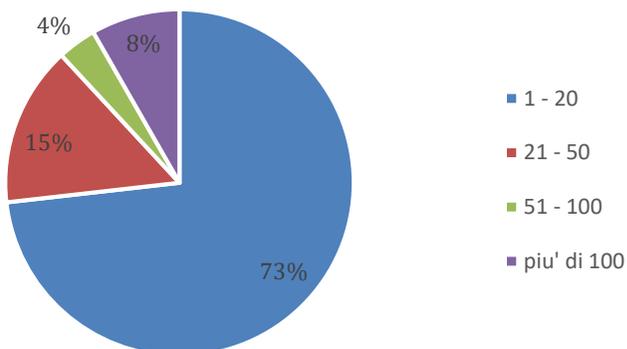


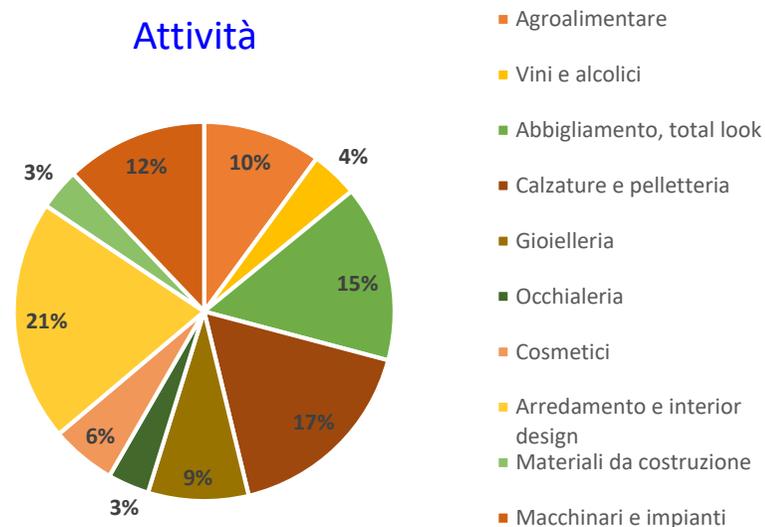
AZIENDE PARTECIPANTI: 199

(Intervistate tra il 10 e il 18 giugno 2020)

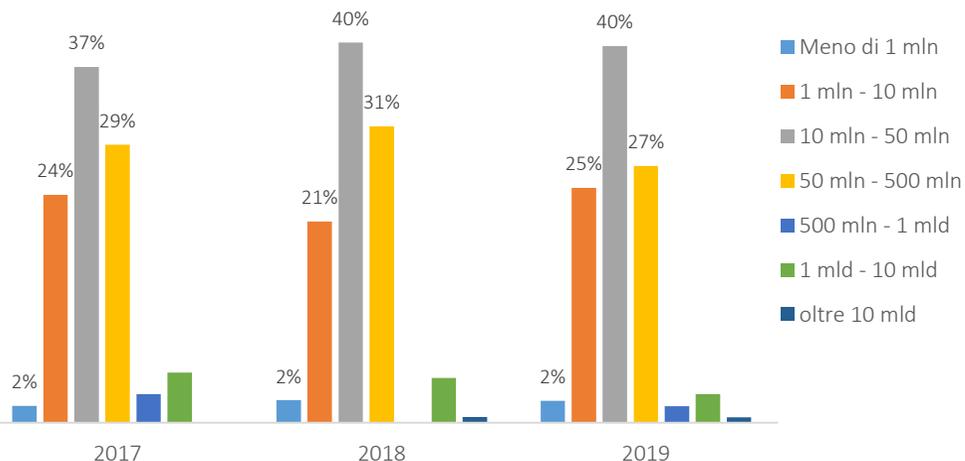
Aziende per numero dei dipendenti



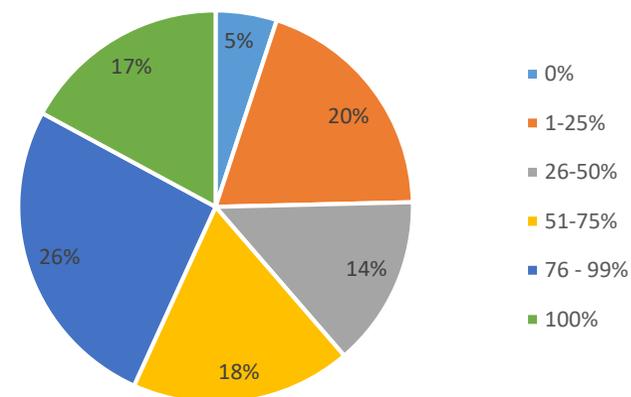
Attività



Percentuale delle aziende per l'ammontare del fatturato (in rubli)

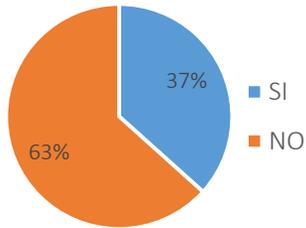


Import dall'Italia nel 2019 (in % di fatturato)

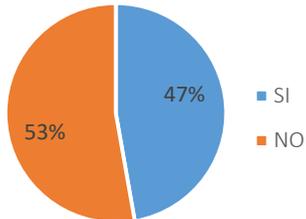


Avete mai riscontrato difficoltà nell'importare la merce dall'Italia verso la Russia, relative alla logistica, alle procedure doganali, ecc.?

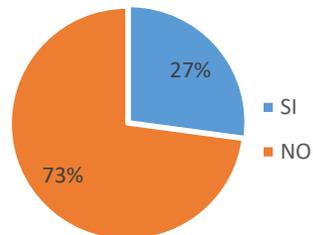
Dogana



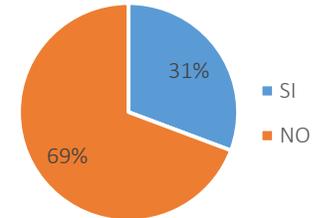
Prezzo



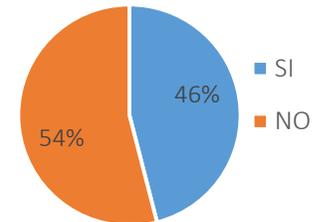
Catena di fornitori



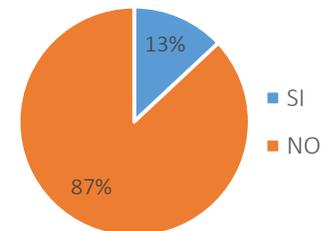
Logistica



Provvedimenti contenimento covid-19



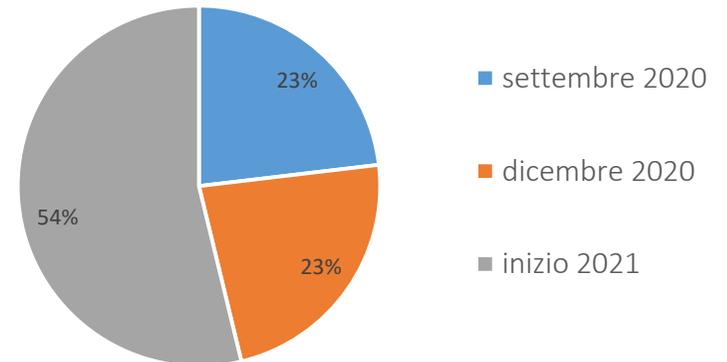
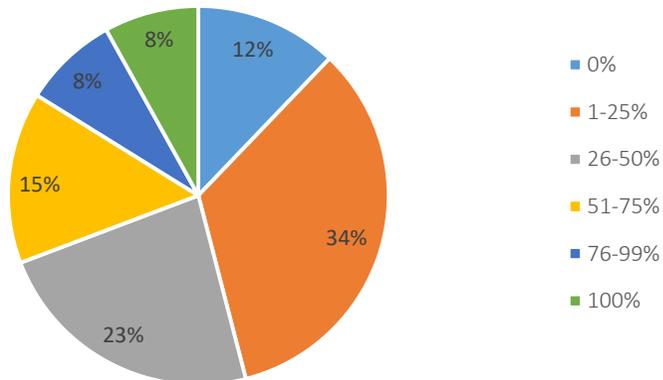
Altro



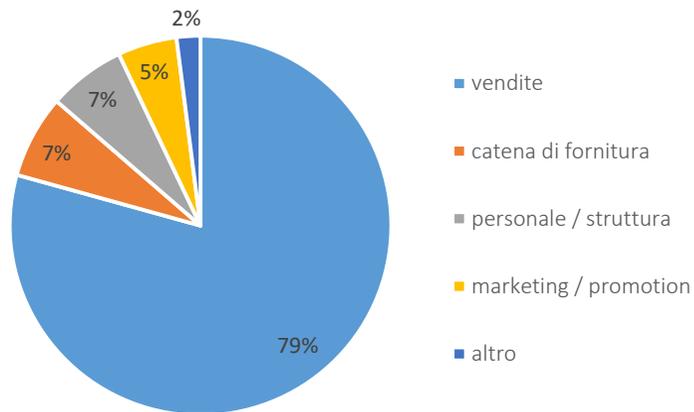
Nel periodo di validità dei provvedimenti di contenimento Covid-19 avete continuato a lavorare oppure avete sospeso ogni attività? Quale il grado di intensità di lavoro della vostra azienda in questo periodo?

Secondo voi quando la situazione tornerà alla normalità?

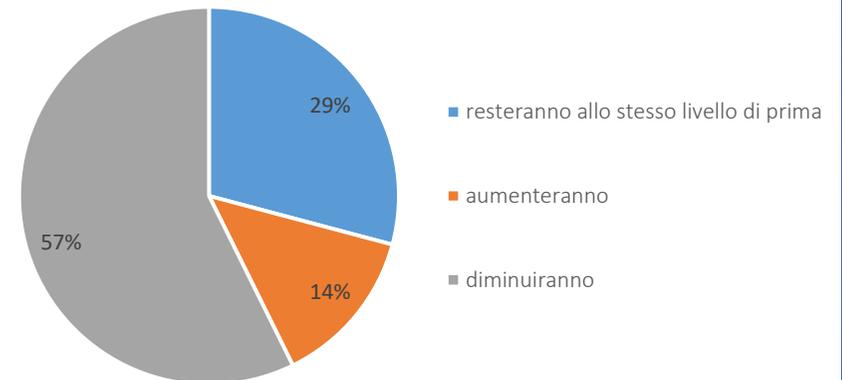
Intensità di lavoro dell'azienda in questo periodo



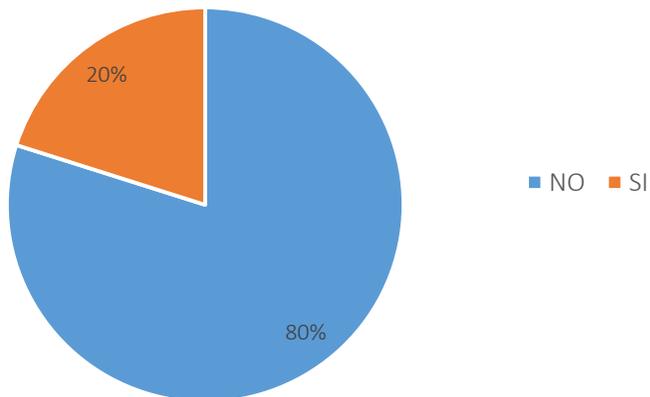
I reparti dell'azienda più penalizzati dall'emergenza Covid-19 ?



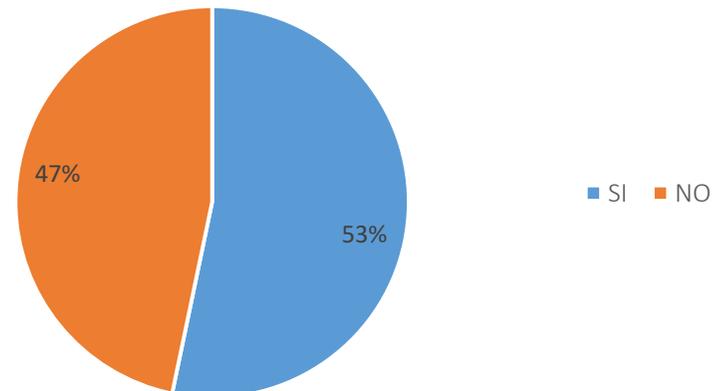
Quali sono le previsioni per i vostri acquisti in Italia?



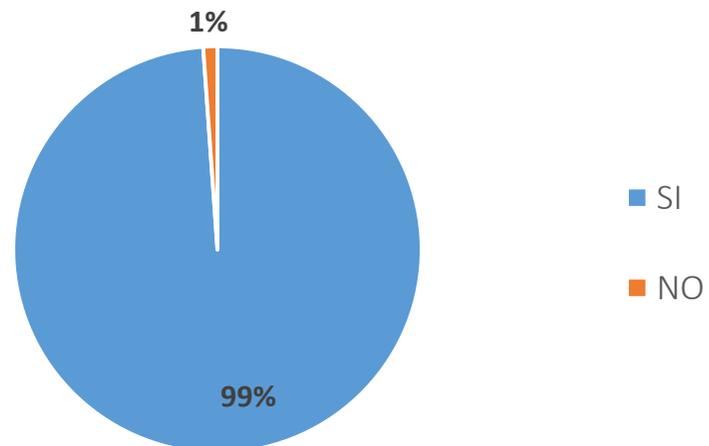
Ritenete che, terminata l'emergenza Covid-19, l'e-commerce online possa diventare principale canale di vendita?



La vostra impresa intende puntare sull'E-commerce online?



Ritiene necessario esonerare dalle tasse per il periodo dell'emergenza?

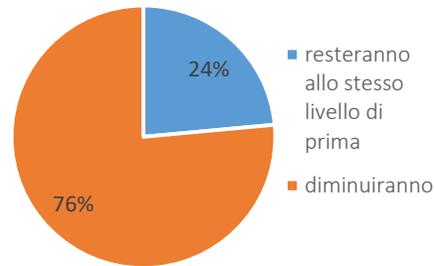


AZIENDE PARTECIPANTI: 17

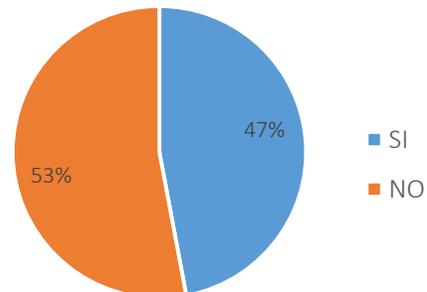
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Costi d'importazione
- Vincoli legali, calo della domanda
- IVA da versare all'immissione doganale
- Alte tasse sulla gioielleria
- Prezzi superiori alla media di mercato
- Tempi lunghi per lo sdoganamento
- Computo degli incastri
- Tasso di cambio euro-rublo
- Filiera dei fornitori

Quali sono le previsioni per i vostri acquisti in Italia?



L'e-commerce diventerà il vostro principale canale di vendita?



Quali consigli tecnici o pratici può dare agli esportatori italiani riguardo la documentazione e altre procedure al fine di rendere più rapida e veloce l'immissione del loro prodotto in Russia?

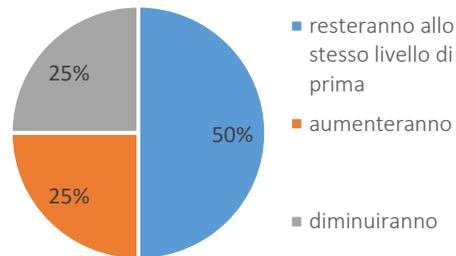
- Dare più attenzione all'assistenza dei partner nel trasporto
- Proporre più prodotti in argento
- Accettare pagamenti differiti alla durata dello sdoganamento e marcatura del titolo, nell'ideale a 90-180 giorni
- Abbassare i prezzi
- Accettare pagamenti differiti a dopo la fiera (almeno una parte)

AZIENDE PARTECIPANTI: 20

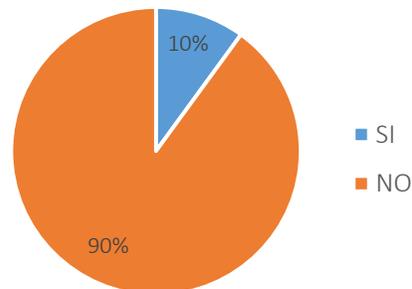
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Strettissimo cerchio degli utenti target interessati a un prodotto di qualità di origine italiana
- Alti costi e lunghi tempi di trasporto e sdoganamento
- Competitività dei prezzi al limite
- Aumento dei prezzi
- Calo della domanda
- Impossibilità di fare programmi in un contesto indefinito
- Tasso di cambio euro-rublo

Quali sono le previsioni per i vostri acquisti in Italia?



L'e-commerce diventerà il vostro principale canale di vendita?



Quali consigli tecnici o pratici può dare agli esportatori italiani riguardo la documentazione e altre procedure al fine di rendere più rapida e veloce l'immissione del loro prodotto in Russia?

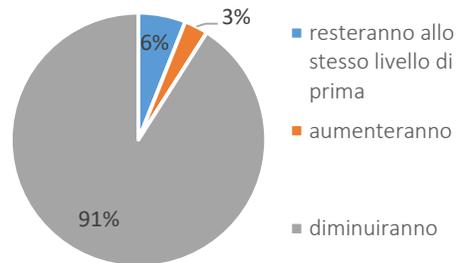
- Accettare pagamenti a 30-60 giorni
- Rispettare alla lettera tutte le istruzioni che fornisce l'importatore riguardo la compilazione dei documenti di accompagnamento della merce spedita
- Approccio più flessibile, costruttivo e comprensivo riguardo le regole e le peculiarità della normativa russa in materia di importazione
- Diminuire i prezzi franco fabbrica
- Conoscere le regole sulla marcatura, l'etichettatura, la confezione e le diciture in lingua russa

AZIENDE PARTECIPANTI: 34

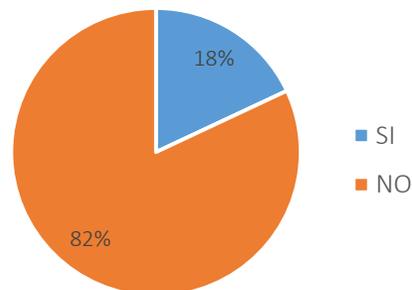
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Alti costi dei servizi
- Calo della domanda
- Aumento del tasso di cambio euro-rublo
- Problemi legati alla marcatura
- Procedure di sdoganamento
- Alti costi di trasporto dall'Italia alla Russia
- Violazione degli obblighi da parte dei produttori italiani
- Dumping da parte dell'e-commerce
- Furti in dogana

Quali sono le previsioni per i vostri acquisti in Italia?



L'e-commerce diventerà il vostro principale canale di vendita?



Quali consigli tecnici o pratici può dare agli esportatori italiani riguardo la documentazione e altre procedure al fine di rendere più rapida e veloce l'immissione del loro prodotto in Russia?

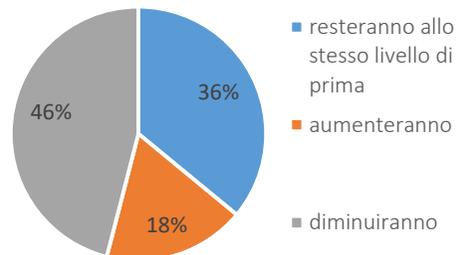
- Scommettere sulla qualità
- Organizzare fiere in Russia, due volte l'anno, per garantire un'adeguata selezione del prodotto
- Preparare pacchetto intero dei documenti per l'immissione e la vendita del prodotto
- Occuparsi a tempo pieno del chipping
- Prevedere la possibilità di pagare a distanza con carte di credito,
- Allestimento di show-room virtuali per eventuali ordini a distanza
- Riduzione dell'importo d'acquisto minimo
- Prevedere maggiori sconti e dilazione dei pagamenti fino a 60 giorni
- Spedire la merce stopcargo,
- Effettuare la marcatura in Italia alla fase finale della produzione prima di chiudere il prodotto nella confezione
- Chiedere alle fabbriche di stampare i packing-list in lingua russa
- Spingere le fabbriche a munirsi della dichiarazione di conformità per tutti i gruppi e per ogni singolo gruppo di prodotti, a spese della fabbrica stessa
- Prevedere spedizione gratuita dal magazzino della fabbrica al magazzino dello spedizioniere, con la bolla dell'export pagata sempre dal produttore anziché dall'acquirente
- Rispettare rigorosamente i tempi di consegna e le quantità pattuite

AZIENDE PARTECIPANTI: 11

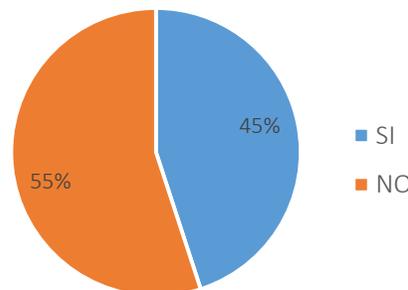
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Svalutazione della moneta nazionale
- Aumento dei prezzi
- Formazione dei prezzi
- Costi della certificazione e della marcatura EAC
- Nuova normativa in materia di certificazione

Quali sono le previsioni per i vostri acquisti in Italia?



L'e-commerce diventerà il vostro principale canale di vendita?



Quali consigli tecnici o pratici può dare agli esportatori italiani riguardo la documentazione e altre procedure al fine di rendere più rapida e veloce l'immissione del loro prodotto in Russia?

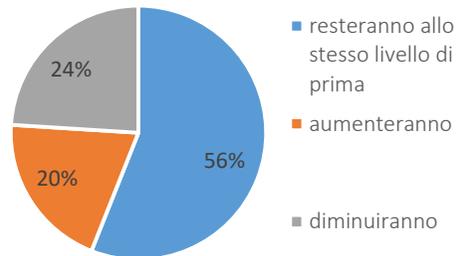
- Gestire con più serietà e precisione nella il business
- Porre più attenzione ai regolamenti e alle normative
- Applicare la denominazione del prodotto in russo sulle confezioni, assieme al marchio EAC
- Certificare autonomamente tutti i marchi
- Ottenere ogni tipo di certificato e dichiarazione di conformità attraverso le proprie agenzie e gli uffici di rappresentanza (da istituire)
- Gestire con regole definite la formazione dei prezzi di vendita in Russia e nei Paesi vicini, per evitare che lo stesso prodotto si ritrovi in fasce di prezzo diverse (economico per l'Ucraina e medio-alto per la Russia)

AZIENDE PARTECIPANTI: 41

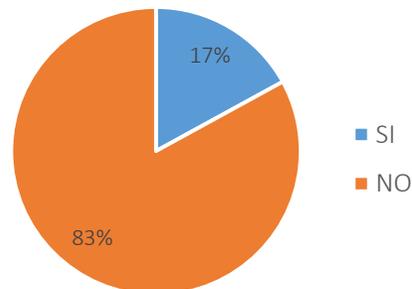
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Prezzi alti a fronte del calo del potere d'acquisto
- Sdoganamento lento
- Costi alti di trasporto
- Problemi legati all'integrità del prodotto nella fase di trasporto
- Problemi di soluzione vertenze nel caso di arrivo di prodotto difettoso
- Tasso di cambio euro-rublo
- Forte competizione dei produttori locali
- Scarsa solidarietà fra i distributori e agenti dei produttori italiani attivi in Russia
- Scarsità di campioni
- Fermo delle fabbriche italiane durante la pandemia di Covid-19

Quali sono le previsioni per i vostri acquisti in Italia?



L'e-commerce diventerà il vostro principale canale di vendita?



Quali consigli tecnici o pratici può dare agli esportatori italiani riguardo la documentazione e altre procedure al fine di rendere più rapida e veloce l'immissione del loro prodotto in Russia?

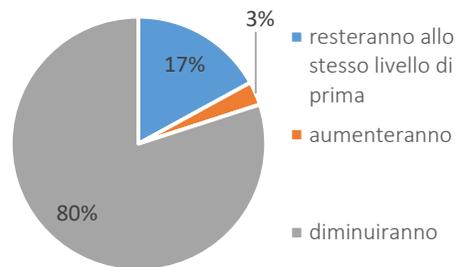
- Offrire prezzi speciali, sconti per il periodo di ripresa
- Accettare pagamenti da persone fisiche
- Realizzare specifiche tecniche e cataloghi più dettagliati
- Praticare sconti per clienti tradizionali, essere più rapidi nel rispondere
- Essere più rapidi nell'emissione delle fatture pro-forma
- Aggiornare regolarmente e fornire in tempi utili i campioni
- Avere più prodotti in stock, ridurre i tempi di consegna
- Preferire rapporti diretti con le imprese russe evitando agenti e rappresentanti
- Rispettare termini di consegna concordati
- Lavorare con spedizionieri di fiducia (come Target Mobile)
- Controllare sempre la qualità del prodotto
- Comunicare tempi di fabbricazione e di consegna reali e non auspicabili
- Informare i clienti delle novità, considerato che quest'anno non ci saranno fiere
- Essere puntuali e precisi della compilazione dei moduli riguardo il prodotto in consegna (per es. numero lotti e peso esattamente come da ordine evaso)

AZIENDE PARTECIPANTI: 30

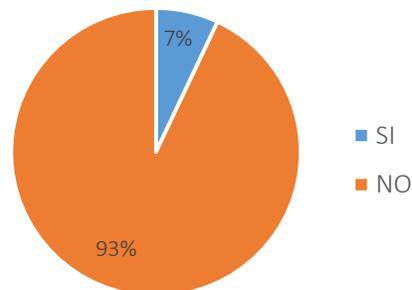
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Alti prezzi di marcatura
- Alti prezzi del prodotto finito
- Fortissima concorrenza in termini di qualità/prezzo da parte del prodotto turco e cinese
- Tempi di percorrenza della merce all'interno del territorio italiano
- Alti costi di trasporto, sdoganamento
- Certificati di conformità inesistenti
- Alcune fabbriche non forniscono il packing list
- Calo della domanda
- Tasso di cambio euro-rublo
- Variazione dei prezzi ingiustificata

Quali sono le previsioni per i vostri acquisti in Italia?



L'e-commerce diventerà il vostro principale canale di vendita?



Quali consigli tecnici o pratici può dare agli esportatori italiani riguardo la documentazione e altre procedure al fine di rendere più rapida e veloce l'immissione del loro prodotto in Russia?

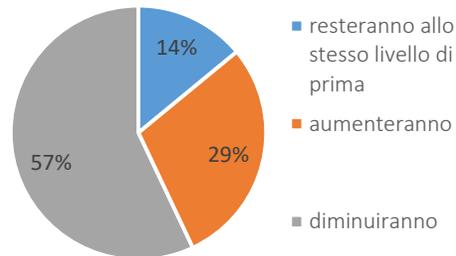
- Abbassare i prezzi
- Risolvere a monte il problema della marcatura
- Migliorare le spedizioni conformemente con le regole dell'Ispettorato RosPotrebNadzor
- Ottimizzare le tempistiche e calmierare i costi
- Realizzare le diciture sulle confezioni in lingua russa
- Considerare il partner russo come affidabile, aver fiducia del lungo periodo
- Aggiornare in tempi utili le dichiarazioni di conformità
- Essere precisi riguardo le disponibilità e i tempi di consegna
- Accettare i pagamenti su un conto in rubli
- Essere più rapidi nell'emissione delle fatture
- Rispettare rigorosamente gli accordi presi

AZIENDE PARTECIPANTI: 7

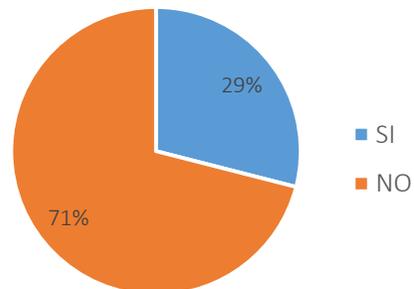
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Troppa diffidenza
- Mancata disponibilità dei modelli richiesti
- Tempi di fornitura lunghi
- Costi di trasporto troppo alti
- Difficoltà di effettuare pagamenti verso l'Italia

Quali sono le previsioni per i vostri acquisti in Italia?



L'e-commerce diventerà il vostro principale canale di vendita?



Quali consigli tecnici o pratici può dare agli esportatori italiani riguardo la documentazione e altre procedure al fine di rendere più rapida e veloce l'immissione del loro prodotto in Russia?

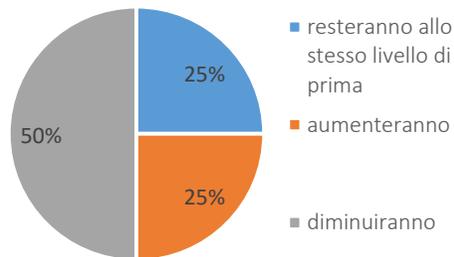
- Rivolgersi agli studi specializzati per la procedura di registrazione
- Attivare dei contatti al livello governativo per aprire un tavolo bilaterale sulla semplificazione della procedura di registrazione dei dispositivi medici in Russia
- Avere coraggio di aprire agenzie e uffici di rappresentanza in Russia
- Munirsi del certificato di registrazione
- Essere flessibili sulle modalità di pagamento
- Porre più attenzione alla conformità dei contratti alla normativa russa

AZIENDE PARTECIPANTI: 8

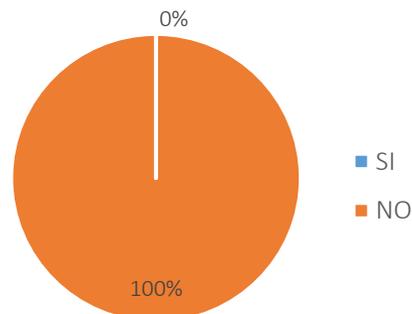
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Alti prezzi dei prodotti
- Svalutazione rublo-euro
- Aumento dei consumatori di vini di fascia più bassa
- Tempi troppo lunghi di smistamento negli Stati del Baltico
- Tempi troppo lunghi di sdoganamento in territorio russo
- Diverse regioni russe non accettano l'invio e l'arrivo dei TIR da Mosca

Quali sono le previsioni per i vostri acquisti in Italia?



L'e-commerce diventerà il vostro principale canale di vendita?



Quali consigli tecnici o pratici può dare agli esportatori italiani riguardo la documentazione e altre procedure al fine di rendere più rapida e veloce l'immissione del loro prodotto in Russia?

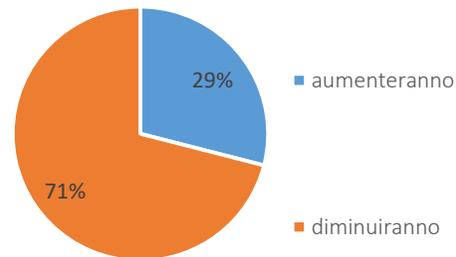
- Pazientare
- Praticare più sconti e pagamenti differiti
- Incollare le accise sul prodotto conformemente con la normativa russa EGAIS
- Far certificare il prodotto in Russia con giusto anticipo
- Portare in maniera corretta i campioni,
- Adattare l'estetica del prodotto alla normativa russa e ai gusti dei consumatori russi
- Rispettare rigorosamente ogni istruzione dell'importatore russo

AZIENDE PARTECIPANTI: 7

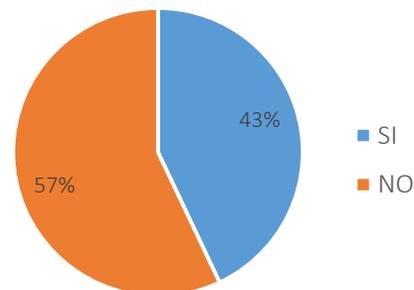
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Aumento costi di trasporto dall'Italia
- Mezzi non sempre disponibili per le date desiderate, a confronto con gli spedizionieri belgi o olandesi
- Qualità del prodotto
- Tasso di cambio euro-rublo, con una qualità non sempre impeccabile

Quali sono le previsioni per i vostri acquisti in Italia?



L'e-commerce diventerà il vostro principale canale di vendita?



Quali consigli tecnici o pratici può dare agli esportatori italiani riguardo la documentazione e altre procedure al fine di rendere più rapida e veloce l'immissione del loro prodotto in Russia?

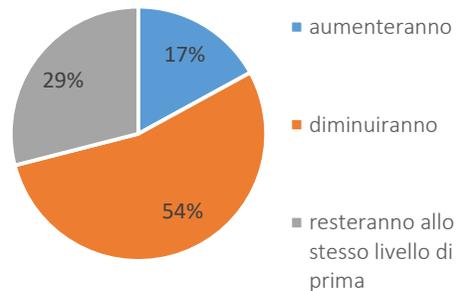
- Preparare i documenti in modo corretto, preciso e tempestivo
- Mantenere i prezzi della pietra naturale al livello dei prezzi cinesi

AZIENDE PARTECIPANTI: 24

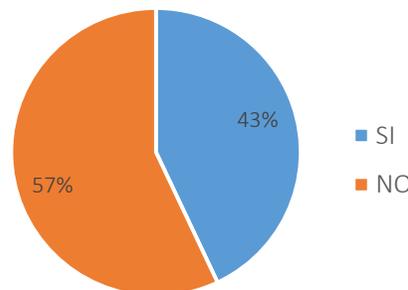
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Tempi di fornitura
- Regolamento doganale russo troppo rigido
- Aumento di prezzi
- Aumento competitività dei produttori cinesi, russi, serbi, bulgari, polacchi e slovacchi.
- Scarsa partecipazione agli eventi fieristici
- Proscrizione di alcune imprese russe a seguito dei provvedimenti sanzionatori

Quali sono le previsioni per i vostri acquisti in Italia?



L'e-commerce diventerà il vostro principale canale di vendita?



Quali consigli tecnici o pratici può dare agli esportatori italiani riguardo la documentazione e altre procedure al fine di rendere più rapida e veloce l'immissione del loro prodotto in Russia?

- Aprire uffici di rappresentanza o avere agenti tecnici che siano addetti a fiere, promozione intelligente e sdoganamento a regola d'arte, ma anche convincere ad acquistare made in Italy più costoso
- Condividere il lavoro di definizione dei codici TNVED per i prodotti che si intendono importare in Russia
- Abbassare i prezzi
- Porre più attenzione alla stesura dei documenti di accompagnamento, in stretto contatto con la controparte russa, prima dell'invio della merce
- Rispettare i termini di consegna
- Restare sempre in contatto con i tecnici dell'impresa russa per i documenti da fare