



CHINA



INDIA



MALASYA



VIETNAM



SOUTH KOREA



HONG KONG

General Partners



14th AccEssMeeting MeetUP: ASIA PACIFIC Export & Import InterTRADE

Дата: 01 Июля 2022 года

Формат: Export On|Off Line Distribution & E-Commerce & Show Cases MeetUp

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



INDONESIA



PHILIPPINES



JAPAN



THAILAND



INDOCHINA



MONGOLIA



PAKISTAN



SRI LANKA



MALDIVIES



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



14th AccEssMeeting EXPORT2ASIA: ASIA PACIFIC Global Trade Extension

Запрос относительно участия в ВЭД MeetUp-ах, с целью преодоления санкционных барьеров, сохранения партнеров и переориентации на безальтернативные рынки стран Азиатско-Тихоокеанского региона (далее АТР)

Уважаемый делегат,

01 Июля 2022 года в генеральном партнерстве с KPMG, при поддержке Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO), российских ВЭД корпоратов пройдет 14th AccEssMeeting MeetUp: ASIA PACIFIC – GLOBAL TRADE EXTENSION - «Экспорт в страны Азиатско-Тихоокеанского региона: безальтернативное внешнеторговое партнерство» ([ссылка на сайт](#)). Место проведения: Отель Holiday Inn Tagansky - Москва

Страновой ВЭД-фокус*:

Китай	Индия	Вьетнам	Южная Корея	Япония
Таиланд	Филиппины	Малайзия	Гонконг	Монголия
Шри Ланка	Индокитай	Мальдивы	Пакистан	Индонезия

Цели ВЭД MeetUp: Asia PACIFIC - Export & Import InterTRADE

- Участники получат:
 - контакты\DB On/Off Line операторов каналов сбыта и закупа продукции в странах АТР;
 - практические инструменты преодоления санкционных ограничений при работе с рынками ЮВА;
 - сценарные модели преодоления среднесрочных инерционных траектории развития ВЭД деятельности;
 - алгоритмы оперативной перестройки цепочек эксим поставок товарных групп;
- Повышение устойчивости профильного персонала (ВЭД-сотрудники, логисты, юристы, директора по стратегии и финансам др.) с целью преодоления факторов высокой волатильности международных внешнеторговых рынков для работы по On Line и Off Line каналам дистрибуции стран Азиатско-Тихоокеанского региона*;
- ВЭД-корпораты детально опишут потери от негативных управленческих решений в рамках «новой нормальности» и представят практические пути преодоления, *выработанные в 1 и 2 кв. 2022 года* (на примере ВЭД-кейсов и реализуемых SKU в АТР) – как **через офисы** в регионе, так и **без присутствия в ареале**;

Asia PACIFIC - Export & Import InterTRADE структурирован в 5 ВЭД MeetUp-ов:

- OFF Line Distribution MeetUp** – Продажи, закуп и дистрибуция через ритейл-полку;
- ON Line Distribution MeetUp** – Продажи и закуп и через маркетплейсы и электронные каналы;
- Logistic & Transportation MeetUP** – Сценарии преодоления логистических проблем при работе с АТР;
- InterBanking Deals & Operations MeetUP** – Преодоление межбанковских отказов при работе с Азией;
- Alternative Jurisdiction & Re-Export & Law MeetUp** – Работа через безальтернативные юрисдикции в\с АТР;

Основные фокус-MeetUp Asia PACIFIC:

MeetUp №1: **Asia OFF LINE Distribution**

- Как работать с ритейл-сетями и дистрибуторами по общепризнанным формулам: «Soft & Smooth» в Таиланде, «Dark & Bitter» в Японии или «Sweet & Crunchy» в Малайзии и др.?
- Эффективные ВЭД стратегии по преодолению барьеров при интеграции на Off Line полку АТР в санкционных реальностях (результативные кейсы): Retail Chains, Home-Meal Replacement (HMR), FMCG Platforms, HoReCa, Restaurant and Institutional (HRI) + иных дистрибуторских сегментах стран Азии
- Продажи через ритейл-полку Grocery supermarkets, Hypermarkets, Discount\Convenient\Department stores
 - Малайзия:** Pasaraya PKT, Sabasun HypeRuncit, Servay, Sing Kwong Tesco, Mydin, Village Grocer, Cold Storage, Giant, NSK Trade Grocer, Jaya Grocer, DKSH, TenTen FMCG, Sky Boss Holding, Mewan Group, Jutawan Muda Enterprise, Global Pacific Victory, FIG Impire, City Grocer, Smart, Family Mart, Farley, Fresco, GCH Retail, Giant, Jason's Food Hall, Mercato, H&L, Hwa Thai, Jun Rong, KK Freshmart, Midas Mart, Mydin, Parkson;
 - Япония:** AEON, Familymart UNY Holdings, Life Corporation, Arcs, Ito Yokado, Lawson, USMH, Izumi, York Benimaru
 - Южная Корея:** EMART, LOTTE Mart, CJ O Shopping, GS Home Shopping, SK Planet, Korea Seven, E Land Retail, Lotte Dep Store, Shinsegae Dep Store, Hyundai Department Store, Hanwha Galleria;
 - Вьетнам:** Coopmart, Vinmart, MM Mega Mart, Big C, Lotte Mart, Circle K, Family Mart, B's Mart, Vinmart+;
 - Филиппины:** WalterMart IGA, Robinsons Retail Holdings, The Landmark, Prince Hypermart, Southeast Asia Retail, Super 8 Grocery Warehouse, Unitop, Vercons Supermarket, Puregold Price Club, SM Markets, Chain Mart;
 - Индонезия:** Lotte Mart, AEON, GS Supermarkets, Trans Mart, Giant, Lion Superindo, Spar, Lawson, Family Mart;



14th AccEssMeeting EXPORT2ASIA: ASIA PACIFIC Global Trade Extension

- **Индия:** Shoppers Stop, Reliance Retail, Avenue Supermarkets, Future Retail, Trent, V-Mart, V2Retail, Croma, Big Bazaar, Titan, Tata Group, Reliance Fresh, Easyday, Bata India, Aditya Birla Group;
- **Гонконг:** Circle K, Marks & Spencer, Wellcome, Su-Pa-De-Pa, JUSCO, SOGO, city`super, Yata Supermarket, Green Common Nan Fung, Yonghui, Cold Storage, Giant, Vanguard and VanGo, DCH, Hero, San Miu, ParknShop;
- **Шри-Ланка:** Incom International, Keels Super, ODEL, Cargiils;
- **Монголия:** Orgil Supermarketsm Max Foods, Zaza Supermarkets, Nomin Supermarket, My Supermarket;
- **Пакистан:** Shell Pakistan, Service Sale, Maskatiya, AbuWood, RooMi, Jambo, Sbestore, Himalaya Chef, Green Valley, Metro, Carrefour, Al Fatah, Esajee, Imtiaz Super Stores, Spar, Jalal Sons, Naheed Super Mart ;
- **Мальдивы:** вводные в части входа в HoReCa – отели, рестораны, кафе;
- Как преодолеть «инерционный внешнеэкономический рост» в течение 2-3-4 месяцев и удержать позиции при работе с азиатскими дистрибуторами, поставщиками сырья, ритейл-полкой? Зарубежные офисы-кейсы
- Практика безотзывного аккредитива в рамках договора с азиатскими дистрибуторами. Листинговые сборы за 1SKU в гипер- и супермаркетах;
- Экспортные стратегии востребованных SKU с учетом сегментации продуктов с высоким темпом роста в странах АТР – как пример уход от российской формулы продукта к формуле «сократи объем упаковки товара – для сокращения и уменьшения его стоимости», «отход от классической формулы товара к специфике ареала потребления» и иные рекомендации;
- Ошибки транснациональных компаний при формуле «Did not drive the Offtake» - уход от не воспринимаемого USP и Forced Exit на азиатской полке – опыт дистрибуторов;
- Анализ возможности запуска совместного продукта с локальным партнером по JV – формуле: кейсы;
- Представление АТР FMCG дистрибуторами ошибок в части продвижения и менеджмента товарной линейки на Off Line ритейл полке – в формате «Channel Mix & Overspending», «Negative P&L»\«CVS Channel»;
- Эффективные инструменты для промо-коммуникации при Off-Line продвижении и дистрибуции – ATL Spend;
- Определение матрицы ценового позиционирования по формуле «Channel-by-Channel» при Off Line дистрибуции по категориям и конкурентам (индивидуальная работа компании в территории, через 1 дистрибутора или Omnichannel JBPs Plan и сеть);
- Как войти в страны АТР с наиболее высоким потенциалом, но со сложностями ведения бизнеса – каковы возможности преодоления: Мьянма, Лаос, Камбоджа, Филиппины, Индонезия, Таиланд, Вьетнам;
- Анализ новой ВЭД стратегии на основе 28 GTR\GTM критериев при работе с «физической полкой» - смена парадигмы и уход от среза «ключевые пункты закупочной политики АТР-сетей (кейсы)»;
- Локализация и адаптация под Off-Line дистрибуцию: успешные кейсы (название, слоган, рекламные материалы; дизайн и фирменный стиль; история бренда и позиционирование; адаптация продукта и т. д.);

MeetUp №2: ASIA PACIFIC ON LINE & SOCIAL COMMERCE 2.0 - Social Commerce, Branding & Localizations, Advanced Store Management, Chat & CRM и Digital Marketing, O2O

Эффективные продажи через азиатский eComm и иные электронные каналы сбыта (маркетплейсы):

- **Вьетнам:** Shopee VN, Tiki, Lazada VN, Sendo, Bach Hoa Xanh, Meta, Fado.vn, Vat Gia, Chiaki, Yes 24, Vo So, Big C, CO.OP Xtra, FairPrice, Con Cung, Annam Gourmet;
- **Япония:** Rakuten Global Market (23 млн. SKU, 175 млн. зарегистрированных пользователей), TTPP, YAHUOKU
- **Индонезия:** Tokopedia, Bukalapak, Orami, socialla, Zalora, Bhinneka, Asos, Amazon Prime, Exporters, TradeKey;
- **Малайзия:** Lelong, Zalora, Go Shop, Hermo, GoShop, Fashion Valet, 11street, Cold Storage, Unity, Guardian, Caring, Jaya Grocer, Watsons, Big Pharmacy, FlipKart, Etsy;
- **Филиппины:** Argomall, Galleon, Shopping, Sephora, KimStore, ALTHEA, FairPrice, Tokopedia, babyneeds, Amazon;
- **Тайланд:** Chilindo, NBS, Advice, JiB, JD, Power Bay, Central.com, Shop24, Chilindo, Zilingo Shopping;
- **Индия:** Flipkart, Amazon, Snapdeal, Paytm, ShopClues, Nykaa, IndiaMART, Grofers, Zivame, Clovia, Yepme, LimeRoad, Yatra, Swiggy, Tata CliQ;
- **Гонконг:** Mannings, Joom, Watsons, Tradeford, Zalora, Karousell, ezbay, REEBONZ, FortyTwo, Strawberryvan;
- **Шри-Ланка:** Kapruka, Wow, Mydeal, Takas, Kaymu, BigDeals;
- **Монголия:** Unigui, Barilga, Hurre, Zarmedee, My-Zar, Ot, Otz, Rio, ubshop, Shoppy;
- **Пакистан:** Daraz, iShopping, TCS, Shophive, OLX Group, MEGA.PK, Kaymatu, Alibaba Group, ePal Pakistan;
- Примеры закупщиков и дистрибуторов относительно продажи через Life Streaming Evolution – from Commerce to Entertainment. Работающие Digital-инструменты\оправданные SMM практики;
- Как правильно ранжировать ВЭД матрицу и каналы сбыта между Social Commerce (45%) & E-Marketplaces (35%) & E-Retailers and Brands.com (25%) в странах Юго-Восточной Азии?



14th AccEssMeeting EXPORT2ASIA: ASIA PACIFIC Global Trade Extension

- Как работает рынок медиа\On-Line рекламы в странах Азии? «Внутренняя коммуникация» и основные «уникальные» каналы в Азии. *Календарь главных событий*;
- Продажи и поставки через E-Channels Expansion & Social Commerce – оценка продукта через правильное выстраивание *Platform Infrastructure Comparison* под ваш продукт – с оценкой: *Product Content Management, Pricing & Stock & Data Management, Payment Gateway, Order Processing, Fulfillment & Logistics*;
- У кого из азиатских eCommerce платформ есть отлаженные каналы закупок в РФ, собственные логистические партнёры\fulfillment services, возможность таможенного оформления и сертификации товара на территории азиатских стран присутствия?
- Предложения по экспорту пробных партий ваших товаров под ключ на азиатские маркетплейсы;
- Создание или адаптация цифрового контента ВЭД оператора к требованиям и специфике стран АТР;

MeetUp №3: Логистические маршруты – преодоление сбоев в системе поставок в страны АТР

- I. Новые лог. маршруты цепочек поставок в страны ЮВА – сервисы КНР\РФ логистических операторов
 - II. ВЭД с учетом поправок в ФЗ «О морских портах» (261-ФЗ) – решение при ограничении захода российских судов (или фрахтсудов российскими компаниями) в международные порты, ограничивающие их доступ;
- Партнерские схемы: *Деловые линии, Sinokor, Трансконтейнер, ПЭК, ТТГ, СДЭК, ИТЕСО, Байкал Сервис, Dentro, DTG, Жел Дор Экспедиция др.* Разработка оптимальных маршрутов доставки через альтернативные сценарии «попутных грузов». Анализ перевозок речным транспортом – новое структурное звено ЗРЛ;
 - Какие параметры и вводные Объединенного военного комитета Lloyds (JWC) – важно системно отслеживать для российских экспортных отгрузок. Уход от волатильности *транспортных потоков*;

MeetUp №4: Как удержать, не потерять азиатского партнера. Экспансия на новые рынки АТР

- I. Анализ экспансии и нахождения партнера на новых безальтернативных азиатских рынках.
 - II. Поиск компромисса между российским и азиатским партнером.
- Как отслеживать конкурентные экспортные торговые потоки и получать достоверный сравнительный анализ: *Кто и куда продал? Кому и что продал? По какой цене и в какой динамике? Каковы сроки экспозиции?*
 - Как решать вопрос *нестабильности цепочек ВЭД-поставок, вертикальная интеграция в странах Азии*
 - К чему нужно быть готовыми *при санкционных-коммуникациях. Признаки вынужденной бизнес-манерности*
 - Как выбрать *целевую выставку в Азии?* Стенд: индивидуальный или коллективный? Как эффективно организовать участие в выставках ЮВА? Процедура *импорта образцов продукции* - пошаговая инструкция
 - *Инфраструктура рынка продукции Халяль в странах АТР:* Индонезия, Малайзия, Индия др.

MeetUp №5: ВЭД-стратегия с партнерами при коммуникациях с фин.-банковскими институтами АТР

- I. Межбанковская регуляторная среда. Особенности структурирования торговых контрактов при санкциях
 - II. Банковский счет в странах Азии: барьеры, пути преодоления, легальные траектории решений
 - III. Локальное присутствие российских банков в Азии. Преодоление волатильности рубля и платежных схем в ряде стран АТР: проведение расчетов, обслуживание торговых потоков – на примере
 - **Вьетнам:** BIDV, Vietcombank, Vietinbank, Vietnam-Russia Bank (VRB)
 - **Индия:** State Bank of India, Canara Bank, Bank of India, филиал ВТБ Нью-Дели
 - **Гонконг:** Fubo Bank, Hang Seng Bank, Hongkong & Shanghai Banking Corp., Bank of East Asia, Dah Sing Bank
 - **Филиппины:** Banco de Oro, Metropolitan Bank, Bank of the Philippine Islands
 - **Таиланд:** Bank of Bangkok, Siam Commercial Bank, Kasikornbank, Krung Thai Bank
 - **Индонезия:** Bank Mandiri, Bank Negara Indonesia, Bank Rakyat
 - **Малайзия:** Maybank, CIMB, AmBank
- К чему нужно быть готовым в случае *задержек платежей на compliance проверке на стороне инобанков по контракту в российский банк.* Какие особенности валютного законодательства и ограничения в национальных валютах конкретной страны АТР нужно учитывать при заключении торговых контрактов;
 - Почему азиатские банки *препятствуют* открытию расчетных счетов и приему платежей азиатских компаний
 - Адаптация работы экспортеров в рамках новых условий - *Specially designated nationals and blocked persons, SDN u Countering America's Adversaries Through Sanctions Act, CAATSA*;

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

С уважением,

Лукиан Владислав

Управляющий директор

AccEssMeeting



14th AccEssMeeting EXPORT2ASIA: ASIA PACIFIC Global Trade Extension

ПРОГРАММА

Регламент	Сессии \ Спикеры
09:00--10:00	Регистрация слушателей. Приветственный кофе. Business Networking
10:00--14:00	On\Off Line Distribution: Системные ошибки российских компаний на рынках стран АТР - Модели Win
10:00--10:20 Q&A 5 мин	Константин Локтев – Директор по аналитике и консалтингу <i>Nielsen Россия</i> <i>Азиатские модели «Нового Ритейла 5.0» Японии, Гонконга, Южной Кореи, Сингапура: эффективные инструменты On Line и Off Line экспортных продаж. Адаптация ВЭД продаж</i>
10:25--10:45 Q&A 5 мин	Селангор Дарул Ешан – Региональный менеджер, <i>FIG Empire Sdn Bhd</i> (Таиланд, Сингапур, КНР\Гонконг, Вьетнам, Индонезия, Малайзия) <i>Продажи на азиатские рынки FMCG и HoReCa - «Omni-Channel» подход эффективных продаж</i>
10:50--11:05 Q&A 5 мин	Ле Тхи Хонг Минь – Глава, <i>Good Food Co., Ltd.</i> (Вьетнам) <i>Дистрибуция и продажи по каналам Good Food Co. – специфика работы с ритейл сетями</i>
11:10--11:30 Q&A 5 мин	Нгуен Хонг Фук – Генеральный представитель в России, <i>NH Cong Ty Nguyen Hong</i> (Вьетнам) <i>Оmnikanальная On Line и Off Line дистрибуции через компанию NH Cong Ty Nguyen Hong</i>
11:35--11:55 Q&A 5 мин	Хоанг Ко Чанг – Директор по закупкам, <i>Nam Viet Foods & Beverege Co., Ltd.</i> (Вьетнам) <i>Отрицательный On\Off Line поставок во Вьетнам. Возможности FMCG-каналов дистрибуции</i>
12:00--12:15 Q&A 5 мин	Рё Сайто - Менеджер по международному развитию, <i>Rakuten</i> (Япония) <i>Продажи и On Line дистрибуция через Rakuten, Lazada, Tiki, Shorpe, Facebook др. в Японии, Малайзии и Южной Кореи - эффективная работа с маркетплейс поставщиками (кейсы).</i>
12:20--12:35 Q&A 5 мин	Ольга Тапина - Ведущий менеджер по закупкам - СНГ, <i>Global Trade and Distribution Co., Ltd.</i> (Таиланд) <i>Экспорт в Таиланд и Малайзию – дистрибуция через сеть крупнейших национальных ритейлеров</i>
12:40--12:55 Q&A 5 мин	Даерах Хусус Ибукота –Директор СНГ, <i>Wekaya Rekanda Food Inporters & Distributors Co., Ltd</i> (Индонезия) <i>Экспорт в Индонезию: потенциал «бесшовных продаж» через технического дистрибутора. Маркетплейсы и On Line каналы сбыта: Tokopedia, Bukalapak, Orami, socialla, Zalora, Bhinneka</i>
13:00--13:20 Q&A 5 мин	Карлос Фернандес - Исполнительный директор, <i>Vannalou Philpex General Merchandise</i> (Филиппины) <i>Негативный и успешей опыт импорта продуктов питания, косметики, бытовой химии и объектов личной гигиены на ритейл-полку The Landmark, Prince Hypermart, Southeast Asia Retail, Super 8 Grocery Warehouse, Unitor, Vercons Supermarket, Puregold Price Club</i>
13:25--13:30 Q&A 5 мин	Эндрю Остин – Директор по закупкам, <i>Foods Reseller, Supplier and Distributor Philippines</i> (Филиппины) <i>Филиппины – ВЭД точки входа на рынки основных ритейлеров Филиппин и Индонезии. Работающие инструменты экспортного продвижения вашей продукции – опыт поставщиков ЕС</i>
13:35--13:40 Q&A 5 мин	Шумна Ли – Менеджер по закупкам FMCG, <i>Regent Distributor PTE., Ltd.</i> (Сингапур) <i>Дистрибуция в и из Гонконга: окно возможностей для дистрибуции в страны ЮВА</i>
Модератор	Тимоти Оденвальд – Директор, Отдел международных продаж, <i>Natura Siberica</i>
14:00-15:00	Stand-Up Business Lunch. Networking & B2B с лекторами-практиками.
15:00-18:00	EXPORT2ASIA Pin2Win : Практические кейсы On Line\Off Line дистрибуции и ВЭД-маркетинга в АТР
15:00--15:15 Q&A 5 мин	Кишор Вишнапутан - Руководитель закупок, <i>Sri Bhagyalakshmi Food & Bavarage</i> (Индия) <i>Специфика реализации через On и Off Line платформы Индии. Работа через сети</i>
15:15--15:30 Q&A 5 мин	Агарвал Родаджи – Менеджер по закупкам, <i>Antize Foods Pvt., Ltd.</i> (Индия) <i>Продвижение и дистрибуция через компанию Antize Foods в Индию: как не надо делать</i>
15:35-16:15 Q&A 5 мин	Вишну Гаурав Кришна – Исполнительный директор, <i>IMCD India</i> (Индия) <i>Дистрибуции FMCG товаров из стран ЕС на рынке Индии. On\Off Line опыт экспорта и поставок</i>
16:20--16:35 Q&A 5 мин	Владимир Шишкин – Менеджер по развитию бизнеса, Азиатско-Тихоокеанский регион, <i>SPLAT Global</i> <i>Санкционные ограничения и их влияние. Omnikanальность как способ взаимодействия с клиентом. Синергия Off-Line и On-Line продаж в странах ЮВА (Сингапур, Малайзия, Вьетнам, Индонезия)</i>
16:40--17:00 Q&A 5 мин	Александр Романов - Директор по корпоративной стратегии и развитию бизнеса, ОАО «РЖД» (Россия) <i>Поставки по железной дороге в Азию: новые маршрутные сетки и сценарии РЖД</i>
17:05--17:20 Q&A 5 мин	Николай Севастьянов – Директор по стратегии, <i>TГ FESCO</i> (Россия) <i>Логистические сценарии поставок морем в страны ЮВА – новые решения (свои \ партнеров)</i>
17:25--17:40 Q&A 5 мин	Андрей Валуев - Глава по работе с иностранными финансовыми учреждениями, <i>Raiffeisen Bank</i> <i>Особенности банковского рынка стран АТР. Межбанковское взаимодействие в рамках санкций - инструменты развития трансграничных сделок со странами Юго-Восточной Азии. ВЭД-кейсы</i>
17:45--17:55 Q&A 5 мин	Анна Усачева - Заместитель генерального директора, <i>Европак</i> (Россия) <i>Инструмент развития экспорта продовольственных грузов в Азию в контейнерах</i>
Модератор	Илья Строкин - Директор, <i>KPMG</i> в Россия и СНГ
18:00-18:30	Вечерний Networking – неформальное общение



14th AccESsMeeting EXPORT2ASIA: ASIA PACIFIC Global Trade Extension

НАШИ ПАРТНЕРЫ & КЛИЕНТЫ

+1115 компаний

5



14th AccEssMeeting EXPORT2ASIA: ASIA PACIFIC Global Trade Extension

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