

# 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 Czym jest EUG, perspektywy dla polskich firm na rynkach EUG, zabezpieczenie transakcji na rynkach wschodnich – 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), prawnik z Białorusi, 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;
- uregulowanie 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.