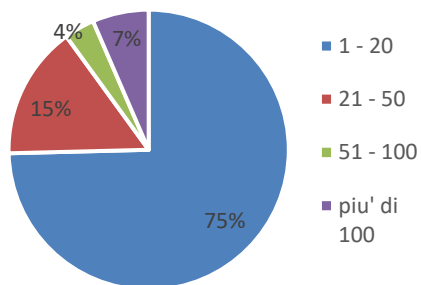


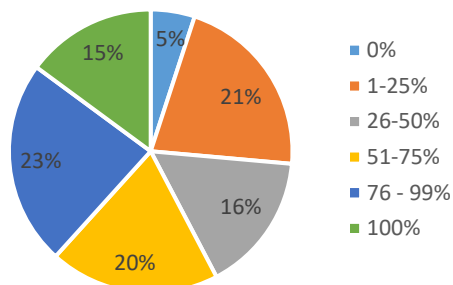
AZIENDE PARTECIPANTI: 201

(Intervistate tra l'11 e il 20 novembre 2020)

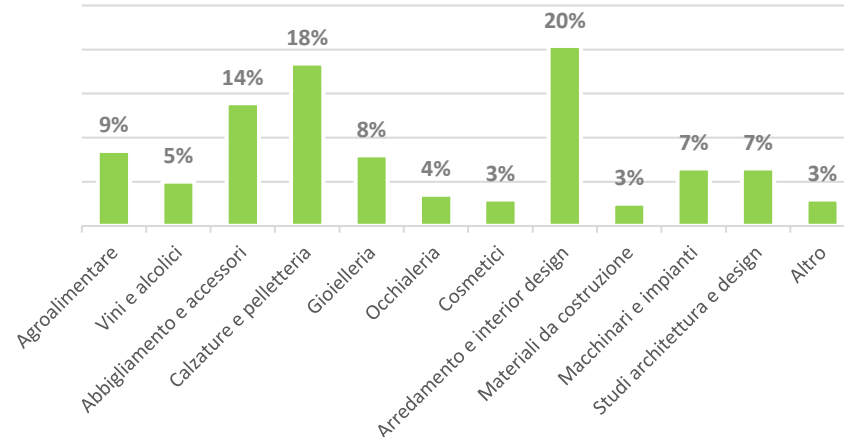
Aziende per numero dei dipendenti



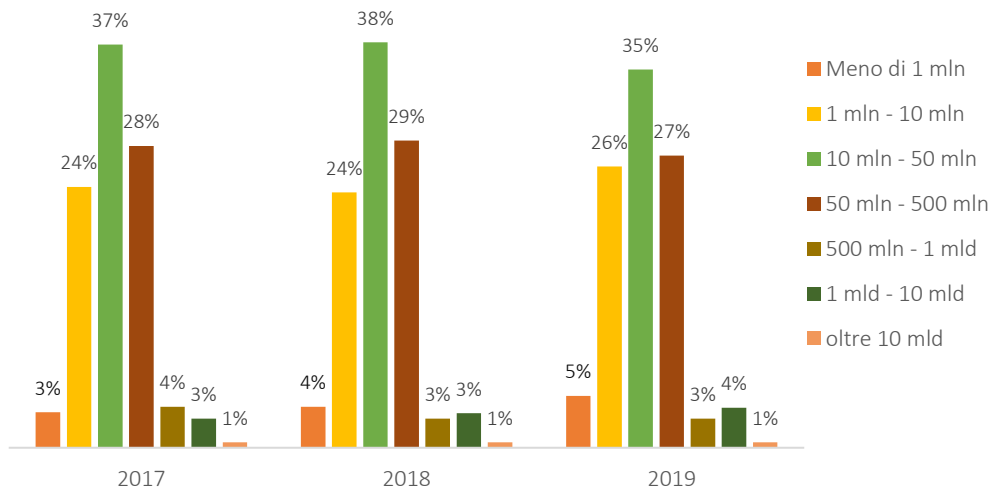
Import dall'Italia nel 2019 (in % di fatturato)



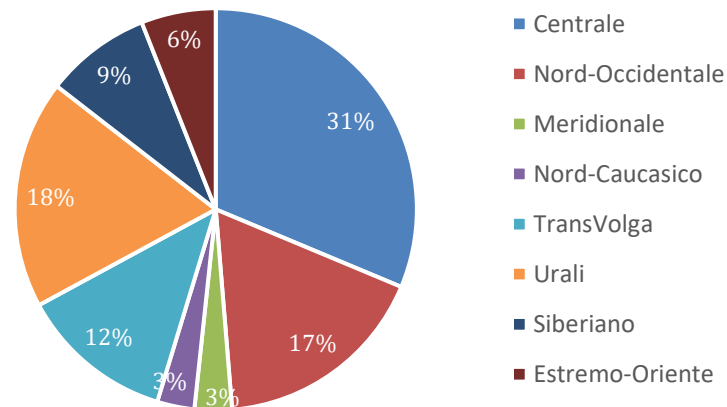
Sfera di attività



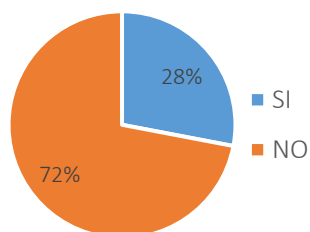
Percentuale delle aziende per l'ammontare del fatturato (in rubli)



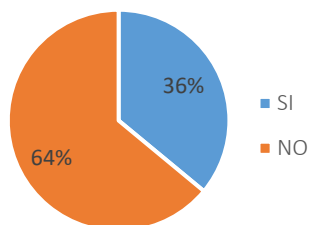
Distretto Federale di appartenenza



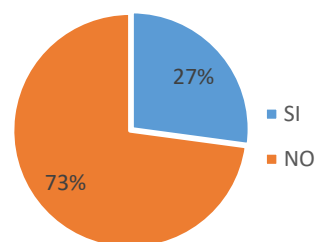
Dogana



Rincaro dei prezzi

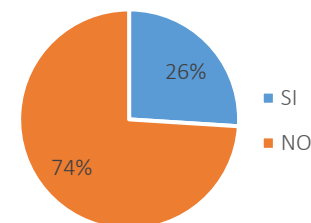


Catena di fornitori

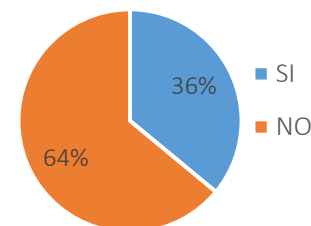


Avete mai riscontrato difficoltà nell'importare la merce dall'Italia verso la Russia, relative alla logistica, alle procedure doganali, ecc.?

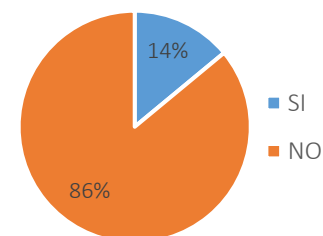
Logistica



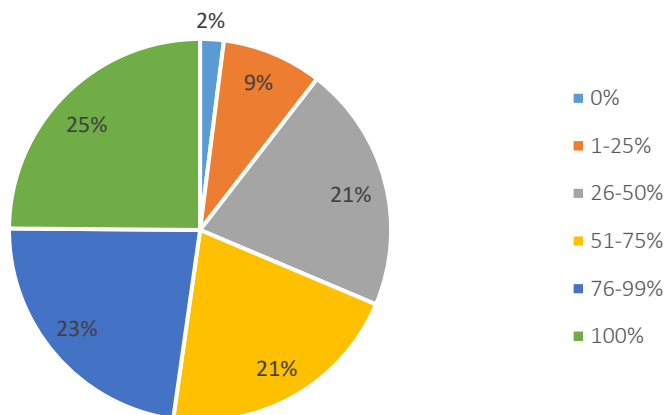
Provvedimenti contenimento covid-19



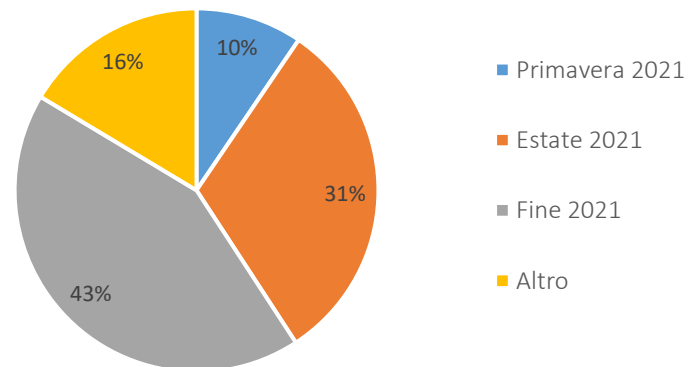
Altro



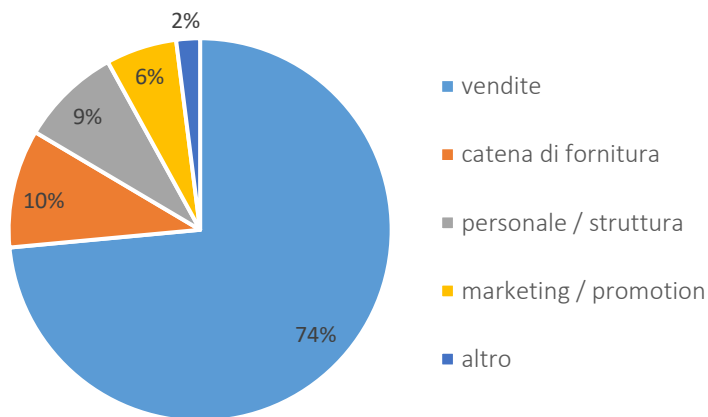
Nel periodo di validità dei provvedimenti di contenimento Covid-19 avete continuato a lavorare oppure avete sospeso ogni attività? Quale il grado di intensità di lavoro della vostra azienda in questo periodo?



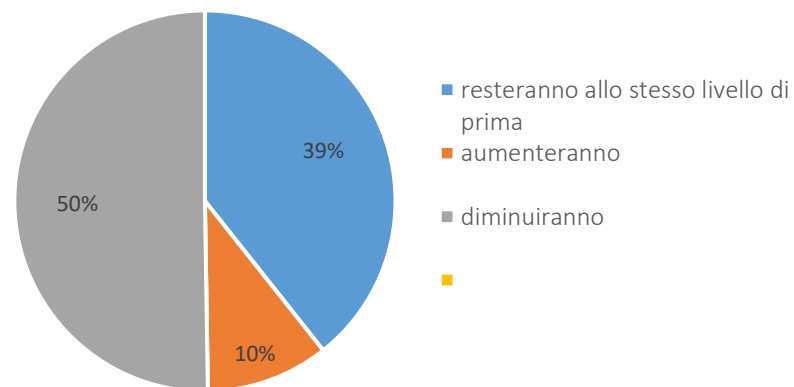
Secondo voi quando la situazione tornerà alla normalità?



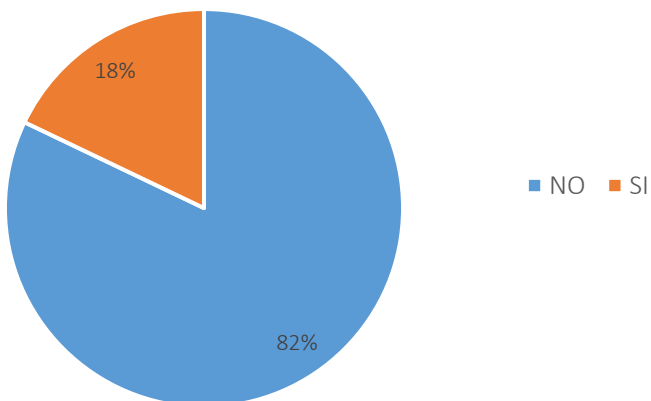
I reparti dell'azienda più penalizzati dall'emergenza Covid-19 ?



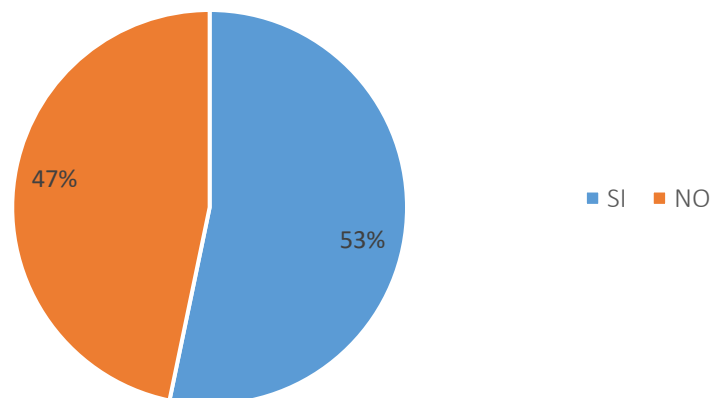
Quali sono le previsioni per i vostri acquisti in Italia?



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



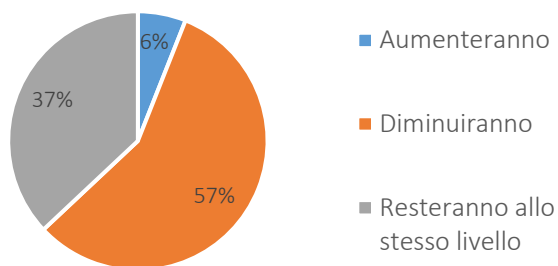
La vostra impresa intende puntare sull'E-commerce online?



DISTRETTO NORD- OCCIDENTALE

AZIENDE PARTECIPANTI: 35

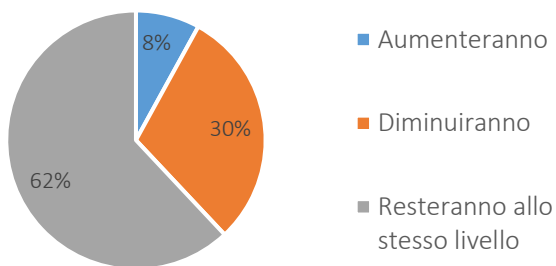
Previsioni di acquisti in Italia



DISTRETTO DEGLI URALI

AZIENDE PARTECIPANTI: 37

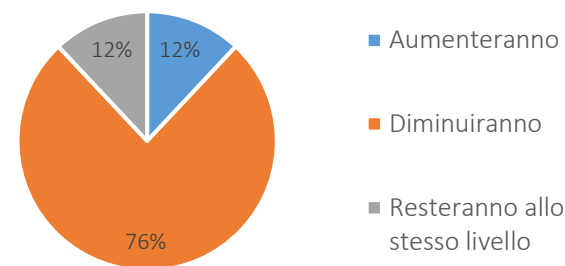
Previsioni di acquisti in Italia



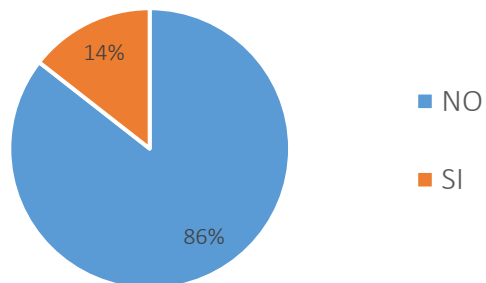
DISTRETTO DELLA SIBERIA

AZIENDE PARTECIPANTI: 17

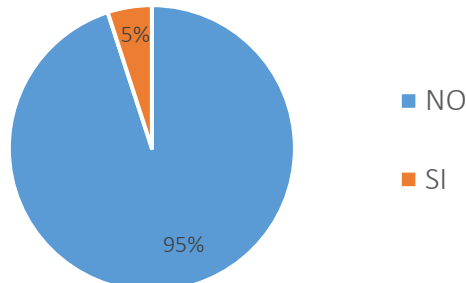
Previsioni di acquisti in Italia



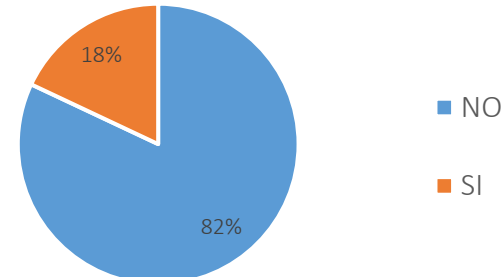
Ritenete che internet diventerà il principale canale di vendita?



Ritenete che internet diventerà il principale canale di vendita?



Ritenete che internet diventerà il principale canale di vendita?

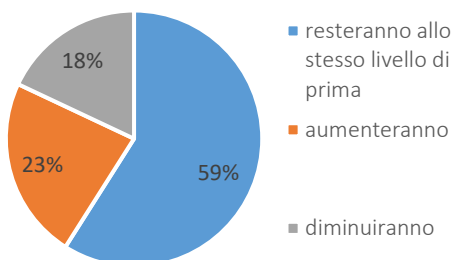


AZIENDE PARTECIPANTI: 17

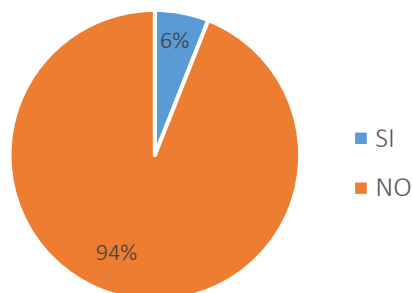
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Sanzioni
- Alti costi e lunghi tempi di trasporto e sdoganamento
- Le dogane frequentemente correggono i prezzi
- Competitività dei prezzi al limite
- Aumento dei prezzi dovuto a 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?

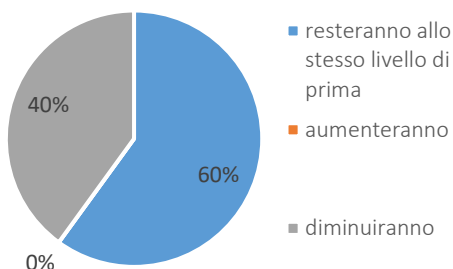
- Accettare pagamenti dilazionati
- Rispettare le istruzioni che fornisce l'importatore riguardo la compilazione dei documenti di accompagnamento della merce spedita
- Diminuire i prezzi franco fabbrica
- Rispettare le regole della marcatura
- Migliorare i canali di vendita on-line
- Rispettare le richieste in merito alle indicazioni sull'etichetta (data scadenza, informazioni in russo, contatti dell'importatore)

AZIENDE PARTECIPANTI: 10

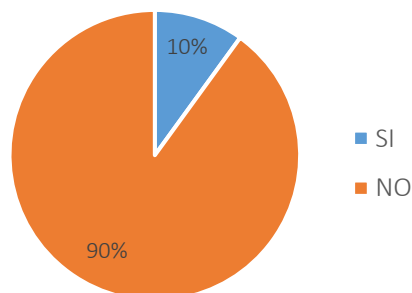
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Prezzi troppo alti
- Svalutazione rublo-euro
- Alta concorrenza sul mercato
- Calo della domanda
- Rallentamenti nella catena delle forniture
- Accise e certificazioni

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?

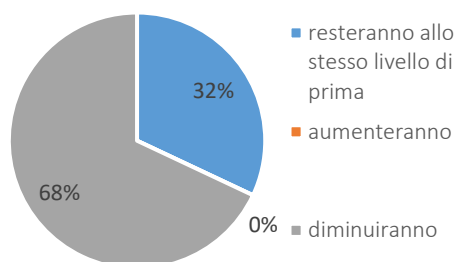
- Praticare più sconti e pagamenti differiti
- Avere più rapporti con gli importatori russi
- Migliorare i canali di vendita on-line
- Organizzare presentazioni on-line dei nuovi prodotti
- Far certificare il prodotto in Russia con giusto anticipo
- Puntare sui mercati regionali

AZIENDE PARTECIPANTI: 28

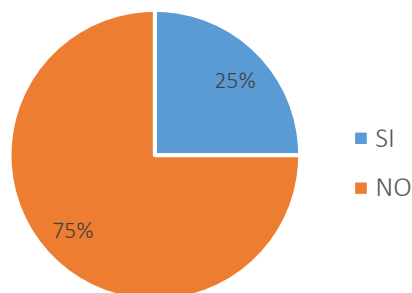
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Calo della domanda
- Tasso di cambio euro-rublo
- Difficoltà di marcatura
- Alti prezzi del prodotto finito
- Ritardi nello sdoganamento
- Imposizione dei propri trasportatori

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?

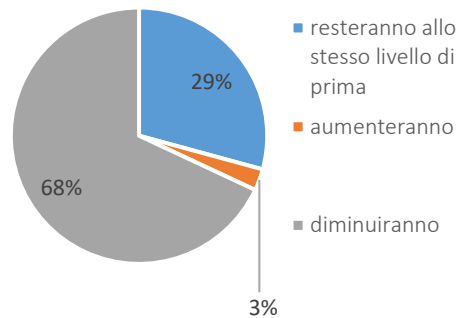
- Abbassare i prezzi
- Sviluppare i canali di vendita on-line
- Risolvere a monte il problema della marcatura
- Migliorare la documentazione delle spedizioni
- Ottimizzare le tempistiche e calmierare i costi
- Essere più flessibili nei rapporti
- Organizzare presentazioni on line delle nuove collezioni
- Essere precisi sulle disponibilità e i tempi di consegna

AZIENDE PARTECIPANTI: 37

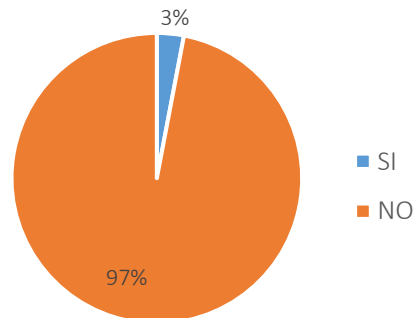
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Alti costi dei servizi
- Calo del potere di acquisto
- Aumento del tasso di cambio euro-rublo
- Problemi legati alla marcatura
- Lentezza 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
- Restrizioni anti-covid
- Impossibilità di fare ordini off-line
- Difficoltà di pagamento
- Furti durante il trasporto

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?

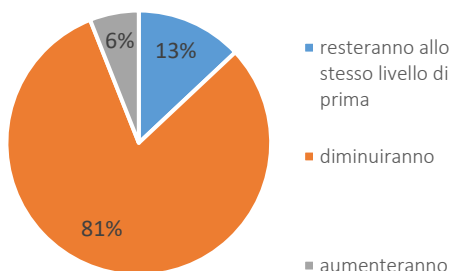
- Migliorare la qualità
- Occuparsi con attenzione del chipping
- Organizzare presentazioni on-line delle nuove collezioni
- Riduzione degli importi d'acquisto minimo
- Prevedere maggiori sconti per i clienti fissi.
- Chiedere alle fabbriche di stampare i packing-list in lingua russa
- Rispettare rigorosamente i tempi di consegna e le quantità pattuite

AZIENDE PARTECIPANTI: 16

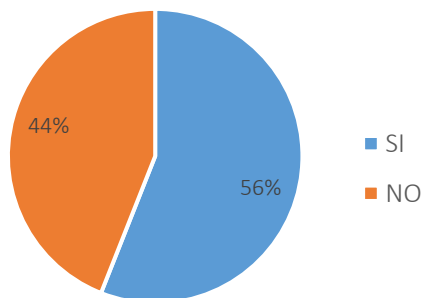
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- 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
- Tasso di cambio euro-rublo
- Filiera dei fornitori
- 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?

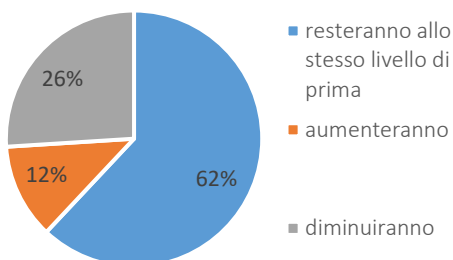
- Dare più attenzione all'assistenza dei partner nel trasporto
- Abbassare i prezzi e gli ordini minimi
- Accettare pagamenti differiti a dopo la fiera (almeno una parte)
- Insistere con le Istituzioni italiane affinché facilitino le procedure per i viaggi di lavoro in Italia.
- Sviluppare i canali di vendita on-line
- Organizzare presentazioni on-line delle nuove collezioni

AZIENDE PARTECIPANTI: 8

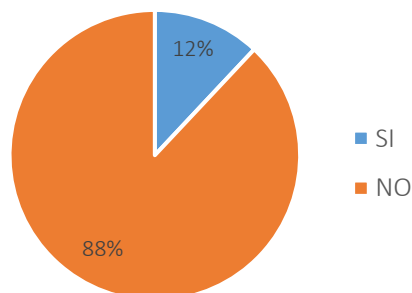
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Allungamento dei tempi di fornitura
- Costi di trasporto troppo alti
- Difficoltà di effettuare i pagamenti

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?

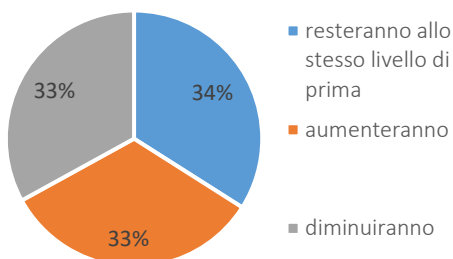
- Rivolgersi agli studi specializzati per la procedura di registrazione
- Registrare i presidi medici
- Essere flessibili sulle modalità di pagamento
- Abbassare i prezzi
- Aumentare i canali di vendita on-line
- Migliorare la presenza sui social network

AZIENDE PARTECIPANTI: 6

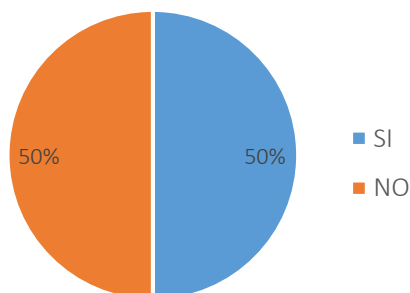
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Aumento del cambio euro/rublo
- Calo della domanda
- Problemi alla dogana
- Procedure di marcatura EAC
- Etichette in russo

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?

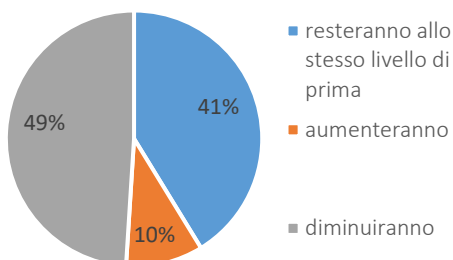
- Proporre prezzi più vantaggiosi
- Porre più attenzione ai regolamenti e alle normative
- Applicare la denominazione del prodotto in russo sulle confezioni, assieme al marchio EAC
- Migliorare i canali di vendita on line
- Studiare scrupolosamente la lista di documenti necessari per le dichiarazioni doganali.

AZIENDE PARTECIPANTI: 41

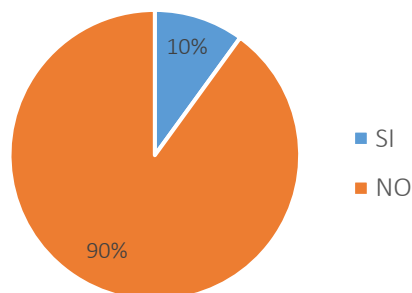
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Prezzi alti a fronte del calo del potere d'acquisto
- Sdoganamento lento
- Costi alti di trasporto
- Calo della domanda di classe premium
- Chiusura delle fabbriche italiane
- Certificazione
- Tasso di cambio euro-rublo
- Forte competizione dei produttori locali

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?

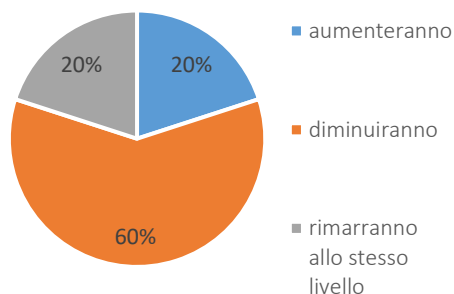
- Offrire prezzi speciali
- Organizzare presentazioni on-line delle nuove collezioni
- Accettare pagamenti dilazionati
- Realizzare cataloghi più dettagliati
- Praticare sconti per clienti tradizionali, essere più rapidi nel rispondere
- Realizzare contenuti video sui vari articoli
- Aumentare la pubblicità sui social network
- Fornire in tempi utili i campioni
- Rispettare termini di consegna concordati
- Lavorare con spedizionieri di fiducia
- Essere puntuali e precisi della compilazione dei necessari moduli
- Aumentare la qualità
- Migliorare le comunicazioni on-line con i clienti

AZIENDE PARTECIPANTI: 5

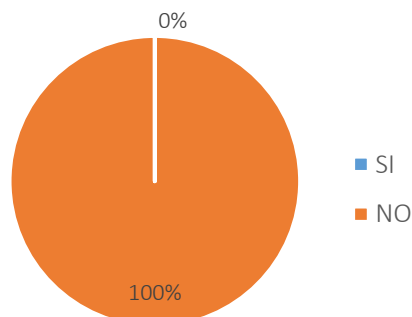
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Aumento costi di trasporto dall'Italia
- Qualità del prodotto
- Mancanza di nuove proposte
- 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?

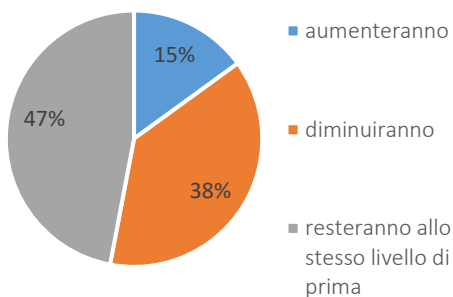
- Preparare i documenti in modo corretto, preciso e tempestivo
- Prevedere invio di piccoli lotti pre-pagati
- Avere scorte adeguate dei principali articoli
- Investire sulla pubblicità
- Rispettare i tempi di consegna
- Aumentare la collaborazione diretta

AZIENDE PARTECIPANTI: 13

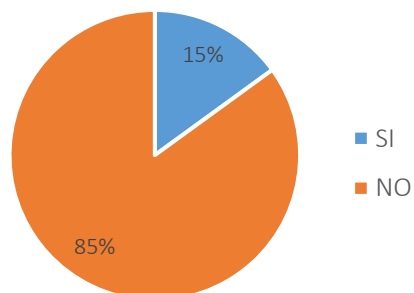
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Rallentamenti con le forniture
- Tasso di conversione rublo/euro
- I tempi di produzione si sono allungati

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?

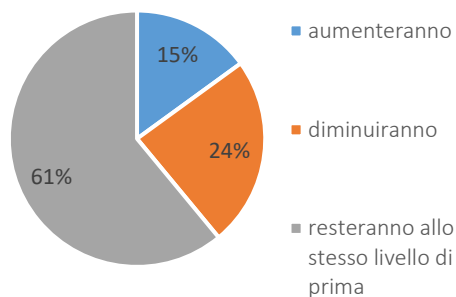
- Ridurre i rampi di produzione
- Abbassare i prezzi
- Porre più attenzione alla stesura dei documenti di accompagnamento, in stretto contatto con la controparte russa, prima dell'invio della merce
- Rispettare i termini di consegna
- Rispondere più rapidamente ai partner

AZIENDE PARTECIPANTI: 13

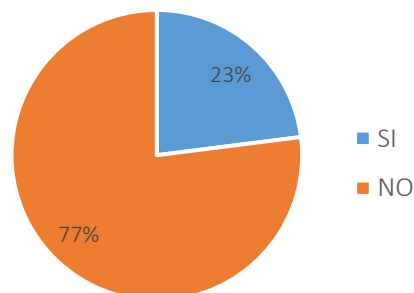
Quali sono gli ostacoli principali che affronta la Vostra impresa nelle operazioni di importazione, distribuzione e vendita sul mercato locale dei prodotti acquistati in Italia?

- Rallentamenti con le forniture
- Tasso di conversione rublo/euro
- Prezzi troppo alti

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?

- Essere più attenti alla qualità dei prodotti spediti
- Organizzare presentazioni di nuove collezioni on-line
- Migliorare i canali on-line
- Abbassare i prezzi
- Porre più attenzione alla stesura dei documenti necessari
- Avere depositi in Russia dei principali articoli
- Avere 1-2 distributori per ogni città