



ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР ОБЩЕСТВА РОССИЙСКО-ВЬЕТНАМСКОЙ ДРУЖБЫ





Сегодня многие российские и вьетнамские компании стремятся к поиску новых возможностей сбыта своей продукции, а также ищут новые продукты в том числе, и за рубежом. Однако, задачу завоевания покупательской аудитории в другой стране с незнакомым законодательством, аутентичным представлением о бизнесе и другими особенностями, нельзя назвать простой. Для многих компаний выход на новые рынки, сегодня важен, как никогда, и Общество российско-вьетнамской дружбы, недавно отметившее свое 60-летие, обладая всеми необходимыми знаниями, информацией, опытом, а также налаженными деловыми, общественными и политическими связями готово помочь таким компаниям двигаться вперед. Мы помогаем найти партнеров вьетнамским и российским компаниям!

Для этого в 2015 году в структуре Общества российско-вьетнамской дружбы был создан Деловой центр

Встреча с фермерами Ханоя

В 2015 году Деловой центр ОРВД провел первый круглый стол по аграрной тематике Россия-Вьетнам. Вьетнамскую делегацию возглавил Председатель

Общества сельхозпроизводителей г. Ханоя - Чинь Тхэ Хиет. Кроме того, среди участников с вьетнамской стороны присутствовали: Директор центра поддержки сельхозпроизводителей г. Ханоя То Хай Лонг, руководители компаний АО «Куанг Минь Group», Акционерное Общество инвестиций «May Way», Производственная компания «Тхань Шон», ООО «Экологически чистые технологии НР», Акционерное Общество развития сети экологически чистых продуктов Вьетнама и другие. С российской стороны участие приняли следующие компании: Агрохолдинг «Подмосковье», НПО «Авивак», ООО «Амифиш», ООО «Там Там», Международный учебно-научный центр трансфера фармацевтических и биотехнологий университета им. Д.И. Менделеева и другие.



Экспорт АПК Россия - Вьетнам



- С 1 января по 31 мая 2020 года Россия экспортировала во Вьетнам сельхозпродукции стоимостью 158 млн долл., что в 4,9 раза больше аналогичного периода 2019 года. Основными товарами, поставляемыми на вьетнамский рынок, в текущем году являются кукуруза, пшеница и свинина. Однако, цифры могли бы быть значительно выше. Главным сдерживающим фактором здесь выступает логистическая составляющая: она увеличивает цену для конечного потребителя и делает затруднительными поставки скоропортящихся продуктов. Надежды на проект «РЖД логистика» (доставка во Вьетнам через Китай по железной дороге), к сожалению, не оправдались, стоимость перевозки такова, что этим путем можно перевозить разве что алмазы, а не продукцию АПК. Решение может быть только в развитии во Вьетнаме собственной логистической инфраструктуры, включая портовую перевалку и склады холодного хранения. Кроме того, во Вьетнам гораздо раньше России пришли поставщики из Европы, США, Австралии и конкуренция на этом рынке весьма высока, а наши производители совершенно не желают этого учитывать. Есть и некоторые преимущества - наличие соглашения о свободной торговле и давние дружеско-культурные связи между нашими странами оказывают свое положительное влияние на перспективы роста товарооборота.



- Вьетнам сегодня уже не является чисто аграрной страной, и не рассматривает внутреннее сельхозпроизводство как основной источник продовольствия. Объем продовольственного импорта Вьетнама составляет около \$30 млрд (из них на долю России приходится совсем немного). В январе-мае 2020 года Вьетнам увеличил закупки в России солодового экстракта (в 1,7 раза до 7 млн долл.), подсолнечного масла (в 2,4 раза до 4,3 млн долл.), говядины (на 39% до 1,8 млн долл.), колбас (в 20 раз до 1,2 млн долл.), а также мелассы на 2,8 млн долл., что превышает ввезенный объем за весь 2019 год. Отдельно нужно упомянуть об открытии вьетнамского рынка для экспорта российской свинины в конце 2019 года. За первые пять месяцев 2020 года Россия экспортировала во Вьетнам 13 тыс. тонн свинины на сумму 28 млн долл. Более 90% объема пришлось на обваленную мороженую свинину, 6% – замороженные субпродукты. Рынок Вьетнама обладает значительным потенциалом роста продаж пищевых продуктов. Также Вьетнам является крупным транзитным хабом для поставок в страны АСЕАН и на рынок Китая что открывает заманчивые перспективы для российских экспортеров.

Практический опыт Делового центра ОРВД запросы по годам с 2015 по 2020 гг.

- 2015 – сухое молоко, сгущенное молоко, сырье животного происхождения для производства лекарственных средств
- 2016 - сухое молоко, сгущенное молоко, мука
- 2017 – гуминовые удобрения, зерно, кукуруза
- 2018 - семечки подсолнечные, ячмень пивоваренный, мука пшеничная, субпродукты куриные и свиные, комбикорм, шоколад, карамель
- 2019 – подсолнечное масло, семечки, рыба мороженая, экологически чистая пищевая продукция
- 2020 - растительное масло (подсолнечное, тыквенное масло, масло грецкого ореха, кедрового ореха, и т.д.), колбасные изделия, семечки подсолнечные, натуральные соки и морсы из ягод, варенья и джемы, чай из российских лекарственных трав (иван-чай, зверобой, саган дайля и т.д.), консервы мясные (паштеты, тушенка и т.д.), мясо мороженое (говядина, свинина, птица), кондитерская продукция

Ошибки российских экспортеров во Вьетнаме

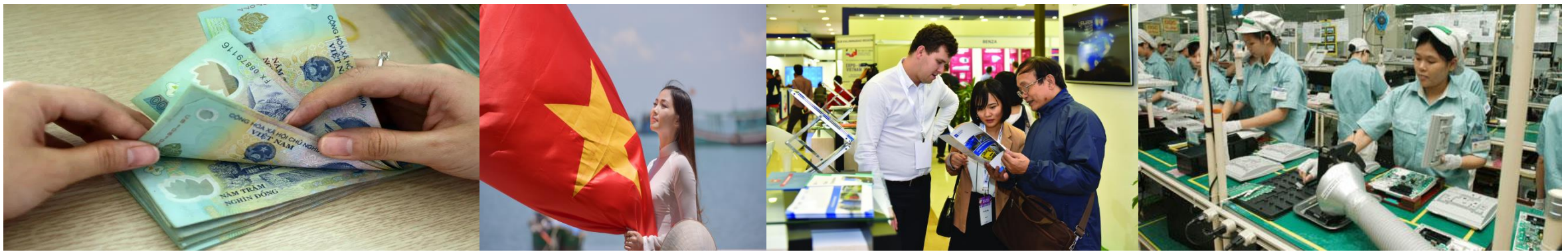


- Презентационные материалы на английском или русском языке
- Желание получить результат в виде контракта после первых же переговоров
- Отсутствие личного контакта
- На вьетнамском рынке давно и прочно обосновались компании из США, Европы, Японии, Южной Кореи и т.д. с агрессивной рекламной политикой, инвестициями в раскрутку продукта. Для того, чтобы продвинуть продукт необходимы инвестиции. Наши производители уверены, что их ждут во Вьетнаме с распростертыми объятиями. Это не так. Конкуренция очень высока

К числу типичных ошибок компаний, которые хотят начать экспорт своей продукции морем следует отнести такие как:

- отсутствие информации о требованиях таможенной службы, Россельхознадзора и других госорганов к экспортируемой продукции и наличия всех требуемых подтверждающих документов на продукцию (товар), вместе с тем требований Вьетнамской стороны к импортируемой продукции;
- отсутствие проработанной логистической схемы доставки товаров от склада производителя до непосредственной погрузки на судно с детальной проработкой каждого этапа и как результат невозможность определить конечную себестоимость продукции с учетом всех затрат;
- отсутствие четкого графика отгрузок продукции, что влечет за собой временные потери в процессе прохождения логистической цепочки;





Вьетнам это широко открытые ворота в страны АСЕАН. Это ещё 10 перспективных стран.

Во Вьетнаме с доверием относятся к российским производителям, считая, что российское – значит качественное.

Везите новые высокотехнологичные продукты и технологии. Это востребовано!

Инвестируйте в изучение рынка Вьетнама и проработку вопросов поставки продукции во Вьетнам.

Используйте ЗОНУ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Наберитесь терпения - уйма времени уйдет на чаепития и установление личных отношений.



Во Вьетнаме принято обмениваться подарками с коллегами по бизнесу (чем больше сделка, тем ценнее подарки).

Контакты Делового центра ОРВД

- 117105, г. Москва, Варшавское шоссе, 23.
- Телефон: +7 (495) 633-78-16 +7 (963) 644-75-75
- Email: orvd@mael.ru