600+ компаній-учасниць, 4000+ акредитованих представників ЗМІ

100+ проявів в китайських ЗМІ,
30+ учасників прес-конференції



Презентовано **пакет інвестиційних проектів** та інтерактивну інвестиційну карту України



European Bank
for Reconstruction and Development

Проект реалізовано за підтримки ЄБРР у рамках ініціативи
EU4Business Європейського Союзу



ПРЯМУЄМО
РАЗОМ

EU4Business



ВІДГУКИ

Катерина Карвасарська

ТОВ «Компанія Балекс»

Менеджер зовнішньої торгівлі



Хотіла би висловити велику подяку за проведену роботу з підготовки до Торгової місії до Туреччини та Аналізу потенційних для нас ринків для активної експансії. За час проведення цих двох заходів я мала можливість впевнитись в професіоналізмі співробітників Офісу з просування експорту. Всі заходи під час Торгової місії були проведені на вищому рівні. По-перше, я познайомилась з потенційним клієнтом, з яким на даний момент ми ведемо перемовини. По-друге, участь в Торговій місії дала мені можливість здобути цінні знання та досвід щодо культурних особливостей турків та познайомитись з людьми, які, можливо, зможуть допомогти впровадити новий виробничий проект. Дуже дякую за глибокий аналіз потенційних ринків. Завдяки аналізу я остаточно впевнилась, на ринки яких країн нашої компанії необхідно виходити. Аналіз був зроблений на високому професійному рівні і прийняті до уваги всі можливі фактори впливу. Я рекомендую Офіс з просування експорту як надійних помічників та партнерів у просуванні експорту.

Горбенко Анна

ТОВ «Хелсі традишн»

Директор



Місія у Великобританію була дуже позитивною для нашої компанії і, сподіваюсь, вже у 2019 році будуть її результати. Також сподобалась концепція місії в Австрії, коли місцевий консультант проводив з кожним учасником окрему бесіду, щоб відповісти на питання по кожній компанії, що було дуже корисним.

Руслана Римарська

«Будьмо здорові»

Генеральний директор



По завершенню 3-денної торгової місії до Німеччини, їдучи без жодних ілюзій, розуміючи консервативного німецького споживача та надвисокі вимоги до продуктів харчування, таки з'явилася надія на те, що український продукт буде продаватися на полицях німецьких магазинів! Пишаюся, що нашу компанію «Будьмо здорові» було обрано у делегацію української торгової місії до ФРН за програмою, що реалізується Офісом з просування експорту за підтримки ЄБРР: консультації для малого бізнесу в Україні в рамках ініціативи #EU4Business Європейського Союзу. Кожна така поїздка додає впевненості мені, як керівнику компанії та засновнику бренду "Смакулі", що нам вдалося створити продукт «з душею» і з цінностями, і він заслуговує на #експортуй! #будьмоздорові.

Олексій Михайлов

ОМНІФАРМА

Директор з експорту



Це повернуло мою віру в те, що в Україні може щось змінитися. Курс "Експортна революція" від Офісу з просування експорту спонукав мене особисто переусвідомити бачення експорту як такого. Треба почати експортувати, зрозуміти, як воно відбувається, які наслідки цього. І вже базуючись на тому – дійсно напрацьовувати стратегію.

Віктор Андрашко

Чернігівський автозавод

Керівник з міжнародного бізнесу



Наше підприємство вже 15 років займається виробництвом автобусів. Ми і раніше експортували, проте з деяких причин ми призупинили експортну діяльність, і зараз намагаємось відновити цей процес. Курс "Експортна революція" від Офісу з просування експорту допоміг зрозуміти повний цикл експортної поставки і отримати інформацію про кейси, про різні нюанси роботи на експортному ринку. Які знання з програми використовуємо: з ціноутворення, з маркетингової діяльності, з підготовки до проведення виставок і з комунікації з потенційними клієнтами. Програма допомогла нам підготуватись до експорту, створити експортний план, і ми плануємо в цьому році розпочати перші поставки.

Анастасія Ткачук

Концерн Хлібпром
Керівник відділу з експорту



Концерну Хлібпром і мені як начальнику відділу експорту найбільш корисними модулями Програми “Експортна революція” від Офісу з просування експорту були “Export research”, “How to enter the market” та “Sales system”, а також “Web for export”. Перші три допомогли побудувати ефективну стратегію входу на конкретний ринок і не розпорошувати свої зусилля в різних напрямках (наприклад, зараз цільовий ринок одного з продуктів визначено Ліван, де є інформація про ринок, визначено продукт, знайдено дистриб’ютора, ведемо переговори про поставки, а не намагаємось одночасно покрити весь регіон Близького Сходу), а блок Web for Export ми використали для розширення пасивних продажів, зареєструвались на платформах All.Biz, FrozenB2B, Europages і т.д., що дозволило отримати додатковий притік запитів від іноземних клієнтів. Також дуже корисним був дводенний тренінг під час візиту в Естонію, особливо, імпровізовані переговори з іноземним закупівельником. Вдячна естонським партнерам за допомогу в організації переговорів з естонським дистриб’ютором заморожених продуктів.

Тимофій Ранський

Чумак
Менеджер з експорту



“Експортна революція” від Офісу з просування експорту допомогла систематизувати раніше здобуті знання стосовно експорту. Також за допомогою програми я дізнався нову інформацію про фінансові інструменти для експортних контрактів та практичні кейси щодо ціноутворення/позиціювання. Надану інформацію використовував для правильного позиціювання продукції на експортному ринку.

Марина Веселик

Телепорт Трейд Сервіс
Менеджер з експорту



Більш за все на програмі “Експортна революція” від Офісу з просування експорту мене вразили теми по цифровому маркетингу. Тому що ця інформація одночасно дуже поширена і непоширена: її багато, але яку саме використовувати в B2B секторі – це дуже важко визначити. Спікер Артем Даніліантс – справив дуже велике враження, він дуже відповідально поставився до своєї місії, допоміг з консультаціями щодо нашого веб-сайту – як покращити, які інструменти використати, як налаштувати спеціально під іноземного клієнта. Ми поступово оновлюємо нашу веб-сторінку, і працюємо над комунікацією.

Олег Мартиченко

R&S QUANTUM
CEO



Ми вже понад рік активно працюємо з Офісом з просування експорту, і намагаємось користуватись усіма можливостями для експортерів, які надає Офіс: беремо участь у Державних закупівлях, користуємось інформацією по іноземним ринкам та освітніми можливостями. Завдяки програмі «Експортна революція» – а саме модулю “Як обрати правильну цільову аудиторію для експорту” - ми отримали практичні знання, як вести комунікацію з потенційними клієнтами. Ми відразу почали шукати через Фейсбук потенційних партнерів в Кенії (Момбаса і Найробі), і використовуємо методи, описані в курсі, для спілкування з іншими партнерами у інших країнах.

Олександр Погорілий

ITW SYSTEMS
Директор з міжнародного бізнесу



Намагаюсь використовувати будь-які можливості для отримання нових знань з експорту. Найсвіжіший досвід – участь у програмі Export Revolution, організованій Офісом з просування експорту спільно з Інститутом маркетингу Естонії. Було дуже цікаво і корисно слухати про досвід виходу на міжнародні ринки бізнесів з країни пострадянського простору. До того ж програма передбачала інтерактивну форму навчання, тобто учасники не просто слухали, а мали змогу застосовувати отримані знання до вирішення завдань своїх компаній, одержуючи при цьому зворотній зв'язок від досвідчених експортерів-практиків.

Генеральний директор німецької компанії-імпортера
з сектору легкої промисловості (товарообіг 225 млн євро/рік)



Офіс з просування експорту допоміг нам вийти на ринок України. Експерти офісу зробили величезну роботу, склавши попередні списки партнерів з детальною інформацією. Виходячи з цієї інформації, ми відібрали потенційних партнерів. Крім того, ЕРО організував всі зустрічі та поїздки для налагодження першого контакту. Для нас це була неабияка допомога, щоб зробити перший крок на новому ринку. Я дійсно можу сказати, що ЕРО є чудовим партнером для співпраці.

Світлана Борисенко
Компанія ТІС
Керівник напрямку LED-профілів



Дозвольте висловити вам щиру подяку за плідну співпрацю!
Завдяки вашим зусиллям, наша компанія сподівається знайти нових клієнтів і розширити спектр діяльності на європейському ринку.
Бажаємо вам і всьому вашому колективу успіхів на професійній ниві і процвітання!

Олег Вовраженцев
Еверест МС
Керівник напрямку з експорту



Вдячний співробітникам Офісу за надані послуги з індивідуального консалтингу, що дозволяють розвинути експорт з України з нуля. На даний момент ПП "Еверест-М.С." отримало вичерпні рекомендації щодо підвищення привабливості своїх товарів на зовнішніх ринках. Крім цього, я відкрив для себе ефективний сервіс пошуку іноземних партнерів в мережі EEN і можливості отримання доступних кредитних коштів в рамках співпраці українських банків з Німецько-українським фондом.

Не можу не відзначити також практичну користь від семінарів за участю представників іноземного бізнесу і урядових організацій. Сам особисто був присутній на таких заходах, присвячених веденню бізнесу в Канаді та Китайській Народній Республіці. Був приємно здивований високим рівнем організації, і як результат, отримав багато цікавої і корисної інформації, а також встановив нові ділові знайомства. Сподіваюся на подальшу плідну співпрацю з Офісом, а його співробітникам - досягнення поставлених цілей!

Дмитро Романов
ТОВ "Добродія Фудз"
Директор з експорту



Компанія ТОВ "Добродія Фудз" вдячна Export Promotion Office за допомогу в просуванні на експорт продукції власного виробництва - пластівців із зернових культур.

В ході комплексної допомоги по виходу на зовнішні ринки ми разом пройшли наступні етапи:

Оцінка готовності компанії для виходу на зовнішні ринки (на сайті <https://epo.org.ua>)

Перевірка ідеї щодо виходу на експорт по 5 критеріям (Споживання, Здоров'я, Економіка, Населення, Торгівля) безпосередньо за кодами УКТЗЕД нашої продукції (110412, 110419, 120400, 190420, 230230, 230240). В результаті було визначено список ТОП-5 країн привабливих для експорту за узгодженими критеріями. За цим країнам ведеться цілеспрямований пошук клієнтів власними силами.

Менторство - розробка комплексного плану по виходу на ринки країн з ТОП-5.

Висловлюємо подяку всьому колективу ЕРО і нашу щиру зацікавленість в продовженні нашої співпраці щодо посилення експортного потенціалу України.

Надія Васильєва

CEO компанії ROMAD, засновниця Інституту цифрової трансформації, амбасадорка програми She Exports у галузі IT



Програма She Exports допомогла розвитку моїх підприємницьких навичок та талантів. У рамках програми ми дізналися про експортні можливості бізнесу. Також команда програми She Exports багато зробила для того, щоб підготувати делегацію українських підприємниць до міжнародного бізнес-фестивалю ITC SheTrades Global Міжнародного торгового центру. Програма She Exports інтегрувала всіх учасниць та підготувала делегацію до виступів на цій події в Ліверпулі у червні 2018 року, щоб показати Україну і наші проекти якнайкраще. Я знайшла з кола учасників конференції ITC She Trades Global кілька партнерів, як у великих міжнародних європейських компаніях, так і у міжнародних фондах Європи, Близького Сходу та Африки. Менторство, коучінг та велика кількість зустрічей, а також підтримка Посольства Великої Британії дозволили створити ще один напрямок у моїй компанії для розвитку нового ринку в Україні у сфері цифрової трансформації.

Наталка Найда

Співвласниця SHUFLIA, BUKVICA, FRAMIORE, «Дрібнота»



Протягом останніх двох років, коли я беру участь у програмі She Exports, я дуже змінилась. Завдяки цій програмі я почала думати про системний розвиток бізнесу. Щоб бізнес був успішним, недостатньо фінансування та інвестицій, потрібні знання, компетенції і розвиток галузі взагалі. Ми не можемо бути успішними в неуспішному місті чи країні. Ми повинні бути готові до змін та навчання протягом усього життя, але при цьому тримати в фокусі свої цілі, свої цінності, свої пріоритети.

Наталія Лімонова

Співзасновниця компанії Snite, співзасновниця Креативної Міжнародної Дитячої Школи (КМДШ)



Програма She Exports для мене – це можливість познайомитися та обмінятися досвідом з непересічними жінками, які створюють проекти та рухають країну та світ, це натхнення, вихід за рамки, нетворкінг, розширення горизонтів мислення, можливість масштабування своїх проектів та створення нових. Важливо вірити у свою ідею, надихати команду, постійно вчитися, створювати культуру інновацій та неперервного розвитку, а головне – діяти, бо, якщо ретельно проаналізувати, є ресурси та енергія, щоб досягти цілей.

Вікторія Філатова

Співзасновниця, генеральний директор СП ТОВ «Вексхолд», ПП «Вексхолд Ароматікс», Голова Правління Асоціації «Парфумерія та косметика України»



Програма She Exports надала можливість вийти з кола суто галузевих питань і проблем. Досвід та успіх кожної з учасниць програми мотивує діяти без упереджень, а різноманітність можливих диверсифікацій свого бізнесу в інших секторах, колабораціях та спільних проектах надихає розкрити навіть неусвідомлений потенціал. Безліч ідей народжується в процесі участі у заходах She Exports та ділового спілкування, що підживлює зацікавленість у подальшому розвитку свого бізнесу.

Системне навчання у сфері експортних операцій та отримання практичних навичок, обмін досвідом в рамках участі у програмах Export Promotion Office та She Exports – це, безумовно, найкоротший шлях до досягнення нового рівня жіночого підприємництва. Без специфічних знань та аналізу світових ринків неможливо сформувати максимально затребувану пропозицію для експорту, а завдяки програмі She Exports можна отримати реальні інструменти для експорту та розширення бізнесу. Інформаційна підтримка з боку учасниць програми допомагає у просуванні продукту і в Україні.

Завдяки програмі She Exports я познайомилася з дивовижними жінками-лідерами у різних галузях, додатково отримала увагу інтелектуальних, сучасних, активних жінок, що і є безпосередньо нашою цільовою аудиторією. Кожна учасниця Програми – це особистість, а персоналізація нашої продукції має орієнтуватися саме на їх смаки та очікування. Отримати коментарі та зауваження в невимушеному форматі – це безцінно.

Наразі ми вже проробляємо нові проекти по напрямках аромамаркетингу та запустили пілотний проект по ароматизації офісних приміщень.

КОМАНДА ОФІСУ



МАР'ЯНА КАГАНЯК

Керівник Офісу з просування експорту



ГНАТ ЗАБРОДСЬКИЙ

Радник з питання створення
Державної установи
Консультант з правових питань



ОЛЕНА ЖУРАВЛЬОВА

Керівник відділу експортного консалтингу



ЄВГЕН КОМПАНЕЦЬ

Керівник відділу освіти для експортерів



МАРІЯ ШЕВЧУК

Керівник відділу
бізнес-можливостей



АЛІНА СЕБАСТІЮК

Керівник Платформи
SheExports



ІРИНА ДАЦЮК

Радник, керівник напрямку B2G



ОКСАНА ІЛЯСЕВИЧ

Керівник відділу
маркетингу та комунікацій



ДМИТРО НОСОВ

Керівник відділу з дослідження ринків



ТЕТЯНА МІСЬКОВА

Керівник стратегічних проектів



ІРИНА ОНІКІЄНКО

Старший експерт,
Торгові місії, Виставки,
Стаді-тури



ОЛЕКСАНДРА ГРИЦЕНКО

Менеджер з комунікацій



ОЛЕКСАНДР КУТЕРЕЩИН

Менеджер з комунікацій



АНАСТАСІЯ КРИЛОВА

Менеджер освітньої програми
«Креативний експорт в Україні»



АННА МІЛЕНІНА

Консультант, експерт з
міжнародних закупівель



ЮЛІЯ КОВА

Менеджер відділу
бізнес-можливостей



АЛІНА СТРИЛЕЦЬ

Молодший аналітик з
дослідження ринків



СТАНІСЛАВ КОВИНЬОВ

Аналітик ринків



ВАЛЕНТИНА ЛЯШЕНКО

Менеджер експортного
консалтингу



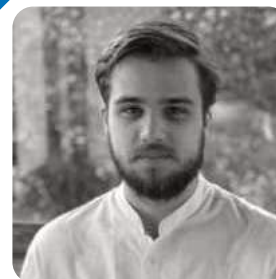
АНДРІЙ ЛИТВИН

Молодший спеціаліст
секторальної політики відділу
бізнес-можливостей



ОЛЬГА ГВОЗДЬОВА

Аналітик відділу з
дослідження ринків



ОЛЕКСІЙ ПРИЩЕПА

Дизайнер

Фахівці Державної Установи «Офіс з просування експорту України» з грудня 2018 р.

Фахівці проекту "Консолідація експортного потенціалу МСБ та
спрощення доступу до зовнішніх ринків"



Western NIS
Enterprise Fund

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 185 млн. доларів США у 129 компаній із приблизно 27 000 працівників та зробив можливим залучення 1,8 млрд доларів в компанії України та Молдови.

З 2015 року Фонд реалізовує програму технічної допомоги в Україні та Молдові на загальну суму \$35 млн, основними елементами якої є сприяння експорту, місцевий економічний розвиток, соціальне інвестування та економічне лідерство. WNISEF фінансує інноваційні, високоефективні програми, що спрямовані на здійснення реформ та змінюють життя звичайних людей в Україні та Молдові. www.wnisef.org.

Вересень 2015 р. – на сьогодні

Canada



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.

Проект фінансується Урядом Канади і впроваджується Agriteam Canada Ltd.

Квітень 2016 р. – на сьогодні



ESTONIA
DEVELOPMENT COOPERATION

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 підтримував проект "Розвиток інституційного потенціалу Офісу з просування експорту" в рамках проекту Good Governance Fund.

Грудень 2017 р. – жовтень 2018 р.



ПРЯМУЄМО
РАЗОМ

EU4Business

Ініціатива Європейського Союзу "EU4Business" є загальною ініціативою, що охоплює всю діяльність ЄС, спрямовану на підтримку МСП в країнах Східного партнерства. "EU4Business" охоплює 43 проекти в країнах Східного партнерства, які реалізуються на регіональному та двосторонньому рівнях. Загальний активний портфель підтримки ЄС у рамках ініціативи "EU4Business" становить майже 320 млн євро, які допомогли додатково залучити понад 1,96 млрд євро у вигляді кредитів, наданих банками-партнерами для МСП у регіоні.

Програми "EU4Business" співфінансуються ЄС, та реалізуються партнерськими організаціями, одним з яких є **ЄБРР**.

Січень 2018 р. – на сьогодні

ПАРТНЕРИ



НАШІ КОНТАКТИ:

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

вул. Грушевського, 12/2
Київ, Україна

 epo.org.ua

 /ExportPromotionOffice

 /EPOUkr

 /t.me/epo_ukr

 /ExportPromotionOffice



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