

Бюлетин на Центъра на промишлеността на Република България в Москва

Януари 2015/брой 1



ПРЕДСТОЯЩИ СЪБИТИЯ

09-13.02.2015г. - 22-о Международно изложение за хранителни продукти, напитки и суровини за тяхното производство „PRODEXPO – 2015“ в Москва, изложбен комплекс «Експоцентър».

13-14.02.2015г. - изложба «БЪЛГАРСКИ ДОМ», изложение за българска недвижимост в Москва, ТЦ «Тишинка», Изложбен комплекс „Т-Модул”.

24-27.02.2015г. - 24-то международно изложение СРМ „Премиера на модата в Москва – Пролет 2015” в изложбения комплекс „Експоцентър” в гр. Москва.

НОВИНИ



НОВ ПОРЯДЪК ЗА РЕГИСТРИРАНЕ НА ЧУЖДИ ПРЕДСТАВИТЕЛСТВА В РУСИЯ

От 1 януари 2015 г. е в сила нова процедура за създаване и откриване на територията на Русия на филиали и представителства на чужди юридически лица. С указ на Министъра на правосъдието на Русия Александър Коновалов беше ликвидирано федералното бюджетно учреждение „Държавна регистрационна палата към Министерството на правосъдието на Русия”. До края на 2014 г. именно тази Палата се занимаваше с акредитацията на чуждите представителства в страната.

От началото на тази година функциите по акредитиране на чуждите филиали и представителства /с изключение на представителствата на чуждите кредитни организации/ се възлагат на Федералната данъчна служба на Русия. В тази връзка в срок до 1 април 2015 г. филиалите и представителствата на чуждите юридически лица, срокът на чиято акредитация не изтече до споменатата дата, са длъжни да представят сведения във Федералната данъчна служба за внасяне в държавния регистър на акредитираните филиали и представителства.

От съобщение на руската Търговско-промишлена палата става ясно, че от 1 април 2015 г. ще бъде прекратена дейността на филиалите и представителства на чужди компании, които не са изпълнили споменатото изискване.

Процедура за акредитация:

Първоначално комплектът от документи се изпраща до Търговско промишлената палата /ТПП/ на Русия за заверка на числеността на чуждите служители в съответното представителство.

Списък на документите, необходими за внасяне в държавния регистър на филиалите и представителствата, акредитирани преди 1 януари 2015 г.:

1. Писмено заявление до ТПП по установен образец с молба за заверка на числеността на чуждия персонал на представителството;
2. Сведения до данъчната инспекция по форма № АФП-14*;
3. Документи, потвърждаващи акредитация, разрешение, издадени до 01.01.2015 г.*;
4. Пълномощно за предоставени на ръководителя на чуждото представителство пълномощия на територията на Русия*;

*Документите, указани в точките 2, 3 и 4 се връщат на заявителя за последващо подаване в Межрайонната Федерална данъчна служба № 47 в град Москва. Адрес: Москва ул. Долгоруковская, д. 33, стр. 1.



НОВИ ПРАВИЛА ЗА ИЗДАВАНЕ НА РУСКИ ВИЗИ

От 26 януари 2015 г. в сила влязоха нови правила за издаване на руски визи. Кандидатите за този документ вече трябва да указват в анкетите всички точки на маршрута си в Русия. От Федералната миграционна служба /ФМС/ обясняват, че гостите са длъжни да посочват всички населени пунктове, които възнамеряват да посетят, както и адресите, на които ще бъдат поставени на т.нар. миграционен отчет.

От ФМС уточняват, че новите по-строги правила ще важат за всички визи, независимо от категорията, вида и кратността им. При попълването на анкетата кандидатът за виза ще трябва да предостави сведения за организацията или лицето, което го кани, както и за организацията или лицето, което ще го приеме на територията на Русия. А именно – адрес, телефон, паспортни данни, електронна поща. Новите правила бяха въведени с Нормативен документ, подписан от министъра на външните работи на Русия Сергей Лавров, директора на Федералната служба за сигурност Александър Бортников и ръководителя на ФМС Константин Ромодановски.

Според вицепрезидента на Асоциацията на туроператорите на Русия Владимир Канторович новите изисквания няма да са пречка за чуждите туристи, които оформят визите си чрез туристически компании и техният маршрут е предварително известен. По-трудно ще бъде на индивидуалните туристи, които пътуват из целия свят с коли или мотоциклети, и не винаги знаят кои населени места ще посетят. По данни на Асоциацията за последните месеци потокът от европейски туристи в Русия е намалял с около 30%, а от американски – със 17%.



Маркетингови проучвания на руския пазар



ОБЗОР НА ЕЛЕКТРОННАТА ТЪРГОВИЯ В РУСИЯ

Асоциацията на компаниите за интернет търговия (АКИТ) в Русия, направи прогнози за електронната търговия през 2015 г.

В момента дялът на електронната търговия в Русия е около 3% от целия пазар на дребно, а до 2020 г. може да достигне 10%. Обема на пазара в края на 2014 г. се оценява на 20 милиарда долара.

Русия сега е №1 в Европа по брой на интернет потребители, като броят им в началото на 2015 г. ще достигне 73 милиона души. В същото време в Русия при навлизане на интернет 50%, само половината от потребителите пазаруват онлайн. В западните страни, тази цифра е много по-висока - например, в Европа и Съединените щати, където проникването на интернет е 62-65%, повече от 80% използват услугите на електронната търговия.

Средната стойност на покупка, както и средно годишните разходи на потребителите чрез

мрежата в Русия са най-ниските в ЕС и много по-ниски, отколкото в САЩ. Руската електронна търговия ще продължава да расте, както за сметка на увеличаването на броя на клиентите и стойността на покупката, така и за сметка на средно годишните разходи за онлайн покупки. Електронната търговия в Русия ще расте и в резултат на бързото проникване на интернет в малките населени места (в Москва има 75% проникване на интернет, а в селските райони - 49%), което ще увеличи броя на купувачите там (сега 26% от интернет потребителите живеят в големите градове и образуват 40% от онлайн купувачите). Важна роля играе оптимизирането на процесите на доставка на стоки до клиентите от малките градове и села.

Специално място в структурата на руския пазар на електронна търговия заема трансграничната търговия, чийто дял се е увеличил от 20% през 2013 г. до 30-35% до края на 2014 г. и е около 7 милиарда долара. През 2015 г. този сегмент ще заема около 60% от руския пазар на електронна търговия. АКИТ прогнозира ръст на трансграничната търговия в Русия на 100% годишно. Такава динамика се дължи на факта, че в момента в Русия действат най-високите световни стандарти за безмитен внос на стоки, както и неотдавнашната значителна оптимизация на логистичните процеси от чужбина на „Поща Русия“ (намалено е времето за доставка и количеството загубени стоки). В момента 70-80% от всички покупки от чужбина в Русия са от Китай.

Според АКИТ, сега е необходимо да се предприемат редица мерки за развитието на електронната търговия и създаването на равни условия на участниците в руския пазар за електронна търговия. За тази цел е необходимо за се направят съвместни проекти с „Поща Русия“ и да се стимулират предплатените поръчки и безналичните плащания, дялът на които трябва да стане доминиращ в онлайн търговията.

За защита на Руската електронна търговия се предвижда да се въведат норми за внос в Руската федерация в съответствие с международната практика - на стоки за лична употреба да не се плащат мита и митнически такси (с установен норматив за не повече от 150 евро). Също така, да се намерят възможности за плащане на ДДС от страна на чуждестранните интернет магазини, които образуват печалба в Русия, каквато е практиката в Европа.

<http://www.akit.ru/>



ФРАНЧАЙЗИНГ В СФЕРАТА НА ОБЛЕКЛОТО В РУСИЯ

Франчайзинг - начин на организиране на бизнеса, като използва вече изпитан и доказан в практиката бизнес модел.

Франчайзингодател - който притежава търговското право, запазената марка и ноу хау.

Франчайзингополучател - който закупува правото да извършва бизнес под името и утвърдената структура на франчайзингодателя.

Според статистиката, всяка година в Русия, всеки човек харчи за дрехи средно от 20 000 до 70 000 рубли. Сегашните любители на модата предпочитат марковите магазини, където качеството е по-добро, нивото на обслужване е по-високо и има голям избор. Днес облеклото е не само необходимост, но и възможност да изразиш своята индивидуалност. Затова търговските марки предлагат голямо разнообразие от стилове и колекции, и което е характерно, за всяка от тях има купувач. Не е изненадващо, че инвеститорите предпочитат да инвестират в този бизнес, като закупуват франчайз на известни брандове и се надяват на бърз доход.

Как реално стоят нещата на този пазар в Русия?

Днес франчайзинга в продажбата на дрехи е много популярен. Огромен брой брандове в различни сегменти съществуват благодарение на широката мрежа от партньори. Интересът към

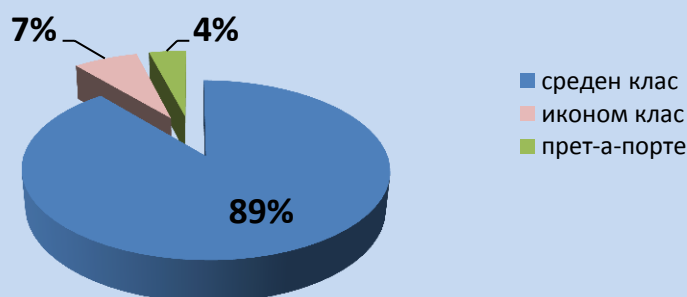
този бизнес е свързан с високите надценки (вариращи от 100-150 до 300-500%), ниските цени за съхранение и доставка, както и липсата на каквито и да било законодателни ограничения.

ПОЗИТИВИ НА БИЗНЕСА	НЕГАТИВИ НА БИЗНЕСА
СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
Постоянно и голямо търсене.	Много високо ниво на конкуренция.
Отсъствие на законодателни ограничения.	Висока аренда на търговските площи в търговските центрове.
Отсъствие на особени условия за съхранение и доставки.	Малко търсене в сегмента над средно ниво цени.
Относителна незаетост на някои нисши в малките градове.	
Една от най-големите надценки на пазара: от 100-150%.	
ВЪЗМОЖНОСТИ	РИСКОВЕ
Съхраняване на определено търсене, даже в условията на икономическа криза.	Съществено снижение на търсенето в условията на криза на скъпите артикули.
При ръст на благосъстоянието на населението, се повишава и търсенето на скъпи артикули.	Развитието на търговските центрове в големите и средни градове, повишава нивото на конкуренцията.
Развитието на търговските центрове в големите и средни градове понижава стойността на арендата.	

Според Euromonitor руският пазар в тази област е достатъчно стабилен и бързо се развива. През 2013 г. обемът на този пазар в Русия е възлизал на 2,081 трилиона рубли. Половината от тази сума се пада на дамското облекло – 1,092 трилиона рубли, около една четвърт се пада на мъжкото облекло - около 400 милиарда рубли. Дялът на бельото и детските дрехи е до 135 милиарда рубли, а 270 милиарда рубли - за спортни марки.

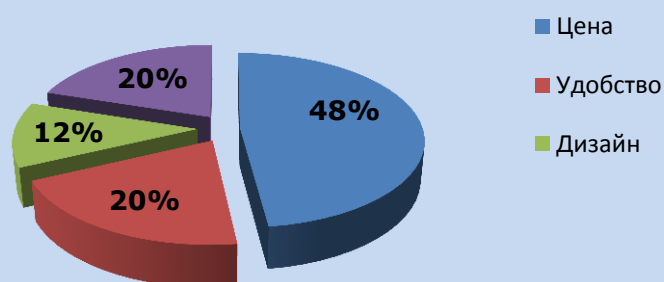


Ценови предпочитания на населението при покупка на дрехи



Най-популярните места за покупка на дрехи в Русия са веригите магазини, чиито марки са добре познати. В тях купувачите винаги могат да намерят съвременни стоки при средна цена и приемливо качество. Други търговски обекти се посещават от почти два пъти по малко хора, а пазарите, които някога са били най-любимото място за закупуване на дрехи, са изместени на второ място. В същото време, модните бутици продължават да заемат последно място в списъка на търсене.

Основни критерии при избора на дрехи



Бизнес в сферата на облеклото: да бъде или да не бъде?

След оценка на различните параметри на бизнеса в сферата на търговия с дрехи в Русия, може да се стигне до извода, че този пазар е доста стабилен и интересен, освен това, в близко бъдеще е малко вероятно да има значителни изменения. Въпреки това, за да се отвори магазин за дрехи се изисква сериозно проучване на пазара на избраната територия: специфичните нужди на населението, конкуренцията, способността да се предложи нещо ново, по-различно от другите доставчици. Но високи печалби и, следователно бърза възвращаемост не може да се очаква. Пазарът за дрехи е стабилен, но не активен „механизъм“. Предприемач, който инвестира в този бизнес, може да стане заложник на собствения бизнес: за да си възстанови разходите, магазинът трябва да работи продължително време. Ако затвори търговската точка по-рано от две години, има вероятност да не си възвърне първоначалните инвестиции. Така че, този вариант е за опитни бизнесмени с дълъг стаж, за които парите за откриването не са последните и разполага с допълнителен източник на доходи. В същото време, този отрасъл може да се счита за добра инвестиция за дългосрочно съхранение на средствата.

<http://www.beboss.ru/>

Икономическа справка за Тверска област



територия:	84 201 кв.км
губернатор:	Андрей Владимирович Шевелёв
федерален окръг:	Централен ФО
административен център	гр. Тверь
часови пояс:	MSK (UTC+3)
website:	http://www.region69.gov.ru/
Население	1 315 432
средна заплата	20 000 рубли

АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРИТОРИАЛНО ДЕЛЕНИЕ

- 7 окръга
- 36 общини
 - 44 града
 - 298 села

ОСНОВНИ МИНЕРАЛНИ РЕСУРСИ НА РАЙОНА:

кафяви въглища, торф, варовици, глина, пясък, сапропел, минерална вода.

ПРОМИШЛЕНОСТ НА ТВЕРСКА ОБЛАСТ

- Машиностроене – ескалатори, пътнически вагони, електрически влакове, специални вагони, текстилно оборудване, селскостопански машини, гаражно оборудване, противопожарно оборудване, електротехнически изделия, осветителна апаратура и др.



- Хранително-вкусова промишленост.
- Дървообработваща —шперплат, дървени строителни детайли, предприятие за обработка на дървесина, мебел, целулозно производство.
- Производство на строителни материали.
- Производство на стъкло и порцелан.
- Текстилна и кожено-обувна.
- Химическа — химическо влакно, стъклопластика, стъклено влакно, полиграфически бой.

СЕЛСКО СТОПАНСТВО

Отглеждат зърнени култури, фуражни култури, захарно цвекло, картофи, плодове и лен. Животновъдството в областта е специализирано в отглеждането на добитък за мляко и месо, свиневъдство и птицевъдство.

ТРАНСПОРТ

Включва: железопътен, автомобилен, воден, въздушен.

ИНВЕСТИЦИИ

Инвестиционен потенциал:

- Дългосрочен рейтинг в чуждестранна валута – В+
- Национален дългосрочен рейтинг – А
- Кредитен рейтинг – В+
- Инвестиционен рейтинг – 3В1 (умерен риск)

Инвестиционни проекти на територията на Тверска област

Списък с всички проекти в областта можете да намерите [ТУК](#).

Поддръжка на инвеститорите

- Административна поддръжка;
- Подкрепа при предоставянето на инфраструктура;
- Информационна поддръжка;
- Финансова поддръжка;
- PR - поддръжка;