

**17-18 ноября Екатеринбург конгресс-отель «Анжело»**

**При поддержке Министерства экономики Свердловской области**



**Организатор:**  **Стратегический партнер**



**EXPORT DAY URAL ДЕНЬ ЭКСПОРТЕРА на УРАЛЕ**

 17-18 ноября в Екатеринбурге пройдет межрегиональный форум для производителей и поставщиков продуктов питания и товаров народного потребления - **URAL EXPORT DAY.**

**Участники - первые лица и топ-менеджмент компаний потребительского сектора.**

Традиционно в мероприятиях[**BBCG**](http://www.b2bcg.ru/) (в составе группы [«**Тринити Ивентс»**](http://trinity-events.com/ru/)**)**  по всей России и миру (Казахстан, Белорусия, Лондон) принимают участие предприниматели и топ-менеджеры активно развивающихся, ищущих новые пути развития компаний. Если вы не стоите на месте и не собираетесь «сидеть, сложа руки» в новой экономической реальности – добро пожаловать!

 **На форуме вы найдете ответы на вопросы:**

* Какие товары/продукты пользуются спросом за рубежом? Какие страны обладают наибольшим потенциалом для импорта из России?
* Какой пакет документов нужно получить производителю для начала экспортных операций в зависимости от страны?
* Какими финансовыми возможностями должен обладать производитель-экспортер?
* Каковы основные риски в экспортных операциях?
* Как привлечь инвестора: под какой проект и на каких условиях?
* Каковы возможности гос.поддержки для производителей-экспортеров?
* Логистка: как недорого и безопасно отправить товар за рубеж?

**Дополнительно:**

• Какими ключевыми компетенциями должны обладать ваши топ-менеджеры для эффективного управления компанией в ситуации неопределенности в экономике?

• Собственная розница для производителей – как альтернативный канал сбыта

 **BBCG-Урал** – уникальная в своем роде площадка для получения практических бизнес-решений; Business Partner в части обеспечения эксклюзивными контактами, консультационного и проектного решения задач вашего бизнеса; возможность в одном месте в одно время подготовиться и провести переговоры с ключевыми для вашего бизнеса контрагентами: клиентами и поставщиками.

**Мастерская бизнес-решений BBCG-Урал:**

* \*Участие в сессиях переговоров и получение консультаций производится по предварительной записи

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **время** | **Сессия переговоров:** | **Зал** |
| **17 ноября четверг** |
| **13.00-17.00** | **Бюро вакансий**  |  |
| **13.00-14.00** | **закрытая сессия переговоров с инвесторами** |  |
| **13.00-14.00** | **закрытая консультация арбитражных управляющих** |  |
| **13.00-14.00** | **закрытая сессия переговоров девелоперов и арендаторов** |  |
| **15.00-16.00** | **консультации от экспертов федерации корпоративного консультирования** |  |
| **15.00-16.00** | **закрытая сессия переговров поставщиков решений: IT, оборудование, интеренет-сервисы и др.** |  |
| **18 ноября пятница** |
| **11.30-14.00** | **большая ссессия переговоров о поставках на экспорт (в рамках формуа ural export day)** |  |
| **11.30– 14.00**  | **большая ссесия переговоров о закупках от больших сетей: food, diy,droggry (в рамках формуа Retail business ural)** |  |

* **Отраслевое «Бюро вакансий и сотрудников» -** ответ на запрос рынка в квалифицированных и компетентных кадрах. Ценные и редкие кадры присылают нам свои резюме, а вы имеете возможность устанавливать с ними контакты и приглашать на работу. Для обоих сторон участие в нашем «Бюро вакансий и сотрудников» абсолютно free – мы ценим ваше доверие и внимание и стремимся быть максимально полезными для вас.
* **Сессия переговоров –** соответствуя запросу рынка, мы максимально насытили наши мероприятия практическими сессиями переговоров с вашими потенциальными контрагентами: клиентами и поставщиками.
* **Консультации для руководителей и первых лиц от экспертов Федерации Корпоративного Консультирования по вопросам:**
* Формирование и развитие отдела продаж
* Заведение SKU в сеть
* Увеличение производительности труда
* Аутсорсинг HR-функций в компании

**Программа:**

**17 ноября 2016 четверг**

Сбор гостей. Приветственный кофе. 0900 – 0945

*1000 - 1130*

**9.45 – 10.45 УТРЕННЯЯ СЕССИЯ: ЧТО, КУДА, кому И КАК ПРОДАВАТЬ?**

**Часть 1.**Рынки и ниши для экспорта

* 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.

**Часть 2.**Международная сертификация и регулирование импорта

* нормы и правила ВТО, Евросоюза, регламентирующие поставки потребительских товаров из России и стран ЕАЭС
* система сертификации товаров для экспорта. Типовые условия поставок в розничные сети стран Европы и Азии.

Кофе-брейк, общение с коллегами 1045 - 1100

**11.00 – 12.30** [**ПАНЕЛЬНАЯ СЕССИЯ. ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ ФОРУМА. ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС: СТИМУЛЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА НЕСЫРЬЕВЫХ (!!) ТОВАРОВ**](http://www.b2bpg.com/events/russia-export-day/program/panelnaya-sessiya-ofitsialnoe-otkrytie-foruma-gosudarstvo-i-biznes-stimuly-razvitiya-eksporta-nesyre/)

* 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.

Кофе-брейк, общение с коллегами 1230 – 1250

**12.50 – 14.00** [**ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ. ОРГАНИЗАЦИЯ ЛОГИСТИКИ**](http://www.b2bpg.com/events/russia-export-day/program/plenarnaya-sessiya-organizatsiya-logistiki/)

* наиболее эффективные каналы для транспортировки сегодня, с учетом санкций и геополитики;
* решения по снижению издержек, как сэкономить на кооперации с импортерами в частности;
* прикладная экономика международной логистики. Стоимость услуг для стран Европы, Китая и др.

Обед, общение с коллегами 1400 – 1500

**15.00 – 16.40** [**ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ. ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСЫ В ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ**](http://www.b2bpg.com/events/russia-export-day/program/plenarnaya-sessiya-finansy-v-eksportnykh-operatsiyakh/)**.**  [**ПРОЦЕДУРА БАНК**](http://www.b2bpg.com/events/russia-export-day/program/plenarnaya-sessiya-finansy-v-eksportnykh-operatsiyakh/)**РОТСТВА – когда и кому она необходима?**

* Инвестиционные возможности для бизнеса: привлечение инвестиций для предприятий-экспортеров на территорию Свердловской области, коммерциализация инновационных идей (НИОКР), инвестиционное консультирование по критериям ФСФСР РФ. **Как привлечь инвестора для экспортного производства?**
* современные продукты банков для экспортных операций. На какие преференции может рассчитывать потребительский бизнес;
* анализ современных рисков, статистика потерь при экспортных операциях сегодня;
* практические кейсы.
* Крах бизнеса или финансовый и юридический инструмент для владельца компании?
* Риски недружественного поглощения и привлечения к ответственности
* Ликвидация или «реанимация»?
* Могут ли банки инициировать банкротство без судебного решения – практические кейсы
* Права залоговых кредиторов

Кофе-брейк, общение с коллегами 1640 – 1700

**17.00 – 18.00** [**ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ЗАРУБЕЖНЫХ ПАРТНЕРОВ**](http://www.b2bpg.com/events/russia-export-day/program/prakticheskie-rekomendatsii-zarubezhnykh-partnerov/) **и российских экспортеров:**

* типовые условия контрактации поставок в современные международные сети;
* стандартные требования к сертификации, безопасности и прозрачности товародвижения;
* возможные риски и ограничения.

[**ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ РОССИЙСКИХ ЭСКПОРТЕРОВ﻿**](http://www.b2bpg.com/events/russia-export-day/program/prakticheskie-rekomendatsii-rossiyskikh-eskporterov-/)

* 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.

**18.00 – 20.00 Шампанское-лобби для участников форума:**

* Кулинарный мастер-класс от шеф-повара
* Дегустация вин и крепких напитков от партнеров форума
* Вручение наград и дипломов участникам форума

**18 ноября 2016 пятница**

Сбор гостей. Приветственный кофе. 0930 - 1000

*1000 - 1130*

**10.00 – 11.20** [**ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ. ОТКРЫТИЕ ВТОРОГО ДНЯ. ЭКСПОРТ ОНЛАЙН**](http://www.b2bpg.com/events/russia-export-day/program/panelnaya-diskussiya-otkrytie-vtorogo-dnya-eksport-onlayn/)

* 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.

**11.30 – 14.00** [**СЕССИЯ ДВУСТОРОННИХ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ**](http://www.b2bpg.com/events/russia-export-day/program/sessiya-dvustoronnikh-kommercheskikh-peregovorov/) **(по предварительной регистрации)**

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

Обед, общение с коллегами 1400 - 1500

*1500 - 1630*

**15.00 – 17.00 собственная розница – как альтернативный канал сбыта**

* Практические кейсы и бизнес-решения от ведущих розничных предпринимателей
* Оправдает ли фирменная розница ожидания товаропроизводителей?
* Каковы риски при открытии собственной розницы?
* Формирование команды и управление розничной сетью
* Инвестиции в открытие фирменной розницы

**17.00 – окончание работы форума**

**Регистрация: BBCG-Урал +7(961)7783222** **ural@b2bcg.ru**