



**STRATEGY Links**  
**AccEssMeeting**

ROAD SHOW INVESTMENT AGENCY

123317, Russia, Moscow, Moscow-City, Embankment Tower,  
Prensenskaya embankment, Building 10, Block C, Floor 5

Tel.: +7 495 651 6621 Fax: +7 495 967 7600

Site: [www.strategy-links.com](http://www.strategy-links.com) [www.CN888RU.com](http://www.CN888RU.com)



Organiser  
**STRATEGY Links**  
**AccEssMeeting**  
ROAD SHOW INVESTMENT AGENCY



Founding & Co-Chair & General Partners

**СБЕРБАНК**  
Всегда рядом



Platinum Partner

دائرة الثقافة والسياحة  
DEPARTMENT OF CULTURE  
AND TOURISM



Best Middle East Airline

**flydubai**



Institutional Support



Министерство  
сельского хозяйства  
Российской Федерации



Gulf's Leading Hotel



**SHANGRI-LA**  
HOTELS and RESORTS

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ  
ДЕЛОВАЯ РОССИЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ

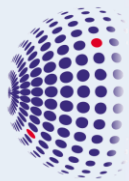
Strategic Partners

**STAL**  
INSPIRE FOOD BUSINESS

Abu Dhabi



**MOSCOW**  
export center



# 3<sup>rd</sup> AccEssMeeting EX\_IM WORKSHOP RUSSIA – MIDDLE EAST

## Эффективный экспорт в страны Персидского залива Практические ВЭД кейсы и истории успеха

Дата: 29 Июня 2018 года

Формат: Ex\_Im Best Practices & Export Strategies & Show Cases Workshop

Место проведения: Конгресс-Центр «Сбербанк России» - Москва, Оружейный переулок, 41



SAUDI ARABIA



RUSSIA



UAE



BAHRAIN



OMAN



KUWAIT



QATAR



IRAQ



IRAN

**Запрос относительно участия в Workshop по повышению квалификации экспортно ориентированных российских компаний для эффективной и конкурентной работы в странах Персидского залива.**

Уважаемый делегат,

**29 Июня 2018 года** в генеральном партнерстве со Сбербанком России и KPMG в России и СНГ, при поддержке Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», Российско-Арабского Делового Совета, Правительства Эмирата Абу-Даби, Правительства Эмирата Рас-эль-Хайма и Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO) пройдет **3<sup>rd</sup> AccEssMeeting Ex\_Im Workshop: RUSSIA-MIDDLE EAST** ([ссылка на сайт](#)) для экспортно ориентированных российских корпоратов на тему: **«Эффективный экспорт в страны Персидского залива. Практические кейсы и истории успеха»** (Конгресс-центр «Сбербанк России», Москва, Оружейный переулок, д. 41).

**Цели Workshop:**

- повышение качества подготовки и конкурентного уровня профильных ВЭД кадров для сбыта российских товарных групп на экспортных рынках стран **Персидского залива** (Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, Иран, Катар, Бахрейн, Кувейт, Оман);
- представление практических кейсов, негативного опыта и историй успеха российских\международных экспортных операторов\поставщиков\торговых домов в страны «арабского востока»;
- устранение системных ошибок и корректное формирование потребностей арабских импортеров у представителей российских ВЭД корпоратов, повышение практических навыков ведения и структурирования экспортных сделок с компаниями Персидского залива;
- практические навыки переговорных стратегий и понимания особенностей менталитета при принятии управленческих решений в ВЭД сделках с суб\поставщиками, FMCG\HoReCa операторами ритейлерами;
- инструменты защиты в корпоративных конфликтах, урегулирование спорных (финансовых, коммерческих, правовых др.) вопросов, при работе с компаниями стран Залива;

**Основные тематики модулей Workshop:**

**Модуль 1: Корректные представления о рынке Персидского залива, которые позволят избежать ошибок\трат**

- Системные ошибки и заблуждения российских ВЭД операторов на арабском рынке: сводный опрос 588 арабских топ менеджеров крупнейших ритейлеров и FMCG сетей региона. 7 первооснов арабского ВЭД
- Ошибочное представление о спросе российских товаров и услуг на арабском рынке или почему компаниям из России заходить на рынок Персидского залива сложнее, чем Западным или региона MENA?
- Актуальная оценка российского экспорта в системе «общества потребления» Ближнего Востока
- Одобрение ветеринарных служб и ветсертификация на вывоз из Российской Федерации халяльной продукции, соответствие нормам шариата и свод разрешений к употреблению приверженцами ислама
- «Арабская ВЭД-матрица» на примере российских\международных историй успеха и кейсов: Что продавать? Как ввозить? Как сертифицировать? Кто дистрибьютор? Владелец СП? =>Репатриация прибыли
- Что арабским импортерам нужно за рубежом? «Система приоритетов»: рынки для импорта, источники покрытия национальных программ (продовольственная безопасность и иные), технологии. Кейсы
- Примеры и кейсы негативных и успешных стратегий диверсификации структуры экспорта товарных групп в странах Персидского залива
- Совместные предприятия или «арабский партнер-мажоритарий»: негативные кейсы, вынужденная мера, траектории легального обхода острых углов
- Контур экспортной экономики стран Залива в будущем и как они повлияют на РФ. Замедление роста, системы «высокого потребления». Инструменты лоббирования\продвижения российских Министерств
- Арабский бизнес менталитет и переговорные практики. Готовые приемы, стратегические ходы и решения в сложных переговорных ситуациях (на примере российских кейсов выхода в страны региона)

## Модуль 2: Особенности конкурентного продвижения российской продуктовой группы в странах Залива

- Анализ арабских ниш и правильных стратегий «точки входа» для российского профильного бизнеса
- Какие оптимальные стратегии по снижению затрат или поиску партнера – результативные кейсы и инсайт
- Чего нет или как правильно нащупать потребительскую нишу в странах Персидского залива – на примере практических кейсов и с учетом свода правил *Управлений стандартизации и сертификации ряда стран*
- Как попасть на полки крупных сетевых ритейлеров Залива, FMCG операторов, гостиничных (HoReCa) сетей (основная локация потребления высокочисленного количества экспатриатов временно пребывающих в арабских странах) - примеры успешного\негативного опыта
- Как подготовить эффективную\малочисленную команду к ведению бизнеса с арабским рынком сбыта
- Стратегия избежания высокого уровня зависимости от неконтролируемой «посреднической воронки». Специфика оценки торговых представителей и мерчендайзеров. Скорость оборачиваемости
- Что делать, если рынка вашего продукта не существует или если никто не предлагал подобных товаров? Маркетинговая стратегия и инструменты определения состава целевой аудитории
- Как не потеряться в череде маркетинговых бизнес-поводов стран Залива. Матрица эффективного и низкозатратного экспо- туризма или практические аспекты экономии на посредниках\псевдо-операторах
- Рецепты по участию в арабских выставках. Специфика эффективного маркетингового продвижения \преодоления «недружественной конкуренции» со стороны компаний англосаксонских стран
- Негативный фактор влияния на имидж российских товаров через «хаотичную стратегию продвижения и брендинга». Коллективное брендрование для стран Персидского залива в рамках национальной программы сертификации *Made in Russia* (плюсы\минусы)

## Модуль 3: Брендинг продукции РФ - как не потеряться в нишах арабских\англосаксонских производителей

- Понимание барьеров и мотивации к потреблению. Ценности арабского и экспат потребителя
- Производство под собственным брендом или «арабское SKU».Регистрация товарной марки
- Кейсы по разработке маркетинговой стратегии и операционного маркетингового плана в Заливе
- Анализ конкурентной среды и оценка конкурентоспособности продукции в Заливе, определение ниш
- Практические алгоритмы учета ментальных особенностей потребителей и важность системной фиксации результатов в арабских странах. Правильная маркетинговая стратегия и брендинг.
- География продаж в странах Персидского залива и корректировки в коммуникационной стратегии в зависимости от региона сбыта. Товар, услуга или сбалансированный «комплекс» портфеля товарных групп (ассортимент must have). Критерии ценностей для Клиента. Инструменты по определению фокусной ЦА
- Абсолютная лояльность первичного арабского потребителя и какую численность\группу SKU стоит выводить
- Торговые марки как средство индивидуализации товарных групп и их защита в оффшорных юрисдикциях стран Персидского залива: положительный \ отрицательный опыт. Безопасность и защита бренда
- Локализация и адаптация под арабский рынок: успешные мировые\российские кейсы (название, слоган, рекламные материалы; дизайн и фирменный стиль; история бренда и позиционирование; адаптация вкусовых и других качеств продукта и т.д.). Почему важен «дружелюбный» бренд?
- Интеллектуальная собственность: страновая специфика товарных знаков в КСА и ОАЭ

## Модуль 4: «Форензик по-арабски» или эффективные инструменты защиты российских компаний в корпоративных конфликтах и урегулирование (финансовых, коммерческих, правовых др.) разногласий

- Практический алгоритм преодоления рисков при экспансии *из ОАЭ в иные страны региона MENA*. Стратегические преимущества стратегии реэкспорта и формирования «буферной» товарной зоны
- Специфика аудита арабских производителей\потенциальных партнеров (на конкретных примерах)
- Риски российских компаний на арабском рынке: как аргументированно преодолеть первичный барьер. Способы и инструменты выхода «на рынок Саудовской Аравии». Специфика работы с Ираном
- Ключевые причины приостановления и\или отзыва сертификатов Халяль. Роль санитарно-эпидемиологических заключений, контрольно-упаковочного листа, образцов коробки.
- Билингвальная этикетка в странах Залива: практические рецепты\руководство к действию на частных примерах.
- Дистанционное управление поставками произведенной продукции через сервисные компании: плюсы и минусы. Роль Free Trade Zones и правильные точки стратегического входа в «арабский импорт»
- Положительные\отрицательные стороны открытия компании, получения лицензий в FTZ при ре\экспорте российских товарных групп. Матрица рисков - пути преодоления

## **Модуль 5: Эффективные дистанционные digital инструменты для экспорта со странами Персидского залива – от потребительских инсайтов к системным продажам**

- Арабский потребитель смотрит в социальные сети ~175 раз в день. Как быть в consumer тренде (инструменты осведомленности, коптация интереса, эффективная дистанционная конверсия и программы)
- Middle East Market Finder: в какую страну выйти, как выйти, как закрепиться (consumer barometer, export trends, demo GCS, market finder (localization\платежи\налоги\реклама др). «Дистанционные инструменты»
- Как развить и закрепить российский бренд на арабских рынках за счет социальных сетей и профильных сетей бизнес сообществ (budget marketing partner, CPG & E-commerce, Life & Time & Value и пр.)
- Cross Border \ Audience Insight Finder – практические инструменты по определению точки входа и фокус аудитории в арабском мире. Креатив для арабских потребителей – преодоление критического порога уровня запоминаемости. Почему видео имеет приоритет в ленте для арабов (Canvas, Collection, синемаграфия, Boomerang&GIF). В какие дистанционные инструменты вкладывать бюджет (реактивация)?

## **Модуль 6: Финансовое и межбанковское взаимодействие как основной инструмент развития трансграничных ВЭД сделок со странами Персидского залива. Система санкционных ограничений и пути преодоления**

- Может ли тенденция к усилению USD и волатильности цен на товары усложнить перспективы экспорта в страны Персидского залива? Актуальные аспекты по межбанковскому сотрудничеству в экспортных отраслях: основные тренды и проблемные точки в меру санкционных ограничений
- Почему арабские банки препятствуют открытию расчетных счетов и приему платежей российских компаний - траектории обхода и практические решения. Модели для ваших арабских партнеров в случае, если локальные (вкл. банки второго эшелона) «не пропускают платежи» в меру санкционных директив
- Оффшоры стран Залива: основные преимущества и недостатки. Учет НДС положений при экспорте в ОАЭ и КСА (Января 2018). Исламские финансы как инструмент экспортного взаимодействия
- Специфика ВЭД операций, выведенных из-под валютного контроля арабских регуляторов: основные особенности, кейсы из различных ВЭД отраслей. Способы расчета.
- Адекватная оценка привязки национальных валют стран Залива к USD. Российские успешные ВЭД кейсы структурирования сделок торгового финансирования. Сценарные модели решения проблем доступа к торговому финансированию и колебанию курса валют

## **Модуль 7: Практические правовые вопросы структурирования и реализации ВЭД контрактов с участием арабских контрагентов. Актуальные юридические\налоговые аспекты и правовые практики на примере кейсов**

- Расчет на законодательство в сфере разрешения deadlock'ов по ВЭД в КСА, ОАЭ, Катаре и Иране
- Взвешенный выбор применимого права для внешнеэкономических договоров поставки в и из Залива
- Какой внешнеэкономический договор в странах Персидского залива будет «правильным»
- Ответы на вопросы, которые позволят сэкономить время, деньги, людские и репутационные ресурсы при правовых спорах:
  - ✓ Сколько стоит возбуждение и рассмотрение дела? Сколько будут составлять расходы на сопровождение дела? Можно ли возместить расходы на разрешение спора с проигравшей стороны?
  - ✓ Сколько будет стоить принудительное исполнение решения? Сколько занимает рассмотрение дела?
  - ✓ Легко ли манипулировать временем рассмотрения спора (в первую очередь, не затягивать)?
  - ✓ Как осуществляется принудительное исполнение? На сколько гибкой является процедура?
  - ✓ Какие доказательства принимаются и как они оцениваются?
  - ✓ Что учитывается при разрешении спора: формальная сторона дела или содержание отношений сторон? Публично или конфиденциально ведется разбирательство?
- Избежание экспортных рисков в арбитражах стран Залива\роль ТПП. Сбалансированный выбор арбитража.
- Актуальные изменения в российском и налоговом законодательстве стран Залива и их оптимизация
- Актуальные аспекты трудового законодательства и специфика влияния на операционные риски

Просим Вас рассмотреть возможность участия (участия профильных коллег) в [Workshop](#) (проект Программы прилагается).

С уважением,

**Лукиан Владислав**

Управляющий директор

**AccEssMeeting**



# 3<sup>rd</sup> AccEssMeeting EX\_IM WORKSHOP RUSSIA – MIDDLE EAST

MIDDLE EAST: EXPORT BEST PRACTICES & SHOW CASES & STRATEGIES

## ПРОГРАММА WORKSHOP

Драфт: 06 Июня 2018 г.

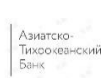
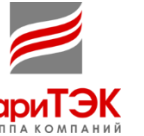
Регламент	Сессии \ Спикеры
09:00--10:00	Регистрация слушателей. Приветственное кофе. Business Networking
10:00--10:45	Сессия открытия. Приветственное слово
Opening Speech	<b>Олег Ганеев</b> - Заместитель Председателя Правления, <i>Сбербанк России</i>
Opening Speech	<b>Владимир Евтушенков</b> - Председатель, <i>Российско-Арабский Делового Совета (РАДС)</i>
Welcome Remark	<b>Максим Загорнов</b> – Бизнес-посол «Деловой России» в ОАЭ, Президент Ассоциации малой энергетики
Professional Intro	<b>Виталий Шеремет</b> - Партнер, <i>KPMG в России и СНГ</i>
10:45-14:00	<b>Best Practices &amp; Show Cases: Практические кейсы результативного ВЭД со странами Персидского Залива</b>
10:45-11:10 Workshop I	<b>Илья Строкин</b> - Директор, <i>KPMG в России и СНГ</i> <i>Построение эффективной стратегии выхода на рынок сельхозпродукции и продовольствия стран Персидского залива. Потребительские предпочтения: ключевые тренды\факторы успеха</i>
11:10-11:35 Case Study I	<b>Александр Прихно</b> - Директор по экспортным продажам Ближний Восток, <i>Объединенные кондитеры</i> <i>Методология и подходы компании к выбору продукта и схемы дистрибуции. Переговорный баланс между «говорить и слушать»! (примеры кейсов Объединенных кондитеров в Заливе)</i>
11:35-12:00 Case Study II	<b>Тимоти Оденвальд</b> - Директора по развитию бизнеса в странах Персидского Залива, Индии, Азиатско-Тихоокеанском регионе, <i>SPLAT Global</i> <i>Как попасть на полки сетевых ритейлеров стран Персидского залива, FMCG операторов, HoReCa сетей - примеры успешного\негативного практического опыта (корпоративные кейсы: Бахрейн, Иордания, Ирак, Йемен, Катар, Кувейт, Ливан, ОАЭ, Саудовская Аравия)</i>
12:00-12:30 Case Study III	<b>Никита Иванцов</b> – Директор дивизиона Европа-Америка и Ближний Восток, <i>АО МАКФА</i> <i>Локализация и адаптация под арабский рынок: корпоративный негативный опыт и успешные кейсы (кейсы: ОАЭ, Оман, Иордания, Бахрейн, Йемен, Саудовская Аравия, Египет, Кувейт)</i>
12:30-13:00 Case Study IV	<b>Ольга Гаврилова</b> – <i>Ras Al Khaimah Economic Zone, Правительство Эмирата Рас-эль-Хайма (ОАЭ)</i> <i>Организация экспорта и производства продукции российских компаний в ОАЭ: преимущество ведения бизнеса и ре-экспорта российской продукции в страны Персидского залива и ЮВА</i>
13:00-13:30 Case Study V	<b>Александр Заболотский</b> - Директор по продажам на внешних рынках, <i>ГК КОНТИ</i> <i>Кейсы негативных и успешных стратегий диверсификации структуры экспорта товарных групп в странах Персидского залива на примере ГК КОНТИ (Саудовская Аравия, Иран, Ирак, ОАЭ)</i>
13:30-14:00 PIN2WIN Session Модератор	<b>Эффективные &amp; прагматичные бизнес решения от flydubai и Shangri-La Hotels на Ближнем Востоке</b> <b>Бехнам Гурбан-Заде</b> - Советник заместителя председателя правления, <i>Сбербанк России</i>
14:00-15:00	<b>Stand-Up Business Lunch. Networking &amp; B2B с лекторами-практиками. Invest PIN2WIN</b>
15:00-17:00	<b>EX-IM Workshop Strategies: Системные ошибки российских компаний на рынках Персидского Залива</b>
15:00-15:20 Workshop II	<b>Алекс Борисов</b> - Директор по развитию международного бизнеса, <i>Oman Post (Почта Омана – ASAYAD)</i> <i>Практический алгоритм преодоления рисков при экспансии в страны региона MENA. Арабский E-Sot рынок. Стратегические преимущества ре-экспорта и формирования «буферной зоны»</i>
15:20-15:40 Workshop III	<b>Татьяна Гвилава</b> - Заместитель председателя, Директор, <i>Российско-Арабский Делового Совета (РАДС)</i> <i>Системные ошибки российских компаний на рынках Персидского Залива: эффективные решения</i>
15:40-16:00 Case Study VI	<b>Александр Малютин</b> - Совладелец, <i>ПРОМАРК-Экспорт</i> <i>Производство под собственным брендом или «арабское SKU». Регистрация товарной марки</i> <i>Кейсы маркетинговой стратегии и операционного плана в Заливе и Северной Африке (MENA)</i>
16:00-16:20 Workshop IV	<b>Айдар Газизов</b> – Генеральный директор, <i>Международный Центр стандартизации и сертификации «Халаяль», Совет муфтиев России</i> <i>Экспортное взаимодействие РФ и стран Персидского Залива: исламские финансы, эффективные инструменты и практические кейсы развития экспортных кросс-сделок</i>
16:20-16:40 Workshop V	<b>Игорь Лебедев</b> - Партнер, Руководитель практики Форензик, <i>КПМГ в России и СНГ</i> <i>Управление экспортными рисками в российско-арабских ВЭД проектах</i>
16:40-17:00 PIN2WIN Session Модератор	<b>Эдуард Григорьев</b> – Глава в России и СНГ, <i>Abu Dhabi Convention Bureau - Правительство Абу-Даби</i> <i>«Арабская ВЭД-матрица»: Что продавать? Как ввозить? Как сертифицировать? Кто дистрибьютор? Кто владелец СП? =&gt; Репатриация прибыли</i>
17:00-18:30	<b>Сergeй Куропкин</b> – Генеральный директор, Глобал Фуд Инжиниринг-Представительство <i>SIAL в РФ и СНГ</i>
	<b>Networking &amp; Evening Cocktail</b>



# 3<sup>rd</sup> AccEssMeeting EX\_IM WORKSHOP RUSSIA – MIDDLE EAST

НАШИ ПАРТНЕРЫ И КЛИЕНТЫ

McKinsey&Company





# 3<sup>rd</sup> AccEssMeeting EX\_IM WORKSHOP RUSSIA – MIDDLE EAST

## AccEssMeeting *Export Road Shows & Workshops* Portfolio

Формат AccEssMeeting проводится на постоянной основе в материковом\оффшорном Китае и странах Ближнего Востока (*Абу-Дави, Дубай, Пекин, Шанхай, Гонконг, Гуанчжоу, Москва, Рига, Манама и др.*)



*Beijing Road Show 2017*



*Abu Dhabi Road Show 2014*



*Beijing Road Show 2015*



*Shanghai Road Show 2016*



*Dubai Road Show 2013*



*Abu Dhabi Road Show UNIDO 2017*



*Moscow Investment Workshop 2016*



*Riga Road Show 2013*



*Beijing Master Class 2017 (KPMG 2<sup>nd</sup> Day)*



*Abu Dhabi Road Show 2012*



*Manama Road Show 2013*



*Moscow Ex\_Im Workshop 2017*

Новостные репортажи – CCTV \ CGTN \ Russia Today – [клик на фото](#)



*CCTV Asia Biz News Report – NDR 2015*



*CGTN America Biz News Report – NDR 2017*



*Abu Dhabi Non Deal Road Show 2015*