

Ключові моменти на шляху до експорту товарів та послуг типові підходи та альтернативні варіанти виходу на нові ринки

Максим Сухар
експерт-практик
з розвитку міжнародного бізнесу

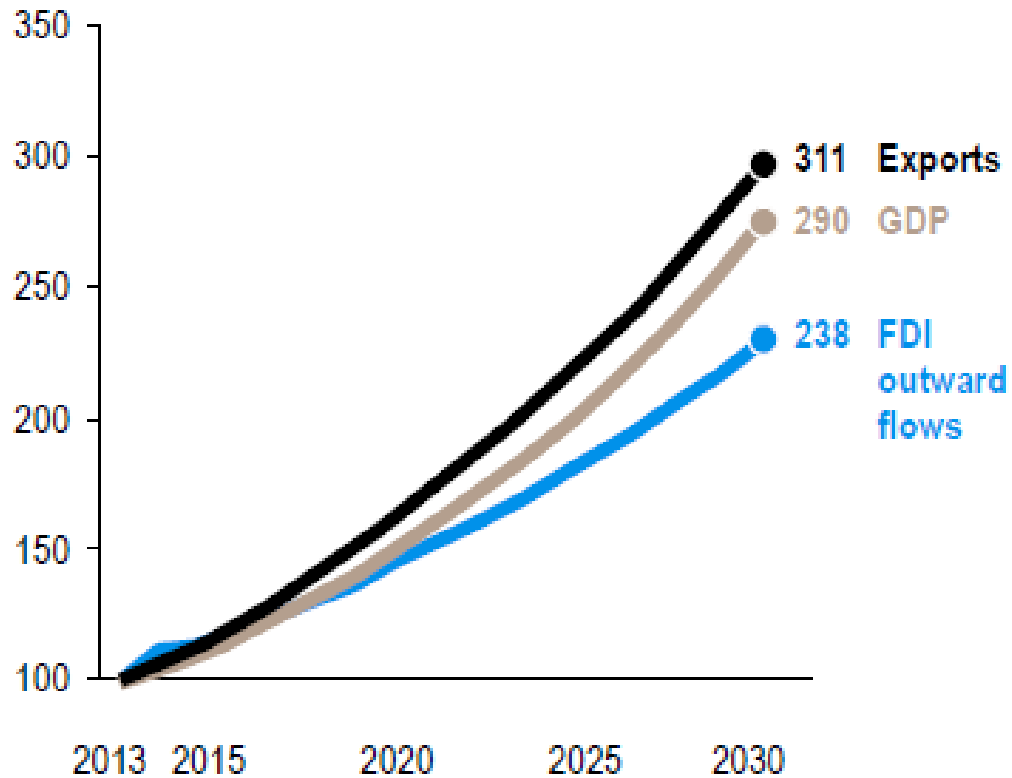
20 жовтня 2016

м.Київ

Чи варто займатись експортом?

World

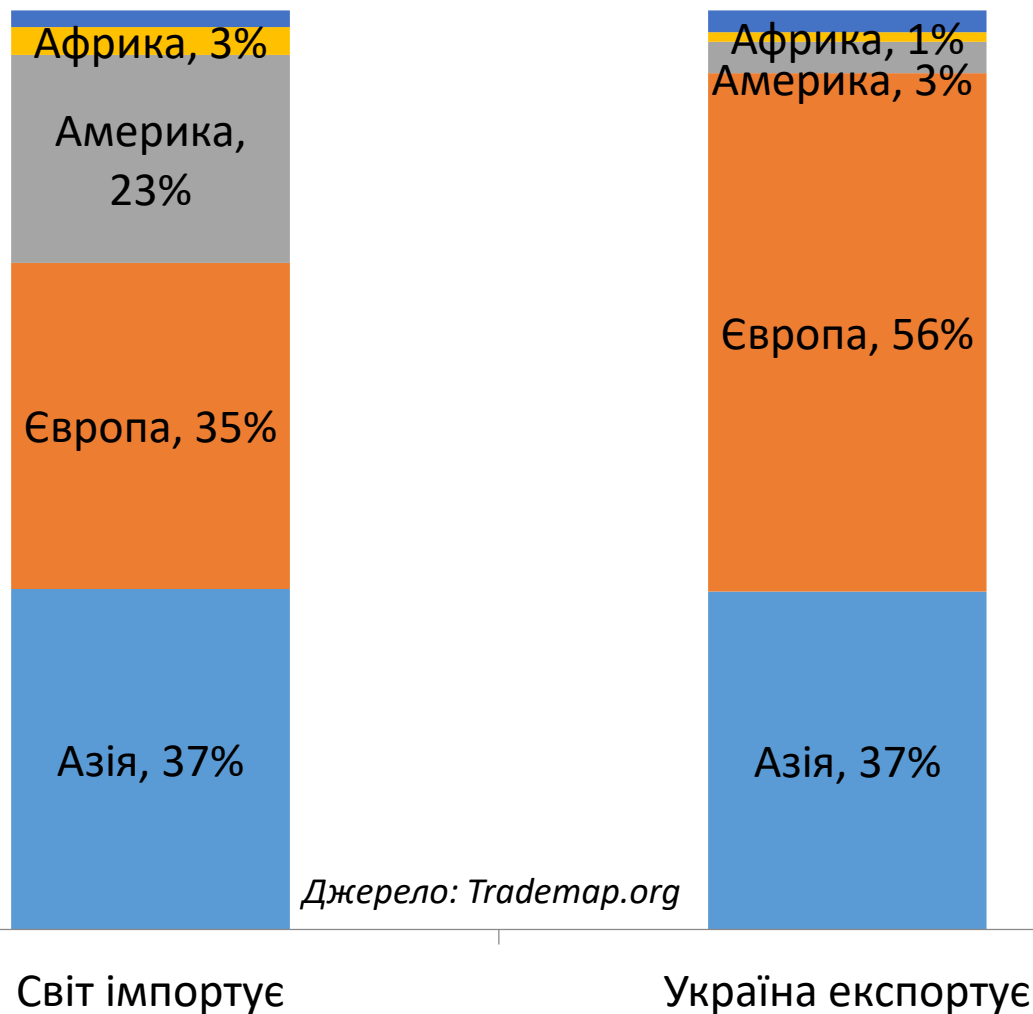
Index, basis year 2013 = 100;
based on nominal values (USD)



Джерело: Roland Berger

За прогнозом Roland Berger експорт в світі до 2030 року буде рости швидше ніж світовий ВВП і потроїться порівняно з сьогоднішнім рівнем

Регіони цікаві для експорту – згідно ОБ'ЄМІВ



- Українські підприємства навчилися експортувати в Азію, Європу
- Але при цьому практично ігнорується величезний ринок Північної та Південної Америки

Норвегія – приклад нетронутої географічної ніші для прибуткової торгівлі

**Значний невикористаний потенціал для експорту агропродукції та
продуктів харчування з України в Норвегію, 2015**



Світ -> Норвегія

11.7B
EUR

Україна -> Світ

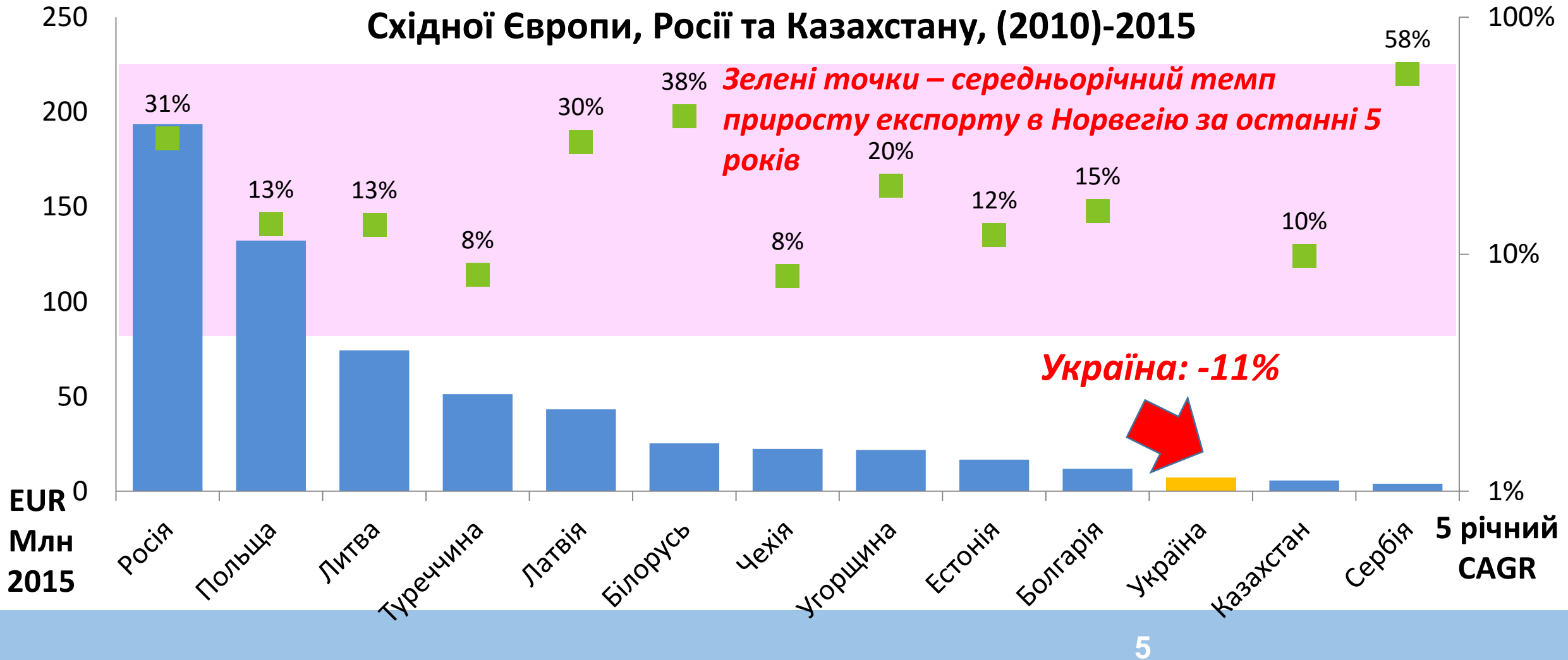
Експорт тільки
7-13М EUR

???

Україна -> Норвегія

Всі сусідні країни агресивно борються за ринок Норвегії. Українські підприємства – єдині, що системно падають

Імпорт агропродукції та продуктів харчування в Норвегію з країн Східної Європи, Росії та Казахстану, (2010)-2015



Що відбувається* з експортом після девальвації в країнах, що досягли успіху на шляху реформ та лібералізації торгівлі?



Одне з досліджень МВФ 60 країн світу вказує, що 10% девальвація національної валюти в короткостроковій перспективі збільшує чистий експорт на 1.5% вже в перший рік

Втім, треба 3-4 роки, щоб ефект девальвації максимально почав реалізовувати свій вплив на експорт та на ВВП.

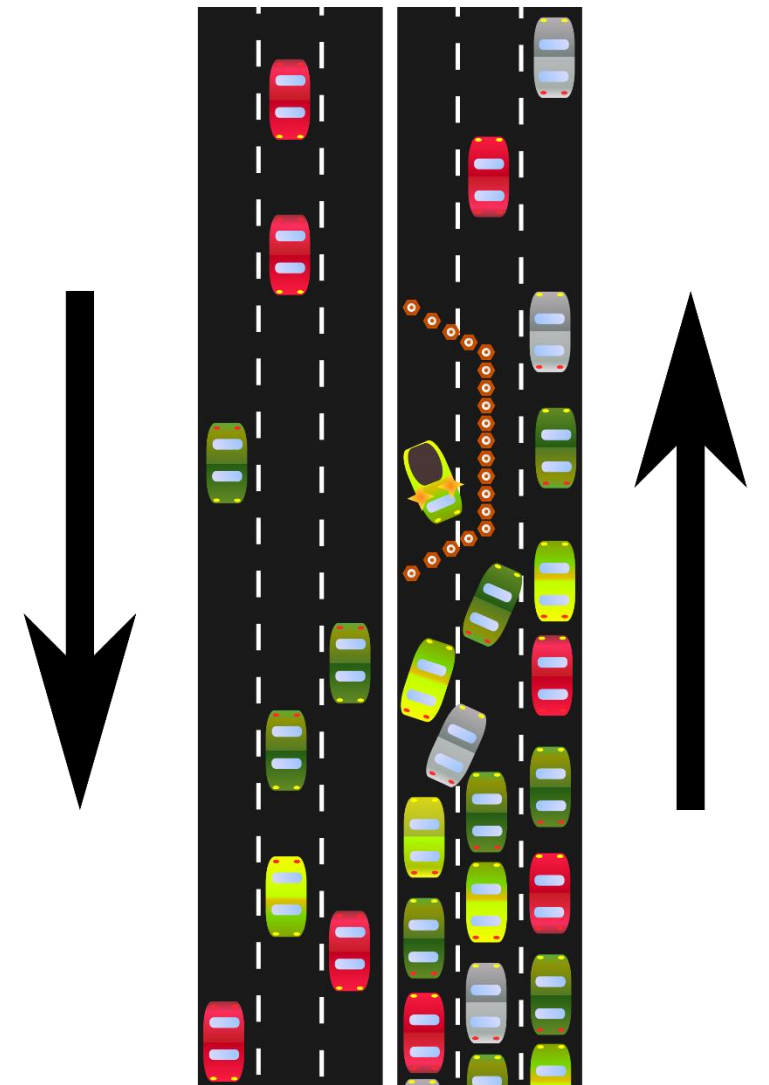
** Подібні ефекти не є загальними для всіх країн, що отримали шокову девальвацію*

Український парадокс

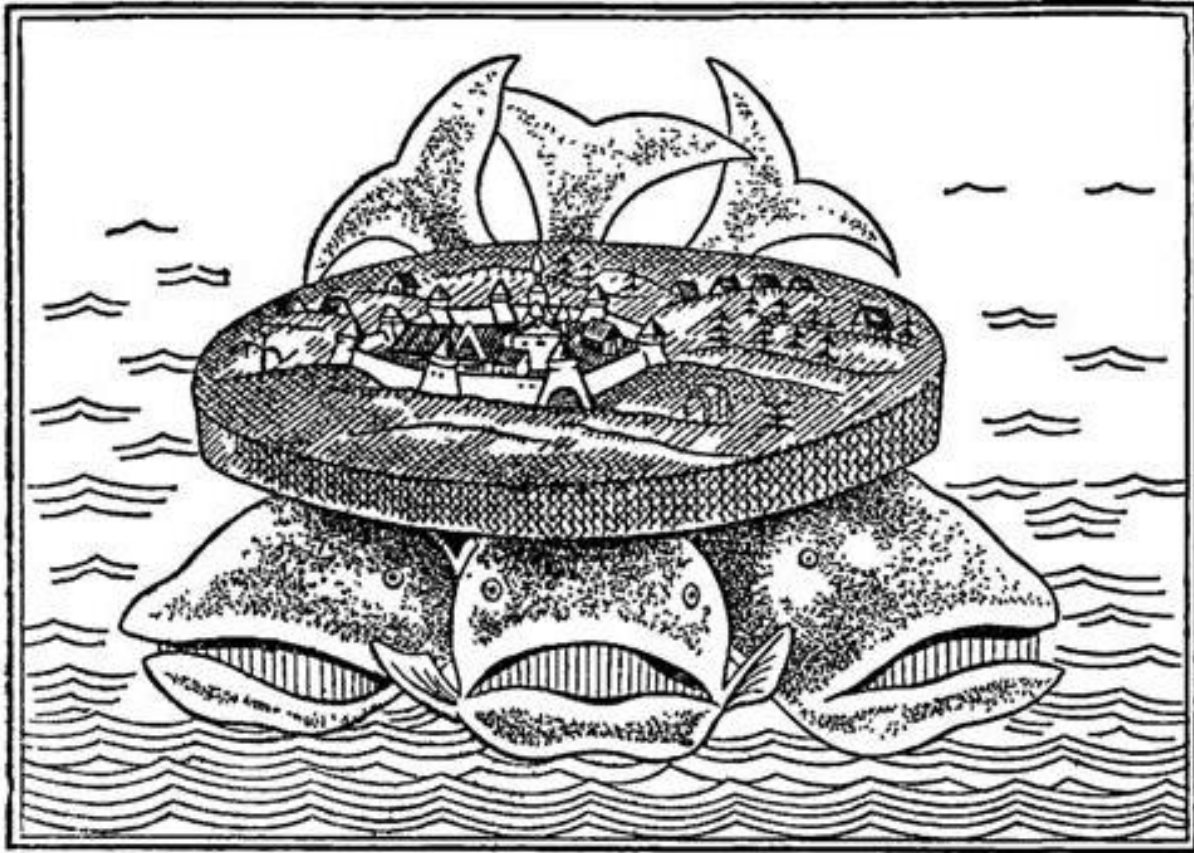
Девальвація
з 8 грн до 26 грн
за 1 \$

Експорт впав
з \$63 млрд
до \$38 млрд

Чого не вистачає українським експортерам?



Три «кити», що рухають експорт



- Державне регулювання
- Організації, що займаються «промо» та підтримкою експорту
- Власна ініціатива компаній

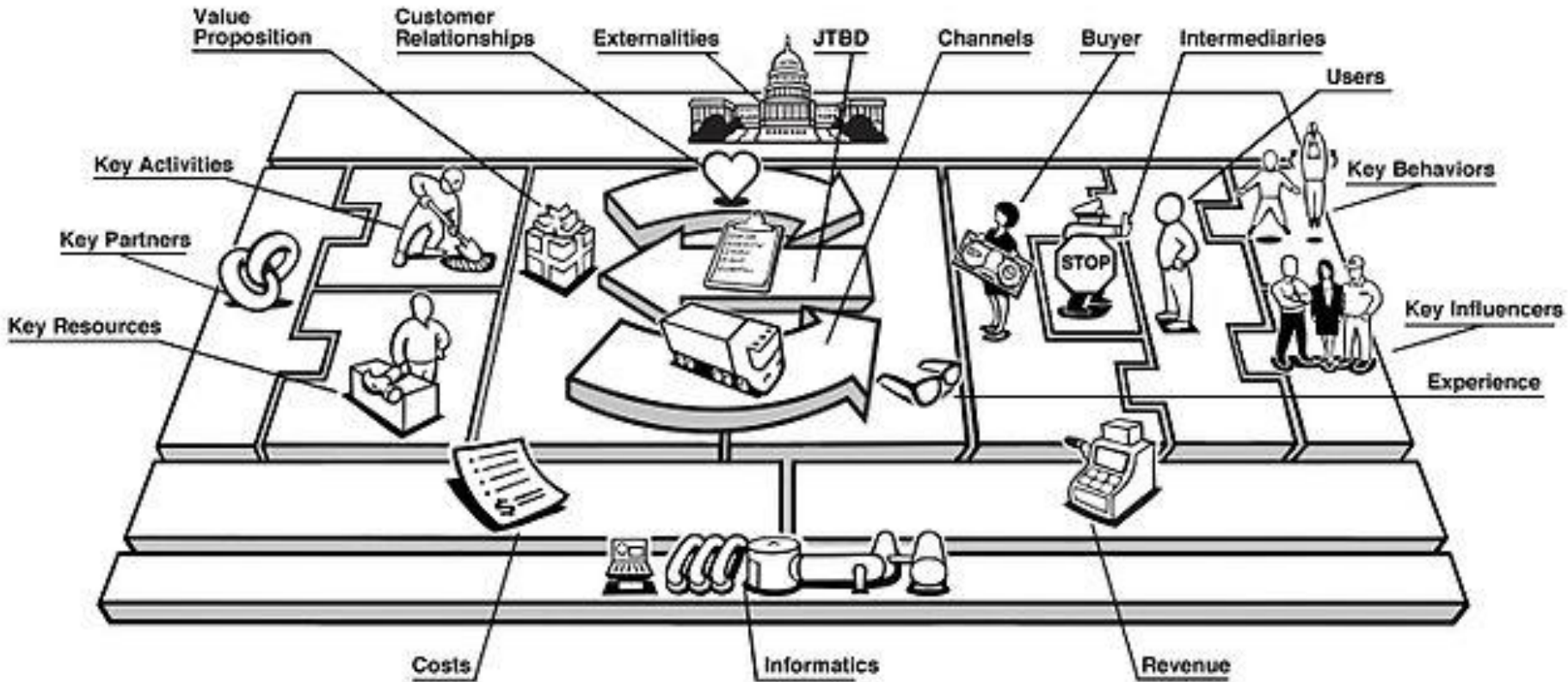
Системність та структурний підхід



«Кадры решают все»



Відсутність стратегії та фокусу



«Ми прекрасно знаємо як вести свій бізнес»

(с) типовий SEO українського підприємства

Source: [wodel](#) Business Model Canvas for Healthcare by Kevin Riley & Associates. Drawings by Mike Werner.

Недовіра до аналітичних підходів для прийняття управлінських рішень

СВІТ:

Україна:

CONSUMER STORAGE
COMPUTERS MARKETING SAMPLE
BYTES **BIG DATA** RESEARCH
BEHAVIOR ANALYTICS TECHNOLOGY
INFORMATION SIZE INTERNET



Виставки та холодні продажі – ефективність знижується



Тренди, виклики та деякі “рецепти”

Комодитизація – ворог (але й джерело можливостей)
більшості індустрій

Можливості в сегменті Власних торгових марок (PRIVATE LABEL)

Зміна фокусу з продукту на рішення (результат для клієнта) –
варіант протистояння комодитизації

Продукт + Послуга №1 + Послуга №2 = Рішення (Результат для клієнта)



Як це впливає на прибутковість в машинобудуванні?

Компанії з долею послуг $> 30\%$ в виручці
мають EBIT margin $> 10\%$

Джерело: Roland Berger, Німеччина, Австрія, Швейцарія

Хто і як приймає рішення щодо закупок?

В США
46% осіб,
що приймають
рішення щодо
закупок –
молодші 35
років

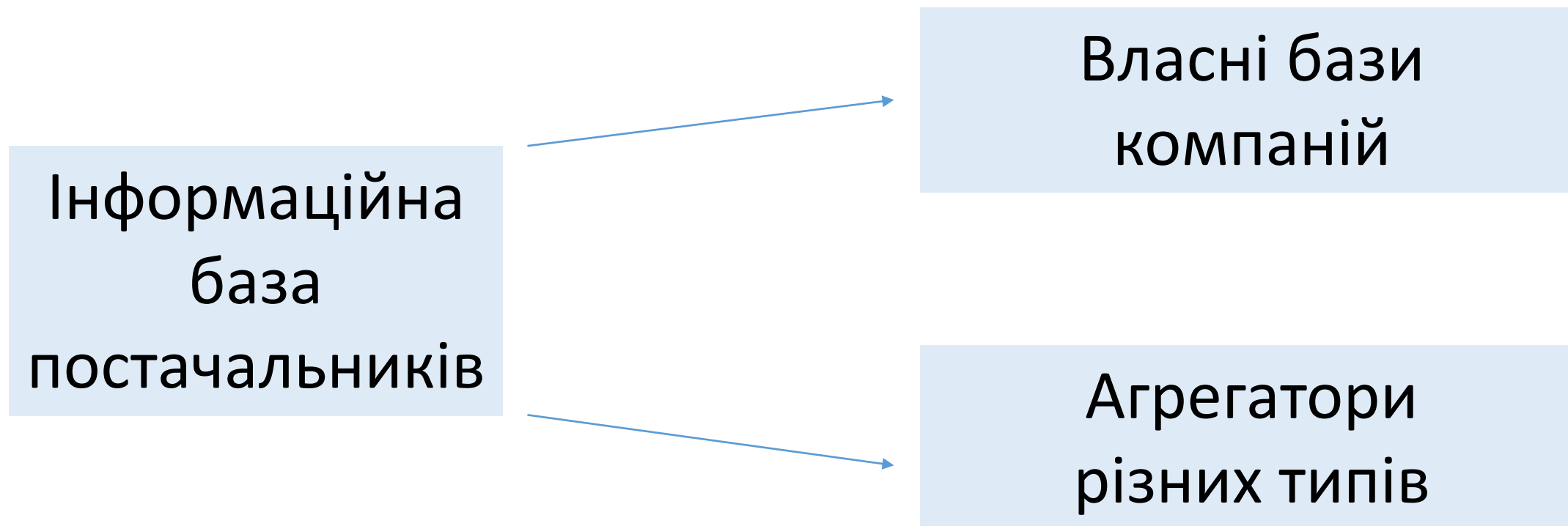
Більш вимогливі
щодо зручності закупок:

- Звичайно, специфікація, якість та ціна є важливими
- Як легко робити бізнес з постачальником?
- Чи треба буде мені місяцями чекати замовлених продуктів?
- Наскільки швидка й зрозуміла комунікація з постачальником?

Рішення про покупку більшості товарів приймається онлайн

- 90% B2B покупців шукають по ключовим словам в Інтернет
- 70% дивляться відео по пошуковій тематиці, щоб зібрати додаткову інформацію
- 57% процесу закупки зроблено вже до того, як сейлз-менеджер постачальника контактується B2B покупцем

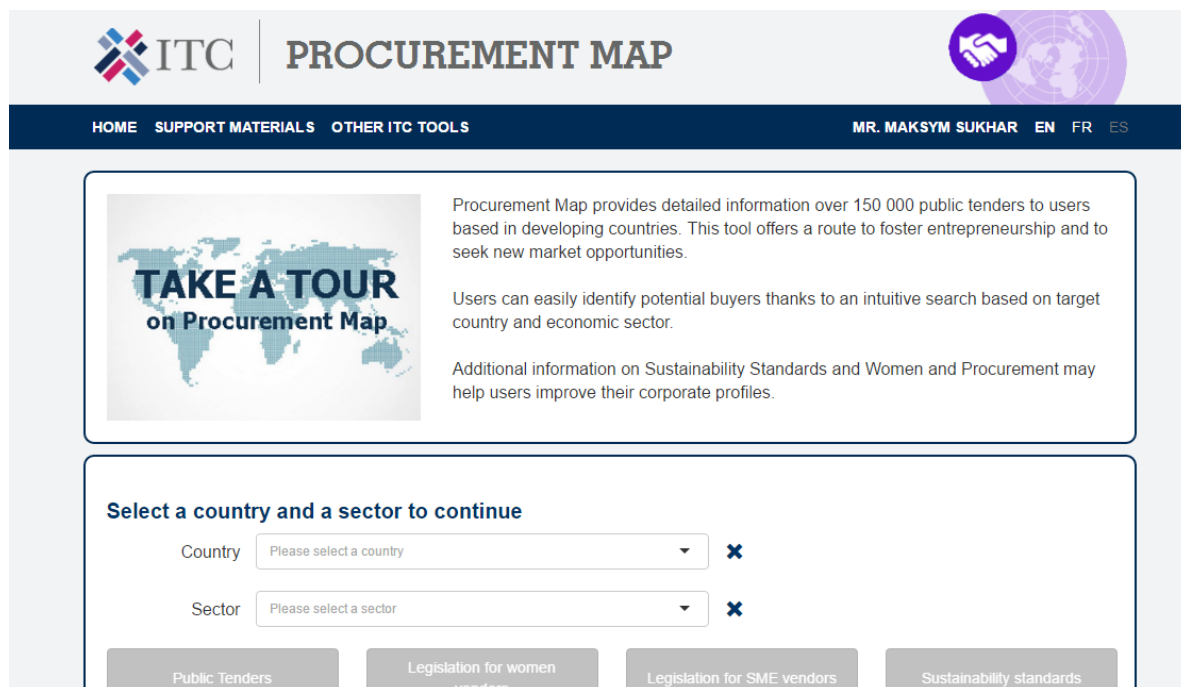
Ринок покупця а не продавця -
на ринг виходить SID (Supplier Information Database)



Як скористатися можливостями GPA?

Державні тендери:
безкоштовна база
по всім країнам

<http://trademap.org/GotoProcurementMap.aspx>



The screenshot shows the ITC Procurement Map website. At the top, there is a navigation bar with the ITC logo and the text "PROCUREMENT MAP". Below this, there are links for "HOME", "SUPPORT MATERIALS", and "OTHER ITC TOOLS". The main content area features a "TAKE A TOUR on Procurement Map" button and a world map. Text on the page states: "Procurement Map provides detailed information over 150 000 public tenders to users based in developing countries. This tool offers a route to foster entrepreneurship and to seek new market opportunities." It also mentions that users can identify potential buyers based on target country and economic sector, and that additional information on Sustainability Standards and Women and Procurement may help users improve their corporate profiles. At the bottom, there is a form to "Select a country and a sector to continue" with dropdown menus for "Country" and "Sector", and buttons for "Public Tenders", "Legislation for women", "Legislation for SME vendors", and "Sustainability standards".

Підтримка:
офіс GPA в Україні

<https://www.facebook.com/gpainua/>



The screenshot shows the Facebook page for GPA in UA. The page header includes the Facebook logo, the name "GPA in UA", and a search bar. The profile picture is a stylized logo with blue and yellow elements. The cover photo features the text "GPA in UA" and "Україна стала повноправною Стороною Угоди СОТ про державні закупівлі". Below the cover photo, there are buttons for "Contact Us", "Like", "Message", and a menu icon. The page navigation includes "Home", "About", "Photos", "Likes", and "More". The main content area shows a post from "GPA in UA" dated April 13, with the text: "GPAinUA - організація яка підтримує та консулює українських експортерів з питань участі в публічних закупівлях країн GPA (Угода".

Шукайте участі в проектах міжнародних фінансових інституцій – IFI



Asian Development Bank



IFC

International
Finance Corporation
WORLD BANK GROUP



WORLD BANK GROUP

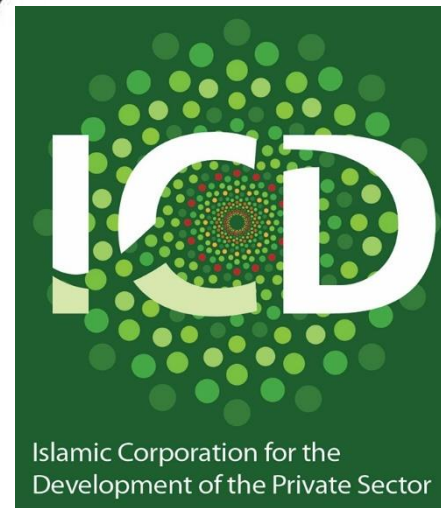


European Bank

for Reconstruction and Development



NORDIC INVESTMENT BANK



Islamic Corporation for the
Development of the Private Sector



Eurasian Development Bank



**European
Investment
Bank**

Поставки локальним офісам глобальних компаній

**THINK
GLOBAL,
ACT LOCAL.
AND ACT
GLOBAL
TOO.**

Щоб підтягнути свій рівень до рівня глобальних покупців – можна вчитися на їх локальних представництвах

Якщо Ваш товар чи послуга
реально збільшує прибутковість чи зменшує видатки

шукайте виходи на / співпрацю з

PRIVATE EQUITY
та компаніями,
в які вони
проінвестували

PUBLIC
COMPANIES

Найбільш відомі інструменти підтримки експорту для малого та середнього бізнесу

Програма ділових консультацій ЄБРР (BAS)

Практична програма підтримки для
малого та середнього бізнесу

Canada-Ukraine Trade and Investment Support project 2016-2021

Програма EU4BUSINESS

Програма підтримки експорту в рамках ULEAD від WNISEF

Взагалі фокус на проектах розвитку, а не підтримці
окремих компаній

Поточний фокус:

Стратегія експорту для України

Соціальне підприємництво

Програма ЄБРР сприяння розвитку торгівлі (TFP)

Торгове експортне фінансування

Середній розмір угоди 600 тис.євро,
але мінімальні ліміти для України значно
знижені

Дякую за увагу!



МАКСИМ СУХАР

6 років експорт-консалтингу

2 роки в фондах прямих інвестицій

1 рік корпоративна стратегія

Стратегія експорту

Цінова стратегія

Альтернативні інвестиції

+380-50-356-04-40

msukhar@gmail.com