|  |  |
| --- | --- |
| **Семінар**  **«Експорт товарів деревообробної галузі до ЄС»**  ***за підтримки KVPUkraine та IPD***  **Мета семінару: Представити українському бізнесу ринкові можливості ЄС, структуру, вимоги ринку, обговорити можливі шляхи виходу на ринок**  **ПРОГРАМА РОБОТИ:** | |
| 09.00 - 09.15 | Реєстрація учасників |
| 09.15 - 10.45 | **Вступ**   * Вступне слово від KVP, IPD та Палати * Представлення тренера * Представлення компаній / короткі презентації * Завдання на сьогоднішній день – для існуючих і потенційних експортерів * Експорт продуктів переробки деревини з України до ЄС * Мораторій на експорт деревини з України та публічна дискусія щодо незаконної вирубки та вивезення лісу   **Обсяг та структура ринку ЄС**   * Огляд ринку деревної продукції в ЄС * Деревна продукція в ЄС – специфіка різних ринків * Перша десятка імпорту виробів з дерева продукції в розрізі країн * Канали збуту * Сегменти ринку * Важливі гравці на ринку * Галузевий аналіз * Рівень цін на основну продукцію |
| Перерва на каву / чай | |
| 11.15 - 13.00 | **Виклики експорту до Європи**   * Які виклики у вас вже виникали або можуть виникнути? * Обмеження та можливості стосовно ланцюгів створення вартості * Регуляторні вимоги ЄС * Вимоги покупців у ЄС * Ініціативний підхід до розвитку бізнесу   **Регулювання ринку ЄС**   * Загальні вимоги безпечності продукції * Регуляторні акти ЄС стосовно деревини * Знак відповідності CE * Хімічні продукти / Регламент REACH * Конвенція CITES * Пакування   **Вимоги покупців**   * Вимоги щодо якості та дизайну * Вимоги щодо поставок |
| Обід | |
| 14.00 - 14.30 | * Історії успіху від 1-2 українських компаній на ринку ЄС |
| 14.30 - 15.20 | **Ключові тенденції галузі**   * Тенденції в ключових підгалузях |
| Перерва на каву / чай | |
| 15.40 - 16.00 | **Сталий розвиток та корпоративна соціальна відповідальність**   * В чому важливість сталого розвитку та КСВ * Операційні та репутаційні ризики з точки зору покупця * Очікування споживачів і покупців * Сталість у життєвому циклі продукції * Оцінка вашого показника сталості * Підвищення показника сталості * Стандарти сталості * Кодекс ділової етики покупця щодо сталості та КСВ |
| 16.00 – 17.00 | **Досягнення успіху на ринку ЄС**   * + Зацікавлення європейських покупців в Україні   + Важливість ринкового спрямування   + Дослідження та вибір правильного цільового ринку * Різні способи виходу на покупців * Торговельні виставки та заходи * Розробка привабливої комерційної пропозиції * Маркетинг * Комунікація з продавцями * Підведення підсумків * Обговорення наступних кроків * **Інформація про програму IPD підтримки експорту для деревообробних компаній в Україні** |