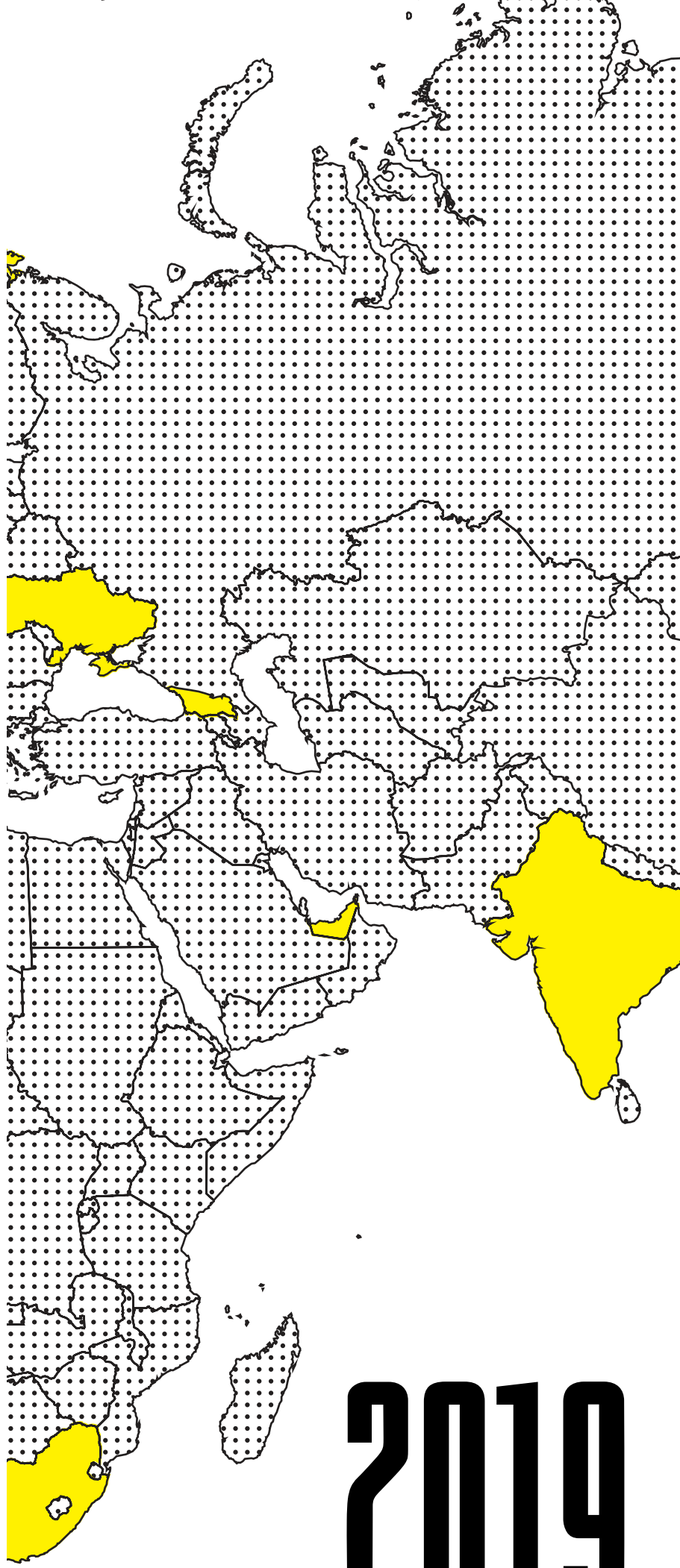


ОФІС ПРОСУВАННЯ ЕКСПОРТУ

РІЧНИЙ ЗВІТ



2019

02

Вступне
слово

18

Комунікація
та маркетинг

04

Офіс
з просування
експорту

20

Відгуки
клієнтів

06

Освіта для
експортерів

24

Партнери

10

Експортний
консалтинг

26

Команда

12

Аналітика
та інформація

28

Контакти

14

Пошук
партнерів

01

ТАРАС КАЧКА

Перед вами звіт найдинамічнішої урядової структури, яка допомагає розвитку нашої міжнародної торгівлі — Офісу з просування експорту.

У звіті ви побачите, що і як робить Офіс для того, щоб все більше компаній успішно експортували свої товари і послуги.

Навчання, консультації, торгові місії, участь у виставках, допомога у пошуку партнерів і маркетингу — усі ці види підтримки можуть знайти наші підприємці в Офісі з просування експорту.

Цифри свідчать про те, що попит на послуги Офісу неухильно росте.

Передусім це ознака надзвичайної амбітності наших бізнесменів, яка є головним рушієм вітчизняної економіки.

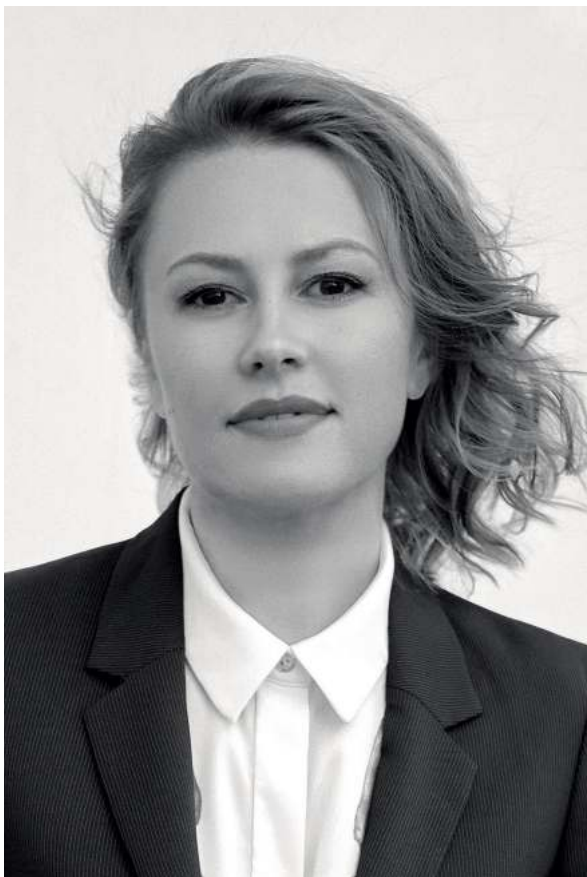
Ще більше тішить, що послуги Офісу відповідають вимогам українського бізнесу.

Завдяки цій співпраці ми покращили взаємодію уряду і бізнесу щодо просування експорту. У часи все більшої конкуренції в світі ефективна підтримка експорту є дедалі важливішим завданням для Уряду.

Найголовніше ж пам'ятати, що показники цього року є основою для оцінки року наступного. І ми чекаємо на ще більше проектів, послуг, і головне — успішного експорту.

Заступник Міністра розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства —
Торговий представник України





ШАНОВНІ ЕКСПОРТЕРИ, ПАРТНЕРИ ТА ДРУЗІ

Раді ділимося з Вами результатами роботи Офісу впродовж 2019 року, сповненого для нас нових викликів та можливостей, упродовж трансформаційного періоду від стартапу до діючої Державної Установи.

Нам виповнився рік як Державній Установі у листопаді 2019. І за цей рік ми зробили перші кроки у напрямку запровадження низки послуг та програм, які були фінансовані державним коштом, таких як національна освітня програма «Експортна Академія», забезпечення участі в торгових місіях та колективних експозиціях на міжнародних виставках. Також український бізнес отримав доступ до інформації з закритих міжнародних баз даних Passport Euromonitor і Mintel GNPD, інформація з яких використовується для аналізу закордонних ринків для індивідуальних клієнтів та бізнес-об'єднань.

Крім того, завдяки співпраці з нашими партнерами нам вдалося охопити цільову аудиторію в 3449 індивідуальних підприємців та експортерів, 1677 компаній та 16 асоціацій і бізнес-об'єднань. Тому ми щиро вдячні партнерам за спільну роботу протягом 2019 року, що дозволило нам масштабувати свій вплив на всі регіони України.

Протягом року Офіс послідовно закріплював свою присутність у європейській мережі організацій з розвитку експорту, використовуючи найкращі міжнародні практики подібних організацій у поглибленні інтернаціоналізації українського бізнесу. У такий спосіб ми продовжуємо формувати сталий підхід до розвитку малого та середнього бізнесу в Україні з метою їх інтеграції у глобальні ланцюги доданої вартості.

2019 рік став для нас непростим періодом становлення організації, і ми неймовірно вдячні всім партнерам, донорам, представникам уряду, та перед усім — представникам бізнесу, експортерам і їх об'єднанням, заради яких ми працюємо, за довіру і співпрацю. Сподіваємося поглибити та продовжити нашу співпрацю у 2020 році заради досягнення ще кращих результатів розвитку експорту та інтернаціоналізації українського бізнесу.

З повагою,
Виконувач обов'язків директора
та команда Офісу з просування експорту

ТЕТЯНА
МИСКОВА

03

ОФІС З ПРОСУВАННЯ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ

Державна установа «Офіс з просування експорту України» утворена наказом Міністерства економіки від 23.06.2018 № 864 з метою підтримки та просування експорту товарів, робіт та послуг українських виробників, а також участі в реалізації Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 роки, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 № 1017-р. Установа розпочала діяльність з підтримки українського бізнесу та просування українського експорту в грудні 2018 року.

В рамках своєї діяльності Офіс надає експортерам допомогу за наступними напрямками:

- освіта — можливості для вдосконалення знань та навичок з підготовки вашого бізнесу до експорту,
- консалтинг — практичні поради щодо виходу на зовнішні ринки та розвиток експортного потенціалу,
- аналітика та інформація — аналітичні матеріали з вивчення потенційних ринків для експорту, торговельні огляди країн, секторальна аналітика, гайди та інформація про тарифні та нетарифні обмеження,
- пошук партнерів — заходи з розширення експортних можливостей та пошук нових закордонних партнерів: торгові місії, виставки, бізнес-форуми, послуги з сорсингу, підбір актуальних тендерних пропозицій.

У березні 2019 року Офіс приєднався до Робочої групи європейських організацій зі сприяння торгівлі (European Trade Promotion Organisations Working Group of Information Professionals — ETPO), що сприяє обміну та розповсюдженню інформації щодо найкращих практик та досвіду у сфері інформаційних і консалтингових послуг.

У червні 2019 року Офіс з просування експорту став офіційним членом консорціуму EEN-Україна. Європейська мережа підприємств (Enterprise Europe Network, EEN) об'єднує понад 60 000 підприємств із 17 галузей із 65 країн, серед яких 28 країн ЄС. За допомогою мережі EEN малий і середній бізнес може знайти покупців та продавців товарів і послуг на міжнародних ринках у простий спосіб; знайти інвесторів та партнерів для виробничої кооперації, а також залучити новітні технології або реалізувати власні технології на міжнародному ринку.

КЛІЄНТИ ОФІСУ З ПРОСУВАННЯ ЕКСПОРТУ В 2019 РОЦІ

3449

Індивідуальних підприємців та експортерів

29%

Малі підприємства

19%

Середні підприємства

Офіційний веб-сайт

52%

Освітні матеріали

19%

Аналітичні матеріали

7%

Хелпдеск для експортерів до ЄС

8%

Читачі Експортного Дайджесту

14%

55%
Жінки

45%
Чоловіки

Креативні індустрії

21%

Харчова та переробна промисловість

17%

Послуги

12%

37%

Мікро-підприємства

65 000

Онлайн-відвідувачів

1677

Компаній

20%

Мікро-підприємства

30%

Середні підприємства

Креативні індустрії

10%

Харчова та переробна промисловість

35%

Меблі

35%

Малі підприємства

16 3670

Загальна кількість компаній

Бізнес-асоціацій та об'єднань

Інформаційно-комунікаційні технології

19%

Харчова та переробна промисловість

13%

Меблі

13%

ГЕОГРАФІЧНЕ ОХОПЛЕННЯ

Київ та Київська область

50%

Львів та Львівська область

7%

Дніпро та Дніпропетровська область

7%

Харків та Харківська область

6%



Послугами Установи скористались підприємці та експортери з кожного регіону України

100%

ОСВІТА ДЛЯ ЕКСПОРТЕРІВ

Напряом Освіта для експортерів розробляє освітні події та програми у сфері сприяння експорту, що націлені на розвиток людського капіталу та зміцнення навичок і компетенцій підприємств, зокрема малих та середніх, необхідних для участі в міжнародній торгівлі. Країні потрібні підприємства, які володіють необхідними знаннями в галузі бізнесу та міжнародного маркетингу, розуміють вимоги іноземних покупців і здатні реагувати на них.

У 2019 році команда Офісу продовжила імплементацію національних проектів, створених у партнерстві з Інститутом Маркетингу Естонії (Turundusproff OÜ / Marketingi Instituut) за підтримки Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Завершено дворічну освітню програму «Експортна Революція в Україні», перший набір секторальної програми для підприємств-представників креативного сектору «Креативний Експорт в Україні» та програму для підготовки консультантів з міжнародної торгівлі «Train the Trainers». Завдяки стратегічному партнерству з Міністерством закордонних справ Естонії (Проект з питань розвитку співробітництва та гуманітарної допомоги), програмами було охоплено 1700 підприємств, які тільки починають свої перші кроки в напрямку експорту, 345 менеджерів та керівників експортних напрямків середніх і великих підприємств, та 52 консультанта з експорту. Завдяки підтримці Програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України» (KEY) та Інституту Маркетингу Естонії стало можливим успішне продовження освітніх програм. Зокрема, оновлена програма «Експортна Еволюція в Україні» пропонує учасникам залучити додаткове фінансування на реалізацію експортних планів, необхідних для впровадження нових підходів у реалізації амбіцій з просування товарів та послуг на нові ринки.

Враховуючи запит від бізнесу на створення програм для вітчизняних підприємств, яким необхідна спеціалізована інформація про організацію експорту, Установою спільно з провідними експертами у ключових сферах міжнародної торгівлі було створено першу національну програму «Експортна Академія». Завдання проекту — забезпечити українських експортерів необхідним обсягом знань щодо експортних операцій та процедур, що охоплюють найважливіші юридичні, логістичні та фінансові аспекти зовнішньоекономічної діяльності.

Окрім освітніх програм, у 2019 році Офісом з просування експорту було проведено серію освітніх подій по країнам у фокусі Export Talks для ознайомлення українських експортерів з можливостями та потенціалом виходу на ринок, вимогами до експорту товарів та послуг, основними трендами, споживчими особливостями цільового ринку.

КІЛЬКІСТЬ
КЛІЄНТІВ

3449

Підприємців
та експортерів

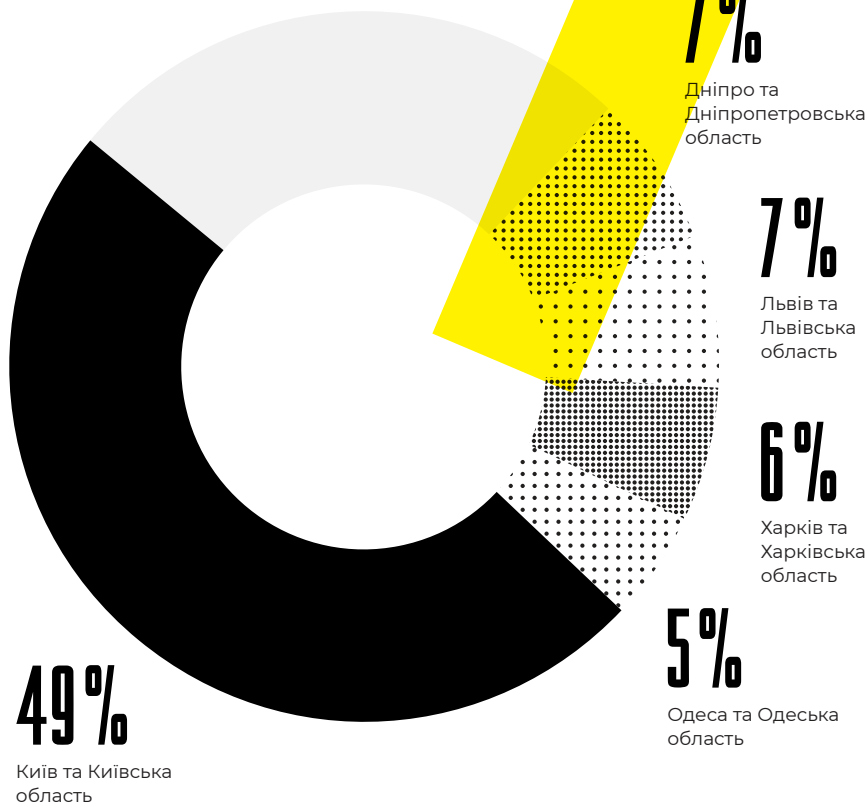
12330

Онлайн-відвідувачів

ОЦІНКА
ЗАДОВОЛЕНІСТЮ
за п'ятибальною шкалою

4.6

КЛЮЧОВІ
РЕГІОНИ



КЛЮЧОВІ
СЕКТОРИ

Креативні індустрії

Послуги



52

Клієнта

ОСВІТНЯ
ПРОГРАМА TRAIN
THE TRAINERS

Це інноваційна освітня програма для консультантів державного та приватного секторів у сфері експортної діяльності, яка має на меті покращення якості та доступності консультаційних послуг з експорту та створення (або мобілізації) існуючої мережі національних консультантів.

Формат: онлайн-навчання та офлайн-інтенсиви з провідними міжнародними експертами.

10 команд з 10 областей України:

- Дніпропетровська область
- Донецька область
- Житомирська область
- Івано-Франківська область
- Київська область
- Львівська область
- Харківська область
- Хмельницька область
- Черкаська область
- Чернігівська область

236

Клієнтів

СЕРІЯ СЕМІНАРІВ-
ПРЕЗЕНТАЦІЙ
ЕКСПОРТНИЙ ТУР

Серія регіональних семінарів-презентацій за участю українських і міжнародних експертів та тренерів з міжнародної торгівлі, організованих з метою ознайомлення експортерів та підприємців з можливостями та інструментами від Офісу з просування експорту.

Формат: 6 живих семінарів в 6 регіонах: Харків, Львів, Чернігів, Дніпро, Запоріжжя, Вінниця.

За результатами проведення Експортного туру 80% учасників взяли участь в освітніх програмах Офісу з просування експорту.

452

Клієнта

ПОДІЇ ЩОДО
РИНКІВ У ФОКУСІ
EXPORT TALKS

Формат заходів передбачає ознайомлення українських експортерів з можливостями та потенціалом виходу на ринок, вимогами до експорту товарів та послуг, основними трендами, споживчими особливостями цільового ринку, а також ризиками та бар'єрами, з якими можуть зіткнутися підприємці під час закордонної експансії.

Формат: 8 подій в Києві.

Ринки: ЄС, Ізраїль, Грузія, Данія + Швеція, Латвія + Литва + Естонія, Норвегія, ОАЕ, Канада.

ЦЕНТР РОЗВИТКУ
КОМПЕТЕНЦІЙ

Спеціальний розділ на офіційному веб-сайті Установи з добіркою рекомендованих курсів, посібників та можливостей для підприємців та експортерів.
epo.org.ua/education

07

ЕКСПОРТНА РЕВОЛЮЦІЯ В УКРАЇНІ

2017–2019, завершено

Національна освітня програма для українських підприємців, що бажають почати експортувати, та для фахівців в експорті, які бажають систематизувати і поглибити свої знання та професійні навички.

1404

учасника

Рівень START

650

учасників за 1 рік навчання

551

учасник за 2 рік навчання

Рівень PRO

68

учасників за 1 рік навчання

135

учасників за 2 рік навчання

18 відео-лекцій, 18 онлайн-сесій запитань і відповідей, 10 історій досвіду європейських компаній.

Розрахований на підприємців, що бажають почати експортувати і мають на меті більше дізнатись про експорт.

Програма розроблена Інститутом Маркетингу Естонії (Turundusproff OÜ / Marketingi Instituut) у співпраці з Офісом з просування експорту за підтримки Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Програма фінансується Міністерством закордонних справ Естонії (Проект з питань розвитку співробітництва та гуманітарної допомоги).

24 освітніх модулів та онлайн-сесій з менторами програми, 10 живих семінарів та 2 навчальних тури до Естонії.

Створений для досвідчених експортерів з метою розвитку професійних навичок менеджерів з зовнішньоекономічної діяльності.

17

учасників

рівня PRO взяли участь у бізнес-турі до Естонії, де протягом тижня навчались на Tallinn Marketing Week та проводили зустрічі з потенційними партнерами

Рівень START

90%

учасників

78%

учасників

використовують або планують використати отримані знання та інструменти у своїй діяльності

вказали, що програма допомогла активізувати їх експортну діяльність

Рівень PRO

8

компаній вийшли на нові ринки

165

сертифікатів міжнародного зразка

70%

учасників

отримали корисні контакти під час навчання

ЕКСПОРТНА АКАДЕМІЯ

2019, завершено

Експортна Академія — це спеціалізована освітня програма для українських підприємців, створена Офісом з просування експорту спільно з провідними експертами в ключових сферах міжнародної торгівлі. Завдання Експортної Академії — забезпечити українських експортерів необхідним обсягом знань щодо експортних операцій та процедур, що охоплюють найважливіші юридичні, логістичні та фінансові аспекти зовнішньоекономічної діяльності. Програма складається із серії живих семінарів в Києві та відеоматеріалів, доступних онлайн будь-де та будь-коли. Кожен учасник міг обрати цікаву для себе тему або пройти програму повністю, отримавши сертифікат про проходження.

296

учасників

13 семінарів у м. Київ, онлайн-трансляції для учасників з регіонів та відкрита онлайн-бібліотека відеоматеріалів.

Програма створена Офісом з просування експорту за підтримки Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Участь у програмі фінансується за рахунок державного бюджету України.

86%

учасників

отримали корисні контакти під час навчання

2

компанії

вийшли на нові ринки

35

учасників

отримали сертифікат Експортної Академії

КРЕАТИВНИЙ ЕКСПОРТ В УКРАЇНІ

2018–2020, в реалізації

Це секторальна освітня програма для українських підприємців та експортерів —представників креативних індустрій, які планують створити міцний національний та міжнародний бренд для власного дизайн-продукту, міцно закріпити позиції на внутрішньому ринку та вивести продукцію на експорт.

1011

учасників

Рівень START

595 300

учасників
за 1 рік
навчання

учасників
за 2 рік
навчання

15 відео-лекцій онлайн-сесії
запитань і відповідей
та 9 живих семінарів.

Розрахований на креативних підприємців, що бажають почати експортувати і мають на меті створити успішний та впізнаваний бренд.

Програма розроблена Інститутом Маркетингу Естонії (Turundusproff OÜ / Marketingi Instituut) у співпраці з Офісом з просування експорту за підтримки Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Програма фінансується Міністерством закордонних справ Естонії (Проект з питань розвитку співробітництва та гуманітарної допомоги).

Рівень PRO

63 53

учасника
за 1 рік
навчання

учасника
за 2 рік
навчання

15 освітніх онлайн-модулів,
8 живих семінарів та участь
в Tallinn Design Festival (Естонія).

Створений для досвідчених експортерів. Курс спрямовано на створення потужного міжнародного бренду, формування бази знань та навичок для вибору та аналізу ринку.

ЕКСПОРТНА ЕВОЛЮЦІЯ В УКРАЇНІ

2019–2020, в реалізації

Це оновлена програма Експортної Революції, що розрахована на підприємців, які розглядають експорт як новий і важливий інструмент в розвитку компанії незалежно від галузі, типу продукту або послуги; компаніям, які переорієнтовуються з ринків СНД і знаходяться в пошуку базових освітніх курсів за експортними темами; молодим спеціалістам зі сфер маркетингу, управління та економіки; кожному, хто бажає зрозуміти, з яких основних етапів складається експортна діяльність підприємства.

714

учасників

Рівень START

572

учасника

9 відео-лекцій, 9 онлайн-сесій
запитань і відповідей,
10 історій досвіду
європейських компаній
та доступ до навчальної
платформи.

Програма оновлена за підтримки Програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України» (KEU) у співпраці з Офісом з Просування Експорту та Інститутом Маркетингу Естонії (Turundusproff OÜ / Marketingi Instituut).

Рівень PRO

142

учасника

12 освітніх модулів та онлайн-сесій з менторами програми,
5 живих семінарів, доступ
до закритого віртуального
тренінгового центру
та розробка індивідуального
експортного плану.

12

учасників

рівня PRO взяли
участь в найбільшій
щорічній дизайн-події
Балтійського регіону
Tallinn Design Festival,
де впродовж тижня
проводили B2B зустрічі,
брали участь в практич-
них воркшопах та
представили українську
продукцію на виставці

Рівень START

92%

учасників

83%

учасників

використовують або
планують використати
отримані знання
та інструменти у своїй
діяльності

вказали, що
програма допомогла
активізувати їх
експортну діяльність

Рівень PRO

2

компанії вийшли
на нові ринки

67%

учасників

32

сертифікатів
міжнародного зразка

отримали корисні
контакти під
час навчання

ЕКСПОРТНИЙ КОНСАЛТИНГ

Консалтинг — це сукупність послуг, пов'язаних з наданням об'єктивних і незалежних порад та рекомендацій, що спрямовані на досягнення клієнтом поставлених цілей під час виходу на зовнішні ринки. Розрахувати свої зусилля, зробити правильний вибір ринку, визначити конкретні кроки під час експорту у нові країни — це найважливіші елементи експортної діяльності, які дозволяють заощадити експортерів не тільки час, але й кошти.

Експерти Офісу з просування експорту розробили унікальну методологію консалтингових послуг, яка покликана допомогти вітчизняним компаніям ефективно підготуватись до виходу на зовнішні ринки. Експортний консалтинг включає консультаційні послуги як від експертів Офісу, так і від міжнародних консалтингових компаній з понад 70 країн світу.

Офіс з просування експорту України продовжує удосконалювати надання консультаційних послуг для українських експортерів, і пропонує наступні послуги, як покрокові етапи експансії нових ринків:

- Оцінка готовності до експорту дозволяє визначити рівень готовності експортера щодо виходу на нові ринки, а також ідентифікувати компетенції, які відсутні у компанії, та зрозуміти, яких знань та навичок їм не вистачає.
- Менторство допомагає експортерів скоригувати ідеї щодо експортної діяльності та сфокусуватися на тих чи інших напрямках; розробити покроковий план дій щодо виходу компанії на закордонний ринок; розібратися у різноманітті існуючих інструментах для інтернаціоналізації бізнесу та отримати поради щодо їх практичного використання.
- Перевірка комерційної пропозиції дозволяє визначити якість комерційної пропозиції експортера, що збільшує шанси підприємства зацікавити закордонного партнера щодо початку налагодження співпраці.
- Експортна стратегія підприємства включає проведення трьох менторських сесій для експортерів, на яких здійснюється: експортний аналіз підприємства та допомога у побудові виробничої стратегії, експортно-приваблива продукція із визначенням для неї максимально привабливих ринків збуту та оптимальних каналів збуту. В результаті, підприємством готується експортний план та починається підготовка компанії до інтернаціоналізації.
- Інтернаціоналізація бізнесу включає пошук надійних експортних консультантів з відповідним досвідом роботи, допомогу в розробці обсягів необхідних робіт та медіацію з боку експертів Офісу процесу співпраці із обраним консультантом задля досягнення успішного виходу вітчизняної компанії на нові ринки.

КІЛЬКІСТЬ
КЛІЄНТІВ

628

Компаній

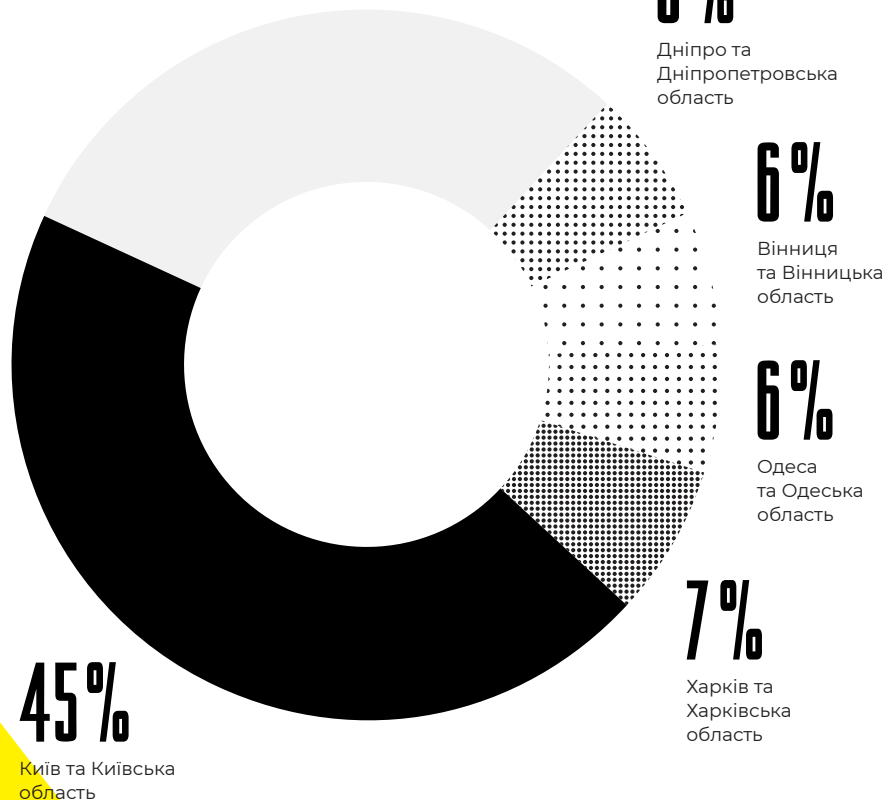
9

Бізнес-асоціацій

ОЦІНКА
ЗАДОВОЛЕНІСТЮ
за п'ятибальною шкалою

4.8

КЛЮЧОВІ
РЕГІОНИ



КЛЮЧОВІ
СЕКТОРИ



318 1

Компаній

Бізнес-асоціація

ОЦІНКА
ЕКСПОРТНОЇ
ГОТОВНОСТІ

Послуга дозволяє визначити рівень готовності експортера щодо виходу на нові ринки, а також ідентифікувати компетенції, які відсутні у компанії та зрозуміти, яких знань та навичок їм не вистачає.

2

Компанії

ПЕРЕВІРКА
КОМЕРЦІЙНОЇ
ПРОПОЗИЦІЇ

Послуга дозволяє перевірити якість комерційної пропозиції експортера та збільшує шанси підприємства зацікавити закордонного партнера щодо початку налагодження співпраці.

5

Компаній

ЕКСПОРТНА
СТРАТЕГІЯ
ПІДПРИЄМСТВА

Послуга включає проведення 3-х менторських сесій для експортерів, на яких послідовно визначаються: експортний аналіз підприємства (із допомогою в побудові виробничої стратегії), визначення експортно-привабливої продукції та вибір для неї максимально корисних ринків збуту; визначення каналів збуту, побудова плану дій підприємства та підготовка компанії до інтернаціоналізації.

10

Компаній

ПОСЛУГИ З
ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ
БІЗНЕСУ

Послуга 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.

293 8

Компанії

Бізнес-асоціацій

МЕНТОРСТВО
В ЕКСПОРТНІЙ
ДІЯЛЬНОСТІ

Послуга 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.

11

АНАЛІТИКА ТА ІНФОРМАЦІЯ

Визначення та вивчення перспективних ринків збуту — це перший крок на шляху до експорту. Саме тому відділ аналітики готує дослідження зовнішніх ринків, допомагає підприємцям визначити перспективні ринки для експорту, а також розібратись у вимогах до української продукції.

Для допомоги компаніям та бізнес-об'єднанням у визначенні пріоритетних країн для експорту у 2019 році відділ аналітики удосконалив та автоматизував модель для визначення перспективних ринків — відтепер для аналізу ми використовуємо наявну статистичну інформацію з усіх країн світу. Цього року, і вперше за підтримки Державної Установи, український бізнес отримав доступ до актуальної інформації з закритих міжнародних баз даних — Passport Euromonitor і Intel GNPD, інформація з яких використовується для аналізу закордонних ринків для індивідуальних клієнтів та бізнес-об'єднань.

Для індивідуальної допомоги компаніям та бізнес-об'єднанням, які прагнуть розібратись у тарифах та квотах, регуляторних вимогах на ринку ЄС, методах відповідності цим вимогам та правилах маркування, відділ запустив нову послугу — огляд вимог на ринку ЄС.

Офісом з просування експорту був створений та запущений Хелпдеск для експортерів до ЄС — інформаційна веб-сторінка, що допомагає розібратись в загальній логіці вимог до товарів на ринку ЄС та знайти вимоги до конкретних товарів. Хелпдеск стане у нагоді експортерам, які тільки планують підкорювати ринок ЄС та бажають розібратись в особливостях європейського регулювання безпечності продукції.

Зокрема, Хелпдеск містить інформацію про тарифи та тарифні квоти на продукцію на ринку ЄС, правила походження товару, вимоги для харчової та нехарчової продукції, методи підтвердження відповідності продукції вимогам, правила маркування продукції та перелік відповідного законодавства ЄС. Крім того, Хелпдеск містить детальну інформацію щодо вимог до конкретних груп товарів: ягоди, мед та макаронні вироби, одяг та взуття, меблі, іграшки, косметика, керамічна плитка та освітлювальне обладнання.

Хелпдеск було створено за активного сприяння Association4U коштом Європейського Союзу в межах Проекту «Підтримка впровадження Угоди про асоціацію між Україною та ЄС». Допомогу у розробці матеріалів надавали експерти сервісу «Швеція — відкриті ворота торгівлі» Шведської торгової колегії (Kommerskollegium).

Експертами Офісу було підготовлено та опубліковано 16 оглядів країн та секторальних оглядів. З них 9 було створено спільно з проектом «Консолідація експортного потенціалу МСБ та спрощення доступу до зовнішніх ринків» за фінансової підтримки Європейського банку реконструкції та розвитку в рамках ініціативи ЄС EU4Business.

КІЛЬКІСТЬ
КЛІЄНТІВ

9670

Онлайн-відвідувачів

619

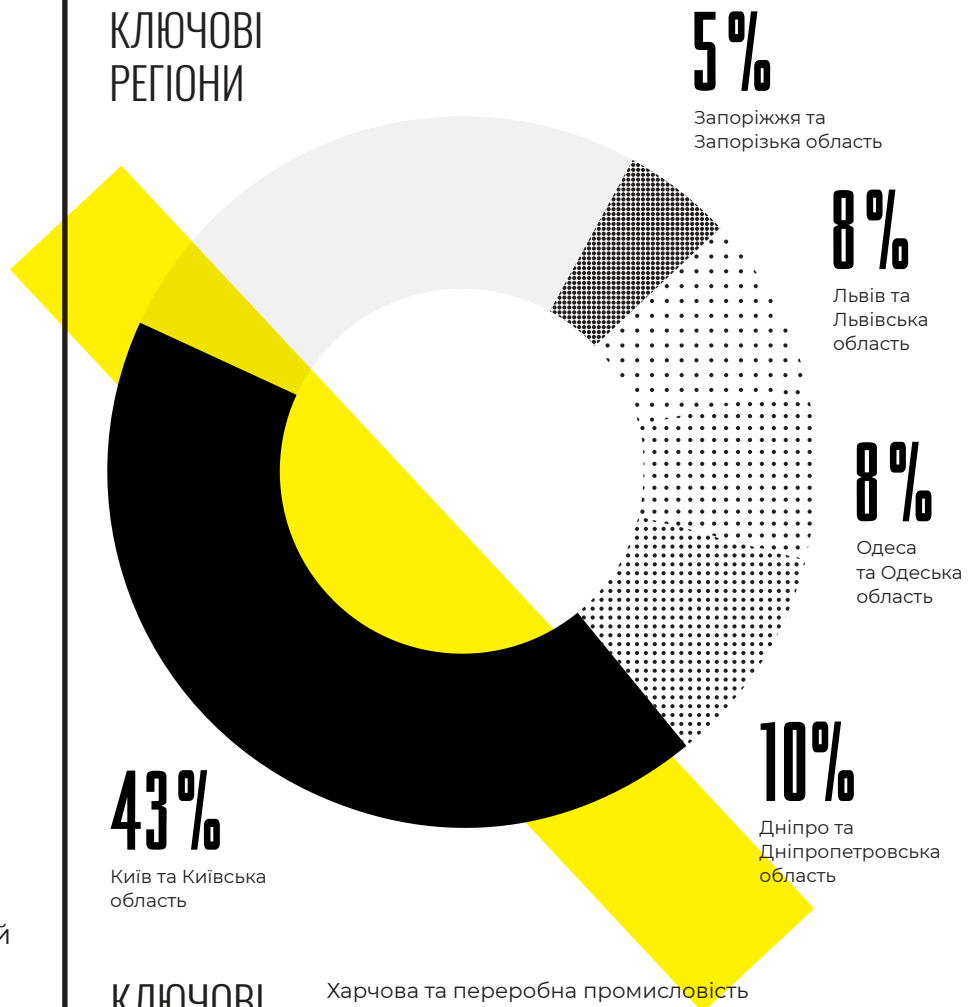
Компанія

Бізнес-асоціацій

ОЦІНКА
ЗАДОВОЛЕНІСТЮ
за п'ятибальною шкалою

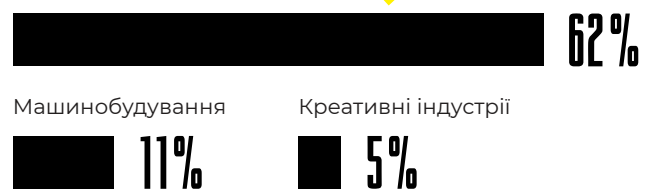
4.3

КЛЮЧОВІ
РЕГІОНИ



КЛЮЧОВІ
СЕКТОРИ

Харчова та переробна промисловість



114

Компаній Бізнес-асоціації

ВИЗНАЧЕННЯ
ПЕРСПЕКТИВНИХ
КРАЇН ДЛЯ
ЕКСПОРТУ

Скорингова модель, яка дозволяє визначити пріоритетні ринки для експорту на основі статистичної інформації з усіх країн світу.

201

Компаній Бізнес-асоціація

ОГЛЯД ВИМОГ
ДО ПРОДУКЦІЇ
НА РИНКУ ЄС

Індивідуальна допомога компаніям та бізнес-об'єднанням, які прагнуть розібратися у тарифах та квотах, регуляторних вимогах на ринку ЄС, методах підтвердження відповідності цим вимогам та правилах маркування.

304

Компаній Бізнес-асоціації

АНАЛІЗ
ЗОВНІШНІХ
РИНКІВ

Секторальне дослідження на запит індивідуальних компаній і бізнес-асоціацій щодо уподобань споживачів, торговельної інформації, споживання та трендів ринку.

5130

Онлайн-відвідувачів

ХЕЛПДЕСК ДЛЯ
ЕКСПОРТЕРІВ
ДО ЄС

Хелпдеск — це онлайн-сторінка для експортерів, які прагнуть почати експортувати до ЄС. Він містить інформацію про тарифи, тарифні квоти, детальну інформацію щодо вимог до ягід, меду та макаронних виробів, одягу та взуття, меблів, іграшок, косметики, керамічної плитки та ламп.

Загальний час перегляду: 300+ годин.

4540

Онлайн-відвідувачів

АНАЛІТИЧНІ
МАТЕРІАЛИ
ТА ЗВІТИ

В 2019 році на офіційному веб-сайті Офісу було оприлюднено 16 оглядів країн та секторальних оглядів.

Огляди країн: Грузія, Ізраїль, Індія та Об'єднані Арабські Емірати.

Секторальні огляди: «Меблі» (Велика Британія) «Харчова промисловість» (Об'єднані Арабські Емірати), «Легка промисловість» (Ізраїль).

Секторальні огляди «Агро» (Ізраїль), «Харчова промисловість» (Грузія, Швеція, Данія та Фінляндія), «Легка промисловість» (Німеччина), «Аерокосмічні технології» (Індія), «Зелені технології» (Індія) — спільно з проектом «Консолідація експортного потенціалу МСБ та спрощення доступу до зовнішніх ринків» за фінансової підтримки Європейського банку реконструкції та розвитку в рамках ініціативи ЄС EU4Business.

Загальний час перегляду: 500+ годин.

13

ПОШУК ПАРТНЕРІВ

Офіс з просування експорту надає можливість українським підприємствам знайти потенційних партнерів та розширити мережу ділових контактів за допомогою практичних та дієвих інструментів, таких як участь у торгових місіях, бізнес-форумах, колективних експозиціях на міжнародних виставках, налагодження співпраці з іноземними компаніями, пошук покупців та продавців товарів і послуг на міжнародних ринках.

Участь у виставках — це ефективний інструмент для розширення експортних можливостей та пошуку нових іноземних партнерів. Вперше, у 2019 році, Офіс з просування експорту організував торговельні місії та колективні експозиції на міжнародних виставках за рахунок державного бюджету України, що забезпечило компаніям можливості для визначення ринкового потенціалу, проведення дослідження та оцінки конкурентів, розроблення комерційних структур шляхом визначення нових агентів і дистриб'юторів та знайти нових клієнтів.

Ключовими елементами торгової місії є проведення зустрічей у форматі B2B для налагодження контактів або пошуку партнерів, які організовуються індивідуально для кожної української компанії міжнародним консалтинговим агентством та відвідування майданчиків закордонних організацій, компаній, виробництв тощо. Місія може включати бізнес-форуми з представниками уряду та закордонними експертами та / або заходи для налагодження ділових зв'язків у рамках партнерства з торгово-промисловими палатами, бізнес-асоціаціями та іншими установами, які сприяють розширенню можливостей для розвитку підприємницької діяльності.

Щотижня Експерти Офісу публікують на онлайн ресурсах Офісу запити від іноземних компаній в рамках мережі Enterprise Europe Network (EEN). Першим міжнародним заходом, зареєстрованим у мережі EEN від Офісу, стала торгова місія до Норвегії, завдяки чому вдалося підключити інформаційну підтримку представника норвезького консорціуму — Innovation Norway.

Ми активно розвиваємо та промотуємо послуги Сорсингу для іноземних імпортерів, які зацікавлені у покупці товарів, компонентів та послуг українських компаній або у співпраці по виробництву. Експерти Установи допомагають в налагодженні комунікації між зацікавленими сторонами та з організацією зустрічей між сторонами. Іншим компонентом послуги є інформаційний онлайн-каталог українських експортерів, який дозволяє іноземним компаніям легко знайти свого бізнес-партнера серед зареєстрованих українських підприємств та встановити прямий контакт. У 2019 році в базі даних зареєстровано понад 320 компаній.

КІЛЬКІСТЬ
КЛІЄНТІВ

988

Компаній

8

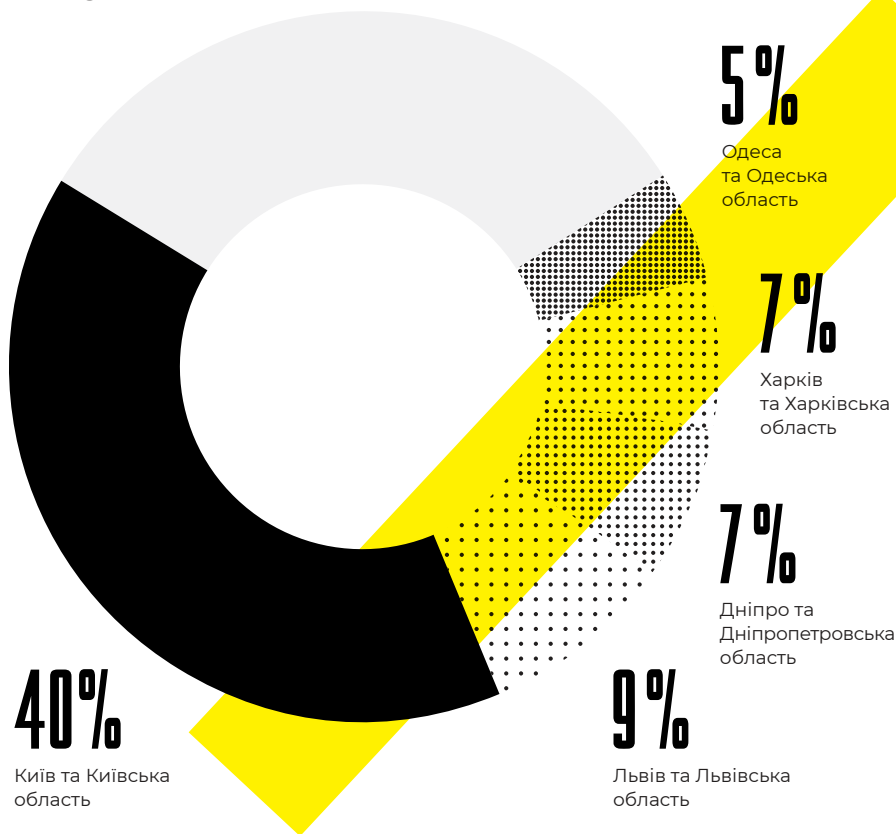
Бізнес-асоціацій

ОЦІНКА
ЗАДОВОЛЕНІСТЮ

за п'ятибальною шкалою

4.7

КЛЮЧОВІ
РЕГІОНИ



КЛЮЧОВІ
СЕКТОРИ

Меблі

17%

Інформаційно-комунікаційні технології

9%

Харчова та переробна промисловість

37%

356

Компаній

ЄВРОПЕЙСЬКА
МЕРЕЖА
ПІДПРИЄМСТВ

Мережа допомагає у пошуку бізнес-партнерів та покупців своєї продукції розмішувати та відстежувати комерційні пропозиції, просувати інноваційні технології на ринки ЄС, шукати і залучати інвесторів та партнерів у ЄС для створення спільних підприємств.

Платформа також сприяє залученню інвестицій для виробництва товарів і послуг, нових технологій для підвищення конкурентоспроможності українських товаровиробників та підприємств, які надають послуги.

У 2019 році, фахівці Офісу опрацювали **260 запитів від українських компаній** та **50 запитів від іноземних компаній**, опублікували **13 бізнес-профільів** та **48 інформаційних оголошень** про пошук партнерів, провели **20 подій**.

389

Компаній

ПОСЛУГИ
СОРСИНГУ ДЛЯ
ІНОЗЕМНИХ
ПАРТНЕРІВ

Щомісяця до Офісу звертаються іноземні компанії, які бажають купувати українську продукцію чи послуги, і шукають надійних постачальників. Для автоматизації цього процесу на офіційному веб-сайті Установи функціонує онлайн-платформа, яка дозволяє іноземним компаніям легко знайти свого бізнес-партнера серед зареєстрованих українських компаній, та встановити прямий контакт. Також, при надходженні запитів від іноземних імпортерів до Офісу, наші експерти звертаються у тому числі і до Сорсингової платформи для відбору перевірених українських компаній.

У 2019 році **389 контактів** українських компаній було надано міжнародним партнерам на підставі отриманих від них **36 запитів**.

ПРОВЕДЕННЯ
СПЕЦІАЛЬНИХ ЗАХОДІВ

Організаційний партнер Surf Pitch Night¹⁵ (Web Summit, Португалія, спільно з UTEW Tech Tribe, TechUkraine, Асоціацією IT Ukraine за фінансової підтримки програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України» та Deutsche Gesellschaft Für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH).

Організаційний партнер Ukrainian Food EXPO¹⁶ — платформа для ділових зустрічей та переговорів українських виробників продовольчих товарів з національними та міжнародними закупівельниками продуктів харчування та напоїв, постачальниками обладнання та технологій для харчової промисловості.

Ексклюзивний партнер заходу IT ARENA¹⁷ — найграндіознішої IT-події України та Східної Європи, яка об'єднує програмістів, дизайнерів, топ-менеджерів, РМів, бізнес аналітиків, підприємців та стартаперів для обміну досвідом та обговорення нових IT-трендів.

133

Компаній

ОРГАНІЗАЦІЯ
ТОРГОВИХ
МІСІЙ

Організатор торгової місії до Канади¹ (За підтримки Канадсько-українського проекту підтримки торгівлі та інвестицій CUTIS та Канадсько-Українська Торгова Палата).

Співорганізатор 2 торгових місій:

- Грузія² (Спільно з проектом «Консолідація експортного потенціалу МСБ та спрощення доступу до зовнішніх ринків», за фінансової підтримки Уряду України та Європейського банку реконструкції та розвитку в рамках ініціативи ЄС EU4Business),
- Норвегія³ (Спільно з Асоціацією IT Ukraine, за фінансової підтримки Уряду України та програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України»).

Організаційний партнер 5 торгових місій:

- Об'єднані Арабські Емірати⁴ (Спільно з Асоціацією Укркондпром, за підтримки Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (UN FAO) та фінансової підтримки Європейського банку реконструкції та розвитку в рамках ініціативи ЄС EU4Business),
- Індія⁵, Німеччина⁶, Данія та Швеція⁷ (Спільно з проектом «Консолідація експортного потенціалу МСБ та спрощення доступу до зовнішніх ринків» за фінансової підтримки Європейського банку реконструкції та розвитку в рамках ініціативи ЄС EU4Business),
- Велика Британія⁸ (Спільно з Українською Асоціацією Меблевиків за фінансової підтримки програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України»).

110

Компаній

ВИСТАВКОВА
ДІЯЛЬНІСТЬ

Організатор 4 колективних стендів на 3 міжнародних виставках:

- Південно-Африканська Республіка (Africa Rail⁹),
- Об'єднані Арабські Емірати (Gulfood Manufacturing¹⁰ та Yummex Middle East¹¹).

Співорганізатор 2 колективних стендів на 2 міжнародних виставках:

- Велика Британія (London Tech Week¹², спільно з Київським IT Кластером за фінансової підтримки програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України» та Уряду України),
- Канада (Innovation Corner¹³ на Ukraine House Toronto в рамках Конференція з питань реформ в Україні спільно з Канадсько-українським проектом підтримки торгівлі та інвестицій (проект CUTIS), за фінансової підтримки Уряду Канади).

Організаційний партнер 1 колективного стенду:

- Об'єднані Арабські Емірати (Gulfood¹⁴, спільно з Центром підтримки експорту КТПП, Радою з питань експорту продовольства України, Українським Бізнес Хабом в країнах Близького Сходу та Міжнародним торговим центром за фінансової підтримки Європейського банку реконструкції та розвитку в рамках ініціативи ЄС EU4Business).

6500

зустрічей у форматі B2B під час
бізнес-заходів закордоном

1300+

згенерованих якісних контактів
з імпортерами



30% індивідуальних
зустрічей продовжились
перемовинами
щодо нових контрактів
з потенційними імпортерами

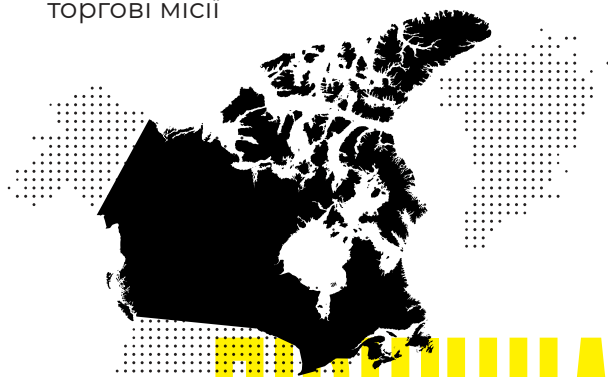
1.000.000 €

загальна сума 2 підписаних
контрактів між вітчизняними
виробниками та імпортерами

4

переговорних
процеси
щодо подальшої
співпраці

торгові місії



ПІВНІЧНА
АМЕРИКА

КАНАДА ¹

Торонто: Листопад, 12–14

Організатор

Сектор: Інформаційно-
комунікаційні технології

40%
110 16

B2B

Компаній

B2B, що мають
потенціал

40% 250
37

B2B, що мають
потенціал

B2B

Компаній

ІНДІЯ ⁵

Нью-Делі, Бенгалуру: Квітень, 22–26

Організаційний партнер

Сектор: Машинобудування

43

B2B

8

30%

Компаній

B2B, що мають
потенціал

ОБ'ЄДНАНІ
АРАБСЬКІ ЕМІРАТИ ⁴

Дубай: Березень, 27–28

Організаційний партнер

Сектор: Харчова та переробна
промисловість

НОРВЕГІЯ ³

Осло: Жовтень, 08–11

Організатор

Сектор: Інформаційно-
комунікаційні технології

15 40%

Компаній

B2B, що мають
потенціал

115

B2B

10

B2B

15%

B2B, що мають
потенціал

11

Компаній

ВЕЛИКА БРИТАНІЯ ⁸

Манчестер: Липень, 14–16

Організаційний партнер

Сектор: Меблі

35% 32

B2B, що мають
потенціал

B2B

НІМЕЧЧИНА ⁶

Дюссельдорф: Липень, 10–11

Організаційний партнер

Сектор: Креативні індустрії

11

Компаній

45% 23 400

B2B, що мають
потенціал

Компаній

B2B

ГРУЗІЯ ²

Тбілісі: Вересень, 16–18

Співорганізатор

Сектор: Харчова та переробна
промисловість

ЄВРОПА

Виставки

300

B2B

32%

B2B, що мають
потенціал

7

Компаній

AFRICA RAIL ⁹

Південно-Африканська
Республіка,
Йоганнесбург:
Червень, 19–20

Організатор

Сектор:
Машинобудування

АФРИКА

GULFOOD MANUFACTURING ¹⁰

Об'єднані Арабські Емірати,
Дубай: Жовтень, 29–31

Організатор

Сектор: Харчова та
переробна промисловість,
Машинобудування

700

B2B

11

Компаній

5%

B2B, що мають
потенціал

35%

B2B, що мають
потенціал

60

Компаній

4000

B2B

GULFOOD ¹⁴

Об'єднані Арабські Емірати, Дубай:
Лютий, 17–21

Організаційний партнер

Сектор: Харчова та переробна
промисловість

YUMMEX MIDDLE EAST ¹¹

Об'єднані Арабські Емірати,
Дубай: Жовтень, 29–31

Організатор

Сектор: Харчова та переробна
промисловість

500

B2B

6%

B2B, що мають
потенціал

10

Компаній

IT ARENA ¹⁷

Україна, Львів:
Вересень 27–29

Ексклюзивний партнер

Сектор: Інформаційно-
комунікаційні технології

200+

відвідувачів

SERF PITCH NIGHT AT WEB SUMMIT ¹⁵

Португалія, Лісабон:
Листопад, 05

Організаційний партнер

Сектор: Інформаційно-
комунікаційні технології

100

відвідувачів

UKRAINIAN FOOD EXPO ¹⁶

Україна, Київ: Листопад, 27–28

Організаційний партнер

Сектор: Харчова та переробна
промисловість

4000+

відвідувачів

ЄВРОПА

LONDON TECH WEEK ¹²

Велика Британія, Лондон:
Червень, 10–14

Співорганізатор

Сектор: Інформаційно-
комунікаційні технології

310

B2B

14

Компаній

45%

B2B, що мають
потенціал

8

Компаній

40%

B2B, що мають
потенціал

8

Компаній

100

B2B

INNOVATION CORNER ¹³

Канада, Торонто: Липень, 02–04

Співорганізатор

Сектор: Інформаційно-
комунікаційні технології

ПІВНІЧНА
АМЕРИКА

КОМУНІКАЦІЯ ТА МАРКЕТИНГ

Команда Офісу активно комунікує зі своєю аудиторією як наживо, так і за допомогою онлайн каналів, щоб поінформувати про актуальні експортні можливості, висвітлити усі важливі події у сфері вітчизняного та міжнародного експорту, бути в курсі потреб українських експортерів та шукати шляхи для їх задоволення.

Наші головні комунікаційні цілі:

- Зміцнювати репутацію Офісу з просування експорту як інноваційної Державної Установи, яка працює заради економічного добробуту країни загалом та розвитку українського експорту зокрема. Показувати свою ефективність на підставі реальних результатів та успішних експортних кейсів від наших клієнтів.
- Підвищувати рівень обізнаності українського бізнесу про діяльність Офісу та інструменти з розширення експорту.
- Стимулювати до розвитку малі та середні підприємства, щоб покращувати свої експортні навички та компетенції і розширювати свій збут за допомогою налагодження системного експорту та виходу на нові ринки.
- Сприяти поширенню Експортного Бренду України на міжнародній арені, щоб сформувати імідж України як потужного, надійного та інноваційного торгового партнера для світу.

Для досягнення цих цілей Офіс з просування експорту активно долучається до національних та регіональних заходів, публікує статті та інтерв'ю в медіа та активно оприлюднює інформацію через власні комунікаційні канали. Щоб усвідомити потреби експортерів та відповідно до них сформувати послуги та міжнародні заходи щодо пошуку партнерів, Офіс проводить масштабні опитування серед експортерів та бізнес-об'єднань.

Офіс з просування експорту постійно розвиває власні канали комунікації та збільшує базу прямих контактів. Цього року кількість підписників фейсбук-сторінки зросла до понад 11 000, ми опублікували понад 450 інформаційних повідомлень, які загалом охопили аудиторію у більше ніж 1 200 000 осіб. За рік ми провели 25 онлайн-трансляцій, які переглянуло 20 000 осіб. Щомісяця Експортний дайджест Офісу читає понад 9 тисяч осіб.

Серед щоденних завдань комунікації: поширення інформації про освітні програми, запити на пошук партнерів, анонси торговельних місій і колективних стендів на міжнародних виставках, а також висвітлення їх перебігу, публікація інсайтів від учасників цих міжнародних заходів, публікація аналітичних матеріалів (огляди країни, дослідження ринків), експертних статей від консультантів та експертів з міжнародної торгівлі, історій успіху від клієнтів.

9000

підписників отримали
10 Експортних дайджестів

Щомісяця ми готуємо добірку найактуальнішої та найкориснішої інформації, напрацьованої Офісом з просування експорту та партнерами Установи, яка може бути у нагоді при підготовці до експорту чи розширенні своєї присутності на міжнародних ринках.

СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ

2500

підписників

зростання
аудиторії за рік
у Facebook

20 000

переглядів відео на Youtube

Щодня ми активно комунікуємо зі своєю аудиторією онлайн (Facebook, Telegram, Twitter, LinkedIn) та використовуємо інструменти онлайн-трансляцій заходів для охоплення підприємців та експортерів з будь-якого куточку України.

34 000

відвідувачів офіційного
веб-сайту Установи

ЕКСПОРТНИЙ БРЕНД УКРАЇНИ

14

бізнес-стендів
оформлено
з використанням
Експортного
бренду України



Експортний бренд — виключно важливий для просування українського експорту, він є стрижнем комунікації про українські товари. Сильний експортний бренд особливо важливий для експортерів сегменту малого й середнього бізнесу. Додаткові витрати, пов'язані з просуванням на зовнішніх ринках, часто стають для них суттєвою перешкодою для розвитку експортного потенціалу. Цього року бренд було використано для оформлення колективних бізнес-стендів на масштабних міжнародних виставках Fruit Logistica (Німеччина), Gulfood (Об'єднані Арабські Емірати), Foodex Japan (Японія), London Tech Week (Велика Британія), Africa Rail (Південно-Африканська Республіка), Ukraine House Toronto (Канада); High Point Market (США), Riga Food (Латвія), Anuga (Німеччина), Foodex Ingredients (Японія), Gulfood Manufacturing (Об'єднані Арабські Емірати), Yummex (Об'єднані Арабські Емірати), MEDICA (Німеччина), Sial Paris (Франція).



СТВОРЕННЯ ГРАФІЧНИХ МАТЕРІАЛІВ

6 колективних бізнес-стендів
2 каталоги компаній для торговельних місій
1 спільний каталог компаній для виставок
Gulfood Manufacturing та Yummex

ПУБЛІЧНІ ВИСТУПИ ТА ПАРТНЕРСЬКІ ЗАХОДИ

У 2019 році фахівці Офісу з просування експорту долучились до публічних виступів у **74 заходах** з понад **5600 відвідувачами**. Територія проведення подій охопила **16 регіонів України**.

1 200 000

осіб

загальне охоплення аудиторії
через онлайн-канали

19

ВІДГУКИ КЛІЄНТІВ

ВІКТОР ЗДИБЕЛЬ

Директор з експорту

Дім марочних коньяків «Таврія»

Компанія активно використовує у своїй роботі аналітичні дані щодо зовнішніх ринків, що дозволяє нам приймати обґрунтовані рішення про експорт. Завдяки отриманій аналітичній інформації від Офісу з просування експорту, ми зрозуміли, що польський ринок алкогольних напоїв є привабливим, і за результатом дослідження ми успішно розпочали поставляти свою продукцію. Знайшли партнера тому, що в аналітиці була висвітлена інформація про найбільших гравців ринку. До цього нам були відомі лише декілька. Дуже задоволений співпрацею з командою. Радий, що така Установа була створена і діє в Україні.

ОЛЕКСАНДРА ГОВОРУХА

Керівник зростання на ринках
Великої Британії та Ізраїлю

Sigma Software

Завдяки високому рівню організації, який забезпечили фахівці з Офісу з просування експорту, ми отримали можливість представити наші послуги на українському стенді, який ми співорганізували разом з Офісом в рамках London Tech Week в Лондоні. Ці події дали нам понад 100 нових контактів і потенційних клієнтів, з частиною яких ми наразі ведемо активні переговори про експорт IT-сервісів нашої компанії на ринки Європи і Великої Британії.

МАКСИМ РІЗНИЧЕНКО

Менеджер з розвитку бізнесу

Extrawest

Компанія була дуже приємно вражена тим, що наша держава знайшла ефективний спосіб підтримувати вітчизняні IT-компанії шляхом створення Офісу з просування експорту. Завдяки участі в торговій місії до Норвегії та активній підтримці фахівцями Установи, ми відкрили для себе нові можливості для зростання. Під час торгової місії ми дізналися про нові можливості співпраці з норвезькими партнерами, та завдяки організованому командою B2B-зустрічам ми знайшли для себе нових потенційних клієнтів. З деякими вже ведуться активні переговори щодо початку співпраці, яка повинна початись найближчим часом. Крім того, ми зрозуміли ряд культурних особливостей Норвегії, які зараз допомагають нам успішніше вести переговори з новими потенційними клієнтами з цього регіону, а завдяки здобутим рекомендаціям та референсам нам значно легше починати переговори з клієнтами з імпортерами, які поки що не знайомі з нами особисто. Ми на своєму прикладі переконалися, що Офіс з просування експорту України робить дійсно вагомий вклад у розвиток IT-експорту України, і не словом, а ділом допомагає IT-компаніям виходити на нові ринки.

АЛІНА ЩЕРБИНА ТА КАТЕРИНА ДОРОШЕВСЬКА

Співвласниці платформи для розвитку українських брендів

БУДЬ в UA

Про можливості освітньої програми Creative Export Ukraine ми дізнались після того, коли команду БУДЬ в UA запросили виступити на презентації цієї програми в Дніпрі. Ми розповідали про екосистему креативних бізнесів в регіоні, і до цієї зустрічі навіть не думали серйозно про експортний напрямок. Це здавалося занадто складним і нереальним для дрібних виробників з Дніпра. Однак, тренери з Інституту Маркетингу надихнули нас і пояснили, що ми можемо крок за кроком навчитися експортувати. Так ми потрапили на програму. Між першим заняттям і першою експортованою партією товару за кордон пройшов рівно рік: 12 місяців навчання, консультацій, менторських сесій та інформації, про яку ми навіть не чули. Ми пройшли шлях від аналізу потенціалу експортного ринку, особливостей позиціонування і просування продукції до технічних тонкощів реєстрації, сертифікації та логістики. У вересні 2019 року ми вирішили застосувати свої знання на практиці, і взяли участь у бізнес-турі в Естонію на Tallinn Design Festival. Ми підготували колективний стенд учасників платформи БУДЬ в UA, і, в підсумку, представили в Таллінні 9 українських брендів. Одяг, сумки, нижню білизну і подарунки. Ми вивчали попит, критерії вибору і поведінку естонської аудиторії. Крім самої виставки, ми відвідали конференцію «Матеріали Майбутнього», взяли участь в дизайн-турі по цікавим локаціям. Протягом поїздки відбулось близько 40 зустрічей з потенційними покупцями. До України ми повернулись з 2 замовленнями для естонських магазинів. І перша партія вже доставлена. Надалі ми плануємо повторити наш досвід участі в європейській виставці, і вже розробляємо нові напрямки для експорту товарів українських дизайнерів.

ЛЕСЯ ІГНАТИК-ЕРІКСЕН

Генеральний директор

NordicUkraineinvest

Від імені датсько-української інвестиційної компанії NordicUkraineinvest та датської компанії з виробництва дитячих меблів Sanders Scandinavia, ми хочемо висловити подяку за активну допомогу, участь та співпрацю у реалізації проекту пошуку місця виробництва датської компанії Sanders Scandinavia в Україні. Завдяки активній участі та контактам з українськими меблевими фабриками ми змогли в короткі терміни знайти виробника в Житомирській області (компанія «Інтерстайл», с. Тетерівка) для компанії Sanders Scandinavia, який відповідає всім вимогам Датських компаній. Датська компанія Sanders Scandinavia планує на 2020–2021 роки досягти обсягу замовлень з українською компанією «Інтерстайл» в межах 500 000–1 000 000 євро на рік. Ми хотіли б подякувати Офісу з просування експорту, і особливо відзначити та подякувати координатору сорсингової платформи, без активної участі якої, реалізація цього проекту була б неможливою.

АНДРІЙ ЗАГУРСЬКИЙ

Комерційний директор

Білоцерківський завод «Трібо»

Результатами співпраці з Офісом з просування експорту в аспектах організації та надання підтримки під час участі у виставці Africa Rail у місті Йоханнесбург, є отримання корисної у сфері діяльності підприємства інформації та набуття контактів компаній, з якими наразі ведуться активні переговори з приводу потенційного співробітництва. Завдяки Офісу з просування експорту також були проведені торгові операції з компаніями-резидентами Південно-Африканської Республіки. Маючи великий досвід в організації подібних заходів, Офіс з просування експорту надає компетентну підтримку вітчизняним компаніям, що позитивно рефлектує як на внутрішній діяльності підприємств, так і на економічній ситуації країни в цілому.

ІННА РЕВА

Менеджер з маркетингу

Фуд Девелопмент (Група компаній Терра Фуд)

Після отримання аналітичної інформації від Офісу з просування експорту, компанією був проведений аналіз ринку з використанням наданої інформації, і вибудовано стратегію продажів на наступний рік до обраної країни. Загалом, користуємось послугами Офісу вже більше двох років: навчання, аналітика, участь в виставках та торговій місії. Вдячна за підтримку та сподіваюсь на подальшу співпрацю.

ВАДИМ ЧЕХОВИЙ

Головний технолог

Завод пакувального обладнання «Термо-Пак»

Хочемо висловити Офісу з просування експорту подяку за співпрацю. Для нас, як підприємства європейського рівня, є дуже важливим виготовляти якісне обладнання, не тільки для України, але й на експорт. Дякуємо консультантам за координування та допомогу в підготовці технічних файлів, це в подальшому дозволить нам безперешкодно збільшити експортні замовлення.

ДМИТРО СОКОЛОВ

Керуючий партнер

Соварог

Участь в програмі Export Revolution Ukraine — це відмінна можливість, і ось зараз, в кінці програми, у мене є відчуття повного задоволення від пройденого періоду, від всіх кейсів, від лекцій, від тем. Навіть просто мати можливість задавати питання, з якими вже стикаєшся на практиці, тренеру, який займається цим 10–15 років, який має досвід і який охоче ділиться з тобою цим досвідом — це дуже здорово. Якщо ви експортер, якщо ви плануєте розвиватися, то це один з небагатьох майданчиків, який дає можливість систематизувати і консолідувати досвід, обговорити, опрацювати кейси з тренерами. Окрім того, це чудова платформа для спілкування з клієнтами. Сюди треба просто приходити і навчатися.

ВОЛОДИМИР КРІПКИЙ

Директор з розвитку
виробництва
та впровадження інновацій

Київгума

Дуже задоволені співпрацею з експертами Офісу з просування експорту. Для роботи з підготовки технічного файлу на продукцію нашої компанії з урахуванням всіх вимог Європейського законодавства був підібраний професійний експерт, який разом з представниками Офісу надав методичну допомогу на дуже високому рівні. З боку фахівців Офісу — завжди швидка реакція на наші прохання та запитання. Робота чітко організована, кожна зустріч готувалась за спеціально розробленою програмою. Впевнені, що проведені дії виведуть продукцію нашого підприємства на ринки країн ЄС.

АНАСТАСІЯ НОВОСЕЛЬСЬКА

Менеджер з експорту

Шоколадна компанія МіР

Приємно вражені високим рівнем роботи команди Офісу з просування експорту під час участі у виставці Gulfood Manufacturing. Ваша підтримка та надані консультації по підготовці до виставки були дуже цінними і допомогли продемонструвати компанію з найкращого боку перед потенційними партнерами. Хочу відзначити, що організація колективних стендів на міжнародних виставках є дуже важливими для просування українського експорту та нарощування зовнішньої торгівлі українських компаній. Під час виставки ми отримали велику кількість ділових контактів, які дійсно можуть перетворитись для нас на нові партнерські зв'язки та допомогти у розширенні експорту. Плануємо і надалі співпрацювати з Офісом.

ДМИТРО АГОП'ЯН

Керівник

GSI-sport

Займаємось виробництвом спортивного обладнання і розпочинаємо перші кроки в напрямку зовнішньоекономічної діяльності. З огляду на гостру нестачу знань і досвіду, я протягом 6 місяців шукав освітню програму, яка б давала комплексне уявлення про те, що з себе представляє експорт в цілому, і в деталях. Питань було дуже багато, але ніде не можна було отримати комплексних відповідей: наявні освітні програми в основному вузькоспеціалізовані, та висвітлюють тільки окремі питання або окремий напрямок. Потрапивши на освітню програму від Офісу з просування експорту, я і мої колеги отримали саме ті знання, які шукали. Завдяки пройденому освітньому курсу «Експортна Академія», у нас склалася загальна картина про вихід на зовнішні ринки, стало зрозуміло, що робити, що розвивати, що покращувати. Я б сказав, що саме комплексний підхід до всіх питань, пов'язаних з зовнішньоекономічною діяльністю — головна особливість програми. Окремо здивувало те, що ця послуга надається безкоштовно. Всі фахівці, запрошені для ведення семінарів, були висококваліфікованими професіоналами з багаторічним досвідом роботи, люблячі і захоплені своєю справою.

ВОЛОДИМИР ЧАЮН

Директор

Софія

Завдяки організації та супроводу Офісу з просування експорту України, ПрАТ «Софія» була проведена зустріч з норвезькою компанією Dale of Norway. За результатами зустрічі, був заключений контракт на поставку верхніх трикотажних виробів на адресу компанії в Норвегію. Контракт знаходиться в стадії реалізації. Здійснена перша поставка. Висловлюю глибоку вдячність експертам Офісу за високий професіоналізм, глибокі знання та ерудицію, проявлені під час переговорного процесу, що в значній мірі сприяло підписанню контракту. Сподіваюсь, що наша співпраця щодо пошуку зарубіжних партнерів буде успішно впроваджена.

ВАСИЛЬ ПРУСАК

Генеральний директор

Фабрика «КЛАСУМ»

Хочемо висловити вдячність за активне сприяння у налагодженні договірних відносин з партнерами з Данії. Високий професіоналізм та оперативність співробітників Офісу з просування експорту допомогли нам швидко знайти необхідні контакти та почати налагодження партнерських взаємовідносин із данською стороною. Спілкування з організацією проходило чітко і без затримок, на всі питання ми отримали вичерпні відповіді в обмежені строки, і так само швидко отримували всю необхідну інформацію по нашим запитам. Окрема подяка за надійність наданої інформації та бездоганну репутацію партнерів, яких було рекомендовано в рамках надання послуги. Таким чином, ми маємо можливість максимально зменшити ризики у відносинах з новими партнерами. В результаті, на сьогодні ми вже мали декілька реальних зустрічей на нашому підприємстві з замовниками з Данії, виготовили для них експериментальні зразки, і наразі знаходимося на стадії підписання контракту на серійне виготовлення дитячих меблів у скандинавському стилі. Хочемо висловити свою вдячність за корисну справу, яку Офіс робить для підприємств України, та сподівання на подальше активне співробітництво.

АНАСТАСІЯ СОБОЛЕВСЬКА

Директор з розвитку бізнесу

Інтерстарч Україна

Компанія Інтерстарч України цього року взяла участь у виставці Gulfood Manufacturing за підтримки Офісу з просування експорту в рамках колективного бізнес-стенду України. Завдяки професійній підтримці з боку висококваліфікованих фахівців, наша компанія жодного разу не мала труднощів, пов'язаних з організацією заходу. Ми могли повністю зосередитись на роботі з потенційними та існуючими клієнтами.

ВІЛНУМІ
КОМПАНІЙ

ВІДГУКИ

БІЗНЕС-

АСОЦІАЦІЯ

ІРИНА БОЛЬШУК

Директор

Українська Дверна Асоціація

Після презентації дослідження щодо відбору перспективних ринків для експорту члени Української Дверної Асоціації почали більше аналізувати країни, які увійшли до десятки пріоритетних країн для експорту дверей. Дуже приємно працювати із співробітниками Офісу, які оперативно відповідають та надають допомогу, і завжди відкриті до співпраці. Чудово, що є така Установа.

НАТАЛЯ ВЕРЕМЄЄВА

Виконавчий директор

Kyiv IT Cluster

Офіс з Просування Експорту зіграв надзвичайно важливу роль в організації стенду Ukraine Tech Booth та meet-up заходу в рамках London Tech Week 2019: допоміг прорахувати бюджет, скласти заявку на грант, а потім взяв на себе всю роботу по комунікації з підрядниками та зі збору необхідних матеріалів від учасників стенду. Саме завдяки команді Офісу наш стенд став одним з найпомітніших на виставці.

ВОЛОДИМИР ПАТІС

Президент

Українська Асоціація Меблевиків

Офіс з просування експорту допомагає меблевикам у масштабуванні бізнесу та освоєнні нових експортних ринків. Разом з Офісом ми провели дві успішні торговельні місії, і наразі активно готуємось до проведення першої та єдиної меблевої B2B виставки, яка буде присвячена лише українським меблям та дизайну.

КОСТЯНТИН ВАСЮК

Виконавчий директор

Асоціація «Інформаційні технології України»
(IT Ukraine Association)

В цьому році Асоціація «Інформаційні технології України» стала співорганізатором торговельної місії для IT-сектору до Королівства Норвегія. За період роботи над проектом Офісу з просування експорту України показав себе як надійного партнера та досвідченого експерта. Завдяки професіоналізму та злагодженій роботі команди Офісу торговельна місія до Королівства Норвегія була проведена на дуже високому рівні. Дякуємо Офісу з просування експорту за якісну роботу та підтримку на всіх етапах. Сподіваємось на подальшу співпрацю.

ВІКТОРІЯ ФІЛАТОВА

Голова Правління

Асоціація «Парфумерія та косметика України»

Для Асоціації співпраця з Офісом з просування експорту є дуже важливою, оскільки більшість наших членів — виробники, які вже експортують або активно готуються до експорту. Особливо цінною для нас є можливість спеціальної освіти у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Тому ефективним початком спільної роботи АПКУ та Офісу став галузевий захід «Визначення ринків експорту», де експерти презентували аналітику та дослідження світових ринків саме парфумерно-косметичної продукції. Наразі воркшопи та семінари, що дозволяють отримати особливі навички з пошуку нових партнерів за кордоном у відділах ЗЕД наших підприємств за допомогою спеціалістів Офісу просування експорту — це суттєва допомога у створенні стійкого росту експорту косметичної продукції українського виробництва.

ОЛЕКСАНДР БАЛДИНЮК

Президент

Асоціація «Укркондпром»

Завдяки Офісу з просування експорту, Асоціація «Укркондпром» змогла представити українську кондитерську галузь на виставці Yumtex в рамках колективного бізнес-стенду. Це дозволило встановити 35 контактів, з якими продовжується робота. Офіс організовує ряд корисних навчальних програм та тренінгів для експортерів. Зокрема, багато цікавої інформації було представлено на освітньому семінарі «Export Talks: Як експортувати до Об'єднаних Арабських Еміратів» у вересні цього року, адже країни арабського світу — один з найбільш перспективних напрямків для експорту української кондитерки. Також Офіс сприяв у пошуку байєрів для вхідної торговельної місії із Саудівської Аравії, яку Асоціація спільно організувала з Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН (UN FAO).

23

ПАРТНЕРИ ОФІСУ З ПРОСУВАННЯ ЕКСПОРТУ

КЛЮЧОВІ ПАРТНЕРИ

TechUkraine

Асоціація IT Ukraine

Асоціація Укркондпром

Громадська спілка «Фонд підтримки реформ в Україні»

Європейська Комісія (European Commission)

Інститут Маркетингу Естонії (Turundusproff OÜ)

Канадсько-Українська Торгова Палата

Канадсько-український проект підтримки торгівлі та інвестицій (CUTIS)

Київська Торгово-промислова палата

Київська Школа Економіки

Київський IT Кластер

Львівська бізнес-школа УКУ

Львівський IT Кластер

Міжнародний торговий центр

Міністерство закордонних справ Республіки Естонія (Проект з питань розвитку, співробітництва та гуманітарної допомоги)

Німецьке товариство міжнародного співробітництва (GIZ) GmbH

Німецький Центр сприяння імпорту (IPD)

Норвезько-українська торгова палата (NUCC)

Офіс ефективного регулювання (BRDO)

Офіс залучення інвестицій (UKRAINEINVEST)

Офіс розвитку МСБ (SMEDO)

Посольство Великої Британії в Україні

Посольство Естонії в Києві

Посольство Канади в Україні

Посольство Швеції в Києві

Представництво Європейського Союзу в Україні (Delegation of the European Union to Ukraine)

Програма USAID «Конкурентоспроможна економіка України»

Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (UN FAO)

Проект «Консолідація експортного потенціалу МСБ та спрощення доступу до зовнішніх ринків», що фінансується в рамках ініціативи ЄС EU4Business та реалізується ЄБРР

Проект ЄС «Підтримка впровадження Угоди про асоціацію між Україною та ЄС» (Association4U)
Рада з питань експорту продовольства України
Сервіс «Швеція — відкриті ворота торгівлі» (Open Trade Gate Sweden)
Технологічна спільнота ЮТЕВ
Торгово-промислова палата України
Українська Асоціація Меблевиків
Український Бізнес Хаб в Арабському світі
Фонд ефективного державного управління (Спільна ініціатива Департаменту міжнародного розвитку Великої Британії та Міністерства закордонних справ та країн Співдружності Великої Британії)
Шведська торгова колегія (Kommerskollegium)

ІНФОРМАЦІЙНІ ПАРТНЕРИ

Agrofoodcluster Kharkiv
Avitar group
Cases (Креативна платформа)
Creaheart
Creascope
Design4Ukraine
Donbas fashion cluster
Kharkiv fashion cluster
MAİNO Design Ukraine
PPV Knowledge Networks
Ukrainian Fashion Cluster
Ukrainian Fashion Week
West Ukrainian Fashion Industry Cluster
World Congress of Ukrainian Youth Organizations
Агенція регіонального розвитку Житомирської області
Агенція регіонального розвитку Рівненської області
Агенція стратегічного розвитку Білої Церкви
БУДЬ в UA
Вінницька обласна державна адміністрація
Вінницька торгово-промислова палата
Вінницький муніципальний центр інновацій
Волинська торгово-промислова палата
Дніпропетровська обласна державна адміністрація

Дніпропетровська торгово-промислова палата
Донецька обласна державна адміністрація
Європейська школа дизайну
Журнал «Залізничне постачання»
Запорізька обласна державна адміністрація
Запорізька торгово-промислова палата
Західноукраїнський кластер індустрії моди
Івано-Франківська обласна державна адміністрація
Івано-Франківська торгово-промислова палата
Кіровоградська регіональна торгово-промислова палата
Ліга ділових та професійних жінок України
Луганська обласна державна адміністрація
Луганська регіональна торгово-промислова палата
Львівська обласна державна адміністрація
Львівська торгово-промислова палата
Львівський кластер моди та дизайну
Миколаївська обласна державна адміністрація
Одеська обласна державна адміністрація
Посольство Ізраїлю в Україні
Посольство Об'єднаних Арабських Еміратів в Україні
Посольство України в Державі Ізраїль
Регіональна торгово-промислова палата Миколаївської області
Рівненська обласна державна адміністрація
Рівненська торгово-промислова палата
Сумська торгово-промислова палата
Тернопільська обласна державна адміністрація
Українська асоціація підприємств легкої промисловості
Український культурний фонд
Український органічний кластер
Хмельницька обласна державна адміністрація
Хмельницька торгово-промислова палата
Центр підтримки експорту Одеської обласної державної адміністрації
Черкаська обласна державна адміністрація
Чернігівська обласна державна адміністрація
Чернігівська регіональна торгово-промислова палата

КОМАНДА ОФІСУ З ПРОСУВАННЯ ЕКСПОРТУ

Тетяна Міськова
Виконувач обов'язків директора

Марія Шевчук
Перший заступник директора

Андрій Демчук
Директор до 04.11.2019

ВІДДІЛ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, ПЛАНОВО-ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЗВІТНОСТІ

Наталія Тур
Керівник

Ольга Ломінська

Галина Деник

Ельвіна Емірзакова до 05.10.2019

Ірина Сак до 31.05.2019

ЮРИДИЧНИЙ СЕКТОР

Юлія Романенко
Керівник

Микола Князевич

ВІДДІЛ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Анастасія Пиртко
Керівник

Тарас Камо

Наталія Савченко до 31.01.2019

Наталія Маркевич до 18.12.2019

Марина Лоза до 29.03.2019

ВІДДІЛ СПРИЯННЯ БІЗНЕС-МОЖЛИВОСТЕЙ

Вікторія Тимцясь
Керівник

Андрій Литвин

Олексій Грушецький

Дарина Жиденко

ВІДДІЛ З ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОСВІТНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ЕКСПОРТЕРІВ

Євген Компанець
Керівник до 01.07.2019

Анастасія Крилова
Керівник до 15.07.2019

Роман Небожук
Керівник до 02.12.2019

Андрій Лавренович

Катерина Колотій

Іслям Усеїнов до 02.12.2019

ВІДДІЛ З ОРГАНІЗАЦІЇ НАДАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

Олександр Колесніков
Керівник

Валентина Ляшенко

Анастасія Норматова

Олег Мікерін

Анна Міленіна

Олена Журавльова
Керівник до 17.05.2019

ВІДДІЛ З ОРГАНІЗАЦІЇ НАДАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ПОСЛУГ

Ольга Гвоздьева
Керівник

Данило Вергулесов

Аліна Стрілець

Тетяна Шпита

Станіслав Ковиньов до 31.05.2019

ВІДДІЛ МАРКЕТИНГУ ТА ЗВ'ЯЗКУ З ГРОМАДСЬКІСТЮ

Дарія Осієк
Керівник

Ольга Дмитрів до 29.11.2019

ВІДДІЛ З РОЗВИТКУ ТА ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТНОГО ВЕБ-ПОРТАЛУ

Євген Компанець
Керівник



ОФІС З ПРОСУВАННЯ
ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНА УСТАНОВА

ВЕБ-САЙТ

www.epo.org.ua

ПОШТА

info@epo.org.ua

СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ

facebook.com/exportpromotionoffice

linkedin.com/company/export-promotion-office/

twitter.com/EPOUkr

КОНТАКТИ



МІНІСТЕРСТВО
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ТОРГІВЛІ
ТА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

