

KIERUNEK WSCHÓD: POTENCJAŁ DLA BIZNESU

5 • GRUDNIA • 2018
HOTEL MARRIOT
WARSZAWA

BIAŁORUŚ
KAZACHSTAN
ROSJA



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR



więcej niż prawo

I BLOK – WPROWADZENIE

- 9.00 - 9.30 Rejestracja uczestników
- 9.30 - 9.45 Przywitanie gości – Przedstawiciele Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. oraz Domański Zakrzewski Palinka sp.k.
- 9.45 - 10.00 Szanse dla polskich firm na Wschodzie – Dawid Cecuda, Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.
- 10.00 - 10.30 Euroazjatycka Unia Gospodarcza - co to jest i jakie stwarza możliwości – Tatyana Koryakina, Domański Zakrzewski Palinka sp.k.
- 10.30 - 10.45 PRZERWA KAWOWA

II BLOK – PANELE

10.50 - 11.45 *Eksport wyrobów budowlanych na rynki wschodnie*

Moderator: Dawid Cecuda, PAIH

Prelegenci: Wojciech Kolignan (kierownik ZBH PAIH w Moskwie), Vladimir Nefedov (Szef Przedstawicielstwa Handlowego Rosji w Polsce), Dmitry Arkhipenko (kancelaria Revera, Białoruś), przedstawiciele 3 firm mających doświadczenie w prowadzeniu działalności na rynkach EUG

Przedmiot dyskusji: aspekty celne wprowadzania wyrobów budowlanych na rynki wschodnie, certyfikacja wyrobów budowlanych, zawieranie umów z lokalnymi dystrybutorami, ryzyka rynkowe oraz perspektywy rozwoju

Rozmowy B2B

11.45 - 12.45 *Eksport produktów FMCG na rynki wschodnie*

Moderator: Tatyana Koryakina, DZP

Prelegenci: Julia Horodecka (kierownik ZBH w Kazachstanie), Sergey Vodolagin (kancelaria Westide, Rosja), prawnik z Kazachstanu, Kurbanbakiyev Abdrashit (TOO "Tesim Makina KZ"), przedstawiciele 2 firm mających doświadczenie w prowadzeniu działalności na rynkach EUG

Przedmiot dyskusji: aspekty celne wprowadzania produktów FMCG na rynki wschodnie, zasady wprowadzenia do obrotu, zawieranie umów z lokalnymi kontrahentami, obecna sytuacja gospodarcza na rynkach państw EUG, ryzyka rynkowe oraz perspektywy rozwoju

Rozmowy B2B

12.45 - 13.30 - LUNCH

13.30 - 15.00 III BLOK – WARSZTATY

*zostaną przygotowane 3 stoiska odpowiednio dla Rosji, Kazachstanu oraz Białorusi, gdzie prawnicy z ww. państw na podstawie praktycznych case-studies przybliżą uczestnikom konferencji mechanizmy prowadzenia działalności na poszczególnych rynkach. Każdy z uczestników będzie mógł wybrać kraj, który najbardziej go interesuje.

BIAŁORUŚ – stoisko nr 1

ROSJA – stoisko nr 2

KAZACHSTAN – stoisko nr 3

Tematy warsztatów:

- jak wygląda prowadzenie działalności na terytorium EUG, jeżeli „punktem wyjścia” będzie odpowiednio: Rosja, Kazachstan lub Białoruś;
- case study – omówienie praktycznych zagadnień dotyczących zawierania umów handlowych z lokalnymi kontrahentami;
- rozwiązywanie sporów, egzekucja należności;
- procedura założenia spółki;
- kwestie podatkowe;
- certyfikaty, licencje oraz inne pozwolenia;
- lokalne zwyczaje prowadzenia biznesu – na co zwrócić uwagę.

ZAKOŃCZENIE KONFERENCJI

Udział w konferencji jest bezpłatny.