



**EXIM BIG DEALS**  
 ФОРУМ БОЛЬШИХ СДЕЛОК  
 29-30 НОЯБРЯ 2018



Республика Казахстан, Алматы, BEST WESTERN PLUS ATAKENT PARK HOTEL

**ПРОГРАММА ФОРУМА БОЛЬШИХ СДЕЛОК EXIM BIG DEALS 2018**

**29 НОЯБРЯ. ПЕРВЫЙ ДЕНЬ.**

<p>9.00-10.00</p>	<p><b>РЕГИСТРАЦИЯ И WELCOME COFFEE</b></p>
<p>09.00-09.50</p> <p><b>Зал Тау Самал</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>МЕГА АНАЛИТИКА</b></p> <p>Основные макроэкономические показатели Казахстана, влияние мировых трендов, динамика продаж по каналам и регионам. Что заботит покупателя, уверен ли он в завтрашнем дне?</p> <p>Социально-демографический профиль покупателя. Тревожит ли его меняющийся курс валют? От каких товаров люди отказываются в первую очередь? Или переходят в другую ценовую категорию? Управление ценами в современных реалиях – практика других стран по эластичности цен. оптимизация ассортимента.</p> <p><b>Мадина Сейсенгалиева, Лидер аудита розничной торговли, Nielsen Казахстан</b></p> <p><b>Виталий Брык, Директор стратегического развития Nielsen Украина и Беларусь</b></p>
<p>10.00-10.20</p> <p><b>Конгресс-зал</b></p>	<p><b>ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ</b></p> <p><b>Приветственное слово почетных гостей и организаторов Форума</b></p>
<p>10.20-12.00</p> <p><b>Конгресс-зал</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>В ПЛЕНУ У ДОЛЛАРА</b>  <b>Большой диалог бизнеса и власти</b></p> <p>Доллар растет. Нагрузка на розницу растет. Цены растут. Но при этом и продажи в денежном выражении выросли. Официальные эксперты уже назвали прошедший сезон «летом покупок». Какова ситуация на самом деле? Люди покупают впрок, опасаясь, что все станет еще дороже? Или рост продаж – это фактически просто рост цен? Если курс доллара будет подниматься и дальше – цены просто взорвутся. Это касается и отечественных поставщиков, и импорта.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Как планировать свои бизнес-процессы в условиях турбулентности валюты?</li> <li>✓ Какие прогнозы на инфляцию у Национального банка?</li> </ul>

	<p>✓ Готовы ли власти использовать административные ресурсы для снижения цен?</p> <p>✓ Видят ли выход из ситуации независимые эксперты-экономисты?</p> <p style="text-align: center;"><b>Обсуждаем самую горячую тему года.</b></p> <p><b>В диалоге встретятся:</b> топ-менеджеры крупных торговых сетей, товаропроизводители, представители Национального банка и БВУ, независимые эксперты экономисты, депутаты</p> <p><b>Модератор:</b> Яков Фишман, коммерческий директор, Торговая сеть Magnum</p> <p><b>Участники диалога:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Данияр Акишев, Председатель Национального Банка РК*</li> <li>• Тимур Сулейменов, Министр Национальной экономики РК*</li> <li>• Асланбек Джакупов, директор Департамента развития предпринимательства Министерства Национальной Экономики РК*</li> <li>• Ардак Тенгебаев, Председатель Комитета государственных доходов Министерства Финансов РК*</li> <li>• Алмас Мадиев, заместитель акима города Алматы*</li> <li>• Айдархан Кусаинов, советник Председателя Нацбанка РК, экономист</li> <li>• Демид Самошкин, коммерческий директор, Торговая сеть Small</li> <li>• Игорь Василюк, директор по развитию, Группа компаний Меломан</li> <li>• Евгений Ишин, основатель, торговая сеть Econom Market. Эксплуатирующий HOCHWALD KAZAKHSTAN (Германия), Дастархан-TRADE, Magnum Cash&amp;Carry, ТРК ADK и A-Store</li> <li>• Василий Горевой, президент, Ассоциация Ритейлеров Казахстана</li> <li>• Владимир Андреев, руководитель по работе с национальными сетями Казахстана, Procter&amp;Gamble Kazakhstan Казахстан*</li> <li>• Абдулазиз Эрметов, основатель Lemonadoff</li> <li>• Ерем Арутюнян, CEO, Mechta Market LLC</li> </ul>
<p><b>12.00-12.40</b></p>	<p><b>КОФЕ-БРЕЙК</b></p> <p>Неформальное знакомство участников форума и общение за чашкой ароматного кофе. Дегустация продукции на стендах участников выставки, легкие презентации товаров – участников выставки.</p>
<p><b>12.40-14.00</b></p> <p><b>Конгресс-зал</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>МАГНУМОВ МНОГО НЕ БЫВАЕТ!</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Персональный мастер-класс + фокус-сессия с коммерческим директором Magnum Яковом Фишманом</b></p> <p>Поставщики меняются, а Магнум остается! Стратегия лидера. Самая коммерческая тайна! Какой товар сегодня нужен лидеру рынка? Работает ли волшебное слово «сделано в KZ» или путь открыт только импорту? Как получить гарантированный объем продаж при минимальных вложениях? Как сделать сотрудничество с самой крупной сетью долгим и взаимовыгодным? Как выдержать гонку: «Сроки поставок! Качество! Ассортимент!»</p> <p style="text-align: center;"><b>Инструкция по работе с Магнумом</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Эксклюзивная фокус-сессия – прямой диалог с Яковом Фишманом</b></p>

<p><b>14.00-15.00</b></p> <p><b>Ресторан</b></p>	<p><b>БИЗНЕС-ЛАНЧ</b></p> <p>Встреча всех участников EXIM BIG DEALS за легким обедом от шеф-повара ресторана Atakent Park Hotel</p>
<p><b>15.00-16.00</b></p> <p><b>Конгресс-зал</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>ПОЛНЫЙ ОБОРОТ ТОВАРА ЗА 20 ДНЕЙ</b>  <b>Персональная фокус-сессия.</b>  <b>Ни минуты презентации, только вопросы и ответы!</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Как стать самой зрелой торговой сетью страны: опыт развития.</li> <li>✓ Отношения «Поставщик- Small»: что надо знать, чтобы стать партнерами.</li> <li>✓ Новый товар, привычный товар или дешевый товар: что ищет покупатель.</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>На все эти вопросы готов ответить коммерческий директор торговой сети Small Демид Самошкин.</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Откровенные сведения о механизмах развития сети и взаимодействия с поставщиками.</b></p>
<p><b>16.00-16.30</b></p>	<p><b>КОФЕ-БРЕЙК.</b></p> <p>Неформальное знакомство участников форума и общение за чашкой ароматного кофе. Дегустация продукции на стендах участников выставки, легкие презентации товаров – участников выставки.</p>
<p><b>16.30-18.00</b></p> <p><b>Конгресс-зал</b></p>	<p><b>НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ РИТЕЙЛА: Сэкономил – значит заработал? Или все же стоит потратиться на технологии, чтобы сделать бизнес прибыльным и безопасным?</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Блиц-презентации лучших технологий. Готовые IT-решения и оборудование для всех этапов торговли.</b></p> <p>С начала года уже несколько алматинских компаний стали жертвами кибер-преступников. Факты нападения на корпоративные данные бизнес предпочитает не афишировать. И просто платит вымогателям, спасая свои клиентские базы и финансовые данные.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Какие технологии помогают сегодня сделать торговлю безопасной, эффективной, позволят предсказывать спрос, управлять каждым участком большого хозяйства – от автоматизации поставок, учета на складе и воровства с полков в зале?</li> <li>✓ Самые свежие технологии для электронного учета и документооборота: кассовые машины с онлайн передачей данных, прайс-чекеры и мобильные кассы.</li> </ul>

**30 НОЯБРЯ. ВТОРОЙ ДЕНЬ.**

<b>9.00 - 9.30</b>	<b>WELCOME COFFEE</b>
<b>10.00 - 12.00</b>  <b>Конгресс-зал</b>	<p style="text-align: center;"><b>СКЛАД ВИРТУАЛЬНЫЙ – ПРОБЛЕМЫ РЕАЛЬНЫЕ</b> <b>Большой Круглый Стол.</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Участники: ритейлеры, поставщики, представители власти</b></p> <p>Закон загоняет продажи в тень. Шелковый путь неспроста проходил через Казахстан. Это – лучшее место для торговли. Но... Сегодня из 18 миллионов населения страны лишь ¼ работает «по-белому». И именно на них ложится вся налоговая ответственность.</p> <p>С 2019 года государство будет точно знать, сколько памперсов и шампуней продано - внедряется модуль «Виртуальный склад» для тех, кто уже и так белее белого. Органы госдоходов смогут видеть поступление на склад и списание каждой пачки памперсов в режиме онлайн.</p> <p>Однако, система не отработана технически и функционально. Все, кто ею уже пользуются, делают множество замечаний. А те, кто еще не пользуются, думают о 1 января с ужасом.</p> <p>Кроме того, это отразится и на ценах! Ведь не секрет, что сейчас у одного и того же поставщика есть до 10-ти разных прайсов для разных торговых точек.</p> <p>Все эти вопросы обсуждаем за круглым столом с представителями органов госдоходов и разработчиками программы.</p> <p><b>К диалогу приглашены:</b> Топ–менеджеры крупных розничных сетей, поставщики товаров: крупные и мелкие дистрибуторы, производители, представители Министерства Финансов и Департамента госдоходов г. Алматы, разработчики программы «Виртуальный склад»</p> <p><b>Модераторы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Игорь Василюк, директор по развитию, Группа компаний Меломан*</li><li>• Евгений Ишин, основатель, торговая сеть Econom Market. Эксплуатирующий HOCHWALD KAZAKHSTAN (Германия), Дастархан-TRADE, Magnum Cash&amp;Carry, ТРК ADK и A-Store*</li></ul> <p><b>Участники диалога:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ардак Тенгебаев, Председатель Комитета государственных доходов Министерства Финансов РК*</li><li>• Асланбек Джакупов, директор Департамента развития предпринимательства Министерства Национальной Экономики РК*</li><li>• Алмас Мадиев, заместитель акима города Алматы*</li><li>• Лариса Хлыбова, начальник отдела НДС ДГД г. Алматы*</li><li>• Демид Самошкин, коммерческий директор, Торговая сеть Small</li><li>• Яков Фишман, коммерческий директор, Торговая сеть Magnum</li><li>• Василий Горевой, Президент, Ассоциация ритейлеров Казахстана</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Елена Статива, Директор, Мультиформатная розничная сеть A-Store, Торгово развлекательный комплекс ADK</li> <li>• Koray Balli, General Manager, Miniso Kazakhstan *</li> <li>• Ерем Арутюнян, генеральный директор, «Мечта маркет»</li> <li>• Ринат Исмаилов, президент, Technodom operator *</li> <li>• Надежда Овсянникова, Начальник отдела корпоративных дел Азербайджана и Казахстана, Carlsberg</li> <li>• Павел Селиванов, Основатель и Генеральный директор, Масло-Дел, Казахстан*</li> <li>• Андрей Ганджа, заместитель генерального директора, ТД «Бахус»*</li> <li>• Алмаз Тультаев, основатель, торговые сети Вкусная корзинка и Ромашка</li> <li>• Гульсун Куанышева, начальник торговой сети, БЕККЕР и К*</li> <li>• Наталья Мархиева, коммерческий директор, ТОО "МЕТРО Кэш энд Керри"</li> </ul>
<p><b>12.00-12.30</b></p>	<p><b>КОФЕ-БРЕЙК</b></p> <p>Неформальное обсуждение тем Форума и общение за чашкой ароматного кофе. Дегустация продукции на стендах участников выставки, легкие презентации товаров – участников выставки.</p>
<p><b>12.30-14.00</b></p> <p><b>Конгресс-зал</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Впервые в истории торговли!</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Практикум для производителей по вступлению в Международный альянс ритейлеров</b></p> <p>Международный альянс ритейлеров (МАР) объединяет сетевых ритейлеров и представляет производителям огромный канал дистрибуции.</p> <p>Благодаря созданию МАР проект начинает развитие и в других странах, охватывая Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Армению, Грузию, Азербайджан, Беларусь и другие государства.</p> <p style="text-align: center;"><b>Участие производителей в МАР не требует оплаты!</b></p> <p>Выгоды участия в МАР для производителей и импортеров:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• увеличение продаж за счет единого управления структурой ассортимента и ее наполнения товарами, соблюдения единых правил представленности во всех магазинах МАР</li> <li>• реализацию партнерских проектов, широкий охват аудитории,</li> <li>• уверенность в финансовой состоятельности МАР за счет сотрудничества и гарантий крупнейших банков</li> <li>• «Одно окно» коммуникаций с сетями через МАР</li> <li>• доступ к проектам, увеличивающим продажи категорий</li> <li>• взаимодействие с профессиональным менеджментом, открытый доступ к переговорам</li> <li>• прозрачность при выборе ассортимента</li> <li>• электронная переговорная площадка</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• централизованность договоренностей и взаимодействия по всем вопросам в течение действия контракта</li> <li>• online данные в личных кабинетах производителей по движению товаров в категории производителя</li> <li>• возможность получения «третьей силы» при дистрибуции товаров через канал магазинов MAP в разных форматах и регионах</li> </ul> <p>На <b>Форуме Больших Сделок</b> в Алматы будет работать офис Международного Альянса Ритейлеров, в котором все поставщики, желающие войти на полки торговых сетей разных стран, смогут пройти <b>бесплатную регистрацию</b>, обучение работе с IT платформой и получить профессиональную консультацию от создателей Альянса.</p>
<p><b>12.30-14.00</b></p> <p><b>Зал Тау Самал</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Уникальное событие года!</b>  <b>Совет директоров Международного Альянса ритейлеров.</b>  <b>ВХОД ПО ИМЕННЫМ ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫМ</b></p> <p>Международный Альянс ритейлеров (MAP) объединяет торговые сети! На базе уникальной IT платформы создается, по сути, единый рынок, где можно будет – без лишних затрат и на условиях полной прозрачности выбирать те товары, которые нужны именно вашей торговой сети.</p> <p>MAP – это международное представительство Альянса Региональных Ритейлеров России (ARR), который уже отработал все схемы взаимодействия производителя и ритейлера.</p> <p>Члены Альянса имеют неограниченный доступ ко всем товарам – напрямую от производителя! За два года к ARR присоединилось 10 торговых сетей России и более 4 000 производителей (200 000 SKU).</p> <p>Международный Альянс ритейлеров (MAP) открыт в Казахстане в Алматы в этом году и приглашает стать его участниками розничные торговые сети Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана, Армении, Грузии, Азербайджана, Беларуси и других стран.</p> <p>Для участия в Совете директоров Альянса обязательна регистрация у Регины Поляниной +7 702 646 7776 WhatsApp <a href="mailto:regina@exim-partners.ru">regina@exim-partners.ru</a></p>
<p><b>14.00-15.00</b></p> <p><b>Ресторан</b></p>	<p><b>БИЗНЕС-ЛАНЧ</b></p>
<p><b>15.00-16.00</b></p> <p><b>Конгресс-зал</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Время больших сделок!!!</b></p> <p style="text-align: center;"><b>ЦЕНТР ЗАКУПОК ТЕХНОЛОГИЙ</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Двусторонние переговоры представителей торговых сетей и поставщиков технологий</b></p>
<p><b>16.00-16.30</b></p>	<p><b>КОФЕ-БРЕЙК.</b></p> <p>Неформальное обсуждение тем Форума и общение за чашкой ароматного кофе. Дегустация продукции на стендах участников выставки, легкие презентации товаров – участников выставки.</p>

<p><b>16.30-19.00</b></p> <p>Конгресс-зал</p>	<p style="text-align: center;"><b>Время больших сделок!!!</b></p> <p style="text-align: center;"><b>ЦЕНТР ЗАКУПОК РИТЕЙЛЕРОВ</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Двусторонние переговоры коммерческих служб торговых сетей и поставщиков</b></p> <p>ИЩЕМ ПАРТНЕРОВ В НОВЫХ ДОЛЛАРОВЫХ РЕАЛИЯХ: Традиционно в центре закупок на личных встречах поставщика и представителя розничной сети заключается от 300 до 600 договоров о новых поставках либо улучшаются условия по действующим договорам.</p> <p><b>Приглашены к участию со стороны ритейла:</b></p> <p><b>Россия:</b> Командор, Мария Ра, 220 Вольт, Обувь России, Лама, Аникс, Петровский, Бегемот, Низкоцен, Бахетле, Десяточка, Елисей, Ринг, ТД Дуслык, S-mart, Амбар, Лик Ямал, Барс, Байрам, Городок, Караван, Лайм, Миндаль</p> <p><b>Узбекистан:</b> Green Apple Market, Makro, Farovon-uz</p> <p><b>Азербайджан:</b> Azeri Retail LLC, Fresco</p> <p><b>Армения:</b> SAS GROUP</p> <p><b>Кыргызстан:</b> Фрунзе, 7 дней, Боорсок, Народный</p> <p><b>Казахстан:</b> Magnum Cash&amp;Carry, Small, A-store, Лепуа Мерлен, Galmart, A-2, A-Store, КенМарт, Аян, Вкусная корзинка, Семейный, Беккер, Комфорт, Ромашка, АБДИ, Реалист, Interfood, Наш маркет, iNMART, Esentai Gourmet, Фиркан, GREENWICH, CareFood, 5 минут, Астыкжан, Меркурий, Шебер, Asar, In Oil LTD KZ, Good Group, Алма РС, Меломан, Marwin, Вкус Маркет, Мир вкуса, Виноград, 12 месяцев, Интертоп, Семейный, Ваumark, OBI, Строймарт, 12 месяцев, Фудмарт, Арзан</p> <p><b>Участники переговоров со стороны поставщиков:</b> производители продуктов питания, включая свежую продукцию. Производители одежды и обуви; Производители товаров для дома и ремонта. Производители товаров народного промысла и другие категории</p>
<p><b>19.30</b></p> <p>Ресторан</p>	<p style="text-align: center;"><b>ТОРЖЕСТВЕННЫЙ НОВОГОДНИЙ ГАЛА-ПРИЕМ</b></p>

**1 ДЕКАБРЯ. ТРЕТИЙ ДЕНЬ.**

Экскурсия по торговым сетям для ритейлеров. Предварительная регистрация.

**Организатор EXIM Partners.**

**Председатель Оргкомитета Форума Елена Саргалдакова**

**+7-777-125-11-11**

[elena@exim-partners.ru](mailto:elena@exim-partners.ru)

*Продюсер деловых программ Форума Татьяна Напольская*

*+7-707-652-40-55*

*[tanya@exim-partners.ru](mailto:tanya@exim-partners.ru)*