Экспортный акселератор для компаний АПК

Июнь 2019

pwc

PwC Russia

Программа акселерации экспорта для компаний – экспортеров агропромышленного комплекса

1 Что такое программа экспортной акселерации?

2 Опыт PwC по реализации экспортного акселератора

3 Этапы программы

4 Стоимость участия

5 Экспертный состав программы и контакты для связи

6 Приложения. Выставки для участия

Что такое программа экспортной акселерации?

Что такое программа экспортной акселерации? (1/2)

Акселерационная программа для экспортеров АПК –

уникальная программа, которая *поможет перспективному несырьевому бизнесу в эффективном выходе на международные рынки.*

На кого рассчитана данная программа?

Данная программа рассчитана **на топ-менеджеров перспективных компаний-экспортёров**: генеральных директоров, директоров по производству, коммерческих директоров, директоров по маркетингу

Что даст участие в программе акселерации?

- Доступ к быстрым и эффективным **инструментам продвижения** продукции на международных рынках
- Возможность **личной встречи с международными экспертами** по вопросам выхода на целевые рынки
- **Шорт-лист потенциальных партнеров и клиентов** на целевых рынках
- **Проработанная дорожная карта** выхода на целевые рынки (составленная совместно с экспертами и специалистами PwC)

Что такое программа экспортной акселерации? (2/2)

Все компании, которые подадут заявку, получат обратную связь, включая:

Многостороннюю экспертную оценку компании по ключевым параметрам
(рынок, продукт, финансы, компетенции, организационная структура, корпоративная культура)

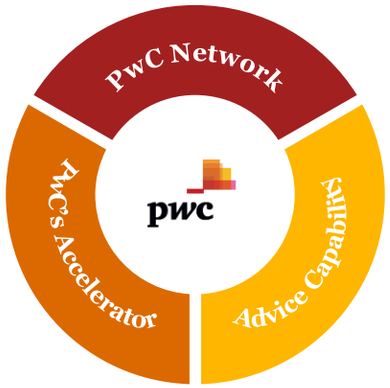
Анализ слабых и сильных сторон, описание бизнес возможностей и ограничений для компании на международных рынках

Конкретные рекомендации по устранению недостатков и дальнейшим шагам по выходу на международные рынки

Опыт PwC по реализации экспортного акселератора

PwC имеет уникальный опыт работ в области организации проектов создания акселерационных программ

Уникальная экспертиза



Преимуществами PwC являются:

- Глобальная сеть офисов в 158 странах с готовой рыночной экспертизой
- Опыт налогового и юридического сопровождения сделок компаний в различных странах
- Опыт успешной акселерации технологических компаний в рамках акселератора PwC

Широкое международное присутствие

С момента открытия первого офиса в Люксембурге **акселератор PwC**:

- Создал широкую сеть региональных центров в 40 странах на всех континентах
- Установил партнерские отношения с более чем 150 организациями

Подтвержденные результаты работы

За время своей деятельности **акселератор PwC**:

- Выстроил сеть из более чем 2 500 инвесторов
- Привлек свыше 30 млн евро в проекты клиентов
- Организовал более 700 деловых встреч
- Организовал 6 выставок и PwC Cyber Security Day (общее число участников – более 100 компаний)

Европейский опыт запуска и реализации крупнейшей в Европе программы стимулирования экспорта

9 целевых рынков

9 секторов

Информационные технологии

Технологии производства электроэнергии из экологически чистых источников

Природоохранные технологии

Очистительные технологии

Технологии в здравоохранении и медицине

Пищевая промышленность

Строительство и строительные технологии

Технологии и услуги железнодорожного транспорта

Современный европейский дизайн

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации. Содержание программы и результаты

Содержание программы

Программа, рассчитанная на пять лет, способствует развитию сотрудничества между компаниями малого и среднего бизнеса в Европе и Азии.

5 лет с с 2016 по 2020 г.

9 отраслей

56 бизнес-миссий

2700 европейских компаний-участниц программы

9 целевых рынков

Южная Корея	Япония	Китай	Юго-Восточная Азия: Сингапур, Малайзия, Таиланд, Вьетнам, Индонезия, Филиппины

Результаты

Использование единой методологии в процессе акселерации компаний позволило достичь следующих результатов программы к 2018 г:

92% общий уровень удовлетворенности от программы

26 000 **установленных контактов и организованных встреч** в ходе проведения бизнес-миссий, результатом которых стали сотни инициатив и контрактов

6 000 **компаний выразили заинтересованность в участии** в проведении бизнес-миссии

31 завершенная бизнес-миссия

1 200 компаний прошли обучение

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации. Истории успеха

Основные факты

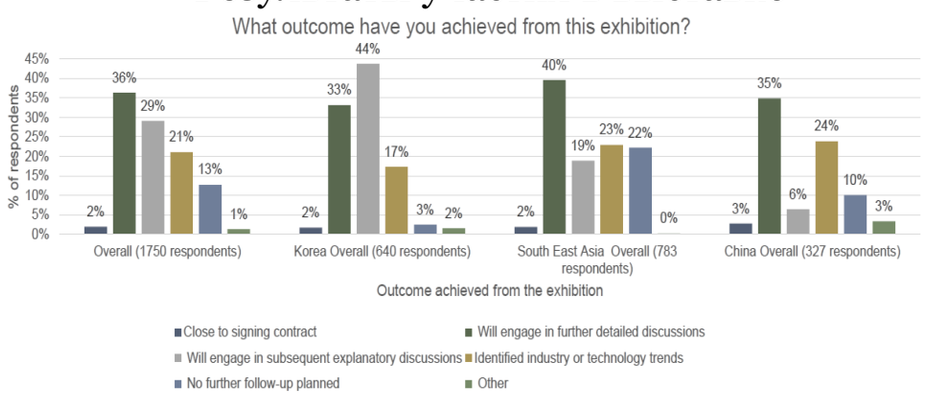
94% компаний считают, что участие в программе было крайне полезным для формирования **детального представления о целевом рынке**

89% компаний ожидают **роста** своего бизнеса на **целевых рынках**

56% заключили контракты/намерены подписать экспортный контракт по результатам участия в программе

52% компаний увеличили численность сотрудников после участия в программе

Результаты участия в выставке



Отзывы участников программы

Свыше **150 компаний** предоставили **положительную обратную связь:**

«Я создал партнерские отношения с малазийской компанией, которая стала нашим представителем в этой стране»
Kingspan Environmental

«Множество полезных встреч»
Aqylon

«Вы получаете все необходимое содействие и услуги, что позволяет вам сконцентрировать свое внимание на потребителе»
Kunste Instruments

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации.

Продвижение и привлечение	Оценка и отбор компаний	Подготовка и коучинг перед выходом на рынок	Бизнес-миссия	Подведение итогов миссии, последующие действия
4-5 мес.		3 мес.	1 нед.	1 мес.

Этапы:

1.Кампания по созданию воронки и привлечению профильных МСП

2 000 000+*

1.Исследование и рекрутинг локальных бизнес партнеров

88 000 | 45 000 | 6 000 | 3 500 | 1 200

Уровни

1 **Готовность рынка**

2 **Подготовка к работе на рынке**

3 **Сопровождение бизнес-миссии**

4 **Подведение итогов миссии и последующие процедуры**

- Окончание миссии
- 4 недели после окончания
- 12 мес. после окончания (результаты)

6. Отбор финалистов-участников
5. Содействие в подаче заявок
4. Отбор компаний, выразивших заинтересованность и удовлетворяющих критериям программы
3. Проведение кампании для привлечения внимания и определения соответствия рынку
2. Проверка интернет-сайта компании на предмет его соответствия критериям программы

Участники процесса: **PwC** | **Контакты в целевой стране** | **40+ специалистов с опытом работы на рынке**

Инструменты:

Рыночная аналитика, знание особенностей рынка и управленческие информационные системы

***Данные по Европе**

Методология программы

1

Агропромышленный комплекс

Программу экспортной акселерации для компаний АПК предлагается сфокусировать на целевом рынке Китая

2

Для того чтобы сформировать пул потенциальных участников, PwC планируется организация ознакомительного семинара, а также привлечение потенциальных участников через Центры поддержки экспорта

3

Финансы

Организационная структура

Рынок

5 критериев

Продукт

Корпоративная культура и компетенции

Для выбора компаний, наиболее подходящих для акселерации, PwC разработана скоринговая модель на основе 5 критериев. Каждому критерию присвоен свой вес, при этом общая сумма всех весов равна 100%. Каждой компании будет выставлена экспертная оценка по каждому из 5 критериев

4

- **1 эксперт по рынку**
- **2 эксперта по технологиям**

Выводы будут сформированы на основе таких параметров, как готовность компании, которая была определена на основе этой модели, и **профессиональное суждение экспертов**, привлеченных для участия в проекте. В оценке каждой компании примут участие 3 эксперта

Этапы программы экспортной акселерации

Этапы программы:

1

Оценка и отбор компаний

до 2 мес.

Оценка готовности компаний к выходу на целевые рынки с использованием скоринговой модели для определения компаний для участия в дальнейших этапах (бизнес-миссии)

В случае прохождения отбора Вы получите доступ к ***специально разработанному исследованию целевого рынка***

2

Подготовка и коучинг перед выходом на рынок

до 3 мес.

2.1

Подготовка экспортной дорожной карты

Индивидуальные консультации и обратная связь при подготовке экспортной дорожной карты

2.2

Встречи с партнерами, маркетинговая кампания

- Участие в маркетинговой кампании по продвижению компаний - участников на целевом рынке
- Установление контактов и проведение встреч с потенциальными партнерами при помощи использования специальной платформы Converve

2.3

Workshop для компаний – участников:

- Анализ потенциала компаний на целевом рынке
- Проведение встреч с экспертами целевого рынка и анализ актуальности продукта
- Каталог с подробной информацией о бизнес-миссии, включая профили участников (оффлайн- и онлайн-версии), а также расписание встреч

3

Бизнес-миссия

1 нед.

- Дебрифинг и брифинг-сессии
- Визиты на места дислокации местных партнеров / производителей в соответствующей отрасли
- Полностью оборудованное место на выставке
- Сопровождение в течение бизнес-миссии и предоставление необходимых сопутствующих услуг

4

Подведение итогов

1 мес.

Подведение итогов миссии и получение обратной связи от компаний-участников:

- опрос об удовлетворенности программой
- дальнейшие шаги по наработанным в течение поездки контактам

! Ваша компания получит необходимую поддержку и сопровождение на всех этапах участия

Этап 1.
Оценка и отбор компаний

1 **Оценка и отбор компаний** → 2 Подготовка и коучинг перед выходом на рынок → 3 Бизнес-миссия → 4 Подведение итогов

Рынок

- Базовая оценка активности существующих игроков рынка
- Анализ ключевых рыночных драйверов и потребностей
- Оценка потенциальных целевых сегментов рынка
- Обзор нормативно-правовой среды, которая может повлиять на расширение рынка
- Верхнеуровневый анализ конкурентов

Продукт

- Оценка ценностного предложения основного продукта
- Анализ готовности продукта относительно каждого рынка/возможности
- Обзор этапов выхода на рынок: сертификация, тестирование, адаптация и т.д.
- Анализ стратегии интеллектуальной собственности
- Определение зависимостей и ограничений: поставщики, лицензии…

Финансы

- Определение ключевых драйверов бизнес-модели компании (например, источники дохода, ценовая стратегия, структура расходов) и формулирование рекомендаций на основе лучших отраслевых практик
- Укрупненный анализ исторических показателей отчета о прибылях и убытках, бухгалтерского баланса, отчета о движении денежных средств
- Определение подходящей стратегии привлечения финансирования

Компетенции

- Анализ текущей организационной схемы и определение ключевых позиций, которые необходимо заполнить/усилить
- Оценка компетенций менеджеров и анализ существующих недостатков
- Разработка планов развития и набора персонала

Организационная структура

- Анализ текущей организационной структуры
- Анализ бизнес-модели и источников дохода для оптимизации организационной структуры
- Анализ существующих и будущих операционных потоков между подразделениями/организациями

Корпоративная культура

- Анализ корпоративной культуры
- Оценка плана и инструментов коммуникации
- Определение потребностей в наборе нового персонала

! Анкета каждой компании будет проанализирована не менее, чем 3 экспертами для наиболее объективной оценки

Этап 2:
Подготовка экспортной дорожной карты

1 Оценка и отбор компаний

2 Подготовка и коучинг перед выходом на рынок

3 Бизнес-миссия

4 Подведение итогов

Подготовка экспортной дорожной карты

Встречи с партнерами и продвижение на целевом рынке

Воркшоп для компаний - участников

Программа по составлению дорожной карты включает:

Самостоятельную подготовку дорожной карты и коммерческого предложения:

- Вы сможете разработать дорожную карту и коммерческое предложение с помощью полученных знаний
- Вы сможете поучаствовать в Q&A сессии с экспертами PwC по возникающим вопросам
- Вы сможете использовать различные каналы связи: мобильную связь, электронную почту, мессенджеры, личные встречи с экспертами

Экспертную оценку подготовленной дорожной карты и коммерческого предложения, а также рекомендации по их улучшению

- Вы сможете получить предварительную оффлайн-оценку подготовленных Вами материалов
- Вы сможете получить индивидуальные консультации при подготовке материалов
- Вы также получите обратную связь и рекомендации по доработке подготовленных Вами материалов

! Результатом станет детальная дорожная карта по выходу на целевые рынки

Этап 2.
Встречи с партнерами при помощи платформы Converve

1 Оценка и отбор компаний

2 Подготовка и коучинг перед выходом на рынок

3 Бизнес-миссия

4 Подведение итогов

Подготовка экспортной дорожной карты

Встречи с партнерами и продвижение на целевом рынке

Воркшоп для компаний - участников

Преимущества платформы Converve

1. Кастомизирована для потребностей пользователей

- ✓ Доступна на нескольких языках
- ✓ Работает на компьютерах, планшетах и смартфонах
- ✓ Возможна как регистрация на платформе, так и интеграция с Вашей системой назначения встреч (календарем)

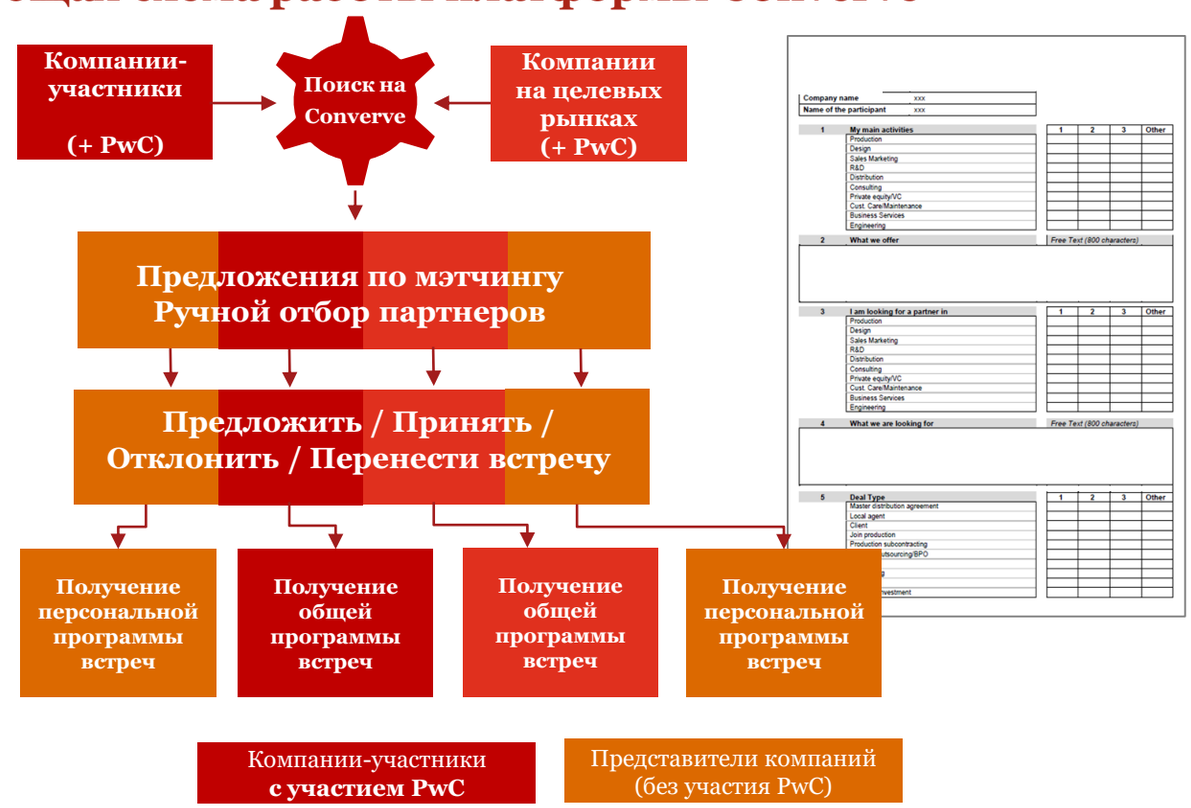
2. Дает преимущества при организации событий

- ✓ Интегрирована с социальными сетями
- ✓ Есть функция массовой рассылки сообщений
- ✓ Есть функция автоматических уведомлений

3. Функционирует как онлайн-сообщество до, во время и после встречи

- ✓ Есть функция презентации и интеграции программы встречи
- ✓ Доступен поиск участников встреч
- ✓ Возможна отправка личных сообщений
- ✓ Формируется личный календарь встреч

Общая схема работы платформы Converve



! ***Платформа Converve позволит компаниям найти потенциальных партнеров на целевых рынках и провести с ними встречи***

Этап 2.
Продвижение на целевом рынке

1 Оценка и отбор компаний

2 Подготовка и коучинг перед выходом на рынок

3 Бизнес-миссия

4 Подведение итогов

Подготовка экспортной дорожной карты

Встречи с партнерами и продвижение на целевом рынке

Воркшоп для компаний - участников

При продвижении на целевых рынках будут использованы следующие каналы:

Пресс-релиз

Пресс-релиз будет распространен среди целевых СМИ с подробным описанием всех компаний, которые участвуют в программе экспортной акселерации

E-mail рассылка

Приглашения на посещение выставки будут отправлены в компании отрасли, отраслевые ассоциации и общественные организации в целевых рынках

Веб-сайт

Профиль Вашей компании будет отображаться на официальном сайте миссии, где заинтересованные лица смогут зарегистрироваться в качестве посетителей и подать заявку для личной встречи*

Каталог миссии

Печатный каталог на английском языке с подробным описанием всех российских компаний – участников миссии будет распространен во время проведения выставки для всех заинтересованных лиц. Каталог также будет доступен в онлайн-версии.

Профиль компании-участника будет включать в себя:

- **Ключевые данные** компании и контактная информация
- Краткое **описание деятельности** компании
- Краткое **описание выпускаемой продукции/ предоставляемых услуг**
- Два **изображения продуктов**, которые будут представлены в рамках программы
- **Фотография представителя** вашей компании на программе экспортной акселерации

** В процессе запуска официальный сайт программы экспортной акселерации*

Этап 2.
Воркшоп для компаний – участников

1 Оценка и отбор компаний

2 **Подготовка и коучинг перед выходом на рынок**

3 Бизнес-миссия

4 Подведение итогов

Подготовка экспортной дорожной карты

Встречи с партнерами и продвижение на целевом рынке

Воркшоп для компаний - участников

Воркшоп – специально разработанный тренинг для компаний-экспортеров в формате оффлайн-семинара по подготовке к выходу на целевые рынки. Ведущими являются приглашенные международные эксперты

*Программа воркшопа**

- Составление профиля компании для установления деловых контактов
- Семинар по эффективной деловой коммуникация на международных рынках
- Обучающее мероприятие «Представление конкурентных преимуществ вашей продукции или услуг»
- Обучающее мероприятие «Проработка соглашений об экспорте вашей продукции и следующих шагов после интенсивной акселерации выхода на международные рынки»

* выборочно, указаны не все темы, представленные в программе

Этап 3. Бизнес-миссия. План-график поездки на примере посещения выставки China International Import Expo

1 Оценка и отбор компаний → 2 Подготовка и коучинг перед выходом на рынок → **3 Бизнес-миссия** → 4 Подведение итогов

План проведения 6-дневной бизнес-миссии в Китае

Ноябрь					
04 (Пн)	05 (Вт)	06 (Ср)	07 (Чт)	08 (Пт)	09 (Сб)
Китай					
Прибытие в Китай 10:30 – 11:00 **Регистрация и сбор** 11:00 – 18:00 **B2B встречи** 18:00 – 20:00 Проведение нетворкинг-мероприятия	09:00 – 18:00 **Участие в выставке день 1 / Встреча с другими участниками**	09:00 – 18:00 **Участие в выставке день 2 / Встреча с другими участниками** 18:00 – 20:00 Проведение нетворкинг-мероприятия	09:00 – 18:00 **Участие в выставке день 3 / Встреча с другими участниками** 18:00 – 20:00 Проведение нетворкинг-мероприятия	09:00 – 18:00 **Участие в выставке день 4 / Встреча с другими участниками** 18:00 – 20:00 Проведение нетворкинг-мероприятия	09:00 – 17:00 **Участие в выставке день 5 / Встреча с другими участниками** 18:00 – 20:00 Дебрифинг - сессия

Брифинг-сессия:

Сессия, которая включает в себя презентацию окончательного плана мероприятий бизнес-миссии, утвержденный график встреч для каждой компании, и углубленные презентации о ведении бизнеса в Европе от местных экспертов.

Дебрифинг сессия:

Сессия для подведения итогов, где каждый участник может оставить личную обратную связь о прошедшей бизнес-миссии напрямую организаторам. Все комментарии будут записаны и приняты во внимание для улучшения программы и проведения следующих бизнес-миссий.

B2B встречи:

Встречи, где участники смогут продемонстрировать свои продукты/ услуги для целевой аудитории и потенциальных деловых партнеров.

Нетворкинг-мероприятия:

Мероприятия, где у участников в более неформальной обстановке будет возможность пообщаться с потенциальными деловыми партнерами и клиентам, а также другими участниками. Компании также смогут пригласить своих собственных гостей на подобные мероприятия.

Этап 4. Подведение итогов и последующие действия

1 Оценка и отбор компаний → *2* Подготовка и коучинг перед выходом на рынок → *3* Бизнес-миссия → *4* **Подведение итогов**

1. Подведение итогов проведенной миссии

- Каждый участник заполняет **вопросник для подведения итогов** в конце бизнес-миссии. Содержание вопросника включает:
  - *уровни удовлетворенности результатами бизнес-миссии*
  - *качество и количество заранее организованных встреч*
  - *уровни удовлетворенности качеством специализированных услуг и сопровождения*
  - *другие*

Дальнейшие шаги по наработанным в течение поездки контактам для участников

Статистические данные и обратная связь по бизнес-миссии для организаторов

2. Подведение 4-недельного итога

- Каждый участник получит **обзор результатов своей работы** в течение 4 недель по следующим аспектам:
  - *требования к реализации продаж*
  - *требования по структурированию операций на целевом рынке*
  - *требования и процедуры для выхода на целевой рынок*

Возможность эффективного изучения инструкций и ошибок, подготовка к заключению сделок

3. Исследование по итогам года

- Каждый участник получит электронное письмо с приглашением на 30-минутное интервью
- В ходе интервью обсуждаются следующие аспекты:
  - *рост товарооборота участников после проведения бизнес-миссии*
  - *создание рабочих мест после проведения бизнес-миссии*

Статистические данные для эффективного определения результатов и достижений бизнес-миссии

Стоимость участия

Стоимость участия компании в акселерационной программе

! В настоящее время условия участия в программе для компаний уточняются

Стоимость участия включает в себя:

- ☑ **Продвижение компании на российском и целевом рынке (участие в маркетинговой кампании)**
- ☑ **До 5 личных встреч с потенциальными партнерами на целевом рынке (для каждой компании)**
- ☑ **Участие в воркшопе по подготовке к выходу на целевые рынки с ведущими международными экспертами, а также экспертами рынка и отрасли**
- ☑ **Проработанную индивидуальную дорожную карту по выходу на целевой рынок, а также сформированное ценностное предложение**
- ☑ **Сопровождение в ходе проведения бизнес-миссии, включая сопровождение на встречах и подготовку материалов**
- ☑ **Затраты в ходе участия компании в бизнес-миссии:**
  - ✓ Стоимость входного билета
  - ✓ Стоимость аренды и оформления места на выставке

    Стоимость включает в себя аренду стенда, предоставление мебели, технического оборудования и подключения, услуги администратора (встреча гостей), а также оказание дополнительных услуг: листовки, плакаты, другие печатные материалы, и пр.
  - ✓ Прочие расходы:
    - Участие в брифингах и дебрифингах
    - Визиты на места дислокации местных партнеров и производителей
    - Иные дополнительные услуги *(например: проектирование и установка стенда /услуги устного перевода / поддержка в течение выставки)*

Экспертный состав программы и контакты для связи

Международный экспертный состав программы экспортной акселерации

Лоран Пробст

Партнер, руководитель практики по оказанию услуг в области экономического развития и инноваций, руководитель международной практики «Акселератор PwC»

Лоран является партнером «ПрайсвотерхаусКуперс» (PwC) в Люксембурге и руководителем международной практики «Региональная инновационная экосистема». После создания исследовательского центра по управлению инвестициями Лоран в течение последних 15 лет специализировался на проектах в сфере экономического развития и создании кластеров для правительственных организаций и региональных органов власти, а также для быстро растущих технологических компаний.

Джон Эчанове

Лидер команды европейской программы акселерации в Юго-Восточной Азии

В течение последних 15 лет Джон возглавлял международные команды в Европе и Азии в различных отраслевых ассоциациях, проектах ЕС и частных организациях, поэтому обладает уникальным управленческим опытом по бизнес-планированию, стратегическому развитию и маркетингу для азиатских потребителей. Ранее принимал участие в поддержке диалога ЕС-АСЕМ по вопросам регулирования, содействия программ увеличения потенциала в регионе АСЕАН, а также поддержке правительства Таиланда. Данный опыт позволил ему получить полное представление об основных посредниках и нормативно-правовой базе региона.

Даниэла Седола

Директор, руководитель программы коучинга «Акселератор PwC»

Даниэла является руководителем программ «Акселератор PwC», проводимых в Корее, Китае, Японии и странах Юго-Восточной Азии. Она имеет опыт сотрудничества с клиентами из разных отраслей экономики, в том числе в государственном и образовательном секторах, в энергетике и сфере высоких технологий, где она консультировала руководителей динамично развивающихся инновационных компаний, оказывая им содействие в решении задач по интернационализации, разработке стратегии и выходу на рынок. Кроме этого, она являлась консультантом для европейских институтов в ходе проведения проектов, связанных с международной торговлей, инновационными экосистемами, развитием предпринимательства, с оказанием поддержки малому и среднему бизнесу.

Таито Хасегава

Старший консультант, Координатор, наставник по связям с Европейским союзом, Япония

Таито имеет более 10 лет опыта работы в бизнес – консультировании, начав свою карьеру как ИТ – консультант в области реорганизации бизнес-процессов (BPR), он успел поработать над проектами как для малых предприятий, так и для крупных корпораций, в различных отраслях промышленности (транспортные услуги, товары народного потребления, финансы, фармацевтическая продукция и др.). В последние годы Таито занимается проектами в области цифровизации и инноваций.

Питер Хоффманн

Директор по развитию международной сети услуг программы «Акселератор PwC»

После создания и продвижения практики «Акселератор PwC» в Германии (2014 - 2016 гг.) Питер вернулся в PwC в Люксембурге для участия в работе центра «Акселератор PwC» в отдел международного развития. В этой роли он главным образом оказывает содействие PwC на Ближнем Востоке в создании «Акселератора инновационной экосистемы» для стран-членов Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива, а также помогает офису PwC в России в разработке «Программ Развития Чемпионов». Ранее Питер оказывал содействие ряду международных технологических компаний-клиентов в развитии и реализации стратегии интернационализации бизнеса.

Энни Хан

Директор, руководитель группы Клиентов и рынков

Энни отвечает за отраслевые программы и стратегические инициативы в PwC Китай. До прихода в PwC Энни работала в маркетинговом отделе одной из технологических компаний Силиконовой долины. На данный момент она обладает значительным опытом в сфере маркетинга, разработки продукции, обучения и управления ключевыми учетными записями. На данный момент она принимает активное участие в работе команды PwC Китай в отделе, который занимается предоставлением услуг в сфере экспорта.

Экспертный состав программы экспортной акселерации в России и контакты для связи

Николай Ланцев

Директор PwC в России, услуги государственным органам и компаниям государственного сектора

e-mail: nikolay.lantsev@pwc.com

Оксана Кулакова

Менеджер PwC в России, услуги государственным органам и компаниям государственного сектора

e-mail: oksana.kulakova@pwc.com

Денис Ладуба

Менеджер PwC в России, услуги государственным органам и компаниям государственного сектора

e-mail: denis.laduba@pwc.com

** офис PwC и команды по экспортной акселерации в России*

E-mail экспортных акселерационных программ: ***RU_ExportRussia@pwc.com***

Приложение

China International Import Expo (CIIE) 2019 – выставка, направленная на развитие различных отраслей экспорта в Китай

05 – 10 нояб. 2019 г.

Шанхай, *Китай*

CIIE 2019 это:

- 270+ тыс. кв. метров экспозиции
- 200+ ведущих компаний Fortune 500
- 350+ мероприятий деловой программы
- 170+ стран-участников
- 3000+ планируется к заключению соглашений о партнерстве

Профили выставки:

Торговля товарами

- Высокопроизводительное интеллектуальное оборудование
- Бытовая электроника и бытовая техника
- Автомобили
- Одежда, аксессуары и потребительские товары
- **Продукты питания и сельскохозяйственные продукты**
- Медицинское оборудование и медицинские товары

Торговля услугами

- Туризм
- Технологии
- Культура и образование
- Креативный дизайн
- Аутсорсинг

Спасибо за внимание!