



**Програма експортного форуму «Кременчук експортує!»
12 – 13 червня 2019 року**

12 червня (середа)		
Велика сесійна зала Кременчуцької міської ради, пл. Перемоги, 2		
09:30 - 10:00	<i>Реєстрація учасників, вітальний кава-брейк</i>	
10:00 - 10:30	Вітальні виступи. Модератор: Андрій Мельник, директор КП «Інститут розвитку Кременчука» - Віталій Малецький, міський голова м. Кременчук - Інна Іщенко, директор Департаменту економічного розвитку, торгівлі та залучення інвестицій Полтавської ОДА - Володимир Олійник, президент Полтавської ТПП - Віктор Гинькут, директор Кременчуцького відділення Полтавської ТПП - Ксенія Нагорна, начальник Управління організаційної роботи та міжнародних відносин ЗТПП Запорізької ТПП, ЦІПБ м. Запоріжжя	
Блок 1: Розширення географії експорту українських компаній		
Модератор: Валерій Кокоть, експерт проекту CUTIS Уряду Канади		
10:30 - 10:50	Нові можливості Канадсько-Українських відносин	Валерій Кокоть, експерт проекту CUTIS Уряду Канади
10:50 - 11:20	Експорт української продукції до Японії	Ігор Снітківкер, директор зі стратегічного розвитку Kaizen Institute Ukraine, директор організації «Японський дім»
11:20 - 11:40	Експорт продукції за допомогою електронних торгових майданчиків	Євгенія Литвинова, президент Клубу експортерів
11:40 - 11:50	Особливості експорту в Ізраїль	Майк Гірел, менеджер з розвитку бізнесу ізраїльської компанії AuxBridge
11:50 - 12:05	Український експортер – мрії та реальності	Денис Зубов, керівник відділу експорту ТОВ «Фабрика рукавних фільтрів»
12.05 - 12.20	«...І в світі немає таких вершин, що взяти неможливо!» (В.С. Висоцький)	Кіра Булік, начальник відділу продажів ЗЕД, ПП ВТК «Лукас»
12.20 - 12.35	Екологічні аспекти виготовлення експортної продукції	Юрій Сподін, Товариство охорони природи
12:35 - 13:30	Перерва на обід	
Блок 2: Інструменти підтримки та фінансування експортно-імпоротної діяльності, внутрішньої кооперації		
Модератор: Микола Ларін, директор Асоціації експортерів і імпортерів, експерт у галузі міжнародної торгівлі		
13:30 - 13:40	Роль та інструменти Бюро сприяння експорту у промоції експортних можливостей Кременчука	Андрій Мельник, директор КП «Інститут розвитку Кременчука»
13:40 - 14:00	Як експортувати на різні ринки, використовуючи зони вільної	Микола Ларін, директор Асоціації експортерів і імпортерів, експерт у галузі

	торгівлі та преференції у торгівлі на свою користь	міжнародної торгівлі
14:00 - 14:30	Пошук партнерів за кордоном на платформі Enterprise Europe Network	Аліна Стрілець, аналітик ринків та експерт з мережі EEN ДУ «Офіс з просування експорту України»
14:30 - 14:50	Основи міжнародного маркетингу	Райнер Рудольф Франц Штальтнер, представник ТПП України в Австрійській Республіці
14:50 - 15:10	Фінансові інструменти підтримки експортної діяльності	Євгеній Мригін, керівник Полтавського регіонального управління АТ «УкрСібБанк»
15:10 – 15:30	Європейський досвід - українським підприємствам: Служба старших експертів і Центр сприяння імпорту (Німеччина), Проект Фонду ефективного врядування (Велика Британія)	Віра Кузнецова, провідний консультант Дирекції міжнародного співробітництва ТПП України
15:30 - 16:00	Кава-брейк	
Блок 3: Можливості програми GIZ Fit for Partnership with Germany		
16:00 - 18:00	<p>Можливості програми GIZ Fit for Partnership with Germany</p> <ul style="list-style-type: none"> - Як вийти на німецький ринок: покроковий алгоритм - Як знайти партнера в Німеччині - Шукаємо партнера в Німеччині: пастка першого контакту. - Чого чекають німці від українських компаній, чого ми чекаємо від німецьких партнерів 	Олена Луценко, Олександр Алешко, експерти проектного офісу Програми GIZ Fit for Partnership with Germany
Підведення підсумків		
13 червня (четвер)		
конференц-зал, Кременчуцьке відділення Полтавської ТПП, вул. Генерала Жадова, 2		
09:30 - 10:00	Реєстрація учасників, вітальний кава-брейк	
10:00 - 12:00	<p>Стратегічна бізнес-сесія (майстер-клас) з розробки кейсів з експортної діяльності для МСП</p> <p>Тренери: Євгенія Литвинова, президент Клубу експортерів, Микола Ларін, директор Асоціації експортерів і імпортерів, експерт у галузі міжнародної торгівлі</p> <ul style="list-style-type: none"> • Експортна діяльність. З чого почати? • Комерційна пропозиція. Які пункти обов'язково повинні входити в комерційну пропозицію для розгляду її іноземними партнерами? • Маркетинг, як важлива складова експортної діяльності. • Визначення походження товару. Формула розрахунку і вплив на кінцеву вартість товару на експорт. • Собівартість товару. Розрахунок експортних можливостей. • Варіанти оплати за товар і їх вплив на кінцеву ціну товару. Які ризики в кожному з варіантів? • Оптимізація процесу перевезення і страхування вантажів при експорті • Всі витрати і ризики при формуванні ціни в експортній діяльності 	
12:00 - 13:00	Перерва на обід	
13:00 – 17.00	Віезд на підприємство для ознайомлення з успішним досвідом експортної діяльності ПАТ "ВТФ "КРЕМТЕКС", вул. 29 Вересня, 11/19	