

top-10 с.6
репортаж с.12, 14,
16, 18, 19, 20, 22

trends с.24
trends-акцент с.28
рынки/мнения
с.32, 40, 44
большой
бизнес с.36
раритет «ММ» с.46

книжная
полка с.50

технологии с.52

интервью с.54, 56, 62, 70
case study с.58, 64, 66
фактура с.65
сеть с.72

итальянцы в России: жесткая конкуренция на отечественном рынке

«У итальянских брендов в России – большое будущее», – говорит Федерико Фиорентини, директор консалтинговой компании BUSINESS&DEVELOPMENT. По мнению экспертов, уже в будущем году Россия станет приоритетным экспортным рынком для итальянских производителей fashion-индустрии. Хотя на сегодняшний день наша страна занимает лишь 12-е место в рейтинге итальянских импортеров такого важного сегмента рынка, как, например, обувь, для многих производителей с Апеннин освоение российского рынка является, пожалуй, единственной возможностью выжить.

В течение последних трех лет легкая промышленность Италии переживает сложные времена. Объемы производства снизились на 10% по причине усилившейся конкуренции со стороны китайских производителей. «Мы не можем конкурировать с теми, чья продукция реализуется по стоимости сырья», – сетуют итальянцы. Следуя примеру других европейских стран, они начинают размещать заказы на изготовление одежды в Азии. Параллельно со снижением производства стал сокращаться

экспорт. Однако лояльность российских байеров и потребителей к итальянским маркам остается достаточно высокой (особенно в сегменте premium). Продажи увеличиваются за счет роста популярности брендов и развития дистрибьюторских сетей. Сегодня итальянские производители намерены серьезно инвестировать в бренд MADE IN ITALY. По-прежнему много внимания будет уделяться работе с дистрибьюторами и специализированными выставками. О перспективах, которые ожидают российско-итальянские отношения, корреспондент «ММ» разговаривает с Федерико Фиорентини, директором консалтинговой компании BUSINESS&DEVELOPMENT и членом Совета FIF, Итальянской ассоциации франчайзинга, президентом I-FRANCHISING, партнерства, созданного TELEFRANCHISING и FIF PROMOFRANCHISING, основная задача которого – поиск российских партнеров для бизнес-проектов с Италией.

ММ: Как вы оцениваете будущее итальянских компаний на российском fashion-рынке?

Ф.Ф.: Сегодняшняя Россия – это динамично развивающийся рынок. Известные итальянские бренды заинтересованы в тесном сотрудничестве, особенно во франчайзинговых проектах. Я лишний раз убедился в этом во время своих многочисленных визитов в вашу страну. В общей сложности я посещаю Москву каждые 30–40 дней, и каждый раз это оборачивается новыми встречами, новыми контактами.

ММ: В чем специфика российского рынка для итальянских производителей модной одежды?

Ф.Ф.: Итальянские компании хотят осваивать российский fashion-рынок, однако четкого



представления о том, что здесь происходит, еще нет. Моя компания занимается аналитикой и прогнозированием рынков, в том числе и российского. С уверенностью могу заявить, что сегодня риски при выходе на рынок вашей страны, по сравнению, например, с Австралией, Китаем или США, минимальны. Однако не стоит обольщаться и думать, что начать бизнес в России так уж легко. Некоторые вопросы решаются очень медленно. Один из свежих примеров: при выборе места для будущего магазина мы столкнулись с тем, что о праве на собственность заявила не одна





компания или фирма, а сразу несколько. В Италии такая ситуация исключена. Когда мы запросили официальные документы, оказалось, что половина из них отсутствует, а о другой российские «горе-собственники» и не подозревали. Налицо как откровенное мошенничество, так и элементарная некомпетентность. В Италии сведения такого рода являются открытой информацией. По первому запросу вам предоставят не только все сведения о месте будущей застройки магазина, но и данные по покупательскому потоку, социальному и возрастному статусу. И все это – до начала строительства. В России таких услуг, к сожалению, нет.

ММ: На каких условиях вы сотрудничаете с российскими компаниями?

Ф.Ф.: В России мы предлагаем те же условия, что и партнерам из других стран, однако есть и специфика. Например, в некоторых сферах рынок необходимо «приподнять», поскольку наблюдается явное отставание по мерчендайзингу, оформлению витрин, интерьерному дизайну магазинов. Особые условия сотрудничества зависят от конкретного проекта. Если это будет сеть магазинов, то условия более выгодные, чем при открытии единичного магазина. В среднем бюджет проекта составляет € 150 000. Итальянские компании готовы вкладывать значительные средства в промоушн и соглашаются с «особыми условиями» – например, корректировать размерную сетку и т. д. Коммерческая гибкость является одной из отличительных черт итальянских производителей. Наиболее перспективным российско-итальянским проектам будет предложена возможность кредитования.

ММ: В чем же заключается ваша задача – ведь итальянские и российские компании могут связываться между собой напрямую?

Ф.Ф.: Самостоятельный поиск партнеров – это трудный и длительный путь. У каждого из нас свои функции. Мы анализируем рынки разных стран, составляем прогнозы их развития, ищем партнеров для франчайзинговых проектов. Наша профессиональная ассоциация франчайзинга обладает информацией более чем о 1 000 итальянских компаний, среди которых старейшие модные бренды. Зная их запросы и требования к потенциальному партнеру, мы отбираем компании в России, чей рынок давно и тщательно изучаем.

ММ: Москва, Санкт-Петербург или регионы – что для вас приоритетнее?

Ф.Ф.: Конечно же, Москва и другие крупные города. Интерес итальянских компаний зависит от количества населения и его покупательской способности. Крупные бренды и франчайзинговые проекты экономически обоснованы только в городах-миллионерах.

ММ: По какому принципу вы отбираете итальянские бренды для России?

Ф.Ф.: Основной критерий – деловая репутация марки. Это крупные и старейшие производители индустрии моды. В России главная проблема – открыть модный магазин, а в Италии – найти и освоить новые рынки. В нашей профессиональной ассоциации более 1 000 компаний, в том числе готовых франчайзинговых проектов. Около половины из них заинтересованы в выходе на российский рынок. Нам остается только работать! ■

материал подготовила **наталья арацкая**
mm@extra-m.ru

НОВЫЙ ВЫПУСК!

МОДНЫЕ
МАГАЗИНЫ
МОСКВЫ

ДЛЯ ВСЕХ,

КТО

ЛЮБИТ

КРАСИВО

ТРАТИТЬ

ДЕНЬГИ

ОСЕНЬ - ЗИМА

2005/06

заказ справочника:

тел.: (095) 956-1515, доб. 397,

fashion@extra-m.ru