



Додаток до листа від 06.09.2018 р. № 2513/02.0-7.2

Про програму IPD в Україні

IPD починає свою діяльність в Україні у секторі натуральних інгредієнтів для продуктів харчування та косметичної й фармацевтичної галузей.

Метою IPD є встановлення довгострокових торговельних відносин між українськими компаніями зі зазначених секторів та німецькими й іншими європейськими покупцями.

У секторі натуральних продуктів IPD особливо зацікавлений у таких групах товарів:

- оброблені фрукти та овочі (консервовані, сушені, заморожені, вичавки, пюре, концентрати тощо);
- трави й прянощі;
- медичні й ароматичні рослини;
- жирні й ефірні олії, екстракти;
- інгредієнти для косметичної сфери;
- боби, злаки, насіння;
- чай;
- горіхи;
- підсолоджувачі.

Критерії IPD для експортерів, які мають бажання брати участь у програмі:

- компанія повинна бути на 100 % українською власністю, або ж отримувати не більше ніж 50% інвестицій із інших країн, що розвиваються, або країн, де формується економіка;
- компанія не співпрацює з іншою компанією та не є спільним підприємством із компанією, що не розташована у країні, що розвивається, або країні, де формується економіка;
- компанія є малим або середнім підприємством (МСП) за класифікацією Європейської Комісії (беручи до уваги кількість працівників та витрати компанії: <250 працівників, <50 млн. євро витрат);
- компанія не має великої кількості німецьких та європейських покупців;
- компанія має достатній обсяг продукції для експорту;
- компанія має англомовних працівників, які можуть реалізовувати експорт.

Процес визначення компанії для програми IPD:

- українські компанії надсилають заповнену англійською мовою анкету;
- IPD оцінює профіль компанії за критеріями;
- IPD відвідує компанію та її виробничі потужності;
- IPD визначає компанії, які підходять для участі у програмі IPD;
- IPD та експортер підписують лист-зобов'язання, якщо обидві сторони згодні на співпрацю.
(Довідка: лист-зобов'язання є базисом і підтвердженням того, що IPD та визначені українські компанії співпрацюватимуть протягом трьох років (приблизно). З огляду на вимоги компанії, експортер може брати участь у ярмарках, навчальних турах, експортних та закупівельних місіях, запропонованих IPD. Також IPD може надати підтримку маркетинговими матеріалами, комунікацією або ж іншими засобами, які є необхідними для експортера та залежать від наявних пропозицій IPD.)

Контактна особа в ТПП України: Віра Кузнецова
(044 461 98 07, 067 233 47 50, vak-ier@uccr.org.ua).