



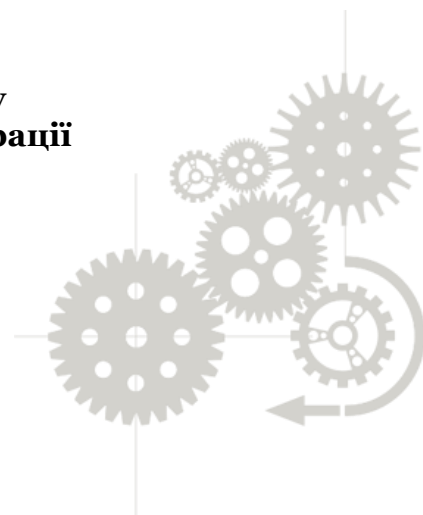
#ДайджестЕкспортера

Квітень 2018

Зміст

Розділ 1	Новини	4 ст.
Розділ 2	Календар подій	7 ст.
Розділ 3	Пропозиції іноземних компаній з пошуку партнерів в Україні	9 ст.
Розділ 4	Export Hacks: практичні поради з експорту	12 ст.
Розділ 5	Основні джерела пошуку інформації щодо виходу на зовнішні ринки	14 ст.

Департамент регіонального розвитку
Черкаської обласної державної адміністрації





Шановні партнери!

Цей проект, ми впроваджуємо для Вас та Вашої справи. Для того щоб Вас проінформувати про: останні тенденції іноземних ринків, події та заходи, які можуть бути корисними при виході на зовнішні ринки, освітні заходи з питань експорту, пропозиції іноземних компаній по пошуку партнерів, найбільші виставкові заходи за кордоном та іншу інформацію, яка може стати корисною.

Принадно інформуємо, про те що, **13 квітня 2018 року** у Вас та ваших колег буде можливість взяти участь у безкоштовному семінарі **“Програма COSME: можливості для бізнесу Черкаської області”**, де Ви зможете дізнатись - Як стати учасником програми COSME? Як користуватися програмою Еразмус для молодих підприємців? Як користуватися European Cluster Collaboration Platform (ЕССР) та мережою EEN? детальніше на сторінках #ДайджестуЕкспортера.

Департамент регіонального розвитку розпочинає роботу над формування каталогу виробників товарів Черкаської області, тож просимо Вас, долучитись до проекту. Більш детально Ви дізнаєтесь на сторінках #ДайджестуЕкспортера.

Уразі, якщо Вам потрібна допомога, виникли запитання або ж бажаєте розмістити інформацію про свої ініціативи, проекти та ідеї, будь ласка, звертайтеся до нас.

Будемо вдячні за Ваші пропозиції, відгуки та побажання.

Успіхів Вам та процвітання!



export@dr-ck.gov.ua

(0472) 37-42-60

(0472) 54-29-77

Інфраструктура супроводу зовнішньоекономічної діяльності



[Департамент регіонального розвитку
Черкаської облдержадміністрації](#)



[Черкаська агенція регіонального розвитку](#)



[Черкаська Торгово-промислова палата](#)



[Офіс з просування експорту](#)



РОЗДІЛ 1 Новини



Мінекономрозвитку України та Департамент регіонального розвитку Черкаської ОДА запрошують представників бізнесу долучитись до тренінгу **“Програма COSME: можливості для бізнесу Черкаської області”**.

Спікер: Вадим Загарій, експерт Команди підтримки реформ при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України.

На тренінгу Ви дізнаєтесь про лайфхаки роботи у програмі COSME, а саме:

- Як стати учасником програми COSME?
- Як користуватися програмою Еразмус для молодих підприємців?
- Як користуватися European Cluster Collaboration Platform (ECCP) та мережею EEN?

КОЛИ: 13 квітня 2018 року, 15.30-18.00

ДЕ: готель “Оптіма”, конференц-зал, м. Черкаси, вул. Лазарєва, 6.

РЕЄСТРАЦІЯ

Участь у семінарі безкоштовна (за умови обов’язкової реєстрації)

Виникли запитання або ж потрібна допомога?

Зв’яжіться з нами:

uzez_oda@ukr.net, +380 97 722 02 44

УВАГА! Реєстрацію продовжено.

EXPORT REVOLUTION UKRAINE: BASIC - курси для експортерів-початківців.

Це 10 щотижневих тематичних вебінарів англійською мовою з українськими субтитрами. Кожен вебінар триватиме 2 години і складатиметься з відео-лекції та сеансу Q & A з тренером.

Програма спрямована на оптимізацію готовності компаній до експорту та підготовку їх для ефективного використання експортних можливостей.

Реєструйтесь зараз та отримайте доступ до матеріалів курсу та он-лайн вебінарів.

Приєднатись

WANTED: БЕЗКОШТОВНЕ виробники СТАЖУВАННЯ У США харчової продукції



Не пропустіть гарну можливість пройти безкоштовне тритижневе стажування у США від Програми Sabit, яка вже понад 20 років організовує одні з найкращих стажувань для підприємців зі всього світу!

Відкрито відбір на новий напрямок стажування: **“Пакування та меркетинг харчових виробів та напоїв”**, а саме: харчові продукти і напої які вирізняються оригінальністю, виготовлені за особливими технологіями, демонструють певні культурні особливості регіону виготовлення, мають у своєму складі оригінальні інгредієнти або відрізняються незвичайною упаковкою.

Дедлайн подачі заявок до **6 квітня 2018 року**.

Термін стажування: з 11 червня до 03 липня 2018 року.

За [посиланням](#) Ви знайдете всю детальну інформацію та зразок заповнення апікаційної анкети.

Виникли питання або ж потрібна допомога? Прохання звертатися до Наталії Шкнеєвої за координатами:

Email: Nataliia.Shknyeyeva@trade.gov

Тел. + 38 044 521 5222

Мобільний: + 38 0632988267

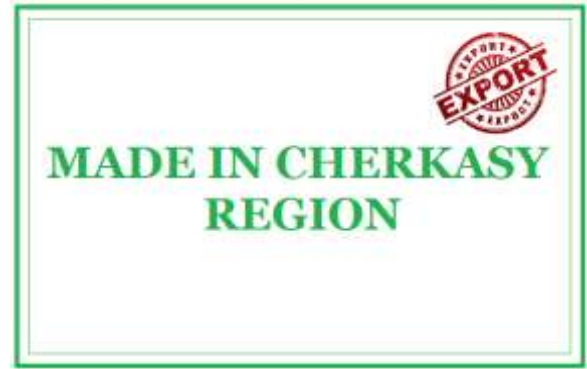


Гарні новини для експортерів органічної продукції до Канади - сертифікат за стандартом COR (**Canada Organic Regime**) можна отримати прямо в Україні!

Відповідну акредитацію отримала компанія **Органік Стандарт**. Раніше сертифікат за стандартом COR можна було отримати лише в деяких країнах ЄС або в Канаді. Відтепер доступ до перспективного канадського ринку органіки стане значно простішим.

<https://cutisproject.org/news/organic-certification/>

CUTIS планує декілька спеціалізованих подій з питань сертифікації в 2018 році. Слідкуйте за нашими новинами!



Майстер-клас для українських виробників та експортерів харчових продуктів.

Коли: 24 квітня 2018 о 10:00

Де: ТПП України м. Київ

Цей круглий стіл покликаний стати своєрідним «майстер-класом» для вітчизняних експортерів, який дозволить отримати відповіді на запитання:

- Як працює ринок харчових продуктів у Франції?
- Для якої продукції є місце на полицях французьких супермаркетів?
- Як знайти партнера у Франції?
- Як отримати необхідні сертифікати?
- Яку маркетингову стратегію обрати?
- Як побудувати довгострокові партнерські відносини?

Ключова доповідь: Філіп Демаре (Philippe Desmarest), засновник та генеральний директор компанії Sutralis, яка спеціалізується на супроводі іноземних брендів харчових продуктів в мережі французького рітейлу. 12 років на ринку та більше 400 брендів з усього світу, які знайшли своє місце серед французьких споживачів завдяки Sutralis.

Участь безкоштовна, за умови попередньої **реєстрації**.

Кількість місць обмежена!

Департамент регіонального розвитку розпочинає роботу над формування каталогу виробників товарів Черкаської області.

Якщо Ваша продукція експортується за кордон, або ж Ви плануєте експортувати – то цей проект для Вас!

Завдяки каталогу, про Ваше підприємство дізнаються в тих куточках світу, де до цього ще й не чули. Ви станете популярнішими, а отже отримаєте нових клієнтів.

Що для цього потрібно? У разі зацікавленості зв'язатись з фахівцями Департаменту регіонального розвитку які пояснять Вам як опинитись на сторінках майбутнього каталогу.

Зв'яжіться з нами: export@dr-ck.gov.ua, +380 97 286 40 92

РОЗДІЛ 2 Календар подій

Подія	Дата	Детальніше
Виставки	07-08.04.2018	PharmagoraPlus 2018
	12-14.04.2018	BALTIC FASHION RIGA 2018
	14-16.04.2018	PHARMACONEX 2018
	14-18.04.2018	FAUBAI 2018
	16-19.04.2018	ALIMENTARIA-2018
	18-20.04.2018	WORLD FOOD WARSAW
	21-23.04.2018	FOODAFRICA CAIRO 2018
	24-27.04.2018	FOOD & HOTEL ASIA 2018
	24-26.04.2018	SEAFOOD EXPO GLOBAL 2018
	02-04.05.2018	SIAL CANADA 2018
	06-08.05.2018	Food & Hospitality Africa 2018
	08-10.05.2018	Agritec – 2018
	16-18.05.2018	SIAL CHINA 2018
	22-24.05.2018	National Restaurant Association Show 2018
	23-25.05.2018	WORLD FOOD CASPIAN + IPACK 2018
	28.05.2018	China Beijing International Fair for Trade in Services (CIFTIS)
	29-31.05.2018	AFRICA HEALTH 2018
	29-30.05.2018	PLMA 2018 WORD OF PRIVATE LABEL
	29-31.05.2018	Vinexpo hong kong 2018
	05-08.06.2018	INTERNET RETAILER CONFERENCE & EXHIBITION 2018
	05-08.06.2018	SUBCONTRACTING 2018
	24-26.06.2018	AFRICA'S BIG SEVEN 2018
	02.11-11.11.2018	Lagos International Trade Fair – 2018

Навчальні курси	Он-лайн курси	<p>Дизайн-мислення для інновацій</p> <p>По ту сторону Кремнієвої долини: розвиток підприємництва у країнах з перехідною економікою</p> <p>Розвиток у приватному підприємстві</p> <p>Маркетинг: розробка та продаж пропозиції цінності</p> <p>Навчальний курс Export Revolution Ukraine</p> <p>Навчання керівників підприємств та організацій з метою налагодження контактів та взаємовигідного співробітництва з підприємствами Німеччини.</p>
	2018рік	
Торгові місії	01-07.04.2018	Торгова місія до Нігерії та Гани

* У разі Вашого бажання прийняти участь в торгово-економічних місіях, звертайтеся до Департаменту регіонального розвитку Черкаської ОДА.
Контакти - ел. адреса: export@dr-ck.gov.ua,
тел. (0472)37-42-60, (0472) 54-29-77

РОЗДІЛ 3 Пропозиції іноземних компаній з пошуку партнерів в Україні



Новостворена шведська компанія шукає іноземних партнерів з виготовлення текстильної продукції для дому. Компанія націлена побудувати довгострокові договірні відносини з виробником, який працює з органічною бавовняною тканиною та цифровим друком екологічно чистими пігментними тонами. На даний момент замовника цікавлять партнери, які можуть забезпечити пошиття домашньої текстильної продукції (високоякісні набивні подушки) та цифровий друк на тканині, а також етикетки (брендові та з інформацією про догляд за продукцією).

Орієнтовні розміри подушок для перших замовлень: 50 x 50 см, 70 x 70 см.

Обсяг першого замовлення – від 300 штук та більше.

Орієнтовна вага шуканої тканини: 350 г/м².

Дізнатися більше деталей, а також повідомити про зацікавленість у співпраці можна за [посиланням](#) (щоб залишити заявку, натисніть на “Request more information” в формі за посиланням).



Європейський ринок завжди цікавий українському бізнесу. З приєднанням України до угоди СОТ про державні закупівлі (GPA) отримати державний контракт у будь-якій з країн Євросоюзу стало набагато простіше. Адже наразі українські компанії мають можливість брати участь в публічних закупівлях іноземних країн, включаючи країни ЄС. Усе, що вам потрібно – знайти відповідний тендер, підготувати та надіслати тендерну пропозицію.

На сьогодні в Європі оголошено понад 4600 тендерів на проведення будівельних робіт та поточного ремонту.

Наприклад, [тендер на будівництво підземного автомобільного парку у Франції](#), а також [будівельно-монтажні роботи зі встановлення електроустаткування у Стокгольмі \(Швеція\)](#).

На закупівлю архітектурних, будівельних, інженерних та інспекційних послуг оголошено більше 2500 тендерів. Одним з них є [тендер на будівельно-інспекційне обслуговування у Франції](#) та [надання послуг з експертної оцінки прибудинкової сільськогосподарській нерухомості та нерухомості несільськогосподарського призначення](#).

Чинними є понад 920 оголошень на закупівлю конструкцій та конструкційних матеріалів у європейських країнах. Зокрема, [тендер у Гаазі \(Нідерланди\) на закупівлю сантехніки](#) чи, також, [тендер на придбання матеріалів для будівництва регіональної дороги у Норвегії](#).



Ізраїльська компанія, що спеціалізується на маркетингу та продажах фармацевтичних продуктів та пристроїв, харчових добавок та косметичних засобів шкіри, шукає виробників для партнерства. Продукція буде розповсюджуватись як під торговою маркою компанії-партнера, так і під приватною маркою замовника. Співпраця можлива на умовах агентського договору або дистрибуції.

Дізнатися більше деталей, а також повідомити про зацікавленість у співпраці можна за [посиланням](#) (щоб залишити заявку, натисніть на “Request more information” в формі за посиланням).



Пропонуємо свіжу підбірку пропозицій про співпрацю від польських компаній для виробників паливних пелет, спецодягу, енергетичного обладнання та підприємств вуглевидобування.

Польська енергетична компанія АТ “PGE GiEK S.A.” зацікавлена у співпраці з підприємствами-виробниками паливних пелет з соломи та насіння

соняшника в Україні. *Контактна інформація: Radosław Rasala, tel.: +48 61 851 78 48, email: Radoslaw.Rasala@gkprge.pl*

Польська господарча палата імпортерів, експортерів і кооперації здійснює пошук потенційних партнерів серед підприємств-виробників спецодягу в Україні. *Контактна інформація: Andrzej Łyko, tel.: +48 61 851 78 48, email: a.lyko@psc.org.pl*

Польська компанія АТ “Doosan Babcock Energy Polska S.A.” здійснює пошук потенційних партнерів серед підприємств-виробників енергетичного обладнання в Україні. *Контактна інформація: Agata Pawliczek, tel.: +48 32 739 6183, email: Agata.Pawliczek@doosan.com*

Польська компанія “PRO POLIS”, яка зацікавлена у придбанні коксівного вугілля, здійснює пошук потенційних партнерів серед вуглевидобувних підприємств в Україні. *Контактна інформація: Piotr Balewicz, Tel.: +48 52 373 06 21 email: piotrbalewicz@wp.pl*

Якщо ви маєте що запропонувати іноземним партнерам, повідомляйте про зацікавленість у співпраці за контактами, вказаними під запитами.



Польська компанія-виробник продуктів харчування шукає виробників / постачальників сирих горіхів, насіння та сухофруктів за конкурентоспроможними цінами для співпраці за договором дистрибуції.

Компанія готова працювати лише з сертифікованою високоякісною продукцією, що відповідає міжнародним стандартам, як мінімум HACCP або ISO. Сертифікати якості повинні бути виданими відповідними органами в країнах походження товару. Перед прийняттям рішення про співпрацю представники компанії-замовника особисто відвідують виробництво постачальника для засвідчення якості та ефективності продукту.

Дізнатися більше деталей, а також повідомити про зацікавленість у співпраці можна за [посиланням](#) (щоб залишити заявку натисніть на "Request more information" в формі за посиланням).



Провідна ізраїльська компанія шукає якісних виробників сировини для харчової промисловості для довгострокової співпраці. Компанія зацікавлена в імпорті сировини для ізраїльських кормових і продовольчих ринків і бажає зв'язатися безпосередньо з виробниками, а не трейдерами.

Про замовника: Компанія є сімейним бізнесом, що спеціалізується на представництві компаній з усього світу на ізраїльському ринку, починаючи з 1996 року. Вона добре відома на ізраїльських кормових і продовольчих ринках та має торговельні зв'язки з найбільшими ізраїльськими кормовими заводами. Займається переважно рослинною традиційною та органічною сировиною та тваринною сировиною для виробництва кормів.

Компанія постійно шукає високоякісних **виробників сировини**, наприклад, побічні продукти птахівництва, шматочки риби / лосося; криль, овочеве масло з кислотами, DDGS; зерна кукурудзи, пшениці, ячменю, соя, овес, клейковина, висівки, цукрові буряки та ін.

Дізнатися більше деталей, а також повідомити про зацікавленість у співпраці можна за [посиланням](#) (щоб залишити заявку, натисніть на "Request more information" в формі за посиланням).

РОЗДІЛ 4 Export Hacks: практичні поради з експорту



Перед вами – третій випуск експортних порад від тренерів-практиків навчального курсу **Export Revolution. Ukraine**. Офіс з просування експорту продовжує розкривати питання аналізу ринку, вибору ідеального консультанта та ділиться секретами створення унікальної торгової марки. Наприкінці матеріалу – бонус для виробників органічної продукції.

1. Куди, як та в якому вигляді експортувати свій товар: що допоможе визначитися?

Обирайте нестандартні можливості! На товар, який Ви виробляєте, в світі може існувати попит для використання його в зовсім неординарній сфері, про яку Ви навіть не здогадувались і не планували експортувати в такому форматі.

<https://trends.google.com> – цей ресурс допоможе Вам дослідити світові тренди використання тих чи інших товарів. Проаналізуйте тенденції на ринках, оберіть для себе топ пріоритетних країн для експорту, дослідіть структуру обраних ринків та їх імпортерський потенціал, а також визначте особливості та конкурентні переваги Вашого товару.

Проаналізуйте все досліджене та готуйте першу партію до відправки!

Примітка: тут ви можете знайти корисну інформацію щодо світових трендів на різних ринках:

<http://www.mintel.com/blog>

<http://www.euromonitor.com>

2. Поради щодо проведення дослідження ринку.

Окрім звичайних статистичних даних, які Ви можете отримати з загальнодоступних джерел чи з річних звітів партнерів/конкурентів, варто провести збір інформації з внутрішніх джерел країни через місцевих аналітиків, журналістів, якщо є доступ, то отримати статистичні дані безпосередньо від установ в країні, куди плануєте експортувати. Отриману інформацію варто систематизувати, порівняти та робити висновки лише на основі повного розуміння особливостей та стану ринку.

3. Чи необхідно наймати консультанта перед виходом на зовнішні ринки? Хто він – ваш ідеальний консультант?

Ваш сегмент B2B? Тоді консультант є досить гарною ідеєю.

Власними силами Ви можете провести маркетингове дослідження, зібрати загальнодоступну інформацію щодо ситуації на ринку та макроекономічних показників,

проте особливості торгівлі та «інсайдерську» інформацію щодо співпраці з потенційними партнерами краще дізнатися та детально пропрацювати з фаховою обізнаною людиною.

Варто брати до уваги особливості Вашої продукції/послуги, можливо, кращим варіантом для Вас буде вихід на нові ринки у співпраці з кластерами чи шляхом презентації товару на виставках.

Якщо ж Ваш сегмент B2C, бізнес-консультант не є необхідністю, можна налагоджувати зв'язки і власними силами.

Важливо! Ставтесь до вибору консультанта дуже відповідально, оскільки цій людині Ви довірите майбутнє свого бізнесу.

Який він «Ваш ідеальний консультант»?:

- Високопрофесійний спеціаліст;
- Обізнаний щодо ринкової ситуації та особливостей співпраці на відповідному ринку;
- Має позитивну репутацію серед Ваших партнерів/клієнтів;
- Успішні кейси виводу компаній на ринок – це частина його резюме;
- Має особисту мотивацію в просуванні Вашої компанії на відповідний ринок.

4. Які канали спілкування з клієнтами/споживачами краще обирати?

Якщо ви працюєте в B2B, то важливо подбати про особисті стосунки. Краще інвестувати в зустрічі та налагодження особистих контактів. Проте, якщо ваш сегмент – співпраця з кінцевим споживачем, в залежності від потреб ваших споживачів ви можете використовувати цифрові канали спілкування, зокрема форми зворотного спілкування на сайті, додатки в Google і т.ін.

5. Бажаєте мати вишукану та унікальну торгову марку? Тоді ці рекомендації для Вас:

- <https://www.marcaria.com> використовуючи цей ресурс, перевірте вимоги щодо торгових марок у Вашій сфері.
- Сформуйте 100-500 варіантів назв пов'язаних з ключовими словами, які клієнти використовують по відношенню до Вашого продукту/послуги.
- Перевірте чи вільні ці назви, можливо вже хтось зареєстрував свій товар/послугу під цією назвою.
- Важливо бути обізнаним, чи обране Вами ім'я не асоціюється з негативними думками чи речами в країнах, з якими Ви плануєте працювати.
- Як тільки Ви обрали та зареєстрували торгову марку, необхідно якомога швидше викупити доменне ім'я для Вашого сайту.

БОНУС: Можливості для представників харчової промисловості

Європейські програми/гранти для підтримки підприємств з виробництва органічних продуктів.

Програма **LEADER** є ініціативою Європейського Союзу щодо підтримки проектів розвитку сільських районів, ініційованих на місцевому рівні, з метою активізації сільських територій та створення робочих місць. Однією з складових цієї програми є підтримка еко-виробництва.

https://enrd.ec.europa.eu/leader-clld_en

РОЗДІЛ 5 Основні джерела пошуку інформації щодо виходу на зовнішні ринки



Посольства України



Американсько – Українська
Ділова Рада



Американська торгівельна
палата в Україні



Європейська Бізнес Асоціація



Міністерство економічного
розвитку і торгівлі України



Рада експортерів та інвесторів
при МЗС України



Торгово – промислова палата
України



Державна фіскальна служба
України



ДОДАТКИ



Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою:
Нові горизонти для українського бізнесу



Практичний посібник «Експорт одягу та взуття до ЄС»



Бюлетень щодо вимог до проведення тендерних процедур у Туреччині



Експортний профіль Черкаської області



Рівні ставок ввізного мита України, які будуть застосовуватись у 2018 році до імпорту товарів походженням з ЄС в рамках вільної торгівлі між Україною та ЄС



Практичний довідник аграрного експортера до ЄС



Процедури експорту органічних продуктів



Як організувати експорт товарів



Довідники для експортерів м'ясної та молочної продукції





Стан зовнішньої торгівлі

Зовнішня торгівля товарами України, млн. дол. США

	2015	2016	2017
Експорт	38 134,8	36 362,8	43 266,6
Імпорт	37 502,3	39 248,6	49 598,5
Сальдо	632,5	-2 885,8	-6 331,9

Зовнішня торгівля товарами Черкаської області, млн. дол. США

	2015	2016	2017
Експорт	434,2	468,6	617,8
Імпорт	228,2	288,4	404,5
Сальдо	206,0	180,2	213,3

Товарна структура експорту України, млн. дол. США

	2015	2016	2017
Продукти рослинного походження	7 972,2	8 095,3	9 216,4
Готові харчові продукти	2 468,6	2 450,9	2 827,3
Продукція хімічної промисловості	2 130,8	1 557,1	1 660,7
Деревина і вироби з деревини	1 107,2	1 131,7	1 205,9
Текстильні матеріали та текстильні вироби	634,2	677,4	759,6
Машини, обладнання та механізми	3 943,8	3 638,0	4 277,0
Інші	19 878,0	18 812,4	23 319,7



Товарна структура експорту Черкаської області, млн. дол. США

	2015	2016	2017
Продукти рослинного походження	150,4	177,8	187,2
Готові харчові продукти	69,6	99,7	140,8
Жири та олії тваринного або рослинного походження	42,3	21,0	151,9
Деревина і вироби з деревини	17,9	22,3	27,3
Текстильні матеріали та вироби	11,4	16,8	17,0
Машини, обладнання та механізми	17,8	15,1	21,1
Інші	124,8	265,1	72,5

Товарна структура імпорту України, млн. дол. США

	2015	2016	2017
Машини, обладнання та механізми	6 275,0	7 890,4	9 901,7
Продукція хімічної промисловості	5 006,1	5 618,2	6 546,5
Мінеральні продукти	11 682,1	8 493,5	12 504,6
Полімерні матеріали	2 645,3	2 867,0	3 245,5
Текстильні матеріали та текстильні вироби	1 413,6	1 545,8	1 738,3
Маса із деревини	877,8	915,2	954,8
Інші	9 602,4	11 918,5	14 707,1

Товарна структура імпорту Черкаської області, млн. дол. США

	2015	2016	2017
Машини, обладнання та механізми	32,5	59,4	100,4
Продукція хімічної промисловості	42,9	56,2	92,1
Мінеральні продукти	9,6	27,3	43,9
Полімерні матеріали	21,5	25,8	26,9
Текстильні матеріали та текстильні вироби	17,9	21,8	22,4
Маса із деревини	16,3	17,6	13,0
Інші	87,5	80,3	105,8

Географічна структура експорту Черкаської області, %

Країни	2017
Білорусь	13,5%
Китай	13,3%
Польща	7,0%
Індія	6,1%
Нідерланди	4,5%
Єгипет	4,3%
Німеччина	4,2%
Росія	3,2%
Інші	43,9%

Географічна структура імпорту Черкаської області, %

Країни	2017
Росія	15,4%
Китай	14,6%
Італія	11,3%
Німеччина	11,0%
Польща	6,6%
Швеція	4,8%
Франція	4,1%
Білорусь	4,0%
Інші	28,2%



Департамент регіонального розвитку
Черкаської обласної державної адміністрації



export@dr-ck.gov.ua

(0472) 37-42-60

(0472) 54-29-77

Прагнемо бути корисними для Вас та Вашого бізнесу!

**Нам важливий зворотній зв'язок.
Просимо Вас відповісти
на декілька запитань за посиланням.**

Дайджести минулих місяців

