



Konferencja

Polsko-indyjska

współpraca gospodarcza

WARSZAWA

10-11 KWIETNIA 2014

Centrum Golden Floor

Millenium Plaza

Al. Jerozolimskie 123a

Jak uzyskać dostęp do miliarda konsumentów

Indie to niewątpliwie kraj o wielkim potencjale gospodarczym, oferujący przedsiębiorcom ciekawe możliwości importowe i eksportowe oraz w handlu bezpośrednim. Ten potencjał nie jest niestety przez polskie firmy wykorzystywany. Dlatego serdecznie zapraszamy na interdyscyplinarną konferencję o możliwościach współpracy między Polską a Indiami.

Szczególnie polecamy:

- rekomendacje dla polskich firm zainteresowanych rynkiem indyjskim
- nawiązanie relacji z indyjskim partnerem i realizacja importu
- metody i bariery wejścia na rynek indyjski
- aspekty prawne prowadzenia biznesu

Zapraszamy:

- osoby prowadzące działalność gospodarczą, właściciele firm,
- przedstawiciele zarządu i członków rad nadzorczych,
- dyrektorów zarządzających,
- dyrektorów finansowych i głównych księgowych,
- wszystkie osoby zainteresowane współpracą z partnerami na rynku indyjskim.

Korzyści: Tematyka konferencji koncentruje się na specyfice rynku indyjskiego. Wykładowcy przyjrzą się możliwościom wymiany handlowej z Indiami, zarówno w zakresie importu, jak i eksportu. Omówione zostaną również zasady współpracy z firmami transportowymi i agencjami celnymi oraz kooperacji produkcyjnej z indyjskimi przedsiębiorcami.



Integralną częścią materiałów szkoleniowych będzie książka „Gandhi. Lider. 14 przewodnich zasad inspirujących współczesnych liderów”.

Cena konferencji: 1490 zł netto obejmuje udział w konferencji (2 dni), materiały konferencyjne, poczęstunki w przerwach, lunch w oba dni. Cena nie obejmuje noclegu.

Patronat merytoryczny:

Indo Polish Chambers Of Commerce & Industries

Wśród prelegentów m.in.:

J.J. Singh – President of Indo Polish Chambers Of Commerce & Industries



Piyush Mittal – inżynier, biznesmen, negocjator, event manager. Od 25 lat mieszka i prowadzi interesy w Polsce. Zajmuje się wspieraniem indyjskich przedsięwzięć w Polsce, poszukiwaniem w Indiach biznesowych partnerów dla polskich przedsiębiorców oraz organizacją wydarzeń promocyjnych dla międzynarodowych przedsięwzięć. Ponadto jest twórcą Indyjsko-Polskiego Towarzystwa Integracyjnego.



Marta Wiatroszak – prawnik, licencjonowany doradca podatkowy. W pracy zawodowej skupia się na biznesowych relacjach polsko-indyjskich oraz zapewnianiu obsługi prawnej obcokrajowcom. Jest także Dyrektorem Regionalnym Europe India Chamber of Commerce w Polsce.



Agata Wilińska – Menedżer ds. Relacji z Klientami w Departamencie Wspierania Eksportu w Banku Gospodarstwa Krajowego. W swojej codziennej pracy zajmuje się doradzaniem przedsiębiorcom w zakresie wyboru najkorzystniejszej formy zabezpieczenia i finansowania transakcji eksportowych spośród instrumentów oferowanych przez BGK w ramach rządowego programu Finansowe Wspieranie Eksportu.



Dr Adam Burakowski pracownik Instytutu Studiów Politycznych PAN oraz Polskiego Radia SA. Specjalizuje się w historii najnowszej i bieżącej polityce Europy Środkowo-Wschodniej oraz Indii. Autor wielu książek, m.in. „Indie. Od kolonii do mocarstwa 1857-2013” wspólnie z Krzysztofem Iwankiem (2013).

DZIEŃ I: 9.30 – 16.30

I. Rekomendacje dla polskich firm zainteresowanych rynkiem indyjskim

- potencjał gospodarczy Indii
- najszybciej rozwijające się gałęzie indyjskiej gospodarki
- polskie towary i inwestycje na rynku indyjskim
- obiecujące sektory i dziedziny o dużym potencjale z punktu widzenia wymiany handlowej
- gdzie istnieją najlepsze warunki do prowadzenia biznesu w Indiach – mapa przemysłowa Indii

II. Od czego zacząć?

- wsparcie ze strony polskich władz
- Rządowy Program Finansowe Wspieranie Eksportu
- organizacje wspierające handel z Indiami
- indyjskie instytucje wspierające wymianę handlową
- targi handlowe i organizacje branżowe
- przygotowanie wyjazdu biznesowego do Indii (wiza i ubezpieczenie)

III. Etykieta i kultura biznesowa w Indiach

- jak właściwie postępować z indyjskim partnerem biznesowym
- budowanie relacji
- przełamywanie lodów, tematy tabu
- ubiór, klimat, kuchnia
- stereotypy
- postrzeganie czasu
- podejmowanie gości – pora i miejsce podejmowania gości, przebieg formalnej kolacji
- wręczanie upominków – co, kiedy i jak wręczać
- źle widziane i nieakceptowane zachowania w miejscach publicznych
- preferencje i nawyki potencjalnych klientów

IV. Przykłady efektywnej współpracy polsko-indyjskiej – case study

Dzień II 9.00 – 16.00

V. Najważniejsze z biznesowego punktu widzenia uwarunkowania historyczne i polityczne Indii

- Globalne myślenie i poczucie mocarstwowości w Indiach
- Kwestia językowa i regionalizmy
- Największa demokracja świata – plusy i minusy
- Biurokracja i korupcja
- Pozostałości systemu licencji
- Nierówności społeczne i system kastowy
- Kino indyjskie – prosty sposób na znalezienie wspólnego kodu kulturowego

VI. Specyfika wymiany handlowej z Indiami

IMPORT

Oczekiwania i możliwości

- Towary gotowe i na zamówienie
- Weryfikacja dostawców

Nawiązanie relacji z indyjskim partnerem

- Poszukiwanie dostawców i zapytania ofertowe
- Warunki współpracy – kluczowe postanowienia umów

Realizacja importu

- kontrola jakości w trakcie procesu importowego
- podstawa płatności
- akredytywa i gwarancje bankowe
- przedpłaty i zaliczki

EKSPORT

Metody wejścia na rynek indyjski

- eksport bezpośredni
- eksport pośredni
- kooperacja

Bariery wejścia na rynek

- administracyjno-prawne
- rynkowe

Badanie rynku

Współpraca z firmami transportowymi i agencjami celnymi

VII. Kooperacja produkcyjna z indyjskimi przedsiębiorcami

Uwarunkowania prowadzenia biznesu w Indiach

- regulacje dotyczące inwestycji bezpośrednich
- system licencyjny
- zezwolenia dewizowe
- raportowanie i kontrole

Formy funkcjonowania na rynku indyjskim

- rodzaje spółek
- przedstawicielstwo, oddział
- fuzje i przejęcia

Relacje z indyjskimi partnerami

- pozyskiwanie wiarygodnych informacji
- rozliczenia z dostawcami i klientami
- przydatne zrzeczenia i organizacje

Aspekty prawne prowadzenia biznesu

- umowy
- rozstrzyganie sporów, windykacja należności
- praktyczny wymiar prawa intelektualnego w Indiach

Umowa zgłoszenie uczestnictwa

Czytelnie wypełnione
zgłoszenie prosimy
przesłać faksem na nr:

(61) 855 00 78

Niniejszym zgłaszamy udział
następujących osób w konferencji:

Polsko-indyjska współpraca gospodarcza

Jak uzyskać dostęp do miliarda konsumentów
Warszawa, 10-11 kwietnia 2014 r.

1. e-mail

2. e-mail

3. e-mail

Nazwa firmy

..... NIP

Kod pocztowy Miejscowość

Adres

.....

Telefon Faks

Branża Liczba zatrudnionych: do 20 do 50 pow.50

Zamawiający e-mail

Informacje dodatkowe:

**Rabaty: 5% przy zgłoszeniu 2 i 3
osób, 10% przy zgłoszeniu powyżej
3 osób.**

Po przesłaniu niniejszego
zgłoszenia otrzymają
Państwo potwierdzenie
jego przyjęcia, szczegóły
organizacyjne oraz
fakturę pro-forma.
Faktura VAT zostanie
wystawiona po
dokonaniu płatności.

Niedokonanie wpłaty nie jest
rezygnacją z uczestnictwa w
konferencji. Rezygnacji dokonać
można wyłącznie w formie pisemnej
najpóźniej w terminie 5 dni
roboczych przed terminem
szkolenia.

Koszty udziału w konferencji dla 1 osoby: **1490 zł netto**

Niedotrzymanie powyższych
warunków skutkuje
obciążeniem zgłaszającego
pełnymi kosztami udziału.
Explanator zastrzega sobie
możliwość odwołania lub
zmiany terminu konferencji.

Zmiana może nastąpić na co
najmniej 3 dni przed planowa-
nym terminem. W przypadku
odwołania szkolenia Explanator
dokona zwrotu wpłaconych
kosztów uczestnictwa w
terminie 5 dni roboczych.

Wyrażam zgodę na przechowywanie i przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb procesu rejestracji zgłoszenia oraz w celach marketingowych dla firmy Explanator zgodnie z ustawą z dnia 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. nr 133 poz. 883) oraz z ustawą z dnia 18.07.2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną.

KON01/14

Podpis zamawiającego	Miejscowość	Data	Pieczęć firmowa