

Piccole e medie imprese (Pmi)

Le tipologie

Numero di impiegati per ciascuna categoria



I NUMERI IN RUSSIA

Numero medio di impiegati e rendita (milioni di euro)

MICRO IMPRESA

4

1,49

PICCOLA IMPRESA

32

1,5

MEDIA IMPRESA

101

2,04

85,9%

La percentuale di piccole imprese composta da meno di 15 impiegati (microimprese)

Fonti: Commissione Europea, Rosstat 2011, Opora 2011

Il confronto in Europa

Dati 2010. Fonte: Commissione europea



LEGGENDA

DIMENSIONE

Milioni di impiegati

Milioni di imprese

COLORE

Miliardi di euro di fatturato

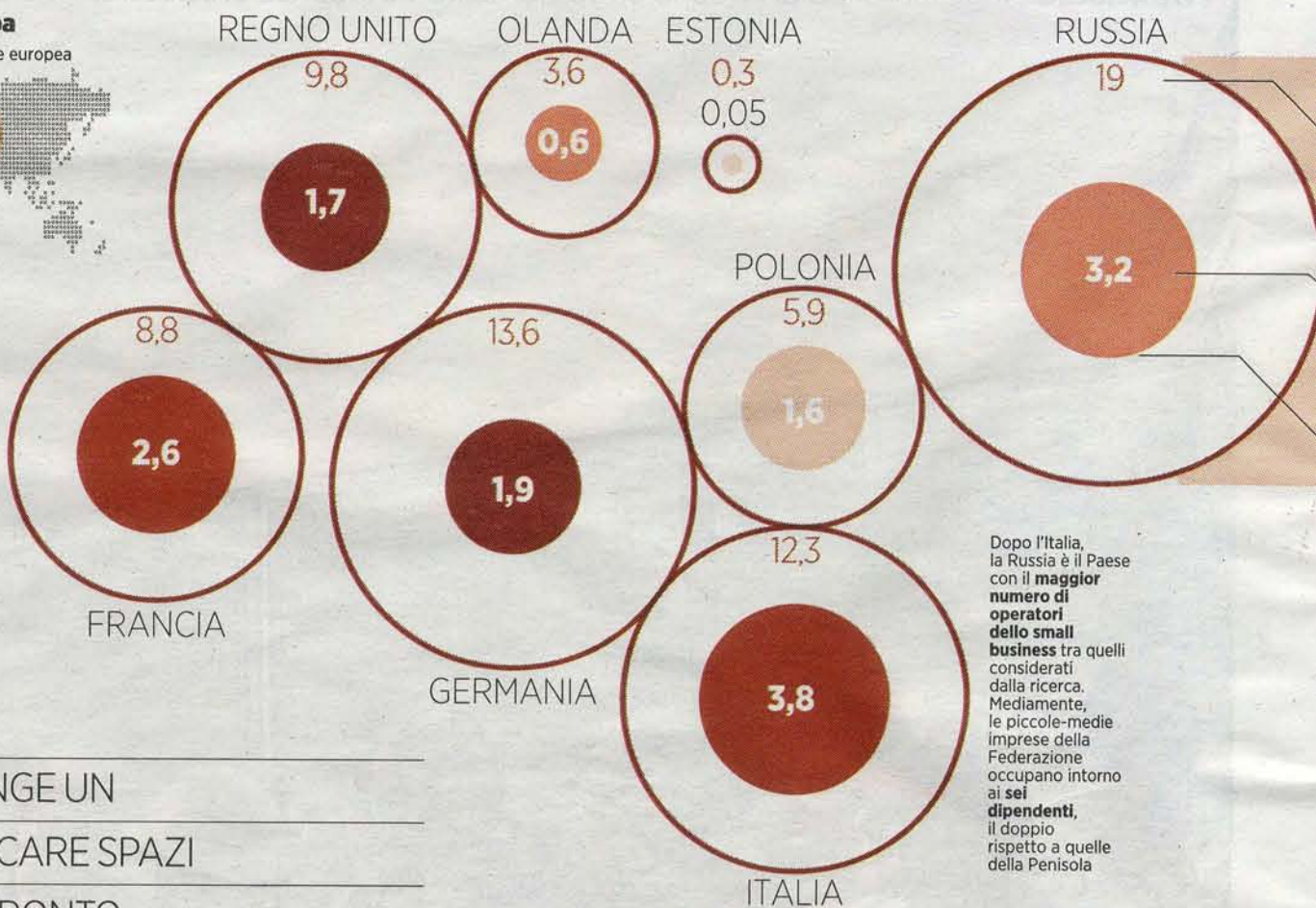
2.200

1.900

800

500

20



Dopo l'Italia, la Russia è il Paese con il maggior numero di operatori dello small business tra quelli considerati dalla ricerca. Mediamente, le piccole-medie imprese della Federazione occupano intorno ai sei dipendenti, il doppio rispetto a quelle della Penisola.

RELAZIONI COMMERCIALI

LA RECESSIONE DEL MERCATO INTERNO SPINGE UN NUMERO CRESCENTE DI PMI ITALIANE A CERCARE SPAZI ALL'ESTERO: OPPORTUNITÀ E RISCHI A CONFRONTO

SI PUNTA SULLE PICCOLE IMPRESE

Se le grandi aziende hanno il capitale e le strutture per affrontare i mercati internazionali, la strada è più difficile per le realtà di dimensioni ridotte. Ma le possibilità di sviluppo sono alte.

SIMONA PIZZUTI

RUSSIA OGGI

Da una parte il mercato interno che stenta a uscire dalla crisi nella quale si è avvitato ormai da diversi anni. Dall'altra un Paese in forte crescita come la Russia, che rispetto ad altri mercati emergenti ha dalla sua la stabilità politica e la relativa vicinanza all'Italia. Basta questo a spiegare perché un numero crescente di Pmi italiane cerca spazi nella Federazione. Anche se la strada è irta di ostacoli per realtà che non hanno dalla loro la capitalizzazione e le risorse umane delle organizzazioni più grandi.

Gourmet d'Italia rappresenta un caso di evoluzione di business legato alle tendenze del mercato. L'azienda marchigiana, attiva da due anni nel settore alimentare con le divisioni produzione e commercializzazione di eccellenze enogastronomiche italiane e cibi pronti, aveva iniziato negli anni Novanta con l'export di calzature. «Siamo partiti prendendo accordi con i tour operator russi che portavano da noi piccoli imprenditori interessati ad acquistare calzature all'ingrosso e poi vendere al dettaglio nella Federazione - racconta Giuseppe Cinesi, socio e delegato per l'internazionalizzazione di Gourmet d'Italia - e il problema prin-

cipale sono sempre stati i visti. Con il tempo le calzature sono diventate una merce imitabile, così abbiamo aperto Gourmet d'Italia perché il settore dell'agroalimentare è il vero Made in Italy che non può essere prodotto all'estero: i prodotti della terra sono autentici e questo i clienti russi lo sanno e lo apprezzano». L'azienda punta ora ad abbinare il viaggio con corsi di cucina o di sommelier.

Restando nel settore, è recente l'espansione di Colussi che però ha adottato una strategia diversa. Nel 2009 l'azienda veneta di prodotti alimentari ha avviato una joint venture con la

società russa Infolink, il maggiore distributore di pasta nella Federazione, per la creazione di CI Group, accrescendo la posizione del gruppo nel mercato russo e in quelli limitrofi.

Anche l'industria meccanica italiana è molto interessata alla Russia. «Sebbene le procedure per le merci siano molto complesse - spiega Antonio Dordoni, direttore commerciale di Jobs Automazione - soprattutto per noi che siamo soggetti a licenze di esportazione per la particolarità dei nostri macchinari». L'azienda di Piacenza produce centri di fresatura di alta precisione per l'aeronautica e il settore au-

tomobilistico e annovera tra i suoi principali clienti Alenia, Agusta Westland, Boeing e Fors. Entrata nel mercato russo circa sei anni fa, Jobs ora può contare su un collaboratore del posto che in loco lavora quasi a tempo pieno per la loro promozione e si occupa anche dei servizi di assistenza per i macchinari.

Secondo il Russian State Statistics Service (Rosstat), nel 2010 le Pmi russe attive sul territorio erano 3,2 milioni, a fronte dei 3,8 milioni di small business presenti in Italia. Sarà stato anche per questi imprenditori che la Ojse Sme Bank (ex Banca dello Sviluppo Russo) ha implementato un programma di supporto finanziario per le Pmi nella Federazione. Intanto il governo di Mosca ha varato una serie di norme per ridurre le barriere amministrative e doganali e introdurre sistemi di fiscalità agevolata.

L'azienda fiorentina Arteluce, che produce lampade, lampadari e complementi d'arredo, esporta da quattro anni in Russia rifornendo piccoli negozi o architetti. Impresa familiare con dieci operai, si è fatta strada nella Federazione partecipando alle Fiere internazionali, soprattutto a Milano e in Germania, prendendo direttamente contatto con gli acquirenti e sviluppando poi una versione in russo del suo sito Internet. Finora non ha mai incontrato particolari problemi in terra russa e questo la porta a progettare un'ulteriore espansione negli anni a venire.

Un manuale per investire nella Federazione



Una guida per operatori economici italiani che vogliono fare business nella Federazione. L'iniziativa è stata messa a punto dall'Ambasciata d'Italia a Mosca, con il contributo di aziende, gruppi bancari e avvocati italiani presenti nel mercato russo. Il volume è stato presentato nei giorni scorsi a Roma e Milano, registrando il tutto esaurito in entrambi gli appuntamenti. Un interesse confermato dai numeri. Nel corso del 2011 l'interscambio tra i due Paesi ha registrato una crescita del 21 per cento rispetto al 2010 per un totale di 27

miliardi di euro e i primi quattro mesi di quest'anno hanno visto un ulteriore balzo del 42 per cento nel confronto con lo stesso periodo del 2011. Dati sorprendenti se si considera il contesto economico nel quale è maturato. L'export italiano in direzione russa è trainato dai prodotti tipici del Made in Italy, dall'automotive all'alimentare, dall'abbigliamento al chimico. In direzione opposta la principale voce di esportazione è costituita dai prodotti energetici. Quanto agli investimenti diretti, invece, i russi guardano all'Italia in primo luogo per il campo immobiliare: nel corso del 2011 il 42 per cento degli acquisti esteri nel settore ha riguardato immobili italiani.

IL PARERE DELL'AVVOCATO

Fussi: "Per l'Italia grandi opportunità"

«La Russia è molto interessante per le Pmi italiane in cerca di nuovi sbocchi a fronte di un mercato interno alle prese con la stagnazione, ma va approcciato con cura». Cristina Fussi, partner di De Berti Jacchia Franchini Forlani, vede così lo scenario per le aziende che stanno programmando una presenza nella Federazione. Lo studio legale italiano è presente a Mosca dal 1995, con un team di 16 professionisti.

Quali sono gli step da seguire per investire in Russia?

A grandi linee non sono molto diversi da quelli di altri Paesi, ma occorre fare i conti con le differenze culturali di una realtà per molti aspetti diversa dalla nostra.

Quanto pesa la burocrazia?

Molto, ma l'Italia su questo terreno non se la passa meglio. Chi decide di investire nella Federazione deve sapere che non può aspettarsi un costo del lavoro sensibilmente inferiore a quello italiano. Quindi ha senso programmare una presenza diretta in loco solo se si punta a servire il mercato locale, che cresce a ritmo sostenuto.

Qual è il trattamento riservato alle aziende straniere?

La situazione è migliorata negli ultimi anni perché le autorità sono interessate a importare competenze e tecnologie dall'estero. Il mio consiglio è di prendere in considerazione le opportunità offerte dalle zone economiche speciali, che prevedono una fiscalità sul reddito d'impresa compreso tra il 15 e il 16 per cento contro il 20 per cento applicato alle aziende russe. A questa facilitazione si aggiungono coefficienti speciali per le quote di ammortamento e l'esenzione totale in dogana per le merci provenienti dal resto del territorio russo.

Quali sono i requisiti di accesso a queste aree?

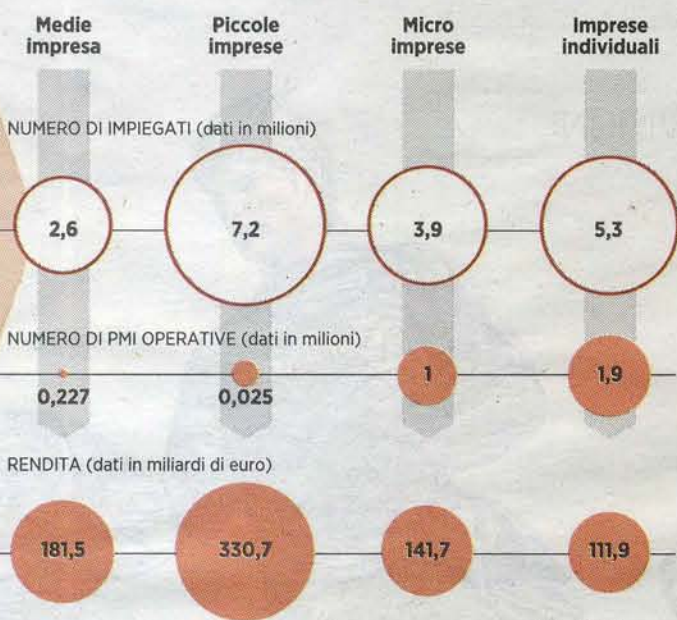
Occorre presentare un business plan, che va poi discusso con il Ministero dello Sviluppo Economico e con le autorità locali. L'accesso agli sgravi fiscali e doganali è subordinato all'impegno a realizzare impianti produttivi, ad assumere un certo numero di dipendenti locali e a verifiche periodiche sul rispetto di quanto dichiarato nel piano.

Preparato da Luigi Dell'Olio



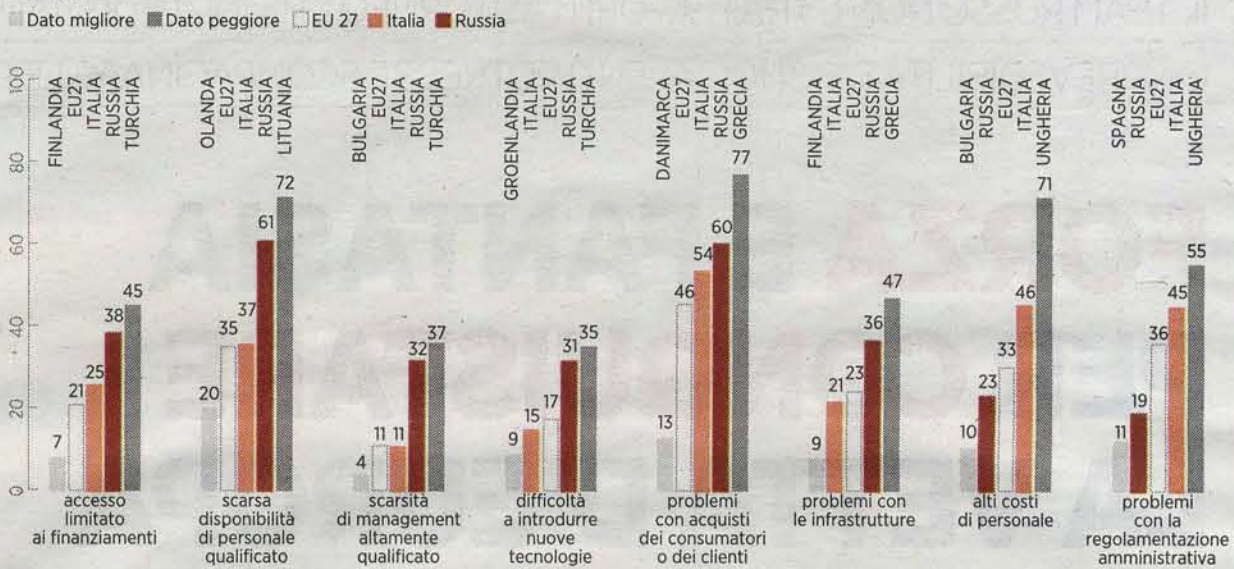
I campi di crescita industriale nella Federazione sono l'aerospaziale e l'agroalimentare

Identikit delle Pmi in Russia



Le difficoltà più frequenti

Il sondaggio mostra i principali ostacoli incontrati negli ultimi due anni dalle Pmi dei 31 Paesi presi in esame. Dati in %



IL COMMENTO

Le strade del business tra leggi e burocrazia

Evgeny Utkin
ANALISTA



I report della Banca Mondiale sulle condizioni normative e burocratiche per fare business nei diversi Paesi, colloca la Russia a un modestissimo 120esimo posto (su 183). L'Italia è più avanti - all'87esimo posto - ma è messa peggio di Moldova, Mongolia e Ghana. Eppure tanti italiani vorrebbero uscire da un Paese soffocato da tasse e da difficoltà burocratiche per spostarsi a Singapore (prima) o almeno negli Usa (al quarto posto) o in Russia. Perché gli italiani vogliono trasferirsi nella Federazione, pur conoscendo le difficoltà che possono incontrare? Hanno creduto al Presidente russo Vladimir Putin che ha recentemente dichiarato di voler portare la Russia di 100 posti più avanti in classifica, sfida tra le più difficili del suo impegno politico? O sono comunque attirati dall'enorme mercato in crescita?

Anche al Salone dei nuovi imprenditori, *Mi faccio Impresa*, evento annuale milanese per i giovani che vogliono aprire una nuova attività, si è parlato della Russia in un seminario dedicato alle opportunità di business. La relatrice Veronica Vanossi della Camera di Commercio Italo-russa ha spiegato che il mercato della Federazione non va considerato omogeneo: Mosca e San Pietroburgo hanno un reddito molto più alto e un modello di consumo diverso dal resto del Paese. La capitale, attraente per gli investimenti, è la quarta città più cara del mondo (dati Mercer) e richiede investimenti il cui ritorno non è immediato. Dunque meglio sarebbe puntare su città più piccole, dove la classe media è in crescita e il mercato è ancora in forte espansione. Vi sono però grossi ostacoli come la carenza di infrastrutture, le difficoltà di trasporto, le dogane, e non ultimo, per gli italiani, la difficoltà della lingua.

A differenza dell'Italia, in Russia il 72 per cento delle aziende ha grandi dimensioni. Ma occorre fare attenzione al peso della burocrazia. Ne è prova l'esempio riportato poco tempo fa da Aleksandr Shokhin, presidente di Rsp (Confindustria russa): «Per allacciarsi alla rete elettrica si può dover attendere fino a quattro anni». Per Ivo Alessandrini, modellista di scarpe e borse che da 14 anni cerca di lavorare con la Russia, «le difficoltà nel lavoro ci sono sempre, ma in Russia riscontriamo grossi problemi con le dogane». Maria Luisa Giacchetta, responsabile export di Ffc Creative Group, racconta: «I russi vanno pazzi per la moda italiana, ma sono esigenti e soprattutto non parlano l'inglese. Il mio asso nella manica è sicuramente la conoscenza della lingua russa, delle abitudini e della cultura locali. Restano alcune difficoltà dal punto di vista burocratico e per l'ottenimento dei certificati, ma se trovi il partner giusto riesci a superare la nota dolente. Insomma, le opportunità ci sono, ma bisogna avere molta pazienza per sfondare in quel mercato».

IMPRESSE INDIVIDUALI PER SETTORE (%)



LE DICHIARAZIONI

Oleg Korolev

GOVERNATORE DELLA REGIONE DI LIPETSK



La quantità di investimenti è inversamente proporzionale al livello di corruzione: è questa la chiave per un buon funzionamento dell'intera rete sociale ed economica. E ci riprova di orgoglio sapere che i grandi investitori stranieri, da questo punto di vista, ci considerano ormai una regione particolarmente all'avanguardia, esempio da seguire per la realizzazione di un sistema economico libero in altre zone del nostro Paese"

Nikolai Vinogradov

GOVERNATORE DELLA REGIONE DI VLADIMIR



Nella nostra regione sono stati realizzati diversi progetti italiani. Si tratta di investimenti legati ai settori alimentare (*in primis* la Ferrero), energetico, metallurgico e del legno. Il nostro punto di forza è la posizione strategica: il territorio si trova all'incrocio tra importanti vie di comunicazione ed è attraversato da due grosse reti ferroviarie. Cerchiamo di sostenere gli imprenditori attraverso incentivi fiscali che valgono anche per gli stranieri"

Igor Elfimov

VICE GOVERNATORE DELLA REGIONE DI YAROSLAVL



La nostra regione offre agli investitori stranieri grandi opportunità di collaborazione grazie alla posizione geografica favorevole, a un buon sistema di infrastrutture e al potenziale scientifico e industriale. Nel 2011 il volume degli investimenti italiani è stato di circa 500mila dollari. Tra i progetti più significativi c'è la ricostruzione della raffineria locale"

A cura di Lucia Bellinello

La storia Come un'azienda italiana si è imposta nella Federazione

Se la barriera culturale ostacola la crescita

Dopo alcuni anni di studio del mercato, Rollon è sbarcata in Russia nel 2009. Attualmente opera attraverso due distributori, a Mosca e San Pietroburgo.

Ha 28 anni, si chiama Nikolai Losenkov e da due mesi è il nuovo country manager di Rollon per la Russia. Basato a Mosca, dove l'azienda di Vimercate ha il suo distributore storico, Losenkov si occupa di coordinare il lavoro che viene svolto in tutto il territorio della Federazione.

Rollon è un'azienda meccanica con vocazione internazionale che si occupa di guide lineari di alta precisione per molteplici settori, dal ferroviario all'aeronautica, dalla logistica fino all'energia. Apripista dell'internazionalizzazione, soprattutto nei mercati emergenti, è stato il settore ferroviario, il più trasversale, come sottolineato dall'amministratore delegato di Rollon Italia Marco Pesenti. Questo vale soprattutto nelle economie che si stanno sviluppando a ritmo sostenuto e che per questo hanno necessità di investire massicciamente per dotarsi di una rete infrastrutturale di trasporto passeggeri e merci. Ed è stato così anche per la Russia.

«Siamo presenti nella Federazione dal 2009 - racconta Marco

Pesenti, ad Rollon Italia -, anche se abbiamo iniziato a studiare questo mercato già da prima. Poi, tre anni fa, abbiamo individuato i contatti giusti per uno sbarco nel Paese. Affianchiamo al distributore un product manager che possa supportarlo nella logistica e nella copertura territoriale, gestendo i contatti in modo autonomo».

Oltre che a Mosca, Rollon ha un distributore anche a San Pietroburgo. Per fronteggiare le differenze culturali e linguistiche l'azienda ha tradotto tutto il materiale tecnico e informativo in russo, appoggiandosi a responsabili tecnici e commerciali madrelingua. «La criticità principale è la barriera culturale, motivo per cui abbiamo scelto di occupare una risorsa nell'area engineering. È un ragazzo bulgaro che parla perfettamente russo e che l'anno scorso alla Fiera sul ferroviario è stata determinante per noi per fare un ulteriore salto di qualità - prosegue Pesenti -. Dopo la figura tecnica abbiamo deciso di avere un country manager russo che svolge principalmente attività di scouting del mercato e ricerca di aziende potenzialmente interessate. Un lavoro che copre sia il canale della distribuzione, che quello della vendita diretta». Prima di arrivare in Rollon, Lo-

IL CASO



Rollon è stata fondata nel 1975 a Vimercate, nella provincia di Monza e Brianza. Si tratta di un'azienda meccanica, attiva nella produzione di guide lineari di alta precisione per diversi settori economici. La società è presente in Russia attraverso due distributori, uno a Mosca e l'altro San Pietroburgo, che hanno cominciato a produrre rispettivamente nel 2006 e nel 2010. Nei mesi è stato nominato il primo country manager della Federazione. Tra i clienti russi, tra i quali spiccano per numerosità le aziende del settore ferroviario, ci sono sia costruttori di treni, che di componenti o macrocomponenti (come le porte automatiche). Attualmente Rollon impiega circa 270 persone, di cui 130 nella sede centrale di Vimercate, e genera un fatturato annuo di circa 50 milioni di euro

senkov è stato business development manager in Skf, una multinazionale della meccanica presente in 130 Paesi.

La grandezza del mercato della Federazione e la diversità presente nelle varie regioni hanno convinto l'azienda lombarda a personalizzare l'offerta, uscendo dallo standard che caratterizza il catalogo.

Rollon ha evidenziato anche un altro proprio punto di forza, particolarmente apprezzato dalla clientela russa: la capacità di porsi come consulente, individuando le criticità operative e mettendo in campo la propria esperienza per risolverle. Competenza che si è rivelata determinante soprattutto in ambito ferroviario, nel quale l'oscillazione delle temperature dai -50 ai +40 gradi può creare seri problemi. «La Russia sta diventando un mercato importante, nel 2012 occuperà il 40 per cento del nostro fatturato sui Bric (*acronimo usato per indicare le principali economie emergenti, cioè Brasile, Russia, India e Cina, ndr*)», evidenzia l'amministratore delegato, anticipando che l'azienda ha volontà di espansione, che tuttavia per ora sono ancora in una fase preliminare di studio.

