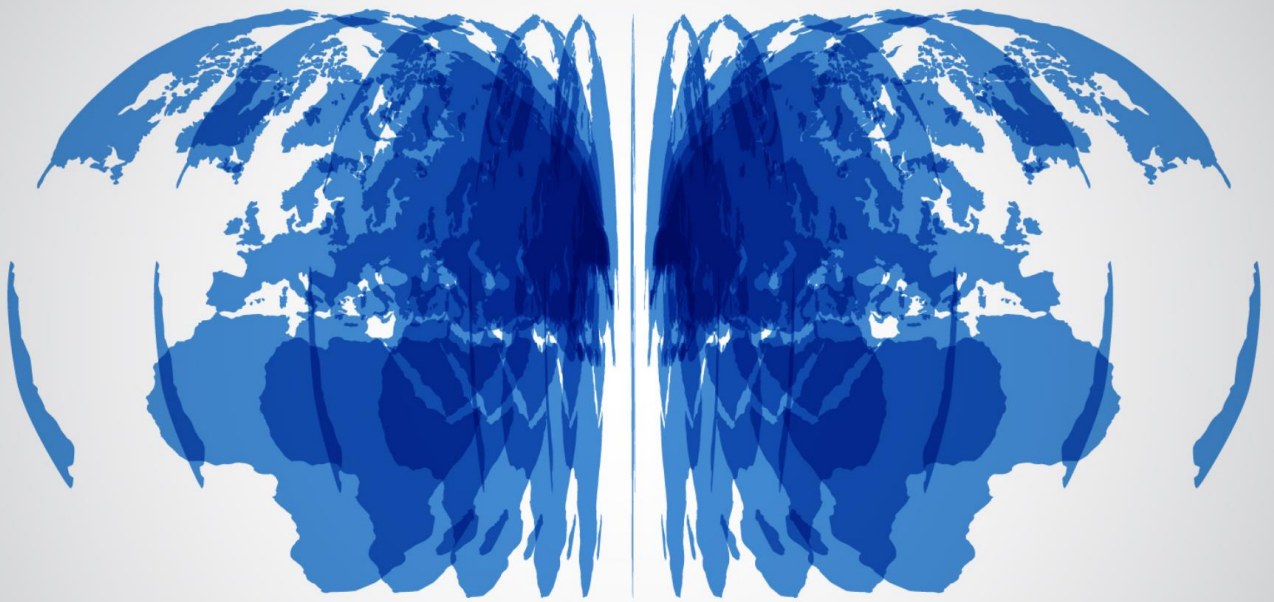




PORADNIK dla Eksporterów
Świąteczna edycja



Udział w misji gospodarczej
krok po kroku



Udział w misji gospodarczej

Odwiedzenie zagranicznych targów branżowych jako krok #1 w ekspansji nowego rynku docelowego

Misja gospodarcza jest jednym z najefektywniejszych narzędzi pozwalających na nawiązanie lub rozszerzenie kontaktów handlowych. W tym rozdziale podpowiadamy, o jakich działaniach należy pamiętać przez wyjazdem oraz jak przeprowadzić rozmowę z zagranicznym partnerem biznesowym. Prezentujemy również [informator](#) dotyczący najbliższych imprez targowych w Rosji, Kazachstanie, Niemczech i Chinach.

Strona 5



Branża chemii gospodarczej

Niemcy i Rosja szansą dla polskich firm

Przedstawiamy Państwu aktualne trendy panujące w branży chemii gospodarczej w Niemczech oraz Rosji. Specjalnie dla Państwa prezentujemy również nową usługę firmy ITRO – [Export Indicator](#). Na podstawie kodów celnych Państwa wyrobów możemy sprawdzić, jaki potencjał eksportowy tkwi w produktach Państwa firmy oraz na jakie rynki zagraniczne powinni Państwo postawić, decydując się na rozwój sprzedaży za granicą

Strona 15



Praktyki firmy ITRO

There's No Such Place as Far Away...

Organizacja wyjazdu, logistyka, tłumacz i negocjator – to tylko część elementów, o które należy zadbać, aby wyjazd na targi zagraniczne przyniósł wymierne korzyści. Przedstawiamy Państwu fotorelacje z udanych wyjazdów z naszymi Klientami na targi branży chemii gospodarczej CleanExpo w Moskwie oraz CMS w Berlinie.

Strona 30



Szanowni Państwo,

oddajemy w Państwa ręce najnowszy Poradnik zespołu ITRO „*Udział w misji gospodarczej krok po kroku*”. Temat publikacji został wybrany nieprzypadkowo – jest to kontynuacja sierpniowej edycji poradnika, który w całości został poświęcony [organizacji wyjazdu na zagraniczne targi branżowe](#). Warto tutaj wspomnieć, że udział w misji gospodarczej jest pojęciem szerszym aniżeli uczestnictwo w imprezie wystawienniczej, ponieważ może składać się z większej liczby elementów, w tym m.in. spotkań z zagranicznymi placówkami dyplomatycznymi czy instytucjami biznesu.

Pierwszy rozdział publikacji poświęciliśmy najważniejszym zagadnieniom związanym z organizacją wyjazdu. Biorąc pod uwagę doświadczenia firmy ITRO, a także naszych Klientów, podpowiadamy, jakie działania organizacyjne i promocyjne należy podjąć w związku z planowanym udziałem w misji gospodarczej.

W kolejnej części poradnika skupiliśmy się na koniunkturze **rynku chemii gospodarczej w Niemczech i Rosji**. Nasze opracowanie jest bogate w różnego rodzaju raporty, które z pewnością zainteresują polskie firmy branży chemii gospodarczej, planujące ekspansję zagraniczną.

Tradycyjnie, ostatni rozdział stanowi podsumowanie wyjazdów naszych Klientów na zagraniczne imprezy wystawiennicze – CMS w Berlinie oraz CleanExpo w Moskwie.

Korzystając z okazji, chcielibyśmy również życzyć Państwo spokojnych i radosnych Świąt Bożego Narodzenia oraz szampańskiej zabawy sylwestrowej. Aby nadchodzący rok okazał się dla Państwa jeszcze owocniejszy – zarówno pod względem prywatnym, jak i biznesowym.

Z poważaniem,
Zespół ITRO



Nowy numer Biuletynu Eksportera ITRO!

Już w styczniu 2016 ukaże się nowy numer bezpłatnego Biuletynu Eksportera ITRO. Noworoczna edycja zostanie poświęcona dwóm zagadnieniom – określeniu profilu zagranicznego kontrahenta oraz topowym partnerom biznesowym Polski. Zarówno pierwszy, jak i drugi temat zainteresują firmy planujące ekspansję zagraniczną oraz już eksportujące swoje towary.

Biuletyn zawiera w sobie darmowe raporty, analizy rynkowe i porady dla eksporterów. Tych z Państwa, którzy chcieliby otrzymać najnowszy numer, a nie są jeszcze zapisani na listę subskrybentów, prosimy o wypełnienie krótkiego [formularzu rejestracyjnego](#):



CHCĘ OTRZYMAĆ

BIULETYN EKSPORTERA ITRO

W nowym numerze znajdziesz odpowiedzi na pytania:

✓ Kim jest Twój Klient?

Ciężko jest trafić do wybranej grupy klientów na rynku krajowym - a tym bardziej za granicą. Aby dobrać odpowiednie narzędzia marketingowe, w tym przekaz reklamowy i ofertę handlową, warto przeprowadzić segmentację rynku. W tym rozdziale podpowiadamy, jak ją przeprowadzić oraz jakie kryteria warto obrać.

✓ Na jaki rynek postawić?

Poprawa koniunktury w Unii Europejskiej sprzyja większemu popytowi, z czego niewątpliwie korzystają polscy przedsiębiorcy. Sprawdź, do jakiego kraju eksportujemy obecnie najwięcej, jakie są polskie hity eksportowe, a także... jakie nietypowe towary z naszego kraju cieszą się coraz większą popularnością za granicą.



Udział w misji



Wyjazd na misję gospodarczą jako ważny krok w ekspansji nowego rynku docelowego

Misja jako narzędzie pozyskiwania nowych kontrahentów na rynkach zagranicznych

Wyjazd na misję gospodarczą jest jednym z najefektywniejszych narzędzi pozwalających na nawiązanie lub rozszerzenie kontaktów handlowych. Choć nie można ich nazwać najtańszą formą promocji na rynkach zagranicznych, to cieszą się rosnącą popularnością wśród polskich przedsiębiorców ze względu na szereg możliwości pozyskania dofinansowania na udział w nich. W ubiegłych latach o środki można było się starać w ramach programów branżowych organizowanych m.in. centralnie przez Ministerstwo Gospodarki czy też regionalnie przez Urzędy Marszałkowskie.

Misja gospodarcza to służbowy wyjazd za granicą przedstawicieli firmy w celu:

- poznania obyczajów handlowych innych krajów, ich preferencji i wymagań,
- zwiedzenia wybranych targów bądź wystawy,
- zapoznania się z ofertą konkurencji w swojej branży na danym rynku,
- wzięcia udziału w zorganizowanych spotkaniach branżowych,
- wzięcia udziału w konferencji, seminarium i innych wydarzeniach gospodarczych,
- złożenia wizyty w firmie, z którą nawiązano lub planuje się współpracę.

Misja gospodarcza zazwyczaj składa się z następujących elementów:

- zwiedzenia targów branżowych,
- spotkań z krajowymi lub/oraz lokalnymi przedsiębiorcami,
- spotkania z polską placówką dyplomatyczną,
- spotkania z miejscowymi instytucjami otoczenia biznesu.



Fundusze na udział w misjach zagranicznych przyznawane są przez Regionalne Programy Operacyjne (RPO). Sprawdź, na jakie dofinansowanie możesz liczyć w Twoim województwie:

- [Województwo dolnośląskie](#)
- [Województwo kujawsko-pomorskie](#)
- [Województwo lubelskie](#)
- [Województwo lubuskie](#)
- [Województwo łódzkie](#)
- [Województwo małopolskie](#)
- [Województwo mazowieckie](#)
- [Województwo opolskie](#)
- [Województwo podkarpackie](#)
- [Województwo podlaskie](#)
- [Województwo pomorskie](#)
- [Województwo śląskie](#)
- [Województwo świętokrzyskie](#)
- [Województwo warmińsko-mazurskie](#)
- [Województwo wielkopolskie](#)
- [Województwo zachodniopomorskie](#)

Potrzebujesz więcej informacji  **TAK**



Przygotowując się do wyjazdu na misję gospodarczą należy podjąć **szereg działań, związanych** z organizacją takiego wyjazdu:



NB!

Realizacji tego typu działań można dokonać samodzielnie bądź też zlecając tę usługę wyspecjalizowanym podmiotom doradczym lub instytucjom.

- ✓ Wybór konkretnego rynku
- ✓ Wybór targów do odwiedzenia
- ✓ Dokładna analiza szans wejścia na rynek docelowy z konkretnymi wyrobami wg swoich oczekiwań
- ✓ Wyszukanie potencjalnych partnerów spełniających oczekiwania
- ✓ Organizacja misji gospodarczej:
 - zapewnienie zakwaterowania
 - zabezpieczenie obsługi logistycznej
 - projekt materiałów reklamowo-promocyjnych
 - opracowanie strategii spotkań z potencjalnymi partnerami
 - aranżacja spotkań bilateralnych z wcześniej dobranymi partnerami
 - opracowanie strategii wejścia z eksportem towarów na dany rynek, kolejnych działań i najkorzystniejszych technik promocji
 - usługi tłumaczeniowe
- ✓ Uzyskanie dofinansowania do udziału w misji zagranicznej z dostępnych źródeł
- ✓ Analiza i podsumowanie imprezy pod kątem osiągniętych efektów i zakładanych rezultatów



Logistyka wyjazdu

Organizując misję gospodarczą, należy pamiętać o następujących kwestiach logistycznych:

- zapewnieniu zakwaterowania
- zapewnieniu wyżywienia
- rezerwacji transportu pomiędzy lotniskiem/ hotelem / miejscem targów
- rezerwacji i zakup biletów oraz kart wstępu i kart VIP

Spotkania na rynku docelowym

Umawianie i organizacja spotkań biznesowych do kluczowy etap przed wyjazdem na targi. To od liczby oraz jakości spotkań zależy, czy udział w Misji przyniesie nam wymierne korzyści.

Przeważnie spotkania mają miejsce w:

- polskich placówkach dyplomatycznych
- lokalnych izbach gospodarczych
- lokalnych jednostkach samorządowych
- siedzibach lokalnych firm

Umawianie spotkań nie jest jednoetapowym procesem. W przypadku naszej firmie model działania wygląda następująco:

- tworzenie bazy danych, zawierającej dane teleadresowe firm z kraju docelowego, które mogą być potencjalnie zainteresowane ofertą naszego Kontrahenta
- mailing w języku kraju docelowego do osób decyzyjnych wyselekcjonowanych poprzednio firm
- kontakt telefoniczny w celu potwierdzenia spotkań

Materiały promocyjne

Równie ważnym elementem dobrej prezentacji podczas misji są materiały promocyjne firmy, przedstawiające w sposób kompleksowy jej ofertę oraz przygotowane w języku kraju docelowego. Mile widziane są także inne gadżety reklamowe, takie jak np. próbniki.



Umówienie spotkania biznesowego z potencjalnym kontrahentem z zagranicy i przygotowanie profesjonalnej prezentacji towarów eksportowych w języku kraju docelowego jest zadaniem trudnym.

Po ustaleniu daty, celu i tematu spotkania powinniśmy podjąć również następujące działania:

- Zidentyfikować uczestników spotkania reprezentujących importera i starać się zrozumieć ich potrzeby, oczekiwania i motywacje.
- Opracować scenariusz: kto ma reprezentować naszą firmę, jakie informacje mają być przekazywane, kolejność wystąpień, ile czasu zajmą poszczególne etapy spotkania, w tym m.in. prezentacja produktów.
- Minimum 7 dni przed terminem spotkania należy uzgodnić z importerem ostateczny plan wizyty. Wskazane jest, aby na dwa dni przed spotkaniem ponownie potwierdzić termin i miejsce rozmów najlepiej e-mailem lub telefonicznie.
- Zapewnić obecność tłumacza znającego problematykę rozmów.
- Przygotować materiały dotyczące naszego przedsiębiorstwa i oferowanych produktów. Wskazane jest przygotowanie elektronicznej wersji materiałów.
- Przygotować wizytówki dla wszystkich uczestników spotkania. Wymiana wizytówek jest jednym z podstawowych elementów komunikacji ułatwiającym kontakt na przyszłość, pozwala na łatwą identyfikację rozmówców.
- Powtarzać próby wystąpień, przygotować strategię negocjacji.

Jednym z częstych błędów popełnianych przez prezenterów ofert jest ograniczanie się do opisu mocnych stron proponowanego produktu. Pamiętajmy o tym, że potencjalny importer sam może dokonać właściwej oceny. Wykorzystujemy informacje uzyskane z korespondencji z klientem, dane internetowe, informacje od podmiotów i instytucji, z którymi miał kontakt nasz klient.

Źródło: <http://www.parp.gov.pl>



INFORMATOR TARGOWY

STYCZEŃ-MARZEC 2016

Przedstawiamy Państwu zestawienie najbliższych (styczeń – marzec 2016) zagranicznych imprez targowych w:

**Rosji, Kazachstanie,
Niemczech i Chinach.**



Jeżeli byliby Państwo zainteresowani udziałem w którejś z nich,

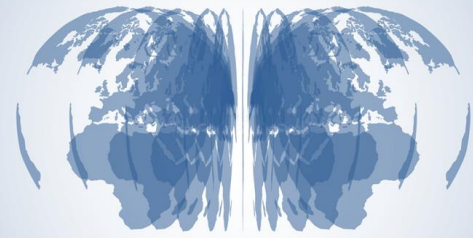
zapraszamy do kontaktu

z naszym konsultantem:

info@itro.pl



Najbliższe imprezy targowe w Rosji:



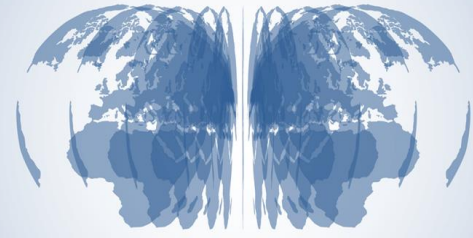
Nazwa	Miejsce	Termin	Główne sektory
CONSUM EXPO 2016 Międzynarodowe targi towarów konsumpcyjnych	Moskwa	18-21 stycznia	Towary dla domu/ Podarunki/ AGD/ Odzież i obuwie/ Rozwiązania dla biznesu
PRODEXPO 2016 - XXIII Międzynarodowe targi spożywcze	Moskwa	8-12 lutego	Mięso i produkty mięsne, wędliny, drób, jaja/ Mleko i produkty mleczne, sery/ Artykuły spożywcze, kasze, makarony, przyprawy/ Słodycze, przekąski, orzechy, suszone owoce, pieczywo/ Herbata, kawa/ Ryby i owoce morza/ Żywność w puszkach/ Rozwiązania w zakresie opakowań dla przemysłu spożywczego/ Warzywa, owoce
TEXTILLEGPROM 2016 Międzynarodowe targi tekstyliów i przemysłu lekkiego	Moskwa	16-19 lutego	Odzież i nakrycia głowy/ Materiały i akcesoria do produkcji odzieży/ Futra/ Dżianiny/ Bielizna/ Ubrania i usługi dla dzieci/ Maszyny i urządzenia dla przemysłu lekkiego/ Tkaniny dekoracyjne dla domu, wyposażenie wnętrz/ Tkaniny techniczne
TECHNICAL FAIR (PTF) 2016 Międzynarodowe targi przemysłowo-techniczne	St. Petersburg	15-17 marca	Metalurgia i obróbka metali/ Budowa maszyn, napędy, urządzenia pomiarowe, łożyska/ Kompresory, pompy, zawory/ Urządzenia i wyposażenie dla przemysłu motoryzacyjnego/ Części samochodowe/ Technologie, urządzenia i surowce do produkcji tworzyw sztucznych/ Automatyka w przemyśle/ Podwykonawstwo
PLANETA DZIECIŃSTWA 2016 15 międzynarodowe targi art. Edukacyjnych, produktów i usług dla dzieci	St. Petersburg	26-29 marca	Gry i zabawy/ Odzież/ Art. dla niemowląt i mam/ Pediatria/ Art. Sportowe/ Książki i czasopisma/ Meble dla dzieci/ Inne

MISJA GOSPODARCZA. **ROSJA**





Najbliższe imprezy targowe w Kazachstanie:



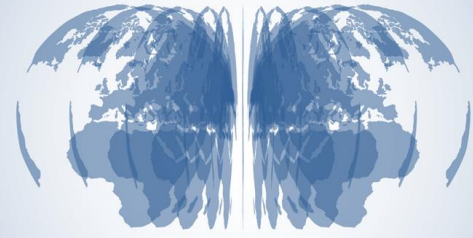
Nazwa	Miejsce	Termin	Główne sektory
AGRITEK 2016 11 międzynarodowe targi rolnicze	Astana	16-18 marca	Pojazdy transportowe, ciągniki przyczepy/ Maszyny rolnicze/ Hodowla zwierząt/ Pasze/ Nawozy, opryskiwacze/ Kształowanie krajobrazu, leśnictwo/ Uprawa winorośli i produkcja wina/ Części zamienne i podzespoły/ Nawadnianie/ Środki ochrony roślin/ Szklarnie/ Nasiona/ Nawadnianie/ Inne
CENTRAL ASIA FASHION 2016 Międzynarodowe targi mody	Almaty	marzec	Odzież damska/ Odzież męska/ Odzież dziecięca/ Odzież sportowa i rekreacyjna/ Odzież ślubna/ Bielizna, stroje kąpielowe/ Odzież dżinsowa/ Skóra, galanteria skórzana, obuwie/ Tekstylia/ Akcesoria
Sulu Expo	Astana	20-23 marca	Odzież/ obuwie/ Usługi medyczne/ Wyroby włókiennicze, skórzane/ Zdrowie, uroda
HOMEDECO 2016 Międzynarodowe targi tekstyliów i dekoracji wnętrz	Almaty	27-30 marca	Meble i akcesoria meblowe, wyposażenie wnętrz/ Tekstylia
PROMSTROY 2016 Międzynarodowe targi budowlane	Astana	29-31 marca	Inżynieria lądowa i przemysłowa, budowa dróg/ Prace montażowe i budowa obiektów dla przemysłu zasobów ropy/ Maszyny/ Materiały budowlane i wykończeniowe/ Technika i sprzęt wodociągowy, kanalizacyjny, sanitarny/ Systemy ogrzewania, urządzenia energooszczędne/ Materiały do krycia dachów i hydroizolacji/ Przemysł niemetalicznych materiałów budowlanych/ Ekologia/ Technologie i urządzenia dla przemysłu drzewnego i meblarskiego

MISJA GOSPODARCZA. **KAZACHSTAN**





Najbliższe imprezy targowe w Niemczech:



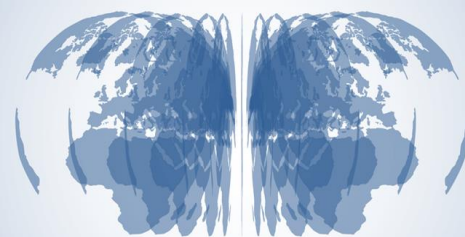
Nazwa	Miejsce	Termin	Główne sektory
GRÜNE WOCHE 2016 Międzynarodowe targi żywności, rolnictwa i ogrodnictwa	Berlin	15-24 stycznia	Producenci żywności, używek oraz maszyn rolniczych, urządzeń i wyposażenia gospodarstw domowych
ISM 2016 Międzynarodowe targi słodczy	Kolonia	31 stycznia – 2 lutego	Wyroby kakaowe i czekoladowe, praliny/ Wykwintne wypieki/ Chrupiące przysmaki/ Cukierki, draże i inne wyroby cukiernicze/ Lody/ Masy surowcowe do produkcji słodczy
ZOW 2016 Międzynarodowe targi mebli i dostawców dla przemysłu meblowego	Bad Salzufflen	16-19 lutego	Komponenty, półprodukty, akcesoria artykuły chemiczne do produkcji mebli (kleje, żywice)/ Dekoracje wnętrz/ Elementy wykończeniowe/ Panele/ Tapety/ Meble produkowane seryjnie do zindywidualizowanych potrzeb odbiorców/ Usługi
CEBIT 2016 Międzynarodowe targi technologii informatycznych i telekomunikacyjnych	Hanower	14-18 marca	Targi elektroniczne, elektrotechniczne i informatyczne
FENSTERBAU FRONTALE 2016 Międzynarodowe targi branżowe okno drzwi fasada	Norymberga	16-19 marca	Maszyny stolarskie/ Narzędzia elektryczne i pneumatyczne/ Szlifowanie i polerowanie/ Technologie wykończeniowe/ Naprawa urządzeń specjalistycznych/ Komponenty, półprodukty i wyroby gotowe/ Przemysł drzewny/ Ochrona środowiska i BHP/Inne

MISJA GOSPODARCZA. NIEMCY





Najbliższe imprezy targowe w Chinach:



Nazwa	Miejsce	Termin	Główne sektory
<u>Hong Kong Baby Products Fair 2016</u> The 7th Hong Kong Baby Products Fair	Hong Kong	11-14 stycznia	Prezenty/ Meble i Wyposażenie/ Odzież/ Macierzyństwo i Dzieci
<u>CIAACE 2016</u> 22nd China International Expo for Auto Electronics, Accessories, Tuning & Car Care Products	Pekin	25-28 lutego	Motoryzacja/ Automatyka przemysłowa
<u>CIDBE 2016</u> China International Diet and Beauty Exhibition 2016	Pekin	29 lutego – 2 marca	Kosmetyki/ Fitness
<u>CHPE 2016</u> The 11th China International Hosiery Purchasing Expo	Szanghaj	1-3 marca	Tekstylnia/ Odzież
<u>Sino-Pack 2016</u> 23rd China International Exhibition on Packaging Machinery & Materials	Guangzhou	2-4 marca	Opakowania/ Maszyny/ Produkcja




MISJA GOSPODARCZA, CHINY





Branża chemii gospodarczej

Niemcy szansą dla polskich firm



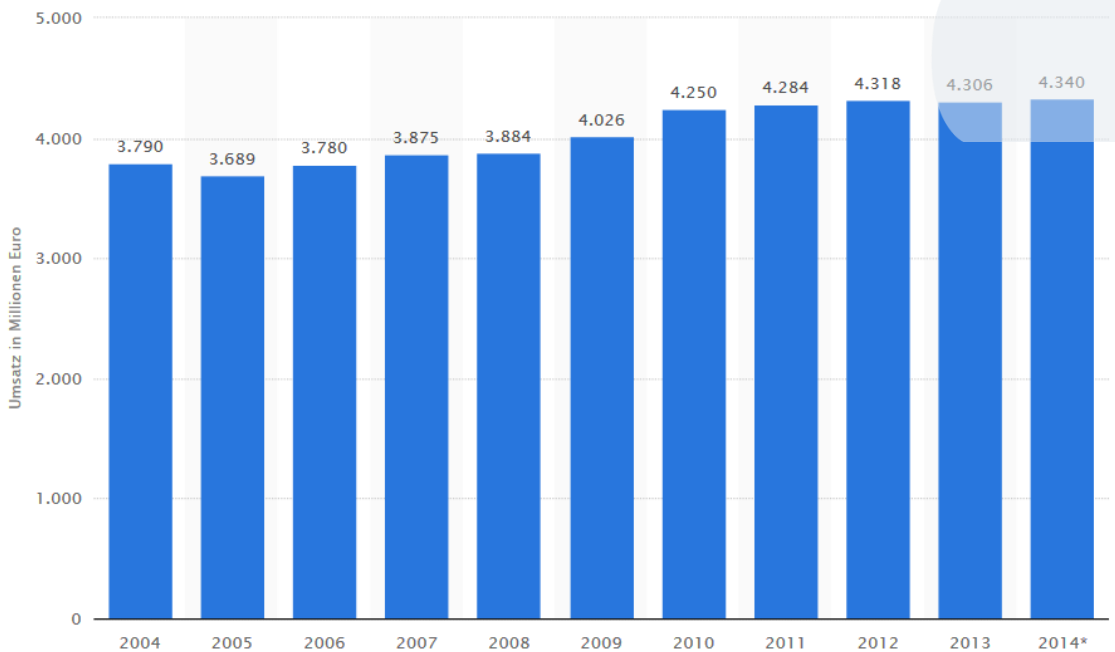
Germany



Niemcy to największy w UE rynek kosmetyków i chemii gospodarczej (17 mld euro). Przemysł chemii gospodarczej w dużej mierze nastawiony jest na eksport swoich produktów, ale jednocześnie Niemcy są ogromnym rynkiem zbytu dla wielu zagranicznych producentów branży.

Dynamika sprzedaży chemii gospodarczej w Niemczech

w latach 2004-2014 (w milionach euro):



© Statista 2015

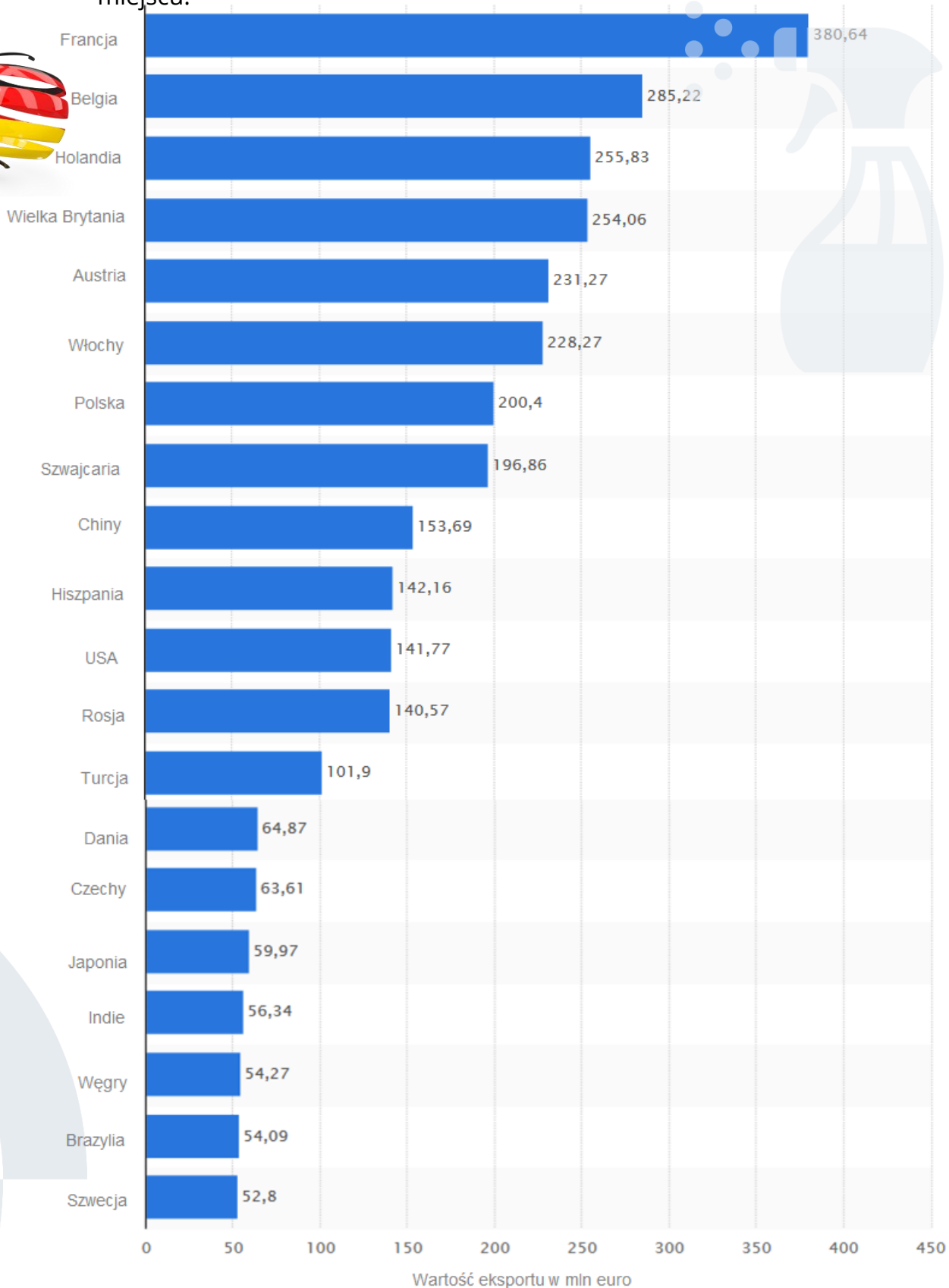
Przemysł środków czystości należy do jednej z najbogatszych gałęzi przemysłu chemicznego w Niemczech. Do największych gigantów produkcyjnych w tym sektorze należą: Procter & Gamble, Unilever i Henkel.

Amerykański koncern Procter & Gamble jest wyraźnym liderem. W 2013 roku jego obroty osiągnęły ponad 82,5 mld dolarów. Tuż za nim znalazły się brytyjsko-holenderski koncern Unilever z - 49,8 mln euro oraz Henkel z ok. 16,35 mln euro.

W produkcji detergentów i środków czyszczących jest zatrudnionych w Niemczech ponad 20 tys. pracowników w 119 firmach, które osiągają w tym sektorze obroty około 7,3 mld euro rocznie. Dwie piąte sprzedaży generowane jest za granicę. Ogólnie w niemieckiej branży chemicznej kontyngent eksportowy wynosi aż 60%.



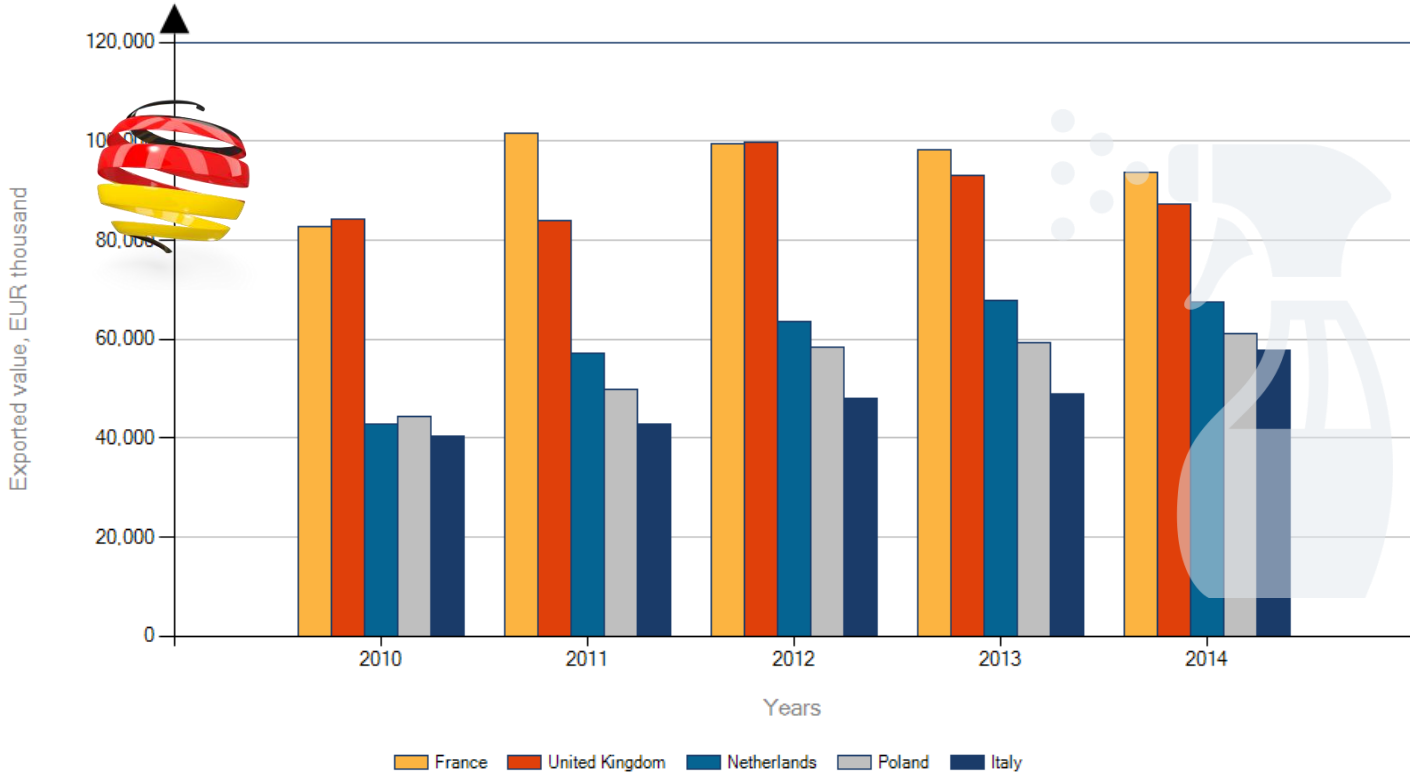
Głównymi krajami docelowymi eksportowanych środków czyszczących w 2014r. są: Francja, Belgia, Holandia. Polska znajduje się na 7. miejscu.



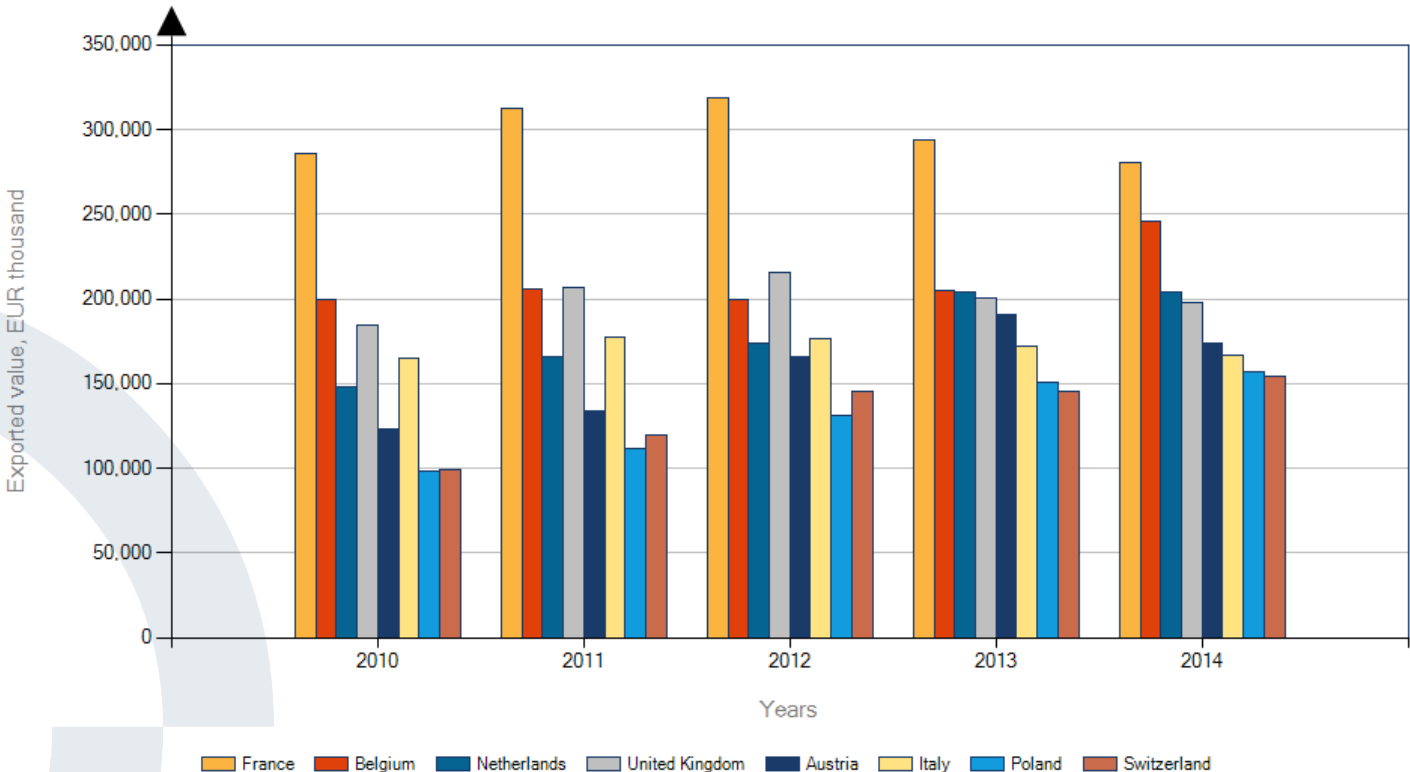


INFORMATOR RYNKOWY

List of importing markets for a product exported by Germany
 Product: 3401 Soap; organic surface-active preparations for soap use



List of importing markets for a product exported by Germany
 Product: 3402 Organic surface-active agents, washing & clean preparations, nes



Źródło: ITC calculations based on UN COMTRADE statistics

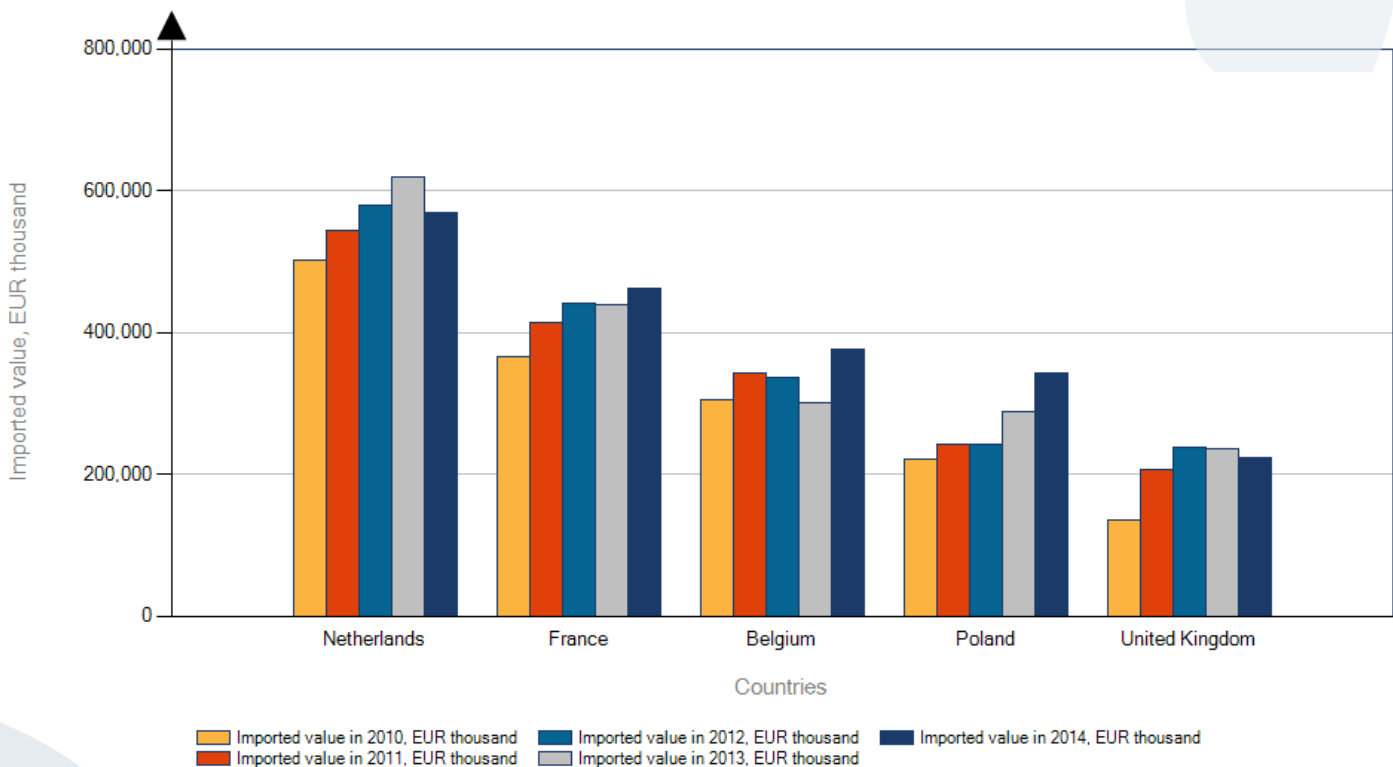


Natomiast importowane są one do Niemiec głównie z Holandii, Francji i Belgii. Polska znajduje się na **4. miejscu**.

List of supplying markets for the product imported by Germany in 2014

Product: 34 Soaps, lubricants, waxes, candles, modelling pastes

Germany's imports represent 7.21% of world imports for this product, its ranking in world imports is 1

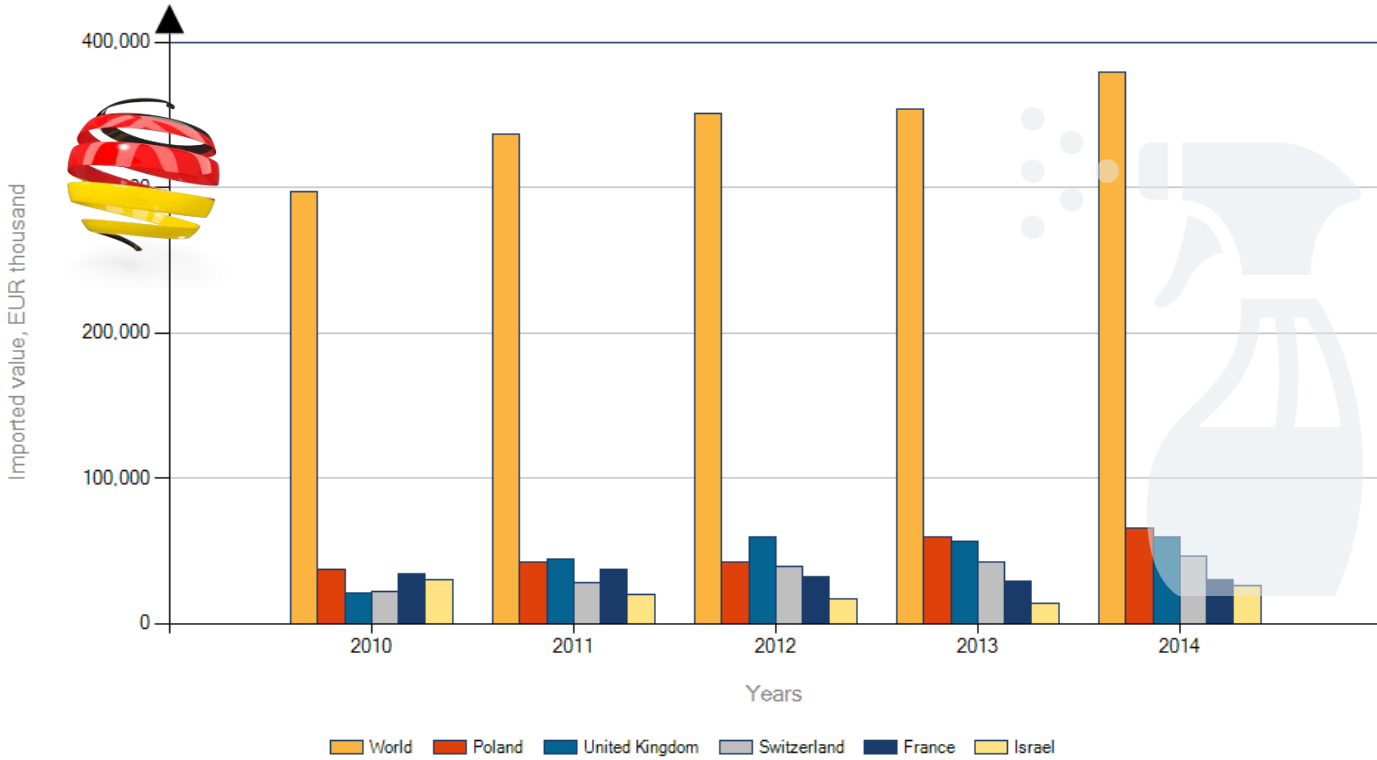


Źródło: ITC calculations based on UN COMTRADE statistics

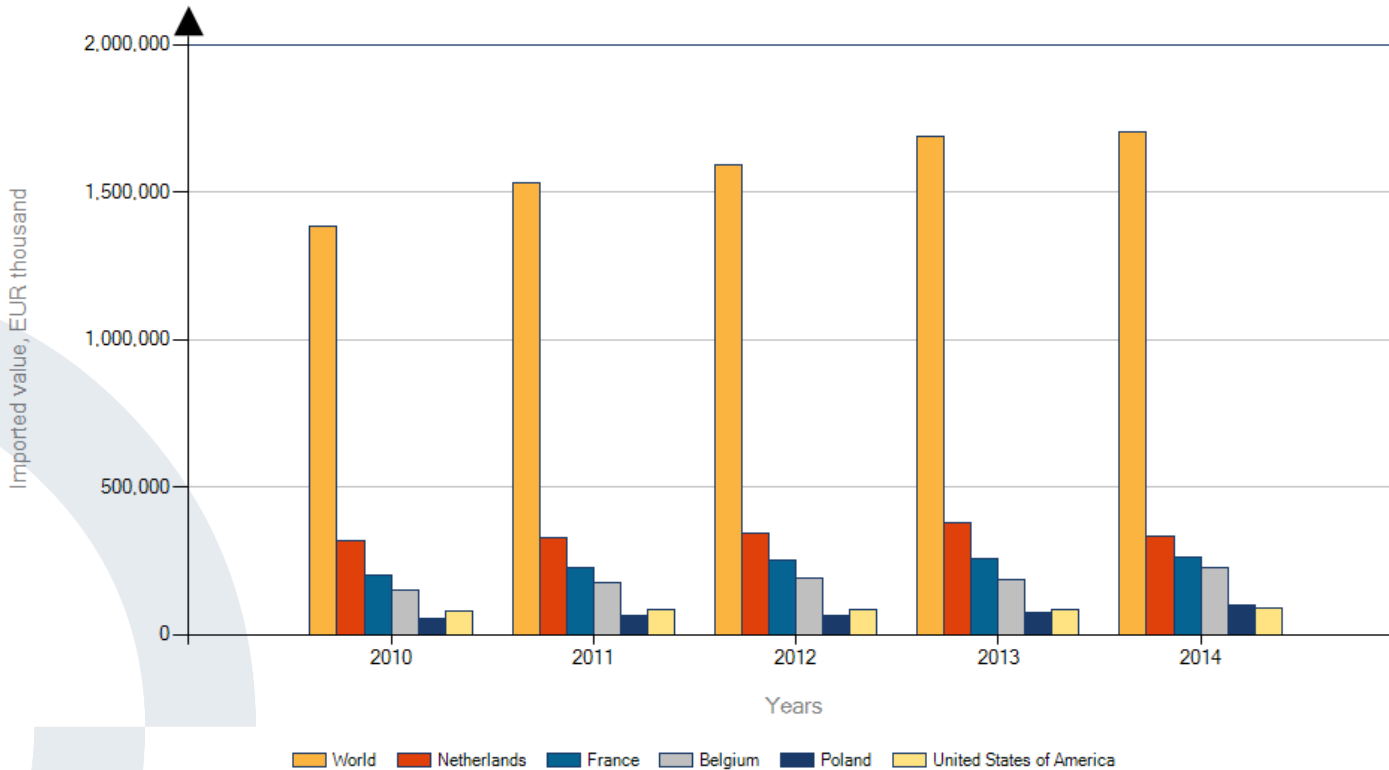


INFORMATOR RYNKOWY

List of supplying markets for a product imported by Germany
 Product: 3401 Soap; organic surface-active preparations for soap use



List of supplying markets for a product imported by Germany
 Product: 3402 Organic surface-active agents, washing & clean preparations, nes



Źródło: ITC calculations based on UN COMTRADE statistics

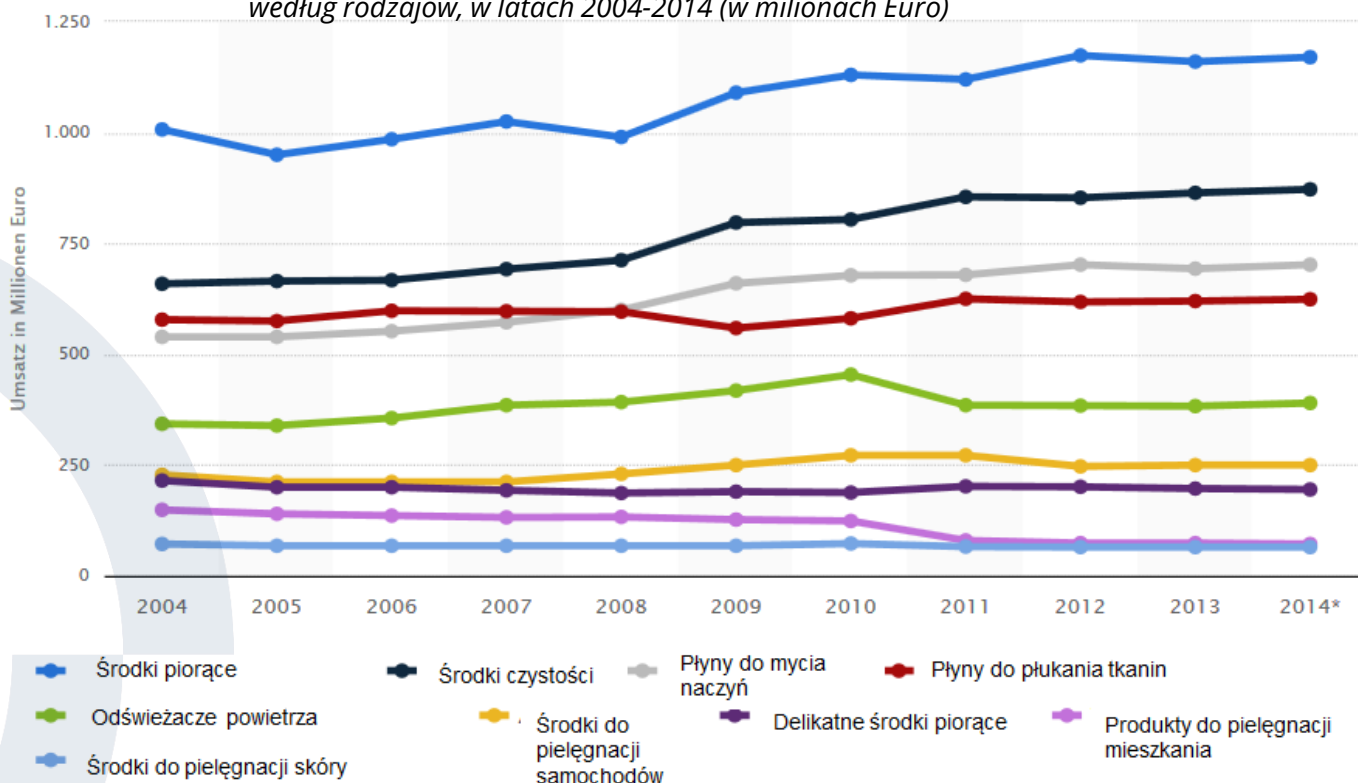


Sklepy spożywcze oferują szeroką gamę asortymentu wyprodukowanego pod swoim własnym logo, a ponadto oferują wiele prywatnych marek. Udział **private labels** w niemieckim rynku chemii gospodarczej jest wysoki – wg niektórych szacunków wynosi nawet 25% wartości sprzedaży. Produkty te wypełniają lukę towarową na poziomie krajowym, konkurując z innym towarami pod względem przydatności do spożycia oraz ceny. Konsumenty chętnie nabywają tańsze dobra, zbliżone do markowych produktów, przyczyniając się w ten sposób do zwiększenia sprzedaży danego sklepu. Supermarkety chętnie promują tego typu towary poprzez zapewnienie im jak najdogodniejszych warunków sprzedaży oraz odpowiednią ekspozycję towaru.

Rynek handlu detalicznego artykułami chemią gospodarczą w Niemczech został zdominowany przez supermarkety i sklepy spożywcze. Chemię gospodarczą można kupić również w drogeriach. Rynek sklepów spożywczych w Niemczech można podzielić na kilka segmentów, w zależności od wielkości, skali różnorodności oferowanych produktów oraz zakresu obsługi klienta. Wyróżnić tutaj można: supermarkety, mniejsze sklepy spożywcze oraz małe sklepiki, oferujące niezbędne artykuły pierwszej potrzeby. Duże sklepy i hurtownie zaliczane są do segmentu rynku hurtowni, gdzie sprzedaż odbywa się na szeroką skalę, oferując bardzo konkurencyjne ceny przy hurtowych zakupach.

Sprzedaż środków piorących, środków do czyszczenia i środków czystości w Niemczech

według rodzajów, w latach 2004-2014 (w milionach Euro)





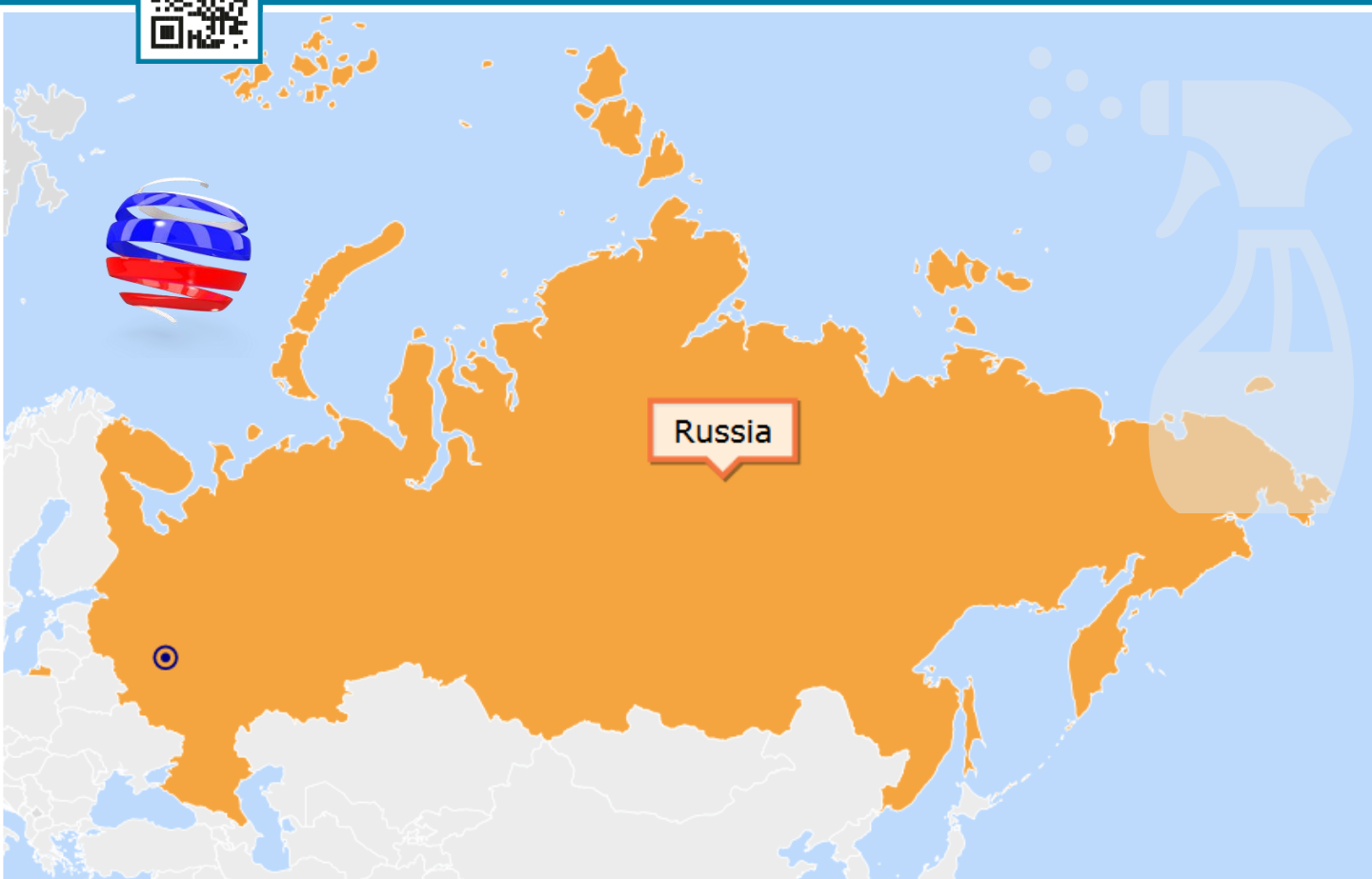
Konsumenci z reguły wrażliwi są na zmiany tendencji cenowych na rynku, zwłaszcza przy niestabilnej sytuacji ekonomicznej i ograniczonym budżecie domowym. Popyt na dany produkt uwarunkowany jest ceną, która stanowi punkt porównania z innymi dobrami z tej samej grupy. Sprzedaż w sklepach spożywczych charakteryzuje się niską rozbieżnością cenową pomiędzy towarami. Ponadto na rynku panuje konkurencja cenowa pomiędzy supermarketami, która przejawia się m.in. w postaci cotygodniowych promocji, rozdawaniu kuponów promocyjnych.

Dane z rynku niemieckiego pokazują również, że nawet w bogatych krajach Europy Zachodniej wciąż ważnym czynnikiem rozwojowym rynku chemii gospodarczej jest rosnące wykorzystanie zmywarek. To głównie ono stoi za ponadprzeciętnym wzrostem sprzedaży szerokiej kategorii środków do zmywania (w latach 2011-2012 odpowiednio o 2 i 3% r/r).

Polskim przedsiębiorstwom z branży chemii gospodarczej, które chcą wejść na rynek niemiecki, polecamy **odwiedzenie targów CMS Berlin**, które organizowane są co dwa lata w stolicy Niemiec, w Berlinie. Targi CMS są jedyną imprezą w Niemczech poświęconą prezentacji pełnego wachlarza usług i ofert międzynarodowej branży utrzymania czystości, na których wystawia się ponad 300 firm, a liczba odwiedzających sięga do 1600.

Zakres imprezy:

- ✓ *Czyszczenie (Cleaning): chemiczne środki czyszczące i pielęgnujące, maszyny i sprzęt do sprzątnia i czyszczenia wnętrza, fasad i otoczenia budynków, technologie oczyszczania miasta, technologie prania, mycie pojazdów, czyszczenie przemysłowe, oprzyrządowanie do maszyn czyszczących, bezpieczeństwo i higiena pracy, odzież robocza i ochronna;*
- ✓ *Zarządzanie i obsługa handlowa (Management): zarządzanie personelem, umowami, zaopatrzeniem, zagospodarowanie powierzchni, planowanie i kontrolowanie kosztów, ewidencja księgowa, rozliczanie personelu, oprogramowanie księgowe i do obliczania zużycia maszyn;*
- ✓ *Usługi dotyczące infrastruktury (Services): czyszczenie i konserwacja budynków, zaopatrywanie w środki higieniczne, usuwanie i wywóz śmieci, usługi zimowe, kształtowanie krajobrazu, administracja, ochrona budynków, catering; agencje, doradztwo, stowarzyszenia przemysłowe, prasa branżowa.*



RYNEK CHEMII GOSPODARCZEJ W ROSII

kształtują produkty z kodami **TN WED** takimi jak:

3204	3402	3402 13 000 0
320300	3404	3402 19 000 0
3307	3405	3403 11 000 0
3402 20	3402 11	3403 40 000 0
3402 90	3402 11 100 0	3402 11
3405 40 000 0	3402 11 900 0	
3401	3402 12 000 0	



Branża chemii gospodarczej

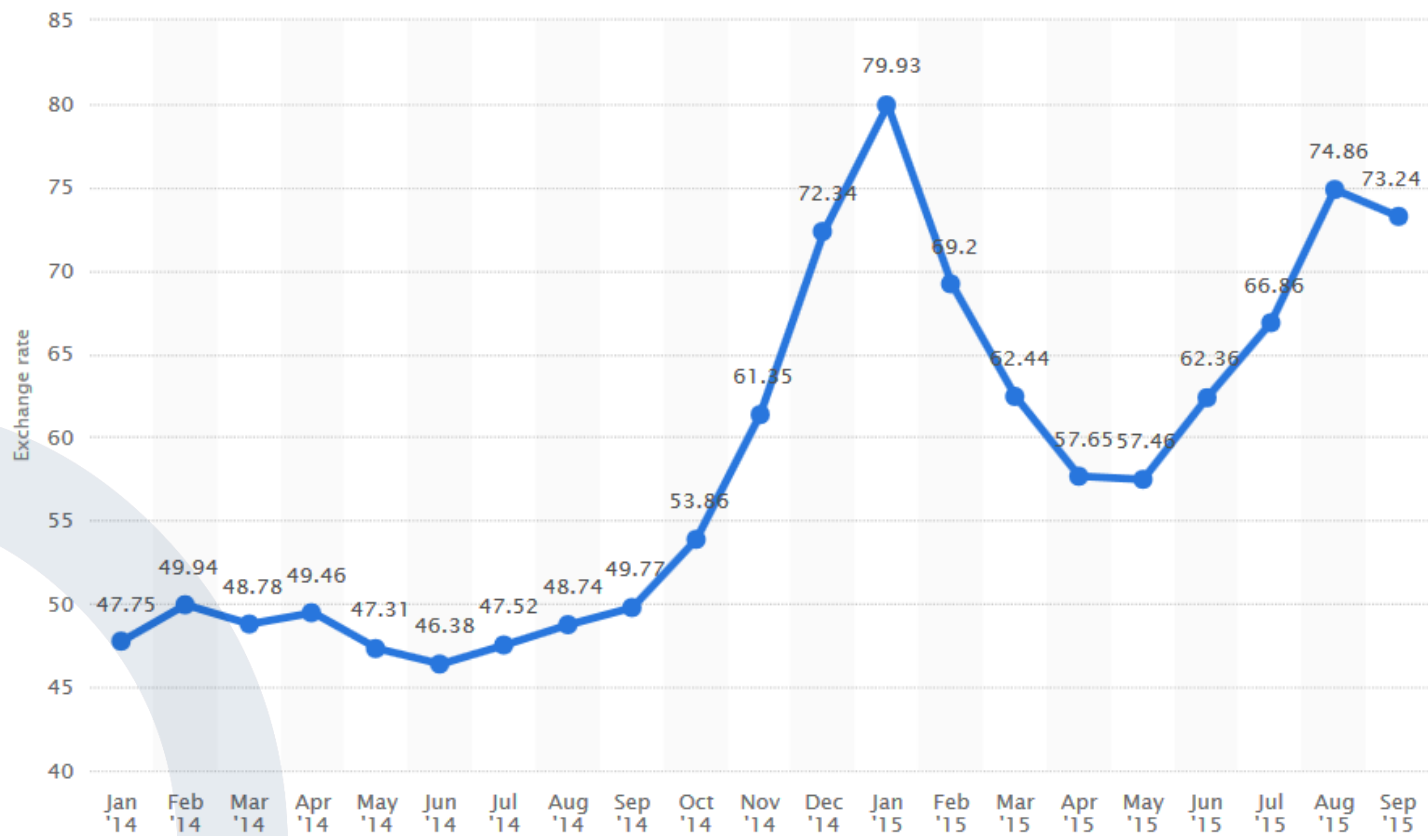


Rosja rynkiem zbytu dla zachodnich producentów

Rynek chemii gospodarczej w Rosji jest bardzo zróżnicowany i stale się powiększa. Sukcesywnie pojawiają się nowe produkty i marki, co doprowadza producentów do ostrej walki o klienta. Choć ceny produktów krajowych są coraz atrakcyjniejsze, to i tak produkty importowane do Rosji cieszą się o wiele większą popularnością wśród klientów aniżeli rodzime.

Euro (EUR) to Russian Ruble (RUB) monthly exchange rate from January 2014 to September 2015

This statistic shows the monthly exchange rate of euro to ruble (EURRUB) according to the data of European Central Bank from January 2014 to September 2015. Data presents the exchange rate value on the last trading day of the month. The peak for euro to ruble exchange rate came at the end of January 2015, when the exchange rate was equal 79.93, which means that one euro could buy 79.93 rubles.



© Statista 2015

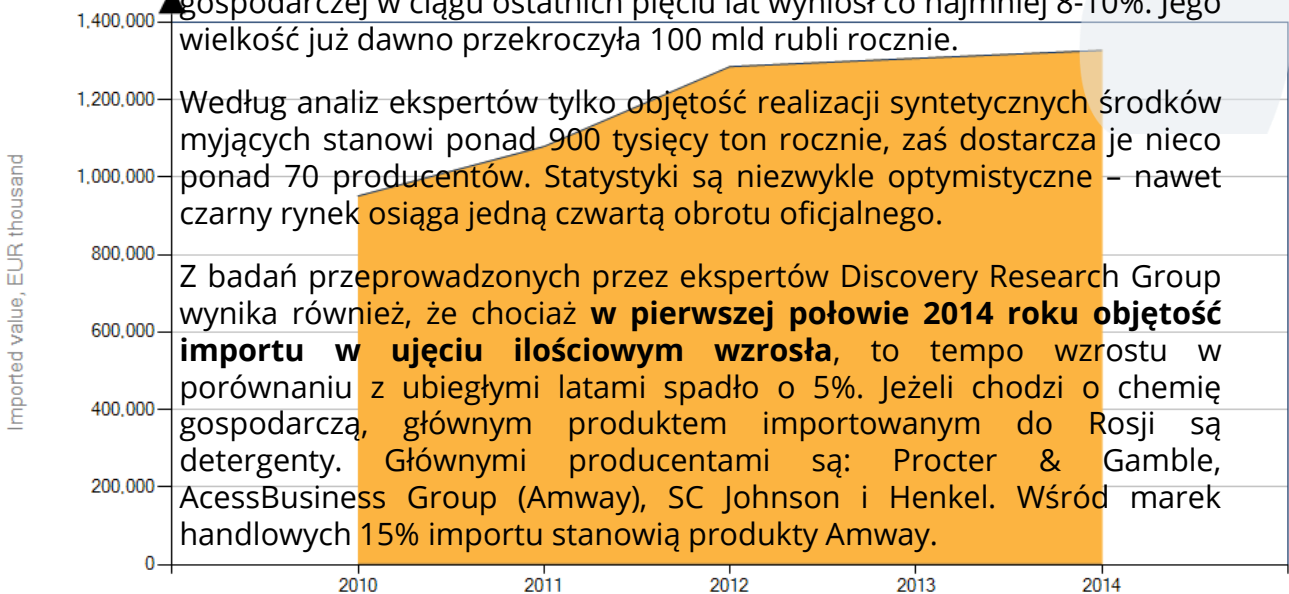


Warto wspomnieć, że definicja towarów importowanych jest bardzo płynna, ponieważ większość popularnych marek ma swoje zakłady produkcyjne w Rosji i w wybranych krajach Wspólnoty Niepodległych Państw. Międzynarodowe korporacje dzięki temu, że dysponują niemal nieograniczonym budżetem, o wiele lepiej promują swoje produkty aniżeli lokalne przedsiębiorstwa.

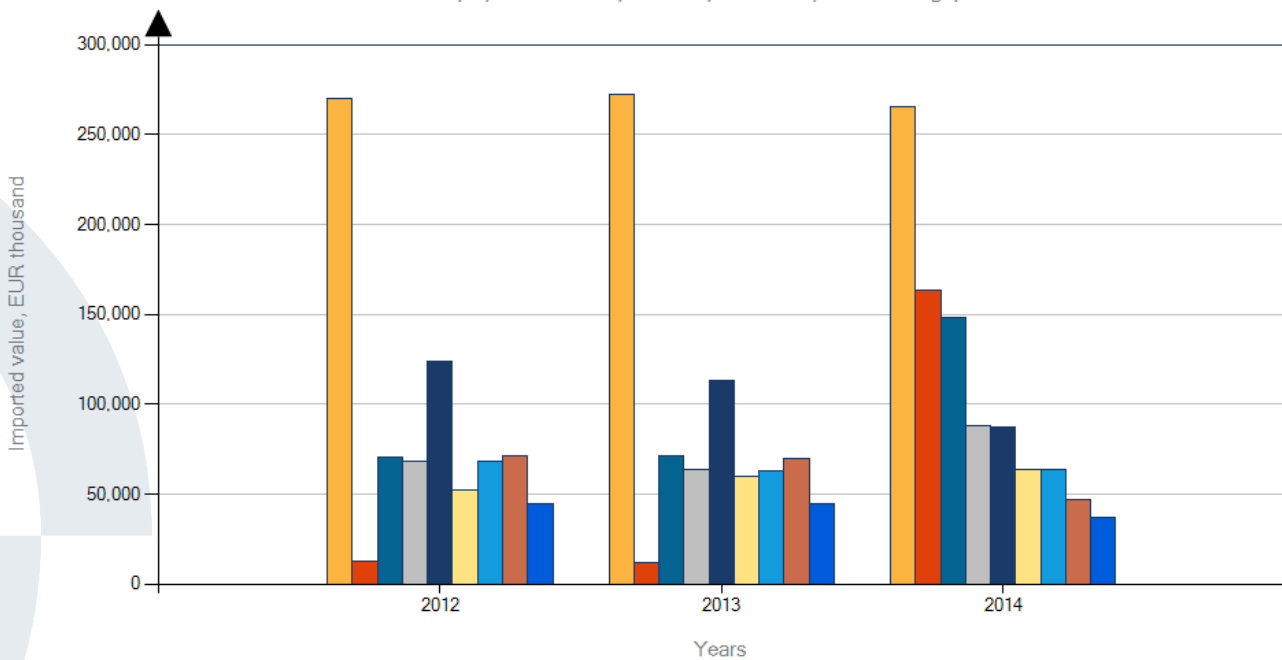
Przykładowo, wg danych statystycznych dotyczących produkcji proszku do prania w Rosji, mniej niż 23% stanowią producenci krajowi. Chociaż ceny marek zagranicznych sukcesywnie rosną, to i tak nie odstrasza to konsumentów. Jak pokazują badania, roczny wzrost rynku chemii gospodarczej w ciągu ostatnich pięciu lat wyniósł co najmniej 8-10%. Jego wielkość już dawno przekroczyła 100 mld rubli rocznie.

Według analiz ekspertów tylko objętość realizacji syntetycznych środków myjących stanowi ponad 900 tysięcy ton rocznie, zaś dostarcza je nieco ponad 70 producentów. Statystyki są niezwykle optymistyczne – nawet czarny rynek osiąga jedną czwartą obrotu oficjalnego.

Z badań przeprowadzonych przez ekspertów Discovery Research Group wynika również, że chociaż **w pierwszej połowie 2014 roku objętość importu w ujęciu ilościowym wzrosła**, to tempo wzrostu w porównaniu z ubiegłymi latami spadło o 5%. Jeżeli chodzi o chemię gospodarczą, głównym produktem importowanym do Rosji są detergenty. Głównymi producentami są: Procter & Gamble, AcessBusiness Group (Amway), SC Johnson i Henkel. Wśród marek handlowych 15% importu stanowią produkty Amway.



List of supplying markets for a product imported by Russian Federation
Product: 34 Soaps, lubricants, waxes, candles, modelling pastes



Dynamika importu wg kodu HS 34, świat

Dynamika importu wg kodu HS 34, wg krajów



Analiza rynku chemii gospodarczej w Rosji świadczy o tym, że produkcja środków chemii gospodarczej w obecnym czasie jest podzielona między producentów krajowych i zagranicznych. Na chwilę obecną walkę o klienta wygrywają firmy zagraniczne.

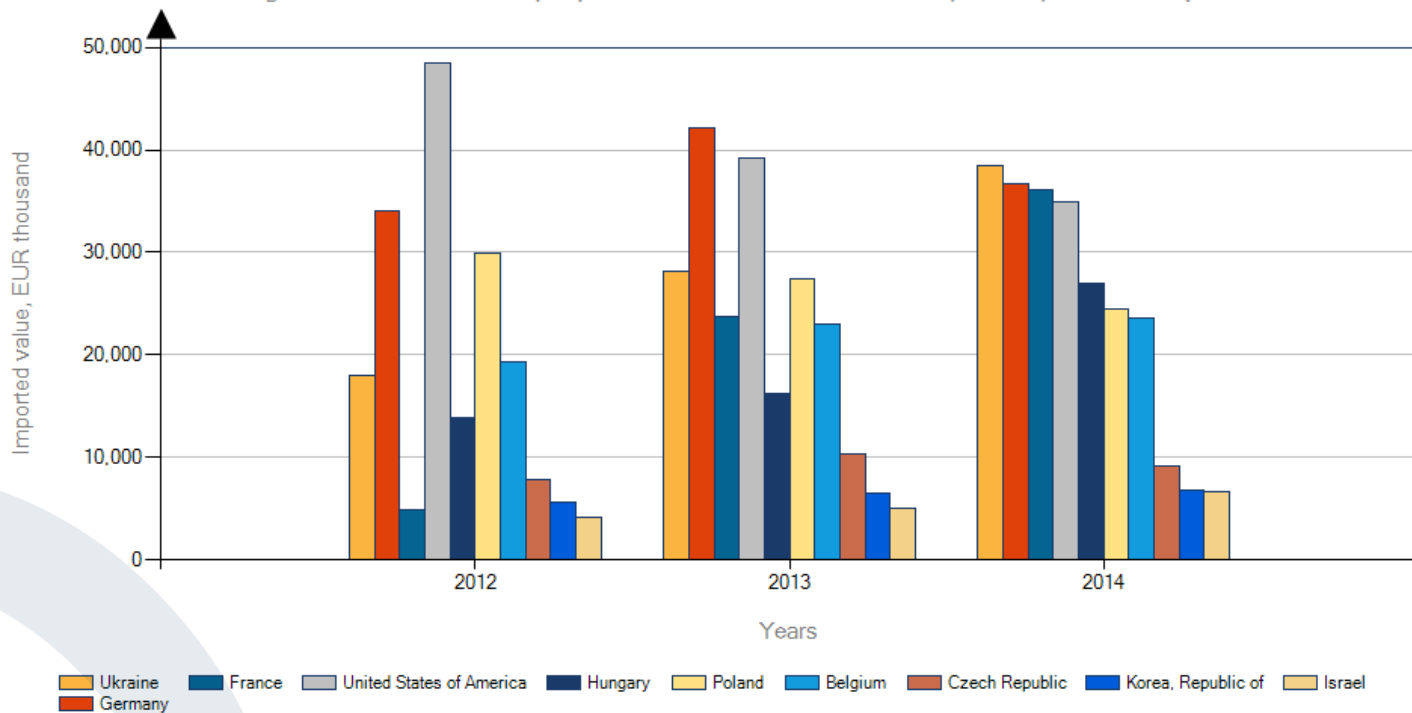
Zagraniczne koncerny zajmują około 75 proc. rosyjskiego rynku proszków do prania i środków myjących. W 2014 roku największy udział w tym rynku miały Procter & Gamble (37,1 proc.) i Henkel (20,9 proc.).

Dynamika importu wg kodu TN WED 3402209000

Preparaty powierzchniowo czynne, preparaty do prania, pomocnicze preparaty piorące oraz preparaty czyszczące, pakowane do sprzedaży detalicznej w tym proszek do prania

List of supplying markets for a product imported by Russian Federation

Product: 3402209000 Surface-active preparations, washing preparations, auxiliary washing preparations and cleaning preparations put up for retail sale (excl. organic surface-active agents, soap and organic surface-active preparations in the form of bars, cakes, moulded (deta



Źródło: ITC calculations based on UN COMTRADE statistics

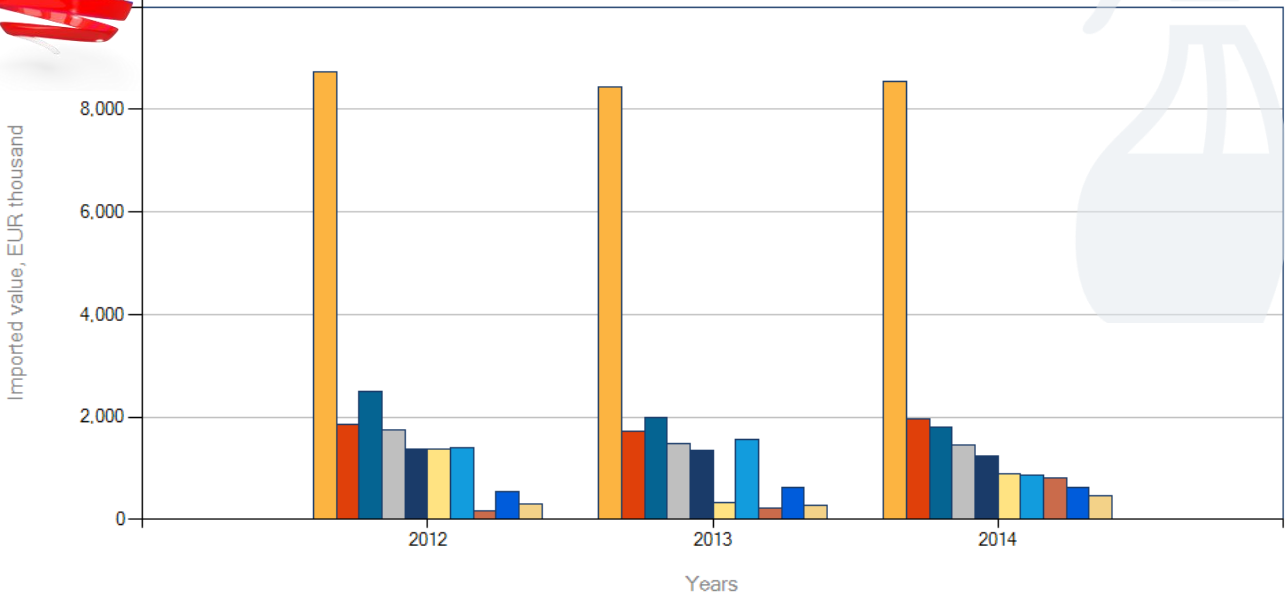


Dynamika importu wg kodu TN WED 3402190000

Organiczne środki powierzchniowo czynne, nawet pakowane do sprzedaży detalicznej

List of supplying markets for a product imported by Russian Federation

Product: 3402190000 ORGANIC SURFACE-ACTIVE AGENTS, WHETHER OR NOT PUT UP FOR RETAIL SALE (EXCL. ANIONIC, CATIONIC OR NON-IONIC AGENTS AND SOAP)



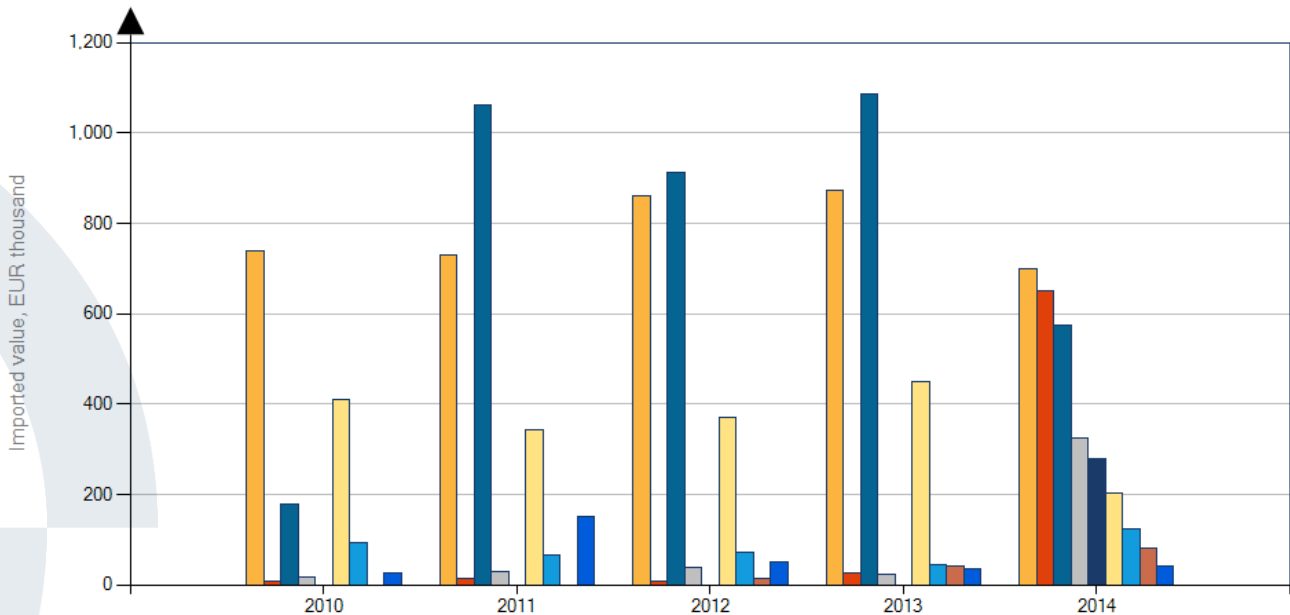
Germany United Kingdom Italy Belgium Spain United States of America Poland Egypt Finland France

Dynamika importu wg kodu HS 340540

Pasty i proszki do czyszczenia i pozostałe preparaty do czyszczenia, nawet w postaci papieru, tworzyw sztucznych

List of supplying markets for a product imported by Russian Federation

Product: 340540 Scouring pastes and powders and other scouring preparations



Years Źródło: ITC calculations based on UN COMTRADE statistics

Germany Switzerland Ukraine United States of America Belize Denmark Netherlands Belarus Poland



Według danych ХимRussia objętość rynku chemii gospodarczej w 2014 roku miał 188,5 mld. rubli:

ОБЪЕМ РЫНКА БЫТОВОЙ ХИМИИ В РОССИИ

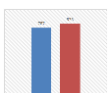
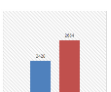
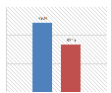
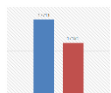
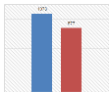
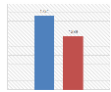


Źródło ХимRussia

Na rosyjskim rynku chemii gospodarczej wyraźnie zarysowuje się segmentacja produktów. Największymi segmentami na koniec 2013 roku były: środki do prania i do czyszczenia naczyń (w tym zmywarek), odświeżacze powietrza. Stopniowo popularność zdobywają również żele do prania - w ujęciu pieniężnym ich obrót w 2013 r. przekroczył 29,2 mln euro.



Według danych Urzędu Celnego Federacji Rosyjskiej za 2013-2014:
[\(Baza danych deklaracji celnych\)](#)



Kod celny TN WED	Opis	Ilość deklaracji celnych 2013	Ilość deklaracji celnych 2014	Pobierz wzór deklaracji
3402190000	Organiczne środki powierzchniowo czynne, nawet pakowane do sprzedaży detalicznej	1721	1239	
3402202000	Preparaty powierzchniowo czynne, preparaty do prania, pomocnicze preparaty piorące oraz preparaty czyszczące, pakowane do sprzedaży detalicznej	1078	877	
3402209000		17711	17181	
3402909000	Preparaty powierzchniowo czynne, preparaty do prania, włącznie z pomocniczymi preparatami piorącymi i czyszczącymi	4904	3345	
3306100000	Środki do czyszczenia zębów, włącznie ze stosowanymi w praktyce dentystycznej	2428	2664	
3405400000	Pasty i proszki do czyszczenia i pozostałe preparaty do czyszczenia, nawet w postaci papieru, tworzyw sztucznych	787	833	
RAZEM deklaracji w BD		28629	26139	



ON TARGET

- Wskażemy Państwu potencjalnych klientów / importerów.
- Wyposażymy Państwa w bardzo dokładną wiedzę potrzebną podczas negocjacji.
- Wyprzedzimy Państwa konkurencję.

Sprawdź możliwości eksportowe swojego produktu według kodów celnych

Potrzebujesz więcej informacji

TAK



Jedną z największych wystaw branży chemii gospodarczej w Rosji jest Międzynarodowa Specjalistyczna Wystawa Perfumerii i Kosmetyków Interbytchim w Moskwie. Jest ona skierowana do firm zaangażowanych w produkcję i sprzedaż chemii gospodarczej, w tym m.in. środków czystości i detergentów, środków czyszczących, środków do prania, produktów do higieny osobistej i podobnych produktów dla celów domowych, gospodarczych, codziennych. W tym roku w marcu odbędzie się już XX edycja tej niezwyklej wystawy.

Oprócz Interbytchim polecamy również udział w innych dużych imprezach branżowych w Rosji, takich jak m.in. wystawa CleanExpo w Moskwie. Według Rosyjskiej Narodowej Klasyfikacji Wystaw 2013-2014 - temat: „Usługi cleaningu” - została ona oceniona jako najlepsza wystawa w Rosji we wszystkich kategoriach ("Przestrzeń Wystawy", "Interes Profesjonalny", "Międzynarodowe uznanie", "Pokrycie Rynku").



INTERBYTCHIM

CLEANEXPO



Praktyki ITRO



CleanExpo 2015 – misja handlowa do Moskwy

Miejsce:

Moskwa/ Rosja, 20– 22 października 2015 r.

Misja handlowa:

Organizacja udziału i wyjazd na targi CleanExpo 2015 z Klientem firmy ITRO

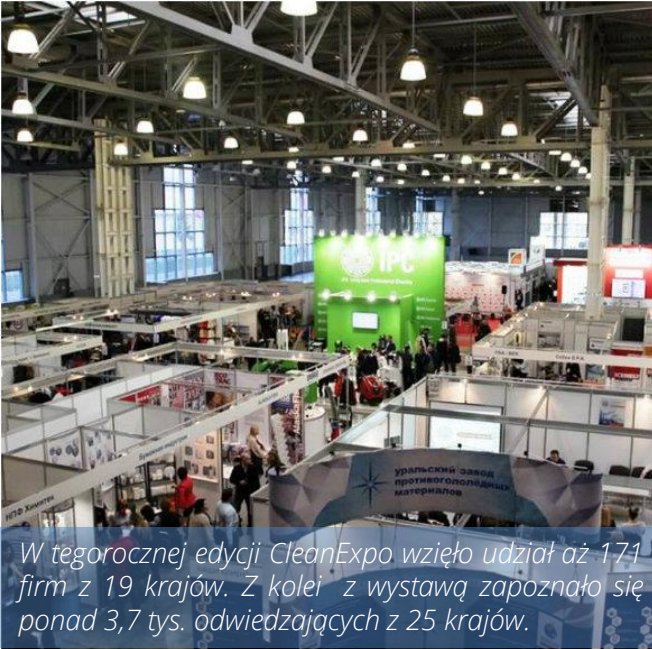


Targi CleanExpo 2015

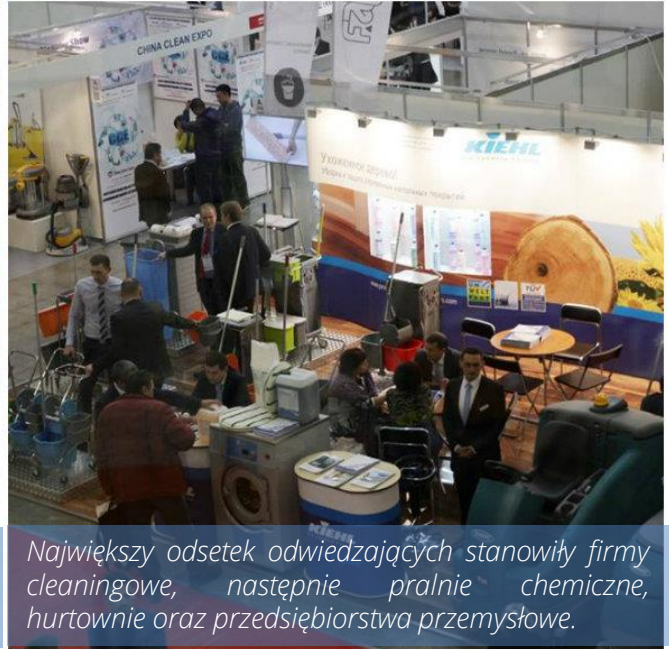
W dniach 22-22 października towarzyszyliśmy naszemu Klientowi w wyjeździe na międzynarodowe targi CleanExpo 2015 w Moskwie. Jest to jedna z największych imprez targowych w Rosji, na której co roku wystawiają się wiodący producenci branży chemii gospodarczej



Krótką fotorelacją z naszego wyjazdu na CleanExpo 2015:



W tegorocznej edycji CleanExpo wzięło udział aż 171 firm z 19 krajów. Z kolei z wystawą zapoznało się ponad 3,7 tys. odwiedzających z 25 krajów.



Największy odsetek odwiedzających stanowiły firmy cleaningowe, następnie pralnie chemiczne, hurtownie oraz przedsiębiorstwa przemysłowe.








Na uczestników imprezy czekało wiele atrakcji, w tym m.in. wykłady nt. nowych rozwiązań stosowanych w branży chemii gospodarczej oraz... występ lokalnych tambumajerek.



Zarówno my, jak i nasz Klient jesteśmy bardzo zadowoleni z przebiegu spotkań biznesowych, które przeprowadziliśmy podczas targów. Dlatego też już dzisiaj zachęcamy do udziału w CleanExpo 2016!



Podsumowanie wyjazdu:

-  na targi udała się firma z branży FMCG
-  odbyło się 11 spotkań
-  wsparcie negocjatora podczas 11 spotkań
-  follow-up kontaktów po powrocie z targów
-  zainteresowanie współpracą wykazało 5 firm

➤ Więcej na:

Zapraszamy Państwa do obejrzenia fotorelacji, która znajduje się na naszym fanpage'u:



www.facebook.com/itro.consulting





Praktyki ITRO



CMS 2015 – misja handlowa do Berlina

Miejsce:

Berlin/ Niemcy, 22- 25 września 2015 r.

Misja handlowa:

Organizacja udziału i wyjazd na targi CMS 2015 z Klientem firmy ITRO

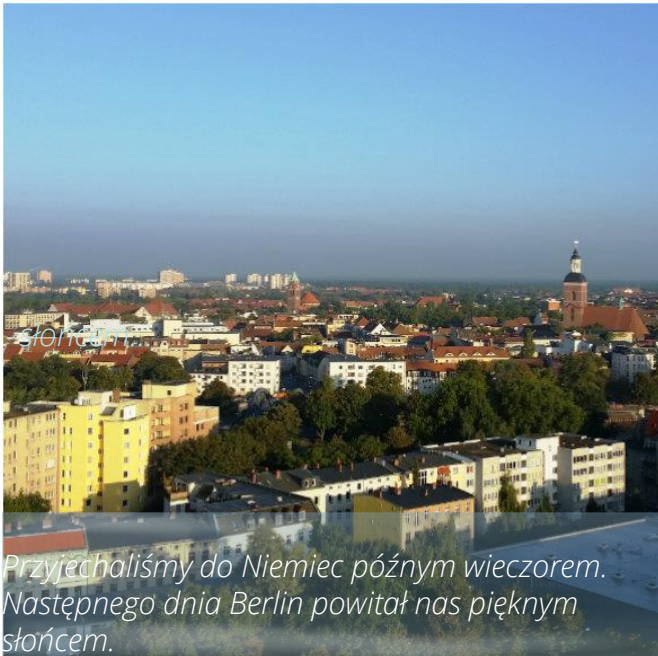


Targi CMS 2015

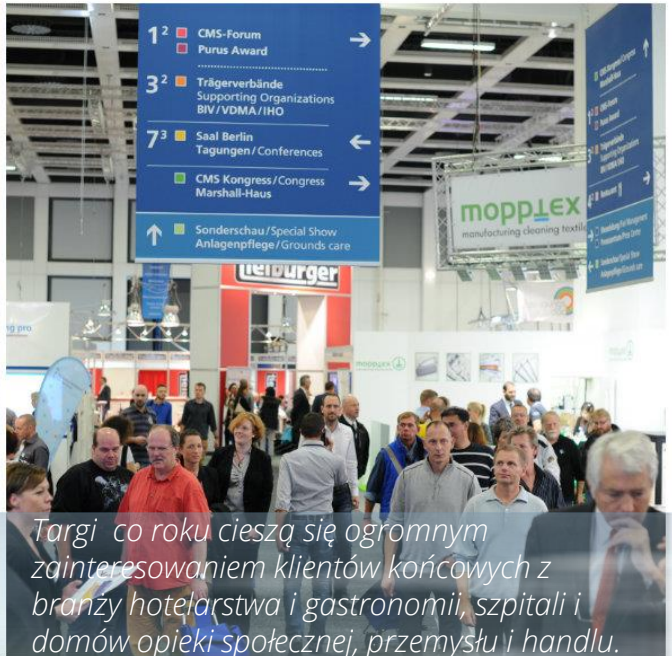
Pod koniec września z naszym Klientem uczestniczyliśmy w Międzynarodowych Targach oraz Kongresie Technologii, Systemów Czystzących oraz Zarządzania Budynkami CMS 2015 w Berlinie. **Jest to jedyna impreza w Niemczech poświęcona prezentacji pełnego wachlarza usług i ofert międzynarodowej branży utrzymania czystości.**



Krótką fotorelacja z naszego wyjazdu na CMS 2015:



Przyjechaliliśmy do Niemiec późnym wieczorem. Następnego dnia Berlin powitał nas pięknym słońcem.



Targi co roku cieszą się ogromnym zainteresowaniem klientów końcowych z branży hotelarstwa i gastronomii, szpitali i domów opieki społecznej, przemysłu i handlu.



Jedną z większych atrakcji promujących firmę Igefa oraz jej odzież ochronną były żywe manekiny.



Targi to jedna z form promocji swoich produktów oraz nawiązania współpracy z firmami zagranicznymi!



Podsumowanie wyjazdu:

- na targi udała się firma z branży FMCG
- umówiono 5 spotkań
- odbyło się 5 spotkań
- wsparcie negocjatora podczas 5 spotkań
- follow-up kontaktów po powrocie z targów
- zainteresowanie współpracą wykazały 2 firmy

▶ Więcej na:

Zapraszamy Państwa do obejrzenia fotorelacji, która znajduje się na naszym fanpage'u:



[www.facebook.com/
itro.consulting](https://www.facebook.com/itro.consulting)



ITRO Sp. z o.o.



International Trade &
Representative Office



Aleje Jerozolimskie 81
02-001 Warszawa
ORCO Tower | 17 p. biuro nr. 2

tel.: +48 22 188 17 17
fax.: +48 22 188 13 59

info@itro.pl
www.itro.pl



Życzymy Państwu radosnych Świąt!



zespół ITRO

www.itro.pl



info@itro.pl, 221881717