

«RUSSIA BUSINESS FORUM»

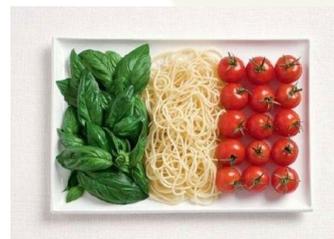
Le opportunità di un mercato in ripresa

Camera di Commercio Italo-Russa
Leonora Barbiani, Segretario Generale

“Operare in Russia oggi: la conoscenza del mercato ed il superamento delle barriere all’entrata dei prodotti. Focus sul mercato dei beni di consumo: agroalimentare, vini, oggettistica, arredamento”

Ravenna, 16 aprile 2018

Associata a



www.ccir.it - info@ccir.it



Camera di Commercio Italo-Russa
Итало-Российская Торговая Палата

Quadro della Federazione Russa

Perché scegliere il mercato russo?

La FEDERAZIONE RUSSA in pillole (agg. al 28.02.2018)

- ✓ 146,9 ml. di abitanti (+ 37,1 mln dei Paesi dell'Unione Euroasiatica)
- ✓ Avanzato processo di reindustrializzazione ('sostituzione delle importazioni')
- ✓ Principali dati macroeconomici:
 - PIL (MLD di \$ USA): 1.283 (2016)
 - Crescita PIL 2017 1,4-1,8% - previsione 2018 (IMF) 1,8%
 - PIL/pro capite (PPP, in \$ USA): 24,026 (2016) prime stime 2017 27,900
 - Produzione industriale: +1% (2017)
 - Inflazione: 2,5% (2017) - 2,2 (gen. 2018)
 - Petrolio: \$ 64,58 (febbraio 2018)
 - Riserve: 447,4 MLD (febbraio 2018)
 - Cambio medio RU/€ : 69,0 (gennaio 2018)

Rating S&P'S BB+ (Positivo)

Rating Moody's Ba1 (Positivo)

Rating Fitch BBB- (Positivo)



L'interscambio Italia - Russia

La Federazione Russa e l'interscambio commerciale con l'Italia (2012-2017)

Le relazioni tra Italia e Federazione Russa hanno raggiunto un livello di assoluta eccellenza, al punto di meritare la qualifica di "relazioni privilegiate".

Nonostante si siano rivelati degli anni complicati per l'economia mondiale il 2013 e il 2014 hanno dimostrato l'alto livello raggiunto dalla cooperazione economica italo-russa, pur con un arresto nel 2014.

Il 2015 ha rivelato, invece, le difficoltà in atto, confermatesi anche nel 2016, seppure con una perdita di esportazioni limitata. Nel 2017 l'interscambio è tornato a crescere.

Valori in mld di euro

INTERSCAMBIO COMMERCIALE	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ESPORTAZIONI	10,45	10,94	9,59	7,51	7,09	8,89
IMPORTAZIONI	25,08	29,59	26,83	20,05	10,77	12,26
INTERSCAMBIO	35,53	40,54	36,42	27,57	17,86	21,16
TOTALE	-14,63	-18,65	-17,24	-12,54	-3,68	-3,37

Fonte: Dogane russe, elaborazione dati ICE Mosca



L'interscambio Italia - Russia

La Federazione Russa e l'interscambio commerciale con l'Italia (2016-2017)

ITALIA vs FEDERAZIONE RUSSA (2016 e 2017 - dati al 31/12/2017)

➔ 6° PAESE CLIENTE a livello mondiale

➔ 6° FORNITORE a livello mondiale

- ❑ Interscambio Russia-Italia (%) -35,2%
- ❑ Interscambio Russia-Italia (valore) 17,86 Mld € di cui:
 - 7,09 Miliardi € di export dall'Italia verso la Russia (-5,7%) - secondo l'Istat 6,72 Mld €
 - 10,77 Miliardi € di import in Italia dalla Russia (-46,3%) secondo l'Istat 10,61 Mld €

Elementi che hanno influenzato l'interscambio 2014-2016:

- rallentamento nella crescita economica a livello mondiale
- considerevole diminuzione del prezzo del petrolio
- forte svalutazione del rublo
- restrizioni bilaterali (sanzioni e controsanzioni)

➔ 6° PAESE CLIENTE a livello mondiale

➔ 5° FORNITORE a livello mondiale

- ❑ Interscambio Russia-Italia (%) +18,2%
- ❑ Interscambio Russia-Italia (valore) 21,16 Mld € di cui:
 - 8,89 Mld € di export dall'Italia (+25,5%)
 - 12,26 Mld € di import in Italia dalla Russia (+13,4%)

Questi sono segnali positivi importanti, l'export italiano tiene lo stesso passo della crescita delle importazioni russe dal mondo e dalla UE (+21,1 % e +20,7% rispettivamente).

Elementi che hanno influenzato l'interscambio 2017:

- ripresa della crescita economica in Russia
- aumento del prezzo del petrolio
- stabilizzazione del valore del rublo
- deciso processo di industrializzazione



L'interscambio Italia - Russia

La Federazione Russa e l'interscambio commerciale con l'Italia (2015-2017)

Importazioni nella FEDERAZIONE RUSSA dall'ITALIA per settore (agg. al 31/12/2017)

PRINCIPALI SETTORI	QUOTA TOTALE IMPORTATO	VARIAZ. % 2016/2015	VARIAZ. % Gen-Dic. 2017/ Gen-Dic. 2016
MECCANICA	39,1%	-21,8%	35,1%
SEMILAVORATI	21,7%	8,1%	17,7%
MODA E ACCESSORI	13,3%	16,7%	26,8%
AGROALIMENTARE E BEVANDE	8,5%	8,5%	23,9%
ARREDAMENTO E EDILIZIA	3,6%	-12,6%	12,9%
CHIMICA E FARMACEUTICA	2,9%	12,8%	11,1%
MEZZI DI TRASPORTO	3,0%	14,0%	9,5%
METALLI COMUNI	1,2%	6,0%	20,0%
PIANTE VIVE E FLORICOLTURA	1,0%	114,9%	12,8%
STRUMENTI OTTICI E MEDICO-CHIRURGICI	1,0%		6,6%

Fonte: Dogane Russe - Elaborazione ICE, dati al 31/12/2017



L' interscambio Italia - Russia

Il confronto con gli altri Paesi

PAESE	Variatz. % IMPORT in Russia da: Gennaio-dicembre 2016	Variatz. % IMPORT in Russia da: Dic. 2017/Dic. 2016
MONDO	0,0%	21,1%
UE 28	-0,5%	20,7%
CINA	9,3%	22,7%
GERMANIA	-4,8%	20,9%
STATI UNITI	-4,5%	14,0%
BIELORUSSIA	6,2%	16,5%
ITALIA	-5,7%	25,5%
FRANCIA	43,5%	9,4%
GIAPPONE	-1,9%	13,4%
COREA DEL SUD	12,5%	32,4%
UCRAINA	-31,3%	23,1%
POLONIA	-3,1%	20,8%

Fonte: Dogane Russe -
Elaborazione ICE, dati al
31/12/2017



Fare Business in Russia alla luce della situazione economica attuale

L'economia russa e la caduta del rublo

La caduta del rublo degli anni scorsi si può ricollegare a:

- Discesa del prezzo del petrolio
- Tensioni geo-politiche
- Prospettive meno favorevoli dell'economia
- Elevata domanda di valuta (specialmente dollari) per onorare i pagamenti in scadenza (continuerà fino al termine dell'anno) e speculazione derivante dall'emissione di obbligazioni in rubli spesso acquistate dallo Stato e immediato acquisto della valuta per soddisfare contrattisti.

Diminuzione del prezzo del petrolio, deprezzamento del rublo, sanzione e paura dei mercati hanno anche portato nel 2015 alla caduta del PIL russo (non si verificava da ben 5 anni). Nel 2016 il risultato è stato ancora negativo, ma in ripresa rispetto al 2015.

Il Governo russo prevede che nel 2017 la crescita del Pil della Russia raggiunga il 2,0%, mentre è più cauta la Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo (Bers), che ipotizza una crescita del 1,2%.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
RUSSIA	8,5%	5,2%	-7,8%	4,5%	4,3%	3,4%	1,3%	0,6%	-3,7%	-0,2%	1,5%

** Previsione del Governo russo*



Fare Business in Russia alla luce della situazione economica attuale

Evoluzione delle Sanzioni UE nei confronti della FR

Obiettivo:

Colpire l'economia russa attraverso i settori high-tech dell' Oil & Gas e della finanza. Provvedimenti assunti con le seguenti scadenze:

- ❖ **Marzo 2014 - Aprile 2014 - Settembre 2014**
- ❖ **22 giugno 2015**
- ❖ **23 gennaio 2016 - 1° luglio 2016 - 15 settembre 2016**
- ❖ **15 dicembre 2016**

La UE rinnova le sanzioni economiche fino al 31 luglio 2017.

- ❖ **15 marzo 2017 - 19 giugno 2017**

Il Consiglio per gli Affari esteri della UE proroga fino al 23 giugno 2018 le sanzioni antirusse.

NB Tutte le sanzioni EU sono soggette a revisione periodica, non sono rinnovabili automaticamente e vanno estese all'unanimità - la decisione dipenderà dalla situazione geopolitica



Le Contro-sanzioni della Federazione Russa

❖ **7 Agosto 2014**

Decreto attuativo “*Sui provvedimenti di attuazione del Decreto del Presidente della Federazione Russa del 6 agosto 2014 n. 560*”, con il quale è stata formalizzata l'introduzione del divieto di importare nella Federazione Russa, per un anno, determinati prodotti agricoli, materie prime e prodotti alimentari, prodotti negli Stati Uniti d'America, nei paesi dell'Unione Europa, in Canada, Australia e Norvegia. Sono esclusi dal campo di applicazione delle misure in questione alcolici, bevande, pasta e prodotti da forno, prodotti per l'infanzia e merci acquistate all'estero per consumo privato.

❖ **30 maggio 2015 - 25 giugno 2015**

❖ **29 giugno 2016**

❖ **29 giugno 2017**



L'interscambio Italia - Russia

Settori emergenti dell'export italiano verso la Russia (Dic. 2017/Dic. 2016)

Importazioni nella FEDERAZIONE RUSSA dall'ITALIA per settore

Valori in milioni di Euro

Prodotto	Valore		% Settore su import da Italia		% Quota import dall'Italia su totale mondo		% Variazione		Posizione Italia	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	16\15	17\16	2016	2017
Totale	7 091	8 897	100	100	4,3	4,5	-5,7	25,5	6	5
1 Meccanica	2 574	3 478	36,3	39,1	5,0	5,5	-21,8	35,1	3	3
2 Semilavorati	1 624	1 911	22,9	21,5	4,6	4,4	8,1	17,7	7	7
3 Moda e accessori	936	1 187	13,2	13,3	8,4	8,8	16,8	26,8	2	2
4 Agrolimentare e bevande	620	768	8,7	8,6	2,8	3,1	2,7	23,9	8	8
5 Arredamento e edilizia	290	328	4,1	3,7	7,8	7,1	-12,6	12,9	4	4
6 Mezzi di trasporto	238	261	3,4	2,9	1,5	1,2	14,0	9,5	17	21
7 Chimica e farmaceutica	231	257	3,3	2,9	6,9	6,8	12,8	11,1	3	3
8 Strumenti ottici e medico-chirurgici	185	198	2,6	2,2	4,0	3,7	22,7	6,6	5	6
9 Metalli comuni	90	108	1,3	1,2	3,6	3,5	6,0	20,0	6	6
10 Piante vive e prodotti della floricoltura	72	81	1,0	0,9	13,8	16,1	114,9	12,8	2	2
Altro	230	320	3,2	3,6	-	-	-23,5	39,6	-	-

Fonte: Dogane Russe - Elaborazione ICE, dati al 31/12/2017



L' interscambio Italia - Russia

Il comparto «Agroalimentare e bevande» per prodotto (Dic. 2017/Dic. 2016)

Importazioni nella FEDERAZIONE RUSSA dall'ITALIA - Le produzioni

Valori in milioni di Euro

Fonte: Dogane Russe - Elaborazione ICE, dati al 31/12/2017

Prodotto	Valore		% Quota di mercato		% Prodotto su settore		% Variazione		Posizione Italia	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	16\15	17\16	2016	2017
Totale	620	788	2,8	3,1	100	100	2,7	23,9	8	8
1 Vino	189	255	28,6	29,0	30,4	33,2	4,1	34,9	1	1
2 Caffè torrefatto	57	75	42,3	45,5	9,2	9,8	11,9	31,4	1	1
3 Prodotti a base di cacao	49	50	5,6	5,5	8,0	6,6	-13,0	1,9	6	7
4 Vermut e superalcolici	29	49	4,5	5,7	4,7	6,4	-15,8	66,7	6	4
5 Conserve vegetali	37	42	3,8	4,0	5,9	5,4	0,7	13,7	7	8
6 Prodotti da forno	28	34	12,6	12,0	4,6	4,4	-4,5	19,3	3	3
7 Olio d'oliva	25	32	34,7	40,9	4,0	4,2	34,6	30,1	2	2
8 Pasta	24	27	49,0	43,3	3,9	3,5	-28,2	11,7	1	1
9 Salse e altre preparazioni alimentari	19	24	3,1	3,4	3,0	3,1	28,9	29,7	10	10
10 Altri condimenti vegetali	16	18	2,4	2,7	2,5	2,4	9,3	17,1	5	5
11 Carni fresche e lavorate	14	16	0,6	0,6	2,3	2,1	9,9	12,4	9	8
12 Acque minerali e altre bevande analcoliche	12	14	5,3	5,3	2,0	1,8	-47,7	16,4	8	8
13 Prodotti a base di zucchero e gelato	10	13	2,2	3,4	1,7	1,7	9,7	25,8	11	7
14 Latte e derivati	0	1	0,0	0,0	0,0	0,1	-90,0	177,4	34	32
15 Ortofrutticoli freschi (frutta)	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	27,5	126,8	89	86
Altro	110	118	-	-	17,8	15,4	29,5	7,2	-	-



L'interscambio Italia - Russia

Il comparto «Agroalimentare e bevande» per prodotto (Dic. 2017/Dic. 2016)

Importazioni nella FEDERAZIONE RUSSA dall'ITALIA - I competitor

Valori in milioni di Euro

Paese	Valore		% Paese su import totale settore		% Variazione		Posizione	
	2016	2017	2016	2017	16\15	17\16	2016	2017
Mondo	22 139	24 913	100	100	-5,4	12,4		
UE-28	4 843	5 673	21,9	22,8	0,7	17,1		
Bielorussia	3 006	3 367	13,6	13,5	1,8	10,7	1	1
Brasile	1 980	2 193	8,9	8,8	-14,1	10,8	2	2
Cina	1 468	1 565	6,6	6,3	5,8	6,6	3	3
Ecuador	973	1 056	4,4	4,2	13,7	8,5	4	4
Germania	885	1 049	4,0	4,2	4,0	18,5	5	5
Turchia	583	920	2,6	3,7	-53,8	57,7	10	6
Indonesia	753	828	3,4	3,3	-2,8	9,9	6	7
Italia	620	768	2,8	3,1	2,7	23,9	8	8
Francia	586	709	2,6	2,8	-3,3	20,9	9	9
India	558	593	2,5	2,4	4,9	6,2	11	10

Fonte: Dogane Russe - Elaborazione ICE, dati al 31/12/2017



L'interscambio Italia - Russia

Il comparto «Arredamento ed Edilizia» per prodotto (Dic. 2017/Dic. 2016)

Importazioni nella FEDERAZIONE RUSSA dall'ITALIA - Le produzioni

Valori in milioni di Euro

Prodotto	Valore		% Quota di mercato		% Prodotto su settore		% Variazione		Posizione Italia	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	16\15	17\16	2016	2017
Totale	290	328	7,8	7,1	100	100	-12,6	12,9	4	4
1 Mobili e loro parti	158	166	12,8	11,2	54,3	50,5	-9,5	5,0	2	3
2 Rivestimenti in ceramica	60	77	9,5	10,2	20,6	23,6	-11,2	29,4	5	3
3 Vetrate	23	30	3,6	4,1	8,1	9,0	-9,7	26,2	8	6
4 Materiali lapidei, gesso e cemento	28	26	4,5	3,6	9,6	7,9	-32,0	-7,3	4	6
5 Illuminazione	18	25	4,9	4,7	6,2	7,7	6,6	40,5	4	3
Altro	4	4	-	-	1,3	1,4	-48,1	18,9	-	-

Fonte: Dogane Russe - Elaborazione ICE, dati al 31/12/2017



L'interscambio Italia - Russia

Il comparto «Arredamento ed Edilizia» per prodotto (Dic. 2017/Dic. 2016)

Importazioni nella FEDERAZIONE RUSSA dall'ITALIA - I competitor

Valori in milioni di Euro

Paese	Valore		% Paese su import totale settoriale		% Variazione		Posizione	
	2016	2017	2016	2017	16\15	17\16	2016	2017
Mondo	3 711	4 602	100	100	-10,8	23,4		
UE-28	1 505	1 721	40,5	37,4	-7,6	14,3		
Cina	1 117	1 604	30,1	34,9	-10,8	43,7	1	1
Bielorussia	378	478	10,2	10,4	-7,1	21,3	2	2
Germania	328	352	8,8	7,7	3,8	7,4	3	3
Italia	290	328	7,8	7,1	-12,6	12,9	4	4
Polonia	168	213	4,5	4,6	-26,4	27,0	5	5
Corea del Sud	122	172	3,3	3,7	4,1	40,7	9	6
Spagna	129	144	3,5	3,1	-9,0	11,5	8	7
Ucraina	130	132	3,5	2,9	-48,8	1,4	7	8
Stati Uniti	158	114	4,2	2,5	40,0	-27,7	6	9
Francia	91	99	2,4	2,2	-3,6	9,1	10	10

Fonte: Dogane Russe - Elaborazione ICE, dati al 31/12/2017



La conoscenza del mercato e il superamento delle barriere

La pianificazione

Come presidiare il mercato in un contesto che cambia?

Gestendo il più possibile tutto l'intero processo di nazionalizzazione del prodotto e quindi curando la formazione del prezzo del prodotto «a destino» sul territorio russo.

La Russia (e più in generale i Paesi dell'Unione Economica Eurasiatica) non può più essere affrontata senza **pianificazione**, senza conoscenze del **contesto operativo** e **normativo**, senza i corretti **strumenti contrattuali** per gestire il rapporto con le parti coinvolte nella filiera della fornitura, delegando integralmente il processo di **nazionalizzazione** del prodotto al nostro acquirente, perché a qualsiasi livello si operi, è necessario il **presidio** e la **gestione** in presa **diretta** di ciò che si sta facendo.



Come affrontare un piano di internazionalizzazione

To do

Prima di «partire per la campagna di Russia» l'azienda dovrà:

- ❖ Impostare un esame **interno** (dell'azienda) ed **esterno** (del contesto competitivo estero)
- ❖ Procedere con un'**analisi interna** delle proprie caratteristiche (punti di forza e debolezza)
- ❖ Definire i propri **obiettivi di internazionalizzazione**
- ❖ Determinare il **Budget** per il progetto di internazionalizzazione
- ❖ Scegliere il **mercato estero** (Russia sì o no?)
- ❖ Rilevare le **peculiarità del mercato prescelto**, attraverso una ricerca di mercato ed individuare opportunità e minacce rispetto al proprio settore, prodotto e specifiche aziendali (e non attraverso il 'sentito dire')
- ❖ Formulare un '**Business plan**', che deve essere uno strumento operativo di analisi e pianificazione (elementi qualitativi e quantitativi)



Come affrontare un piano di internazionalizzazione

To do

Prima di «*partire per la campagna di Russia*» l'azienda dovrà:

- ❖ Decidere il tipo di **presenza** (ufficio di rappresentanza, filiale estera, società russa, stabilimento produttivo)
- ❖ Definire le strategie **commerciali** per lo sviluppo delle presenza dell'azienda sul mercato estero
- ❖ Indicare il piano, gli strumenti ed i canali di **comunicazione e promozione**
- ❖ Scegliere strategie ed attività di **marketing**
- ❖ Progettare e definire la tipologia di **distribuzione**, individuandone i referenti all'estero
- ❖ Fissare, gestire e monitorare il **budget** predefinito per il progetto di internazionalizzazione
- ❖ Identificare i diversi **partner locali** (distributivi, produttivi, logistici, ecc.) e stipulare con loro accordi



Come affrontare un piano di internazionalizzazione

Variabili da considerare

Un progetto di internazionalizzazione deve tenere conto di:

- ❖ **Costi** (fissi e variabili aggiuntivi rispetto all'ordinario)
- ❖ **Investimenti:**
 - ✓ Personale: individuare se nella propria struttura vi sono risorse adeguate, con competenze tecniche e linguistiche adatte, e decidere 'chi fa cosa';
 - ✓ Tecnologie produttive: comprendere l'efficacia e l'efficienza del proprio iter produttivo e del prodotto stesso rispetto alla richiesta/necessità del mercato estero;
 - ✓ Fornitori: un nuovo mercato ha esigenze che possono orientare l'azienda verso la collaborazione con nuovi partner, sia sul proprio territorio sia sul mercato estero



Come affrontare un piano di internazionalizzazione

Variabili da considerare

Un progetto di internazionalizzazione deve tenere conto di:

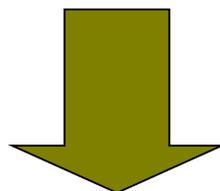
- ❖ Nuovo **contesto operativo** con nuove regole (etiche, comportamentali, logistiche, commerciali, legali, certificative, ...): è importante conoscerlo per decidere se e come approcciare il mercato estero.
- ❖ Un mercato estero è l'**output** di diversi fattori da conoscere e valutare:
 - Situazione **macroeconomica** del paese (PIL, disponibilità di investimenti, disponibilità di spesa dei consumatori, crescita, ecc.)
 - Quadro **politico** (sia interno sia rispetto al contesto internazionale)
 - Contesto **sociale** (usi e costumi, grado di alfabetizzazione e preparazione scolastica, lingua/lingue, religione/religioni, etnie, ...)
 - Regole e quadro **legislativo** a supporto del business
 - Situazione **giuridica** a tutela dell'individuo
 - Sviluppo **tecnologico** raggiunto nel paese



Come affrontare un piano di internazionalizzazione

Partiamo....

Un'analisi articolata e preventiva della propria struttura di partenza (**Azienda**) e del contesto esterno (**Mercato estero**)



Successo dell'azione e consolidamento **nel tempo** della presenza all'estero



Come affrontare un piano di internazionalizzazione

... oppure è meglio aspettare!

- ❑ Un progetto di internazionalizzazione deve portare risultati e produrre una **crescita dell'azienda**.
- ❑ Non sempre siamo adatti ad affrontare un mercato estero (rispetto alla struttura dell'azienda, alla sua mission, alla tipologia di prodotto, alla vicinanza dei clienti, agli investimenti richiesti per affrontare il processo verso l'estero, ...).

Cosa fare?



La conoscenza del mercato e il superamento delle barriere

L'Unione Economica Eurasiatica

L'Unione economica eurasiatica (UEE) è l'unione economica tra Federazione Russa, Bielorussia, Kazakistan, Armenia, Kirgizstan e per la sua costituzione ci si è ispirati all'integrazione tra i paesi dell'Unione Europea.

Nasce nel 2010 con l'obiettivo di facilitare gli scambi tra i paesi che ne fanno parte.

L'Unione doganale euroasiatica (oggi Unione Economica Eurasiatica) ha introdotto **le Certificazioni EAC**, che vanno a sostituire i precedenti GOST e che hanno il vantaggio di essere validi ugualmente su tutti i mercati dell'Unione stessa.



Bandiera



La contrattualistica

Contratto di Vendita Internazionale

La cessione di un bene con una controparte dell'UEE deve essere regolarizzata tramite un **contratto**.

Nella fase di stesura di un contratto è bene porsi alcune domande e verificare che tali argomenti siano stati trattati ed inclusi nel contratto, per esempio:

- ✓ **Venditore** ed **acquirente**
- ✓ **Oggetto** contrattuale (indicazione del bene venduto)
- ✓ Inserimento delle **specifiche tecniche** (in allegato)
- ✓ **Valuta** e **prezzo** di vendita
- ✓ Indicazione del **passaggio della proprietà**
- ✓ Presenza di un clausola di **riserva di proprietà**
- ✓ **Termine di resa** (formulazione corretta della dicitura che richiama gli Incoterms)
- ✓ Elenco dei **documenti** che il venditore deve procurare in base al termine di resa prescelto



La conoscenza del mercato e il superamento delle barriere

La contrattualistica

Contratto di Vendita Internazionale

- ✓ Modalità di **pagamento**
- ✓ Eventuale applicazione di **interessi** in caso di ritardato pagamento
- ✓ Conseguenze ed eventuali **penali** in caso di mancato, ritardato, parziale adempimento
- ✓ Eventuali **altri obblighi**, oltre alla consegna del bene, assunti dal venditore con la sottoscrizione del contratto
- ✓ Specifiche rispetto alla tipologia di settore (es.: in caso di installazioni o start up di un impianto: cosa è stato pattuito? Sono previsti ispezioni e collaudi e ad opera di chi?)
- ✓ Durata dell'eventuale **garanzia**
- ✓ **Termine** entro il quale deve essere **denunciata** la **difformità** della merce
- ✓ **Modalità** di **denuncia** della difformità della merce
- ✓ Azioni da parte del venditore in caso di **vizi della merce** (riduzione del prezzo, sostituzione del prodotto, risoluzione del contratto)



La conoscenza del mercato e il superamento delle barriere

La contrattualistica

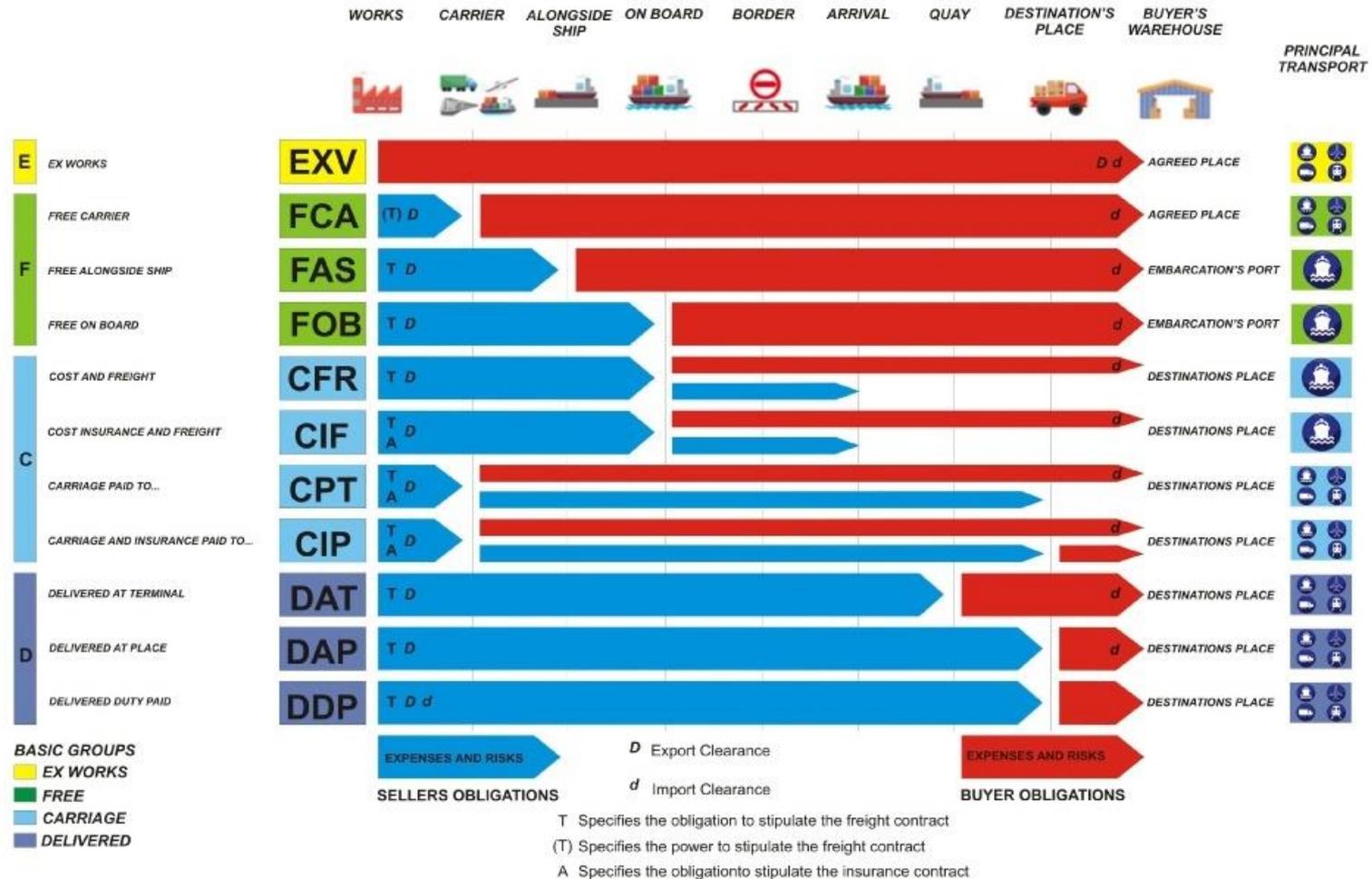
Contratto di Vendita Internazionale

- ✓ Indicazione di casi di **risoluzione** del contratto per entrambe le parti
- ✓ Presenza di cause di **forza maggiore**
- ✓ **Legge applicabile** al contratto
- ✓ **Foro/corte** arbitrale competente per la risoluzione di eventuali controversi derivanti dal contratto
- ✓ **Lingua** che prevale (nel caso di controversie e di discrepanze tra il testo in lingua russa e quello in lingua inglese)



La conoscenza del mercato e il superamento delle barriere

Le spedizioni



La conoscenza del mercato e il superamento delle barriere

Le spedizioni

Gli INCOTERMS

Incoterms è l'abbreviazione di *International Commercial Terms*.

Gli incoterms sono un **insieme di regole usate nei contratti di compravendita** di beni materiali che codificano gli usi negli scambi internazionali.

Regolano la modalità con cui avviene la **consegna della merce** e stabiliscono il passaggio del rischio di perdita o danno dal venditore al compratore.

Sono applicabili al **contratto di compravendita**, ma non riguardano il contratto di trasporto.

Gli Incoterms non hanno valore di norma e pertanto il loro utilizzo è facoltativo.



La conoscenza del mercato e il superamento delle barriere

Le spedizioni

Incoterms per spedire in Russia

EXW* - la resa più desiderata dagli italiani!!! **Non permette a chi spedisce di gestire nulla.** Anche il carico dovrebbe essere fatto dal compratore, ma per ragioni di sicurezza e gestione, di fatto è chi spedisce ad occuparsene.

DAP - soprattutto carichi **completi via strada**

- si arriva al terminal doganale russo concordato
- 48h di franchigia per operazione import e scarico a destino
- il terminal doganale dovrebbe essere nella stessa città di destinazione.

In Russia è molto comune la richiesta di dogana import in terminal distante: occorre valutare che operativamente non si tratti di condizione penalizzante. Esempio: dogana a Smolensk e scarico a Mosca, ma dogana a Voronez e scarico a Mosca comporta costi aggiuntivi di trasporto.

DAT - molto utilizzato per spedizioni **parziali via strada**

- in Russia si intende a terminal doganale del ricevitore nel 90% dei contratti
- con scarico al terminal e 24h di franchigia.

***NB** la circolare N. 18/D dell'Agenzia delle Dogane chiarisce in modo inequivocabile che anche con resa EXW ed FCA *“la dichiarazione di esportazione deve essere presentata presso l'ufficio doganale preposto alla vigilanza, nel luogo in cui l'esportatore è stabilito o dove le merci sono imballate o caricate per essere esportate”*.

Questo perché l'autorità doganale e fiscale debbono appartenere allo stesso Stato Membro.



La conoscenza del mercato e il superamento delle barriere

I settori Beni di consumo

Mutano le abitudini ed i consumi

- ✓ nel 2015 e 2016 i consumatori russi cercavano di **risparmiare**.
- ✓ dal 2017 più del 50% non indugia più e preferisce **spendere**.
- ✓ il fenomeno è riconducibile alla stanchezza generale e all'adattamento psicologico a fronte della crisi economica
- ✓ va considerata la '**vita naturale del prodotto**', che obbliga alla sostituzione (es.: necessità di rinnovamento del guardaroba)
- ✓ certo ottimismo rivolto verso il futuro, dovuto alla stabilizzazione della valuta nazionale e dei prezzi al dettaglio.



La conoscenza del mercato e il superamento delle barriere

I settori Beni di consumo

La Russia: un mercato da presidiare

Ricordiamoci che:

- ✿ I russi amano sempre il prodotto europeo
- ✿ Il “**Made in Italy**” è sempre apprezzato e richiesto in Russia, anche se oggi il cliente russo è diventato più esigente e non si accontenta solo del marchio
- ✿ L’ultimo trend è la particolare attenzione verso i metodi di produzione (per esempio: abbigliamento e calzature devono essere prodotti “environmentally friendly”, con uso di «eco-tecnologie» avanzate e non inquinanti)
- ✿ Il prodotto deve migliorare la qualità della vita del consumatore.



#61266298



La conoscenza del mercato e il superamento delle barriere

Le barriere culturali

Non sottovalutiamo le barriere culturali...

- ***Lingua***: meno del 5% dei russi parla fluentemente inglese: per poter vendere con successo alcuni specifici prodotti, le traduzioni devono essere eseguite in modo estremamente professionale
 - un recente sondaggio indica che oltre il 50% degli utenti russi di internet ha dichiarato di attribuire grande importanza alla presenza della versione russa del sito di interesse (versione istituzionale e versione e-commerce)
 - l'81,7% ha dichiarato che non comprerebbe mai alcuni prodotti (farmaci, parafarmaci e prodotti specifici per la cura del corpo, in particolare) senza poter consultare istruzioni e indicazioni nella propria lingua
 - potenziali acquirenti russi sono molto attenti alla qualità dei testi e la maggioranza degli intervistati (62,6%) ha affermato che una traduzione non professionale o automatica dei contenuti di un sito Internet influisce in maniera negativa o molto negativa sulla percezione dell'azienda, dei suoi prodotti e/o servizi
- ***Modalità di approccio al business***: evidenti differenze in termini di competenze nel paese (ciò che potrebbe funzionare a Mosca, potrebbe non andare bene in altre regioni)
- ***Strano mix*** tra innovazione e stereotipi



La conoscenza del mercato e il superamento delle barriere

Le barriere culturali



Strano mix tra innovazione e stereotipi



La conoscenza del mercato e il superamento delle barriere

Le barriere culturali

- **Patronimico:** appropriato riferirsi alla controparte secondo l'usanza del patronimico, al limite può bastare il cognome (l'utilizzo del nome dev'essere riservato solo agli amici stretti e non in occasioni di business)
- **Negoziazione:** richiesta estrema pazienza durante il processo negoziale per comprendere la dinamica delle richieste e delle offerte

Fondamentale è la qualità della relazione interpersonale!



La conoscenza del mercato e il superamento delle barriere

Le affinità

... E cogliamo i vantaggi

- Generosa ospitalità
- Predilezione e passione dei russi per il “Made in Italy” and e l’”Italian way of life”
- Nuove generazioni preparate e ben formate
- Alto livello raggiunto dalle relazioni Italo-russe
- Collaborazione stabile e storica tra l’Italia e la Russia
- Retaggio culturale pregiato dal quale attingere
- Essere pronti a discutere di arte e cultura russe (es.: consigliabile sapere qualcosa di Tchajkovskij, Prokofiev’, Tolstoj, Cechov, Pushkin, Malevich, Barishnikov, ..) poiché può capitare che la conversazione raggiunga anche tale ambito
- I manager russi sono attratti dalla tecnologia tedesca, ma preferiscono fare affari con la ‘flessibilità’ Italiana!



Opportunità per le imprese italiane

I servizi di CCIR

Attività di scouting



Esplorazione del mercato russo e monitoraggio delle opportunità attraverso i nostri servizi:

- Organizzazione di **missioni** imprenditoriali di operatori italiani in Russia e russi in Italia;
- Partecipazione a eventi fieristici e visita di **fiere**;
- **Eventi** (workshop, convegni e seminari, incontri formativi, degustazioni e show cooking, sfilate, etc.);
- **Ricerche di mercato** e di partner commerciali;
- **Business Development in Russia** (Temporary Business Development Manager on site);
- Piattaforma online **Export Alliance**;
- Organizzazione di eventi e **selezione di buyer** per fiere;
- **Visure camerali** (Biznes Spravka);



Opportunità per le imprese italiane

I servizi di CCIR

Attività di scouting

Esplorazione del mercato russo e monitoraggio delle opportunità attraverso i nostri servizi:

- **Supporto** tecnico-commerciale;
- Analisi **economico-statistica** derivante dai dati statistici strutturali delle dogane della Federazione Russa;
- Informazioni su **eventi fieristici**;
- **Consulenza** doganale, legale, commerciale e fiscale;
- **Traduzioni** in lingua russa ed italiana di brochure, manuali, cataloghi e libretti di istruzione;
- ...



Camera di Commercio Italo-Russa (CCIR)

54 anni di storia



Corso Sempione, 32/B
20154 - Milano

tel. +39 02 8699 5240
fax +39 02 8591 0363

info@ccir.it
www.ccir.it

