



**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>08.30-09.00</p>	<p><b>РЕГИСТРАЦИЯ И WELCOME COFFEE</b></p>
<p>09.00-09.50</p> <p><b>Зал Тау Самал</b></p>	<p><b>МЕГА АНАЛИТИКА. Часть 1.</b></p> <p>Глобальные тренды FMCG, макроэкономические движения капиталов и торговли в мире. Новые стратегии ритейла в условиях экономических и санкционных войн.</p> <p>Управление ценами в современных реалиях – практика других стран по эластичности цен. Оптимизация ассортимента.</p> <p><b>Спикер:</b> Мадина Сейсенгалиева, Лидер аудита розничной торговли, Nielsen Казахстан</p>
<p>10.00-10.20</p> <p><b>Конгресс-зал</b></p>	<p><b>ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ                  ФОРУМА БОЛЬШИХ СДЕЛОК EXIM BIG DEALS'18</b></p> <p>Приветственное слово организаторов и почетных гостей Форума.</p>
<p>10.20-11.30</p> <p><b>Конгресс-зал</b></p> <p><b>Пленарная сессия</b></p>	<p><b>РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ</b></p> <p>Норма прибыли в современной торговле упала до критического уровня. Колебания курса национальной валюты и рост ограничений заемных средств и ... полная неопределенность прогнозов.</p> <p>Какие инвестиции применить в стратегии развития? Как планировать в условиях турбулентности валюты доходность бизнеса и объемы продаж на ближайший год?</p> <p>На чем можно сэкономить в основных статьях бюджета? Что необходимо сделать, чтобы компенсировать выбывающие доходы?</p> <p>Уместно ли именно сейчас инвестировать в инновации?</p> <p>Что предлагает регулятор? Какие возможности и решения повысят эффективность в основе успешных стратегий для бизнеса?</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>▪ Асланбек Джакупов, директор Департамента развития предпринимательства Министерства Национальной Экономики Республики Казахстан</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Данияр Акишев, Председатель Национального Банка РК*</li> <li>▪ Айдархан Кусаинов, советник Председателя Нацбанка РК, экономист</li> <li>▪ Ольга Воронова, генеральный директор P&amp;G в Казахстане и Центральной Азии</li> <li>▪ Андрей Ганжа, заместитель генерального директора, ТД Бахус</li> <li>▪ Ерем Арутюнян, CEO, Mechta Market LLC</li> <li>▪ Абдулазиз Эрметов, основатель Lemonadoff</li> </ul>
<p><b>11.30-12.00</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>12.00-14.00</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ РИТЕЙЛА</b>  <b>Блиц-презентации лучших технологий.</b>  <b>Готовые решения и оборудование для всех этапов торговли.</b></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 полок 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> <p><b>Модератор:</b> Наталья Марова, Руководитель, Проект Retail.ru, Россия</p> <p><b>1. Спикер:</b> Антон Славиковский, генеральный директор, ПРОСИСТЕМЫ Центр <b>Онлайн кассовые системы в ритейле - Программный фискализатор 3.0</b></p> <p><b>2. Спикер:</b> Олег Костерин, директор, ООО «ИнКлик» (InfoVizion)  <b>Аналитика в современном ритейле – путь от базовых отчетов к сценариям управления Компанией.</b></p> <p><b>3. Спикер:</b> Кузнецов Михаил, генеральный директор Группа компаний «Патерностер», ООО «ПКФ Техно Вендор»  <b>Внедрение автоматизации и механизации хранения и предоставление товара для магазинов DIY и не только</b></p> <p><b>4. Спикер:</b> Владимир Денисов, основатель, Веб-интегратор «iLab» - золотой сертифицированный партнер «1С-Битрикс»  <b>Внедрение CRM в интернет-магазине: интеграция, бизнес-процессы, лояльность.</b></p> <p><b>5. Спикер:</b> Павел Потапов, директор по продажам, Emanuele Moruzzi Sales manager Central Asia, ООО "Арнег"  <b>Самые передовые решения для современного ритейла.</b></p> <p><b>6. Спикер:</b> Наталья Семичастинова, глава департамента SAP, ООО «КОРУС Консалтинг СРМ»  <b>Трансформация бизнеса: как построить передовую розничную компанию.</b></p> <p><b>7. Спикер:</b> Сергеев Алексей Викторович, коммерческий директор, ООО Интис телеком  <b>Новые возможности sms-рассылок для ритейла</b></p>

<p><b>14.00-15.00</b> <b>Ресторан</b></p>	<p><b>БИЗНЕС-ЛАНЧ</b> Деловой обед в кругу лучших из лучших! Знакомство с партнерами Форума на стендах.</p>
<p><b>15.00-16.50</b> <b>Конгресс-зал</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>ДИСТРИБЬЮТОРЫ И РИТЕЙЛЕРЫ КАЗАХСТАНА.</b> <b>От сотрудничества к партнерству!</b> <b>Открытый диалог за большим круглым столом</b></p> <p>Впервые за одним столом встретятся два лагеря: топ-менеджеры основных торговых сетей Казахстана, и руководители крупнейших дистрибуторских компаний.</p> <p>Эксперты обсудят возможность взаимодействия для увеличения оборота продукции в сетях и увеличения маржинальности всех участников цепочки реализации товаров. Выскажут обоюдные претензии по торговым наценкам, условиям поставок, маркетинговой политике производителей и сетей. Внесут предложения по тому, как можно было бы регулировать отношения дистрибуторов и ритейла, чтобы направить их в цивилизованное русло.</p> <p>Традиционно, логистика - одно из слабых звеньев розничного бизнеса. Поставщиков много, у всех разные системы учета, в результате сети сталкиваются с систематическими недопоставками. По разным данным теряется порядка 10-15% продукции. Товар банально не довозится</p> <p>Какие удачные решения стороны предложат в диалоге? Какие стратегии взаимоотношений ставят два лагеря на будущий год? Как автоматизировать взаимодействие с поставщиком и розницей? Какие рекомендации производителям товаров предложат сети и дистрибуторы, что бы сотрудничество всех участников цепочки было взаимовыгодным и долгим? Примеры совместных успешных кейсов.</p> <p><b>Модератор:</b> Анна Пацюк, директор консалтинговой компании «Розница-kz», ритейл-консультант сети семейных магазинов «Наш маркет» (г. Астана).</p> <p><b>Приглашенные участники. Ритейлеры:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Яков Фишман, коммерческий директор, торговая сеть Magnum</li> <li>▪ Андрей Поддонец, учредитель, торговая сеть INMART</li> <li>▪ Гульсун Куанышева, директор, торговая сеть Беккер</li> <li>▪ Алмаз Тультаев, учредитель, торговая сеть Вкусная корзинка</li> <li>▪ Лейла Гадаборшева, руководитель, торговая сеть Домашний</li> <li>▪ Владимир Арланов, коммерческий директор, торговая сеть Солнечный</li> <li>▪ Асхат Куженов, коммерческий директор, торговая сеть Asar</li> <li>▪ Расул Жанбеков, директор, Colibri Gastromarket</li> <li>▪ Камила Гарипова, директор по развитию, торговая сеть Фиркан</li> <li>▪ Елена Матвиенко, коммерческий директор, торговая сеть Семейный</li> </ul> <p><b>Приглашенные участники. Дистрибуторы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Зарина Аппазова, национальный менеджер по продажам, Керемет Снэк</li> <li>▪ Ярослав Пирогов, менеджер по продажам категории А, торговый дом Еврохим</li> <li>▪ Аркадий Осипов, генеральный директор, торговая Компания Пищевик</li> <li>▪ Сеитов Талгат, учредитель, Asran Asia</li> <li>▪ Гульнара Неталиева, генеральный директор, Asran Asia</li> <li>▪ Кулбарям Бетжанова, директор, Атлантик-А</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Сергеев Сергей, директор, Стимул+</li> <li>▪ Иванов Вадим, директор по развитию, СТЕЛЛ</li> <li>▪ Кизимов Александр, менеджер по работе с ключевыми сотрудниками, СТЕЛЛ</li> <li>▪ Артёменко Вадим, директор, DIZZY</li> <li>▪ Вдовин Александр, директор, Сервис Импорт Плюс</li> <li>▪ Мухамеджан Нурсаитов, вице-президент по развитию центрально-азиатских рынков, Apple City Distributors</li> <li>▪ Евгений Курганский, директор по работе с ключевыми заказчиками, Apple City Distributors</li> </ul>
<b>17.00-18.00</b>  <b>Конгресс-зал</b>	<p style="text-align: center;"><b>КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ FMCG РИТЕЙЛА</b>  <b>Что сделать сегодня, чтобы выиграть завтра</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Кто такой Покупатель сегодня и как сетям победить в борьбе за него.</li> <li>✓ Главные тренды ритейла - только ли цена?</li> <li>✓ Инновации ритейла: Облачные и передовые инструменты для роста эффективности бизнеса.</li> </ul> <p><b>Спикер:</b> Виталий Брык, Директор стратегического развития Nielsen Украина и Беларусь</p>
<b>17.00-18.00</b>  <b>Зал Тау Самал</b>	<p style="text-align: center;"><b>ПРОДАЙ ГОСУДАРСТВУ</b>  <b>Практикум для производителей и поставщиков по успешному участию в тендерах по госзакупкам</b></p> <p>Детские сады, школы, больницы, армия закупают огромные объемы товаров. Как стать их поставщиком?</p> <p><b>Спикер:</b> Павел Степаненко, основатель, Тендер Консалтинг</p>

**30 НОЯБРЯ. ВТОРОЙ ДЕНЬ.**

<b>09.00-09.30</b>	<b>WELCOME COFFEE</b>
<b>09.30-11.00</b>  <b>Конгресс зал</b>	<p style="text-align: center;"><b>ВНУТРЕННЯЯ ПЕРЕСТРОЙКА ПРОЦЕССОВ В ЦЕПИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ - РИТЕЙЛЕР</b>  <b>Большой Круглый Стол</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Участники: ритейлеры, поставщики, представители власти</b></p> <p>Интеграция модуля «<b>Виртуальный склад</b>» сегодня неизбежна. Ключевой тезис сегодня – ПАРТНЕРСТВО между разработчиками со стороны государства и равноправными участниками цепи поставок: сетью и поставщиком, производителем. И главный вопрос: как внедрить нововведения с минимальными потерями и ошибками для всех участников процесса интеграции. Какой будет новая система отношений?</p> <p>Что конкретно вкладывается в понятие «Виртуальный склад»? Как должна работать взаимная финансовая ответственность? Как изменят рынок поправки в закон о торговле?</p> <p>И, главное, как новые отношения облегчат процесс финансирования, кредитования производства и поставок? И какие перемены необходимы во внутренней структуре управления сетью и производственной компанией, чтобы успешно адаптироваться к переменам?</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, дистрибуторы, производители, представители профильных Министерств, разработчики программы «Виртуальный склад»</p> <p><b>Участники диалога:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Гарифолла Досмагамбетов, руководитель Управления сквозного мониторинга Департамента цифровизации и государственных услуг Комитета госдоходов Министерства финансов РК</li> <li>▪ Асланбек Джакупов, директор Департамента развития предпринимательства Министерства Национальной Экономики РК</li> <li>▪ Аскар Тынысбеков, руководитель Департамента государственных доходов по г.Алматы, Министерство финансов РК</li> <li>▪ Лариса Хлыбова, начальник отдела НДС Департамента госдоходов г. Алматы Министерство финансов РК</li> <li>▪ Женыс Ердаuletұлы, руководитель отдела администрирования импорта третьих стран и Таможенного союза Департамента госдоходов г. Алматы Министерство финансов РК</li> <li>▪ Анна Ярлова, руководитель проектного управления, компания – разработчик ИС «ЭСФ» модуля «Виртуальный склад» Open Systems Development</li> <li>▪ Ольга Ткачева, главный бизнес-аналитик, Open Systems Development</li> <li>▪ Инкар Елубай, руководитель Управления администрирования косвенных налогов Министерство финансов РК</li> <li>▪ Динара Сулейменова, главный бухгалтер, Масло-Дел</li> <li>▪ Андрей Ганжа, заместитель генерального директора, ТД Бахус</li> <li>▪ Константин Макаренко, региональный директор, торговая сеть МЕТРО Кэш энд Керри</li> <li>▪ Андрей Поддонец, учредитель, торговая сеть iNMART</li> <li>▪ Лейла Гадаборшева, руководитель, торговая сеть Домашний</li> <li>▪ Олжас Сыдыков, генеральный директор, торговая сеть А2</li> <li>▪ Владимир Арланов, коммерческий директор, торговая сеть Солнечный</li> <li>▪ Асхат Куженов, коммерческий директор, торговая сеть Asar</li> <li>▪ Елена Матвиенко, коммерческий директор, торговая сеть Семейный</li> <li>▪ Расул Жанбеков, коммерческий директор, Colibri Gastromarket</li> <li>▪ Салман Хамхоев, учредитель, торговые сети Мир вкуса и Вкус маркет</li> <li>▪ Элла Полстина, коммерческий директор, Фиркан</li> <li>▪ Роман Шнайдерман, Директор, Green Eco*</li> </ul>
<p><b>11.00-11.30</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>11.30 - 13.00</b></p> <p><b>Зал Тау Самал</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>ДОРОГА В МАГНУМ!</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Эксклюзивная фокус-сессия – прямой диалог с коммерческим директором Magnum</b></p> <p>Стратегия лидера в 2019-2020 году. Ассортиментная политика и выбор партнеров – поставщиков. Требования к сотрудничеству. Причины отказа от партнерства. Какие преимущества помогают поставщикам оставаться на полке</p>

	<p>крупнейшей сети? Как сопровождать уникальные товары маркетинговыми и PR коммуникациями в магазинах? Как стимулировать развитие производства, инновации и качество?</p> <p>Образовательная миссия сессии с целью улучшения качества предложений со стороны производителей и эффективности сотрудничества.</p> <p><b>Спикер:</b> Яков Фишман, коммерческий директор, торговая сеть Magnum</p>
<p><b>13.00-14.00</b> Ресторан</p>	<p><b>БИЗНЕС-ЛАНЧ</b> Деловой обед в кругу лучших из лучших! Знакомство с партнерами Форума на стендах.</p>
<p><b>14.00-15.30</b> Конгресс-зал</p>	<p style="text-align: center;"><b>ОДНО ОКНО В ТОРГОВЫЕ СЕТИ РАЗНЫХ СТРАН</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Практикум для производителей по вступлению в Международный альянс ритейлеров</b></p> <p>Международный альянс ритейлеров (MAP) объединяет сетевых ритейлеров и представляет производителям огромный канал дистрибуции. Благодаря созданию MAP 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 MAP не требует оплаты!</b></p> <p>Выгоды участия в MAP 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 MAP</li> <li>✓ реализацию партнерских проектов, широкий охват аудитории,</li> <li>✓ уверенность в финансовой состоятельности MAP за счет сотрудничества и гарантий крупнейших банков</li> <li>✓ «Одно окно» коммуникаций с сетями через MAP</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> <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>14.00-15.30</b> Зал Тау Самал</p>	<p style="text-align: center;"><b>СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ МЕЖДУНАРОДНОГО АЛЬЯНСА РИТЕЙЛЕРОВ</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Вход по именованным приглашениям.</b> <b>Закрытое заседание FOOD ритейлеров.</b></p> <p>Заседание Совета – это кворум только <b>глав продуктовых торговых сетей</b>, первых руководителей бизнеса. В таком уникальном составе, в Казахстане, мы</p>

	<p>вместе примем ряд стратегических решений для развития отрасли в целом и бизнеса каждого.</p> <p><b>Все ВМЕСТЕ</b> за одним столом и только о главном для вас!</p> <p>В неформальной дискуссии мы предлагаем представителям бизнеса ВМЕСТЕ ответить на вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ что угрожает развитию бизнеса (ритейла) в среднесрочной и долгосрочной перспективе? Демография, регулирование, ресурсы (человеческие, капитал, площади, доступ к товарам), конкуренция со стороны международных компаний и внутри страны;</li> <li>✓ как правильно выстроить национальную/межрегиональную инфраструктуру для молодого розничного рынка? Систему логистики и РЦ, стимулирование развития местных производств товаров (низкую себестоимость), квалифицированный девелопмент ТЦ и комфортная стоимость/аренда площадей, дешевое обслуживание магазинов и обеспечение энергией, водой и др. ресурсами;</li> <li>✓ необходима ли реорганизация системы дистрибуции? нужна ли ритейлерам эта система и наценка дистрибутора? взаимоотношение ритейлеров и заводов-производителей, как повысить прибыль всех сторон?</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Специальное выступление для директоров торговых сетей. Состояние ритейла в Казахстане</b></p> <p><b>Спикер:</b> Владимир Пискунов – Руководитель отдела по работе с розничными сетями Nielsen Казахстан</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Динамика открытия/закрытия точек организованного ритейла в Казахстане</li> <li>✓ Изменение доли рынка ТОП 5 ритейлеров</li> <li>✓ Сравнение - по доле рынка организованного ритейла - как изменилась ситуация "торговая сеть/базар/магазин у дома" за последние годы</li> <li>✓ Портрет потребителя в Ритейле</li> </ul> <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>15.30-16.00</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>16.00-19.50</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>СЕССИЯ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ РИТЕЙЛЕРОВ И ПОСТАВЩИКОВ ТОВАРОВ И ТЕХНОЛОГИЙ</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Двусторонние переговоры коммерческих служб торговых сетей и поставщиков</b></p> <p><b>Приглашены к участию со стороны ритейла:</b>  Казахстан: Magnum Cash &amp; Carry, Вкусная корзинка, Ромашка, Светофор, INMART, A-Store, Аян, Asar, Беккер, CareFood, GREENWICH, GraMad Hypermarket, Магазин Домашний, Мир вкуса, Colibri, Супермаркет Солнечный, Семейный, Фиркан, А2, Baumarkt  Россия: Обувь России, АРР (Лама, Петровский, Аникс, Бегемот, Елисей, Лик Ямал, Бахетле, Добрянка, БИН)  Узбекистан: Macro, Faravon.uz</p>

	<p>Кыргызстан: Фрунзе          Армения: SAS Group</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, а также поставщики технологических решений.</p>
<p><b>20.00</b>  <b>Ресторан</b></p>	<p><b>ТОРЖЕСТВЕННЫЙ НОВОГОДНИЙ ГАЛА-ПРИЕМ</b></p> <p>Вход по именным приглашениям. Регистрация на гала-ужин у Анель Келис <a href="mailto:anel@exim-partners.ru">anel@exim-partners.ru</a> +7 708 5487757 WhatsApp</p>

**1 ДЕКАБРЯ. ТРЕТИЙ ДЕНЬ. ТОЛЬКО ДЛЯ РИТЕЙЛЕРОВ.**

<p><b>10.00</b></p>	<p>Экскурсия по крупным торговым центрам и сетям для ритейлеров. Предварительная регистрация у Регины Поляниной +7 702 646 7776 WhatsApp <a href="mailto:regina@exim-partners.ru">regina@exim-partners.ru</a></p>
<p><b>12.00</b></p>	<p><b>Экскурсия в теплицу Greeneco</b></p>
<p><b>13.00</b></p>	<p><b>Обед, дегустация продукции Greeneco</b></p>

*Организатор EXIM Partners.*

*Председатель Оргкомитета розничных конгрессов в Казахстане Елена Саргалдакова  
 +7-777-125-11-11  
[elena@exim-partners.ru](mailto:elena@exim-partners.ru)*