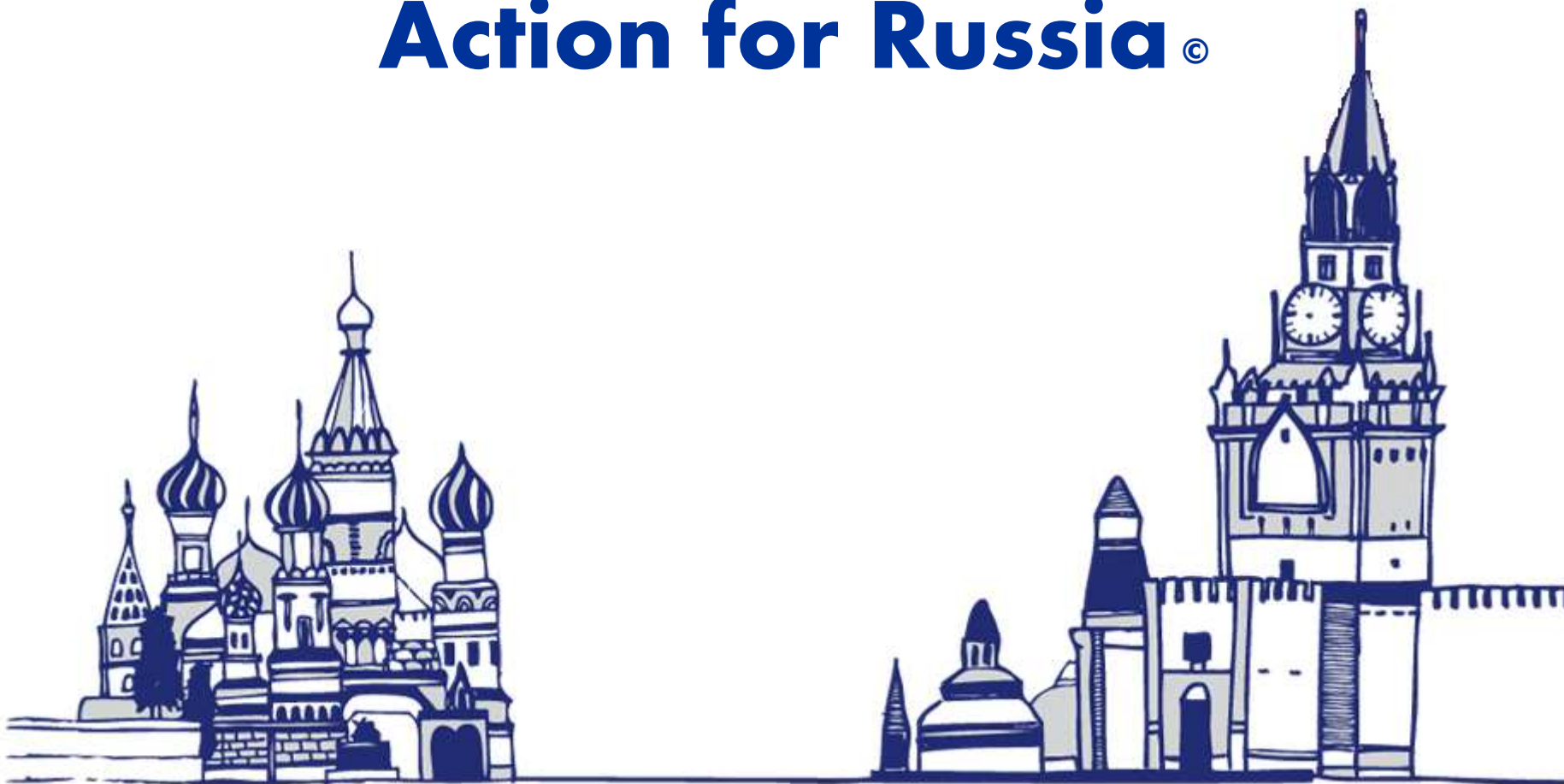


Action for Russia ©



La presente documentazione ha carattere riservato. L' indebito utilizzo e/o divulgazione delle informazioni in esso contenute, compresa la diffusione, distribuzione e/o copiatura del documento da parte di qualsiasi soggetto diverso dal destinatario è proibita sia ai sensi dell'articolo 616 c.p., che ai sensi del D.Lgs. N° 196/2003.

© *Copyright All rights reserved LIVOLSI CONFORTI & Partners*

PREMESSA

- ❑ Investire oggi in Russia presuppone una chiara visione strategica di medio/lungo periodo che come sempre richiede l'intervento di imprenditori saggi, lungimiranti e coraggiosi per essere presenti nella nazione più grande del mondo e con enormi prospettive di crescita.

RUSSIA EASY



- Il programma Action for Russia viene presentato pubblicamente all'inizio del 2016 per rispondere alle nuova situazione che si è creata per le Imprese italiane dopo l'attuazione delle sanzioni europee verso la Federazione Russa nel luglio del 2014.

- Il programma ha richiesto circa un anno di lavoro preliminare (2015) per raccogliere il consenso e l'adesione da parte di organizzazioni pubbliche e private russe ed italiane alla nuova linea guida operativa definita: «il nuovo modello di cooperazione industriale italia-russia».



I SOGGETTI COINVOLTI



- Assolombarda
- Assolombarda Servizi
- Regione Lombardia
- Provincia di Milano
- Comune di Monza
- Fondo MIR
- UNICREDIT RUSSIA
- BANCA INTESA RUSSIA
- ICCREA
- Pavia e Ansaldo

- Confindustria Russia
- Ministero dell'Industria
- Ministero Sviluppo Economico
- Ente Federale ZES
- ZES Titanium Valley
- ZES Kaluga
- ZES Lipetsk
- ZES Astrakan
- ZES Stupino Quadrat
- Regione di Lipetsk
- Regione di Kaluga
- Regione di Astrakan
- Regione di Mosca
- Regione di Yaroslov
- Regione di Ulyanovsk
- VEB

RUSSIA EASY

Action for Russia



è un programma operativo

- pensato per le imprese italiane che vogliono avviare un progetto di localizzazione commerciale/produttiva nella Federazione Russa

che coinvolge

- imprese italiane e russe; strutture governative; organizzazioni associative; istituzioni finanziarie e partner specialistici.

integrando

- processi operativi ,professionalità e competenze manageriali in settori specifici.

INTEGRAZIONE OPERATIVA: UNA SINERGIA VINCENTE PER LE IMPRESE

RUSSIA EASY



RUSSIA EASY

Action for Russia



- ❑ Per molti anni il modello di relazione commerciale prevalente è stato: un fornitore italiano x un cliente russo dove lo sforzo principale era fare «matching» tra domanda ed offerta di prodotti
- ❑ Oggi il modello di relazione commerciale che emerge è: una impresa italiana identifica una potenziale impresa russa per produrre per il mercato locale russo

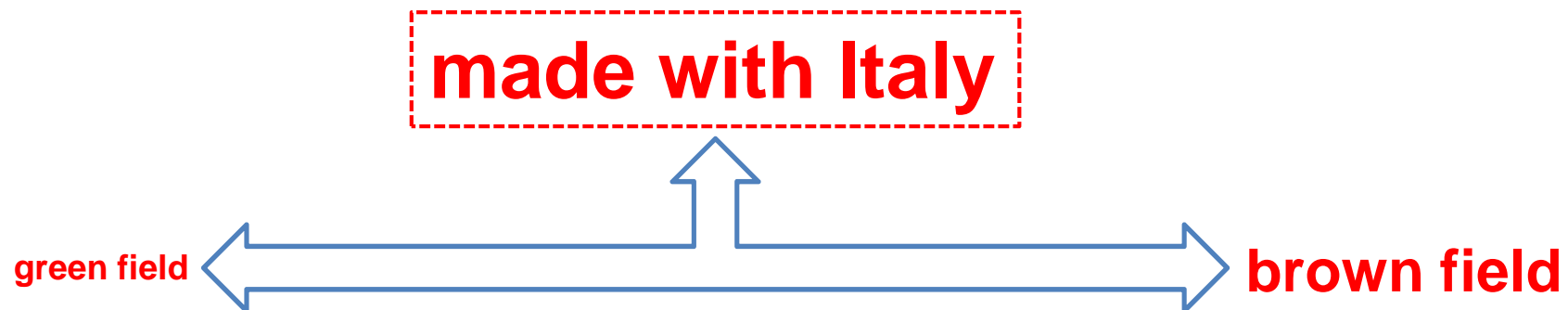




STUDIO DI FATTIBILITA': SALES & INDUSTRIAL PLANNING

Valutazione delle opzioni tecnico-economiche del progetto di localizzazione produttiva, sulla base delle caratteristiche industriali e commerciali del potenziale Partner russo e dei requisiti tecnici e commerciali espressi dall'Impresa italiana..

- Trasferimento di tecnologie e soluzioni dall'Italia alla Federazione Russa (*made with Italy*)
- Adeguamento e/o riprogettazione di impianti esistenti (*brown field*)
- Progettazione ex novo di un impianto (*green field*)



RUSSIA EASY

3



- Benefici offerti dal Contratto Speciale di Investimento
- Agevolazioni offerta dalle Zone Economiche Speciali



Fondo di Investimento Italia Russia MIR

- Agevolazioni offerta dagli strumenti di finanza straordinaria
- Benefici derivanti dai PIR



Assolombarda Confindustria Milano Monza e Brianza dal 2016 ad oggi, ha promosso in collaborazione con Confindustria Russia e Livolsi Conforti& Partners numerosi eventi istituzionali e b2b di presentazione del **«nuovo modello di cooperazione»**

- ❑ Hanno partecipato più di 300 Imprese di differenti settori merceologici
- ❑ Oltre 70 Imprese (25%) ha definito interessante il «modello» ed ha richiesto approfondimenti operativi.
- ❑ Oltre 30 Imprese (45%) ha richiesto proposte di intervento e definito gli ambiti di progetto.
- ❑ 14 Imprese (45%) Imprese hanno avviato attività di analisi e sviluppo di un progetto di localizzazione

RUSSIA EASY

- ❑ Per le Imprese che hanno avviato attività di analisi e sviluppo di un progetto di localizzazione il valore complessivo dei propectst commerciali (derivati dalla attività di verifica preliminare) a supporto del progetto di localizzazione supera 15 milioni di Euro.

RUSSIA EASY

- Settori di impresa che hanno definito gli ambiti di progetto e/ o avviato attività di analisi e sviluppo di un progetto di localizzazione.
 - ✓ Farmaceutico e medical devices
 - ✓ Engineering di prodotto ed integrazione di sistemi
 - ✓ Energie rinnovabili
 - ✓ Oil&gas
 - ✓ Metallurgico
 - ✓ Industrial Design
 - ✓ Cosmesi

- Settori che hanno espresso interesse e che sono potenzialmente interessati ad un progetto di localizzazione produttiva
 - ✓ Sanità
 - ✓ Costruzioni ed infrastrutture
 - ✓ Information Technology
 - ✓ Chimica e materia plastiche
 - ✓ Elettronica
 - ✓ Automotive
 - ✓ Alimentare

RUSSIA EASY

Le imprese che hanno definito gli ambiti di progetto e/ o avviato attività di analisi e sviluppo di un progetto di localizzazione hanno caratteristiche molto diverse tra di loro:

- poco numerose nella fascia di fatturato dai 10 ai 20 mio nell'ultimo anno
- più numerose nella fascia di fatturato dai 40 gli 80 milioni di fatturato
- alcune con fatturato superiore ai 350/400 mio.

Ma presentano elementi di vicinanza e somiglianza per quanto concerne:

- presenza pregressa in Russia con riduzione progressiva del fatturato
o in alternativa
- presenza attuale in Russia ma con piani di crescita che prevedono, acquisizioni di società locali o potenziamento della produzione.

La «zona speciale» per le Pmi italiane

Antonella Scott

■ Promettono molto a cominciare dal motto che si sono dati: «Attirare investimenti facendo felici gli investitori». «Il nostro compito - spiega Ekaterina Evdokimova - è fare in modo che i residenti di questa zona economica speciale possano dedicarsi a quello che sanno fare bene - produrre. Di tutto il resto possiamo occuparci noi».

Dopo una lunga esperienza in Germania, l'avvocato Evdokimova è tornata in Russia a raccogliere la sfida di guidare un progetto industriale che si distingue dalle 26 zone economiche speciali già esistenti: Stupino Quadrat è infatti la prima Zes in mano a un gruppo privato, la holding immobiliare MR Group. Può quindi unire le proprie agevolazioni agli incentivi e i benefici previsti dallo Stato russo, particolarmente attento in questi ultimi anni - l'era di sanzioni e controsanzioni - ad attirare investimenti produttivi nel Paese.

È il momento di localizzare, ripete il sistema Italia impegnato a incoraggiare chi è interessato al mercato russo a non considerarlo più solo come uno sbocco, e a fare un passo oltre l'export: cogliendo il cambiamento strategico che lo sta trasformando e impostando una presenza di medio perio-

do, in modo da beneficiare dello status previsto per chi diventa parte del "made in Russia", appoggiando lo sviluppo del Paese. Al centro del modello disegnato da Mosca è il Contratto speciale di investimento (Csi), voluto dal ministero dell'Industria per garantire agli imprenditori continuità legale per un periodo di dieci anni, durante i quali un progetto resterà protetto da ogni cambiamento legislativo. «Questa è stata una

L'OPERAZIONE

La holding immobiliare Mr group ha sviluppato questo progetto che si aggiunge alle 26 zone speciali esistenti

prima risposta forte del governo russo - spiega Alberto Conforti, managing director di Livolsi Conforti & Partners - perché per gli imprenditori la continuità legale e giuridica è uno dei temi più delicati». Una seconda garanzia prevista dal Contratto riguarda la copertura commerciale, con il ministero russo dell'Industria che assicura il 40% dei contratti a supporto dell'investimento fatto. Per il quale era prevista una soglia minima di 10 milioni di eu-

ro, troppo alta per una piccola impresa e ridotta nelle Zes a 2 milioni di euro.

Elmira Akhmeeva, vicesponsabile del dipartimento dello sviluppo regionale del ministero russo dell'Economia, ha partecipato di recente insieme a Ekaterina Evdokimova a un incontro organizzato a Milano con Assolombarda e Confindustria Russia sul nuovo modello di business proposto dalla Russia, le localizzazioni produttive nelle Zes. «Le Zone economiche speciali - spiega - sono lo strumento più forte del nostro sviluppo. Le società residenti sono soprattutto straniere, e saremmo lieti di veder crescere il numero delle imprese italiane». Il lungo elenco dei vantaggi previsti nelle Zes russe - a partire dalla promessa di un risparmio del 30% sull'investimento iniziale - a Stupino si inserisce in una sensibilità e mentalità diverse, più orientate al business, più flessibili nella valutazione di un progetto e nella ricerca di soluzioni rispetto all'impostazione data da un soggetto pubblico. A 70 km da Mosca, dunque in prossimità del mercato e dei collegamenti che circondano la capitale, la zona di Stupino «è un luogo familiare per gli investitori italiani», spiega Ekaterina Evdokimova. Nella Zes che

mette al primo posto il benessere dell'investitore nasceranno, a fianco degli insediamenti produttivi e alle casette a schiera, università e scuola internazionale, eco-fattorie e un quartiere dedicato all'arte.

Alberto Conforti mette le mani avanti: «Quando si elencano le agevolazioni previste nelle Zes - spiega - ingenerare uno si sente rincuorato pensando al sistema che lo può accompagnare nella localizzazione. Ma la realtà di un imprenditore spesso si misura su parametri diversi: sul breve termine, sulla mancanza di risorse da dedicare a un progetto, non solo finanziarie ma umane, o in termini di tempo che manca». Per favorire la localizzazione delle imprese italiane a Stupino, i consulenti industriali e finanziari di Livolsi Conforti & Partners hanno siglato a Milano con la Zes un accordo di collaborazione e partnership «per affrontare i benefici della localizzazione stando molto più vicini ai problemi delle imprese», nel tentativo di mettere insieme gli strumenti previsti dalle istituzioni pubbliche e private in Italia con quanto sta facendo il governo russo, dice Conforti. Spesso, spiega, ci si trova di fronte a un fraintendimento: la Federazione Russa chiede una localizzazione produttiva, mentre ciò

che conta soprattutto per un'impresa italiana è avere un contratto commerciale, a garanzia del progetto industriale, per poi decidere in un secondo tempo se fare il passo successivo. «Con i russi non è una logica premiante - spiega Conforti - perché veniamo percepiti come soggetti che cercano opportunità a breve, quando quello che loro propongono è un programma strategico. Il nostro sforzo da una parte è far capire ai russi le preoccupazioni e il punto di vista di un'azienda italiana, a cui devono dare una risposta immediata anche in termini di benefici anche commerciali. E nello stesso tempo, cerchiamo di far capire agli italiani che non possono andare lì e ragionare solo in termini commerciali».

Sono le nuove regole del gioco da quando le sanzioni - unite alla svalutazione del rublo - hanno messo l'accento sull'importazione di merci, la necessità di incentivare la produzione nazionale per ridurre la dipendenza dalle importazioni dall'estero. E ora, osserva Ekaterina Evdokimova, «anche per ragioni politiche il "made in Russia" ha acquisito un significato concreto. Ma noi vorremmo trasformarlo in "made in Russia with Italy"».