



ФОРУМ «ЛИГА ЭКСПОРТА. КРУПНЫМ ПЛАНОМ»

18 июня 2026 г., кинотеатр «Москва», г. Минск, пр-т Победителей, 13



09:00 – 10:00

Регистрация участников, приветственный кофе

10:00 – 11:00

ОТКРЫТИЕ ФОРУМА

Максим Рыженков, Министр иностранных дел Республики Беларусь

Николай Борисевич, директор Национального центра поддержки экспорта

Дороти Тембо, заместитель исполнительного директора Международного торгового центра (Женева)*

11:00 – 12:15

ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ «БОЛИ ЭКСПОРТЕРА: КАК ЗАСТРАХОВАТЬСЯ ОТ ОШИБКИ»

Участники получают уникальную возможность напрямую задать вопросы команде профессионалов, объединенных общей целью – сделать белорусский экспорт успешным и безопасным. Руководитель Национального центра поддержки экспорта и лидеры рынка в области банковских, логистических и юридических услуг не просто поделятся экспертным мнением – они готовы разобрать конкретные ситуации и дать практические рекомендации. Приходите со своими вопросами, сомнениями и бизнес-кейсами: этот диалог создан для вас.

Спикеры:

Николай Борисевич, директор Национального центра поддержки экспорта

Алексей Амарин, исполнительный директор ОАО «АСБ Беларусбанк»

Кирилл Нестерович, директор логистической компании Freight.by

Сергей Машонский, старший партнер Arzinger Law Offices

Модератор:

Евгений Русак, заместитель директора Национального центра поддержки экспорта

12:15 – 13:00

Кофе-пауза

СЕКЦИОННАЯ ЧАСТЬ

ЗАЛ 1

13:00 – 14:30

СЕКЦИЯ «AI В ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: КАК ОПТИМИЗИРОВАТЬ ПРОЦЕССЫ»

Презентации и кейсы о том, как искусственный интеллект помогает автоматизировать продвижение, персонализировать коммуникации и выходить на новые рынки. Участники узнают о реальных примерах внедрения ИИ и правовых аспектах его использования.

ЗАЛ 2

13:00 – 14:30

СЕКЦИЯ «ЭКСПОРТ НА КАБЛУКАХ: УРОКИ ГИБКОСТИ И ВЫЖИВАНИЯ ДЛЯ БОЛЬШОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА»

Реальные кейсы по выходу на рынки дальнего и ближнего зарубежья. Международный рынок – это динамичная среда, где внешние факторы могут обесценить любые технические преимущества продукта: изменчивость регулирования; культурный и потребительский контекст; скорость реакции на конкуренцию; валютные и геополитические риски.

Спикеры:

Андрей Шиманский, учредитель компании Harry AI
«Набор ИИ-решений для бизнеса. Платные и бесплатные»

Елена Очеретняя, Эксперт по AI-маркетингу, ИИ-консультант
«Возможности ИИ-автоматизации маркетинга в компании»

Рафик Саркисян, заместитель директора по развитию часового завода «Луч»
«Опыт часового завода по использованию ИИ в работе»

Клим Сташевский, партнер Arzinger Law Offices
«AI vs LAW: как не нарушить закон об авторском праве»

Модератор:

Евгений Русак, заместитель директора Национального центра поддержки экспорта

14:30 – 16:00

СЕКЦИЯ «АНАЛИТИКА ДЛЯ ЭКСПОРТА: ДОСТУПНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ПРАКТИКИ»

Мастер-класс по анализу внешних рынков. Участники узнают о доступных базах данных Международного торгового центра (МТЦ) и Всемирной торговой организации (ВТО) для самостоятельного анализа рынков, тарифных и нетарифных мер, торговых потоков и принимаемых торговыми партнерами мер защиты.

Спикеры:

Анна Швед, начальник аналитического отдела Национального центра поддержки экспорта

Как заранее оценить потенциал вашего товара на зарубежном рынке, полагаясь не на интуицию, а на точные данные? На мастер-классе мы разберем бесплатные профессиональные инструменты, позволяющие получить доступ к актуальным данным международной торговли МТЦ, подробно рассмотрим эффективный практический инструментарий: Trade Map, Market Access Map, Export Potential Map и др.

Ирина Аржанкова, начальник управления маркетинга Национального центра поддержки экспорта

При выходе на новый рынок или при проблемах с текущими поставками экспортеру важно понимать: это временная ситуация или системный барьер? И главное – где найти достоверную информацию. Все страны-члены ВТО обязаны публиковать информацию о пошлинах, запретах, новых требованиях к продукции и мерам защиты внутреннего рынка.

На мастер-классе мы покажем, где такая информация публикуется и как найти ответы на типичные вопросы экспортёра:

- Какой действующий размер пошлины на товар в стране назначения?

Женский взгляд на экспорт, который будет интересен и полезен всем.

Разбираем, почему в экспорте 2026 года гибкость важнее «идеального» экспортного товара.

Спикеры:

Ольга Даргель, антикризисный управляющий, собственник и директор компании «Антикризисное управление», председатель первичной организации женщин – предпринимателей г. Минска Минской городской организации ОО «Белорусский союз женщин»

Марина Дианисевичус, директор и основатель бренда «Далиса»

Елена Боярчук, основатель и руководитель бренда Zima
(производство эко-шуб)

Юлия Борзова, директор департамента международного бизнеса ОАО «АСБ Беларусбанк» (поддержка женщин-предпринимателей при международных расчетах и кредитах для бизнеса)

Модератор:

Наталья Тышкевич, заместитель директора Национального центра поддержки экспорта

14:30 – 16:00

МАСТЕР – КЛАСС «5 УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ЛОВУШЕК. ИСТОРИЯ ОДНОЙ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ»

Рубрика с нашими партнерами – Школой экспорта РЭЦ, получившая позитивный отклик на предыдущих мероприятиях.

Мастер-класс посвящен разбору пяти критических ошибок при работе с зарубежными контрагентами: от потери стратегии и финансовых просчетов до кадровых проблем и трудностей перевода. Участники узнают, как выстроить системные процессы и избежать культурных ловушек, а также познакомятся с совместной образовательной программой НЦПЭ и РЭЦ «Экспортный мини-МВА» для масштабирования бизнеса.

Спикер:

Анна Кочемасова, федеральный тренер «Школы экспорта РЭЦ», эксперт-практик в области внешнеэкономической деятельности (ВЭД), логистики и бизнес-планирования. Кандидат экономических наук, бизнес-консультант, проводит семинары по международным переговорам, маркетингу и онлайн-экспорту

- Введены ли против моей отрасли антидемпинговые или специальные меры?
- Что изменилось за последнее время в технических требованиях, маркировке, сертификации?
- Есть ли жалобы других стран на моего торгового партнера и каков результат их рассмотрения?

16:00 – 17:30

ПРАКТИКУМ «ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ. ТЕОРИЯ ПРОТИВ ПРАКТИКИ»

Спикеры разберут ключевые различия между формальными нормами протокола и реальными бизнес-ситуациями при переговорах с иностранными партнерами. Участники узнают, как избежать типичных ошибок в деловой коммуникации, а также применять правила международного этикета в зависимости от страны и культурного контекста.

Спикеры:

Николай Борисевич, директор Национального центра поддержки экспорта

Людмила Слуцкая, доцент кафедры политологии юридического факультета, доцент кафедры международных отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Модератор:

Евгений Русак, заместитель директора Национального центра поддержки экспорта

16:00 – 17:30

МАСТЕР – КЛАСС «B2B-КОНСТРУКТОР: КАК СОБРАТЬ СИСТЕМУ ЭКСПОРТНЫХ ПРОДАЖ ОТ КОНТАКТА ДО КОНТРАКТА»

Презентация новой образовательной программы НЦПЭ по экспортному маркетингу.

Как превратить поиск клиентов в систему: воронка от контакта до контракта, коммерческие предложения и кейсы, которые реально работают, роль личного бренда и доверия в международных продажах. Участники узнают, почему спам и слабый оффер убивают сделки и как правильно выстроить follow-up.

Спикеры:

Вероника Бирета, консультант по маркетингу, ментор, спикер