

GEFCO LOGISTICA D'AUTORE

LE STRADE DEL SUCCESSO PER IL FASHION IN RUSSIA

GEFCO, UNO DEI PRINCIPALI PROTAGONISTI DELLA LOGISTICA E DEL TRASPORTO

1949

anno di fondazione

4.1 MD € fatturato 2014

11.600 dipendenti

300

filiali nel mondo

oltre 150

Paesi coperti

Azionariato

75% RZD Russian Raylways

25% PSA Citroen-Peugeot

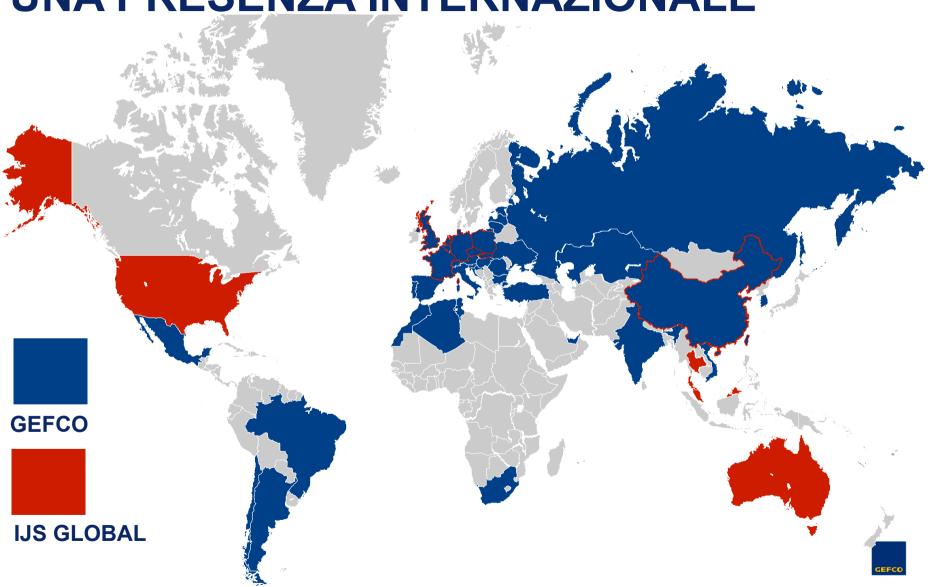




Soluzioni logistiche globali per ottimizzare la supply chain



UNA PRESENZA INTERNAZIONALE



ATTIVITÀ STRATEGICHE

PROGETTARE

INTEGRARE

REALIZZARE







e gestione dei loro fornitori di servizi logistici.

PRESIDIO DEL TERRITORIO RUSSO Uffici Copertura del territorio con partenze regolari e rispetto doganali 430 dei transit-time. Spedizioni groupage/carichi completi e hub Gefco operativi 24h/24 Anno di **Fatturato** Impiegati fondazione 2014 2014 Hub Hub Mq internazionali nazionali

San Pietroburgo Nijny Novgorod Mosca, Domodedovo, Bykovo Vyazma Kaluga, Krasnodar Togliatti

EXPERTISE DOGANALE

GEFCO CUSTOM BROKER IN RUSSIA DAL 2006 E CERTIFICATO AEOF DAL 2014





VANTAGGI



- Garanzia fino a 1 ML €. Assicurazione fino a 20 ML RUR
- Possibilità di impiego di vettori doganali con garanzia GEFCO (carichi di alto valore)
- Consulenza doganale: classificazione, valore doganale, regole non tariffarie (certificazioni e dichiarazioni), diritti di proprietà intellettuale
- Richiesta e ottenimento certificati e licenze di importazione
- Audit doganali
- INTRASTAT
- Tempi di sdoganamento ridotti

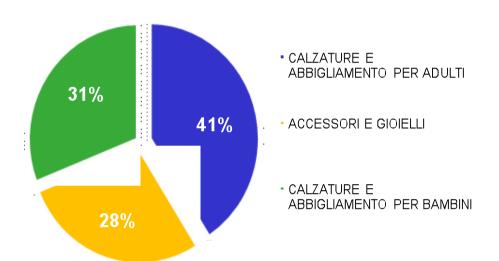




IL BBF IN RUSSIA

- 1. La situazione attuale
- 2. Prospettive di crescita
- 3. Accessibilità del mercato
- 4. Il ruolo della Logistica

L'INDUSTRIA DELLA MODA IN RUSSIA



Dal 2012 al 2014 il volume delle vendite di capi d'abbigliamento in Russia è aumentato del 32,5%, fino a raggiungere 1.132.700.000 capi. Il potere d'acquisto è cresciuto di 1,81 volte, mentre il volume d'affari dei leader presenti sul mercato è in costante aumento al ritmo del 30-40% annuo



.....

Nuovi marchi aperti in Russia nel 2014



N. brand italiani presenti oggi in Russia



Negozi italiani monomarca in Russia ad oggi





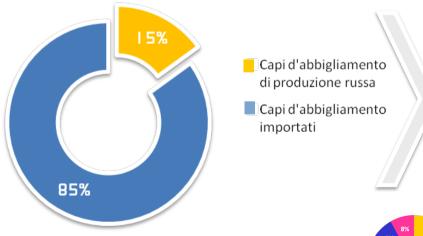
Fonte: abarus.ru

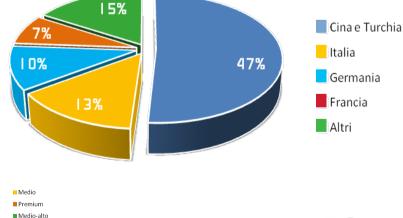
SETTORE ABBIGLIAMENTO IN RUSSIA: PRODUZIONE LOCALE E IMPORT

I produttori russi di abbigliamento costituiscono

solo il 15% del mercato

Circa l'85% dell'abbigliamento di fascia medio-alta viene importato in Russia dai paesi dell'Unione Europea: Italia, Gran Bretagna, Germania, Francia. Per la fascia bassa tra i principali esportatori verso la Russia rientrano Cina e Turchia.





Ripartizione dei nuovi marchi internazionali per fascia di prezzo







TASSO DI CAMBIO RUBLO RUSSO

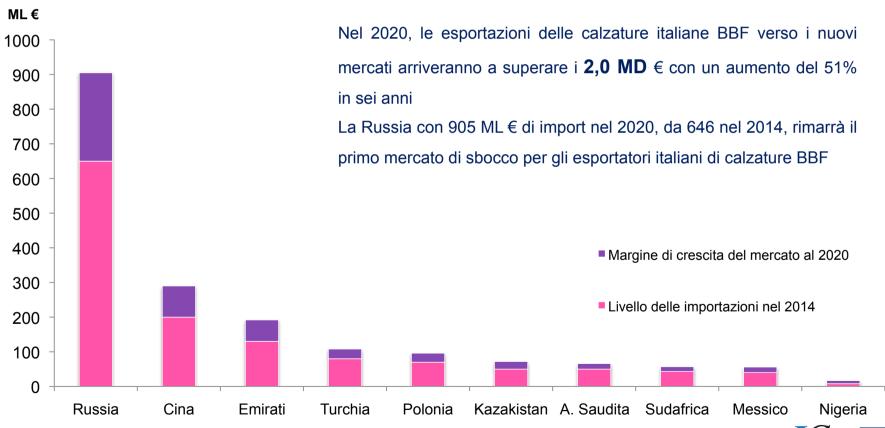






IMPORTAZIONI DI CALZATURE BBF DALL'ITALIA

RUSSIA, NONOSTANTE TUTTO



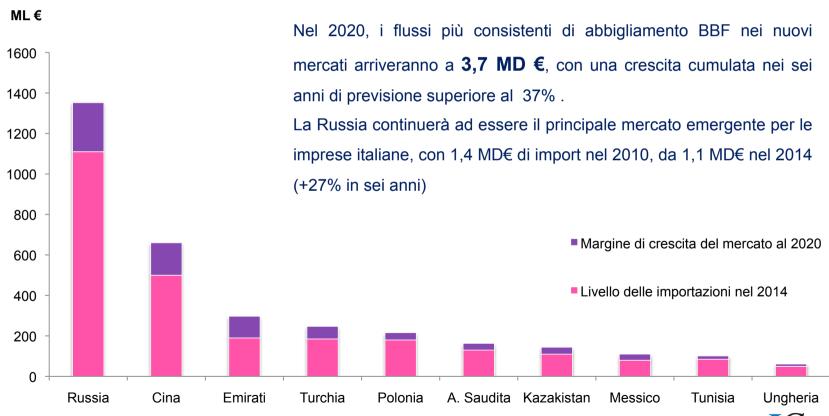
Fonte: Elaborazioni e stime CSC e Prometeia su dati Eurostat, IHS e istituti nazionali di statistica





IMPORTAZIONI DI ABBIGLIAMENTO BBF DALL'ITALIA

RIMANE CONSISTENTE IL PESO DEL MERCATO RUSSO



Fonte: Elaborazioni e stime CSC e Prometeia su dati Eurostat, IHS e istituti nazionali di statistica





DETTAGLIO IMPORTAZIONI RUSSE DI MODA E ACCESSORI DAL MONDO

Valori in ML €

PAESE	VALORE		POSIZIONE	
	2014	Lug. 2015	2014	Lug. 2015
Mondo	13.993	6.290	-	-
UE28	3.941	1.741	-	-
Cina	5.469	2.332	1	1
Italia	953	421	2	2
Francia	816	349	3	3
Bangladesh	442	292	9	4
Turchia	565	275	4	5
Germania	534	252	5	6
Vietnam	475	221	7	7
India	450	202	8	8
Bielorussia	501	167	6	9

Fonte: Dogane russe, elaborazioni ICE Mosca ottobre 2015





ACCESSIBILITA' DEL MERCATO

L'indice di accessibilità* di un paese individua tutti quegli aspetti, principalmente operativi, che condizionano l'ingresso e l'espansione nel paese stesso. Essi sono:

- SISTEMA DISTRIBUTIVO
- SISTEMA LOGISTICO
- DOING BUSINESS
- BARRIERE TARIFFARIE
- BARRIERE NON TARIFFARIE



- * Russia in 15ma posizione per il settore abbigliamento e 20ma per le calzature
- * Kazakistan in 14ma posizione per il settore abbigliamento e 15ma per le calzature





SCELTA DEL PARTNER LOGISTICO

La soluzione è un partner logistico che possa assistere a 360° il cliente



- > Esperienza nel settore
- > Dichiarazioni doganali complesse



- > Licenze di importazione
- > Certificazioni
- > Dichiarazioni di conformità



- > Partenze regolari
- > Rispetto dei lead time
- > Tracciabilità delle consegne
- > Flessibilità





COMPLESSITA' DOGANALI







- > Regolamenti tecnici
- > Registrazione e rilascio licenze

- > Certificazioni e dichiarazioni di conformità
- > Norme sanitarie e fitosanitarie







INCOTERMS

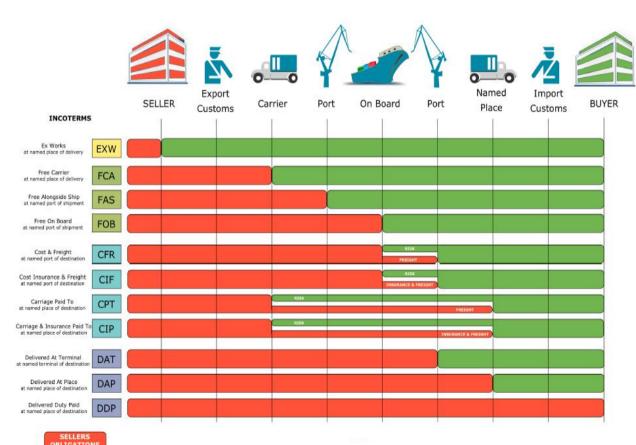
Gli **Incoterms** sono costituiti da 13 termini di resa suddivisi in 4 gruppi:

- GRUPPO E (EXW): massima obbligazione per il compratore
- GRUPPO F (FCA, FAS, FOB): trasporto principale a carico del compratore
- GRUPPO C (CFR, CIF, CPT, CIP): trasporto principale a carico del venditore, rischi a carico del compratore
- GRUPPO D (DDP, DAT, DAP):massima obbligazione per il venditore

Passando dal gruppo **E** al gruppo **D** aumentano i costi ed i rischi a carico del venditore e diminuiscono quelli a carico del compratore

INCOTERMS

La dogana in Russia "spaventa" ancora molti produttori, che per questo motivo scelgono il termine di resa "Ex-Works", in quanto pone a capo del venditore il minor numero di obblighi e responsabilità.....



Ma l' «Ex-Works» funziona con i territori «a rischio» (e.g. Russia)?

Cosa fare per risolvere i problemi di:

- a) Formalità doganali
- **b)** Garanzie di pagamento (i.e. lettera di credito)
- c) Certificazioni: in mancanza....rischio di sequestro della merce







INCOTERMS

Gruppo E

> Tutti i costi e i rischi sono a carico del compratore inclusi i costi di sdoganamento all'esportazione



CRITICITA'

- > Gestione del trasporto delegata al compratore
- > Perdita del controllo della spedizione
- > Difficoltà nel reperimento del visto uscire
- > Rischi assicurativi

Gruppo F

- > Il venditore si obbliga a trasportare le merci a proprie spese e rischi fino al vettore alla partenza prescelto .
- > il trasporto primario è pagato dal compratore che si assume i rischi delle merci a partire dal momento in cui vengono consegnate al vettore



> È un'evoluzione dell' EXW in quanto al venditore compete un maggiore coinvolgimento dovendo provvedere allo sdoganamento export





INCOTERMS

Gruppo C

> Al venditore compete l'onere, ma non il rischio del trasporto delle merci fino alla località di destino concordata.



CRITICITA'

Il punto critico dei rischi : il passaggio dei rischi dal venditore al compratore si realizza con la consegna delle merci al vettore
 Il punto critico della tariffa : il venditore sostiene i costi del trasporto fino a destino per un periodo successivo a quello dell'avvenuto superamento del punto critico del rischio

Gruppo D

> Le obbligazioni maggiori sono a carico del venditore sia in termini di costi che di rischio



CRITICITA'

> In caso di resa DAP si consiglia che l'operazione doganale a destino sia curata dal venditore attraverso intermediari locali di sua fiducia (spedizioniere)

- Fornire al cliente un servizio completo e raggiungere un elevato vantaggio competitivo (il compratore in genere predilige la consegna a destino)
- Minimizzare i rischi legati alla compravendita





INCOTERMS: CONCLUSIONI

In particolare nel settore **fashion**, la scelta del mezzo e del vettore va valutata attentamente, onde evitare di esporre la merce, in molti casi di alto valore, al rischio di **perdita**, **danneggiamento**, **sequestro** e **confisca**.



Optare quindi per una resa **DAP** o **CIP** che trasferisce al venditore il pieno controllo dell'intera catena logistica fino alla consegna finale, e l'individuazione di un **partner logistico affidabile**, garantiscono:



- > Tracciabilità delle operazioni doganali
- > Facilità nel reperimento della documentazione di avvenuta esportazione



- > Licenze di importazione
- > Certificazioni
- > Dichiarazioni di conformità



- > Tracciabilità della consegna
- > Facilità nel reperimento della documentazione di avvenuta consegna (spesso richiesta per la riscossione della lettera di credito)





DOCUMENTI, CONVOGLIO, ASSICURAZIONE



LA CORRETTA DOCUMENTAZIONE A CORREDO DELLA SPEDIZIONE

CONVOGLIO TRADIZIONALE

GARANZIA

VETTORE DOGANALE

IL TEMA ASSICURATIVO





LE ULTIME NOVITA': ROAD TAX

 Dal 15 novembre 2015 è entrata in vigore una Road Tax anche in Russia. Viene addebitata ad automezzi di massa superiore a 12 t ed è pari a:

3,73 RUR / km

Per maggiori informazioni :

http://en.rosavtodor.ru/public-private-partnership-P3-projects/about-toll-system/



