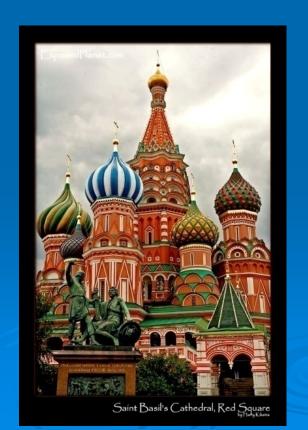


Russia

Le imprese italiane in Russia: fattori di successo

LUIGI CONCISTRE'
BANCA D'ITALIA
AMBASCIATA ITALIANA A MOSCA



Outline

- 1) Le imprese italiane in Russia alcuni dati
- 2) Fattori di successo
- 3) Il campione di analisi
- 4) Casi di successo analisi e alcune caratteristiche tipiche

1. Le imprese italiane in Russia

L'Italia si conferma nel 2013 secondo esportatore tra i Paesi UE verso la Federazione russa (+8,2% nel 2013)

Quello russo è il principale mercato per le nostre esportazioni fra i Paesi BRICS

Italia quinto fornitore della Russia e quarto cliente

1. Le imprese italiane in Russia

Le imprese italiane stabilmente presenti sono oltre 400 con investimenti importanti nel settore energia e presenze industriali di rilievo negli elettrodomestici, agroalimentare e meccanica

2. Il mercato

Enormi potenzialità

- Prodotto italiano molto apprezzato
- > Elevata volatilità e crisi periodiche

2. Fattori di successo

Caratteristiche comuni delle imprese di successo

- 1. Flessibilità
- 2. Capacità di leggere il mercato e di capire i cambiamenti e di adattarvisi con prontezza
- 3. Capacità di adattare il prodotto alle esigenze locali
- 4. Solidità finanziaria e capacità di affrontare le crisi e i cambiamenti nella domanda

- Analisi effettuata intervistando un ampio campione di imprese italiane di successo
- Le imprese sono state distinte:
 - in base al momento di arrivo in Russia
 - dimensioni
 - commerciali e di produzione

3. Le imprese italiane – possibile tassonomia

- Presenze storiche imprese già presenti ai tempi dell'Unione Sovietica
- Pionieri della nuova Russia imprese arrivate in Russia nei primi anni 90
- Le aziende del boom imprese arrivate in Russia negli anni 2000
- Le ultime arrivate imprese arrivate in Russia negli ultimi anni in cerca di mercati alternativi a quello italiano

- Le presenze storiche
 - Alcune delle imprese italiane storicamente presenti in Unione Sovietica hanno faticato a capire il cambiamento epocale (scomparsa o marginalizzazione)
 - Quelle che sono sopravvissute con successo si sono prontamente adattate al nuovo ambiente e alle nuove modalità operative.

- > I Pionieri della Nuova Russia
 - strutture di partenza leggere
 - nuovo approccio al mercato
 - capacità di capire il break storico e di darsi una disciplina nella caotica situazione degli anni 90
 - capacità di adattare il prodotto alle esigenze locali
 - cautela operativa e finanziaria

- I Pionieri della Nuova Russia
 Il mercato degli anni 90 vantaggi e rischi
 - costi operativi bassi
 - bassa concorrenza e mercato recettivo ma che "andava cercato"

- mercato selvaggio
- rischi (politici, wild Russia, rischi fisici)

Le aziende del boom

Caratteristiche del mercato di entrata

- Maggiore concorrenza
- Mercato più selettivo ma più ordinato e strutturato

Le aziende del boom

Queste aziende trovano un mercato che esprime una forte domanda per il prodotto italiano

Fattore di successo : con la crisi del 2008-9 il mercato cambia radicalmente

Le aziende di successo sono quelle che sanno rispondere con prontezza al cambiamento improvviso della domanda (in alcuni casi -adattamento dei prodotti)

Le aziende del Boom

- > Difficoltà:
 - burocrazia difficoltà amministrative
 - costi di insediamento in crescita
 - maggiore concorrenza

- > Le ultime arrivate
- > Difficoltà:
 - alti costi di insediamento
 - elevata concorrenza
 - volatilità del cambio
- > Soluzioni
 - Attenzione ai costi. Outsourcing e condivisione con altre aziende di: logistica, gestione doganale, amministrazione, consulenza legale

4. Casi di Successo -

- > Le aziende commerciali
- > Difficoltà:
 - Personale commerciale difficile da trovare e da fidelizzare
 - Burocrazia dogane rapporti con i distributori finali
- > Soluzioni
 - attento mix tra personale locale e expatriates
 - Attenzione alle relazioni

4. Casi di Successo -

- Il decentramento della produzione
- > Difficoltà:
 - Necessità di attenta pianificazione
 - Investimenti importanti
 - Burocrazia da gestire
- > Soluzioni
 - Decentramento possibile quando già esiste una domanda interna forte

4. Casi di Successo -

- Partecipazione ad appalti pubblici
- > Difficoltà:
 - Appalti non sempre trasparenti
- > Soluzioni
 - Partner locale
 - Elevata professionalità
 - Coordinamento tra imprese italiane

GRAZIE

bankitalia.mosca@esteri.it