

Organic Ukraine Business Hub CEREALS – вперше в Україні шість органічних компаній об'єдналися для спільного пошуку нових ринків.

Громадська спілка виробників органічних сертифікованих продуктів «Органічна Україна» за підтримки Програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України» у партнерстві з Державною установою «Офіс з просування експорту України» створила перший в Україні органічний експортний альянс для спільного пошуку нового ринку продажів зернової продукції з доданою вартістю – Organic Ukraine Business Hub CEREALS. Це багаторічний проект розвитку торгівлі з доданою вартістю самого традиційного українського продукту – зерна. На першому етапі за допомоги експертів Офісу з просування експорту альянс шукатиме новий ринок для українських органічних круп та пластівців, та вибудує стратегію входження на цей ринок, що дасть можливість на другому етапі знайти потенційних покупців, встановити з ними партнерські відносини та почати здійснювати поставки вже переробленої в Україні продукції на новий цільовий ринок, що в свою чергу відкриває можливість збільшення об'ємів продажу українських органічних продуктів з доданою вартістю на міжнародній арені. Кінцева ціль Organic Ukraine Business Hub CEREALS – збільшення прибутків компаній-учасників та сприяння їх конкурентоспроможності.

Проект Organic Ukraine Business Hub (OUBH), платформа для співробітництва операторів органічного виробництва, що мають амбіції до підвищення інтернаціоналізації свого бізнесу, вже презентував свою діяльність через спільний Національний український стенд на міжнародній виставці органічної продукції «БіоФах 2020». Це формат об'єднання компаній для сумісної презентації органічного сектору України. Отримавши досвід, ми вирішили знайти нові ринки з конкретно асортиментною пропозицією, а саме крупи і пластівці. Для цього створили окрему підгрупу органічного експортного альянсу – Organic Ukraine Business Hub (OUBH) CEREALS.

Organic Ukraine Business Hub CEREALS об'єднує ключових переробників органічних зернових, що пропонують внутрішньому та зовнішньому ринкам органічні крупи. Компанії – переробники, учасники бізнес-спілки «Органічна Україна», є сталими та відомими на ринку з власним брендом, із давніми партнерськими зв'язками постачання органічної сировини та досвідом з експорту.

Об'єднавши зусилля українські виробники можуть представити набагато ширший асортимент органічних круп та пластівців на зовнішніх ринках. І цей альянс, Organic Ukraine Business Hub CEREALS, дає позиціонування спільної асортиментної пропозиції.

Альянс складається із шести експортоорієнтованих підприємств, а саме: ТОВ «Агрофірма «Поле», ПП «Галекс-Агро», ТОВ «Кварк», ТОВ «Органік Оригінал», ТОВ «Сквирський комбінат хлібопродуктів», ТОВ «Фірма «Діамант ЛТД»

Діяльність альянсу розділена на 3 етапи та триватиме 17 місяців. На першому етапі, який орієнтовно триватиме 7 місяців, альянс аналізуватиме потенційні ринки та на основі первинного дослідження, розробленого Офісом з просування експорту, обере ринок у фокусі органічного виробництва круп та пластівців для подальшого таргетування. Другий етап націлений на міжнародну співпрацю в рамках обраного ринку. На третьому етапі передбачено аналіз результатів та планування подальшої діяльності.

В умовах глобалізації економіки, прискорення соціально-економічних і політичних процесів, перед підприємствами постають якісно нові завдання, обумовлені необхідністю визначення адекватних шляхів і способів набуття конкурентних переваг для забезпечення стійкого функціонування та розвитку підприємств. Це призводить до розповсюдження різноманітних форм партнерств, зокрема створення нових колаборацій - альянсів, які перетворюються на стратегічний імператив успішного довгострокового розвитку сучасного підприємства.

Альянси – це довгострокові корпоративні відносини між двома (або більше) фірмами. Прикладами таких об'єднань можуть бути спільні підприємства, науково-дослідне співробітництво, довгострокові договори про поставки. Альянси довели свою важливість не тільки для національного, але і для багатонаціонального бізнесу, а також і в цілому для економіки залучених до них держав. Розвиток альянсів і партнерських відносин набув в наш час і досягне в майбутньому набагато більшого розквіту, чим було в минулому. Багато фірм, що раніше рідко вступали в альянси, тепер створюють їх регулярно. Так, наприклад, американська American Telephone and Telegraph (АТТ) і англійська корпорація British Telecom об'єдналися і створили підприємство телефонного зв'язку. Територія, де діє нове об'єднання, охоплює Північну і значну частину Південної Америки, Європи, Азії й Океанії. А конкуруючі американські корпорації АТТ, ІВМ, Apple Computer і німецька фірма Siemens створили альянс, у рамках якого буде вироблятися продукція, "що говорить на одній мові", і розробляються комп'ютерні стандарти по сумісності техніки, що випускається різними конкуруючими фірмами

Деякі види стратегічних альянсів розраховані на розширення асортименту продукції і кола споживачів. До таких видів відносяться альянси з проведення спільних маркетингових досліджень, використанню загальних збутових каналів, джерел інформації і проведення спільних рекламних кампаній. В умовах загострення конкурентної боротьби спільні зусилля зменшують витрати і розширюють збут, відкриваючи нові ринки.

[Програма USAID «Конкурентоспроможна економіка України» \(КЕУ\)](#) підтримує стартапи й малі та середні підприємства (МСП) з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності на внутрішньому ринку України та на міжнародних ринках, допомагає в розбудові спрощеного та прозорого бізнес-клімату, а також забезпечує українські компанії можливостями скористатись перевагами міжнародної торгівлі.