


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

4. Casi di Successo - analisi

- 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

4. Casi di Successo - analisi

➤ 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.

4. Casi di Successo - analisi

➤ 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

4. Casi di Successo - analisi

➤ 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)

4. Casi di Successo - analisi

➤ Le aziende del boom

Caratteristiche del mercato di entrata

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

4. Casi di Successo - analisi

➤ 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)

4. Casi di Successo - analisi

➤ Le aziende del Boom

➤ Difficoltà:

- burocrazia – difficoltà amministrative
- costi di insediamento in crescita
- maggiore concorrenza

4. Casi di Successo - analisi

➤ 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

