



III Всероссийский Форум

10 июня 2015, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

# ЭЛЕКТРОТЕХНИКА. БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯ 2015

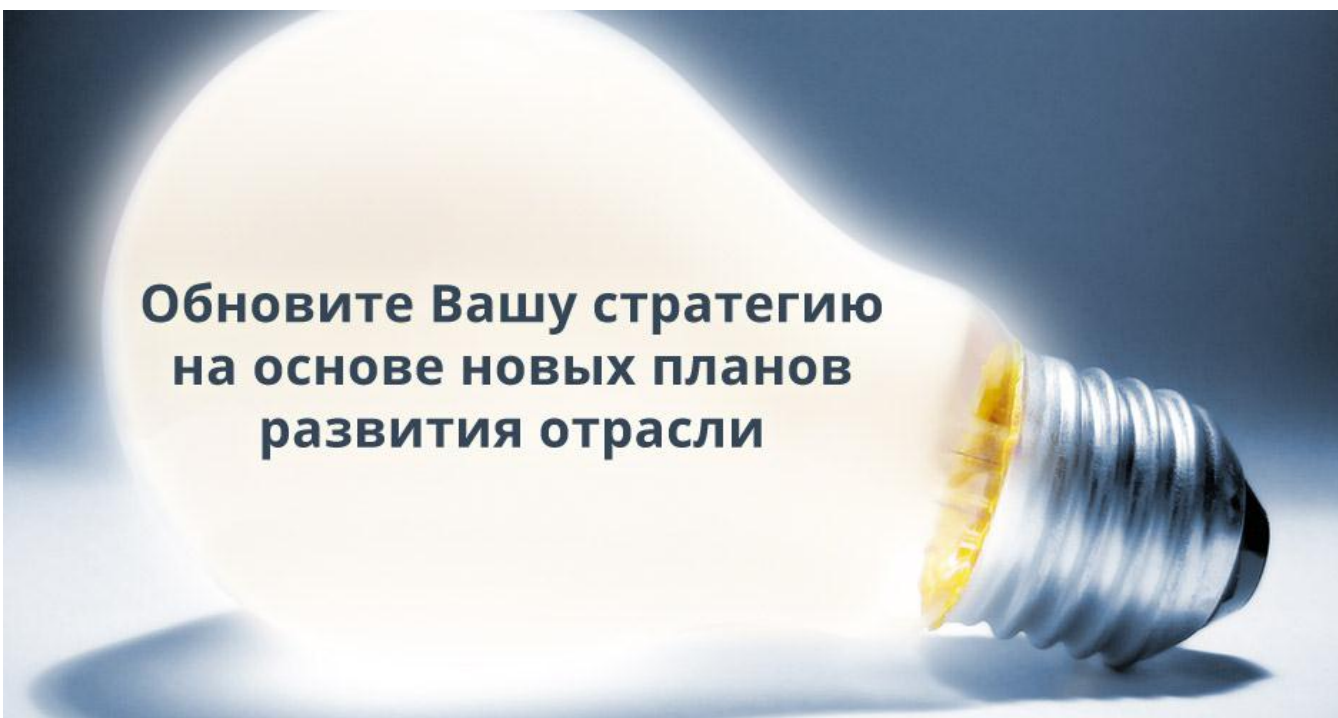


В рамках 24-ой Международной Выставки «Электро-2015»

Организатор:



Генеральный партнер:



**Обновите Вашу стратегию  
на основе новых планов  
развития отрасли**

## Главное о Форуме:

- Более 80 участников из более 25 городов России и СНГ
- Будущее электротехнического и электро-энергетического рынков России из уст первых лиц отрасли
- Встреча руководителей крупнейших и самых активных компаний-производителей и поставщиков, инжиниринговых компаний и компаний-заказчиков электротехнического оборудования
- Форум проходит в рамках 24-ой Международной Выставки «Электро-2015»

## 20 выступлений от руководителей известных предприятий и авторитетных Экспертов Форума:

- Прогноз потребления электротехнического оборудования, конструкций и материалов российской промышленностью в 2015-2016 гг.
- Реализация политики импортозамещения в энергетической отрасли России: какие преференции получают отечественные производители электротехники в 2015 году?
- Макроэкономические «удары» по рынку электротехники и энергетики: что станет с рынком электроэнергии на фоне падения цен на нефть?
- Перспективы развития новых источников производства электроэнергии: обзор целевых финансовых вливаний из Фонда субсидирования промышленности
- Продвижение электротехники: новые сегменты, каналы сбыта и самые эффективные инструменты работы с ними

## КАК ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ:

Тел./факс: +7 (495) 730-79-06, +7 (812) 327-49-18

[www.elektro-forum.ru](http://www.elektro-forum.ru)

Организатор:



Тел./факс: +7 (495) 730 79 06, +7 (812) 327 49 18  
E-mail: [imperiam@imperiaforum.ru](mailto:imperiam@imperiaforum.ru)  
[www.elektro-forum.ru](http://www.elektro-forum.ru)

Генеральный партнер:





10:00-10:30 Регистрация и знакомство участников Форума, welcome-coffee

10:30-12:00 Пленарное заседание:

## Новые правила работы на рынке электротехники. 3 сценария развития отрасли на 2015 год

Изменения в экономике потребовали корректировки всех прогнозов – а они и без того были далеко не оптимистическими. Какие перспективы сейчас остаются у отечественной энергетики и как перемены повлияют на рынок электротехнического оборудования, конструкций и материалов? Будут ли обновлены «антирекорды» 2009 года? Как изменился баланс экспорта/импорта в условиях «плавающего» курса валют?

### Ключевые темы:

- Макроэкономические «удары» по рынкам энергетики и электротехники: что станет с ними на фоне падения цен на нефть и газ?
- Прогноз потребления электротехнического оборудования, конструкций и материалов российской промышленностью в 2015-2016 гг.
- Изменения в стратегии развития Единой национальной электрической сети (ЕНЭС) до 2020 г.: кто получит 563,7 млрд рублей из инвестпрограммы ФСК?
- Реализация политики импортозамещения в энергетической отрасли России: какие преференции получают отечественные производители электротехники?
- **Открытая дискуссия делегатов и экспертов Форума**

### Планируемые спикеры:

- **Михаил Аким**, Вице-президент, ABB Россия, Координатор рабочей группы инновационного развития, КСИИ, Председатель рабочей группы по модернизации и инновациям, Ассоциация европейского бизнеса
- **Дмитрий Фомичев\***, Заместитель начальника Управления аттестации и взаимодействия с производителями оборудования, ОАО Россети
- **Алексей Волостной**, Директор по развитию бизнеса в России, Frost&Sullivan
- **Борис Шехтер**, Директор ДМиП АО, НПО Каскад
- **Жанна Мартынова**, Генеральный директор, VVS



12:00-12:30 Кофе-брейк, свободное общение с коллегами и с экспертами в кулуарах Форума

12:30-14:00 Фокус-сессия:

## Привлечение капитала в условиях экономического «шторма»: где брать деньги, когда брать их негде?

Продажи падают, ключевая ставка составляет 12,5%, а инвесторы стали еще более неохотно открывать свои карманы: с такой ситуацией столкнулись отечественные промышленники. Что делать, когда прибыль падает, а цена на сырье и комплектующие растет? Эксперты раскроют 3 способа привлечь капитал без риска потерять контроль над своим предприятием

### Ключевые темы:

- Дешевые и длинные кредиты из Фонда субсидирования промышленности: кто в первую очередь получит деньги на рынке электротехники
- Чем инвестор хуже банкира? Что мешает российским промышленникам получать деньги на развитие бизнеса?
- 4 способа оптимизировать внутренние резервы предприятия и сократить потребность предприятия в финансировании
- Работа с дебиторкой: как научить клиентов платить вовремя?
- **Открытая дискуссия делегатов и экспертов Форума**

### Планируемые спикеры:

- **Дмитрий Потапенко**, Управляющий партнер, Management Development Group Inc., владелец 12 торговых и ресторанных сетей, дистрибуторских компаний и производственных предприятий в регионах России и за рубежом
- **Павел Гагарин**, Председатель Совета директоров, АКГ Градиент Альфа и Градиент Альфа Инвестментс Групп, Председатель Экспертного совета при Комиссии Московской городской Думы по законодательству
- **Дмитрий Кузнецов**, Руководитель проектов, Консалтинговая компания Real Work Management. Пятнадцатилетний опыт практической работы в крупных российских торговых и производственных компаниях
- **Владимир Масло**, Генеральный директор, ЕКФ



14:00-14:40 Ланч, свободное общение с коллегами и с экспертами в кулуарах Форума

**14:40-16:30 Фокус-сессия:**

## **Инструменты продвижения на рынке электротехнической продукции: реальные B2B-кейсы**

В условиях, когда долгосрочное планирование невозможно, бизнес начинает искать высокорентабельные и быстрооборачиваемые инструменты продвижения. Проблема в том, что времени на поиск методом проб и ошибок обычно нет... Как не «пустить на ветер» миллионы? Необходим опыт успешных «коллег по цеху» – в формате применимых на практике кейсов. Как отстроиться от демпингующих конкурентов из ЮВА? Как понять, что изменилось в поведении корпоративного потребителя сегодня и за что он готов платить в 2015 году?

### **Ключевые темы:**

- Кто и за счет чего растет в условиях экономической «турбулентности»? Анализ кейсов из кризисных 1998 и 2008 гг.
- Создание ценности для корпоративного клиента: какие услуги и сервисы мотивируют заказчика приобрести более дорогое решение?
- Новые каналы B2B-продвижения: при каких условиях интернет обеспечивает реальный прирост продаж высокотехнологичного оборудования?
- Оптимизируем ассортимент под новые реалии: на каких продуктах будут зарабатывать, а какие пора выводить из ассортимента?
- **Открытая дискуссия делегатов и экспертов Форума**

### **Планируемые спикеры:**

- ★ **Илья Балахнин**, Генеральный директор и управляющий партнер New Media & Digital агентства Paper Planes, директор школы New Media Ideology, руководитель WebInCo Russia, вице-президент IABC/Russia по инновациям, член рабочей группы по бизнес-инкубаторам и законодательству в торгово-промышленной палате РФ
- **Гамид Костоев**, Директор по маркетингу Россия, Украина и Казахстан Accenture.
- **Александр Енилин**, Директор по маркетингу, ГК IEK
- **Анжелика Корнеева**, Директор по маркетингу, EKF



16:30-17:00 Кофе-брейк, свободное общение с коллегами и с экспертами в кулуарах Форума

17:00-18:00 Семинар:

## **Построение наступательной системы сбыта на предприятии: как занимать новые рыночные ниши**

Растущие издержки и падающий спрос «выбивают» одно предприятие за другим... Чтобы не присоединиться к «аутсайдерам», необходимо переходить в наступление, расширяя свои продажи на сужающемся рынке: искать новых клиентов, отстраивать технологии и избавляться от «балласта». О том, как должен работать отдел сбыта на промышленном предприятии – на семинаре Петра Офицера

**Ведущий:**

- ★ **Петр Офицеров**, Генеральный директор, Консалтинговая компания Real Work Management, Член Экспертного совета при Федеральной антимонопольной службе, консультант по развитию и управлению продажами, автор бестселлеров «Построение региональной дистрибуции» и «Техники и приемы эффективных продаж»

---

18:10 – 19:00 Премиум-сессия:

## **Закрытый дискуссионный клуб «без галстуков»**

Все, о чем не было сказано в официальной части, в форме свободного диалога с бокалом коньяка с информированными и эрудированными экспертами. Какими для бизнеса и страны окажутся ближайшие месяцы? Что необходимо запланировать в сложившихся условиях? Не только в бизнесе, но и в жизни. Весь спектр возможных вариантов нашего будущего – от «темного» до «светлого» в самых неожиданных прогнозах (которые у нас оказываются наиболее вероятными) – в закрытой части Форума.

**Планируемые эксперты:**

- **Михаил Хазин**, Президент, Компания экспертного консультирования НЕОКОН; действительный государственный советник Российской Федерации
- **Дмитрий Потапенко**, Управляющий партнер, Management Development Group Inc., владелец 12 дистрибуторских компаний и производственных предприятий в регионах России и за рубежом, торговых и ресторанных сетей

---

★ - Выступления гуру консалтинга и маркетинга из серии Звезды Российского Консалтинга™

### **КАК ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ:**

Тел./факс: (495) 730-79-06, (812) 327-49-18  
[www.elektro-forum.ru](http://www.elektro-forum.ru)

\* Организаторы оставляют за собой право вносить изменения в тематику докладов и пленарных заседаний. Организаторы не несут ответственность за отмену доклада в связи с форс-мажорными обстоятельствами, а также по причине болезни, незапланированной командировки, внезапных семейных обстоятельств у докладчика и др.