

Alla scoperta di San Pietroburgo

Nuova tappa per il progetto рубль (R.U.B.L.), che il 27 novembre è approdato a San Pietroburgo, per una serie di incontri d'affari organizzati da Lodi Export, in collaborazione con Agenzia per la Russia.

A causa della massiccia adesione all'iniziativa, incentivata dai contributi a fondo perduto (voucher) messi a disposizione dalle Camere di Commercio competenti tramite l'intermediazione del Consorzio, si è reso necessario suddividere la missione (inizialmente prevista per la durata di tre giorni) in due parti, sia pure in stretta contiguità reciproca, con due

russo, ma che nondimeno ritengono conveniente avvalersi dei servizi del consorzio in termini di supporto operativo, alleggerimento burocratico e abbattimento di costi, su attività di tipo logistico (come organizzazione viaggio, soggiorno e spostamenti interni nel paese o città di destinazione), per la ricerca di potenziali nuovi partner e la pianificazione di vari appuntamenti in loco, anche con propri clienti, e ancora, per consulenze tecniche nella gestione dei contatti, delle trattative e degli ordinativi.

La Russia è un Paese che conta una



diverse delegazioni imprenditoriali ad avvicinarsi nel corso di una settimana di intense sessioni di lavoro.

Oltre ad aziende che muovono i primi passi sul mercato russo, se non addirittura all'estero, è interessante notare come la missione abbia coinvolto anche aziende che già sono radicate sui mercati internazionali, e perfino sullo stesso mercato

popolazione superiore a 160 milioni di persone, di cui circa il 70% facenti parte della Russia occidentale e il rimanente di quella orientale.

Sostenuto soprattutto dalle grandi disponibilità di materie prime, in primis quelle facenti parte del comparto energetico, dal 2006 il PIL del Paese è cresciuto in media del 7%, sia pur

Segue a pag. 2 >

Segue da pag. 1 >

escludendo il 2009, che fa registrare un pesante rallentamento indotto dalla crisi globale, da cui tuttavia il Paese risulta oggi essersi ripreso pressoché completamente in tutti i settori.

La produzione industriale in costante aumento dimostra la volontà della Russia di crescere anche nelle capacità produttive, in risposta ad un potere di acquisto che negli ultimi cinque anni ha toccato picchi di crescita del 300% in zone quali Mosca e la stessa San Pietroburgo.

La Russia è diventata nel corso dell'ultimo decennio uno dei mercati più importanti per le esportazioni italiane, in virtù del crescente rapporto di partenariato tra i due Paesi, che trova fondamento nella dipendenza dell'Italia dalle forniture energetiche russe (in prevalenza gas) e nella quasi altrettanto forte dipendenza della Russia dalle forniture di beni manufatti italiani.

In dieci anni l'interscambio è così passato da poco meno di 5 miliardi di euro a oltre 25, con un inevitabile e strutturale deficit italiano. Interi settori dell'industria italiana hanno trovato nel mercato della Federazione uno sbocco determinante per la loro sopravvivenza: è questo il caso delle calzature, dell'abbigliamento, dell'arredo-casa, ma anche l'industria dei macchinari e delle apparecchiature meccaniche ha trovato nel mercato russo una solida base di sostegno. **L'Italia si mantiene tutt'oggi in posizione di relativo vantaggio, rispetto ai concorrenti, nell'ambito della peculiare specializzazione merceologica delle nostre esportazioni,**

che sono in perfetta sintonia con la domanda russa, sia di beni di consumo sia di beni industriali.

Attualmente, l'Italia è il quarto partner commerciale del Paese (secondo cliente, sesto fornitore), dopo Germania, Paesi Bassi e Cina.

Le importazioni di beni e servizi dall'Italia nella città di San Pietroburgo (oltre quattro milioni e mezzo di abitanti) e, più in generale, nella regione del nord-ovest della Russia riflettono in modo abbastanza preciso, dal punto di vista sia quantitativo che qualitativo, quanto registrato a livello federale, con la presenza di opportunità aggiuntive nel settore dell'energia, grazie ai recenti investimenti nell'area da parte del Governo federale per la realizzazione di nuove centrali nucleari e del gasdotto che collegherà la città di Vyborg alla rete del gas della Germania; l'area appare inoltre meno intasata dalla concorrenza internazionale di quanto non lo sia quella di Mosca, che pure resta il centro politico, economico e finanziario dell'intero Paese.

Proprio in virtù delle notevoli e variegata opportunità presenti sul mercato in questione, che ben si sposano con la poliedricità settoriale delle imprese consorziate, l'iniziativa di Lodi Export ha visto la partecipazione di diverse tipologie di aziende. A far la parte del leone è stato certamente il comparto meccanico (**General Ricambi, Intech, Simaco, Sogeco, Vetraco, Waircom-MBS**), ma molto rilevante è stata anche la partecipazione di aziende orientate ai beni di consumo, dalla

cosmetica (**Biosmos, ICC, Vertigo**) all'arredamento – design (**Arkiservice – Magli, Attinovi, Capelletti**), per chiudere con l'unica presenza dell'alimentare (**Galletti**), comparto peraltro già oggetto di altre iniziative consortili più mirate al settore nel suo insieme.

In totale, sono stati organizzati settantaquattro appuntamenti (escludendo eventuali store-check), quasi tutti direttamente presso le sedi degli interlocutori russi; ciascun partecipante ha infatti usufruito di autista ed interpreti riservati per tutta la durata degli incontri.

I primi riscontri appaiono generalmente molto positivi, sia sul piano organizzativo, sia su quello prettamente commerciale, con anche le aziende al primo impatto con il mercato in grado di confrontarsi con interlocutori validi e interessati.

Naturalmente, per raggiungere concreti risultati in termini commerciali, sarà fondamentale riuscire a dare continuità ai contatti aperti, a maggior ragione data la complessità del mercato in questione, le difficoltà di comunicazione (con la lingua inglese ancora poco diffusa) e le relative, tipiche lungaggini delle trattative commerciali; anche per questo, oltre che per soddisfare le ulteriori richieste nel frattempo pervenute da altre ditte, Lodi Export ha già in programma almeno una nuova missione nell'area (presumibilmente, a marzo o aprile), mentre costante rimane l'assistenza specialistica fornita tramite consulenze ad hoc e gli ormai consolidati corsi di lingua russa.