



# Работа с запросами партнеров из Китая и стран GULF – реальные и очень реальные

**ЛИСИЕНКО Ольга Александровна**  
директор ООО «Агентство стратегических  
коммуникаций ВДА»,  
руководитель Новосибирского отделения  
Российско-Азиатского союза  
промышленников и предпринимателей



Business Development Agency

Организация и проведение деловых мероприятий.

Год основания 2008

**С 2012 года**

содействие российским компаниям в развитии международного бизнеса

**Аккредитация:**

АО «Российский экспортный центр»



**Ключевые страны**

Китай, Узбекистан, Азербайджан, Индия, Саудовская Аравия, Египет, Турция

**Ключевые услуги**

- поиск партнеров
- организация и проведение бизнес-миссий
- участие в выставочных мероприятиях
- организация и проведение обучающих мероприятий

# ЕЖЕГОДНО **25** ПРОЕКТОВ

по развитию межрегионального и  
международного сотрудничества

## **ДОПОЛНИТЕЛЬНО**

Отдельное направление: кооперация науки и  
производства (трансфер технологий)

Организация площадок, способствующих  
продвижению разработок российских ученых и  
инноваторов в реальный сектор экономики

РУССКО-АЗИАТСКИЙ СОЮЗ  
ПРОМЫШЛЕННИКОВ  
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



俄罗斯亚洲工业  
企业家联合会



## Российско-Азиатский союз промышленников и предпринимателей

содействие развитию российской экономики  
через укрепление взаимовыгодного  
российско-азиатского делового  
сотрудничества

БОЛЕЕ **500** ЧЛЕНОВ

Входят представители следующих страны  
**Китай, Вьетнам, Филиппины, Индонезия, Турция, Индия**

прямые соглашения о сотрудничестве  
с государственными организациями

Business Development Agency





## ПОИСК ПАРТНЕРА

- поиск потенциальных партнеров для экспортеров
- организация и проведение переговоров очно или онлайн
- координация экспортного контракта

Длительность проекта от 14 дней (минимально) до ...

### ОПЫТ

Рапсовое масло → в Китай  
Гречка → ОАЭ, Иран, Туркмения  
Растительное масло → Азербайджан  
«Здоровое питание» → Азербайджан  
Снеки → Киргизия  
Мороженное → Узбекистан  
Гречка и картошка → Саудовская Аравия и др.  
Орехи, мед → ОАЭ, Турция

### ОБРАТНЫЙ ЗАПРОС

Куриное мясо → Китай  
(эксклюзивные договора на поставку  
российских продуктов питания в Китай)  
Поставка пшеницы → Малайзию,  
страны Африки и т.п.



# Желания экспортера и реальности рынка

ИЗ ОПЫТА



Все говорят на русском или английском языке

Не хочу мучиться с иностранным языком



Все работают с понедельника по пятницу с 8:00 до 17:00 по нашему времени



Проработка КП и сценария переговоров

учёт традиций и стереотипов, адаптация КП под клиента, предварительные расчеты (цена, логистика, многовариантность предложений)

!!! Даже для казахских или узбекских партнеров приятно, когда есть перевод на казахский или узбекский языки

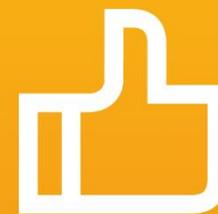


Необходимо учитывать часовой пояс клиента

А где перевод?



Спите?



Купят то, что у нас есть  
и как оно есть.  
И все 270 наших позиций



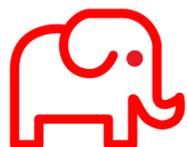
Адаптация предложения для  
конкретного рынка.  
Конкретизация предложения без  
усложнения (на первых этапах)



Лучше работать через  
посредника, чем  
самому

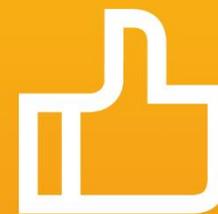


Клиентам хочется работать  
без посредников напрямую  
с производителем



Все говорят: подумаю...  
А ты купи слона!

через посредника



Упаковка у нас уже есть

Мы сделаем наклейки,  
может быть

Главное - не фантик,  
а содержимое!



Упаковку товаров на экспорт  
требуется адаптировать под  
конкретный рынок и не всегда  
можно обойтись  
дополнительным  
информационным стикером



Продаем по текущей цене, а на экспорт можно еще и завысить



Камень,  
ножницы,  
бумага...



Необходимо мониторить цену на аналогичный товар в стране поставки:



даже если цена не является конкурентным преимуществом, даже если аналогов товара на рынке нет, даже если качественные характеристики вашей продукции превосходят конкурентов.



**Сегодня вы, завтра не вы...**



Нам закажут ровно столько, сколько мы можем поставить



**Условия поставки – телепортация!**  
Идеально - EXW (со склада)  
- чуть хуже, но можно FOB



Объем поставки: запрос на 100 тонн и сразу отказ.

**Нужно указывать, сколько и как готовы поставлять**



Необходимо проработать несколько готовых схем до начала работы со страной, предлагать варианты  
**В 95% случаях: хорошо, будем узнавать, и вам сообщим**





Сертификация:  
мы подготовим,  
потом...когда запросят  
**Если импортерам надо –  
они быстро сделают все  
документы сами**



Сертификация продукции  
всегда повышает уровень  
доверия к поставщику и  
ускоряет выход на  
экспортный контракт.  
**Если импортерам надо –  
они поищут и могут найти  
других поставщиков**

Хорошее качество!  
Зуб даю!





100% предоплата  
и лучше бы в рублях



Страхование и иные  
финансовые  
инструменты: а что так  
можно было?



Знакомство с продуктом,  
отправка пробной партии  
Гибкая политика расчетов  
Открытие валютного счета  
и т.п.

Необходимо изучать  
страховые продукты для  
компаний-экспортеров



Business Development Agency



**ЭКСПОРТИРУЙТЕ С НАМИ!**

**Агентство стратегических  
коммуникаций В`ДА**

**ЛИСИЕНКО Ольга Александровна**

Тел. +7 913 946-79-75

Email [office@askbda.ru](mailto:office@askbda.ru)

**СПАСИБО  
ЗА ВНИМАНИЕ!**

