

#ДайджестЕкспортера

липень 2018



читайте у випуску:

- 1 Новини
- 2 Календар подій
- 3 Пропозиції іноземних компаній з пошуку партнерів в Україні
- 4 Export Hacks: практичні поради з експорту
- 5 Огляд ринку
- 5 Основні джерела пошуку інформації щодо виходу на зовнішні ринки



Шановні партнери!

Цей проект, як і більшість інших, для Вас та Вашої справи.

Щоб Ви були в курсі останніх тенденцій іноземних ринків, події та заходів, які можуть бути корисними при виході на зовнішні ринки, освітніх заходів з питань експорту, пропозицій іноземних компаній по пошуку партнерів, найбільші виставкові заходи за кордоном та іншу інформацію, яка може стати корисною.

Департамент регіонального розвитку у співпраці з партнерами планує організувати низку освітніх заходів, тож пропонуємо Вам долучитись до формування основних тем та питань, які є актуальними для Вас та ваших компаній.

Звертаємо увагу на формування бізнес місій до Австрії , Ізраїлю, Франції та Туреччини (інформація на сторінках #ДайджестуЕкспортера)

В переліку навчальних курсів з'явилися нові можливості для навчання та розвитку.

Також ми розпочали роботу над формування каталогу виробників товарів Черкаської області, тож просимо Вас, долучитись до проекту. Більш детально Ви дізнаєтесь на сторінках #ДайджестуЕкспортера.

У разі, якщо Вам потрібна допомога, виникли запитання або ж бажаєте розмістити інформацію про свої ініціативи, проекти та ідеї, будь ласка, звертайтеся до нас.

Будемо вдячні за Ваші пропозиції, відгуки та побажання.

Успіхів Вам та процвітання!

Інфраструктура супроводу зовнішньоекономічної діяльності



Департамент регіонального розвитку
Черкаської облдержадміністрації



Черкаська агенція регіонального розвитку



Черкаська Торгово-промислова палата



Офіс з просування експорту

РОЗДІЛ 1

НОВИНИ

01

Уряд Індії 14 червня прийняв рішення підвищити імпортне мито на ряд рослинних олій.

Ввізне мито було підвищено на сирі олії (соняшникова, ріпакова)

на 10% — з 25% до 35%, а також на сиру соєву олію — з 30% до 35%.

Крім цього, мито на імпортованих рафінованих олій (соняшникова, соєва та рапсова) було також підвищено на 10% — з 35% до 45%.

За матеріалами apk-inform

02

Департамент регіонального розвитку розпочав роботу над формуванням каталогу виробників товарів Черкаської області. В якому Ви зможете розмістити інформацію про свою продукцію.

Каталог буде поширюватись через: міжнародні бізнес-організації та фонди, торгові палати,

міжнародні галузеві асоціації, міжнародні та національні торгові мережі, закордонні й вітчизняні дипломатичні установи, офіційний бізнес портал області, бізнес місії.

Запрошуємо Вас, взяти участь в проекті та надати інформацію про Ваше підприємство для безкоштовного розміщення в

визначеному каталозі Департаменту регіонального розвитку Черкаської облдержадміністрації на електронну адресу: export@dr-ck.gov.ua.

Контактна особа

(097) 286 40 92 - Якушенко Наталія
З детальнішою інформацією Ви можете ознайомитись за [посиланням](#)

03

7 червня в рамках ювілейної XXX Міжнародної агропромислової виставки АГРО-2018, під час експортної панельної дискусії

«Ukraine: time to grow!»/«Україна: час зростати!», Міністерство аграрної політики та продовольства України та Офіс підтримки реформ

представили оновлене експортне портфоліо українського аграрного сектору. В документі відображені найважливіші ринки збуту, динаміка

розвитку українського експорту за останні 7 років, експортний потенціал товарів, кількість українських експортерів певного продукту та важливі контакти секторальних асоціацій та об'єднань. http://minagro.org.ua/docs/GrowInUkraine_2018.pdf

04

На Сорсинговій платформі Офісу з просування експорту іноземні імпортери шукають українських постачальників товарів та послуг!

Це безкоштовний онлайн-інструмент, який дозволяє українській компанії потрапити в поле зору іноземних імпортерів та розширити свої ринки збуту.

Щомісяця до Офісу звертаються іноземні компанії, які бажають купувати українську продукцію чи послуги і шукають

надійних постачальників. Для автоматизації цього процесу у квітні ми запустили спеціалізовану онлайн-платформу, яка дозволяє іноземним компаніям легко знайти свого бізнес-партнера в серед зареєстрованих українських компаній та встановити безпосередній контакт.

Все що вам для цього потрібно – пройти реєстрацію в особистому кабінеті на сайті Офісу та замовити послугу "Сорсинг" ! Ми потурбуємось про те, щоб про

платформу дізналось якомога більше іноземних імпортерів.

Багато українських компаній вже скористались цією можливістю і вже чекають на своїх партнерів. Тож приєднуйтесь! Можливо, зараз імпортери шукають саме вашу продукцію чи послуги.

[Покрокова інструкція реєстрації на Сорсинговій платформі>>](#)

05

Офіс з просування експорту та Міністерство економічного розвитку і торгівлі України запрошують українські компанії з сектору машинобудування та енергетики взяти участь у **орговій місії до Стамбулу, яка відбудеться з 5 по 7 вересня 2018 року**. Делегацію очолить Перший віце-прем'єр-міністр – Міністр економічного розвитку та торгівлі України Степан Кубів.

Програмою передбачено:

- зустрічі в форматі B2B організовані Радою зовнішньоекономічних відносин Туреччини (DEİK) та професійним консультантом;
- освітній захід щодо особливостей ведення бізнесу в Туреччині;

- проведення Україно-Турецького бізнес форуму на високому рівні;

- відвідання успішних підприємств в Стамбулі для обміну досвідом.

Пріоритетні сектори:

Відновлювальна енергетика та машинобудування (важке машинобудування, насосне та електричне обладнання).

РЕЄСТРАЦІЯ компаній відкрита **до 15 липня 2018 року** за посиланням: <https://goo.gl/ZHsSLP>

Організатори місії: Офіс з просування експорту, Посольство України в Турецькій Республіці та Рада зовнішньоекономічних відносин Туреччини (DEİK), за підтримки Western NIS Enterprise Fund (WNISEF).

Довідково:

Участь у програмі торгової місії для українських компаній безкоштовна. Учасники самостійно покривають дорожні витрати та витрати по перебуванню в Туреччині.

Офіс з просування експорту наймає консультанта для організації додаткових B2B зустрічей для 10 українських компаній, що є представниками малого та середнього бізнесу;

Учасник торгової місії повинен вільно володіти англійською мовою (робоча мова торгової місії). Переклад не передбачено.

РОЗДІЛ 2

Календар подій

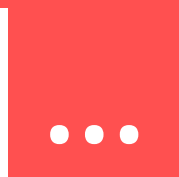
Подія	Дата	Детальніше
Виставки	06-08.07.2018	APKASI Otonomi Expo – 2018
	23-26.07.2018	Stallex 2018
	25-27.09.2018	ProStorExpo
	02.11-11.11.2018	Lagos International Trade Fair – 2018
	05-10.11.2018	China International Import Expo 2018
	06-08.11.2018	XV Міжнародна агропромислова виставка АГРОФОРУМ 2018
	06-08.11.2018	AQUA UKRAINE – 2018
	23-30.11.2018	ONS-2018
Форуми	18-19.10.2018	КМЕФ 2018
	24-25.10.2018	Перший форум регіонів України та Республіки Білорусь
	08-09.11.2018	Національний виноробний форум
Навчальні курси	Он-лайн курси	Дизайн-мислення для інновацій
		По ту сторону Кремнієвої долини: розвиток підприємництва у країнах з перехідною економікою
		Розвиток у приватному підприємстві
		Маркетинг: розробка та продаж пропозиції цінності

Торгова місія

	Навчальний курс Export Revolution Ukraine
	SMART EXPORTER: електронні ресурси, регулювання та вимоги для експорту до ЄС
2018рік	Навчання керівників підприємств та організацій з метою налагодження контактів та взаємовигідного співробітництва з підприємствами Німеччини.
13.07.2018	Вебінар «Сертифікацію за стандартом FSC та її перспективи на ринку Канади».
04-06.07.2018	Бізнес-місія до Австрії
22-24.07.2018	Ізраїль. Торгова B2B місія IT & Меблі
24-29.07.2018	Бізнес-місія до Франції
05-07.09.2018	Бізнес-місія до Туреччини

РОЗДІЛ 3

Пропозиції іноземних компаній з пошуку партнерів в Україні



Польська компанія шукає виробників високоякісного антистатичного робочого одягу різноманітного типу: взуття, брюки, сорочки, футболки, фартухи, шапки, рукавички, браслети, головні убори, накладки на взуття тощо. Товари повинні бути виготовлені відповідно до стандартів EN 61340 або EN 1149.

Компанія спеціалізується у будівельному секторі та зацікавлена в іноземних виробниках та

постачальниках антистатичного та електросталеплавильного одягу, які в свою чергу зацікавлені у виході своєї продукції на польський ринок. Компанія має велику мережу контактів на польському ринку та здатна забезпечувати канали розподілу для цього виду продукції.

Компанія пропонує послуги з розподілу такої продукції іноземним виробничим компаніям або може стати комерційним

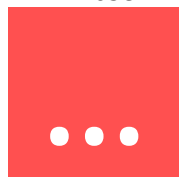
агентом від імені виробників спецодягу на польському ринку.

Компанія пропонує співпрацю за дистрибуційними та комерційними агентськими угодами.

Деталі Ви можете дізнатись звернувшись до

#EEN_Ukraine_Consortium.

Тел: (044) 525 98 41 Email: een.network.ukraine@gmail.com



Французька компанія з виробництва дитячих гумових м'яких килимів для підлоги шукає виробника гумових гранул. Компанія спеціалізується на розробці та виготовленні дитячих спортивних майданчиків, а саме килимків для підлоги із етилен-пропіленового каучуку (EPDM). У зв'язку з розширенням виробництва компанія шукає нових постачальників таких гранул із гарантією низького впливу на навколишнє середовище.

Компанія прагне виробляти екологічно чисті продукти, які не мають шкідливого впливу для здоров'я, оскільки продукція використовується дітьми. У зв'язку з цим компанія шукає постачальників гранулятів EPDM, які можуть надати гарантії фактичного низького впливу на навколишнє середовище. Гранулятори EPDM повинні бути пофарбовані кольором і повинні бути вільними від важких металів.

Твердість матеріалу за шкалою SHORE A має бути у діапазоні від 60 до 65.

Постачання матеріалів має відповідати специфікаціям з гарантіями та / або сертифікатами про їх повну відповідність екологічним вимогам.

Деталі Ви можете дізнатись звернувшись до

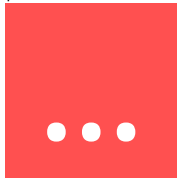
#EEN_Ukraine_Consortium.

Тел: (044) 525 98 41 Email: een.network.ukraine@gmail.com



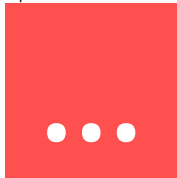
Литовська броварня з виробництва крафтового пива шукає торговельних посередників в Україні. Це сучасна компанія, що виробляє світле, темне, безалкогольне пиво та квас і наразі розширює ринки збуту своєї продукції. Компанія була створена на початку двотисячних років і розташована на північному-заході Литви, в 2016 році пивоварний завод був поновлений та модернізований.

Легке пиво виготовляється з ретельно відсортованої сировини.



Сербська компанія виготовила інноваційний механічний фрезерний комбайн для одночасного синхронного струшування та збору фруктів з одразу двох дерев. Перевагами в порівнянні з існуючими рішеннями є: збільшення потужності на 100% і збільшення доходу на 100%. Компанія зацікавлена знайти партнера та заключити фінансову угоду.

Нові шейкери - колектори складаються з колектора та гідростатичного вібратора. Колектор складається з горизонтального конвеєра, з жалюзями та додатковим конвеєром з автозавантажувачем. Конвеєр спроектований як самохідна платформа з консольним краном, що дозволяє



Грецька компанія, що спеціалізується на оптовій та роздрібній торгівлі твердим паливом, дерев'яними та

В даний час готується спеціальна технологія блідо-темного класичного елю. Крім того, компанія здатна варити пиво відповідно до конкретних побажань, залежно від вашого смаку та переваг.

Компанія має всі можливості для виготовлення пива в тарі, яка цікава саме вам із зазначенням бажаної етикетки. Компанія зацікавлена в нових ділових партнерах по всій Європі, які мають досвід маркетингу та зв'язки з дистриб'юторами.

використовувати самохідні маніпулятори. Для того, щоб побудувати прототип для нових шейкерів та шейкер-колекторів, які можуть бути використані для збирання врожаю, слід інвестувати 30 000 - 50 000 євро. Вкладені гроші можна повернути з врожаю одного виду фруктів, наприклад, кислої черешні або сливи. Новинка полягає в новому виді гідростатичного вібратора. Інноваційний гідростатичний вібратор працює на основі абсолютно нового робочого циклу, порівняно з існуючими. Це варіант аксіально-поршневого, гідростатичного, крутного моменту. Нові типи машин це: шейкер для синхронного струшування двох фруктових дерев; шейкер-колектор для збору врожаю з двох фруктових

Компанія утримує лідируючі позиції на литовському ринку та була нагороджена срібною медалю за свій авторський рецепт квасу. Серед інших переваг компанії є те, що вона є гнучкою у виробництві замовлених напоїв, розливу та маркування, а також може швидко виробити та доставити замовлення своїм клієнтам.

Деталі Ви можете дізнатись звернувшись до

#EEN_Ukraine_Consortium

Тел: (044) 525 98 41 Email: een.network.ukraine@gmail.com

дерев; багатофункціональне застосування; збільшення доходу при експлуатації врожаю або лізингу, до 100%.

Компанія шукає партнера з сільсько-господарського сектору. У рамках угоди компанія забезпечить матеріально-технічне забезпечення реалізації проекту. Механізми фінансування базуватимуться на пропозиції партнера. Компанія буде забезпечувати збір вдалого врожаю та брати участь як партнер у матеріально-технічному забезпеченні реалізації послуги.

Деталі Ви можете дізнатись звернувшись до

#EEN_Ukraine_Consortium

Тел: (044) 525 98 41 Email: een.network.ukraine@gmail.com

або постачальників брикетів та гранул з деревини або соняшника із України в рамках договору про надання дистриб'юторських послуг.

Компанія має більш ніж 10% частки грецького ринку (приблизно 200.000 т / рік). Через високий рівень попиту грецька компанія постійно шукає гранули та брикети від ділових партнерів в рамках договору про аутсорсинг на сировину, що імпортується та продається через грецьку компанію на місцевий ринок. Також можливі угоди про дистрибуцію, щоб

продавати товари з-за кордону на грецькому ринку.

Потенційний партнер повинен бути виробником гранул та брикетів якості ENplus A1 або ENplus A2. Додатковий досвід транснаціональної співпраці потенційного партнера буде користним.

Грецька компанія хотіла б купувати продукти та продавати їх на грецькому ринку з власним

брендом. Компанія також відкрита до договору про розподіл послуг з компаніями, які хотіли б продати свою продукцію на грецькому ринку під власним брендом. В останньому випадку співпраця повинна бути ексклюзивною.

Деталі Ви можете дізнатись звернувшись до **#EEN_Ukraine_Consortium**

Тел: (044) 525 98 41 Email: een.network.ukraine@gmail.com



Іспанська дистриб'юторська компанія, що спеціалізується на розповсюдженні медичного обладнання та різноманітних санітарних інструментів, шукає українські компанії, що виготовляють медичні та санітарні інструменти. Компанія має гнучкий підхід з постачальниками та досвід роботи починаючи з 2014 року.

Основна діяльність компанії – розповсюдження в Іспанії всіх видів медико-санітарних інструментів та обладнання, наприклад електродів для електрокардіографів,

електростимулятори, гель для цих інструментів, папір для друку тощо.

Головна мета компанії полягає в тому, щоб розвивати та розширювати бізнес, і тому вони мають намір безпосередньо зв'язатися з українськими виробниками медичних інструментів, щоб розширити своє портфоліо медичних товарів в Іспанії. Компанія не зацікавлена в посередницьких послугах і готова співпрацювати тільки з виробниками продукції. Компанія пропонує свої послуги, як єдиний дистриб'ютор або агент / представник в Іспанії.

Вся продукція має бути затверджена та сертифікована відповідно до європейських правил. Електромедичне обладнання повинно мати відповідний сертифікат калібрування.

Співпраця з потенційними компаніями має відбуватися через комерційну агентську угоду або угоду дистриб'юторських послуг.

Деталі Ви можете дізнатись звернувшись до **#EEN_Ukraine_Consortium**

Тел: (044) 525 98 41 Email: een.network.ukraine@gmail.com



Іноземна компанія шукає українських виробників скляної та/або пластикової/акрилової продукції, яка ви користуватиметься як ємність для води.

Контейнери/ємності мають бути:

- прозорими із можливістю наповнювати їх водою,

- правильно склеєні (якщо це акрил або пластик),

- важливо, аби клей протягом певного часу не змінював забарвлення та лишатися прозорим.

- форма не принципова, може бути квадратною / круглою / циліндровою,

Розміри:

для круглої форми:

- 9,4 см висота і 9,4 см в діаметрі

- 19,4 см висота і 9,4 см в діаметрі

для квадратної форми:

- 9,4 см x 9,4 см x 9,4 см

- 9,4 см x 9,4 см x 19,4 см

Продукція буде використовуватися як внутрішня оболонка для вже існуючих

металевих “контейнерних” продуктів (див. малюнок нижче).

Потенційні партнери повинні володіти англійською, аби вести переговори

Якщо ви маєте що запропонувати іноземним



Іспанська компанія шукає виробника товарів одноразового використання (пластиковий, картонний посуд та ін.) та продукції HoReCa багаторазового використання, (наприклад, скатертини, посуд, аксесуари, прикраси) з метою розповсюдження на ринку Іспанії.



Вірменська компанія-імпортер харчових продуктів шукає виробників та дистриб'юторів замороженого м'яса (яловичини, свинини, птиці), макаронних виробів та зерна для співпраці за дистрибуційною угодою.

Компанія добре відома на місцевому ринку і реалізовує свою



Бельгійська компанія шукає постачальників виробів з вуглецевої сталі та жерсті будь-якого гатунку для використання в якості сировини для виробництва своїх нестандартних сталевих виробів.

партнерам, повідомляйте про зацікавленість у співпраці на адресу: sourcing@epo.org.ua

Дедлайн для подачі пропозицій – 25 липня 2018 року.

Після зазначеного дедлайну за кожним запитом всю зібрану

Потенційний партнер повинен бути налаштованим на довгострокове партнерство, виробляти інноваційну продукцію та відповідати всім міжнародним вимогам галузі, перш за все, відповідно до законодавства ЄС стосовно здоров'я та безпеки, умов праці та ін.

продукцію у місцевих супермаркетах та спеціалізованих магазинах мережі, а також має власний супермаркет. Серед вимог до продукції – відповідність міжнародним стандартам та ветеринарно-санітарним вимогам.

Дізнатися більше деталей, а також повідомити про

Замовник готовий приймати будь-які обсяги продукції з будь-якими дефектами, окрім виробів з алюмінію, нержавіючої сталі та брухту.

Дізнатися більше деталей, а також повідомити про

інформацію буде передано на розгляд іноземній компанії-замовнику, яка самостійно проведе відбір українських компаній для партнерства та вестиме подальшу комунікацію.

Дізнатися більше деталей, а також повідомити про зацікавленість у співпраці можна за посиланням <https://bit.ly/2kf9vfi> (щоб залишити заявку, натисніть на “Request more information” в формі за посиланням).

зацікавленість у співпраці можна за посиланням <https://bit.ly/2LPUixF> (щоб залишити заявку, натисніть на “Request more information” в формі за посиланням).

зацікавленість у співпраці можна за посиланням <https://bit.ly/2su3pMP> (щоб залишити заявку, натисніть на “Request more information” в формі за посиланням).

РОЗДІЛ 4

Export Hacks: практичні поради з експорту

Як створити експортний маркетинговий план та план продажів? Саме цю тему минулого вебінару базового навчального курсу [Export Revolution. Ukraine](#) ми вирішили висвітлити для всіх зацікавлених у нашому шостому випуску експортних порад [Export Hacks](#).

1. Як перевірити чи вдала обрана маркетингова стратегія та канали просування продукту чи послуги на окремо взятому ринку?

Насправді працює чи ні, і наскільки ефективно працює, Ви дізнаєтесь лише тоді, коли побачите Вашу стратегію в дії! Проте до її запуску все ж таки варто протестувати окремі її елементи таким інструментарієм:

Не зробіть типової помилки! Кожен ринок унікальний і вимагає індивідуального підходу, унікальної стратегії та підбору відповідних каналів просування. Приділіть достатньо часу для формування маркетингової стратегії, плану продажів, встановлення рівня цін саме для цього ринку! Якщо Ви бачите, що це не працює не бійтесь застосовувати щось нове!



2. Де ж шукати ці фокус-групи, як їх організувати та чи є спеціалізовані ресурси для їх проведення?

На просторах інтернет мережі є безліч пропозицій від безкоштовних сайтів, де Ви можете створити кімнату для опитування та запрошувати туди користувачів, до профільних компаній, які зроблять всю роботу за Вас, а Ви отримаєте проаналізовані та підсумовані результати опитувань.



Крім того, фокус-групи Ви можете організувати і самостійно у реальному оффлайн житті! Безпосередньо на Вашому цільовому ринку оберіть місто та місце з найбільшої концентрацією Вашої цільової аудиторії, орендуйте приміщення, підготуйте декілька варіантів промоційного матеріалу та запрошуйте людей просто з вулиці оцінити запропоновані ідеї та залишити свої відгуки.

!!! Звертайте також увагу на методи діяльності Ваших конкурентів та на пропозиції дистриб'юторів і клієнтів – вони можуть дати вам багато нових ідей.

3. Виходячи на новий ринок краще продавати товар через дистриб'ютора чи реєструвати компанію та діяти від її імені?

Якщо ви мала компанія або для вас це цілком новий ринок – краще починати працювати з дистриб'ютором, але не варто довго зловживати його послугами та марно витратити кошти компанії. Як тільки Ви напрацюєте необхідну мережу контактів та відчуєте в собі впевненість, починайте працювати самостійно!

Якщо ж ви вже маєте міцні бізнесові контакти, обізнані в особливостях цього ринку, то краще реєструвати власну

компанію та дистрибувати через неї.

Не забувайте враховувати рівень оподаткування та вигідність умов створення власної компанії чи співпраці з дистриб'ютором.

4. Наскільки Ви довіряєте своїм контрагентам? Працюємо на умовах повної/часткової передплати чи оплати по факту?

Звичайно найбільш розповсюдженим та найменш ризиковим варіантом співпраці – є повна або часткова передплата. Зниження ризиків та фінансові гарантії завжди є підґрунтям подальшої плідної співпраці. Проте, на жаль, інколи

виникають ситуації в яких співпраця можлива лише на умовах оплати по факту. В цьому випадку Вам необхідно:

- Отримати документальне підтвердження, гарантії щодо виконання усіх фінансових зобов'язань в повному обсязі та у встановлені терміни;
- Перевірити кредитну історію компанії, відгуки про чистоту ведення бізнесу;
- Прорахувати ризики та стабільність фінансового стану Вашої компанії у разі несплати (зважаючи на валютні ризики при відтермінуванні оплати);

Пам'ятка: працюйте з оплатою по факту, тільки якщо це

допустимо для вашої компанії. При першій поставці варто отримати хоча б 50% передплати. Знижуйте Ваші ризики!

Корисне посилання в подарунок для витривалих та

дочитавших поради до кінця
Вам потрібен найкращий дистриб'ютор, а знайомі не мають жодних порад і варіанти Google не викликають довіри?

www.kompass.com та професійні форуми на LinkedIn стануть Вам у нагоді.



* **AMGC Right Decision LLC** – це маркетингова компанія, створена у відповідь на сучасні виклики в Україні для допомоги бізнесу у долати кризи продажів в Україні та виході на зовнішні ринки технологічно, для гарантування експорту, для захоплення частки ринку і управління продажами. Якщо Ви хочете мати стабільно прибутковий і зростаючий бізнес в Україні і за кордоном - AMGC Right Decision до

Ваших послуг.

AMGC Right Decision - партнер для тих, хто

- прагне швидко долати кризи продажів і стрімко розвивати бізнес,
- створювати разом нові високорентабельні бізнеси у сфері послуг та FMCG з агресивною політикою подолання конкурентів у ринкових змаганнях в Україні і за кордоном,
- хоче забезпечити стабільний прибутковий експорт.

Основні напрямки сервісу:

- дослідження ринку, спеціальні дослідження споживачів і брендів, тести (продуктів, упаковок, ідей) для обґрунтування рішень
- стратегічне планування розвитку бізнесу на 1-15 років (в т.ч. для реструктуризації боргів та отримання кредитів)
- створення брендів і стимулюючих продажі упаковок для ефективної конкуренції на полицях
- розробка інвестиційних проектів для входження в нові ринки з мінімальними ризиками
- маркетинговий супровід при виході на нові ринки, в т.ч. зарубіжні.

Контакти: www.amgcompass.com.ua

Дмитро Сосновський

Директор AMGC Right Decision LCC

е-mail: sosnovsky@amgcompass.com.ua

тел.: +38 (095) 311-3648

+38 (068) 727-8431

Роман Колядюк PhD

Співзасновник AMGC Right Decision LCC,

науковий керівник проектів

тел.: +38 (050) 98 01 797

е-mail: rk@amgcompass.com.ua

adstar@bigmir.net

РОЗДІЛ 5

Огляд ринку Австрія

Австрія має розвинену ринкову економіку, кваліфіковану робочу силу, високий рівень життя та тісно пов'язана з іншими країнами ЄС, особливо з Німеччиною. Сектор послуг формує економіку країни, також значну долю займає промисловий сектор. Аграрний сектор високорозвинений, хоча і займає невелику частку. Економічне зростання в останні роки було відносно слабким і досягло 1% у 2015 році, але в 2017 році знову досягло 2,3%. Безробіття складає 5,8%, що є низьким за європейськими стандартами, та найвищим показником після закінчення Другої світової війни через зростання кількості біженців та мігрантів ЄС, які виходять на ринок праці.

У 2016 році ВВП в Австрії становив 390,8 млрд. дол. США. Загальне значення ВВП країни становить 0,62% світової економіки. З 1960 по 2016 роки ВВП в середньому дорівнював 163,93 млрд. дол. США, досягнувши найвищого показника у 438,38 млрд. дол. США у 2014 році.

Споживчі ціни в Австрії зросли на 1,9% у порівнянні з попереднім роком у березні 2018 року.

Протягом останніх років загальний обсяг імпорту, у грошовому виразі, залишався більшою мірою незмінним на рівні 150 млрд. дол. США. Однак, у 2015 році було зафіксовано значний спад у майже 15%. Це скорочення відбулося головним чином через зменшення імпорту мінерального палива та мастил. Через різке підвищення цін на нафту, австрійський уряд почав активно шукати шляхи економії енергії та використовувати поновлювані джерела енергії.

Найбільший обсяг товарів, у грошовому еквіваленті, на ринок Австрії постачає Німеччина,

частка якої в загальному імпорті складає 41%. На другому місці знаходяться Італія та Швейцарія, на третьому – Чехія та Нідерланди. На 6 найбільших країн припадає 64% від загального імпорту, при цьому негативне сальдо торговельного балансу у 2016 році країна мала з усіма партнерами. Доля України у імпорті Австрії складає 0,1%.

Серед ТОП-10 товарних груп, що імпортується в Австрію, найбільший обсяг має імпорт легкових автомобілів та інших моторних засобів. Загалом перші три позиції займає механічне обладнання, машини та механізми, транспортні засоби, устаткування та пристрої, пов'язані з транспортом. Найбільшого зростання у період з 2013 по 2017 роки зазнав імпорт крові людей та тварин, гормонів та легкових автомобілів.

Імпорт в Австрію з України. Динаміка імпорту має тенденцію до зростання, однак у 2015 році відбулося скорочення на 15%. Головним чином, зменшився імпорт лісоматеріалів, спортивного інвентаря та соків. Проте вже у 2017 році, обсяг імпорту перевищив показник 2012 року та склав 259 млн. дол. США.

ТОП-10 основних видів продукції, що імпортується Австрією з України, найбільший обсяг займають інвентар та обладнання для занять фізкультурою. На другому місці листи для облицювання, які в свою чергу займають майже третину у загальному імпорті Австрії з України. Найбільшого зростання у періоді з 2013 по 2017 роки продемонстрували інші меблі та їх частини та проводи.

РОЗДІЛ 6

Основні джерела пошуку інформації щодо виходу на зовнішні ринки



Посольства України



Американсько – Українська
Ділова Рада



Американська торгівельна
палата в Україні



Європейська Бізнес Асоціація



Міністерство економічного
розвитку і торгівлі України



Рада експортерів та інвесторів
при МЗС України



Торгово – промислова палата
України



Державна фіскальна служба
України



Додатки



Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою:
Нові горизонти для українського бізнесу



Практичний посібник «Експорт одягу та взуття до ЄС»



Бюлетень щодо вимог до проведення тендерних процедур у Туреччині



Експортний профіль Черкаської області



Рівні ставок ввізного мита України, які будуть застосовуватись у 2018 році до імпорту товарів походженням з ЄС в рамках вільної торгівлі між Україною та ЄС



Практичний довідник аграрного експортера до ЄС



Процедури експорту органічних продуктів



Як організувати експорт товарів



Довідники для експортерів м'ясної та молочної продукції



Стан зовнішньої торгівлі

Зовнішня торгівля України, млн. дол. США

	2016	2017	I квартал 2017	I квартал 2018
Експорт	36 362,8	43 266,6	10 372,8	11 435,0
Імпорт	39 248,6	49 598,5	11 109,3	12 636,3
Сальдо	-2 885,8	-6 331,9	-736,5	-1 201,3

Зовнішня торгівля у Черкаській області, млн. дол. США

	2016	2017	I квартал 2017	I квартал 2018
Експорт	468,6	617,8	144,8	167,1
Імпорт	288,4	404,5	98,1	111,7
Сальдо	180,2	213,3	46,7	55,4

Товарна структура експорту України, млн. дол. США

	2016	2017	I квартал 2017	I квартал 2018
Продукти рослинного походження	8 095,3	9 216,4	2 311,9	2 223,8
Готові харчові продукти	2 450,9	2 827,3	752,9	694,0
Продукція хімічної промисловості	1 557,1	1 660,7	349,1	417,0
Деревина і вироби з деревини	1 131,7	1 205,9	249,9	363,5
Текстильні матеріали та текстильні вироби	677,4	759,6	171,5	210,5
Машини, обладнання та механізми	3 638,0	4 277,0	940,8	1 137,1
Інші	18 812,4	23 319,7	5 596,7	6 389,1



Товарна структура експорту Черкаської області, млн. дол. США

	2016	2017	I квартал 2017	I квартал 2018
Продукти рослинного походження	177,8	187,2	65,1	49,0
Готові харчові продукти	99,7	140,8	38,5	27,3
Продукція хімічної промисловості	21,0	151,9	2,1	1,5
Деревина і вироби з деревини	22,3	27,3	6,1	8,2
Текстильні матеріали та вироби	16,8	17,0	4,3	4,0
Машини, обладнання та механізми	15,1	21,1	3,2	3,9
Інші	265,1	72,5	25,5	73,2



Товарна структура імпорту України, млн. дол. США

	2016	2017	I квартал 2017	I квартал 2018
Машини, обладнання та механізми	7 890,4	9 901,7	2 048,9	2 462,9
Продукція хімічної промисловості	5 618,2	6 546,5	1 648,7	1 919,0
Мінеральні продукти	8 493,5	12 504,6	2 841,9	2 786,5
Полімерні матеріали	2 867,0	3 245,5	674,0	800,6
Текстильні матеріали та текстильні вироби	1 545,8	1 738,3	391,4	435,4
Маса із деревини	915,2	954,8	205,5	252,8
Інші	11 918,5	14 707,1	3 298,9	3 979,1



Товарна структура імпорту Черкаської області, млн. дол. США

	2016	2017	I квартал 2017	I квартал 2018
Машини,обладнання та механізми	59,4	100,4	16,2	26,4
Продукція хімічної промисловості	56,2	92,1	28,8	23,8
Мінеральні продукти	27,3	43,9	11,4	12,2
Полімерні матеріали	25,8	26,9	4,8	7,4
Текстильні матеріали та текстильні вироби	21,8	22,4	4,7	5,9
Маса із деревини	17,6	13,0	3,4	4,3
Інші	80,3	105,8	28,8	31,7

Географічна структура експорту Черкаської області, %

Країни	I квартал 2018
Індія	22,3%
Білорусь	12,4%
Польща	6,8%
Єгипет	6,3%
Німеччина	3,6%
ОАЕ	3,3%
Франція	3,2%
Китай	3,0%
Інші	39,1%

Географічна структура імпорту Черкаської області, %

Країни	I квартал 2018
Росія	15,9%
Китай	14,9%
Німеччина	11,8%
Швеція	8,9%
Польща	6,6%
США	4,3%
Швейцарія	4,2%
Франція	3,2%
Інші	30,2%



EXPORT
PROMOTION
OFFICE



Департамент регіонального розвитку
Черкаської обласної державної адміністрації



export@drr-ck.gov.ua

(0472)37-42-60



(0472)37-34-14

Прагнемо бути корисними для Вас та Вашого бізнесу!

Нам важливий зворотній зв'язок.
Просимо Вас відповісти
на декілька запитань за [ПОСИЛАННЯМ](#)

Дайджести минулих місяців

