

# FINCAMP ODESSA

5 июля 2019, Сады Победы

## ФИНАНСЫ ДЛЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОТКРЫВАЕМ ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Золотой финансовый партнер:



При участии:



**Александр Матюшенко**

Директор департамента корпоративного бизнеса, Банк Пивденний



**Андрей Сичка**

Управляющий партнер, Credit Engineering (Швейцария)



**Александр Петриченко**

Треjder по операциям с фиксированной доходностью и валюте, Кернел



**Юрий Пинчук**

FP&A эксперт, Private equity



**Игорь Снитивкер**

Директор по стратегическому развитию, Кайдзен Институт Украина



**Станислав Шум**

CEO, Top Lead



**Павел Верхняцкий**

Управляющий Директор, COSA



**Елена Бай**

Коммерческий директор, ЗАПОРОЖСКИЙ ЗАВОД ФЕРРОСПЛАВОВ



**Анна Николайко**

Старший менеджер практики Трансфертного ценообразования, PwC Украина

## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Макроэкономические прогнозы и перспективы для украинских экспортеров.  
Что осень грядущая нам готовит?

Модератор



Виктория  
Кравченко

Директор  
по маркетингу IPSM

## СЕССИЯ 1. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ: ТЕНДЕНЦИИ И СТРАТЕГИИ

Анастасия Норматова



Главный консультант отдела экспортного консалтинга, **Офис продвижения экспорта Украины**

### Стратегии выхода на зарубежный рынок

- Уже сегодня украинскому бизнесу необходимо присутствовать на зарубежных рынках и быть готовым конкурировать глобально. Однако, реального успеха в ВЭД добиваются немногие. Основываясь на практических кейсах, будут рассмотрены ключевые драйверы успеха, главные риски, которые нельзя игнорировать, важность быть готовым к агрессивной конкуренции и примеры построения успешной стратегии выхода на зарубежные рынки.

Станислав Шум



CEO Top Lead

### ВЭД: Преодолеваем барьеры в голове

- Чтобы вести экспортную деятельность, нужно в первую очередь преодолеть барьеры. В случае с Украиной – это не торговые барьеры. Украина – одна из самых открытых экономик мира. Почему же мы не доминируем на глобальном рынке? Вопросы в ментальных барьерах. Личный опыт экспортной деятельности докладчика

Юрий Пинчук



FP&A эксперт, **Private equity**

### Планирование выхода на международный рынок глазами финансиста: как было и как стало

- От глобального рынка к набору локальных рынков
- Как обосновать целесообразность выхода на новые рынки: роль CFO в feasibility study
- Продажи через посредников против прямых продаж
- Финансирование оборотного капитала собственными усилиями или с помощью дилеров

## КЕЙС-СЕССИЯ CEO/CSO/CFO ВЫХОД НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ: ИСТОРИИ ПОБЕД И ПОРАЖЕНИЙ

## СЕССИЯ 2. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ДЕПАРТАМЕНТА. ФИНАНСЫ ДЛЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Александр Матюшенко



Директор департамента корпоративного бизнеса, **Банк «Пивденный»**

### Комплексные финансовые решения для международной торговли

- Новые возможности для субъектов ВЭД в связи с изменениями в валютном законодательстве
- Управление рисками и ликвидностью при проведении импортно-экспортных операций
- Обзор наиболее востребованных финансовых продуктов и инструментов для субъектов ВЭД
- Какие нефинансовые инструменты предлагают банки корпоративным клиентам с ВЭД

Александр Петриченко



Треjder по операциям с фиксированной доходностью и валюте, **Кернел**

### Инструментарий для управления ликвидностью экспортеров

- Сэкономленный миллион – заработанный миллион
- Стоимость денег во времени
- Поиск стойких трендов и возможностей
- Использование дисбаланса внешнего и внутреннего рынка капитала
- Комбинация финансовых инструментов для управления валютным и процентным риском

Андрей Сичка



Управляющий партнер, **Credit Engineering** (Швейцария)

**Управление дебиторской задолженностью в международной торговле**

- Экспорт и дебиторская задолженность в цифрах
- Кредитный риск. Как проверить и оценить контрагента?
- Лимит. Отсрочка. Покрытие. Как сформировать и согласовать условия
- Аккредитив, Гарантия или Страховка. Каким инструментом лучше пользоваться?
- Нет оплаты, что делать? Инструменты взыскания долгов

Юрий Тарасенко



Финансовый директор, **Богдан**

**Расчеты в криптовалютах: Настоящее и будущее**

- Криптовалюты - новые трансграничные возможности
- Криптотехнологии для корпоративного казначейства
- Привлечение капитала с помощью криптотехнологий

**СЕССИЯ 3. КАК УВЕЛИЧИТЬ ПРИБЫЛЬНОСТЬ ВЭД ПРИ КОНТРОЛИРУЕМЫХ РИСКАХ**

Игорь Снитивкер



Директор по стратегическому развитию, **Кайдзен Институт Украина**

**Реальный экспорт: Что определяет финансовый результат?**

- Экспортная стратегия – что это?
- Планирование и бюджетирование. Зачем?
- Управление ценой в экспорте и как не продавать с убытком
- Где взять деньги на экспорт
- Материальная мотивация персонала в экспорте
- Финансовые результаты бизнеса

Анна Николайко



Старший менеджер практики Трансфертного ценообразования, **PwC Украина**

**Предварительное согласование цены как инструмент управления рисками в ВЭД**

- Когда экспортерам и импортерам стоит рассмотреть согласование цены с налоговыми органами
- В чем суть и преимущества согласования цены для бизнеса
- Как успешно подготовиться к процедуре согласования цены

Павел Верхняцкий



Управляющий Директор, **COSA**

**Оценка рисков при работе на внешних рынках: политика, безопасность, бизнес?**

- Геополитика влияет на бизнес и требует системного подхода к оценке рисков
- Любой зарубежный рынок - это абсолютно новые условия, которые требуют внимательного изучения
- Системная оценка рисков позволяет не только выйти на новый рынок, но и закрепиться на нем
- Комплаенс - проверки зарубежных контрагентов. Как контролировать безопасность сделок и минимизировать риски третьих сторон?

Елена Бай



Коммерческий директор, **ЗАПОРОЖСКИЙ ЗАВОД ФЕРРОСПЛАВОВ**

**Бизнес Партнерство CPO & CFO. Как избежать рисков и финансовых потерь в ВЭД**

- Ключевые аспекты заключения договоров по ВЭД
- Взаимодействие CPO&CFO на этапе заключения и выполнения контракта
- Безопасность контракта и идентификация клиента
- Принципы безопасных расчетов и современные проблемы в ВЭД.

**ВЕЧЕРНИЙ ФУРШЕТ НА ВЕРАНДЕ**

\*В программе возможны изменения. Следите за обновлениями на сайте



Для участия Вам необходимо заполнить приведенную ниже регистрационную форму и направить нам

по факсу: (044) 225 44 19  
он-лайн: <https://bit.ly/2JdpDeT>  
e-mail: [info@cfo.ua](mailto:info@cfo.ua)



## РЕГИСТРАЦИОННАЯ ФОРМА

Название организации			Сайт
Вид деятельности	ЕГРПОУ		
Почтовый адрес	Индекс		
ФИО, должность руководителя организации			
ФИО контактного лица			
Телефон контактного лица			
E-mail контактного лица			
ФИО, должность участника			
Телефон и e-mail участника			
ФИО, должность участника			
Телефон и e-mail участника			
Регистрационный взнос	2950 грн		
Промокод			

## УСЛОВИЯ РЕГИСТРАЦИИ

Регистрационный взнос включает участие одного представителя компании, материалы on-line, кофе-брейки, обед и фуршет. Оплата производится согласно счета-фактуры от Организатора. Для получения счета-фактуры участнику необходимо заполнить регистрационную форму.

В случае отказа от участия до 5 июня 2019 года, Заказчику возвращается 80% перечисленной суммы. Организатор не возвращает средства, если отказ сделан позднее 5 июня 2019 года. Зачисленные средства считаются доходом Организатора и не могут быть учтены в качестве аванса на следующие мероприятия Организатора. Датой отказа от участия считается дата получения Организатором письменного сообщения.

При регистрации согласно гарантийного письма стоимость участия увеличивается на 15%.

Заказчик дает согласие на сбор и обработку персональных данных.

**С условиями регистрации согласен**

\_\_\_\_\_  
ФИО руководителя:

\_\_\_\_\_  
Подпись руководителя