



Вихід на зовнішні ринки

від економічної дипломатії до європейської мережі EEN

Михайло Гончарук · керуючий партнер платформи NAZOVNI
«Діалог влади та бізнесу» · 31 липня 2026

Вийти на зовнішній ринок під час війни

-47%

експорт 2023 проти 2021 (\$68 -> \$36 млрд)

\$41,7 млрд

2024 · часткове відновлення

\$3-5 млрд

на рік · попит відбудови до 2030

Половина експорту зникла за два роки. Але водночас відкрилось вікно: відбудова й ширший доступ до ринку ЄС (Європейського Союзу).

Головне питання виступу: як українській компанії туди дістатись? Відповідь змінювалась. Пройдімо її разом.

Спершу компанія виходила сама і наосліп

До системної підтримки шлях на зовнішній ринок виглядав так, і на цьому спотикались тисячі компаній:

1. Ринок навмання

Обирали країну «бо там начебто попит», без даних

2. Продукт не готовий до ЄС

Немає маркування CE (відповідність нормам ЄС), сертифікації

3. Виручка застрягала

Не враховані валютні ліміти НБУ (Національного банку України)

4. Усе на одному контакті

Один партнер відпав, і стратегії більше немає

Кожна помилка коштувала місяців і десятків тисяч доларів. Держава вирішила дати бізнесу опору. Так з'явилась економічна дипломатія.

Економічна дипломатія: звідки вона взялась

Це не новий винахід. Дипломатія від початку мала торговельне ядро: ще у Стародавній Греції купців іншого міста опікав проксен, а генуезькі консули захищали своїх купців у портах. Перші економічні дипломати це буквально купці, що захищали купців, згодом цю роль перебрала держава.

Доступ до ринку

Дипломат на місці знає правила, гравців і бар'єри своєї країни

Пошук партнерів

Вихід на покупців і дистриб'юторів через офіційний канал

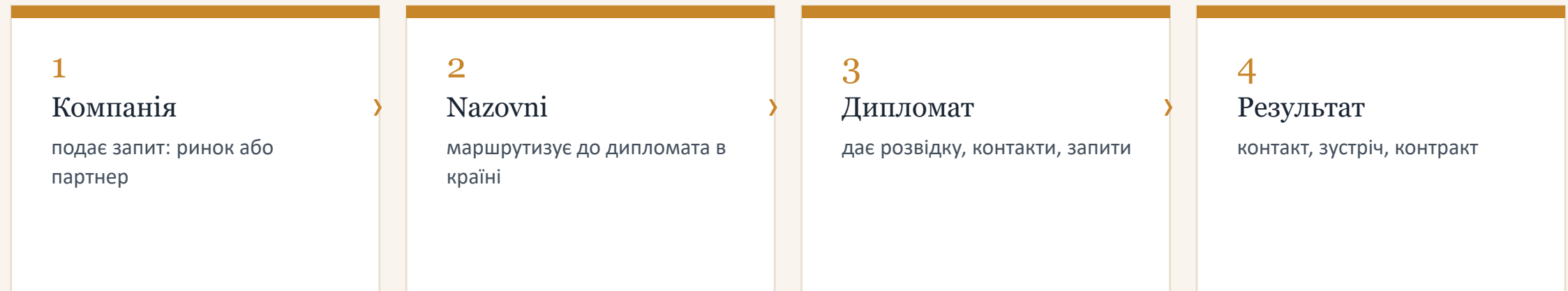
Ринкова розвідка

Імпортні запити, аналітика, перевірка контрагента до угоди

Чому це роль держави: постійна присутність за кордоном і мережа зв'язків, яких немає в окремої компанії. Україна розбудувала таку мережу у складі МЗС.

Nazovni став мостом між бізнесом і дипломатією

Чотири роки Nazovni працював у партнерстві з МЗС (Міністерством закордонних справ) як єдине вікно між українським експортером і мережею дипломатів у понад 100 країнах.



Принцип «єдиного вікна», коли в компанії одна точка входу замість десяти, ми відпрацювали саме тут.

Tivoli: від української майстерні до 27 країн

Tivoli - український виробник дерев'яних меблів, який попри війну втримав експорт на рівні 98%. Разом пройшли шлях від виставки до дилерської мережі.

Вихід на виставки

Провідні галузеві події: Maison&Objet (Париж) і Salone del Mobile (Мілан)

Пошук партнерів

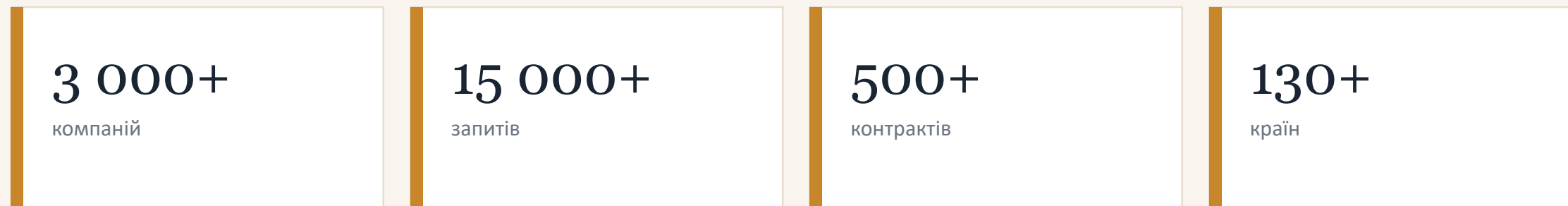
Контакти з дистриб'юторами Франції, Бельгії та Італії через мережу

Результат

Нові контракти, згадки в The Times, дилери у 27 країнах (2025)

Мережа спрацювала. Але в дипломатичній мережі є природна межа, і саме тому історія має продовження.

Що дала дипломатія і де вона впирається



Чотири роки, найскладніший період експорту. Це не історія успіху, це база даних про те, де компанії спотикаються.

Але межа очевидна: дипломат це державний контакт. Він відкриє двері, зробить першу послугу, але не замінить постійного інструменту пошуку партнерів, технологій і фінансування, що працює на ринку щодня.

Такий інструмент існує. Він називається EEN. І сьогодні Nazovni має до нього прямий доступ.

EEN: що це і навіщо мережа існує

EEN (Enterprise Europe Network, Європейська мережа підприємств) - найбільша у світі мережа підтримки малого і середнього бізнесу (МСБ), що виходить на міжнародні ринки.

Мета мережі: допомогти бізнесу рости, впроваджувати інновації й виходити на нові ринки. Європейська Комісія створила EEN у 2008, щоб зробити європейський бізнес сильнішим. **Для України як кандидата в ЄС це міст у європейську бізнес-екосистему ще до вступу.**

Це не сайт з оголошеннями. Це жива інфраструктура з людьми в кожній країні. А тепер цифри, щоб відчувати масштаб.

ЕЕН у цифрах

60+

країн світу

600+

організацій-партнерів

3 000

експертів на місцях

2 МЛН+

компаній щороку користуються мережею

13 000

пропозицій партнерства на рік

70 000

B2B-зустрічей на рік (200+ заходів)

Заснована Європейською Комісією у 2008 році. За рік мережею користується більше компаній, ніж населення деяких країн.

Профіль -> матчинг -> партнер

Nazovni - уповноважений агент ЕЕН в Україні, партнер консорціуму EEN-Ukraine.

Ваша точка входу в мережу: не наосліп, а всередині офіційної європейської структури.



1

Профіль

Компанія формує запит: що пропонує, кого шукає

2

База POD

Профіль у базі партнерств POD (Partnership Opportunities Database)

3

Матчинг

Мережа зводить з партнерами в 60+ країнах

4

Зустрічі

Брокеражі, бізнес-місії, супровід угоди

Що дає: партнери, вихід на ринок ЄС, трансфер технологій, навігація до фінансування. Раніше нашою мережею була дипломатія, сьогодні - уся бізнес-Європа.

Це безкоштовно. І ось як користуватись розумно

Для вашої компанії - безкоштовно

Послуги мережі фінансує ЄС (Програма єдиного ринку) разом із національним співфінансуванням. Базовий доступ вам нічого не коштує.

Безкоштовно входить:

- консультації з ринку й регуляторики
- пошук партнерів і профіль у базі POD
- участь у брокеражах і бізнес-місіях

Ви платите лише за власні витрати (поїздки, адаптація продукту, сертифікація) і за глибокий супровід, якщо замовляєте.

Як працювати з мережею розумно

Чіткий профіль. Точно опишіть, що пропонуєте й кого шукаєте. Це половина результату.

Заходьте готовими. Продукт, документи й обраний ринок - до входу, а не після.

Будьте активні. Ходіть на брокеражі й місії. Мережа працює на тих, хто рухається.

Реалістичні очікування. Мережа зводить і відкриває двері. Угоду закриваєте ви.

Експорт - це системна робота, а не разова угода

Міф

«Пощастило з одним контрактом на одній виставці.»

- один контакт
- один ринок
- наосліп
- разово, без повторення

Реальність: система

- ринок обраний за даними
- продукт готовий і сертифікований
- валютні й воєнні ризики прораховані
- постійний процес виходу
- кілька ринків замість одного

Один вдалий контракт - везіння. Стабільний експорт - система. Тому потрібні і мережа (доступ), і метод (готовність).

Доступ відкриває двері. Готовність проводить у них

Навіщо ERS. Мережа безкоштовна й потужна, але зведе вас із партнером лише тоді, коли ви готові. ERS - це те, що робить вас готовим, щоб мережа спрацювала.

ERS - власна розробка Nazovni

Export Readiness System, система експортної готовності. Наша інтелектуальна власність.

Не запозичена система: ми синтезували 10 провідних національних експортних програм світу (APEX-Brasil, Enterprise Ireland, KOTRA, EDC, ITC) і додали 8 вимірів українського контексту, яких немає ніде. Сім стадій до самостійного експорту.

Модель лікаря, а не магазину

Перша стадія - діагностика: 25 спроможностей за 8 вимірами. Серед них український контекст, якого не знає закордонний консультант:

- воєнні ризики й безперервність
- валютні ліміти НБУ
- мобілізація ключових людей
- готовність до тендерів донорів

Шість питань, щоб оцінити власну готовність

Поставте собі ці питання чесно. Це спрощена версія нашої діагностики - користуйтеся безкоштовно.

☐ **Продукт.** Готовий до експорту: документація, сертифікація, маркування CE?

☐ **Регуляторика.** Знаєте вимоги країни-цілі й чи не потрапляєте в список подвійного використання?

☐ **Команда.** Є хто вестиме експорт, чи виходите вперше без досвіду?

☐ **Ринок.** Обрали за даними (3-5 кандидатів) чи навмання?

☐ **Гроші.** Прорахували валютні ліміти НБУ й умови розрахунків?

☐ **Стійкість.** Є план на воєнні ризики й мобілізацію ключових людей?

Більше «ні», ніж «так»? Виходити рано, і це нормально. Почніть із готовності, а не з мережі.

З чого почати вже сьогодні

Перший крок - не контракт і не оплата. Перший крок - чесна діагностика готовності: де ваша компанія на шляху до зовнішнього ринку і що є найближчою перепорою.

1. Оцініть себе

Шість питань із попереднього слайда - вже сьогодні

2. Закрийте розриви

Продукт, ринок, документи, ризики - по черзі

3. Заходьте в мережу

Готовими - і EEN спрацює на повну

Ми свідомо не беремо всіх. Але якщо ви готові до системного виходу, будемо раді почати з діагностики.

І НАОСТАНОК

Мережа відкрита й безкоштовна. Попит відбудови зростає.

Єдине, що відділяє вашу компанію від зовнішнього ринку - готовність. **І вона у ваших руках.**

Інструменти є. Досвід є. Мережа є. Виходьте назовні.

Дякую за увагу

office@nazovni.online · nazovni.ua · LinkedIn: Nazovni

