

Otwórz się na nowe rynki i rozwijaj swoją firmę

2 października, Lublin
Hotel Europa, ul. Krakowskie Przedmieście 29
Godz: 14:45 – 18:00

Polski eksport do strefy euro słabnie (na przestrzeni ostatniego roku obserwujemy spadek z 56% do 53% udziału w całości polskiego eksportu). Jeżeli polska gospodarka ma dalej rosnąć – i jeżeli polscy eksporterzy mają w dalszym ciągu się rozwijać – muszą zacząć szukać nowych rynków.

Wielka Brytania, mimo kryzysu, stanowi stabilny i elastyczny rynek dla polskiego eksportu (obecnie 6,6% całego polskiego eksportu). Zjednoczone Królestwo – dzięki swoim doświadczeniom oraz powiązaniom gospodarczym – stanowi w Europie naturalne wrota na odległe, często jeszcze egzotyczne dla nas rynki.

Tę jesienią, Brytyjsko-Polska Izba Handlowa (BPCC), Lewiatan wraz z ekspertami z HSBC, Raben Group oraz Accace, organizują seminaria eksportowe dla średnich i dużych polskich eksporterów. Spotkania mają na celu pokazać przedsiębiorcom korzyści płynące z dywersyfikacji rynków zbytu.

Na przykładzie takich kierunków eksportu, jak Wielka Brytania, kraje Europy Środkowo-Wschodniej (w tym Ukraina) oraz rynki azjatyckie (w szczególności Chiny oraz Indie) eksperci podzielą się praktycznymi doświadczeniami, jak bezpiecznie i optymalnie finansowo zaistnieć na nowych rynkach. Zespół UKTI (UK Trade & Investment) Brytyjskiej Ambasady przedstawi rolę Wielkiej Brytanii, jako swoistego okna na świat i centra inwestycyjnego oraz pokaże korzyści dla polskich firm, które zdecydują się przeprowadzić zagraniczną ekspansję poprzez Wielką Brytanię.

Spotkania informacyjne będą mieć miejsce głównie w centrach logistycznych Raben Group, zlokalizowanych w całej Polsce (Lublin, Błonie k. Warszawy, Gądkki k. Poznania, Wrocław, Straszyn k. Gdańska, Cholerzyn k. Krakowa, Chorzów i Stryków). Na spotkaniach zaprezentowane zostanie, jak skutecznie wykorzystać takie narzędzia biznesowe, jak analiza rynku, finansowanie handlu, rozwiązania logistyczne, optymalizacja podatkowo-celna. SeminaRIA łączyć będą podejście strategiczne z praktycznym know-how dla polskich eksporterów.

Na seminaria zapraszamy osoby mające wpływ na politykę eksportową firmy: prezesów, właścicieli, przedstawicieli kadry zarządzającej, strategów, dyrektorów, menedżerów ds. eksportu, logistyki oraz dyrektorów finansowych. Spotkania kierowane są do średnich i dużych firm zainteresowanych poszerzeniem lub rozpoczęciem działalności eksportowej.

Pierwsze nadchodzące spotkanie:

2 października, Lublin
Hotel Europa, ul. Krakowskie Przedmieście 29
Godz: 14:45 – 18:00

Agenda:

- | | |
|-------------|--|
| 14:45-15:15 | Rejestracja |
| 15:15-15:30 | Otwarcie spotkania i powitanie – Michał Dembinski, Dyrektor ds. Strategii, BPCC |
| 15:30-16:05 | Dlaczego polskie firmy powinny sięgać po nowe rynki eksportowe, Lewiatan |
| 16:05-17:05 | Jak optymalizować eksport?
Finansowanie eksportu na nowe rynki - Andrzej Puta, Dyrektor Departamentu Finansowania Handlu, HSBC Bank Polska S.A.
Podatki i cła: jak sprostać wyzwaniu? – Accace
Transport produktów: rozwiązania logistyczne dla eksporterów – Raben Group |
| 17:05-17:20 | Wielka Brytania jako rynek zbytu, okno na świat oraz hub inwestycyjny – Martin Oxley, UKTI |
| 17:20-18:00 | Networking oraz indywidualne spotkania z ekspertami |

W przypadku zainteresowania uczestnictwem w dniu 2 października w Lublinie prosimy o email z potwierdzeniem na adres: info@bpcc.org.pl.

Kolejne spotkania:

- 9 października, Błonie k. Warszawy
- 16 października, Gądkki k. Poznania
- 23 października, Wrocław
- 6 listopada, Straszyn k. Gdańska
- 13 listopada, Cholerzyn k. Krakowa
- 20 listopada, Chorzów
- 27 listopada, Stryków