

Организация экспорта продукции российских компаний в страны Персидского залива

Бусев Алексей Сергеевич

Вице-президент Российско-Арабского
делового совета, генеральный директор ООО
«Инкона»



**ЗЕЛЕНЫЙ
КОРИДОР**



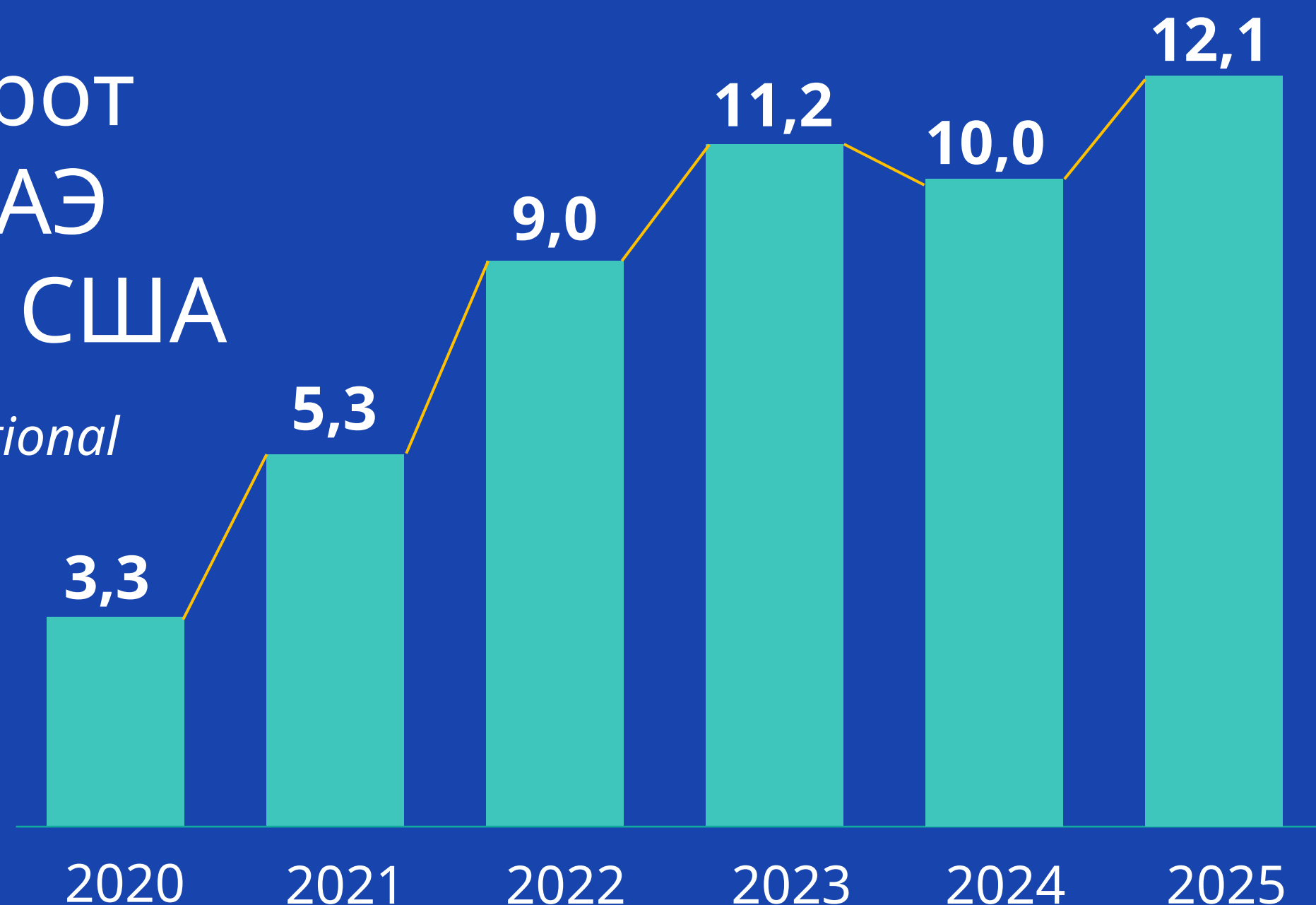
**ЛЕНИНГРАДСКАЯ
ОБЛАСТЬ**



Товарооборот России и стран GCC

Товарооборот
России и ОАЭ
млрд долл. США

**по данным International
Trade Centre*



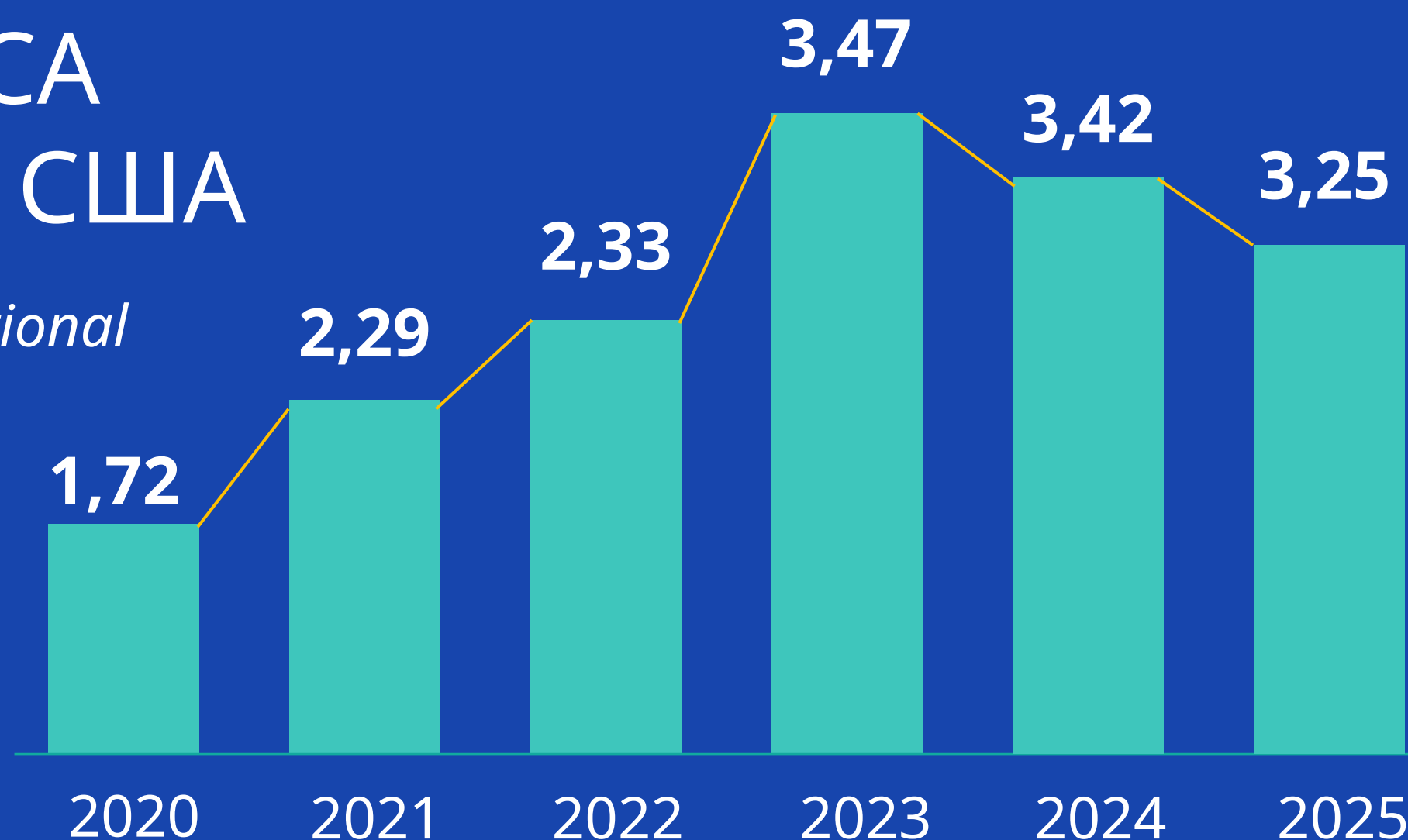
1 место
ОАЭ

За 5 лет товарооборот с
ОАЭ на 332%

Товарооборот России и стран GCC

Товарооборот
России и КСА
млрд долл. США

**по данным International
Trade Centre*



2 место
КСА

За 5 лет товарооборот с
КСА на 107%

Королевство Саудовская Аравия

Ограничения надолго



2 место

Мировой запас
нефти

6 место

Мировой запас
газа

Крупнейшее государство Аравийского полуострова

Ключевое государство в Организации стран – экспортёров нефти (ОПЕК)

Население ~36 940 000 чел.



Российские продукты в КСА и странах GCC

Представленные категории

Сладости: маршмеллоу, пастила, печенье, пряники, вафли, шоколад, халва, суфле, сгущённое молоко, варёная сгущёнка

Снеки: чипсы, хрустящие криспы и хлебцы, семечки подсолнечные, крекеры, батончики

Зерновые: пшено, перловка, овёс, овсяные хлопья, пшеничная мука, кукурузная мука, булгур

Соусы и консервы: томатная паста, рыбные консервы, маринованные овощи, горошек, баклажановая икра

Количество SKU в ритейл-сетях

All Day (ОАЭ)

>180

Grandiose (ОАЭ)

>70

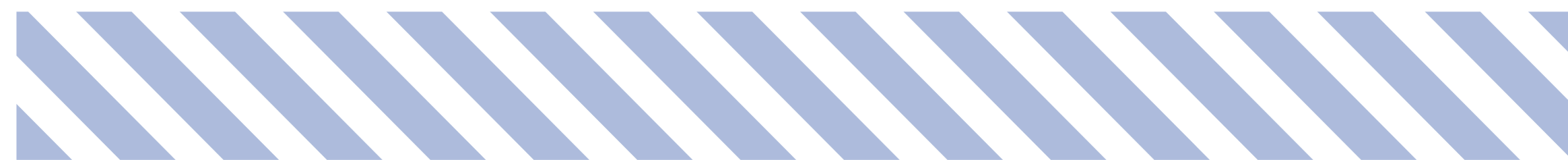
Carrefour (КСА / ОАЭ) >50

Актуально на 11.08.2026

Востребованные категории продуктов питания

на рынке КСА и стран Персидского залива

Мясо и птица (курица, индейка, говядина, баранина)	Зерновые и овощи (крупы, бобовые, картофель, консервированная кукуруза и горох)	Напитки (смеси для коктейлей и смузи, безалкогольное пиво и вино)
Рыба (рыбные консервы, морепродукты)	Масло (подсолнечное и кукурузное)	Пищевые ингредиенты и добавки (томатная паста, соусы, майонез, пищевые добавки)
Молочные продукты (сухое молоко, сгущенное молоко, сыры)	Кондитерские изделия (джемы и конфитюры)	Другие категории



Алгоритм выхода российских компаний на рынки КСА и стран Персидского залива

1. Анализ рынка, изучение перспективности и прибыльности проекта
2. Оценка готовности компании к работе на рынках стран Персидского залива
3. Определение модели работы на рынке и юрисдикции
4. Поиск клиента и партнера. Формирование рабочей команды
5. Регистрация компании (местной или в СЭЗ)
6. Поиск и работа с клиентами и партнерами
7. Развитие компании на новом рынке

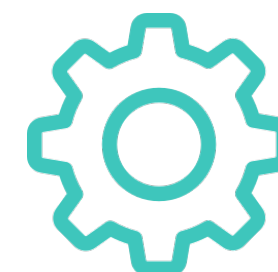


Исследование рынка



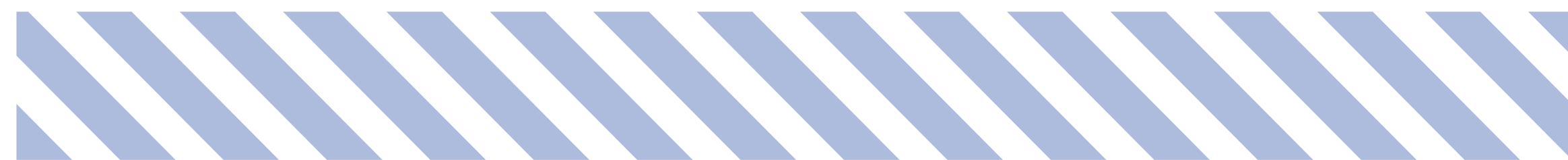
Из чего состоит исследование

- Анализ объема и структуры целевого рынка, ключевых факторов спроса; прогноз развития рынка
- Оценка локальных и международных конкурентов, их продуктов, услуг и моделей работы
- Анализ потенциальных клиентов и партнеров
- Определение отраслевых и нормативных требований



Для чего нужно исследование:

- Системный подход
- Маржинальность проекта
- Инвестиции для входа на рынок
- Конкурентоспособность продукции
- Ценовая политика и порядок ценообразования
- Потенциал спроса на продукцию
- Модель работы и выбор партнера



Маркетинговое продвижение российских продуктов

ВТЛ-акции (дегустации, выставки)

- В феврале 2025 г. в Абу-Даби прошел фестиваль российских продуктов питания

АТЛ-реклама и продвижение через ЛОМов (блогеры, инфлюенсеры)

- Реклама в популярных социальных сетях, привлечение известных инфлюенсеров для продвижения продукции

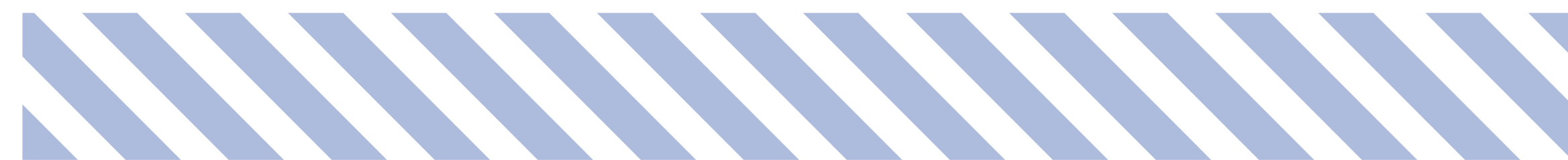
Презентация продукции ритейл-сетям и сегментам HoReCa

- Переговоры в офисах компаний, дегустация продукции



Основные вызовы для российских компаний в странах Персидского залива

- Языковой барьер;
- Попытки выйти на рынок без его предварительного изучения
- Отсутствие международных сертификатов и лицензий
- Попытки выйти на арабский рынок с российскими мерками и представлениями о работе бизнеса в стране
- Разница между арабской и русской системой личных и деловых приоритетов
- Завышенные ожидания от местных партнеров и по срокам выхода на контракты
- Высокая конкуренция с укрепившимися на рынке западными и восточными компаниями





Бусев Алексей Сергеевич



+7(925)181-77-20



busev@incona.org



www.incona.ru

