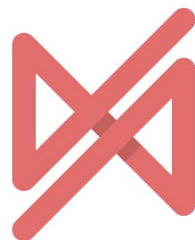


Системность.
Конкретность.
Результативность.



ZHEMAX
EMIGRATION
CENTER

I Всеукраинский бизнес-форум "БИЗНЕС В ПОЛЬШЕ: СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА ТОВАРА НА ПОЛЬСКИЙ РЫНОК"

**22 марта 2016 года
г. Киев,
ул. Б.Житомирская 33**

**24 марта 2016 года
г. Днепропетровск,
ул. Шевченко 4**

При поддержке



**POLSKO-UKRAIŃSKA
IZBA GOSPODARCZA**

ПРОГРАММА



08.45-09.15 Регистрация участников. Утренний кофе

**09.15-09.30 Официальное открытие Бизнес-форума.
Приглашенные гости. Приветственное слово**



Евгений Хливнюк

Вице-президент
ZHEMAX GROUP



**Представитель
Торгово-промышленной
палаты города**

г. Киев, г. Днепропетровск

09.30-10.15 ПРЕВЬЮ



Евгений Хливнюк

Вице-президент
ZHEMAX GROUP

Ключевые аспекты Соглашения
об экономической ассоциации
Украины и ЕС.

Преимущества Вашего выбора.
Ментальность. Препятствия или
возможности?

10.15-11.00 БЛОК 1. Почему Польша? Цифры



Hubert Bosak

Учредитель польской
компании jB Księgowość
dyr. ds. Rozwoju/właściciel

1.1. Макроэкономические показатели

1.1.1. Развитие предпринимательской
деятельности в Польше 1989-2015.

1.1.2. Рост ВВП (по отраслям / на душу
населения).

1.1.3. Товарная структура экспорт / импорт.

1.1.4. Курсы валют EUR / \$ / PLN.

1.1.5. Польские мировые бренды.

1.1.6. Изменения с течением времени
визуальной идентификации польских фирм.

1.1.7. DESIGN в Польше.

1.1.8. Инновационность.

ПРОГРАММА



1.2. Развитие предпринимательской деятельности. Структурные дотации

1.2.1. Дороги.

1.2.2. Железнодорожный транспорт.

1.2.3. Инновационные инвестиции.

1.3. Банки в Польше

1.3.1. Крупные банки.

1.3.2. Система банковской безопасности BFG.

1.3.3. Поглощения и слияния.

1.3.4. Гарантии возврата депозитов.

1.3.5. Дружественные банки для бизнеса.

1.3.6. Преференциальные кредиты для новых предприятий, гарантированные через Банк Gospodarstwa Krajowego.

1.3.7. Кредит / Лизинг.

11.00-11.15 Кофе-брейк

11.15-13.00 БЛОК 2. Алгоритм выхода на глобальные рынки



Евгений Хливнюк

Вице-президент
ZHEMAX GROUP



Ewelina Nestorović

Директор по продажам и маркетингу компании
jB Księgowość
dyrektor ds. sprzedaży i
marketingu w jB księgowość
oraz dyrektor zarządzający
marki Nova Głowa.

2. Системность - как залог успеха

2.1. Аналитический этап - анализ рынка и конкуренции как основа для вывода продукта на рынок

2.1.1. Анализ рынка.

2.1.2. Выявление барьеров при выходе на польский рынок.

2.1.3. Анализ цен, бизнес-моделей и конкурентных преимуществ.

2.1.4. SWOT – анализ продукта / предприятия.

ПРОГРАММА



2.2. Стратегический этап - определение финансовых целей и стратегии выхода на рынок

- 2.2.1. Цели и миссия фирмы.
- 2.2.2. Ценовая стратегия.
- 2.2.3. Бизнес-моделирование.
- 2.2.4. Развитие коммерческого отдела.

2.3. Этап регистрации

- 2.3.1. Регистрация фирмы.
- 2.3.2. Получение необходимых разрешений на ведение деятельности.

2.4. Этап развития

- 2.4.1. Доступные маркетинговые инструменты и рынки продаж для производственной компании.
- 2.4.2. Примеры маркетинговых стратегий.
- 2.4.3. Продвижение компании в Интернете.
- 2.4.4. Поиск потенциальных партнёров (дистрибьюторов, торговых сетей, логистических компаний).

13.00-14.00 Обед

14.00-15.00 БЛОК 3. Бухгалтерский учёт в Польше



Hubert Bosak

Учредитель польской
компании jB Księgowość
dyr. ds. Rozwoju/właściciel

3. Налогообложение

- 3.1. Типы налогов при ведении хозяйственной деятельности. Налоговая система в Польше для юридических и физических лиц: НДС, Прибыль, Дивиденды, ZUS.

ПРОГРАММА



- 3.2. Формы собственности компаний (Sp. z o.o., командитное общество, акционерное общество, индивидуальное предпринимательство).
- 3.3. Ответственность Sp. z o.o. и командитного общества.
- 3.4. Оформление сотрудников в Польше договор zlecenie, договор o pracę, методы расчета ZUS на примере минимальной зарплаты.
- 3.5. Специальные экономические зоны.
- 3.6. Лицензии / Разрешения.
- 3.7. Бухгалтерское обслуживание.
- 3.8. Аутсорсинг.
- 3.9. Ответственность бухгалтерской компании.
- 3.10. Штрафы.

15.00-16.00 БЛОК 4. IT-поддержка бизнеса



Евгений Саранцов

Развитие и руководство
IT-проектов
2014 г. - zakupki.prom.ua
2015 г. - площадка trade hub
2015/2016 г. - бизнес-модель
black box

- 4.1. Бизнес on / off-line. Bid Management.
- 4.2. Развитие виртуальных тендерных bid-площадок.
- 4.3. Инновации в управлении bid-ориентированных компаний.
- 4.4. Bid-менеджер - ключевая фигура виртуального тендера.
- 4.5. Места, в которых спрятаны Ваши деньги.

16.00-16.15 Кофе-брейк

ПРОГРАММА



16.15-17.15 БЛОК 5. Привлечение инвестиций из ЕС, Польши и Украины



Олег Трикоз

Директор по развитию
Компания BDO International
Limited

- 5.1. Виды конкретных доступных дотаций из фондов ЕС.
- 5.2. Факторинг - реальный инструмент привлечения кредитных средств в Польше.
- 5.3. Действующие экспортные программы в Украине.
- 5.4. Банк "ЕБРР": "Программа деловых консультационных услуг BAS".
- 5.5. Примеры реализованных проектов.

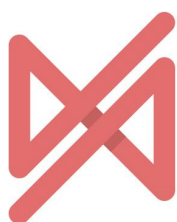
17.20-18.20 БЛОК 6. Известные предприниматели о выходе на рынки ЕС



Специальный гость:
известный украинский
бизнесмен

- 6.1. С чего начать?
- 6.2. Цена успеха или как быть на плаву.
- 6.3. Кейсы из жизни.

18.20-20.00 Консультации. Ответы на вопросы. Вручение сертификатов



ZHEMAX
EMIGRATION
CENTER

КОНТАКТЫ В УКРАИНЕ
49000, Днепропетровск
ул. Горького 22
Tel: +38 067 522 44 55
+38 067 640 60 40

КОНТАКТЫ В ПОЛЬШЕ
30-109 Krakow
ul. Salwatorska 14/310B
Tel: +48 514 717 856
+48 518 633 625

E-mail: info@emigration.center
www.emigration.center