



КАКОЙ БИЗНЕС ВЫГОДНО ОТКРЫТЬ В ИТАЛИИ

Направление: Италия. Какой бизнес выгодно открыть в Италии.

«Италия - это felicità», - много лет твердила известная песня, поставленная на грегате в каждой советской квартире. Песня, которую не пел разве что ленивый - очень уж хотелось ощутить вкус той самой далекой dolce vita. Италия - страна с максимальным количеством известных брендов на душу населения. В Италии сосредоточено 2/3 культурных ценностей Европы. Итальянская пицца признана нематериальным наследием ЮНЕСКО.

Сегодня жить в Италии для многих не эфемерная мечта, а спланированная реальность. Все чаще возникают вопросы не «как иммигрировать в Италию», а «куда» и «когда».



Однако Италия - это не только Maserati, Prada и Martini. Это страна с привлекательным климатом, в том числе и бизнес-климатом, который способствует открытию своего дела в Италии. В актуальном рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» (Doing business 2019) страна находится в ТОП-40 с категорией «очень легко» (very easy). Италия - это вторая экономика ЕС и седьмая экономика мира с ВВП на душу населения в 1,5 раза выше, чем в России. Италия входит в мировой ТОП-10 стран-экспортёров.



Италия – это 60 000 000 потребителей с высокой покупательской способностью и емкий рынок.

В последние годы правительством принимаются меры для привлечения частных иностранных инвестиций в Италию, защиты прав инвесторов и расширения их бизнеса. Действует принятая в 2013 году программа «Направление: Италия» (Destinazione Italia), которая, в частности, сделала возможной инвестиционную визу.

Все эти факты являются достаточным основанием для того, чтобы открыть бизнес в Италии русскому и приобщиться к стандарту качества Made in Italy, транслируя его на весь мир.

Погружение в бизнес-среду: холодный душ или термальный источник?

Остудить пыл будущего бизнес-иммигранта может тот факт, что налоговое бремя в Италии одно из самых высоких в ЕС. Действительно, Total Tax Rate (процентное соотношение общего налогового бремени и прибыли) в Италии для небольших компаний достигает 68,5%, тогда как во Франции – 65,7%, в США – 46,7%, в Великобритании – 35,8%. Однако то, что на входе является угрозой, на выходе становится возможностью. Данная особенность ведения бизнеса в Италии даст преимущество тем, кто готов заниматься стратегическим бизнес-планированием, в том числе, и в сфере налогов.

Прежде чем открыть бизнес в Италии, необходимо изучить высококонкурентную среду. Каждый шестой итальянец – предприниматель. Согласно данным Istat, это число растет в пределах 20% ежегодно. Из 375 000 новых предприятий в 200 000 компаний нет наемных рабочих. И это важная особенность итальянского бизнеса. Однако статистика подтверждает: в Италии 99% бизнеса относится к разряду мелкого и среднего, в отличие, например, от Франции, где более 50% всего бизнеса сосредоточено в руках крупных международных корпораций. В Италии это чаще всего семейные предприятия, на которых владельцы бизнеса трудятся наряду с наемными работниками. **Наемный труд в Италии, как, впрочем, и во всей Европе, стоит дорого.** Поэтому, открывая, например, небольшой ресторанчик, предприниматель должен быть готов стоять у кассового аппарата, заниматься закупками и готовить кофе. Бизнес-иммигранту непросто выстраивать взаимоотношения с местными работниками в силу различий в менталитете и



незнания нюансов трудового законодательства Италии.

Конкуренция во всех секторах экономики, дорогой наемный труд и существенные гарантии социальной защиты работников со стороны государства - вот неотъемлемая часть бизнес-среды Италии. Однако эти аспекты могут стать Вашими возможностями, а не угрозами при открытии бизнеса в Италии. Наибольшие шансы достичь успеха в Италии имеет тот, кто принимает в расчет потенциальные риски и их минимизирует. Не нужно отказываться от персонала - нужно оптимизировать его работу и выстроить грамотные отношения. Не стоит отказываться от бизнеса в Италии в сфере с высокой конкуренцией. Обратитесь за консультацией и доверьте оценку перспектив бизнеса профессионалам.

Чтобы стать успешным в любой стране мира, занимайтесь тем, что Вам действительно нравится.

Место новое, а бизнес старый?

При планировании **иммиграции из России в Италию** рано или поздно возникает необходимость «переезда» бизнеса. На вопрос, стоит ли ехать в Турин со своим самоваром, есть ответ. Мысленно перенесите старый бизнес в новую среду и посмотрите на него глазами владельца и потребителя. Целесообразно провести профессиональное маркетинговое исследование рынка.

Приведем пример. Вы - профессиональный стилист, в России у Вас прибыльная парикмахерская. На первый взгляд, в стране-законодателе моды эти услуги будут востребованы. При более детальном изучении оказывается, что итальянский рынок парикмахерских услуг перенасыщен и не слишком рентабелен. В стране 92 000 парикмахерских салонов, что на треть больше, чем в Англии и на четверть больше, чем во Франции. При этом средняя стоимость посещения парикмахерской в Италии в 2 раза ниже, чем в других странах ЕС. В большинстве салонов работает только владелец, где он выполняет абсолютно всю работу. Прибыльными и способными к выживанию становятся только узкоспециализированные салоны, недорогие парикмахерские выходцев из Азии, а также крупные франчайзинговые сети.



Каким бизнесом выгодно сегодня заниматься в Италии

Наш честный обзор введет Вас в курс дела, каким бизнесом заняться в Италии с учетом конъюнктуры местного рынка.

- Торговля – традиционно наиболее популярный в Италии вид бизнеса у иммигрантов из России. При правильной организации он может стать высокорентабельным.

Выгода **оптовой торговли** проявляется в возможности делать закупки без НДС. Оптовая торговля за рубеж дает возможность получить Статус постоянного экспортера (после первого года работы) и возмещать, таким образом, накопившийся дебетовый НДС.



1. **Торговля капсульным кофе** – стабильно прибыльный бизнес. Анализ рентабельности, проведенный нашей компанией, показал, что быстрее окупятся продажи капсульного кофе на экспорт, в частности, в Россию. Низкая закупочная цена делает реальной маржу в пределах 80%. При увеличении оборота в 2 раза прибыль растет более чем на 50%. Продажа на итальянском рынке под собственным брендом не принесет ту же прибыль в те же сроки



ввиду высокой конкуренции. Продажа по франчайзинговой формуле при тех же вложениях может оказаться даже убыточной. Достичь окупаемости и прибыли на этом бизнесе можно в таких случаях: имея сеть магазинов, желательно в супермаркетах, и максимально дополняя ассортимент собственной продукцией с низкой закупочной ценой и наценкой от 80% и более.

2. Оптовая **торговля оливковым маслом** на экспорт – постоянно растущий бизнес. Согласно прогнозам, импорт оливкового масла в Россию ежегодно прирастает на 5-7%. Россия на 12 месте в мире по потреблению масла. Наибольшим спросом пользуется масло Extra virgin, так как оно ассоциируется с подлинностью продукта. Лицензия на продажу оливкового масла не требуется, однако продукт подлежит сертификации в России. Плюсом является длительный срок годности продукции. Маржа колеблется в пределах 15-30%, но при наличии объемов поставки 15-20 тонн бизнес становится выгодным.

3. Оптовая **торговля ингредиентами для пиццерий** на экспорт. В борьбе за потребителя владельцы пиццерий в России начали уделять пристальное внимание составляющим блюд. Успешные владельцы пиццерий получают от прямых иностранных поставщиков оптимальный, не подпадающий под эмбарго, продуктовый портфель: оливковое масло, муку из твердых сортов пшеницы, оливки, каперсы, специи и травы. Плюсом является стабильное долгосрочное сотрудничество. Владелец бизнеса в России будет платить Вам за скорость поставки, высокое качество и эксклюзивность продукции.

• **Розничная торговля** также может быть прибыльна.

Однако при открытии этого бизнеса в Италии необходимо отдавать предпочтение растущим секторам.

1. **Вендинговые автоматы** – отличная возможность продавать



разнообразный ассортимент продукции, не нанимая работников. В Италии установлено наибольшее в Европе количество автоматических торговых точек – более 800 000. Конкуренция высока, однако около 80% операторов вендинга принадлежат к мелким территориальным компаниям. Рынок вендинга растет, что вызвано стабильным спросом на массовую продукцию и фаст-фуд. Наценка на продукцию высока, что обеспечивает приемлемые доходы. Чтобы увеличить оборот, установите несколько автоматов в наиболее проходимых местах. Важно сопоставить расходы на арендную плату, которые могут быть существенными, и потенциальный доход. Среди продуктов, реализуемых через вендинговые аппараты в Италии, первое место у кофе (55%), у холодных напитков 20%. Наблюдается рост продаж закусок и готовых блюд. Таким образом, рынок вендинга имеет потенциал и может стать стартовым бизнесом для иммигранта в Италии.

2. Зоомагазин в Италии целесообразно открывать по франшизе. Стоимость вхождения в сеть колеблется в пределах 10 000 евро. Обязательным является помещение, соответствующее санитарно-гигиеническим нормам. Преимуществом этого бизнеса является стабильность под покровительством франчайзи и длительный срок годности продаваемых товаров. Особенность – наличие «живого» товара, за которым нужен постоянный уход. Важно, что необходимы специфические знания в зоосфере.

3. Газетный киоск может показаться “нафталиновым” бизнесом. Однако это не так. Бизнес газетных киосков переживает второе рождение, несмотря на мировое падение рынка полиграфической бумаги на 15% в с 2013 по 2017 годы. Население Италии стареет, а значит, растет число граждан, которым сложнее адаптироваться к “цифровизации” прессы. Находясь на оживленных улицах, газетный киоск может предложить более продвинутым в сфере электронных медиа пользователям сопутствующий товар, маржу на который можно довести более чем до 50%. Начиная данный бизнес, придется столкнуться с итальянской бюрократией, получая лицензии на деятельность. Процедура и длительные сроки получения разрешений могут негативно отразиться на



Вашем намерении открыть газетный бизнес. Купить готовый бизнес - альтернативное решение, которое сэкономит Ваше время и позволит начать зарабатывать быстрее. Потенциальную прибыль необходимо соотнести со значительными стартовыми затратами - в пределах 100 000 евро.

4. В Италии активно растет спрос на **веганскую, вегетарианскую продукцию, а также на диетическую, в частности, безглютеновую, пищу и натуральную косметику**. Преимуществами данного бизнеса являются эксклюзивность, а значит, и высокая маржинальность ассортимента, а также адресность по отношению к потребителю. Необязательно располагать минимаркет с данной продукцией в центре города, где стоимость аренды помещения высока. Разместиться можно и в отдалении от центра и даже в небольшом городе. Покупатель Вас найдет сам. Важно позаботиться об инфраструктуре и рекламе. Начать данный бизнес можно с онлайн-торговли, создав группу в социальных сетях и настроив таргетированную или контекстную рекламу. Служба доставки повысит лояльность к Вашему бизнесу.

5. В целом, **розничная торговля онлайн** - замечательная возможность открыть бизнес в Италии русскому да и любому иностранцу, минимизируя высокие стартовые вложения. Торговать можно, например, смарт-гаджетами: часами, фитнес-трекерами и т.д. В 2019 году аналитики ожидают повышение спроса на данную продукцию. До 2025 года доля онлайн продаж от общего объема розничных торговых операций в мире удвоится и достигнет 9%.

• **Сельское хозяйство** в Италии - это сектор, который находится под покровительством государства.

Аграриям предлагается ряд льгот. Досконально продумав стратегию при открытии этого бизнеса, в Италии можно преуспеть. Производители овощей,



фруктов и молочной продукции в Италии переживают не лучшие времена. Продажи на территории ЕС ограничены страновыми квотами, а экспорт в Россию под запретом. В этих условиях целесообразно обратить внимание на незаполненные ниши.



1. Открытие пчелопасеки и торговля продуктами

пчеловодства - бизнес на стыке хобби. Мед и другие продукты пчеловодства становятся частью здорового образа жизни. Многие видят в меде альтернативу сахару. Плюсом бизнеса является реализация продукции без НДС. Кроме розничной торговли, есть потенциал продажи в формате b2b торговым сетям и объектам общепита. Данный бизнес идеально подходит для загородной жизни, ведь его можно организовать на территории Вашей резиденции и работать всей семьей. Если же Вы не обладаете навыками по разведению пчел, целесообразно нанять профессионального пчеловода. Для ведения бизнеса необходимо получить санитарно-гигиенические сертификаты на пасеку и все выпускаемые продукты. Медовый бизнес сопряжен с достаточно высоким риском. Отпускные цены не стабильны и колеблются в зависимости от общего урожая в отрасли. Урожай зачастую зависит от погодных условий. Имеется значительный, до года,

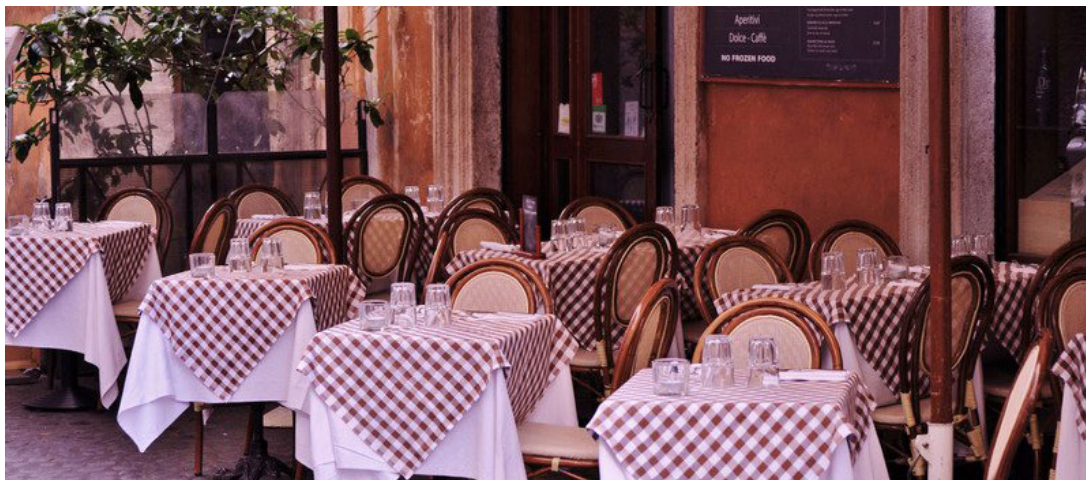
временной лаг между стартом вложений и началом получения дохода.

2. **Форелевое хозяйство** имеет сходство с пчеловодством. Форель постепенно становится продуктом ежедневного спроса. Организовать бизнес можно как в формате семейной фирмы, так и на промышленном уровне. Разница будет лишь в возможном объеме продажи. На форелевой ферме обязательно должен работать сертифицированный заводчик. Сложности могут возникнуть с инженерной точки зрения, так как объект требует специфического обустройства. Кроме того, важно наличие достаточной площади и большого количества доступной воды рядом.

3. **Разведение пищевых улиток и сверчков** может показаться излишне эксклюзивными видами бизнеса, однако это и может стать той самой нишей, которую Вы займете в итальянской экономике.

4. **Питомник растений** может стать неплохим бизнесом при независимой работе, так и при работе по франшизе. Правильная инженерная организация объекта здесь важна наравне с трудоустройством грамотного персонала. Преимуществом питомника для потребителя является более низкое ценовое предложение в сравнении с розничным магазином, честность и прозрачность при покупке. Стартовать в данном бизнесе можно накануне праздников либо свадебного сезона, что ускорит окупаемость проекта.

- Доходы от **сферы услуг** составляют 2/3 ВВП Италии. Это тот сектор, который регулярно прирастает новыми видами деятельности и может принести высокие доходы предпринимателю, в том числе иммигранту.



1. **Частный детский сад-ясли** для детей от 3 до 36 месяцев (micronido) может стать прекрасным бизнесом, если Вы любите детей. Учитывая специфику маленьких клиентов, целесообразно открыть микронидо по франшизе. В Италии недостаток мест в государственных детских садах. Кроме того, итальянцы готовы оплачивать отличный сервис, который и предлагают частные структуры.

2. **Частный дом престарелых** - актуальный бизнес в Италии. По данным McKinsey & company, к 2024 году в Италии будет более 1 000 000 жителей старше 90 лет, которые готовы платить за достойное проживание и сервис. В данном виде бизнеса важно подобрать соответствующую требованиям недвижимости и нанять персонал, который обеспечит индивидуальный подход к постояльцам.

3. **Аренда коммерческой недвижимости** в Италии - вариант для диверсификации инвестиций. Несмотря на невысокую рентабельность, спрос на данный вид бизнеса стабилен. Вариант с субарендой становится все более привлекательным. Он может принести 30% рентабельности при правильной организации бизнес-процесса.

4. **Гостиничный бизнес** в Италии может переживать кризисы, но не умрет никогда. Последние тенденции - поляризация запросов клиентов. Востребованы либо недорогие номера в апартамент-отелях, либо номера класса "люкс". Гостиничный бизнес является перспективным вариантом открытия бизнеса в Италии. Однако



его нельзя отнести к разряду простых. Гостиничный бизнес требует детального планирования, которое под силу профессионалам. Чтобы гостиничный бизнес в Италии приносил прибыль, рекомендуется организовать его следующим образом:

- Купить гостиницу от 100 номеров, где будет оправдано небольшое количество персонала и его ротация;
- Активно применять аутсорсинг, пользуясь, к примеру, услугами клининговых компаний, а не штатных уборщиц;
- Оптимизировать рабочее время персонала в зависимости от звездности гостиницы;
- Вводить дополнительные нишевые услуги;
- Выбирать место с развитой инфраструктурой, популярное у туристов.

Попробовать себя в гостиничном бизнесе можно реализовав **Bed and Breakfast (B&B)**, если у Вашей семьи имеется вторая резиденция. Затраты в этом бизнесе минимальны и требуют хорошего ремонта в жилье и оплату комиссионных онлайн сервисам B&B.

5. Общественное питание в Италии развивается в сторону личного фаст-фуда “на вынос”. Актуальна продажа не только гамбургеров, сэндвичей, еды-гриль. Все больше появляется сервисов стритфуда с полезными и вегетарианскими закусками, домашней выпечкой и десертами. Важнейший момент - расположение в местах с высокой проходимостью и качество продукции. Оптимальным способом приготовления и продажи «еды с собой» является формат фудтраков. Сложности возникают в момент старта и приобретения автомобиля с функцией кухни. Однако его мобильность становится конкурентным преимуществом. “Еда там, где ты” - может стать неплохим лозунгом для такого бизнеса.

6. Рынок СПА и wellness в Италии насыщен, а потребитель взыскателен. Тенденции таковы, что в выигрыше будут



предприниматели, которые выберут для открытия бизнеса в Италии СПА-комплекс с дополнительными услугами в месте с отличной инфраструктурой. Как экстрасервис, в СПА-комплекс могут войти салон красоты, комната с детскими развлечениями, кафе либо кофейня. Этот бизнес интересен возможностью консолидации с партнерами. Также перспективно выглядит вариант с арендой целого помещения с последующей его передачей полностью либо частично в субаренду.

7. Активно развиваются **услуги для домашних животных**.

Итальянцы любят путешествовать, поэтому гостиницы для собак - это не новость. "Изюминкой" может стать идея открытия бизнеса в Италии по предоставлению комплекса услуг, включающих, помимо ухода за питомцами, зоомагазин, ветеринарную аптеку, груминг, кафе и даже парикмахерскую для владельцев животных. Сложности могут возникнуть с прохождением бюрократических процедур, подтверждением санитарно-гигиенических сертификатов помещений. Важен в данном бизнесе квалифицированный персонал. Преимуществом будет Ваше профильное образование.

8. Открыть **международное брачное агентство** в эпоху Интернета может показаться неудачной идеей. Однако это мнение опровергает работа немалого количества франшиз в данном бизнесе. Сегодня стало просто познакомиться, но сложно найти человека для жизни. Профессиональное брачное агентство экономит силы и время клиентов. Для этого бизнеса принципиально быть единственными в своем регионе и разместиться в не слишком проходимых местах, так как для большинства клиентов важно инкогнито.

Бизнес для большого таланта и небольшого бюджета

Наконец, открыть бизнес в Италии русскому можно даже не располагая большими средствами. Хобби-бизнес по изготовлению и продаже вещей или услуг, где Вы мастер и продавец, может стать отличным стартом на новом месте жительства.

1. Актуальны украшения, аксессуары, предметы интерьера, органическая



косметика и мыло. Хит – свадебные изделия и изделия для детей. Спрос на hand-made стабильно высокий. Ваши изделия уникальны, что позволит Вам устанавливать цену с достаточной маржой.

2. Востребованы профессиональные фотосессии. Несмотря на конкуренцию, Вы сможете выделиться своим особым стилем и конкурентным ценообразованием. Стартовать рекомендуется в свадебный сезон.

3. Интересным направлением является обучение мастерству, которым Вы владеете, организовав курсы.

Преимущества данного бизнеса очевидны. Именно его можно везти в качестве своей «гондолы» из России в Венецию. Не требует значительных финансовых вложений. Начинать продавать и продвигать себя можно в формате онлайн, настроив рекламу в социальных сетях.



Доверьтесь профессионалам

В заключение подчеркнем, что открыть бизнес в Италии русскому, да и любому иммигранту, не сложно, если соблюдать следующие правила:

- Провести маркетинговые исследования рынка предполагаемого бизнеса;
- Составить стратегический и тактический бизнес-план;
- Сделать экономический расчет эффективности деятельности;
- Вникнуть в трудовое и налоговое законодательство Италии.

Но можно сэкономить силы и время и доверить реализацию бизнес-идеи и сопровождение бизнеса профессионалам.

Ваша бизнес-идея получила позитивную оценку экспертов? Вы знаете, каким бизнесом будете заниматься в Италии?

Читайте здесь, [Как открыть бизнес в Италии](#).

Для просмотра всего содержимого, пожалуйста [залогиньтесь](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте