

Бюлетин на Центъра на промишлеността на Република България в Москва

Ноември 2015/брой 10



ПРЕДСТОЯЩИ СЪБИТИЯ

13-17.12.2015г. – III Международен конгрес «Санкт Петербург и славянския свят» - гр. Санкт Петербург.

10-11.12.2015г. – III Международна Конференция «Външноикономическата дейност като фактор за ефективно развитие на малките и средни предприятия в субектите на Руската федерация»;



БЪЛГАРСКА ДЕЛОВА МИСИЯ В ГРАД ОРЕЛ, РФ

На 25 ноември 2015 г. Посолството на Република България в РФ - Центърът на промишлеността на Република България в Москва /ЦПРБМ/ и Националното представителство по туризъм организираха деловата мисия в руския град Орел. Българската делегация посети Орловска област с цел обсъждане на възможностите за развиване на взаимноизгодно сътрудничество в различни сфери. Делегацията бе оглавена от

Извънредния и пълномощен Посланник на Р България в Русия Бойко Коцев.

В състава на делегацията влязоха директорът на ЦПРБМ Илиян Цонев, аташето на туризма на България в Москва г-жа Катя Жекова, ръководители на български туристически компании, на предприятия от хранително-вкусовата и преработващата промишленост, финансови и застрахователни компании, предприятия, произвеждащи сладкарско оборудване, мебели, санитарна техника, газово оборудване за транспорта, и помпи. В работната среща с българската делегация взе участие и депутатът от руската Дума Василий Иконников.

Губернаторът на Орловска област Вадим Потомский подчерта, че Орловска област и България отдавна са свързани с дружески връзки. На свой ред г-н Бойко Коцев отбеляза, че България е заинтересована в съхраняване на дружеските връзки с областта и развитието на взаимноизгодно сътрудничество в икономиката, културата, туризма, научната сфера. Двете страни обсъдиха и възможни направления за развитие на сътрудничеството между България и Орловска област в сферата на селското стопанство. В частност стана дума за преработване на селско-стопанска продукция. Българската страна прояви интерес и към производството на

сирене на територията на областта. Вадим Потомский обеща да окаже съдействие при реализирането на подобни проекти: „За нас появата на производство по преработване на млечна продукция ще означава разширяване на асортимента на собствената ни млечна продукция на пазара. Орловска област има качествена база за производство на млечна продукция“.

Перспективни сфери за сътрудничество също така са фармацевтиката, производството на козметика, битовата химия, строителството, туризмът, научната и образователната сфера. Г-н Бойко Коцев предложи в град Орел да бъде създаден Български център, в който да бъде представена българска продукция и услуги /предимно туристически/. Също така беше обсъдена възможността за провеждане в региона на „Седмица на България“, в рамките на която да се направи презентация на българска продукция. Губернаторът разказа пред гостите си от България за възможностите за инвеститорите при реализацията на проекта „Особена икономическа зона“ на територията на Орловска област. „Ние ще създадем всички необходими условия, за да може българските инвеститори да водят в региона бизнес при комфортни условия“, обеща Вадим Потомский. В рамките на деловата мисия със съдействието на Администрацията на Орловска област и ТПП бе проведена и Кръгла маса с участието на българската бизнес-делегация, включваща 10 представители на български компании, и 30 представители на потенциални партньори от страна на домакините.



СРЕЩА НА МИНИСТРИТЕ НА ЕНЕРГЕТИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И РУСИЯ В МОСКВА

На 17 ноември 2015 г. Министърът на енергетиката на България Теменужка Петкова се среща в Москва с Министъра на енергетиката на Русия Александър Новак. По време на срещата министър Петкова заяви, че Русия е стратегически партньор за българския енергиен сектор. Както съобщава пресцентърът на Министерството на енергетиката, двете

страни са потвърдили по-нататъшното си сътрудничество в енергийната сфера, както и намерението си да продължат да изпълняват по надлежен начин дългосрочните контракти за доставка и транзит на природен газ през територията на България. Министър Петкова отново подчерта, че Русия е стратегически партньор за българския енергиен сектор и крупен доставчик на енергийни ресурси в страната.

Освен това по време на срещата г-жа Петкова информира руския си колега за предстоящото строителство и ремонт на обекти на българската електро-енергийна система, където повечето от използваното оборудване е руско. В отговор министър Новак събщи, че руските компании са заинтересовани да вземат участие в бъдещото строителство и ремонт на споменатите обекти.

Министър Петкова беше в Москва за участие в Международния конгрес „Трансформация на енергийните пазари и ролята на Русия в световния енергиен баланс“. „С реализацията на всички проекти в българския газов сектор ще се развие енергийният пазар в региона на Югоизточна Европа. Българското правителство работи интензивно за изграждане на своя енергиен пазар“, отбеляза г-жа Петкова в изказването си пред участниците в Конгреса.



Маркетингови проучвания на руския пазар

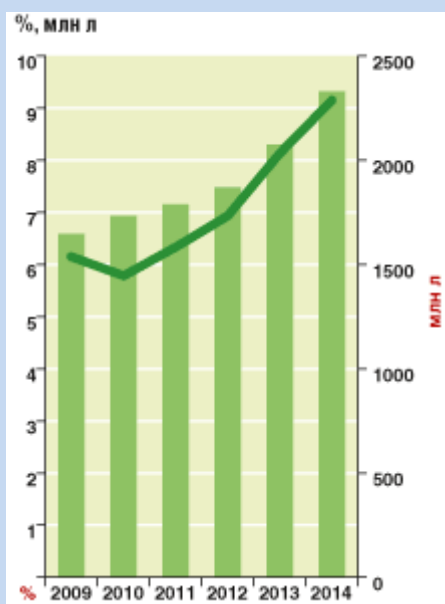


ОБЗОР НА ПАЗАРА НА САЙДЕР (ГАЗИРАНО ЯБЪЛКОВО ВИНО) В РУСИЯ

През последните 10 години, пазарът на сайдер (газирано ябълково вино) се развива с голяма скорост, като се превръща в една от най-бързо разрастващите се категории алкохолни напитки в натурално изражение на глобално ниво. През 2013 г. световният пазар на сайдер е надхвърлил 2 милиарда литра и е продължил ръста си и през 2014 г.

През 2014 г., петте най-големи пазари на сайдер, заедно покриват 76% от общия обем на продажби. От една страна, това подчертава относителната консолидация на пазара, а от друга показва потенциала за развитие на този сегмент в други страни.

Динамика на продажбите на сайдер през 2009 – 2014 г.



■ обем на продажбите; 〰️ ръст на продажбите;

През 2014 г. обемът на продажби на сайдер все още е бил концентриран в няколко пазара, като най-вече във Великобритания, САЩ и Южна Африка.

От 2009 г. се наблюдава значителна промяна в глобалната структура на потребление на сайдер. През 2009 г. продажбите на напитката във Великобритания възлиза на близо 50% от световните продажби, докато през 2014 г. техният дял е спаднал до 40%. Преразпределението на дела се дължи основно на по-високите темпове на ръст на пазара в други страни. Интерес към развиващият се пазар на сайдер се е увеличил от страна на водещите играчи на световния пазар на алкохол, които виждат големи перспективи за по-нататъшно развитие в нетрадиционен за тях сектор.

Източноевропейски пазар.

Източноевропейският пазар на сайдер в момента все още значително изостава в развитието си - в края на 2014 г. той възлиза едва на 3% от обема на продажбите в натурално изражение в световен мащаб. Въпреки това, по темпове на ръст региона значително изпреварва световния пазар. Например, в периода 2009-2014 г. световният пазар показва среден годишен ръст от 7% в натурално изражение, докато източноевропейският пазар е с ръст 17% в този период. Най-големият пазар в региона е Украйна – продажбите на сайдер в страната възлизат на 21% от целия източноевропейски пазар в натурално изражение. Общият дял на продажбите на прибалтийския регион (Литва, Латвия, Естония) през 2014 г. е бил 35%, а Полша - 16%. В Полша пазарът на сайдер през 2014 г. е нараснал с повече от 5 пъти. През 2014 г., когато Русия забранява вноса на зеленчуци от Полша, в страната се образува огромен излишък от ябълки. След като не могат да изнасят, полските производители намират друга употреба за ябълките – производство на сайдер.

Руският пазар.

Руският пазар на сайдер (газирано ябълково вино) в момента все още е незначителен в сравнение с пазарите на други алкохолни напитки. През 2012 г., когато бе въведено лицензиране на производството на напитки като сайдер и медовина, индустрията, която едва беше започнала да се формира, се оказва на ръба на колапса. Участниците на пазара решиха да се пренасочат към производство на безалкохолни напитки или бира, вместо да получават лиценз и да продължат да произвеждат сайдер и медовина. Независимо от факта, че законът за лицензиране е бил в сила само няколко месеца, според различни източници, в резултат на действието му, от около 30 производители на сайдер и медовина на пазара остават не повече от 10. Въпреки това, напоследък в целевия пазар се наблюдава активност, което показва, че ситуацията постепенно се променя.

В началото на 2015 г. Министерството на земеделието на Руската федерация предлага да се разгледа възможността за предоставяне на статут на „земеделски продукти“ за напитки като сайдер и медовина. Ако законът влезе в сила, тези напитки ще бъдат включени в списъка на „земеделските продукти“, което ще позволи на производителите да кандидатстват за субсидии и данъчни облекчения, както и да рекламират сайдера и медовината от руска суровина по телевизията.

Перспективи.

Световният пазар на сайдер ще продължи динамичното си развитие с очакван среден годишен ръст от 9%, при което той ще остане една от най-бързо разрастващите се категории на пазара за алкохолни напитки. Относително малкият размер на световния пазар и растежът от ниска база в повечето региони на света ще определят динамичното му развитие в бъдеще. Що се отнася до пазара на сайдер в Русия, то възможната промяна в статута на напитката, както и освобождаването от водещите източноевропейски участници от националния пазар показват, че дадената категория има огромен потенциал за развитие в обозримо бъдеще.

www.foodmarket.spb.ru/



ВЕНДИНГ БИЗНЕС В РУСИЯ: ВЧЕРА НЕПОЗНАТ, СЛОЖЕН ДНЕС, МНОГООБЕЩАВАЩ УТРЕ?

Вендинг-бизнес - бизнес изграден въз основа на използването на автоматизирани устройства за търговия на дребно, чрез които се продават широка гама бързо оборотни стоки – чай, кафе, вода, напитки, пресни сокове и леки закуски, шоколади, дъвки и топли храни, а също така и разнообразни нехранителни стоки.

Руският вендинг-пазар е в началото на своя път, изоставайки десетки пъти от европейския пазар и в стотици пъти от пазарите на САЩ и Япония. Според Националната асоциация на автоматизираната търговия днес в Русия има 55-65 хиляди вендинг машини, от които около 15 000 са в Москва, като годишният оборот на операторите на този пазар се оценява на 3-4 милиарда рубли. Първоначалните инвестиции са от 100 хиляди до 1 милион руб., с 1.5 - 2.5 годишна възвращаемост. Потенциалното увеличаване на капацитета е 10 пъти в течение на 5 години.

За сравнение, в ЕС вече работят около четири милиона вендинг системи. Проникването на вендинг в страната може да се измерва с броя на машините, в зависимост от броя на жителите. Лидерите са Япония и Съединените щати - една машина съответно на 23 и 35 души (за 2013 г.). В Европа, цифрата е 1 на 110 човека, в Русия – 1 на 2500 души, т.е. до 100 пъти по-малко, отколкото в Япония или САЩ.

При оценка на потенциала е по-правилно да се взема предвид такъв показател, като дела на вендинг в структурата на търговията на дребно. Също така е по-коректно да се правят сравнения с пазарите на европейски страни, по-близки до Русия, отколкото Япония и САЩ. Така че, в момента в Русия делът на вендинг е не повече от 1% от пазара на дребно, докато в Европа - средно 5%. В тази връзка е уместно да се говори за 5 кратен растеж на потенциала на вендинг бизнеса, който при годишен ръст от 1% ще доведе до промяна в структурата на пазара в течение на 5 години.

Като се има предвид, че за 5 години руският пазар на дребно ще нарасне най-малко два пъти, то до 2020 г., се предвижда увеличаване на ръста на вендинг бизнеса 10 пъти, до 30-40 млрд. рубли годишен оборот.

Текущи и бъдещи пазарни ниши.

Обективно погледнато, вендинг пазарът в Русия е все още в състояние на зародиш: повече от ¾ от пазара е концентриран в градовете с население повече от един милион души, а продуктовата му структура не е разнообразна. Днес пазарът на 60-65% е представен от кафемашини и на 20-25% - машини за продажба на леки закуски. Останалите 10% от вендинг бизнеса се отнася към други машини-автомати, сред които са машини за продажба на хигиенни продукти, вестници, напитки, сокове, газирана вода, топла храна.

Разбира се, най-висока активност и най-голяма конкуренция се наблюдава на пазара на кафето. От една страна, това се дължи на маркетинговите особености на продукта - кафето е най-подходящо за продажба чрез машини-автомати, т.к. може да се консумира в движение. И преки конкуренти има малко - не пред всеки изход на метро, супермаркет, вход на пазар, офис и т.н. има заведения за кафе. Още повече, че кафето от машините-автомат печели ценовата конкуренция от кафе-напитките в заведенията.

Сред потенциално интересните проекти със слабо развити ниши на вендинг са машини-автомати за топла храна (потенциално атрактивни места - гари, офис сгради, образователни институции, производствени предприятия) или машини-автомати за приготвяне на пресни сокове (подхождат за почти всички обществени места).

Първоначални инвестиции в бизнеса и очаквана рентабилност.

Твърди се, че вендинг-бизнесът привлича предприемачите с ниските си капиталови разходи и бързата възвращаемост: да се стартира на този пазар може с малко или никакъв първоначален капитал и особени рискове, а печалба може да се получи след един или два месеца, с рентабилност превишаваща 100%.

В действителност, това не е така. Например, средната цена за нова кафе-машина е в диапазона от 2-3 хиляди евро, а за машини втора употреба - 1-1,5 хиляди евро.

Препоръчва се да се започва бизнес най-малко с няколко точки - това не само ще увеличи очакваната възвращаемост, но и ще разпреди рисковете, т.к. старта с една машина може да е неизгодно - заради грешен избор на местоположението, проблеми със собствениците на помещението, неправилен асортимент или грешки в изчисленията на диапазона на цените.

За да се определи обективно рентабилността на вендинг-бизнеса, е необходимо да се имат предвид следните неща:

- цената на основното и допълнително оборудване - ако се започва бизнеса с пет вендинг машини, това ще струва най-малко 12 хиляди евро;

- цена на арендата за поставяне на вендинг машини - доста изменчива величина. Ако се вземат средни стойности, то арендата в месец ще бъде около 2,5 хиляди рубли, следователно месечните разходи за наем на 5 машини ще е 12,5 хиляди рубли.

- ежемесечен оборот и маржове на продажбите - участниците на пазара дават различни цифри за средния оборот на машина в руските градове с милионно население. Продавачите на вендинг машини говорят за не по-малко от 25 хиляди рубли на месец, представителите на бизнеса са по-скромни в своите оценки - средно около 20 хиляди рубли на месец. Фокусирайки се върху цифрата 20 хиляди, то за пет точки може да се прогнозира оборот от 100 хиляди рубли на месец. От тях, работещите в рамките на опростената система за данъчно облагане, 6% или 6 хиляди рубли ще е необходимо да внесат в бюджета.

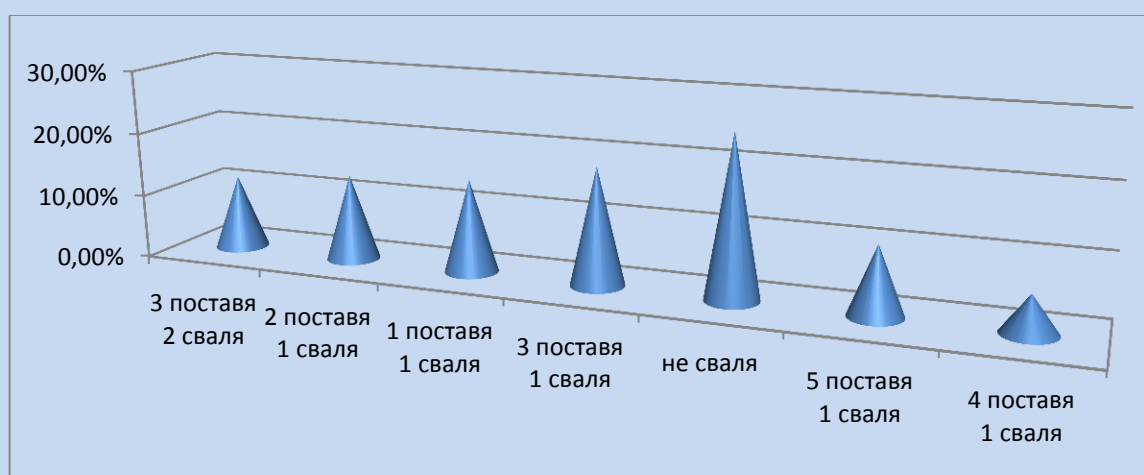
- разходи за поддръжка - не по-малко от 12 хиляди рубли, ще трябва да се похарчат за тяхната поддръжка и сервиз - електроенергия, транспорт и режийни разходи;

Разбира се, че това са само средни цифри. При всеки отделен случай, те ще се различават: в зависимост от предлаганите продукти и вида на вендинг машината, местоположението, наличието на конкуренти, качеството на продаваемите продукти, своевременното зареждане и поддръжка на апарата.

Ключови фактори за успех във вендинг-бизнеса.

Вендинг- бизнеса, макар и да е доста обещаващ, не винаги е стабилен.

Стабилност на търговските точки на собствениците на вендинг машини



Почти без изключение, вендинг търговците заявяват, че основно условие за успешния бизнес е правилният избор на място за вендинг машините.

Но това го разбират и собствениците на помещенията, които започват да поставят определени условия. Например, искат високи наеми или се договарят за процент от оборота на вендинг машината.

Друг важен компонент за успешния вендинг-бизнес е изборът на правилен приемник на банкноти – вендинг машината трябва да приема различни банкноти и да връща ресто. Изследвания показват, че причина за отказ от услуги от вендинг машини, в 1-2 от 10 случая е липсата на подходящи банкноти на купувача. В случай, че такава малка, на пръв поглед подробност, е добре обмислена, то собственика на вендинг машината може да увеличи оборота си с 10-15%.

<http://moneymakerfactory.ru/>



Икономическа справка за Орловска област



територия:	24 652 кв.км
губернатор:	Вадим Владимирович Потомский
федерален окръг:	Централен
административен център	гр. Орел
часови пояс:	MSK (UTC+3)
website:	http://orel-region.ru/
население	765 231
средна заплата	19 273 рубли

АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРИТОРИАЛНО ДЕЛЕНИЕ

- 3 окръга;
- 24 общини;
 - 17 града;
 - 223 села;

ОСНОВНИ МИНЕРАЛНИ РЕСУРСИ НА РАЙОНА:

Желязна руда, варовик, пясък, доломит, чакъл, глина, кафяви въглища, фосфорит, торф.

Гъсто и добре развита речна мрежа. Главната река на областта е р. Ока – приток на р. Волга.



ПРОМИШЛЕНОСТ НА ОРЛОВСКА ОБЛАСТ

- Машиностроене и металообработване;
- Металургия;
- Хранителна промишленост;
- Промисленост за строителни материали;
- Дърводобивна и дървообработваща промишленост;
- Лека промишленост;

СЕЛСКО СТОПАНСТВО

Отглеждат се фуражни култури, ечемик, пшеница, ръж, овес, елда, просо, царевица, бобови, захарно цвекло, слънчоглед, коноп, соя, картофи, зеленчуци, лупина.

Животновъдството в областта е специализирано в отглеждането на едър рогат добитък, свине, овце, кози, коне, птици, рибовъдство, производство на месо, мляко и млечни продукти, яйца.

ТРАНСПОРТ

Включва: железопътен, автомобилен, въздушен, тръбопроводен;

ИНВЕСТИЦИИ

Инвестиционен потенциал:

- Дългосрочен рейтинг в чуждестранна валута – ВВ - (стабилен)
- Национален дългосрочен рейтинг – АА+
- Кредитен рейтинг – ВВ
- Инвестиционен рейтинг – 3В2 (умерен риск)

Инвестиционни проекти на територията на Орловска област:

Списък с всички проекти в областта можете да намерите тук: <http://invest-orel.ru/>

Инвестиционна привлекателност на Орловска област:

- Развита инфраструктура;
- Обемен потребителски пазар;
- Висок научен и кадров потенциал;
- Наличие на мощни промишлени комплекси;
- Съвременно инвестиционно законодателство;
- предоставяне на бюджетни средства от инвестиционния фонд на Орловска област за изпълнение на инвестиционни проекти за публично-частно партньорство;
- предоставяне на държавни гаранции за инвеститорите;
- организиране на участие в инвестиционни проекти на международни, национални и регионални форуми, конференции и изложби (заплащане на наем на изложбена площ и организационна вноска);
- консултационна, информационна и организационна поддръжка.