|  |
| --- |
| **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**
 |