

Бюлетин на Центъра на промишлеността на Република България в Москва

Юли 2018/брой 07



СЪДЪРЖАНИЕ

МАРКЕТИНГОВИ ПРОУЧВАНИЯ:

- Руският пазар на дрехи, обувки и аксесоари;
- Цветарският бизнес в Русия;

ИНФОРМАЦИОННИ МАТЕРИАЛИ:

- Стокообменът между Русия и България на стоки от групата „Текстил“-
Април 2017 г. – Април 2018 г.;

ИКОНОМИЧЕСКА СПРАВКА ЗА ТОМСКА ОБЛАСТ, РФ



В МОСКВА СТАРТИРА ЕЖЕГОДНИЯТ ФЕСТИВАЛ НА ЦВЕТЯТА

На Червения площад бе открит V фестивал на цветята. Изложба на цветя се провежда в ГУМ и организаторите основателно са се подготвили за това събитие. За да бъде фестивалът на цветята още по-зрелищен, специално са отгледани 586 хиляди цвята - около 28 вида: бяла петуния, розови герани, Coleus оранжев, ageratum лилав и други.

Фасадата и етажите на знаменития ГУМ се превърнаха в истинска оранжерия. Цялата сграда е украсена със свежи цветя, но това не са просто цветни лехи, а са оформени геометрични фигури. Около ГУМ, където туристите особено обичат да се разхождат, цъфти пътека от свежи цветя, а външната страна на Държавния универсален магазин е украсена от първия до третия етаж със саксии с петунии. По периметъра на цветните лехи, външната фасада на ГУМ се осветява с илюминации. За да се запазят цветята свежи в продължение на един месец работи специална напоителна система с технология за задържане на влага.





ИНФОРМАЦИОННИ МАТЕРИАЛИ

СТОКООБМЕНЪТ МЕЖДУ РУСИЯ И БЪЛГАРИЯ „ТЕКСТИЛ“

Април 2017 г. – Април 2018 г.

1. Обща информация:

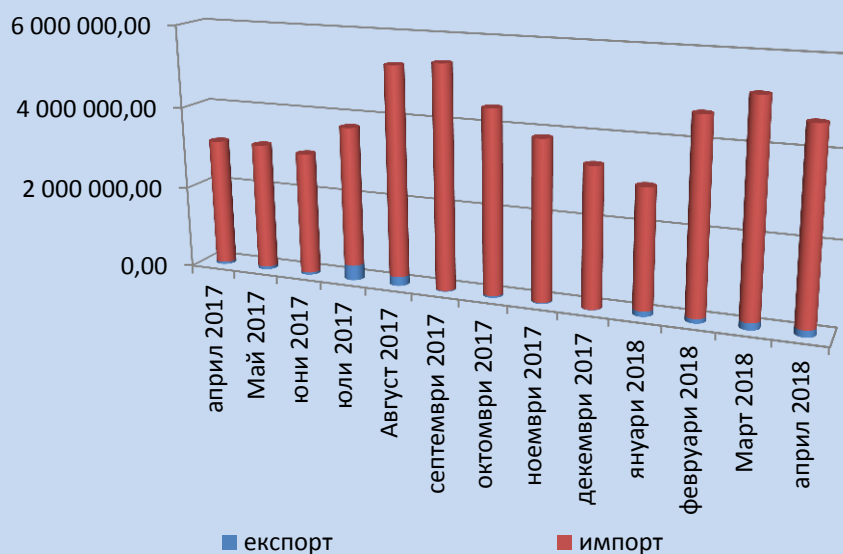
Стокообменът между Русия и България на стоки от групата „Текстил“ за периода април 2017 г. - април 2018 г. възлиза на 52,9 милиона долара, с общо тегло 2,4 хил. тона.

Основният стокообмен се пада на "Облекла и аксесоари, с изключение на трикотажни" (44%), "Облекло и аксесоари, трикотажни, машинно или ръчно плетиво" (32%).

В структурата на стокообмена по страни (на стоки от групата „Текстил“) на първо място е Китай (32%), на второ място е Бангладеш (8%). България за Русия е партньор на №33 с дял от 0,4%.

2. Общи резултати по месеци.

Стокообменът между Русия и България „Текстил“, долари



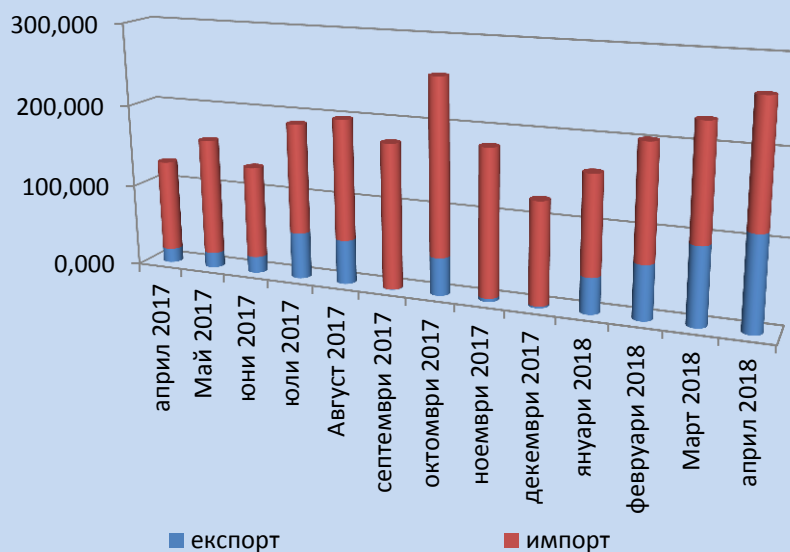
Показатели Експорт – Импорт, USD

ПЕРИОД	ЕКСПОРТ	ИМПОРТ
Април 2017	55 979,55	3 077 302,96
Май 2017	70 956,93	3 059 237,50
Юни 2017	56 468,00	2 951 316,44
Юли 2017	367 945,47	3 379 012,58
Август 2017	221 068,89	5 073 942,68
Септември 2017	20 786,78	5 388 617,67
Октомври 2017	39 812,67	4 427 311,10
Ноември 2017	26 315,97	3 845 772,17
Декември 2017	7 304,90	3 349 381,10
Януари 2018	124 271,58	2 855 652,73
Февруари 2018	104 113,86	4 581 748,97
Март 2018	166 744,40	5 015 291,07
Април 2018	160 059,96	4 512 022,31

Общи резултати по месеци, мил. USD

ПЕРИОД	СУМА
Април, 2017	\$3,1 млн
Май 2017	\$3,1 млн
Юни, 2017	\$3 млн
Юли 2017	\$3,7 млн
Август 2017	\$5,3 млн
Септември 2017	\$5,4 млн
Октомври 2017	\$4,5 млн
Ноември 2017	\$3,9 млн
Декември 2017	\$3,4 млн
Януари 2018	\$3 млн
Февруари 2018	\$4,7 млн
Март 2018	\$5,2 млн
Април 2018	\$4,7 млн
Общо:	\$52,9 млн

3. Тегло по месеци, тонове.



Показатели Експорт – Импорт, USD

ПЕРИОД	ЕКСПОРТ	ИМПОРТ
Април 2017	17,273	110,579
Май 2017	18,506	141,092
Юни 2017	19,959	111,312
Юли 2017	56,068	132,871
Август 2017	53,537	145,653
Септември 2017	0,311	175,589
Октомври 2017	45,541	211,887
Ноември 2017	3,892	177,412
Декември 2017	2,000	123,403
Януари 2018	43,334	118,822
Февруари 2018	65,277	137,443
Март 2018	93,346	136,562
Април 2018	113,145	147,336

Общи резултати по месеци, мил. USD

ПЕРИОД	ТЕГЛО, Т.
Април, 2017	128
Май 2017	160
Юни, 2017	131
Юли 2017	189
Август 2017	199
Септември 2017	176
Октомври 2017	257
Ноември 2017	181
Декември 2017	125
Януари 2018	162
Февруари 2018	203
Март 2018	230
Април 2018	260
Общо:	2,4 хил.

4. Структура на стокообмена.

ГРУПА СТОКИ	АПРИЛ 2017	АПРИЛ 2018	ИЗМЕНЕНИЯ	Σ (АПРИЛ 2017-АПРИЛ 2018)	ДЯЛ
11 50: коприна	---	---	---	---	0
11 51: вълна, животински косми; прежда и тъкани от конски косми;	\$6.19 хил	\$442 хил	▲ 7043%	\$3.5 млн	6.7%
11 52: памук	\$729	\$442	▼ 39%	\$106 хил	0.2%
11 53: други растителни текстилни влакна; хартиени прежди и тъкани от тях;	---	\$3.17 хил	---	\$8.39 хил	0%
11 54: химически нишки, плоски и аналогови нишки от химически текстилни материали;	\$48.7 хил	\$121 хил	▲ 148%	\$856 хил	1.6%
11 55: химически влакна	\$121 хил	\$165 хил	▲ 37%	\$1.9 хил	3.5%
11 56: памук, филц и др., нетъкани текстилни материали; въжета, канап и др.	\$269 хил	\$342 хил	▲ 27%	\$4.3 хил	8.2%
11 57: килими и други подови настилки от текстилни материали	---	---	---	\$58 хил	0.1%
11 58: специални тъкани, дантели, гоблени; материали за декорация; бродерия;	\$79	\$5	▼ 93%	\$2.32 хил	0%
11 59: текстилни материали, импрегнирани, с покритие, за технически цели;	\$2.63 хил	\$2.16 хил	▼ 18%	\$75.5 хил	0.1%
11 60: Трикотажни платове машинно или ръчно плетени;	---	\$13.7 хил	---	\$140 хил	0.3%
11 61: артикули за облекло и аксесоари, трикотажни, машинно или ръчно плетени;	\$905 тыс.	\$1.5 млн	▲ 67%	\$17.2 млн	32.5 %
11 62: артикули за облекла и аксесоари, с изключение на трикотажни	\$1.6 млн	\$2 млн	▲ 22%	\$23.3 млн	44.1 %
11 63: други готови текстилни изделия; комплекти; използвани дрехи; парцали;	\$160 хил	\$91.4 хил	▼ 43%	\$1.4 млн	2.7%
ОБЩО:	\$3.1 млн	\$4.7 млн		\$52.9 млн	100 %

4. Стокообменът на Русия на стоки от групата "Текстил" с други страни.

№	СТРАНА	Σ (АПРИЛ 2017-АПРИЛ 2018)	ДЯЛ
1	Китай	\$3.83 млрд	31.9%
2	Бангладеш	\$896 млн	7.5%
3	Белорусия	\$844 млн	7%
4	Италия	\$658 млн	5.5%
5	Узбекистан	\$598 млн	5%
6	Турция	\$556 млн	4.6%
7	Индия	\$347 млн	2.9%
8	Виетнам	\$336 млн	2.8%
9	Германия	\$292 млн	2.4%
10	Казахстан	\$287 млн	2.4%
11	Украйна	\$197 млн	1.6%
12	Сърбия	\$185 млн	1.5%
13	Пакистан	\$167 млн	1.4%
14	Полша	\$160 млн	1.3%
15	Южна Корея	\$141 млн	1.2%
...	...	...	...
31	Тунис	\$58,6 млн	0.5%
32	Туркмения	\$58 млн	0.5%
33	България	\$52,9 млн	0.4%
34	Молдавия	\$51,6 млн	0.4%
35	Киргизия	\$46,8 млн	0.4%
...	...	...	...
По всички страни:		\$ 12 млрд	100%

<http://ru-stat.com/>

Маркетингови проучвания на руския пазар



РУСКИЯТ ПАЗАР НА ДРЕХИ, ОБУВКИ И АКСЕСОАРИ

След неуспешната 2015 г., пазарът на дрехи, обувки и аксесоари в Русия в продължение на две последователни години показва скромна, но положителна динамика. Тази година сегментът на дребно в сферата на модата продължава да расте, макар и не без помощта на рационалното потребление. Въпреки адаптирането към икономическата ситуация, купувачите предпочитат да обновяват гардероба си само през периодите на отстъпки и продажби.

Според Fashion Consulting Group (FCG), забавяне на ръста на руския моден пазар се наблюдава от 2012 г. до 2015 г., когато годишният обем „рухва“ веднага с 9% - до 2,27 трлн. рубли. И едва през 2016 г. започват да се появяват първите признаци на възстановяване в търговията с модни дрехи.

Продажбите на дрехи и обувки успяват да нараснат с 1% (2,30 трилиона рубли). До голяма степен това се дължи на укрепването на курса на рублата. Вторият важен фактор е намаляването на изходящия туризъм, в резултат на което част от покупките, особено в луксозния сегмент, се прехвърлят в Русия. Третият фактор: самите търговци променят политиката си и започват да „ограничават увеличението на цените“.

Малък ръст пазара показва и през 2017 г. - плюс 2% (2,36 трилиона рубли) въпреки, че през последните две години всеки втори търговец на дребно в сферата на модната индустрия изпитва трудности: 51% от собствениците на търговски вериги, представени на руския пазар на облекло, са били принудени да затворят част от магазините си, като са намалили търговията на дребно. От февруари 2016 г. до февруари 2017 г. в страната остават повече от 1 230 магазина. През 2017 г. седем чуждестранни компании напускат Русия – както през неуспешната 2015 г., когато осем големи международни модни компании напускат страната веднага.

Например, завинаги напуска руския пазар немската верига за продажба на дрехи за масовия сегмент Takko Fashion, която през 2013 г. успява да стартира повече от 60 магазина под марката Family Fashion. За втори път от десет години напуска Русия и британската верига от универсални магазини Debenhams: компания Reviva Holdings, която развива тази марка на руския пазар, решава да не продължава да работи с британците в полза на финландския Stockmann. По-късно решението си да напускане пазара обявява и втора верига за облекло на "Reviva Holdings" - Podium Market. Друга английска верига също напуска руския пазар - Accessorize. Затварянето на единствения в страната магазин за сватбена мода от американския моден дизайнер Vera Wang е свързано с изтичането на лиценза с руския партньор. Не удължава договора за франчайз с руската страна и международната марка C&A (тази верига включва около две хиляди универсални магазини в 21 страни, 14 от които са в Русия). Що се отнася до холандската верига за търговия на дребно в средния сегмент Mexx Group B.V., тази компания, пристига в Русия сред първите „чужденци“ и една от първите прекратява своята дейност.

Разбира се и броят на руските търговски вериги и обекти също намаляват. В този смисъл, отрицателна динамика през миналата година показват такива местни марки като Love Republic (-6%), Vis-a-vis (-9%) и Zarina (-26%). Нови магазини са стартирали единици. Положителна динамика се наблюдава само при компаниите Sela (+30%; като цяло през 2017 г., според информация на компанията са отворени 18 нови търговски обекта в страната), Incity (+11%), Modis (+9%) и Gloria Jeans (+6%).

През миналата година не показват голяма активност и чуждите компании. Като цяло, според оценките на международната консултантска компания Knight Frank, само 19 нови чуждестранни модни брандове са отворили първите си магазини на руския пазар. Сред тях са Ahimsa, Aquazzura, High be Claire Campbell, Koton Jeans, L.K.Bennet, Mandarina Duck, Mauboussin, MC2 Saint Barth, Mirdada, Peter Kaiser, Zanellato, Zlocchi, Hanro, Barracuda, Il Gufo, Ara, Mimioriki, Comma и Larusmiani.

Около половината от новите брандове са италиански и повечето от тях са в сегмента „среден +“.

За една година нито една глобална верига, работеща в сегмента на масовия пазар не е регистрирана. Чуждестранните компании предпазливо се отнасят към руския пазар, като го смятат за нестабилен. Ето защо броят на новите брандове, навлизащи на пазара, съответства на показателите за 2013 г., които са най-лошите резултати за последните четири години. Едновременно с това експертите подчертават, че Русия все още остава обещаващ пазар за повечето западни играчи: постепенно ще се появят нови модни брандове, а онези, които го напуснаха, ще се завърнат.

Определен оптимизъм добавят и резултатите от изследванията на RBC.research. Купувачите през 2017 г. успяха да се адаптират към пазарната ситуация: те вече не са толкова склонни да се отказват да пазаруват, както преди. В сравнение с 2016 г. делът на потребителите, планирали да купуват по-рядко облекло, средно е намалял с 11%. Същевременно делът на тези, които планират да купуват дрехи в същият обем, както през 2016

г., се е увеличил значително (с около 20%).

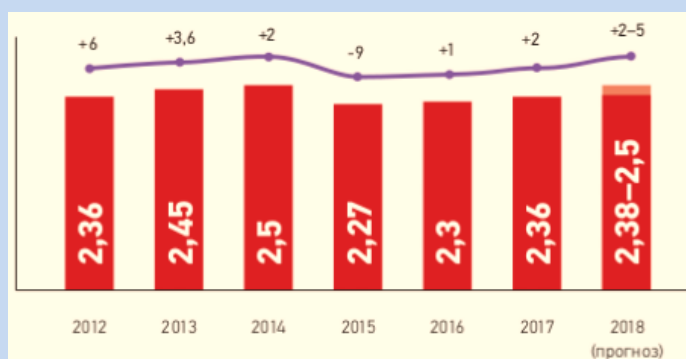
Според ръководителят на аналитичната група "RBC Market Research", тенденцията към увеличаване на дела в структурата на продажбите на стоки от ниския ценови сегмент се съхранява и се реализира в рамките на отстъпки и акции. Интервюираните участници на пазара потвърждават това: потребителите два пъти по-често реагират на акциите, а покупките на избраните стоки отлагат до периода на отстъпки. Коментирайки изследването на анализаторите, отбелязват, че поведението на потребителите през последните години се е променило много сериозно. Броят на импулсните покупки рязко е намалял, а времето за вземане на решение за покупки, напротив, се е увеличило. Независимо от това, през последната година е сработил ефекта на отложеното търсене: „за две години потребителите са износили дрехите си и най-накрая отиват до магазина за нови дрехи“; „руснаците - макар и по-внимателно отколкото преди кризата, но все пак започват да обновяват гардероба си и да правят покупки“.

Въпреки това, в сравнение с периода преди кризата (до 2014 г.), търсенето на дрехи остава доста ниско. Облеклата са включени в категорията на продуктите и услугите, от която на първо място могат да се намалят разходите. Хората икономисват предимно от дрехи, почивка, развлечения. Повече от една трета от населението дори не смята да купува дрехи без отстъпка.

Очаква се, че потребителите, които купуват само по време на акции през текущата година ще бъдат още повече. Процесът е закономерен: доходите на населението все още не растат, което означава, че потребителите ще останат изключително селективни към разходите си. През текущата година руснаците няма да се откажат от желанието си да икономисват и ще продължат да планират покупките на дрехи предварително, внимателно ще анализират цените и ще се отказват от емоционални придобивки. Поради това не се очаква значителен прираст на обема на руския пазар на облекло, обувки и аксесоари през 2018 г. При най-благоприятни условия е възможен ръст около 4-5%. Най-реалистично обаче, според ръководителя на FCG, ръста да е около 2-3%. Още по-песимистична прогноза за тази година дават анализаторите на RBC.research. Според тях продажбите на модния пазар вероятно ще могат да достигнат само нулеви темпове на растеж.

Едни от най-интересните и перспективни тенденции в модната индустрия за текущия период, са качествените и практични всекидневни дрехи и обувки в спортен стил, както и евтино младежко облекло, съответстващо на нарастващата популярност на тенденцията street wear.

Обем и динамика на руския пазар на дрехи, обувки и аксесоари 2012 – 2018 г.



■ Обем (трилиона рубли) — динамика %

Това, което не може да помогне на местната модна индустрия и на търговците на дребно да се измъкнат от продължителния спад, е онлайн търговията, която беше използвана от всички участници на пазара.

Въпреки нарастващата популярност на покупките в Интернет, офлайн в Русия остава основният канал за закупуване на стоки. Според Министерството на промишлеността и

търговията на Руската федерация в края на миналата година сегментът на интернет търговията не превишава 4% от общия оборот на дребно в страната.

Освен това, изследователите от RBC.research отбелязват дори обратната тенденция: интернет магазините напоследък се стремят да навлизат в чуждо за тях пространство и все повече да използват така наречения Omnical подход (Omni - префикс, показващ универсалност, всеобхватност, присъствие във всички възможни формати), пазаруване чрез всички възможни канали. В края на краищата, потребителят решава какъв вид пазаруване за него е за предпочитане.

Така че днес производителите и търговците не говорят за конфронтация между онлайн търговията и традиционната търговия на дребно, а за взаимноизгодно сътрудничество: различните канали за продажба се допълват взаимно, осигурявайки максимален достъп до целевата аудитория. И като цяло, онлайн търговците на дребно никога няма да могат да изместят офлайн търговията поне в Русия. В страна, в която въпреки, че проникването на интернет се доближава до възможния максимум, само около 20% от купувачите, според изследване, се считат за „новатори“. Останалите са „консерватори“, които предпочитат традиционните форми на търговия. Руският потребител все още предпочита най-напред да види продукта „на живо“, да го „пипне“ и след това да го купи.

Заедно с виртуализацията на търговията в света се наблюдава и обратната тенденция: онлайн бизнесът започва сериозно да мисли за офлайн формата. Например, най-големият играч в електронната търговия, Alibaba, наскоро обяви, че е възможно да се появи в традиционния търговски пазар. Китайският търговец на дребно се държи доста „консервативно“. Той твърди, че именно в офлайн вижда перспективи за растеж, и че на традиционния пазар на дребно все още има много свободни ниши: важното е да предложиш на пазара интересна концепция. Русия в това отношение успява сериозно да напредне. Преди почти две години в офлайн излиза един от водещите руски търговци на дребно в сектора на дрехите – KipVIP. И както ни уверяват от тази компания, експериментът е успешен. По този начин търговецът на дребно успява да разшири своето „потребителско портфолио“, точно за сметка на тези „консервативни клиенти“. Към днешна дата KipVIP има пет пълноценни офлайн магазина и планира да отвори още няколко.

Но все пак за традиционната търговия на дребно това все още е уникален пример. За сега участниците на онлайн пазара предпочитат да излизат в офлайн по по-евтини начини - с помощта на PickPoint и Point of issue.

<http://business-magazine.online/>



ЦВЕТАРСКИЯТ БИЗНЕС В РУСИЯ

Русия е един от най-големите потребители на цветя в света. Според Global Research Consulting физическият обем на националния пазар през 2015 г. е бил 1,77 милиарда бройки. През последните години този показател е останал стабилен, променяйки се само с 2-5%. В действителност обаче пазарът е по-голям, признават изследователите. Те не вземат предвид сивия внос, който винаги е бил

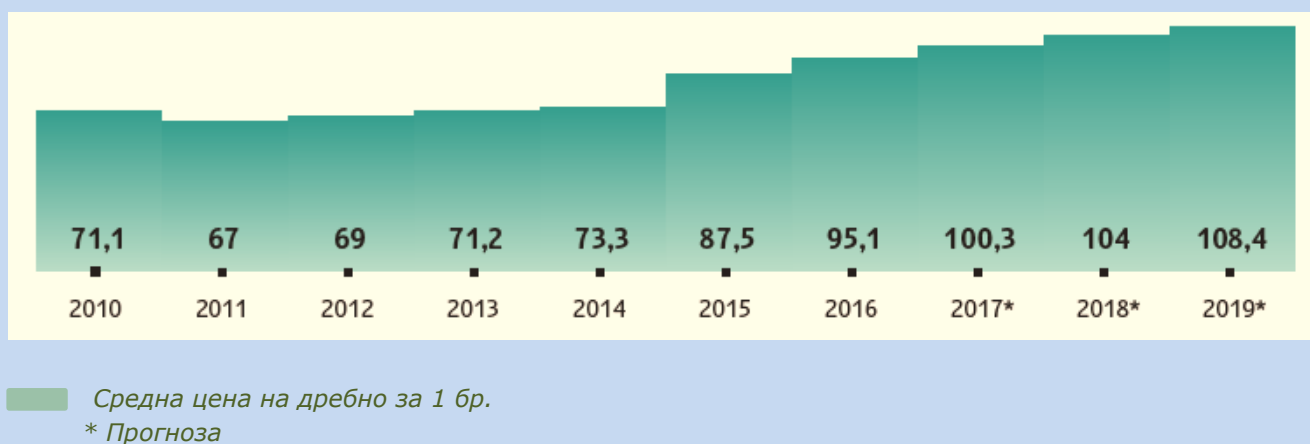
значителен и цветята, отглеждани за продажба в частни стопанства.

В парично изражение, руският пазар е спаднал значително: отслабването на рублата доведе до понижение на оборотите. През 2015 г. обема на пазара с цветя в парично изражение е възлизал на 2,6 милиарда долара, което е с 27,2% по-малко в сравнение с предходната година. В същото време, според Федералната митническа служба, вносът съставлява повече от 82% от

руския пазар на цветя.

Експертите смятат, че въпреки спада в рентабилността, продажбите на цветя в Русия в средносрочен план ще нараснат. Анализаторите от BusinesStat прогнозират, че до 2019 г. те ще достигнат 2,16 милиарда единици (+23,1% в сравнение с 2014 г.). Според BusinesStat основен стимул за ръста се явява развитието на сегмента на флористичните услуги в страната, както и промяната в потребителските навици: ако преди цветя са закупвани изключително по време на празници, то сега често се купуват без поводи, а като знак на внимание.

Динамика на цените на цветя в Русия



Къде в Русия се търгува с цветя.

Според Eventus Consulting, търговията на дребно с цветя се осъществява главно чрез малки сергии и цветарски павилиони (65-70%). Въпреки това, делът на магазините и салоните постепенно се увеличава, като достига 20% в някои региони. В големите градове цветарските бутици стават популярни.

Повечето от розите се внасят от Еквадор и Кения. Но има и руски - от Московска област, Тула и Краснодарския регион.

От къде търговците вземат цветя.

На руските щандове вносните цветя попадат по няколко начина: директни покупки от плантациите в Африка и Латинска Америка, покупки от брокерите в Европа или изкупуване от търговци на едро в Русия.

Преди началото на „санкционната война“ значителна част от цветята в Русия се внасят от Холандия, която се явяваше основен европейски доставчик на цветя. И въпреки, че розите и лалетата не бяха включени в черния списък на правителството, те на практика изчезнаха от руския пазар. Федералната служба за ветеринарен и фитосанитарен надзор на Русия, откри в холандските цветя голямо количество различни паразити. В резултат на задължителната санитарна проверка, цената на холандските рози скача до 500 рубли.

По-евтино е цветята да се купуват в Еквадор на плантациите, но плантациите диктуват условията на покупките - например, могат да продадат само 50% червени рози и 50% жълти.

Да се купят различни сортове може от брокерите, които сами купуват цветя от плантациите, опаковат ги и ги продават с надценка от няколко цента на търговците на едро.

За да поръчат цветя в голямо количество (минимална поръчка от 400 до 800 бр. в зависимост от сорта), търговците се обединяват.

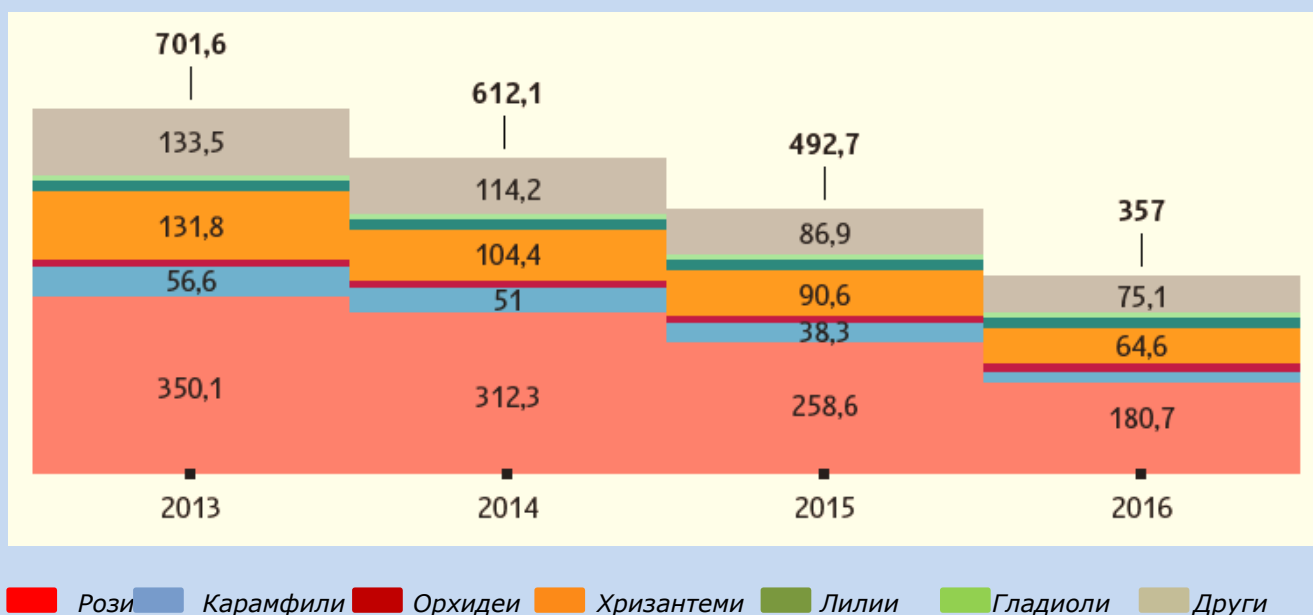
Освен това все още работят и сивите схеми. Цветята от Холандия, а оттам са всички хризантеми, се внасят като италианска продукция. На холандските кутии стои маркировка „направено в Италия“.

За привържениците на местното производство е възможен вариант с покупка на цветя от

руските разсадници. Делът на руските цветя на пазара все още е много малък. Според Global Research Consulting, през 2015 г. делът на цветята, отглеждани в Русия, възлиза на 12% от пазара.

В руските разсадници използват за калеми добре известни европейски сортове, но им дават нови имена, като по този начин избягват необходимостта от плащане на роялти. Това прави продукцията им по-евтина и ги освобождава от задължението да спазват стандартите за качество, приети за всеки „международен сорт“.

Вноса на цветя в Русия, мил. долара



Източник: ФТС РФ

Как се формира цената на цветята.

Цената зависи от дължината на стъблото и размера на пъпката, плюс доставката и комисионата на посредника. Ако в Кения за току-що отрязана роза искат 15-20 американски цента (12-15 рубли), то в московски цветарски салон ще струва 80-100 рубли.

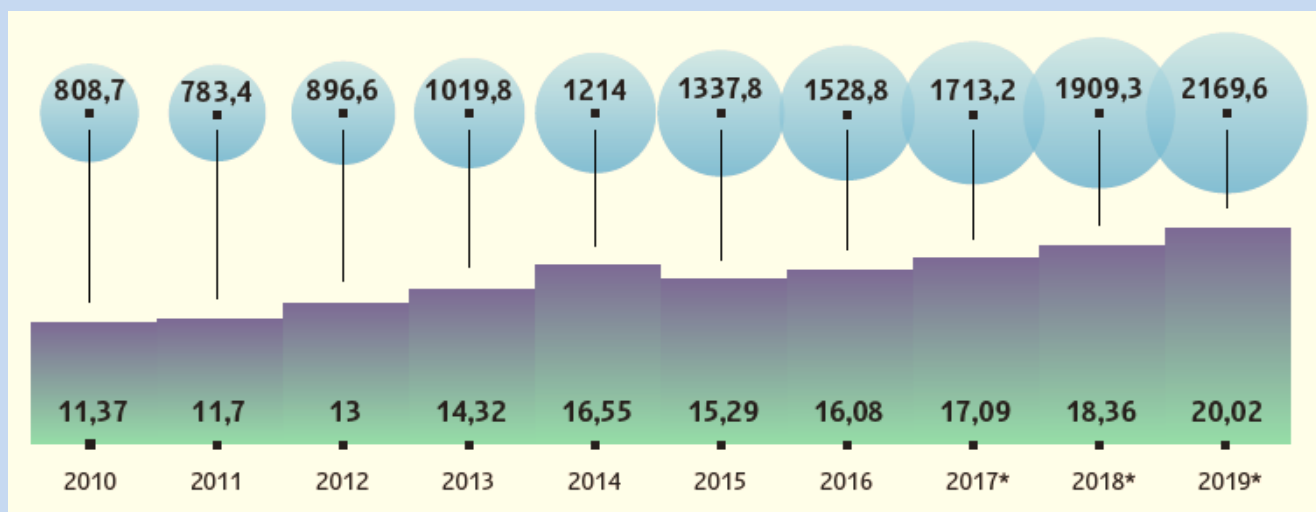
Компанията Flowers Ecuador определя цена за червена роза на сорт Freedom, с височина 50 см - 15-18 рубли (\$ 0.25). Доставката до Русия увеличава цената до 33 рубли. На пазара такова роза ще струва около 50 рубли.

Розите с дължина на стъблото повече от 80 см от същия сорт Freedom в Еквадор се продават за 30 рубли. (\$ 0.4-0.5). С доставката в Русия цената им се увеличава до 50-55 рубли. На пазарите в Москва те се продават за 80-90 рубли. В магазините за търговия на дребно цената може да достигне 150 рубли.

Руската компания за търговия на едро "Азалия" е готова да доставя еквадорска роза Freedom с височина 50 см за 58 рубли на едро или за 97 рубли на дребно. За 80-сантиметрови цветя, цената ще се увеличи до 78 и 129 рубли, съответно.

Руският разсадник "Чеховска градина" продава рози с височина 50 см на цена от 36 до 57 рубли за бройка. А цената на розите над 80 см започва от 60-74 рубли – цените са публикувани на официалния сайт на компанията.

Какво количество цветя купуват руснаците и колко плащат за тях



■ Средно количество купени цветя от 1 човек (бр.) за година

● Средни разходи на 1 човек за цветя в година, рубли

* Прогноза

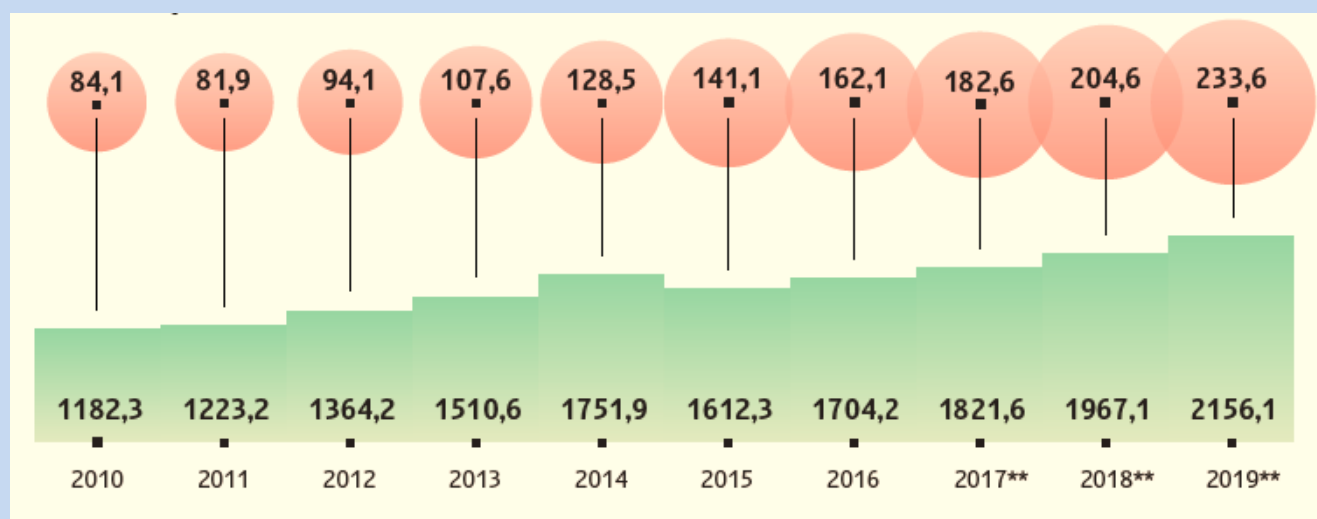
Източник: *BusinesStat*

Големи руски компании на цветарския бизнес.

Пазарът на цветя в Русия е доста конкурентен - никой от играчите няма дял от над 10%. За големите играчи, годишните приходи надхвърлят 500 милиона рубли.

Най-големи по отношение на приходите от търговците на едро, според оценките на Eventis Consulting, са екатеринбургската компания "Уралторгсервис" и "Оазис-Цветок".

Обеми на продажбите на цветя в Русия *



■ Милион бройки;

● Милиарда рубли;

* В изчисленията се взема предвид не само експорта, импорта и вътрешното производство, но запасите в складовете и утилизацията;

** Прогноза

Източник: *BusinesStat*

Други големи руски проекти за промишлено отглеждане на цветя са „Новая Голландия“ (четири оранжерии с по 3 хектара, в Ленинградска област, с капацитет над 27 милиона бройки годишно) и оранжерийният комплекс „Мокшанский“ в Пензенска област (съпоставими).

Най-големият производител на цветя в столичния регион е компанията "Розовый сад" - оранжерииите ѝ се намират в Калужска област, на 150 км от Москва. Компанията разработва собствена търговска мрежа под марката "Оптцветторг" (около 30 магазина в Москва).

<https://www.rbc.ru/business/>

Икономическа справка за Томска област, РФ



Територия:	314 391 кв.км
Губернатор:	Сергей Жвачкин
Федерален окръг:	Сибирски
Административен център:	Томск
Часови пояс:	UTC+7/MSK+3
website:	https://tomsk.gov.ru/
Население:	1 078 280
Разстояние до Москва	2 882 км.

АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРИТОРИАЛНО ДЕЛЕНИЕ

- 4 областни градски окръга;
- 16 муниципални района;
- 6 града:
 - 3 града с областно подчинение (Кедрови, Стрежевой и Томск);
 - 2 града с районно подчинение (Асино и Колпашево);
 - 1 град (Северск) с особен статут;
- 1 селище от градски тип.



ОСНОВНИ МИНЕРАЛНИ РЕСУРСИ НА РАЙОНА:

Минерални ресурси:

Нефт, природен газ (Западносибирски нефтогазоносен басейн), торф (Васюганско находище), торф (Томска област заема 2-ро място в Русия), нерудни полезни изкопаеми (глина, варовик, строителен камък, мрамор, пясъчно-чакълески смеси, минерални оцветители) и др.

Водни ресурси:

- Реки - гъсто и добре развита речна мрежа, около 18 000 реки с обща дължина 95 000 км. – най-големи реки – Об, Том, Шегарка, Чулим, Чая, Парабел, Васюган и Тим.
- Езера – над 31 000 езера с обща площ 2 150 km², в т.ч. 11,6 хиляди от тях са с площ над

10 дка – най-големи са Мирно езеро (18,3 km²), Имъемтор (17,2 km²) и Варгато (17 km²).

- *Блата и заблатените земи* - заемат 91 739 km², 29,18% от територията на областта - Голямото Васюганско блато, една от най-големите в Русия и света блатна система, а така също и голямата блатна система Лотари.
- *Термални води* - (бромисти, йодисти, сероводородни, радонови)

ПРОМИШЛЕНОСТ НА ТОМСКА ОБЛАСТ

- Дървообработваща и целулозно-хартиена промишленост;
- Машиностроене и оборудване;
- Производството на строителни материали;
- Химическа и нефтохимическа промишленост;
- Електроенергетика.
- Добив на нефт и преработка;
- Хранително-вкусова промишленост;

СЕЛСКО СТОПАНСТВО НА ТОМСКА ОБЛАСТ

Областта е специализирана в производството на зеленчуци, захарно цвекло, картофи, слънчоглед и др.

Животновъдството в областта е специализирано в областта на скотовъдството: отглеждат се едър рогат добитък, овце, кози, свине, пилета, и др.

ТРАНСПОРТ

Включва: железопътен, автомобилен, въздушен, речен, газопроводен транспорт.

ИКОНОМИЧЕСКИ ПОКАЗАТЕЛИ

- Брутен регионален продукт - Р 402 546, 10 млрд., Р 377 203 хиляди на човек;
- Инвестиции в дълготрайни активи - Р 108,73 млрд., Р 101 400 на човек;
- Дял на печелившите предприятия – 70,20 %;
- Преки чуждестранни инвестиции - \$ 321,50 млн., \$ 299,30 на човек;
- Ниво на безработица – 7,6%;
- Средна месечна работна заплата - Р 32 042;
- Жизнен минимум - Р 8 691;

Инвестиционни проекти на територията на Томска област:

Списък с всички проекти в областта можете да намерите тук: <https://invest.tomsk.gov.ru/>

Инвестиционна привлекателност на Томска област:

- Благоприятен инвестиционен климат;
- Благоприятен транспортно-логистичен потенциал;
- Висок суровинен потенциал;
- Технологически потенциал;
- Устойчива социална и икономическа политика;
- Развити международни отношения;
- Инвестиционни площадки;
- Туристически потенциал;
- Развито малко и средно предприемачество;
- Научно-технически и интелектуален потенциал;
- Специални регионални програми за подпомагане на бизнеса;
- Ефективно работещи районни институции за развитие;
- Индивидуален подход към инвеститора;

- Предоставяне на консултационна, информационна и организационна поддръжка.

Приоритетни направления за инвестиции в Томска област:



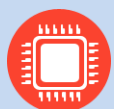
ДЪРВОДОБИВНА,
ДЪРВООБРАБОТВАЩА И ЦЕЛУЛОЗНО-
ХАРТИЕНА ПРОМИШЛЕНОСТ



ПРОИЗВОДСТВО НА МАШИНИ И
ОБОРУДВАНЕ



ОБРАЗОВАНИЕ



ЕЛЕКТРОННА И ОПТИКО-МЕХАНИЧНА
ПРОМИШЛЕНОСТ



БИОТЕХНОЛОГИИ



ХИМИЧЕСКА И НЕФТОХИМИЧЕСКА
ПРОМИШЛЕНОСТ