



General Partners



13th AccEssMeeting CrossTRADE: Overcoming EXPORT International Restriction

Дата: 01 Апреля 2022 года

Формат: Overcoming EXPORT Restriction MeetUp & Show Cases Platform

Место проведения: Отель Holiday Inn Tagansky-Конгрес-холл Хохловский (РФ, Москва Симоновский Вал, 2)



STRATEGY Links
AccEssMeeting
ROAD SHOW INVESTMENT AGENCY

Business Center «Voentorg» - 125009, Moscow, Vozdvizhenka str. 10, 3rd floor
Tel.: +7 925 910 8880 | Site: www.strategy-links.com www.CN888RU.com



13th AccEssMeeting ExIm InterTRADE: Преодоление ЭКСПОРТНЫХ Ограничений

Запрос относительно участия в ВЭД MeetUp-ах, с целью получения сценарных моделей по преодолению экспортных ограничений, удержания зарубежных партнеров, увеличения численности закупщиков

Уважаемый делегат,

01 *Апреля 2022 года* в генеральном партнерстве с Русспродсоюзом, при поддержке Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO), для экспортно ориентированных российских корпоратов пройдет **13th AccEssMeeting InterTRADE: Overcoming EXPORT Restriction** - «Преодоление экспортных ограничений при поставках в Китай, страны ЮВА, Залива, ЕС и Северной Америки» ([ссылка на сайт](#)). Место проведения: *Holiday Inn Tagansky - Москва, Симоновский Вал, 2, м. Пролетарская*

Страновой ВЭД-фокус*:

	Юго-Восточная Азия	Китай	Ближний Восток	Европейский Союз	Северная Америка
Новые ВЭД возможности:	Латинской Америки	Африки			

Цели ВЭД MeetUp **Overcoming EXPORT Restriction**:

- Участники получат:
 - Алгоритмы **преодоления санкционных ограничений при поставках своей продукции за рубеж**;
 - Краткосрочные и среднесрочные **сценарные модели по работе с существующими партнерами** в части удержания и представления вариантов решения вопросов санкционных ограничений **международной финансово-банковской сферы, логистическими операторами и др.**;
- Повышение уровня готовности относительно:
 - Нивелирования **возможных неудобств для вашего зарубежного контрагента** с целью не потерять старого\нового импортёра-закупщика;
 - Ведение ВЭД в **ЕС, североамериканской, иной международной юрисдикции**, получение платежей;
 - Особенностей структурирования InterTrade контрактов – «новая реальность»;
 - Работы через **InterTrade Hubs, Bulk, Made in...**;
 - Сценариев преодоления сложностей, тесная связь **межд. закупщиков с американскими банками**;
- Повышение подготовки** и конкурентного уровня профильных ВЭД-кадров **для преодоления валютных рисков и операций в рамках ограничения и высокой волатильности рубля***;
- Логистические маршруты** – преодоление сбоев в системе поставок: бассейны Балтийского, Черноморского и Азовского морей. Как решать вопрос, если крупнейшие контейнеро-перевозчики уходят из РФ;
- ВЭД-корпораты** детально опишут качественно новые для российских экспортеров рынки основных стран Латинской Америки и Африки;

Основные фокус-MeetUp **Overcoming EXPORT Restriction**:

MeetUp №1: Ведение ВЭД в европейской, североамериканской, иной международной юрисдикции (ЮВА, Китай, Ближний Восток), получение платежей, особенности структурирования InterTrade контрактов – «Новая экспортная реальность»:

- Алгоритмы **решения** ситуации в части **оплат по товарной группе со штрихкодом "46"**;
- Как получить оплату? **Формы** работы через контрагентов в **Киргизии и\или Армении** для проведения оплаты в рублях за товар в Россию или в иностранной валюте через страны ЕВРАЗЭС (Казахстан, Армения, Узбекистан, Таджикистан, Киргизия);
- Репатриация выручки в рублях** из альтернативных финансово-банковских юрисдикций (в стране экспорта или в альтернативных зонах – Free Trade Zones эмиратов ОАЭ др.);
- Открытие юридического лица и банковского счета в **ЕС, Северной Америке** – **нынешняя специфика сопровождение на базе европейской, североамериканской аудиторской компании**;
- Поставки продукции в страны с ограничениями – **алгоритмы преодоления**;



13th AccEssMeeting ExIm InterTRADE: Преодоление ЭКСПОРТНЫХ Ограничений

- Что делать если вашу продукцию снимают с полок и дистрибутор или ритейл-сеть не оплачивает ранее отгруженный товар – сценарные модели решения ситуации;
- Выстраивание экспортных отгрузок через торговых агентов в страны с введенными или секторально вводимыми ограничениями (Европа, Азия, Ближний Восток);

MeetUp №2: Сценарии упаковки или переупаковки российской продукции на территории ЕС или ЕВРАЗЭС с целью последующей продажи в странах ЮВА, ЕС или Северной Америки

- Поставки в рамках лейбла “*made in EU*” или “*packaged in EU*”;
- Отправка продукции в *bulk упаковке* для фасовки в *consumer упаковку* в стране экспорта или *Intertrade hub*;
- *Реэкспорт российских товарных групп* – преимущества и отрицательные стороны *неизменённого вида, незначительной обработки* (переупаковка\сортировка, исключая переработку).
Специфика таможенных процедур;
- *Бартерно-денежные алгоритмы отгрузки* и получение оплаты российской компанией-экспортера за рубежом – без возможной репатриации прибыли или в через страны СНГ;
- Альтернативные алгоритмы консолидации экспортных партий *во вне РФ для реэкспорта в иные страны.*

MeetUp №3: Локализация производства – Light Industrial

- Площадки для контрактного производства согласно техническим, технологическим и законодательным требованиям, получение европейских и североамериканских сертификатов для экспорта как в эти страны, так и в иные страны (ЮВА, Ближний Восток);
- Как обеспечить *оптимальную цену, объемы, условия взаиморасчетов между Россией и ЕС, иными странами мира.*

MeetUp №4: Продажа и отгрузка продукции в ЮВА, США, ЕС и Ближний Восток. Тесная связь китайских, ближневосточных, азиатских закупщиков с американскими банками. Алгоритмы преодоления

- Функция технического-дистрибутора по поддержанию существующих экспортных контрактов в ЕС, США и других странах (складская логистика, перевозка, таможенные процедуры, дистрибуция в территории) – как эффективно изменить и наладить новый алгоритм экспортной работы;
- Привлечение по каналам дистрибутора новых суб-дистрибуторов на территории стран Залива, ЮВА, Соединенных Штатов и Европейского Союза – сценарии преодаления ограничений;
- Решение вопросов и *разъяснения\информирование* китайских, европейских, ближневосточных контрагентов на предмет работы с российским экспортером;

MeetUp №5: Валютные риски и операции в рамках экспортных ограничений. Как нивелировать возможные неудобства для вашего зарубежного контрагента и не потерять старого\нового импортёра-закупщика. Преодоление волатильности рубля

- Открытие банковского счета в странах Азии: барьеры, пути преодоления, легальные траектории решений. Межбанковская регуляторная среды. Особенности структурирования торговых контрактов;
- Альтернативы ведения операций с международными контрагентами в отрыве от финансово-банковских институтов, попавших под санкции;
- Адаптация работы экспортеров в рамках новых условий - *Specially designated nationals and blocked persons, SDN u Countering America’s Adversaries Through Sanctions Act, CAATSA*;
- Действия системных иностранных партнеров и контрагентов *при невозможности осуществлять переводы на ваши банковские счета в иностранных валютах* – **легальные траектории обхода;**



13th AccEssMeeting ExIm InterTRADE: Преодоление ЭКСПОРТНЫХ Ограничений

- Как правильно оценить *альтернативу вашему банку*, связанную с переводом вашего бизнеса в Банк-партнер для продолжения расчетов в иностранной валюте \ перевод контрактов меж банками. Оценка обоснованности автоматического перевода в иной банк при санкционных ограничениях;
- Возможность проведения расчетов не **через банк УНК**. Плюсы и минусы;
- Возможные варианты изменения *валюты платежа по действующим контрактам*;
- Переход компании экспортера **из одного в другой корпоративный блок банков Raiffeisen** - *российский дочерний банк Группа Raiffeisen (Австрия)*, **Росбанк** - *российский дочерний банк Группа Société Générale (Франция)*, **Банк Интеза** - *российский дочерний банк Группа Интеза Санпаоло (Италия)*, **Юникредит Банк** (Италия), **ОТП Банк** (Венгрия) – иные. Выступление на площадке;
- Локальное присутствие российских **банков в Азии (факультативный ареал)**** – алгоритмы решения ВЭД задач. Конкретные кейсы валюты расчетов и платежных схем в ряде стран АТР: *проведение расчетов, обслуживание торговых потоков – на примере***
 - **Индия:** State Bank of India, Canara Bank, Bank of India, филиал ВТБ Нью-Дели
 - **Япония:** Bank of Tokyo Mitsubishi, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, Mizuho
 - **Сингапур:** Development Bank of Singapore, United Overseas Bank, OCBC
 - **Вьетнам:** BIDV, Vietcombank, Vietinbank, Vietnam-Russia Bank (VRB)
 - **Индонезия:** Bank Mandiri, Bank Negara Indonesia, Bank Rakyat
 - **Малайзия:** Maybank, CIMB, AmBank
 - **Филиппины:** Banco de Oro, Metropolitan Bank, Bank of the Philippine Islands
 - **Таиланд:** Bank of Bangkok, Siam Commercial Bank, Kasikornbank, Krung Thai Bank
- Как определить **валюту расчетов** в соответствии с валютными ограничениями конкретной страны и с потребностями в хеджировании валютных рисков;
- **Каковы алгоритмы предварительного получения согласия банка-контрагента на работу с вашим банком в РФ, особенно в части продуктов ТФ:** выставление аккредитивов и гарантий;
- По каким критериям **выбирать банки с локальным присутствием в конкретных странах**;
- К чему нужно **быть готовым в случае задержек платежей на compliance проверки на стороне инобанков по контракту в российский банк**;
- **Какие НОВЫЕ особенности валютного законодательства** и ограничения в национальных валютах конкретной страны нужно учитывать при заключении торговых контрактов;
- Каковы особенности валютного законодательства и иные возможные схемы расчетов;

MeetUp №6: Логистические маршруты – преодоление сбоя в системе поставок: бассейны Балтийского, Черноморского и Азовского морей. Как решать вопрос если крупнейшие контейнеро-перевозчики (49,3% доля рынка) ушли из РФ

- Как действовать если перевозчики **меняют направление транспорта на ходу**, сгружая ваш товар в соседних странах и отменяют действующие заказы, отказываются брать новые (приостановка booking-а новых товарных партий);
- **Консолидация новых цепочек поставки \ сокращение рисков волатильности национальной валюты при работе с 3PL операторами** – преодолевать вопросы «по соображениям безопасности» и боязнь иностранных перевозчиков забирать грузы из России;
- Решение вопросов, если компании-экспортеру **перестали предоставлять контейнеры для отгрузки в ЮВА и Китай**. Увеличение сроков доставки из РФ – Maersk (Дания), MSC (Швейцария), COSCO (Китай), CMA CGM, Yang Ming (Китай-Тайвань), Shipco, Harag-Lloyd – что важно знать: *на какие грузы не распространяются санкционные ограничения (включая продукты питания)*;
- **Партнерские схемы:** FESCO, Sinokor, Трансконтейнер – решение при ограничении захода российских судов (и тех, которые РФ фрахтует) в международные порты, ограничивающие их доступ;
- Какие параметры и вводные **Объединенного военного комитета Lloyds (JWC)** – важно системно отслеживать для российских экспортных отгрузок. Уход от волатильности *транспортных потоков*;
- Разработка оптимальных маршрутов доставки через альтернативные сценарии «попутных грузов»;

Просим Вас рассмотреть возможность участия (профильных коллег) в [MeetUp](#) (Программа ниже - прилагается).

С уважением,
Лукиан Владислав
Управляющий директор
AccEssMeeting



13th AccEssMeeting ExIm InterTRADE: Преодоление ЭКСПОРТНЫХ Ограничений

ПРОГРАММА

Регламент	Сессии \ Спикеры
09:00--10:00 10:00--14:00	Регистрация слушателей. Приветственный кофе. Business Networking On\Off Line Distribution: Преодоление экспортных санкционных ограничений при FMCG поставках
Cross-Examination представителей корпоративных блоков банков: Raiffeisen - российский дочерний банк Группа Raiffeisen (Австрия), Росбанк - российский дочерний банк Группа Société Générale (Франция)	Илья Строкин - Директор, KPMG в Россия и СНГ <i>Экспорт в «новой нормальности» - ВЭД, подстроенный под внешние шоки и неопределенности</i> Елена Кузнецова - Руководитель отдела современных решений в исслед. покупателей, GfK Rus Елена Мягкова - Старший Консультант отдела современных решений в исслед. покупателей, GfK Rus <i>Модели «Нового Ритейл и eTrade 4.0» страны ЕС: преодоление экспортных ограничений. Кризисные инструменты On Line и Off Line экспортных продаж. Адаптация B2D инноваций</i> Леонид Николаев – Директор по закупкам, MONOLITH DEUTSCHLAND VERTRIEBS GMBH <i>Пошаговый алгоритм преодоления кризиса и реализации продукции в 386 магазинах стран ЕС</i> Андрей Зыков – Генеральный директор, ACTIVE TRADING GMBH <i>Комплексный подход к поставкам в ЕС – преодоление ВЭД ограничений. Функция технического-дистрибутора по поддержанию существующих экспортных контрактов за рубежом</i> Ник Келлерман – Генеральный директор, LIBERTY TRADE & EXPORTS <i>Как продолжить торговлю со странами ЕС, ЮВА и США после введения изолирующих санкций</i> Сергей Шварц - Директор по закупкам, LACKMANN FLEISCH UND FEINKOSTFABRIK GMBH <i>Поставки в рамках лейбла «made in EU» или «packaged in EU» - новые ВЭД подходы</i> Георгий Николаев – Директор по закупкам, BNG FMCG FOOD GROUP (KCA) <i>Сценарии упаковки или переупаковки российской продукции на территории ЕС или ЕВРАЗЭС с целью последующей продажи в странах ЮВА, Залива, ЕС. Что делать когда рвутся ВЭД связи</i> Наталья Проказова – Генеральный директор, WECONN <i>Отправка продукции в BULK упаковке для фасовки в CONSUMER упаковку в стране экспорта или INTERTRADE HUB – для поставок в ЮВА, Китай, Залив, ЕС и Северную Америку</i> Эльвира Мельхолт – Руководитель по закупкам, Концерн SCAN-PRO <i>Бартерно-денежные алгоритмы отгрузки и получение оплаты российской компанией-экспортера за рубежом – без возможной репатриации прибыли или в/через страны СНГ</i> Илья Строкин - Директор, KPMG в Россия и СНГ
Модератор	Business Lunch (ресторан отеля). Networking & B2B с лекторами-практиками. On\Off Line InterTrade: Что делать, когда рвутся экспортные связи - действующие Модели PIN2WIN
Cross-Examination представителей корпоративных блоков банков: Банк Интеза - российский дочерний банк Группа Интеза Санпаоло (Италия), Юникредит Банк (Италия), ОТП Банк - российский дочерний банк Группа ОТП (Венгрия)	Тимоти Оденвальд – Директор, Отдел международных продаж и развития, L'ETOILE <i>Реэкспорт российских товарных групп – преимущества стороны неизменённого вида, незначительной обработки (переупаковка\сортировка, исключая переработку)</i> Андрей Черных – Генеральный директор, SKY IMPEX INC. <i>Продажи через североамериканские сети\инструменты преодоления ВЭД ограничений: George Weston, Costco, Empire, Walmart, McKesson, Metro, Lowe's, The Kroger Co., Home Depot</i> Майкл Фридман – Директор по закупкам – Восточная Европа и СНГ, RODEO FOOD DISTRIBUTION, INC. <i>Адаптация работы экспортеров в рамках новых условий - Specially designated nationals and blocked persons, SDN и Countering America's Adversaries Through Sanctions Act, CAATSA – для ВЭД</i> Мальвина Хоффман – Исполнительный директор, MEGA FOOD INTERNATIONAL INC. <i>Логистические маршруты – преодоление сбоя в системе поставок: бассейны Балтийского, Черноморского и Азовского морей. Как решать вопрос если контейнеро-перевозчики ушли из РФ</i> Антон Коллонтай – Директор по развитию бизнеса – Глава региона EMEA, SPLAT (EMEA\LatAm) <i>Продажи и развитие собственной дистрибуции в ЕС, ЮВА, Заливе и LatAm в новых конъюнктурах</i> Николай Школяр – Д.э.н., профессор, Центра эк. исследований Института Латинской Америки РАН <i>Экспортные поставки в страны LatAm: как попасть на полку основных Off\On Line ретейлеров Cencosud, FEMSA Comercio, Filabella, Soriana, Via Varejo, Coppel, El Puerto de Liverpool, Chedraul</i> Вероника Белова – Менеджер по развитию экспортных продаж, ГК «СОЮЗСНАБ» <i>Решение вопросов и разъяснения\информирование китайских, европейских, ближневосточных контрагентов на предмет работы с российским экспортером. Исключение ВЭД потерь</i> Алекс Соцков – Зам. Директора по экспорту (Северная Америка/LatAm), ОБЪЕДИНЕННЫЕ КОНДИТЕРЫ <i>Преодоление экспортных ограничений при торговле на рынках ЮВА, Залива, Северной и Латинской Америки. Опыт\преодоление сложностей в достижении квартальных показателей</i> Тимоти Оденвальд – Директор, Отдел международных продаж и развития, L'Etoile
Модератор	17:00-18:00 Вечерний Networking – неформальное общение



13th AccEssMeeting InterTRADE: Overcoming EXPORT Restriction

НАШИ ПАРТНЕРЫ & КЛИЕНТЫ



+1115 компаний

5



13th AccEssMeeting InterTRADE: Overcoming EXPORT Restriction

AccEssMeeting **DISTRIBUTORS EXPORT** Trade Shows & **Workshops** Portfolio

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



Sberbank Russia - Ex_Im Workshop 2019



KPMG Russia&CIS - Ex_Im Workshop 2019



ROSBANK - Investment Workshop 2017



Sberbank - Beijing Road Show 2018



VTB&VEB - Abu Dhabi Road Show 2015



Sbebank&VTB - Beijing Road Show 2016



Sberbank&VTB - Shanghai Road Show 2016



VEB&Sberbank - Dubai Road Show 2013



UNIDO GMS - Abu Dhabi 2017



Export4China: Distributor Trade Show 2020



Riga - Invest Road Show 2013



KPMG China - Beijing Master Class 2017



Sberbank&VEB Abu Dhabi Road Show 2012



VEB - Manama Road Show 2013



KPMG Russia - Ex_Im Workshop 2017

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



CCTV Asia Biz News Report – NDR 2016



CGTN America Biz News Report–NDR 2017



Abu Dhabi Non Deal Road Show 2015