

РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▼ ЭКСАР

▼ РОСЭКСИМБАНК

ДЕМОНСТРАЦИОННО -
ДЕГУСТАЦИОННЫЕ ПАВИЛЬОНЫ
РЭЦ (ШОУ-РУМ)

2017-2019

ПАВИЛЬОНЫ АПК

- Одним из инструментов поддержки российских экспортеров является программа по организации работ постоянно действующих дегустационно- демонстрационных павильонов российской продукции агропромышленного комплекса за рубежом.
- Проект реализуется совместно с Министерством сельского хозяйства Российской Федерации в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 29 июня 2017 г. №776).

Действующие павильоны



ПАВИЛЬОН (ШОУ-РУМ) В Г. ШАНХАЙ, КИТАЙ



ПАВИЛЬОН (ШОУ-РУМ) В Г. ХОШИМИН, ВЬЕТНАМ



ПАВИЛЬОН (ШОУ-РУМ) В Г. ДУБАЙ, ОАЭ



ИНФРАСТРУКТУРА ДЕМОНСТРАЦИОННО -ДЕГУСТАЦИОННОГО ПАВИЛЬОНА



Сделано
в России



Экспозиция

Демонстрационная площадка российских товаров (АПК), где представлены образцы или макеты продукции



Гасто-кафе

Брендированное кафе, где можно попробовать представленные в павильоне образцы и сразу получить контакты поставщиков-экспонентов шоу-рума АПК



Переговорная зона

Оборудованные переговорные комнаты для встреч с контрагентами. Могут быть организованы рабочие места для временного размещения российских экспортеров



Помещения для хранения образцов

Помещения для хранения образцов со специальным температурным режимом (холодильные камеры)



Рабочая зона для персонала

Размещение рабочих мест персонала шоу-рума.



ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Создание эффективного инструмента продвижения российской продукции АПК на зарубежные рынки

ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

Реклама российских продуктов посредством демонстрации образцов

Проведение мероприятий для привлечения профессиональных участников рынка

Организация эффективной площадки для проведения переговоров с покупателями

Активное продвижение российской продукции



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▼ ЭКСАР
▼ РОСЭКСИМБАНК

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ПАВИЛЬОНЫ



ПАВИЛЬОН (ШОУ-РУМ) В Г. ШАНХАЙ, КИТАЙ



Расположение: 501, Jiu Jiang Rd., Shanghai, China.
Общая площадь: 148 кв.м. (павильон); 120 (внешний склад).
Открытие состоялось: 15 ноября 2017 г.
Компания оператор : EAST MAX TRADING (SHANGHAI) CO.,LTD.
Заказчик: АО «РЭЦ», Минсельхоз России.
Сайт: <https://showroomrussia.com>

Основная экспозиция

Рабочая зона

Зона ресепшн

Внешняя складская
инфраструктура (120 кв.м)

Экспозиция





На площадке павильона представлена продукция 44 российских компаний АПК

- Кондитерские изделия, мед, шоколад, варенье
- Алкогольная и безалкогольная продукция
- Мука и макаронные изделия
- Детское питание
- Мюсли
- Масло
- Мороженное

С начала работы павильон посетило порядка 200 китайских профильных компаний

- Супермаркеты (7-11, Family mart, C-store Lawson, Quick, Kedi, др.)
- Электронные платформы
- Гостиничный бизнес (ZhiValley)
- Дистрибьютеры (EHK GLOBLE GROUP - Wang HaoKAIFENG JINFANG CARGO AGENT CO., LTD.)
- Сервисные компании

Прогнозируемые объёмы поставок по перспективным группам товаров в 2018-2019 гг:

- Растительные масла – порядка 8000 тонн/год.
- Кондитерские изделия и снековая группа – свыше 300 тонн продукции/год, основные направления печенья, вафли, чипсы, орехи.
- Безалкогольные напитки – порядка 500 тонн/год, основные направления, к которым проявлен интерес это сокосодержащие напитки, газированные напитки и минеральная вода.
- Слабоалкогольные и крепко алкогольные напитки – свыше 400 тонн/год продукции, основные направления вино-водка, пиво.
- Мука и мучные изделия – свыше 4000 тонн/год





ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЭКСПОРТЕРУ НА РЫНКЕ КНР

- Предоставить необходимое и достаточное количество образцов на территории КНР, надлежащим образом сертифицированных и оформленных согласно законодательству КНР.
- При первичном ввозе тестовой партии будут получены: санитарный сертификат, зарегистрирован китайский стикер или этикетка; сформировано требование к продукту (по упаковке, фасовке, вкусовым качествам).
- Предоставлять информацию о продукте и его производстве (цены, фото продукции и производства, каталоги, презентации, видеоролики) для работы с целевой аудиторией.
- Создавать новую торговую марку, соответствующей запросам рынка КНР (при необходимости).
- Осуществлять единую ценовую политику в отношении поставок собственной продукции в разные регионы КНР с учетом разницы затрат по транспорту и таможенному оформлению (поскольку себестоимость поставок через север Китая порядком ниже, чем по другим маршрутам за счет более короткого транспортного плеча и наличия на севере свободных зон торговли).
- Принимать личное участие в рекламном продвижении экспортируемого продукта.
- Прислушиваться к рекомендациям целевой аудитории о внесении изменений в упаковку, фасовку, вкусовые качества.
- Оформить и предоставить международные сертификаты качества.
- Иметь официальный сайт компании (минимальное требование - на английском языке).
- Нести расходы по входу в торговые сети (листинг). Условия согласовывается с китайским партнёром путем переговоров.
- Принимать участие в рекламных акциях в отношении своего товара, выставленного на сетевые полки. Условия акций оговариваются в результате переговоров с владельцами сетей.



Перспективные категории продукции АПК:

- Подсолнечное масло.
- Мука и макаронные изделия.
- Замороженная рыба и другие морские продукты.
- Овсяные хлопья, мюсли.
- Растительное молоко.
- Джеммы.
- Кондитерские изделия (с пониженным содержанием сахара).
- Мороженое.
- Алкогольная продукция (водка, вино, пиво).
- Безалкогольные напитки (соки, газированная, минеральная вода).
- Снековая продукция (чипсы, орехи).
- Продукты быстрого приготовления.

Требования к продукции:

- Минимальный срок хранения продукции - не менее 12 месяцев.
- Конкурирующая с другими импортными продуктами упаковка (красивая, единичная в приоритете); прочная и влагоустойчивая, для сохранения товарного вида во время перевозки.
- Оригинальная упаковка товара (на русском языке) - влияет на благоприятное восприятие продукции.
- При первоначальной поставке регистрация и стикеровка производится в КНР, при последующих поставках стикеровку можно производить в России.



Инструменты, предлагаемые экспортеру в рамках работы павильона:

- Размещение товаров российских экспортеров в павильоне на бесплатной основе.
- Консультирование по процедурам и требованиям ввоза образцов.
- Предоставление продукции потенциальным покупателям.
- Проведение дегустационных и промо-акций.
- Участие в профильных мероприятиях в провинциях КНР (круглые столы, семинары, конференции, выставки).
- Участие в акциях по продвижению в супермаркетах/сетях «Russian Corner».
- Размещение и продвижение продукции павильона на электронных торговых площадках КНР (Tmall.com, JD.com, Alibaba.com).
- Налаживание B2B и B2C контактов.
- Продвижение товаров в сети Интернет и социальных сетях.

Дополнительные инструменты, предлагаемые экспортеру оператором павильона:

- Наличие у оператора всех разрешительных лицензий для ввоза продукции в КНР (продукты питания, алкогольная продукция, за исключение продуктов животного происхождения).
- Разработка и реализация международных логистических схем доставки (комплексная доставка товаров из России в КНР). Склады ответственного хранения и услуги по внутренней логистике в Китае.
- Операции по таможенному оформлению, сертификации (продуктов питания, косметики) и регистрации китайского стикера/этикетки.
- Адаптация состава продукции под требования в КНР.
- Наличие открытых аккаунтов в торговых сетях.
- Открытие онлайн магазина (taobao.com, kaola.com).
- Регистрация торговых марок.
- Услуги торгового агента по реализации продукции в КНР



ПАВИЛЬОН (ШОУ-РУМ) В Г. ХОШИМИН, ВЬЕТНАМ



Расположен в районе Хам Нги , в самом центре Хошимина
Общая площадь: 270 кв.м.

Открытие состоялось **14 декабря 2017 г.**

Компания оператор : E & N Company Limited (Вьетнам)

Заказчик: АО «РЭЦ», Минсельхоз России.

Сайт:<http://russianhouse.asia>

5 этаж

Рабочая зона

4 этаж

Гастрономическое кафе

3 этаж

Две переговорные комнаты
(на 8 чел. каждая)

2 этаж

Основная экспозиция
(55 кв.м, продукты пищедрома)

1 этаж

Ресепшн. Свободная зона

Внешняя складская
инфраструктура

Экспозиция



Гастро-кафе



Переговорная зона



Рабочая зона





На площадке павильона представлена продукция 30 российских компаний АПК

- Кондитерские изделия
- Алкогольная и безалкогольная продукция
- Мука и макаронные изделия
- Детское питание
- Соевые продукты, картофель порошок, масло
- Ветчина и пр. мясные продукты

С начала работы павильон посетило порядка 230 вьетнамских профильных компаний

- Дистрибьютеры (более 20)
Shop "Biển Việt" Vũng Tàu, Công ty Thiện Chí, Mekong Delta Food, Milton Group и др.
- Супермаркеты (Circle K, Satra supermarket, Annam gourmet market, Central group Big C, Vinmart и др.)
- Сервисные компании
- Электронные платформы





ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЭКСПОРТЕРУ НА РЫНКЕ ВЬЕТНАМА

- Заинтересованность российских компаний в поставках и продвижении своей продукции на рынок Вьетнама. Наличие презентаций, видеороликов о продукции/производстве на английском языке.
- Оперативное предоставление расчетов по цене на собственную продукцию на базисах поставки FCA, FOB, CIF, CIP.
- Навыки подготовки и согласования отгрузочных документов (указать правильный код ТН ВЭД), включая сертификат происхождения формы EAV.
- Готовность компенсировать расходы на сертификацию собственной продукции. **Сертификат пищевой безопасности** (food safety certificate), который должен быть выдан до импорта продукта во Вьетнам для каждой позиции (SKU). Основные расходы при оформлении сертификата – лабораторные анализы.

Образцы 700гр-2,000гр сдаются в сертифицированную лабораторию во Вьетнаме и, исходя из вида продукции, осуществляется анализ содержаний конкретных показателей. Если показатели в норме, то продукция регистрируется в департаменте пищевой безопасности, и после этого уже можно импортировать. Расходы на сертификацию для одного SKU составляют 200-1,000 долл. США в зависимости от вида продукции и списка необходимых показателей для анализа.

Компания оператор павильона E & N делает сертификацию и регистрацию бесплатно, необходима только компенсация официальных платежей в адрес лаборатории и государственных органов.

- Наличие у производителей сертификатов ISO 2200 или HACCP (эти сертификаты упростят процедуры и расходы).
- Готовность компенсировать импортные пошлины для пробной первой партии.
- Готовность осуществить пробную отгрузку самолетом (в зависимости от вида продукции ½ - 2 паллета).
- Готовность компенсировать расходы на вход в сети (listing fee) при заинтересованности сетей к их продукции (300-500 долл. США за SKU).
- Готовность участия в маркетинговых мероприятиях сетей – периодические скидки, раздача образцов и пр. (10-15% от общей стоимости продукции в год).



Перспективные категории продукции АПК:

- Подсолнечное масло (замена более дешевого пальмового масла). Ценовой фактор очень важен. На данный момент российские компании дают цены выше, чем дают поставщики из Украины и Беларуси.
- Кондитерские изделия (в основном вафли, печенье, бисквиты, штучные конфеты)
- Овсяные хлопья, мюсли
- Семена подсолнечника (сезонный спрос)
- Орехи (грецкий, лесной, миндаль)
- Сухофрукты
- Мука и смеси
- Детское питание (овощное и фруктовое в дойпаках)
- Колбасные изделия (рынок небольшой, в крупных городах)
- Мясные консервы (рынок небольшой, в крупных городах)
- Замороженные фрукты/ягоды
- Компоненты для производства комбикормов (шроты, жмых)
- Сухое молоко

Требования к продукции:

- Минимальный срок хранения - 12 месяцев (для продукции с контейнерной перевозкой). Срок хранения скоропортящихся продуктов меньше при условии доставки самолетом. При отгрузке остаточный срок хранения продукции должен быть 95% от общего.
- Продукт должен иметь красивый, товарный вид. Упаковка для хранения должна предусматривать условия повышенной влажности и быть прочной для сохранения товарного вида после длительной транспортировки.
- Наличие названия/бренда и описания продукта (на упаковке) на английском языке приветствуется.
- Товар должен быть маркирован на вьетнамском языке (наличие стикера). Текст: содержание, срок годности, условия хранения, производитель, импортер.
- Стикер наносится на продукцию:
 - экспортером до отгрузки
 - импортертером, но до продаж



Инструменты, предлагаемые экспортеру в рамках работы павильона:

- Размещение товаров российских экспортеров в павильоне на бесплатной основе.
- Консультирование по процедурам и требованиям ввоза образцов.
- Предоставление продукции потенциальным покупателям.
- Проведение дегустационных и промо-акций.
- Участие в профильных мероприятиях во Вьетнаме (круглые столы, семинары, конференции, выставки).
- Участие в акциях по продвижению в супермаркетах/сетях «Russian Corner».
- Размещение и продвижение продукции павильона на электронных торговых площадках Вьетнама (Lazada.vn, shopee.vn).
- Налаживание B2B и B2C контактов.
- Продвижение товаров в сети Интернет и социальных сетях.

Дополнительные инструменты, предлагаемые экспортеру оператором павильона:

- Сертификация продукции во Вьетнаме.
- Консультация и решения по юридическим вопросам.
- Консультация и решения налоговых, таможенных вопросов.
- Регистрация торговой марки.
- Организация логистики в России и во Вьетнаме.
- Организация дистрибьюции внутри Вьетнама с учетом требуемых температурных режимов.
- При небольших заказах объединять продукцию в сборный контейнер для удовлетворения спроса внутри Вьетнама.
- Выставление продукции на крупные электронные площадки: tiki.vn, sendo.vn, adayroi.com, и доставка конечным покупателям.
- Помощь в процессе переговоров между российскими и вьетнамскими компаниями, предоставление переводчиков.



ПАВИЛЬОН (ШОУ-РУМ) В Г. ДУБАЙ, ОАЭ



Расположен в районе: ОАЭ, Дубай, UAE, Jumeirah 1, Al Wasl Road, Al Badaa, 285C, Villa55
Общая площадь: 250 кв.м
Компания оператор: INCONA FZC
Заказчик: АО «РЭЦ», Минсельхоз России.



Рабочая зона

Переговорные комнаты

Основная экспозиция
(продукты пищевого сектора)

Гастрономическое кафе

Ресепшн

Складское помещение





На площадке павильона представлена продукция 34 российских компаний АПК

- Кондитерские изделия
- Безалкогольная продукция
- Мука и макаронные изделия
- Детское питание
- Соевые продукты, картофель порошок, масло
- Куриное мясо, яйца, мясные продукты
- Вода, чай, кофе
- Мороженное, замороженные блинчики, оладьи с начинкой
- Сухое молоко
- Подсолнечное масло
- Крупы/зерновые культуры
- Organic продукция
- Спортивное питание

С начала работы павильон посетило порядка 260 профильных компаний из ОАЭ

- Супермаркеты (*Carrefour, Co-Op*)
- Электронные платформы
- Гостиничный бизнес (*Radisson Blu Hotel*)
- Дистрибьютеры (*Eximious General Trading, Emirates international group, Eximious General Trading и др.*)





ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЭКСПОРТЕРУ НА РЫНКЕ ОАЭ

- Предприятие должно быть зарегистрировано электронным правительством Муниципалитета г. Дубай.
Регистрация включает:
 - подачу электронного заявления на сайте Муниципалитета <https://www.dm.gov.ae>.
 - представителю компании(доверенному лицу) необходимо подойти к стойке электронного правительства в офисе Муниципалитета Дубая(находится в Караме) и предоставить: *копию торговой лицензии, номер заявки на регистрацию, официальную печать компании.*
 - активирование услуги импорта и реэкспорта продуктов питания через специализированную систему FIRS, на сайте Муниципалитета.
 - необходима копия торговой лицензии.
 - контактная информация(адрес, номер почтовой ячейки, номера телефонов и т.д.).
 - данные о месторасположении склада в Дубае(зона, улица и т.д.).
- Получить разрешение на маркировку – через систему FIRS. Заявление может включать в себя один или несколько товаров.
- Когда упаковка утверждена, необходимо пройти онлайн-регистрацию всех продуктов для импорта (посредством системы FIRS: срок – несколько недель) с помощью номера штрих-кода.
- Перед прибытием груза(или уже в порту) нужно подать(на сайте Муниципалитета) электронную заявку на импорт.
- После того, как товары прибыли в порт, импортирующая компания должна предоставить для инспекции следующие документы:
 - санитарно-гигиенический сертификат, подтвержденный органом здравоохранения страны происхождения(стоимость «Ростеста» - 300-500долл. США за партию, в зависимости от объема: срок - до 1 месяца).
 - упаковочный лист партии.
 - таможенную декларацию по приходу.
 - ордер доставки, если речь идет только о контейнерах.
- Далее товары подлежат проверке таможенными органами, а также проверке на соответствие Муниципалитетом (одновременно или сразу после таможенного досмотра). Если Муниципалитет подтверждает, что все в порядке, то дает свое согласие на свободное обращение продукции в г. Дубай. После получения разрешения таможня выписывает счет на уплату пошлин (в т.ч. НДС 5%) и выдает окончательную таможенную декларацию в трех экземплярах вместе с оригинальным заказом доставки. Данные документы подаются в управление порта для оплаты сборов порта и растормаживания груза (срок: 1-3 дня).



Инструменты, предлагаемые экспортеру в рамках работы павильона:

- Размещение товаров российских экспортеров в павильоне на бесплатной основе.
- Консультирование по процедурам и требованиям ввоза образцов.
- Предоставление продукции потенциальным покупателям.
- Проведение дегустационных и промо-акций.
- Участие в профильных мероприятиях в ОАЭ (круглые столы, семинары, конференции, выставки).
- Участие в акциях по продвижению в супермаркетах/сетях «Russian Corner».
- Размещение и продвижение продукции павильона на электронных торговых площадках ОАЭ (Uae.souq.com, bizvibe.com)
- Налаживание B2B и B2C контактов.
- Продвижение товаров в сети Интернет и социальных сетях.

Дополнительные инструменты, предлагаемые экспортеру оператором павильона:

- Проведение полного цикла переговоров по поручению компании-производителя до заключения контракта.
- Сертификация продукции в интересах и по поручению российских производителей.
- Помощь в регистрации в муниципалитете г. Дубай/Абу Даби
- Подготовка, разработка упаковки продукции, производство стикеров.
- Складские услуги.
- Выставление продукции на крупные электронные площадки: dubaitradersonline.com; b2b-uae.ae; bizbilla.com.
- Помощь в процессе переговоров между российскими и компаниями ОАЭ.

Планы развития павильонов

1. Разработка и реализация планов маркетингового продвижения продукции:

- Перечень действий с учетом оценки законодательных и таможенно-логистических факторов, необходимых для эффективного размещения и продвижения продукции на территории страны нахождения павильона.
- Демонстрация и дегустация продукции, размещенной в павильоне, потенциальным покупателям и/или целевой аудитории.
- Адресное сопровождение переговорного процесса с потенциальными покупателями о поставках продукции.
- Консультирование по процедурам и требованиям ввоза образцов, сертификации, стикеровки и пр.

2. Размещение и продвижение продукции павильонов на электронных торговых площадках.

3. Участие павильонов в ключевых выставках АПК , проведение выездные мероприятий в регионах и провинциях.

4. Активное информационное продвижение павильонов в Интернет – пространстве, местных СМИ, социальных сетях.

5. Проведение мероприятий в формате «match-making» с местными дистрибьюторами, представителями сетей, сегмента HoReCa, «Гастрономических презентаций» в супермаркетах, дегустации русских блюд приготовленных из продуктов, выставленных в Павильонах.

6. Создание и продвижение отдельных полок «Russian Corner» в супермаркетах.

7. Увеличения числа участников павильонов в 2 раза.

Планы развития павильонов через электронные площадки

Площадки/электронные магазины (КНР, Вьетнам, ОАЭ) с которыми РЭЦ взаимодействует:

Tmall.com, JD.com, 1688.com, Lazada.vn, Alibaba.com, Uae.souq.com

B2B: размещать информацию о товарах экспортёров на B2B площадке Alibaba.com, для регистрации на которой необходимо:

- Свидетельство о регистрации бизнеса.
- Копия счета за городской номер телефона компании либо копия счета за мобильный номер генерального директора с давностью не более 3-х месяцев.
- Свидетельство о постановке на налоговый учет.
- Прохождение телефонного интервью (3 вопроса).
- Осуществление годового платежа за год использования голд-аккаунта (от \$ 1 399).

B2C: использовать B2C-маркетплейсы страны нахождения павильонов.

- КНР: Tmall.com, JD.com
- Вьетнам: Lazada.vn,
- ОАЭ: Uae.souq.com

Базовые требования к компаниям/продукции, включая юридические аспекты (договоры), условия и формат участия для экспортёров, логистику

- Регистрация торговой марки.
- Сертификация продукция.
- Транспортировка/растаможка продукции.
- Стикеровка продукции.
- Заключение 3-стороннего соглашения: РЭЦ-экспортёр-сервисная компания, осуществляющая организацию, публикацию и продажу товара на маркетплейсе.
- Логистика до склада на территории страны-импортёра:
 - если товар нравится сервисной компании, она считает его перспективным, то она вносит экспортёру предоплату на территории РФ, сама везет, сама продает;
 - если товар менее перспективный, то компания-экспортёр самостоятельно доставляет его до склада на территории страны-импортёра.

Необходимо публиковать на товаре или рядом с товаром, размещенным в павильонах QR-код, ведущий на страницу товара на маркетплейсе.

Алгоритм размещения продукции в павильоне

Как получить услугу на сайте АО «РЭЦ»: www.exportcenter.ru

- 1. Выберите интересующее Вас место размещения постоянно действующих демонстрационно-дегустационных павильонов продукции АПК из списка по ссылке:**

<https://www.exportcenter.ru/services/subsidirovanie/kompensatsiya-chasti-zatrat-na-prodvizhenie-produktsii-agropromyshlennogo-kompleksa/pavilyony/>

- Китайская Народная Республика, Шанхай
- Социалистическая Республика Вьетнам, Хошимин
- Объединенные Арабские Эмираты, Дубай

- 2. Подготовьте пакет документов, необходимый для участия в данном мероприятии.**

- 3. Нажмите на кнопку «Получить услугу», загрузите и отправьте скан-копии документов, необходимых для участия в мероприятии.**

- 4. Заполните форму регистрации на мероприятие и загрузите скан-копии ранее подготовленных документов на предварительное рассмотрение.**

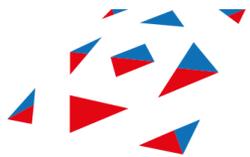
- 5. После предварительного рассмотрения документов специалистом РЭЦ, направьте оригиналы в адрес РЭЦ**

ВНИМАНИЕ: регистрация заявок в РЭЦ и начало работы с ними осуществляются только при получении оригиналов документов!
Просим учитывать это при своевременной подаче пакетов документов.

- 6. В случае положительного решения, на указанный вами электронный адрес и в Личный кабинет экспортера придет уведомление.**

- 7. Подпишите соглашение о предоставлении услуги.**

- 8. Разместите Вашу продукцию в выставочном павильоне**



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▼ ЭКСАР

▼ РОСЭКСИМБАНК

123610, Москва, Краснопресненская наб., 12

www.exportcenter.ru