

# Експорт агропродукції в ЄС: успішні партнерські відносини або як відповідати європейським очікуванням?

березень 2017



# План

1. Про EuroExpert s.r.o.
2. Чому експортувати до ЄС?
3. Кейс – перемовини
4. Підготовка («розвідка»)
5. Комерційна пропозиція («атака»)
6. Ролі експортера та імпортера у ланцюгу постачання
7. Як зацікавити партнера?
8. Передумови успішного експорту

# Михайло Оніпченко



- 15 років досвіду, з них 7 у Німеччині
- Маркетинг продуктів харчування
- Керівництво власним бізнесом в Україні
- Розвиток німецького бізнесу у Східній Європі та Середній Азій
- Керівництво командою з прямих B2B продажів у Німеччині
- З 2014 засновник та керуючий директор EuroExpert



# Про компанію

EuroExpert s.r.o. – торгівельно-консалтингова фірма з продажу української продукції в Німеччині та ЄС.



Імпорт та торгівля

Торгове посередництво

Представництво та консалтинг

# Чому експортувати до ЄС?

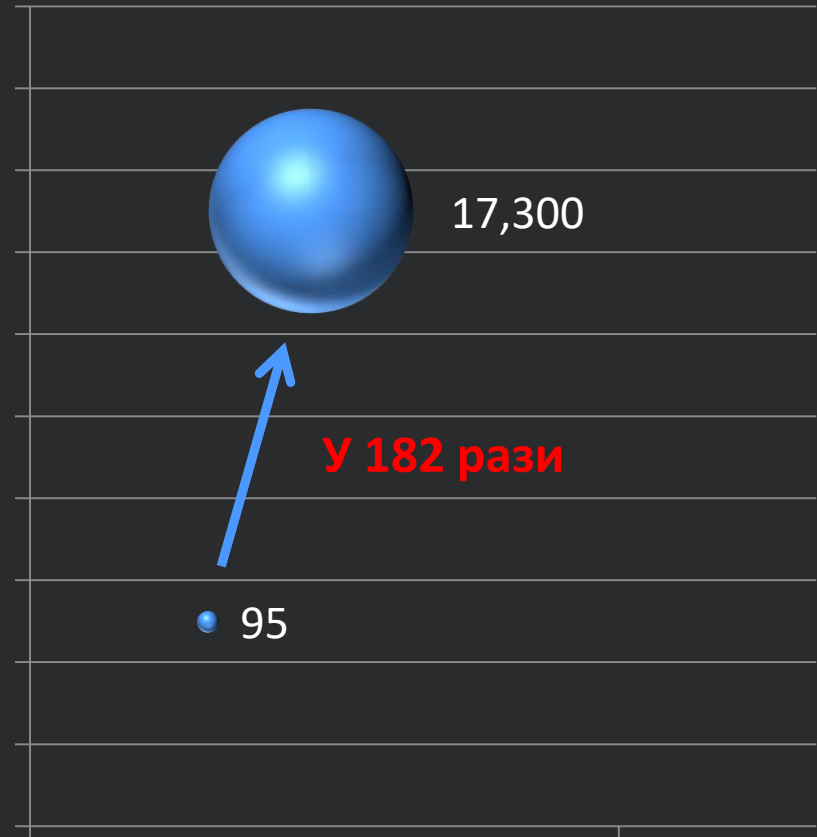
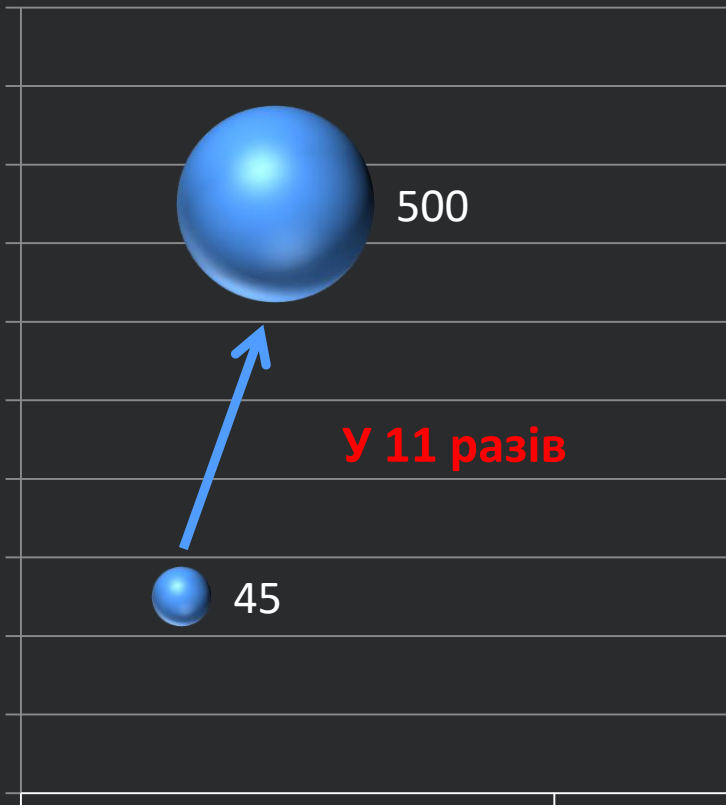
- №1 імпортер у світі
- №1 ринок у світі
- №1 отримувач прямих інвестицій у світі
- №1 інвестор у інші країни світу
- №1 торговий партнер для більше 80 країн. Для порівняння США – найбільший партнер для 20 країн.
- ЄС імпортує більше із країн, що розвиваються ніж США, Канада, Японія, Китай (за винятком енергоносіїв) разом узяті.
- Зона Вільної Торгівлі з Україною



# Ринок ЄС та України

Населення України та ЄС, млн.

ВВП України та ЄС, млрд \$



# Що потрібно зрозуміти перш ніж продавати?

## Розмір «пирога»

- Наша потенційна частка
- Інвестиції / ROI

## Конкуренти

- Хто вони? Як досягли успіху?
- Які в нас конкурентні переваги?

## Покупці

- Хто вони? Скільки? Які сегменти? Хто найцікавіший?
- Як використовують куплене?
- Які в них потреби, очікування, проблеми?

## Канали

- Які канали торгівлі будемо використовувати? Чому?
- Які канали комунікації?

**«Розвідка перед атакою!»**

# Комерційна пропозиція

## Презентація компанії

- Повна назва, адреса, телефон, імейл, веб-сайт
- Рік заснування, коротка історія
- Фото та ПІБ директора, керівників напрямків
- Види діяльності
- Фото виробництва, нерухомості компанії
- Країни, куди експортується продукція, міжнародні клієнти
- Контакти англомовного співробітника
- Наявність сертифікатів якості

## Продукція

- Каталог із описом, фото, видами кожного товару
- Пакування – опис, розміри, фото, вага нетто/брутто
- Розміри мінімальної та максимальної партії
- Терміни поставки. Якщо сезонна продукція – помісячно.
- Ціна за одиницю товару на умовах DDP (!), в крайньому випадку DAP, CIF, CFR
- Умови оплати – від 7 до 30 днів після отримання товару
- Зразки для відправки та зрозумілий спосіб відправки
- Специфікація постачальника



# Комерційна пропозиція

## Логістика

- Мінімальні партії – чим менше, тим краще
- Швидка доставка – 2-3 дні
- Можливість забрати товар власним транспортом
- Умови поставки – DDP, в крайньому випадку DAP
- Довгостроковий контракт з щомісячними поставками

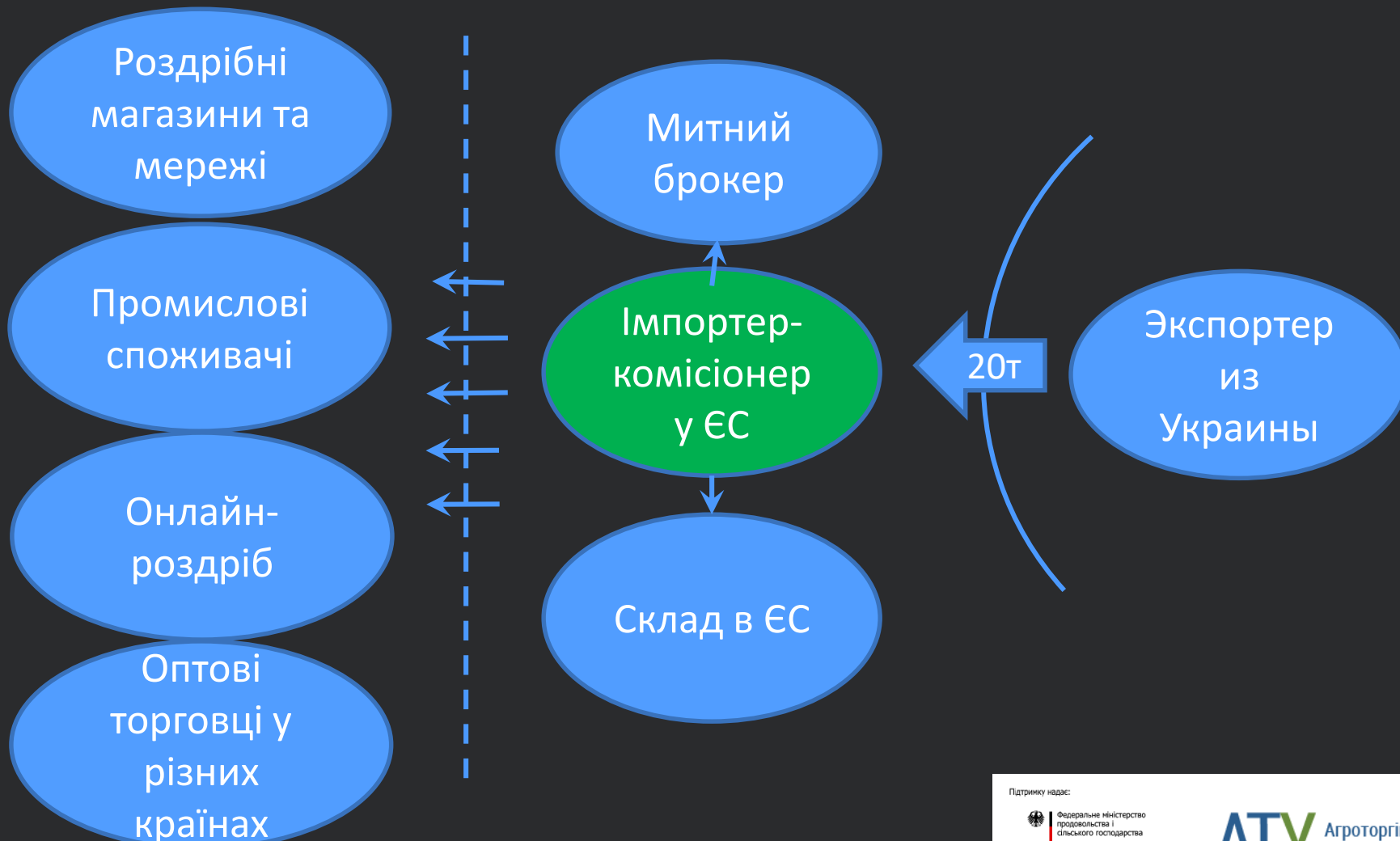
## Оплата

- Жодної передплати від партнерів чи великих клієнтів
- Відтермінування оплати від 7 до 30 днів
- Жодних аккредитивів при партії меншій за 300тис. євро
- Постачальник може застрахувати свою дебіторську заборгованість

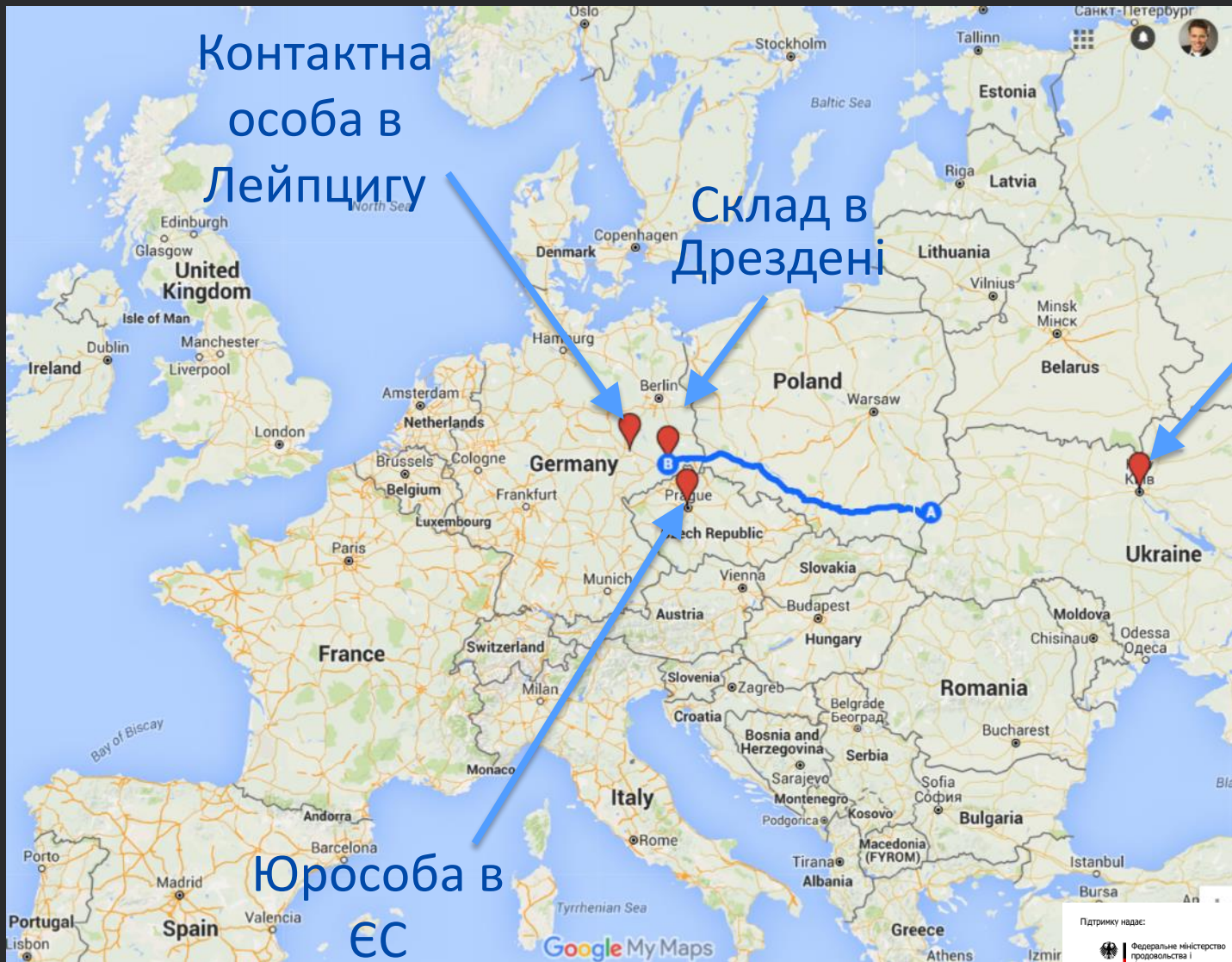
## Якість товару

- Аналізи лабораторій ЄС – Intertek, FoodQS, QSI
- Сертифікати якості (ISO 9001, ISO 22000 / НАССР, BRC, Bio)

# Як же відповідати очікуванням покупців?



# Приклад



Контактна особа в Лейпцигу

Склад в Дрездені

Юрособа в ЄС

Контактні особи та партнери в Україні

# Хто за що відповідає?

## Імпортёр в ЄС

- Розуміння ринку – об'єм, сегменти, конкуренти, канали, тенденції
- Формування бази клієнтів
- Робота із клієнтами в т.ч. у CRM системі
- Виставки
- Страхування дебіторської заборгованості чи факторинг– Euler Hermes, Atradius, etc.
- Юрособа в ЄС – бухоблік, юрадреса, директор-представник в ЄС
- Контактні особи із знанням англ/нім мови для покупців
- Торгове фінансування – аккредитиви, кредитні лінії, тощо
- Склад – вибір та організація роботи
- Логістика до кінцевого клієнта – від пошти до експедиторських компаній
- Митний брокер
- ПДВ, мита, квоти в ЄС
- Реєстрація у ветслужбі ЄС (для меда, наприклад)

# Хто за що відповідає?

## Експортер з України

- Організація виробництва/переробки, контроль якості
- Ліцензії, сертифікати в Україні
- Реєстрація на митниці, валютне регулювання
- Планування (об'єми продукції, обіговий капітал)
- Фінансування виробництва – COSME, ЄБРР, банки, об'єднання у кластери
- Програми підтримки експорту – GIZ, Agritrade, etc.
- Програми стажувань для співробітників
- Пошук партнерів-дистрибуторів у ЄС; формування спільного бізнес плану
- Розвиток сильного бізнесу в Україні
  - Бачення, місія, цілі
  - Компетентність – зовнішня та внутрішня
  - Стратегічна конкурентна перевага на глобальному ринку

# Що робити зовсім маленькому агровиробнику?

✓ Об'єднуватись!

- <http://clust-ua.org>

✓ Шукати фінансування!

- COSME
- <http://ebrd.com/knowhow/Ukraine>
- <http://startup.network>
- <http://kashtan2000.com>

✓ Навчатися та шукати власну нішу!

- GIZ: <http://www.inwent.org.ua>
- <http://agritrade-ukraine.com/>
- ТПП України
- Amazon DE, UK, FR, ES

# Типові помилки українських експортерів

- Скажіть яку ціну ви пропонуєте? І що саме вам потрібно, а ми зробимо!
- Надсилайте передплату та можете приїжджати та забирати свій товар через 2 місяці (інакше ми ж ризикуємо!)
- Пришліть свою специфікацію, а ми подивимось чи зможемо ми це зробити чи ні.
- 1т не можу доставити, лише 20т... і то через 3 місяці, бо треба ще підготувати
- Ми на знаємо та не хочемо розуміти свій ринок у ЄС. Зробіть просто так, щоб у нас хтось купив наш товар (бажано по передоплаті) і ми заплатимо вам відсоток.



# Передумови для успішного експорту

- ✓ Розуміння своєї **стратегіної конкурентної переваги**, сильних та слабких сторін, можливостей та ризиків в Україні та світі.
- ✓ Розуміння того, як вихід на іноземні ринки вписується в загальну **стратегію** компанії по досягненню **бачення**.
- ✓ Компетентна команда керівників усіма функціями бізнесу, щонайменше частково **англомовна**.
- ✓ **Контактна особа** - експортний менеджер чи відділ, що розмовляє англійською
- ✓ **Професіональний веб-сайт** щонайменше з англомовною версією
- ✓ **Партнер-імпортер в ЄС**

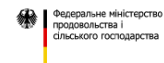


Кейс 1. Перемовини  
українського експортера із  
німецьким імпортером.

Кейс 2. Маркетинг чекліст.

# Успішного експорту!

Підтримку надає:



на підставі рішення  
Німецького Бундестагу

**АТУ** Агроторгівля  
України