

При поддержке:

Министерство экономики
Свердловской области



МИНИСТЕРСТВО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
Российской Федерации

EXPORT DAY URAL ДЕНЬ ЭКСПОРТЕРА на УРАЛЕ

17-18 ноября в Екатеринбурге в Анжело пройдет форум **первых лиц компаний-экспортеров**
URAL EXPORT DAY

В программе:

- **СЕССИЯ ДВУСТОРОННИХ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ О ЗАКУПКАХ**
- Рынки и ниши для экспорта
- Возможности господдержки для компаний-экспортеров
- **Возможности экспорта для небольших компаний-производителей**
- **Нормы ветеринарного контроля для экспорта продуктов питания**
- Практические кейсы от успешных экспортеров
- Финансовые возможности для экспортеров от банков
- **Страхование дебиторской задолженности контрагентов за рубежом (кейс)**
- Недорогая логистика для экспортера
- **Арбитражные управляющие: банкротство как обоюдоострый финансово-юридический инструмент руководителя**
- **Практика возврата НДС**
- **Таможенные декларации и оформление поставок**

Более 25 спикеров фокусно за 2 дня поделятся с вами секретами успеха и готовыми решениями! Присоединяйтесь к сообществу успешных экспортеров Урала!

Запросите заявку на участие у вашего Менеджера Марии Гладких (343)345-15-27, ural@b2bcg.ru
www.b2bpg.com

Будем рады встрече с вами на форуме!

С искренним уважением, Юлия Федорова, руководитель BBCG-Урал

Регистрация: Оргкомитет BBCG-Урал (343) 345-15-27 ural@b2bcg.ru



Программа:

17 ноября 2016 четверг отель Angelo

Сбор гостей. Приветственный кофе. 09⁰⁰ – 09⁴⁵

9.45 – 10.45 УТРЕННЯЯ СЕССИЯ: ЧТО, КУДА, КОМУ И КАК ПРОДАВАТЬ? ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С РАЗНЫМИ РЕГИОНАМИ

Рынки и ниши для экспорта Международная сертификация и регулирование импорта

- потенциальный спрос и статистика потребления российских продуктов и товаров в Китае;
- анализ рынков и опыт продаж российских товаров в странах Европы;
- как сегодня воспринимает потребитель в различных странах ценности бренда "сделано в России". И какие ниши есть для наших товаров.
- нормы и правила ВТО, Евросоюза, регламентирующие поставки потребительских и промышленных товаров из России и стран ЕАЭС



Хенрик Данусевич
советник
Европейской
комиссии по
торговле
(Латвия),
прямое видеовключение

прямое видеовключение



Шурыгин Юрий
Руководитель
портала
ЭКСПОРТЕР
Ы РОССИИ,
ИД
Ассоциации экспортеров РФ

Ассоциации экспортеров РФ



Дарья Рекер
Neu Venture
Global, партнер
(Ирландия),
прямое
включение



Инна Армстронг,
NeuVenture
Global,
владелец
(Германия
скайп

Кофе-брейк, общение с коллегами 10⁴⁵ - 11⁰⁰

11.00 – 12.45 ПАНЕЛЬНАЯ СЕССИЯ. ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ ФОРУМА. ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС: СТИМУЛЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА НЕСЫРЬЕВЫХ (!!) ТОВАРОВ

- какие возможности и условия создает государство для компаний, развивающих экспорт потребительских товаров;
- какие программы и прикладные решения предлагают банки для российских экспортеров нового поколения;
- дискуссия бизнеса и власти о мерах, которые могли бы значительно усилить долю потребительских товаров в российском экспорте;
- **практика возврата НДС**
- **таможенное оформление экспортных операций**

К ВЫСТУПЛЕНИЮ ПРИГЛАШЕНЫ:

Приветственное слово



Дмитрий Ноженко
Министр
экономики
Свердловско
й области

Министр экономики Свердловской области



Станислав Богданов
Заместитель начальника от
дела антимонопольного
законодательства
Департамента развития
малого и среднего
предпринимательства и
конкуренции Министерства
экономического развития РФ
(Москва)

экономического развития РФ (Москва)

Приветственное слово



Андрей Беседин
Президент Уральской
торгово-промышленной
палаты

Президент Уральской торгово-промышленной палаты



Вячеслав Голоскоков
Начальник
Уральского
Таможенного
Управления
Генерал-

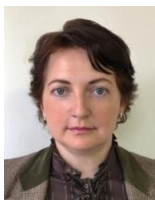
лейтенант таможенной службы



Олег Александрин
Министерство международных
и внешнеэкономических связей
СО



Андрей Жигалов
Старший менеджер по
региональному развитию
АО «Российский
Экспортный Центр»



Мария Сапунцова
заместитель
руководителя
АНО
Роскачество
(прямое

включение Москва)



Юрий Шурыгин Модератор

Руководитель Единого
информационного портала
ЭКСПОРТЕРЫ РОССИИ,
Исполнительный директор
Ассоциации малых и средних
экспортеров

Кофе-брейк, общение с коллегами 12⁴⁵ – 13⁰⁰

13.00 – 14.00 ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ. ВОЗМОЖНОСТИ УРАЛА В ЭКСПОРТЕ:

- **практические возможности для экспорта для небольших предприятий**
- возможности для экспортеров от обеспечивающих экспортную деятельность структур
- **нормы ветеринарного контроля при экспорте продуктов питания**
- статистика экспортных операций Уральского региона



Елена Сиятовская
Центр
поддержки
экспорта РИЦ
Свердловской
области



Наталья Банникова
Заместитель
руководителя
Россельхозна
дзора



Сергей Ляпустин
Корпораци
я развития
среднего
Урала

Обед, общение с коллегами 14⁰⁰ – 15⁰⁰

15.00 – 16.00 ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ. ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСЫ В ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ. ПРОЦЕДУРА БАНКРОТСТВА – КОГДА И КОМУ ОНА НЕОБХОДИМА? ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ВОЗВРАТА ЭКСПОРТНОГО НДС. ОРГАНИЗАЦИЯ ЛОГИСТИКИ

- **Теория и практика возврата экспортного НДС**
- **гражданская и уголовная ответственность директора и учредителя компании при управлении предприятием и процедурах банкротства.** Крах бизнеса или финансовый и юридический инструмент для владельца компании? Риски недружественного поглощения и привлечения к ответственности. Ликвидация или «реанимация»? Права залоговых кредиторов. Инициация процедуры банкротства без судебных решений.
- **История успеха – производство и экспорт детской одежды**



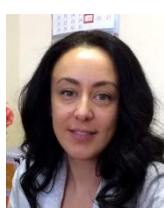
Михаил Сачёв
Президент
Союза
"Уральская
саморегули
руемая

организация арбитражных
управляющих"

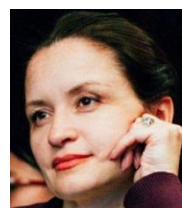


**Ирина Екимовски
х**
Сопредседат
ель СРО
«Деловая
Россия»

Управляющий партнер
Аудиторской группы
«Капитал»



**Ирина Першуткина
модератор**
Директор по
продажам
Уральского
региона DPD



Ирина Пуць
Владели
ца «Вит-
индустр
ия»
«Крошки
н дом»

Кофе-брейк, общение с коллегами 16⁰⁰ – 16²⁰

16.20 – 17.00 ФОКУС-СЕССИЯ С ЮРИЕМ ШУРЫГИНЫМ: ПРАКТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ – КИТАЙ И КАЗАХСТАН

- Высокая покупательская способность населения Китая и ее бурный рост
- Емкость рынка - к 2022 году средний класс Китая составит 380 млн. человек
- Интерес китайцев к иностранной продукции – продукты питания из России вызывают доверие
- Казахстан как отправная точка для начала ВЭД
- Единое таможенное пространство, единый менталитет, отсутствие культурных и языковых барьеров



17.00 – 18.00 ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ЗАРУБЕЖНЫХ ПАРТНЕРОВ И РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ:

Регистрация: Оргкомитет ВВCG-Урал (343) 345-15-27 ural@b2bcg.ru

- стандартные требования к сертификации, безопасности и прозрачности товародвижения; возможные риски и ограничения.
- практический опыт организации экспортных поставок: маркетинг, логистика, контракты. С каким рисками и проблемами пришлось столкнуться;
- опыт решения задач по сертификации, безопасности и прозрачности товародвижения; какие перспективы видят для себя пионеры развития экспорта потребительских товаров
- **Страхование дебиторской задолженности в экспортных операциях**



Ирина Невзорова
Генеральный директор Бергауф



Наталья Подгорецкая
Руководитель экспортного агентства "АБК Директ", вице-президент Фонда развития международной торговли

Евгений Карякин
Зам. Генерального директора ООО «Урал Авиа»

18.00 ШАМПАНСКОЕ-ЛОББИ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ФОРУМА

18 ноября 2016 пятница отель Angelo

Сбор гостей. Приветственный кофе. 09³⁰ - 10⁰⁰

10.00 – 12.00 ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ. ОТКРЫТИЕ ВТОРОГО ДНЯ. ЭКСПОРТ ОНЛАЙН

- как сегодня работают мировые лидеры Интернет торговли в организации международных поставок. Какие решения предлагают российскому бизнесу;
- **организации логистики online-экспорта в Китай и страны Европы. Стоимость и сроки доставки, гарантии безопасности и др.;**
- системы проведения платежей в b2b и b2c продажах
- запрещенные к продаже товары
- **Инструмент анализа целевой аудитории зарубежом**
- Методы продвижения компании
- **Необходим ли маркетинг или прямые продажи обеспечат сбыт?**
- Продукты питания и товары народного потребления – нужны ли исследования по покупательскому поведению зарубежом?
- наиболее **эффективные каналы для транспортировки** сегодня, с учетом санкций и геополитики; Казахстан, Китай. **Решения по снижению издержек**, как сэкономить на кооперации с импортерами в частности; прикладная экономика международной логистики. Стоимость услуг для стран Европы, Китая и др.

К ВЫСТУПЛЕНИЮ ПРИГЛАШЕНЫ:



Алексей Филатов
Председатель совета директоров ВВCG (Москва)



Артём Соколов
исполнительный директор Ассоциации компаний Интернет-торговли (АКИТ) (Москва)



Сергей Денисов,
управляющий директор DPD в Казахста



Владим Кобяков
директор студии Human Video.



Денис Сергеев
Собственник и основатель WEB 2 WIN



Виталий Попов
Директор агентства интернет-маркетинга "ТитанСофт"



Дарья Кондратьева
Исследовательское агентство Nielsen

12.00 – 14.00 СЕССИЯ ДВУСТОРОННИХ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ ЭКСПОРТ:

Регистрация: Оргкомитет ВВCG-Урал (343) 345-15-27 ural@b2bcg.ru

Деловые встречи для российских делегатов с представителями международных сетей, закупочных объединений и дистрибуторских компаний. Консультации с сотрудниками крупнейших интернет-компаний: Alibaba, JD и др.

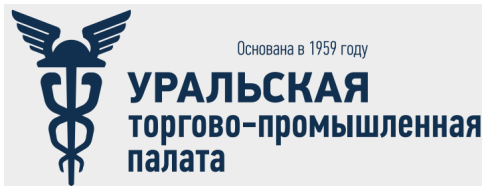
К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШЕНЫ:



Юлия Малоземова

Руководитель Исполнительного комитета СРО «Деловая Россия»

"УРАЛЬСКИЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ В ГУАНЧЖОУ "



12.00 – 14.00 БОЛЬШАЯ СЕССИЯ ДВУСТОРОННИХ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ О ЗАКУПКАХ ОТ БОЛЬШИХ СЕТЕЙ РОССИЯ:

За столами переговоров:

Коммерческие директора розничных сетей, директора по закупкам, руководители товарных направлений категорий: **ОВОЩИ, ФРУКТЫ, МЯСО, РЫБА, МОЛОКО, ЯЙЦА, ХЛЕБ, КОНДИТЕРСКИЕ ИЗДЕЛИЯ**

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШЕНЫ:



Обед, общение с коллегами 14⁰⁰ - 15⁰⁰

15.00 – 17.00 КРУГЛЫЙ СТОЛ: ОТКРОВЕННЫЙ РАЗГОВОР С ЭКС-РУКОВОДИТЕЛЕМ ТОРГОВОЙ СЕТИ X5 RETAIL GROUP ПО УРАЛУ БАУРЖАНОМ ТОРЛАНОВЫМ, ПОСТРОЕНИЕ ОТДЕЛА ПРОДАЖ: ПОШАГОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ, СЛОЖНОСТИ, АУДИТ ОТДЕЛА ПРОДАЖ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ-УЧАТНИКА.

- **Откровенный разговор с экс-руководителем торговой сети X5 Retail Group:** какие типичные ошибки совершает КАМ?
- Как нужно действовать чтобы, войти в сеть, успешно переконтрактоваться и развивать продажи?
- **Можно обойти бэк, маркетинг, листинг и тд?**
- Особенности переговорного процесса с байерами сети
- Что на самом деле продается в торговой сети?
- Переговоры по цене
- Построение отдела продаж: аудит и пошаговая технология создания отдела продаж.
- Экспорт и РФ – особенности построения структуры и управления продажами.



Юлия Федорова, руководитель ВВСГ-Урал, председатель Федерации корпоративного Консультирования



Бауыржан Торланов
Экс-директор Уральского дивизиона ТС Пятерочка, X5 Retail Group

17.00 – ОКОНЧАНИЕ РАБОТЫ ФОРУМА