

**ПРОГРАММА КРУГЛОГО СТОЛА**  
**«Выход на «удаленные» рынки – практическое руководство»**

**Место проведения:**  
 г. Ярославль, Которосльская наб., 26  
 гостиница «Юбилейная»  
 Зал Серебряный

**Дата: 30 мая 2019 г.**  
**Время: 10:00-15:30**

**Участники:** представители экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, коммерческих банков, общественных объединений предпринимателей, экспертов, профильных организаций в сфере ВЭД

**Модератор: Багрова Наталия Авенировна** – генеральный директор АНО «Центр экспорта Ярославской области»

9:30	Регистрация  Работа консультационной зоны АНО «Центр экспорта Ярославской области»
10:00	«Центр экспорта Ярославская области: востребованные услуги для компаний по экспорту на рынки дальнего зарубежья» (запросы 2019 г. и перспективы на 2020 г.)  <i>Докладчик: Багрова Наталия Авенировна</i> – генеральный директор АНО «Центр экспорта Ярославской области»
10:15	«Рынок Азии. Возможности и ограничения (кейсы Китая и Вьетнама)»  <i>Докладчики:</i> <b>Кайгородов Валерий</b> – генеральный директор SMM China  <b>Оксана Заиченко</b> - Руководитель Делового центра Ассоциации Общество российско-вьетнамской дружбы
11:10	«Особенности ведения бизнеса в странах Ближнего Востока и Северной Африки» (тизер)  <i>Докладчик: Роман Гаврилин</i> , руководитель зарубежного офиса Russian Promotion Group, г. Дубай, ОАЭ
11:30 минут	Развивающиеся рынки для выхода на экспорт: страны Африки и Латинской Америки  <i>Докладчик: Дьяченко Екатерина</i> – основатель и руководитель онлайн площадки В2В экспорт

12:00	Экспортеры Ярославской области с опытом работы на рынках дальнего зарубежья – вопросы к спикерам, комментарии, интересные кейсы, дискуссия.
12:15	Кофейная пауза (обмен мнениями, общение со спикерами) Работа консультационной зоны АНО «Центр экспорта Ярославской области»
13:00-15:30	<p>Тематическая сессия круглого стола «Особенности ведения бизнеса в странах Ближнего Востока и Северной Африки»</p> <p><b>Вопросы к обсуждению:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Организация продаж продукции на рынках Ближнего Востока и Северной Африки</li> <li>• Особенности рынков Ближнего Востока и Северной Африки – продажа через местных торговых партнеров.</li> <li>• Выбор продукции для рынков Ближнего Востока и Северной Африки</li> <li>• Требования торгового партнера</li> <li>• Процедура одобрения поставщика/ включение в вендор лист</li> <li>• Можно ли работать в ОАЭ и странах GCC, не обладая международными сертификатами и др.</li> </ul> <p><i>Докладчик: Роман Гаврилин, руководитель зарубежного офиса Russian Promotion Group, г. Дубай, ОАЭ</i></p>