

**Sommario**



**EDITORIALE**

1. Parla Paolo Zegna: "La Russia è un'area strategica"

**APPROFONDIMENTI**

4. La crisi ha influenzato poco il flusso degli investimenti verso la Russia

**TREND E MERCATI**

6. Il mercato russo del tè nel 2010

**GUIDA PRATICA**

8. Le regioni della Russia necessitano dei cluster per lo sviluppo delle PMI

**MERCATI FINANZIARI**

10. La Russia si fida dell'Euro

**LEGGI E NORME**

12. O 1 . O 1 . 2 0 1 1 : aumenterà la pressione fiscale sulle aziende della Russia

**DA "IL SOLE 24 ORE"**

14. Una selezione di articoli, pubblicati sulle pagine de "Il Sole 24 ORE"

**BUSINESS CENTER**

25. Investimenti e collaborazioni industriali
27. Proposte commerciali

**CALENDARIO FIERE**

30. Fiere internazionali in Russia nel 2011

## Paolo Zegna: "La Russia per l'Italia è un'area strategica"

**Il vice presidente di Confindustria per le relazioni internazionali all'Assemblea annuale del GIM-Unimpresa: "La Russia può offrire un grande spazio all'imprenditoria italiana, uno sbocco all'industria fino a quando non ci sarà una ripresa del mercato interno" - Un passaggio chiave per lo sviluppo delle imprese italiane è costituito dall'internazionalizzazione - Attualmente in Russia operano 400 società italiane, per Confindustria un numero estremamente limitato: bisogna arrivare al più presto almeno a 600 - Il Notiziario Csi è un'iniziativa che merita sostegno e attenzione - Le risorse sul web che Intesa Sanpaolo e Il Sole 24 Ore hanno intelligentemente creato e messo a piena disposizione degli imprenditori, in primo luogo delle aziende piccole e medie dei due Paesi, possono essere un punto di inizio di un rapporto nuovo e costruttivo, di un dialogo diretto B2B.**

Il Gruppo degli imprenditori italiani a Mosca (GIM-Unimpresa) celebra nel 2010 il 15° anniversario della fondazione. Oltre 200 imprese italiane che operano in tutta la Russia sono associate a GIM, che nel 2006 ha aderito a Confindustria. Tra i soci ci sono le rappresentanze moscovite di ENI, di Intesa Sanpaolo, di Finmeccanica, di Ferrero.

In occasione dell'Assemblea annuale del GIM l'11 giugno scorso si è recato a Mosca il vice presidente di Confindustria per le relazioni internazionali, Paolo Zegna, secondo cui la Russia può ancora offrire "un grande spazio all'imprenditoria italiana, uno sbocco all'industria fino a quando non ci sarà una ripresa del mercato interno".

In un discorso pronunciato di fronte ai soci del GIM, Zegna ha sottolineato che in questo momento delicato, nel quale Confindustria "è tirata un po' per la giacca", il passaggio chiave per lo sviluppo delle imprese italiane è costituito

dall'internazionalizzazione: "Essendo un soggetto estremamente importante, significativo per il Paese e responsabile - ha detto Zegna - Confindustria non può non essere coinvolta nelle discussioni". In particolare Confindustria sta definendo le basi per il futuro sviluppo dell'Italia. "Noi facciamo la nostra parte", ha detto Zegna, sottolineando



Colloqui prima dell'Assemblea: il vicepresidente di Confindustria, Paolo Zegna (a sinistra) e il direttore dell'ICE in Russia, Roberto Pelo

che Confindustria “non sempre viene ascoltata come vorremmo”.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione e in particolare lo sviluppo delle relazioni economiche e commerciali con la Russia, “l'Italia è arrivata a essere il terzo fornitore: in Russia c'è la crema della crema delle aziende italiane, ma il numero è estremamente limitato: ci sono 400 imprese che dovrebbero aumentare almeno fino a 600”.

La parola dunque va alle piccole e medie imprese che purtroppo “finora hanno avuto uno spazio operativo molto ridotto, invece oggi dovremmo cercare di aiutarle e spingerle dall'Italia, affinché trovino fuori dai confini nazionali ed europei, quello che purtroppo il mercato interno non offre più”.

In Russia “c'è grande spazio” ma le aziende italiane devono “strutturarsi, potenziarsi”, su “un terreno comunque favorevole. Il bagaglio in termini di prodotti, di flessibilità, di innovazione, di creatività può far scoprire un mercato che potrebbe rivelarsi fondamentale per lo sviluppo del nostro Paese”.

Uno dei problemi del mercato russo è la contraffazione e la notevole permeabilità rispetto alle esportazioni cinesi. “Si può combattere la contraffazione debellandone la produzione, ma è molto difficile perché nasce da laboratori di piccole aziende difficili da censire, individuare e combattere. Poi, probabilmente si potrebbe contrastare aumentando i controlli alle dogane e, infine, sensibilizzando il consumatore”.

Nel loro piano economico quinquennale, ha ricordato poi Zegna, le autorità cinesi hanno enfatizzato la lotta alla contraffazione che potrebbe significare l'arrivo di uno tsunami di prodotti contraffatti in Russia, e ciò metterebbe ancora in difficoltà il produttore italiano.

La Russia per l'Italia, ha sottolineato Zegna, è una delle aree più importanti. La missione dell'impresa italiana in Russia dell'aprile

2009 con la partecipazione di oltre 500 aziende italiane è stato un segno molto forte dell'interesse, non soltanto delle grandi aziende, ma soprattutto da parte delle piccole e medie. Ma una missione di certo non basta, è importante la continuità. Bisogna anche dimostrare che l'importanza che si dà alla Russia viene poi mantenuta.

### Uno dei punti centrali della politica economica del Cremlino è legato alle innovazioni. Come il produttore italiano può sfruttare quest'occasione?

Aldilà della crisi, che purtroppo ha fatto diminuire l'interscambio economico e commerciale italo-russo bisogna costantemente monitorare la situazione e continuare sulla traccia di espansione dell'impresa italiana verso la Russia.

Le innovazioni in Italia le fanno moltissimo le piccole e medie aziende e Confindustria deve accompagnarle in questo momento in cui la Russia sta realizzando un programma di ammodernamento tecnologico della propria industria. Confindustria deve dunque trovare una direzione da consigliare. Inoltre, Confindustria sta studiando un approccio generale alle missioni delle imprese italiane all'estero e in Russia in particolare. In questo momento bisogna essere molto precisi, bisogna puntare sull'obiettivo ed essere meno dispersivi possibile. Si tratterà dunque di missioni specializzate. Per questo è stato deciso con l'Ice, con l'Abi e con il ministero degli Affari esteri che in



All'Assemblea del GIM-Unimpresa (da sinistra) Vittorio Torrembini, presidente del GIM, Vittorio Claudio Surdo, Ambasciatore d'Italia in Russia e Paolo Zegna, vice presidente di Confindustria



questo momento è più importante una mini missione specializzata che riesca a portare le innovazioni italiani in punti precisi, piuttosto che nelle zone a largo raggio.

### Come giudica l'operato del GIM, una sorta di portavoce delle aziende italiane presso le autorità russe?

Il ruolo svolto dal GIM-Unimpresa è significativo e potrebbe diventare ancora più importante. In Russia, come in molti altri Paesi, l'Italia ha già una buona presenza internazionale. Le società italiane che operano in Russia devono servire da esempio e da supporto. L'esempio c'è sempre stato, ora bisogna concentrarsi sul supporto delle piccole e medie imprese. Da una parte lo dobbiamo preparare in uscita dall'Italia, creando magari una struttura solida di sostegno. Dall'altra, per conoscere il Paese l'esperienza maturata dalle aziende associate a GIM potrebbe essere sicuramente di grande appoggio.

### Come si sviluppa la cooperazione tra Confindustria e l'Unione degli industriali e degli imprenditori russi?

In questo contesto è molto importante la collaborazione tra Confindustria e le analoghe strutture russe, in primo luogo con la RSPP, l'Unione degli industriali e degli imprenditori della Russia. Negli ultimi tempi ci sono stati molti importanti incontri. L'ultimo a Ottawa, tra il

presidente di Confindustria, Emma Marcegaglia e il presidente di RSPP, Aleksandr Shokhin. È una collaborazione stretta, Confindustria e i suoi partner stanno cercando insieme dei messaggi utili da trasmettere ai politici. È un modo di dimostrare come le regole economiche e le necessità economiche sono più o meno comuni in tutto il mondo. La volontà di fare gruppo è importante. E credo che questo sia un messaggio indubbiamente utile se trasmesso alla parte politica per le successive decisioni al vertice.

### In che modo le imprese italiane devono comportarsi in questo momento?

È un periodo in cui, nonostante le difficoltà del momento, uno deve trovare la forza e l'energia per seminare nei mercati nuovi dove esiste un grande potenziale, dove purtroppo - bisogna dirlo in maniera sincera - non c'è ancora una grande presenza italiana. Quindi, dobbiamo muoverci in questo processo di *rattrapage* per non poi essere gli ultimi della fila al momento della ripresa.

All'inizio di giugno abbiamo fatto una missione imponente in Cina dove le aziende italiane sono ancora poche. Anche in Russia le aziende italiane sono ancora poche. Questi, però, sono i due Paesi da cui verranno i maggiori sviluppi e i più alti aumenti dei consumi. Bisogna recuperare velocità e posizione per essere nel posto giusto al momento giusto quando la ripresa, speriamo non troppo lontana, ci sarà.

### Come giudica il portale "Notiziario dai mercati Csi" e il sito russo Italecon24, creati per semplificare i contatti diretti tra le imprese italiane e russe?

È un'iniziativa che merita sostegno e attenzione. Le risorse sul web che Intesa Sanpaolo e Il Sole 24 Ore hanno intelligentemente creato e messo a disposizione degli imprenditori, in primo luogo delle aziende piccole e medie dei due Paesi, possono essere un punto di inizio di un rapporto nuovo e costruttivo, di un dialogo diretto B2B.

Vladimir Sapozhnikov, Notiziario dai mercati Csi

# La crisi ha influenzato poco il flusso degli investimenti verso la Russia

**Gli investitori globali non hanno perso il proprio interesse nei confronti della Russia - L'anno scorso il Paese si è trovato al quinto posto in Europa per l'afflusso degli investimenti esteri diretti - Per gli analisti la Russia ha buone prospettive anche per gli anni a venire - Nel possibile rating mondiale dei prossimi tre anni gli esperti hanno assegnato alla Russia il settimo posto - I due leader sono la Cina e l'India.**

**D**iversamente dal trend generale alla riduzione degli investimenti esteri diretti che si è manifestato nel 2009 tra i Paesi dell'Europa Orientale, in Russia il numero dei progetti realizzati con il denaro straniero è addirittura aumentato. Secondo un sondaggio, condotto dalla società di consulenza finanziaria Ernst & Young, la Russia si trova in Europa al quinto posto della scala dei Paesi più attraenti per gli investitori esteri.

Nel 2009 la Russia ha accumulato 170 progetti realizzati con investimenti esteri diretti, ovvero il 18% in più rispetto a quelli registrati nel 2008.

Gli investitori esteri preferiscono investire in progetti di produzione di prodotti e dei servizi realizzati per la crescente classe media. Gli autori della ricerca hanno enfatizzato il fatto che, nonostante la crisi finanziaria globale, l'afflusso degli investimenti in Russia non è stato interrotto.

Nel 2009 le società russe hanno registrato 3.303 progetti d'investimento originali, ovvero l'11% in meno rispetto al 2008. Il livello delle attività d'investimento varia da Paese a Paese, ma anche sullo sfondo delle sviluppate economie europee che continuano ad attirare la maggior parte degli investimenti esteri, anche la Russia è riuscita a dimostrare buoni risultati che, però, non possono ancora essere paragonati con quelli della Gran Bretagna dove il numero dei progetti d'investimento registrati è calato nel 2009 soltanto dell'1 per cento. In Francia, in Italia e in Germania questo indicatore è diminuito rispettivamente dell'1%, del 4% e del 7 per cento.

Tra gli ex Paesi del blocco sovietico le

conseguenze della crisi globale si sono manifestate in maniera più pesante in Polonia, in Ungheria, in Romania e nella Repubblica Ceca: nei quattro Paesi il numero totale dei progetti d'investimento registrati è diminuito del 40 per cento.

Come hanno sottolineato gli analisti di Ernst & Young, nel 2009 gli investitori europei e quelli del resto del pianeta si sono concentrati in operazioni sui maggiori mercati affidabili, di conseguenza lo spostamento delle attività d'investimento in Gran Bretagna, in Francia, in Italia e in Germania ha provocato una drastica diminuzione di quelli nell'Europa Centrale e Orientale e addirittura nei paesi minori dell'Europa Occidentale.

Inoltre, la crisi finanziaria e il deflusso degli investimenti hanno colpito i settori industriali che di principio necessitano di investimenti sostanziosi e anche quelli legati, in maniera particolarmente forte, alle economie emergenti.



È stata registrata una considerevole diminuzione dei progetti d'investimento realizzati nell'industria dell'auto, in quella mineraria, nel settore dei trasporti e in quello dei servizi per l'impresa, nell'elaborazione di software.

In altri settori, meno influenzati dalla crisi tra cui l'industria farmaceutica, l'industria dei generi alimentari e l'industria elettrotecnica il numero dei progetti d'investimento è addirittura aumentato.

Mentre gli Stati Uniti, il Giappone e i maggiori Paesi europei hanno diminuito la propria partecipazione finanziaria nella realizzazione di progetti d'investimento, la Cina ha aumentato notevolmente nel 2009 il proprio coinvolgimento finanziario in Europa.

Nel 2009 il numero dei progetti d'investimento finanziati dalla Cina è aumentato rispetto al 2008 di circa il 30%, salendo da 87 a 111. La Cina è salita al terzo posto per numero di posti di lavoro creati in Europa nel 2009 grazie a investimenti esteri.

In Russia gli investimenti esteri diretti hanno permesso di creare nell'industria il 12% di nuovi posti di lavoro creati nel 2009. I maggiori progetti d'investimento realizzati nel 2009 con capitale straniero riguardano l'industria dell'auto con 3mila nuovi posti di lavoro. Per questo la Russia si trova al terzo posto per numero di posti

di nuovi lavoro creati nel Paese nel 2009 grazie agli investimenti esteri diretti.

Inoltre, gli analisti hanno dichiarato di aver notato che il clima per gli investimenti in Russia nel 2009 è diventato più favorevole rispetto a quanto registrato nel 2008.

Nel periodo a medio e a lungo termine gli investitori strategici continuano a considerare i Paesi dell'Europa Orientale e la Russia in particolare come un'area di importanza primaria. La Russia e alcuni altri Paesi dell'Europa Orientale sono al terzo posto con il 59% nel rating degli investitori internazionali, alle spalle della Cina (66%) e dell'India (61%).

Da sola la Russia occupa il settimo posto con il 48% dei voti nella classifica dei Paesi più interessanti per gli investimenti esteri diretti. Seguono il Brasile con il 43% dei voti favorevoli degli esperti e l'Europa Occidentale con il 46% dei voti.

Notiziario dai mercati Csi su dati Ernst & Young

Approfondimenti



**«МЫ ОТЛИЧНО ГОВОРИМ ПО-РУССКИ!»**  
*[My otli'chno govori'm po ru'sski!]\**

L'Associazione culturale «Conoscere Eurasia» è diventata sede di esami per il conseguimento del certificato internazionale di conoscenza della lingua russa come lingua straniera. Il sistema di certificazione TRKI-TORFL (Test of Russian as a Foreign Language test del russo come lingua straniera) prevede cinque livelli di certificazione che corrispondono ai livelli standard stabiliti dal Consiglio d'Europa.

**\* Parliamo un russo perfetto!**

**Per informazioni:**  
 Via Achille Forti n. 10 37121 Verona (Italia)  
 Tel: +39 (045) 8020.904  
 Fax: +39 (045) 9299.924  
 E-mail: info@conoscereeurasia.it  
 Internet: http://www.consolatorussoonorario-vr.it/

**conoscere Eurasia**

# A giudizio degli esperti è saturo il mercato russo del tè nel 2010

**Il tè rimane la bevanda preferita dalla popolazione russa - Per la crisi finanziaria globale la domanda si è spostata verso la fascia dei prodotti economici - I consumi del resto sono stabili negli ultimi anni intorno alle 170.000-180.000 tonnellate l'anno - Soltanto il 5% consumato viene coltivato all'interno del Paese nella regione del Krasnodar - Le esportazioni arrivano intorno alle 10.000-11.000 tonnellate annue.**

Il tè in Russia è una delle bevande più popolari e viene consumato dappertutto, in casa e in ufficio, nei ristoranti e ai picnic, e in qualsiasi occasione. Il mercato risponde alla domanda offrendo una notevole varietà di prodotto.

Nonostante negli ultimi 10 anni il caffè sia salito al secondo posto tra le bevande preferite dai russi, l'interesse e i consumi di tè rimangono altissimi. E questo perché il caffè in Russia gode della fama di prodotto che "fa male alla salute", mentre il cacao tradizionale, in vendita sin dai tempi sovietici, non è molto diffuso e le nuove bevande d'importazione tipo Nesquik non hanno trovato ancora un consumo di massa.

I russi, quindi, si distinguono dai vicini Paesi dell'Europa Orientale dove i consumatori preferiscono il caffè al tè (soltanto in Polonia il tè è al primo posto in quanto a gradimento).

Negli ultimi anni il mercato russo del tè ha raggiunto il punto di saturazione. Sul piano quantitativo il mercato non ha più nessuna direzione per crescere visto che il 100% dei russi consuma il prodotto. Per questo negli ultimi due anni il mercato del tè in Russia non cresce più, restando stabilmente a 170.000-180.000 tonnellate annue. Sul piano dei prezzi il valore del mercato del tè in Russia è stimato a 3-3,3 miliardi di dollari l'anno (dopo l'impennata dei prezzi nel 2009). Per questo i protagonisti cercano di aumentare l'assortimento del prodotto

offerto ai consumatori. E si cura maggiormente la confezione e la qualità. Nonostante la saturazione, il mercato è effervescente con una frequente presentazione di marchi nuovi e molte attività di marketing.

Di conseguenza, i principali trend di sviluppo del mercato del tè sono lo spostamento della domanda di massa verso i tipi di tè economici e meno costosi (una delle conseguenze della crisi finanziaria globale), la crescita dei prezzi, una concorrenza in costante aumento tra gli operatori del mercato.

Una delle caratteristiche attuali è rappresentata dalla crescita di consumi di tè nero meno costoso, specie nei segmenti di prezzo medio e basso.

In tutto il 2009 la domanda di tè è stata stabile e costante, mentre la crisi finanziaria ha risanato in un certo senso il settore permettendo alle aziende di capire meglio le prospettive di sviluppo. Nonostante sia calata la domanda di tè



nella fascia alta, grazie alla crescita di consumi nelle fasce media e bassa molte aziende sono riuscite a conservare una sufficiente stabilità.

Inoltre, il mercato russo dipende moltissimo dalle importazioni, perché la produzione russa di tè è molto piccola ed è concentrata nella regione di Krasnodar che non riesce a competere in qualità con un prodotto d'importazione.

Di conseguenza, il 95% del tè consumato in Russia è d'importazione e una buona parte viene confezionata dalle aziende del Paese.

La maggior parte del tè importato dalla Russia viene acquistato nelle aste di Sri Lanka, India, Cina, Vietnam, Indonesia e Kenya. Il 60% di prodotto importato è già confezionato.

La domanda di tè ha favorito lo sviluppo della produzione russa, che viene però limitata dalle superfici agricole idonee per questo tipo di coltura. Inoltre, il confezionamento di tè sul territorio della Russia negli ultimi cinque anni cresce in media del 10-15% all'anno.

La Russia riesporta una piccola parte del prodotto importato e anche una minima quota del tè coltivato nella regione di Krasnodar. Nel 2007-2008 le esportazioni di tè dalla Russia sono state rispettivamente di 10.000 e di 11.000 tonnellate, mentre nel 2009 sono scese a 9.500 tonnellate.

Il 95% delle esportazioni di tè coltivato e prodotto in Russia viene inviato nelle repubbliche ex sovietiche che acquistano tè "made in Russia" per un solo motivo: il prezzo è decisamente inferiore a quello dei prodotti nei Paesi asiatici e africani.

Il maggior mercato interno di tè è quello di Mosca dove viene venduto circa il 40% delle vendite totali del prodotto in Russia. Nei maggiori centri abitati della parte europea della Russia viene smerciato il 50% del tè del Paese, mentre in sei grandi città della Siberia le vendite sono pari al 14,5% del totale (in denaro).

Per quanto riguarda i segmenti, quello del tè nero rappresenta il maggior del mercato russo, che nel 2009 ha raggiunto l'82,8% nel 2009 (l'ultimo dato disponibile al momento della stesura di questo numero del Notiziario Csi, n.d.r.). Sempre nel 2009 la quota di mercato del tè verde è stata del 12,4%. Va notato che il tè verde, la cui popolarità tra i

consumatori in Russia è aumentata rapidamente negli ultimi 10 anni, ha rallentato i ritmi di crescita nel 2009 rispetto ai risultati del 2008. A parte il problema dei costi più elevati del tè verde, gli esperti ritengono che questo prodotto abbia smesso di essere considerato un prodotto esotico legato alla cultura orientale che in Russia comincia a perdere il proprio fascino.

Nello stesso tempo la proporzione tra le vendite di tè in sacchetti e di quello in scatola è rimasta stabile negli ultimi tre anni, restando rispettivamente del 70 e del 30 per cento.

Aumentano i consumi di tè in granuli: dal 6,8% nel 2007, all'8,5% nel 2008, al 9,1% nel 2009.

Il maggior canale di vendite di tè nelle città della Russia sono i supermercati: in questo canale viene venduto circa il 60% del prodotto. Ovviamente, gli abitanti delle zone rurali acquistano tè nei piccoli negozi locali. Loro sono anche i principali consumatori di tè della fascia più economica.

Le previsioni degli esperti riguardo allo sviluppo del mercato di tè in Russia sono abbastanza ottimistiche: i consumi quantitativi nel 2010-2011 non dovrebbero diminuire, spostandosi però nella zona dei prodotti più economici.

#### Notiziario dai mercati Csi

## Le regioni della Russia necessitano di cluster per lo sviluppo delle PMI

**Lo sviluppo di cluster rimane ancora allo stato rudimentale, non c'è una domanda da parte delle maggiori società, manca un flessibile mercato del lavoro e scarseggia manodopera qualificata in confronto agli standard occidentali - Nel 2010 in Russia sono stati registrati 5,6 milioni di piccole e medie imprese, più quattro milioni di imprenditori autonomi - L'Italia ha più volte teso una mano per accelerare la costituzione di piccole e medie imprese funzionanti.**

**Negli** ultimi anni in tutto il mondo si nota un boom vero e proprio di sviluppo di cluster speciali per lo sviluppo dell'imprenditoria di vario tipo. Con il termine cluster, di diretta derivazione dalla lingua inglese, in ambito scientifico si intende un gruppo di unità simili o vicine tra loro, dal punto di vista della posizione o della composizione.

Purtroppo la Russia è rimasta ancora al di fuori del main-stream di questa forma di sostegno delle innovazioni e delle piccole e medie imprese.

Nonostante la Russia riceva in continuazione offerte da parte dell'Italia, la cui economia è tradizionalmente basata sulle Pmi (per un approfondimento consultare l'Editoriale del presente numero del Notiziario dai mercati Csi), lo sviluppo dei cluster nel Paese rimane ancora allo stato rudimentale: non c'è una domanda di cluster da parte delle maggiori società, manca un flessibile mercato del lavoro e scarseggia manodopera qualificata rispetto agli standard occidentali.

Secondo i dati più aggiornati, forniti da Rosstat (il Comitato per le statistiche della Federazione Russa), al primo gennaio 2010 in Russia sono stati registrati 5,6 milioni di imprese piccole e medie. Ma registrate non vuol dire che funzionino.

Dei 5,6 milioni di Pmi 1,3 milioni è rappresentato da imprese microscopiche, 228mila sono imprese piccole, mentre 18mila sono quelle di dimensioni medie. Inoltre nel paese ci sono quattro milioni di imprenditori registrati come imprenditori autonomi.

Nel 2009 il numero delle imprese piccole e medie è cresciuto rispetto all'anno precedente del 9%, ma questo aumento è stato legato in primo luogo all'incremento degli imprenditori autonomi.

Per quanto riguarda la struttura interna della piccola e media impresa della Russia il 45% è rappresentato da aziende del settore del commercio. Negli ultimi anni la quota del settore del commercio è diminuita dell'1%: dal 46% del 2004 al 45% dello scorso anno.

Al secondo posto si trova il settore dei servizi con il 17%, al terzo posto si piazza l'edilizia (12%) che comprende la costruzione di case private e i lavori di ristrutturazione. L'industria manifatturiera si trova al quarto posto con il 10% del totale di Pmi.

Negli ultimi anni in Russia si è registrato un trend stabile e preoccupante legato alla diminuzione del numero di imprese piccole e medie dei settori legati alla scienza e alle innovazioni. Mentre nel 2004 la quota di queste imprese era pari al 2,5% del totale delle Pmi, nel 2009 il loro numero è sceso allo 0,9 per cento.

Le piccole e medie imprese rappresentano una forza considerevole di sviluppo delle economie nazionali in tutto il mondo ma non in Russia. Le Pmi potrebbero diventare un motore che aiuterebbe lo sviluppo di molte regioni della Russia che in questo momento soffrono di grandi problemi di carattere economico.

Dal punto di vista degli esperti delle Nazioni Unite (Unido), il principale problema delle piccole e medie imprese consiste non tanto nelle loro dimensioni

ridotte, quanto nel loro isolamento. Nel mondo globale l'isolamento e lo scarso trend all'internazionalizzazione riduce drasticamente l'efficacia delle Pmi. Come insegna l'esperienza italiana e mondiale si può aumentare di parecchie volte l'efficienza delle Pmi concentrandole in appositi cluster.

L'Italia, dove 152 cluster aderiscono al rispettivo programma, ha più volte offerto alle autorità centrali della Russia la propria assistenza per promuovere uguali esperienze nel Paese. Molto probabilmente la forma più efficiente a cui si arriverà sarà rappresentata da una cooperazione diretta in questo campo con le autorità locali e regionali.

I primi passi vengono fatti in questa direzione anche in Russia: a Skolkovo, vicino a Mosca, il presidente Dmitrij Medvedev ha proposto di costituire una specie di Silicon Valley. Invece, sta segnando il passo la realizzazione del precedente progetto di un cluster innovativo nel settore elettronico a Zelenograd, molto pubblicizzato nel 2008. La Russia vorrebbe ripetere l'esperienza dei maggiori cluster di successo tra cui quello delle telecomunicazioni in Italia, il cluster chimico a Singapore, il cluster biotecnologico svedese e quello aerospaziale in Spagna.

Ancora nel 2008 il ministero dello Sviluppo economico della Russia ha approvato un programma speciale dedicato allo sviluppo della rete di cluster nelle regioni del Paese. Il gruppo di lavoro, costituito per realizzare il programma, si è riunito una sola volta, ma nessun passo ulteriore in questa direzione è stato compiuto. Molti esperti hanno sconsigliato di impiantare meccanicamente i modelli di cluster stranieri nel suolo russo. Oltre ai problemi di carattere economico e organizzativo ce ne sono di psicologici legati alla mentalità degli operatori economici russi. Pochi imprenditori russi sono preparati a collaborare con i colleghi entro i limiti così ristretti previsti nei cluster.

Nonostante questi problemi, il Cremlino insiste sullo sviluppo di cluster e auspica che venga incentivato anche dai governi regionali. Una delle università di Mosca ha avviato un corso speciale dedicato allo sviluppo dei cluster per le piccole e medie imprese nelle regioni della Russia.

In questo momento in Russia si è creata una situazione particolarmente favorevole per lo sviluppo di cluster di vario tipo per la piccola e media impresa. Aumenta il sostegno finanziario del progetto dei cluster da parte del governo centrale e delle autorità regionali che permette di concentrare le risorse stanziare in direzioni concrete e prioritarie.

Attraverso un sistema di cluster la Russia spera di propagare le esperienze innovative. Per concretizzarle bisogna concentrare la gestione dei cluster in un solo dicastero: negli ultimi anni molti ministeri della Russia hanno elaborato un proprio programma di sviluppo di imprese piccole e medie con una politica che porta alla dispersione delle forze e delle risorse. C'è chi ha proposto di affidare la costituzione e la gestione del sistema dei cluster alla Camera di commercio e dell'industria della Federazione Russa.

Nelle condizioni specifiche della Russia è molto importante costituire dei cluster su tutto il territorio del Paese, dal Baltico al Pacifico. Il Cremlino ha suggerito di includere l'impegno di costituire un cluster specializzato nei programmi regionali di sviluppo economico.

Servirebbero una serie di condizioni affinché nelle regioni russe possa innescarsi il boom dei cluster. Nell'economia deve maturare la domanda più una chiara visione dei compiti che i cluster sono in grado di realizzare. Parallelamente, in Russia deve emergere un mercato flessibile e moderno del lavoro e dovrà iniziare una migrazione della popolazione attiva.

#### Notiziario dai mercati Csi



## La Russia si fida dell'euro

**Putin: la Russia "si fida dell'euro, crede nell'euro". Se non fosse così la Russia non avrebbe convertito nella divisa il 45% delle proprie riserve internazionali - Dal punto di vista del leader russo non esistono le condizioni oggettive per un crollo della moneta unica europea, mentre le difficoltà che sta affrontando sono di carattere momentaneo e passeggero - Nel periodo gennaio-maggio il corso reale effettivo del rublo è cresciuto del 9,7% rispetto a quanto registrato nel dicembre 2009 - Nel caso in cui i prezzi petroliferi dovessero scendere il corso della valuta russa potrebbe cominciare a scendere nel 2012 - Con questo scenario nel 2013 il corso della moneta statunitense potrebbe raggiungere i 33 rubli per dollaro.**

**N**onostante i problemi degli ultimi tempi la Russia continua a fidarsi della moneta unica europea e continua a mantenere in euro una parte consistente delle proprie riserve internazionali, che al 4 di giugno sono salite a 458,2 miliardi di dollari. Lo ha dichiarato in un'intervista ai media francesi il primo ministro russo, Vladimir Putin. Rispondendo alla domanda riguardo alla situazione dell'euro, il premier russo ha dichiarato che la Russia "si fida dell'euro, crede in euro". Altrimenti la Russia non avrebbe convertito in euro il 45% delle proprie riserve internazionali.

Ciononostante, Putin ha riconosciuto l'esistenza dei problemi che negli ultimi mesi hanno indebolito le posizioni dell'unica valuta europea. Il premier russo ha esaltato la capacità dei leader europei di discutere sinceramente e apertamente di questi aspetti.

Anche per la Russia sono attuali i problemi dei Paesi europei: "Bisogna rafforzare la disciplina finanziaria, i disavanzi pubblici vanno controllati con maggiore attenzione". Per Putin è necessario lanciare delle misure radicali e quanto mai urgenti per non permettere un "colpo di coda" della crisi finanziaria. Le leggi di regolamentazione valutaria devono essere modificate in modo tale che siano il più omogenee possibile per tutti i Paesi dell'Unione europea.

"In generale le basi fondamentali dell'economia europea sono abbastanza solide. Ci sono i leader della stabilità: la Germania e la Francia. Nessuno è interessato che l'Unione europea sia distrutta. Sono d'accordo con la

cancelliera Angela Merkel, senza l'euro l'Unione europea non ci sarà più", ha detto Putin, secondo cui l'integrazione, come quella dimostrata al mondo intero dall'Unione europea, rappresenta un "giusto e positivo processo" per l'economia globale, per la sicurezza di tutto il mondo.

Dal punto di vista del leader russo non esistono condizioni oggettive per il crollo dell'euro, mentre le difficoltà della valuta europea sono di carattere momentaneo e passeggero: "È chiaro che la Banca centrale europea dovrà aumentare l'emissione di euro. Non potrà essere diversamente dal momento che la Banca centrale europea ha annunciato la propria intenzione di investire nei bond dei Paesi europei".

"Il mercato dell'Unione europea è molto grande, di oltre 300 milioni di persone, e molti Paesi usano l'euro per le proprie riserve valutarie. L'euro circola in molti Paesi del mondo. Sono piuttosto convinto che questa emissione non influenzi l'economia europea in maniera particolarmente negativa. Si possono usare le riserve. Perciò l'opinione della Russia è che le autorità europee in questa situazione si stanno comportando in maniera corretta e giusta", ha detto Putin, sottolineando il fatto che la Russia non ha alcuna intenzione di cambiare il proprio atteggiamento nei confronti dell'euro come valuta di riserva, come parte consistente delle riserve internazionali della Russia.

Nel periodo gennaio-maggio il corso reale effettivo del rublo è cresciuto del 9,7% rispetto al dicembre del 2009. Il corso reale del rublo rispetto al dollaro nei primi

cinque dell'anno è aumentato dell'1,4%, mentre rispetto all'euro è cresciuto del 17,1 per cento. Nello stesso tempo il corso nominale effettivo del rublo nel periodo gennaio-maggio è cresciuto del 7,6 per cento. Contemporaneamente il corso nominale del rublo sul dollaro è diminuito dell'1,4% mentre sull'euro il corso nominale è cresciuto del 14,3 per cento.

L'apprezzamento della moneta della Russia non corrisponde alla corrente strategia economica della Russia. L'apprezzamento del rublo riduce gli introiti ricavati dalle esportazioni dell'energia. Perciò, nonostante nei primi quattro mesi del 2010 il prezzo medio del petrolio russo del marchio Urals sia stato di 76,9 dollari al barile, contro i 44,6 dollari nel corrispondente periodo del 2009, i ricavi provenienti dalle esportazioni gascifere non possono essere definiti "colossali".

Secondo un resoconto del ministero delle Finanze nel periodo gennaio-aprile nelle casse dello Stato sono affluiti 2.620 miliardi di rubli, di cui 1.150 miliardi, ovvero il 43,9%, sono rappresentati dagli introiti generati dal settore gascifero, mentre 1.470 miliardi di rubli (56,1%) sono arrivati da altre fonti di *income*. Malgrado la crescita del prezzo degli idrocarburi, gli incassi provenienti dalle esportazioni dell'energia sono cresciuti poco nei primi mesi del 2010. Tra i fattori di questo trend c'è l'apprezzamento del rublo. Il corso medio del 2009 era stato pari a 31,8 rubli per dollaro, mentre nel periodo gennaio-aprile 2010 il corso è stato di 29,7 rubli per dollaro. La variazione del 7% ha liquidato circa il 30% dell'effetto del rincaro del petrolio.

Nello stesso tempo il "paniere bivalutare" (55% dollari e 45% di euro)

ha smesso di deprezzarsi stabilmente rispetto al rublo. Il primo vice Governatore della Banca centrale, Aleksej Uljukaev, ha dichiarato che il trend all'apprezzamento del rublo si è arrestato. Dall'inizio del maggio il corso del rublo sul dollaro è sceso del 9,2% ed è cresciuto sull'euro del 2,3 per cento. Questo potrebbe significare che è cominciata una fase di svalutazione del rublo. Anche gli scenari di sviluppo dell'economia nazionale russa per il 2011-2013, elaborati dal ministero dell'Economia prevedono che per il 2013 la tendenza all'apprezzamento del rublo sarà del tutto esaurita.

La situazione attuale del prezzo del petrolio permette di contare su una elevata bilancia positiva del commercio con l'estero (80-140 miliardi dollari all'anno). Qualora la Banca centrale dovesse ridurre al minimo un proprio coinvolgimento nelle operazioni valutarie, un tale afflusso di valuta pregiata dal commercio estero permetterà al rublo di apprezzarsi per il 2012 a 28 rubli per dollaro. Vale a dire che in tre anni il corso del rublo potrebbe aumentare del 20% rispetto alle quote attuali. Nel 2010 le importazioni dovrebbero aumentare notevolmente, mentre i profitti del conto delle operazioni correnti saranno ridotti e il trend all'apprezzamento del rublo si arresterà.

Nel caso in cui i prezzi petroliferi dovessero scendere, il corso del rublo potrebbe cominciare a scendere nel 2012. Con questo scenario nel 2013 il corso del dollaro potrebbe raggiungere i 33 rubli per dollaro.

**Notiziario dai mercati Csi su dati del Governo della Federazione Russa**



**LINGUA RUSSA A VERONA**  
L'Associazione culturale «Conoscere Eurasia» è diventata sede di esami per il conseguimento del certificato internazionale di conoscenza della lingua russa. I certificati TRKI - TORFL, cinque livelli di certificazione stabiliti dal Consiglio d'Europa.

**Per informazioni:**  
Associazione culturale «Conoscere Eurasia»  
Via Achille Forti n.10 - 37121 Verona (Italia)  
E-mail: info@conoscereeurasia.it  
Internet: www.consolatorussoonorario-vr.it

## All'inizio del 2011 più pressione fiscale sulle aziende della Russia

**L'Associazione dell'impresa russa "Delovaja Rossija" ha analizzato le conseguenze della riforma tributaria in base alla quale a partire dal primo gennaio del prossimo sarà aumentata la pressione fiscale sui fondi salariali delle aziende - A causa della stangata ci sarà un rallentamento dei ritmi della crescita economica, diminuirà la "disciplina fiscale" - Di conseguenza il budget federale e il Fondo pensionistico statale rischiano di chiudere l'anno in perdita.**

**I**l primo di gennaio del 2011 aumenterà la pressione fiscale sulle aziende della Russia. Crescerà l'imposizione dei fondi degli stipendi. In questo modo il Governo cerca di compensare il deficit del sistema pensionistico che non dovrebbe essere inferiore al 5% del Prodotto interno lordo della Russia.

La riforma fiscale prevede la sostituzione della tassa sociale unica con dei contributi assicurativi, che a partire dal primo di gennaio del prossimo anno devono raggiungere il 34% del fondo stipendi delle aziende.

La crescita più notevole dei contributi all'assicurazione obbligatoria statale sarà registrata nei settori pubblici dell'economia nazionale (istruzione, sanità, servizi comunali, ecc.), nell'agricoltura e nell'industria manifatturiera. In altre parole, la riforma del sistema fiscale interesserà in primo luogo i settori in cui la quota degli stipendi è maggiore. Inoltre, questi settori sono considerati tra quelli che hanno subito più di tutti gli altri le conseguenze negative della crisi.

Invece, l'industria mineraria sarà soggetta a un minimo aumento del prelievo fiscale sul fondo stipendi. Per compensare in parte questo aumento della pressione fiscale, la legge russa prevede una riduzione a quota 6% delle tasse sui profitti delle società.

Gli esperti indipendenti dell'Associazione degli imprenditori "Delovaja Rossija", hanno smentito le previsioni del

Governo: l'aumento della pressione fiscale sulle aziende permetterà di compensare solo il 27% del disavanzo del sistema pensionistico della Russia. E questo con lo scenario migliore, se l'aumento della pressione fiscale sarà al 100% a carico dei datori di lavoro. Ma poiché questo scenario non è molto probabile, l'effetto dell'aumento dei contributi assicurativi sarà decisamente più basso.

L'aumento fino al 34% dell'imposizione del fondo stipendi farà crescere a dismisura le spese del maggior datore di lavoro, ovvero le società statali e municipali. Di conseguenza, aumenteranno le spese del bilancio consolidato federale, che raggiungeranno come minimo lo 0,4% del Pil. Nello stesso tempo gli esperti hanno calcolato che il flusso degli introiti del budget derivanti dalla tassa sui profitti delle aziende diminuirà automaticamente dello 0,36% del Pil.



Come conseguenza l'aumento della pressione fiscale sul fondo salariale delle aziende permetterà di compensare non più del 14% del disavanzo del sistema pensionistico. E questo soltanto nel caso le aziende - ma è poco probabile - rispetteranno al 100% la disciplina fiscale. Nel Duemila una riduzione della pressione fiscale sul fondo salariale ha favorito l'emergere delle retribuzioni in nero. Il gettito fiscale supplementare grazie a una maggiore trasparenza nel settore degli stipendi pagati regolarmente era stato 10 anni fa pari al 2% del Pil.

Sembra ovvio che le società non riusciranno nel 2011 a pagare in nero i propri dipendenti, ma gli analisti hanno comunque stimato intorno allo 0,5-0,7% del Pil i danni causati dall'evasione legata a mancati pagamenti delle tasse sul fondo salariale.

Vale a dire che l'effetto fiscale positivo sarà molto scarso oppure rischia di essere negativo. L'impressione è che il Governo abbia aumentato le tasse senza prendere in considerazione l'opzione di un rallentamento della crescita economica che quasi sempre accompagna l'aumento

della pressione fiscale.

Qualora la crescita del Pil della Russia dovesse diminuire dell'1% a causa dell'aumento della pressione fiscale, la riforma sarebbe priva di ogni senso: le società guadagneranno meno dei volumi attuali mentre le tasse rimarranno sui livelli attuali.

Se il Pil diminuirà più dell'1% l'aumento della tassa sui fondi salariali diventerà addirittura fallimentare per il bilancio federale e per il Fondo pensionistico statale.

L'Associazione dell'impresa russa "Delovaja Rossija" ha trasmesso i risultati della propria ricerca al ministro delle Finanze Aleksej Kudrin che ha promesso di analizzare i fatti riportati. Molti operatori economici dubitano però che lo Stato faccia dietrofront sulla questione delle tasse sui fondi salariali delle aziende.

#### Notiziario dai mercati Csi



NOTIZIE - NORME E TRIBUTI - FINANZA E MERCATI - ECONOMIA - TECNOLOGIE - CULTURA - MOTORI

La professione e mille altre passioni.  
**Vivile tutte sul nuovo sito.**

Il Sole **24 ORE.com**  
 PER CHI HA MOLTI INTERESSI

## Il libro di Bazoli: diversa formazione per i manager

Nuove regole negli ordinamenti nazionali e internazionali e «una profonda revisione dei valori e dei canoni etici in base ai quali vengono formati i manager». Sono le esigenze imposte dalla crisi, secondo il presidente del Consiglio di sorveglianza di Intesa Sanpaolo, Giovanni Bazoli, intervenuto ieri alla presentazione del libro *Chiesa e capitalismo* (Morcelliana), di cui è coautore con il giurista tedesco Ernst-Wolfgang Bockenforde. Bazoli ha ricordato che «la crisi ha evidenziato sia lacune nelle regole, sia vizi di comportamento»: oggi perciò «è universalmente affermata l'esigenza di introdurre negli ordinamenti nazionali e internazionali nuove regole e una nuova tavola di principi e valori etici cui conformare i comportamenti». Le regole, ha sottolineato Bazoli, devono avere come

obiettivo quello di «ridurre le condizioni effettive di disparità» che è poi ciò che recita la Costituzione all'articolo 3. Le regole da sole non bastano, anzi porterebbero a una «crescente riduzione degli spazi di libertà privata e di una parallela estensione del pubblico potere». Ecco allora la necessità di una loro integrazione con «una nuova formazione



Da Il Sole 24 ORE

## Passera: siamo una banca per il Paese

Intesa Sanpaolo è una «banca per il paese» piuttosto che una «banca di sistema» sul modello della Mediobanca di Enrico Cuccia. Lo sostiene l'amministratore delegato Corrado Passera che, intervistato dal Wall Street Journal, ha puntualizzato: «Quando sei la banca più grande del paese ti devi sentire responsabile non solo nei confronti dei tuoi azionisti, ma almeno anche a un certo livello per l'intero paese».

In particolare Passera ha sottolineato il ruolo delle infrastrutture e la necessità di «investire almeno 250 miliardi di euro nei prossimi 5 anni per rilanciare le strade, gli aeroporti e le reti di telecomunicazioni italiane».

Passera poi ha ribadito sul quotidiano Usa la necessità che le autorità di regolazione distinguano tra le banche commerciali e le banche che «hanno alimentato la crisi finanziaria». A suo avviso «a Intesa Sanpaolo non dovrebbe essere chiesto di

mantenere lo stesso livello di capitale delle banche che operano con i derivati e altri prodotti finanziari rischiosi». «Il modo in cui le due attività devono essere regolate – ha aggiunto – deve essere totalmente diverso: facciamo attività totalmente differenti, siamo animali molto diversi».



*L'amministratore delegato Corrado Passera*

## Giovanni Bazoli: «Basta polemiche Milano-Torino»

«L'opinione che l'integrazione (tra Banca Intesa e Sanpaolo-Imi, ndr) abbia svantaggiato Torino non è giustificata» perché «per valutare in modo sereno vantaggi e svantaggi» sono due gli aspetti da considerare: «il peso attribuito nel governo della nuova compagine agli uomini provenienti dalle due realtà precedenti» e «l'impatto che la fusione produce nei territori di riferimento». Così il presidente di Intesa Sanpaolo Giovanni Bazoli ha commentato in un'intervista a La Stampa, le polemiche che hanno accompagnato la scelta del successore di Enrico Salza alla presidenza del consiglio di gestione di Intesa Sanpaolo. Polemica che, secondo Bazoli, «va nettamente ridimensionata». Infatti, sottolinea il banchiere, «il metro per misurare il successo di una fusione è il valore dei manager e uno solo: la capacità o meno

dei manager stessi, che provengano dall'una o dall'altra parte, di raggiungere nel più breve tempo possibile una vera integrazione e di creare uno spirito di gruppo». L'augurio di Bazoli è che «d'ora in avanti si guardi soltanto a Intesa Sanpaolo per valorizzare le potenzialità straordinarie che ha».



*Il presidente di Intesa Sanpaolo Giovanni Bazoli*

## Corrado Passera: quattro regole per superare la crisi

**Mettere un freno alla leva, abolire i debiti fuori bilancio, far transitare i derivati su mercati regolamentati e paletti patrimoniali per tutti**

Simone Filippetti  
 SHANGHAI. Dal nostro inviato  
 Abbecedario della finanza per uscire dalla crisi. Le Borse europee continuano a cadere e tutti accusano la speculazione. Ma la speculazione è solo il sintomo esteriore dell'estrema instabilità dei mercati. Perché la vera causa dell'ormai perenne incertezza dei listini è la mancata riforma della finanza. Da due anni, lamenta Corrado Passera numero uno di Intesa Sanpaolo in missione a Shanghai, la politica tergiversa, ma svogliata e inconcludente non decide quell'architettura di regole di cui il mercato ha bisogno per ripartire risanato. Molte incognite tormentano il mercato: le

attese per una ripresa molto meno sostenuta di quanto sperato (anche se per Passera la crescita non sarà così bassa come ora il mercato sconta); i dubbi sulla tenuta del debito pubblico di Paesi sovrani. Ma il vero nodo è che serve una riforma del sistema finanziario. Eppure basta poco, uno sforzo legislativo minimo. Passera la chiama «una paginetta di regole», racchiusa in quattro comandamenti: mettere un freno alla leva, abolire i debiti fuori bilancio, far transitare i derivati su mercati regolamentati e fissare paletti patrimoniali uguali per tutti. A ben vedere le quattro regole che Passera tratteggia altro non sono che le quattro cause della crisi. Tolte

quelle il sistema può ripartire: paradossalmente l'Italia, le cui banche sono risultate le più solide durante l'esplosione della bolla, soffre di una sorta di svantaggio competitivo visto che il suo sistema bancario ha regole più severe e sane. Passera, ad esempio, ricorda che la sua banca si è imposta di limitare il trading all'1% delle attività. Decisione controcorrente mentre molte banche d'affari oggi fanno la maggior parte degli utili con la compravendita di titoli, ma la banca commerciale, sottolinea con un certo piglio Passera, e la banca dell'economia reale. E forte dell'essere l'unico istituto a non aver chiesto soldi, né al mercato, né ai propri soci né allo Stato, il banchiere traccia le coordinate di una rotta da seguire: la prima regola è che gli attivi totali sul patrimonio tangibile di una banca siano fissati su un livello uguale per tutti, in modo da prevedere un tetto ai debiti che una banca può accollarsi. Ma occorrono dei paletti anche sulle pratiche di mismatch: oggi molte banche si indebitano a breve per rimborsare debito

a lungo e questo meccanismo porta inevitabilmente a destabilizzare i bilanci. Per evitare, poi, i casi di debiti nascosti in società veicolo (caricate di mutui-spazzatura o di altri asset tossici), vanno vietate, prosegue Passera, le poste off-balance: i debiti devono andare tutti nel conto economico della banca. Infine, i derivati non dovrebbero più passare per mercati non regolamentati. Ma soprattutto, e l'ingrediente fondamentale per il ceo di Intesa Sanpaolo, qualsiasi intervento deve essere concertato e questo solo i governi lo possono fare: le singole iniziative, per quanto colgano nel merito, non servono a niente. Il riferimento tutt'altro che casuale è alla Germania e al suo strappo nel vietare, unilateralmente, lo short-selling, le vendite allo scoperto (si veda altro articolo in pagina). Si torna al punto di partenza: ci vuole un quadro di regole condivise. «Esistono vari organismi, dal G20 al G8, fino alla stessa Ue, che i legislatori trovino il modo di coordinarsi», e l'auspicio finale di Passera.

## Da Intesa Sanpaolo quattro miliardi per portare le imprese all'estero

**DUE SERVIZI IN ARRIVO - Con «Export 360°» credito in tutte le fasi dell'operazione «Tradeway» fornirà invece consulenza informativa per business oltre confine**

Simone Filippetti

SHANGHAI. Dal nostro inviato

Se la crescita è oggi l'imperativo di governi e aziende, per l'Italia questo si declina nella necessità per le imprese di vendere sempre più il made in Italy all'estero. Dalla vetrina di Shanghai, la città dell'Expo vetrina delle eccellenze mondiali, Intesa Sanpaolo mette sul piatto 4 miliardi di euro per l'internazionalizzazione delle imprese. La banca, sponsor della missione di Confindustria in Cina, ha scelto la metropoli simbolo della globalizzazione dei mercati per annunciare il suo impegno nel rilancio dell'economia italiana: vista dalla rive del fiume Huangpu, dove britannici e francesi per primi crearono un

avamposto commerciale che sarebbe diventato la terza piazza finanziaria al mondo prima della rivoluzione comunista, la crisi dei mercati e la recessione dei paesi occidentali sembrano davvero lontane.

La Cina, di fatto, non l'ha nemmeno conosciuta la crisi: l'anno scorso il peggio che il paese ha registrato è stato un rallentamento (il Pil è salito "solo" dell'8,7%, comunque più di quanto ci si attendesse) e quest'anno l'economia ha ripreso a galoppare (+11,7% nel primo trimestre e si stima un +9,5% su tutto l'anno). Il paese cresce, ha sintetizzato Gregorio De Felice capo economista di Intesa Sanpaolo, senza aver bisogno di finanziarsi col deficit pubblico (appena il 2,8% del Pil); mentre lo stock del debito

non supera il 18% della ricchezza nazionale.

Dove la Cina ha sentito la crisi e stato nelle esportazioni, cadute del 13% l'anno scorso. Di fronte a questo scenario la risposta del Governo e stata pigiare sul pedale della crescita interna, facendo crescere la domanda nazionale e finanziando il mercato immobiliare e le infrastrutture. La cura ha funzionato perche ora l'export e tornato a salire: la politica di sostegno ai consumi (per scoraggiare l'ancora eccessiva propensione al risparmio, che e circa del 40%), inoltre, sta creando una nuova classe media (con un reddito pro capite di 13mila euro l'anno) di circa 100 milioni di persone. Persone che comprano beni, di cui l'Italia intercetta una fetta crescente: vende prodotti per 6,3 miliardi di euro alla Cina che nel 2009 e stato l'unico paese ad aver aumentato la quota di beni di consumo comprati dall'Italia. Per Pechino, pero, siamo solo il 2,3% del volume totale dei beni che esportiamo, nonostante in dodici anni il controvalore sia quasi triplicato (da 1,8 miliardi del 1998). Ciò fa della Cina il 12esimo mercato per l'Italia (era il 22esimo nel 1999).

I distretti tessili e quelli delle materie plastiche hanno fatto registrare veri e propri balzi nell'export, ma il cono d'ombra e che la presenza italiana non e

aumentata significativamente negli ultimi cinque anni (la quota di mercato nel paese non e mai salita oltre l'1,2%).

Intesa Sanpaolo, che e arrivata in Cina circa 30 anni fa, oggi va fiera di «essere l'unica banca al mondo che non ha chiesto soldi, ne ai propri soci ne allo Stato» ha ricordato Gaetano Miccichè. Da questa posizione di forza può quindi offrire un servizio strutturato per l'internazionalizzazione di tutte le imprese che vogliono entrate nei mercati esteri a livello globale.

L'iniziativa si inserisce in una più ampia riorganizzazione del suo desk internazionale (nei 31 paesi in cui e presente): la direzione Global services vede l'accorpamento in tre filiali hub (New York, Hong Kong e Londra) di tutte le attività di back-office così da lasciare alle filiali operative maggiore liberta nel business del credito. Nel dettaglio il plafond da 4 miliardi si concretizzerà in due servizi: il primo "Export 360°" permette di ottenere credito in tutte le fasi di un'operazione commerciale (grazie ad anticipi sulle esportazioni fino allo smobilizzo fatture); il secondo "Tradeway" e una gamma di consulenze informative che permettono alle aziende di essere inserite in database e reti commerciali aziendali e ricevere informazioni su clienti esteri.

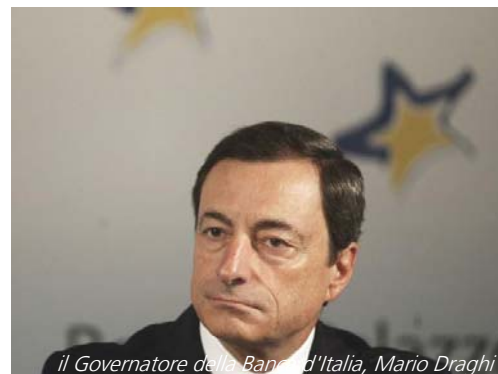
## Draghi: politica fuori dalle banche

**Per il governatore le fondazioni devono rimanere investitori istituzionali e autonomi - I COMMENTI - Guzzetti: salvaguardare il nostro ruolo a vantaggio dei nostri investimenti - Palenzona: rispetto del territorio, non legami politici**

Antonella Olivieri

ROMA

La politica resti fuori dalle banche e dalle fondazioni. Il messaggio, seppur misurato nei toni, era già chiaro, ma il Governatore della Banca d'Italia, Mario Draghi, l'ha voluto rafforzare, con un commento a braccio, per evitare di essere «criptico». Non e nell'interesse delle fondazioni, ha ammonito Draghi, «tornare agli anni '70 e '80, quando la maggioranza di turno nominava gli amministratori delle banche e suggeriva i clienti di riguardo». «Il ruolo



*il Governatore della Banca d'Italia, Mario Draghi*

delle fondazioni come azionisti delle banche – aveva spiegato un attimo prima – non può che essere quello stabilito dalla legge: investitori il cui unico obiettivo sta nel valore economico dell'investimento».

Se dunque l'obiettivo istituzionale deve essere quello di preservare, e possibilmente accrescere, il valore dell'investimento, forse il modo migliore non è quello di aprire il varco a tentazioni, dal sapore lottizzatorio, che rischiano di mettere a repentaglio la stabilità di organizzazioni che hanno dimostrato di funzionare bene. Il Governatore non lo dice, ma si intuisce l'implicito riferimento alle recenti vicende che hanno interessato le due principali banche italiane, Intesa Sanpaolo, soprattutto, ma anche UniCredit.

Alla fine le fondazioni dovrebbero costituire un baluardo contro le tentazioni di qualche forza politica o di qualche suo esponente ad estendere la propria sfera d'influenza, come se le privatizzazioni non fossero servite a scoraggiarle. Tant'è che il Governatore fa un esplicito richiamo all'«autonomia» delle fondazioni, come requisito fondamentale atto a «tutelare l'indipendenza del management» delle banche.

Parole sposate in pieno da Giuseppe Guzzetti, presidente dell'Acri, l'associazione che rappresenta collettivamente le fondazioni bancarie. «Il Governatore ci invita a tener ferma la nostra autonomia e a salvaguardare il nostro ruolo di investitori istituzionali, a tutto vantaggio del valore economico dei nostri investimenti, dell'indipendenza del management delle banche, dell'interesse del paese», ha commentato Guzzetti, che è anche presidente della Fondazione Cariplo, ribadendo concetti già espressi in un'intervista televisiva alla vigilia. Dove aveva parlato delle fondazioni come di un «diaframma» tra la politica e le banche. Oltretutto e la stessa legge Ciampi, i cui dettami sono stati avvalorati anche da una successiva sentenza della Corte costituzionale, a fornire le garanzie contro le "invasioni di campo". Gli organi delle fondazioni, infatti, sono composti per la meta da esponenti della società civile e per la meta sono espressione degli enti locali, non necessariamente pubblici. Dopodiché, come gli amministratori nei consigli di amministrazione, anche questi

ultimi non dovrebbero essere portatori degli interessi degli enti che li hanno designati, bensì dovrebbero operare nell'interesse della fondazione. Queste, almeno, sono le regole.

«Ho apprezzato il riferimento fatto dal Governatore all'autonomia e all'indipendenza del management delle banche, che sono da difendere, anche con riferimento al ruolo delle fondazioni», ha osservato da parte sua Giovanni Bazoli, presidente, appena riconfermato, del consiglio di sorveglianza di Intesa Sanpaolo.

Mentre Fabrizio Palenzona, vicepresidente di UniCredit, ha sottolineato l'aspetto del legame al territorio, osservando però che «una cosa è il rispetto del territorio, altra è il legame con la politica, che non ha senso». Palenzona ha anche ribadito che «le fondazioni sono un elemento di stabilità del sistema».

Che sia merito delle fondazioni, piuttosto che del management delle banche o della politica di vigilanza prudenziale, è comunque un fatto che il sistema bancario italiano ha saputo reggere, molto meglio di altri sistemi, ai colpi della crisi innescata dalla finanza allegra.

Tant'è che nell'ultimo stress test, completato ad aprile, l'esercizio della Banca d'Italia ha evidenziato che anche con una crescita del Pil inferiore di tre punti percentuali rispetto alle previsioni, nel biennio 2010-2011, «la stabilità finanziaria non sarebbe in discussione». La percentuale del flusso delle sofferenze e dei crediti deteriorati salirebbe al 6,4% dei prestiti il primo anno e al 7,1% il secondo, le perdite si attesterebbero complessivamente intorno a 80 miliardi (di cui 56 di sofferenze), ma le banche sarebbero in grado di assorbirle senza eccessivi danni. Per esempio, i primi cinque gruppi bancari, ai quali è stato chiesto di condurre simulazioni sulla base dei propri modelli interni, hanno stimato che mediamente l'impatto sul tier 1 si ridurrebbe di 45 punti base, restando comunque, riferisce la relazione annuale, «largamente al di sopra dei minimi regolamentari».



# I grandi gruppi svizzeri rilanciano sull'Italia

Lino Terlizzi

«Sì, puntiamo a nuove acquisizioni in futuro. L'Italia per noi è uno dei mercati principali e qui vogliamo costruire un nuovo polo di biotech e tecnologie medicali». Con calma ma con determinazione, Jacques Theurillat, braccio destro dell'imprenditore italo-svizzero Ernesto Bertarelli, parla dei piani di espansione nella Penisola. Theurillat è chief executive officer del fondo di investimento Ares Life Sciences, che ha la sua base a Ginevra e che è lo strumento attraverso cui la famiglia Bertarelli sta tessendo rapidamente la tela di un nuovo gruppo europeo del biotech.

Ares Life Sciences nei mesi scorsi è diventata il primo azionista della italiana Esaote. Nella società genovese Ares è entrata in alleanza con Intesa Sanpaolo ed insieme al gruppo bancario ha tentato anche di aggiudicarsi la Sorin. Questi negoziati non sono andati a buon fine, ma il fondo dei Bertarelli non intende fermarsi. «È vero che all'interno del sistema Italia – dice Theurillat – ci sono alcuni problemi, tra cui una certa burocrazia ed una insufficiente politica industriale. Ma ci sono anche molti aspetti positivi, tra cui punte di eccellenza nella ricerca e nella innovazione. Stiamo studiando altre operazioni».

Ares Life Sciences è uno degli esempi dell'interesse verso l'Italia che rimane da parte di imprese e gruppi elveticici, nonostante i contrasti tra Berna e Roma attorno a segreto bancario e scudo fiscale e nonostante la diffidenza che ogni tanto torna a fare capolino tra i due Paesi. Il fiume dell'economia segue il suo corso ed altre imprese svizzere confermano i piani di espansione, come è emerso nel convegno organizzato ieri a Milano dalla Camera di Commercio Svizzera proprio sul tema "Investire in Italia".

Il gruppo Alpiq (ex Atel), attivo nel settore energia, ribadisce la volontà di ampliare la presenza sul mercato italiano. Il gruppo Abb, colosso delle tecnologie per l'energia

e dell'automazione industriale, punta all'espansione con un mix di crescita per linee interne ed acquisizioni.

«In Italia ci siamo da sempre – dice Gian Francesco Imperiali, presidente del ramo italiano Abb Spa – e recentemente abbiamo attuato una nuova acquisizione. Devo dire che le turbolenze tra Italia e Svizzera noi non le abbiamo sentite, confermiamo i nostri piani».

Il gigante farmaceutico Novartis, dal canto suo, ha incrementato gli investimenti nella ricerca in Italia. Il maxi-gruppo della assicurazioni Zurich, pure presente da molto tempo in Italia, non intende fare passi indietro in Italia, anzi. Ed ancora c'è il gruppo Swisscom, ex monopolista elvetico delle telecomunicazioni, che con la controllata Fastweb vuole procedere a nuovi investimenti tecnologici in Italia.

Che il sistema Italia non sempre sia sufficientemente ricettivo nei confronti degli investimenti esteri è vero, come ricordano il vice presidente di Confindustria Alberto Bombassei e l'economista della Bocconi Fabrizio Onida, relatori al convegno. Ma entrambi ricordano anche la forza e la resistenza, nonostante tutto, di un tessuto economico italiano che rimane largamente centrato sul manifatturiero, a differenza di molti altri.

«Sappiamo bene – dice Giorgio Berner, presidente della Cdc Svizzera – che nel quadro italiano convivono luci ed ombre anche per quel che riguarda la capacità di attrarre gli investimenti esteri. Registriamo comunque che dalla Svizzera il flusso non si interrompe».

# ALPIQ

Da Il Sole 24 ORE

## I big del credito: più donne nei Cda

**CAMBIAMENTI IN ARRIVO - I manager di Intesa Sanpaolo e UniCredit favorevoli alla proposta di legge per portare al 30% la presenza femminile nei board**

Monica D'Ascenzo

«Valorizzare il talento femminile e giusto e nell'interesse del Paese». Corrado Passera, a.d. di Intesa Sanpaolo, ieri in sede di audizione alla commissione Finanze della Camera si è detto favorevole al disegno di legge per l'introduzione di quote di genere nella composizione dei cda presentato dalla parlamentare Lella Golfo. «Di per sé – ha dichiarato l'a.d. di Intesa Sanpaolo – le quote rosa sono un concetto in contrasto con la meritocrazia, ma credo che introdurle sarebbe una cosa buona che potrebbe accelerare un processo virtuoso». Passera nel suo intervento ha anche ricordato come l'Italia sia in ritardo rispetto al resto d'Europa e per questo ha espresso un parere positivo sull'introduzione di una "misura provvisoria" come strumento di forzatura perché avvenga un cambiamento che fatica a realizzarsi. In commissione Finanze Passera ha portato anche l'esperienza del gruppo che guida: nei consigli di sorveglianza e gestione ci sono 2 donne e il 10% dei consiglieri di amministrazione delle società del gruppo sono donne. Inoltre un terzo dei ruoli di responsabilità nel gruppo (di quadri, funzionari e dirigenti) è affidato a manager donna, percentuale che scende intorno al 10% nelle posizioni apicali. In Intesa Sanpaolo, ha sottolineato il consigliere delegato, «abbiamo fatto molto lavoro in questa direzione», anche se «non siamo ancora pienamente soddisfatti».

Dello stesso avviso è anche l'a.d. di UniCredit, Alessandro Profumo: «Pur riconfermando il principio della meritocrazia come criterio di riferimento nella gestione e sviluppo delle risorse, ritengo tuttavia che introdurre un meccanismo come quello delle quote sia utile per accelerare un cambiamento che nel nostro paese sta richiedendo tempi estremamente lunghi. Sono da tempo sostenitore convinto del fatto che una presenza maggiore di donne nelle

posizioni di vertice aumenti la competitività». In UniCredit le donne rappresentano il 9% nel cda della holding, il 22% dell'executive management committee e il 58% del totale dei nostri dipendenti. «Come gruppo – prosegue Profumo – ci siamo dati l'obiettivo di arrivare nel 2018 a una composizione bilanciata tra uomini e donne nel team di vertice, come le recenti promozioni confermano, a esempio quella di Monica Cellerino come responsabile di territorio per la Lombardia in Italia, o di Alicja Kornasiewicz come Ceo in Polonia». L'apertura dei vertici dei due principali gruppi bancari italiani riflette un cambiamento nel management in direzione dell'introduzione delle quote di genere. Ora resta da capire se ci sia la volontà politica per assecondare un cambiamento chiesto da un'asse trasversale di parlamentari sia alla Camera sia al Senato. «La proposta di legge per introdurre quote di genere del 30% nei board delle società quotate – ha spiegato la deputata Lella Golfo (Pdl) – dovrebbe essere presto approvata in commissione e approdare in Aula per l'estate». Su questo, ha detto la Golfo, «c'è l'impegno del presidente della commissione Gianfranco Conte». Attualmente la rappresentanza femminile nei cda è ferma in Italia al 4%, livello fra i più bassi in Europa.



*«La storia di una donna-banchiera», copertina di un libro russo*

## Cordata lombarda per i giochi di Soci

**ORIZZONTE 2014 - L'obiettivo è favorire l'aggregazione di piccole imprese per fornire soluzioni chiavi in mano alle Olimpiadi invernali**

Franco Vergnano

MONZA. Dal nostro inviato

Continua ad arricchirsi la già lunga teoria delle aziende che si mettono in rete per superare i limiti dimensionali e presentarsi in cordata sui mercati internazionali. L'ultima iniziativa è stata annunciata ieri. «Confindustria Monza e Como (già qui una prima rete) hanno deciso di presentare a fine mese un piano a valere sul bando di aggregazione dei progetti integrati di internazionalizzazione in Russia finanziato dalla Lombardia» spiega Ambra Redaelli, presidente regionale del comitato Piccola industria. Il programma favorisce l'aggregazione di imprese su un progetto condiviso: coinvolgerà appunto una decina di aziende dell'arredamento, dei tessuti per il settore, dell'illuminazione e dei complementi d'arredo.

«L'obiettivo - continua Redaelli - è di mettere insieme aziende tra loro complementari per presentarsi sul mercato russo e offrire chiavi in mano i prodotti made in Italy con azioni mirate sulle più importanti città russe: Mosca, Soci, Samara, ecc. Si tratta di aree in forte sviluppo dove ci sono gare per la fornitura di mobili». In particolare, Soci ospiterà i giochi olimpici invernali del 2014. «In un'ottica di sinergia - conclude Redaelli - il piano avrà come capofila le Confindustria di Monza e Como». Un altro progetto è in fase di definizione nella filiera oil & gas: questa volta sarà capofila la Confindustria di Monza e Brianza. Come ben sanno i nostri imprenditori, spesso è difficile raggiungere quella dimensione ottimale che sarebbe necessaria per i piani di crescita ponendosi ambiziosi obiettivi a livello internazionale. Tuttavia la disponibilità a mettersi insieme fatica a diffondersi nella mentalità degli "animal spirit" del *made in Italy*. Per non restare isolati, pur mantenendo la propria identità, è invece necessario essere disponibili a valorizzare le reciproche competenze. In altre parole "fare network", per cogliere nuove opportunità

con partner industriali nei paesi emergenti. La rete può aiutare chi ne fa parte ad avere maggior successo e a svilupparsi globalmente. Questi i temi trattati ieri a Monza in un seminario ad hoc per sensibilizzare le aziende, come sottolinea Renato Cerioli, presidente di Confindustria Monza e Brianza.

Il seminario è stato chiuso dal presidente della Piccola industria di Confindustria, Vincenzo Boccia, che ha sottolineato come le reti siano un pezzo importante della strategia per far crescere le Pmi: «Dobbiamo muoverci - ha spiegato - seguendo rotte geografiche e mentali nuove. Sul piano della distanza siamo consapevoli che i mercati maggiormente in crescita sono quelli asiatici. Ma per conquistarli, ed è il secondo versante, bisogna anche capire che non ci possiamo limitare al puro export, ma servono atteggiamenti più aperti rispetto al passato che portino in dote strategie di partnership». La chiave è quindi quella delle alleanze e dello sviluppo. Per Boccia, in altre parole, dobbiamo «uscire da questa crisi soprattutto con imprese forti, indipendentemente dalla loro taglia».



*Renato Cerioli, presidente di Confindustria Monza e Brianza.*

## Made in Italy per stilisti russi

Antonella Scott

Aurora, a Pietroburgo, e l'incrociatore che saluta l'inizio della Rivoluzione d'Ottobre; Aurora e la principessa della Bella addormentata di Tchajkovskij, e la luce in cui si avvolge la città nelle notti di maggio e giugno. Principio, risveglio: l'idea che hanno voluto trasmettere gli organizzatori della prima settimana della moda a Pietroburgo, Aurora Fashion Week, chiusa il 23 maggio.

Ma ogni inizio è una sfida. «Gli stilisti russi sono avventurosi, amano andare oltre e non hanno paura», sorride Manish Arora, il guru della moda indiana venuto a dare il proprio sostegno a un mondo che muove i primi passi. Alcuni brand, come Arsenicum di Dmitrij Loginov, sono arrivati da Mosca, già conosciuti in un mercato più maturo. Altri, come l'ucraina Lilja Poustovit, sono qui alla ricerca di "nuove impressioni", per quasi tutti questo è il primo show a Pietroburgo: Leonid Alekseev, Chari, Viva Vox, Konstantin Gayday. Nomi già affermati in Russia, sconosciuti all'estero. «Qui sta nascendo una nuova creatività - spiega Tatiana Souchtcheva, fondatrice con Roberto Chinello di Società Italia, partner di Aurora Fashion Week - ma gli stilisti russi non riescono a uscire sul mercato internazionale perché non c'è un'industria locale che li appoggi».

Mancano i sarti, i laboratori artigianali, la produzione tessile e le tecniche, le scuole, le associazioni di coordinamento: manca la rete che permette a uno stilista di finanziare, promuovere e vendere il proprio brand. «Siamo soli, alle prese con tasse e affitti altissimi», scuote la testa Aleksandr Arngoldt nel suo luminoso studio alla periferia di Pietroburgo. Arngoldt è uno degli stilisti più affermati in Russia, eppure anche lui, alla dogana, ha davanti a sé un muro che deforma le sue possibilità: dazi elevatissimi per importare i tessuti - fino ai bottoni e alle cerniere - e poi per esportare le collezioni. «La Russia è in una posizione provinciale rispetto all'Europa - osserva il general producer di Aurora Fashion Week, Artem Balaev - ma voglio sperare che Pietroburgo avrà un futuro nella moda:

Mosca ha già realizzato il proprio potenziale, noi non ancora. Questa è la nostra grande possibilità».

Aiutare la moda a divenire industria. In collaborazione con Cna Federmoda, l'idea di Società Italia è fare da ponte tra gli stilisti russi e la capacità produttiva e organizzativa italiana, colmando il vuoto. Informando chi teme tempi e costi troppo alti, chi - come Arngoldt - preferisce fermarsi a pochi clienti d'élite piuttosto che affrontare il mare aperto di una distribuzione più ampia. «L'ambizione c'è - spiega lo stilista - ma non abbiamo i volumi, gli sponsor e i soldi per produrre in Europa».

Ma per Daniele Sartor, presidente dei produttori del distretto moda di Ferrara, è un errore credere che fare una collezione in Italia sia più costoso. «La nostra forza sta nell'abbattere i costi dando dimensione industriale a un capo artigianale» spiega Sartor proponendo ai designer russi uno schema che illustri i passi da compiere nel lavoro a distanza. E il "saper fare", la manualità dei produttori italiani della filiera «capaci di trovare il modo di trasformare in realtà l'ingegno di uno stilista».

Un'occasione per incontrarsi sarà il Festival della moda russa a Milano, a novembre: Tatiana Souchtcheva lo organizzerà per la quarta edizione, portando in Italia le firme di maggior talento ma mettendo anche in contatto stilisti italiani e buyer russi. E il cuore dell'attività di Sistema Italia, che rappresenta diverse griffe internazionali in 130 città dell'ex Urss. «Intendiamo lavorare su due fronti - spiega Antonio Franceschini di Cna Federmoda, a nome di 20 mila imprese artigiane del *made in Italy* - da un lato porre le basi per la vendita di prodotti italiani in Russia, dall'altro promuovere accordi con gli stilisti russi che faticano a trovare partner produttivi di fascia alta. In Italia - osserva Franceschini - coniughiamo virtuosismo creativo e virtuosismo produttivo». Non potrebbe esserci fonte di ispirazione migliore di Pietroburgo.



## Un anno e mezzo su Marte (per finta)

**ESPERIMENTO - Vivranno chiusi in una sorta di astronave costruita per analizzare gli effetti fisiologici e psicologici dell'isolamento**

Antonella Scott

MOSCA. Dal nostro inviato

Quando hanno chiuso la porta, ieri mattina, e iniziato il viaggio più lungo. Si spingeranno dove l'uomo non è mai arrivato. Sei astronauti sono partiti ieri per Marte, dall'Istituto per i problemi biomedici di Mosca. Torneranno tra 520 giorni: e non si saranno mossi di un millimetro. La loro missione è virtuale.

Occorreranno anni prima che l'uomo possa mettere piede sul pianeta rosso. Ma finora nessun esperimento aveva simulato così il viaggio vero e proprio: l'obiettivo è capire come un essere umano reagisce volando in un mondo che non è il suo. Che effetti ha l'isolamento su aspetti fisiologici e psicologici quali lo stress, il sonno, l'umore, l'equilibrio ormonale. E prima ancora di rendere possibile una missione vera, questa ricerca aiuterà a capire meglio i comportamenti sulla Terra. Un anno e mezzo in una casa senza finestre, fatta di quattro cilindri d'acciaio interconnessi. Non sarà una passeggiata per i sei - tre russi, un francese, un cinese e un italo-colombiano. L'esperienza deve essere più realistica possibile - le stesse scomode e claustrofobiche condizioni che incontrerebbero se davvero potessero posarsi sul pianeta rosso. Cattivi odori, contatti con il mondo solo via mail, un ritardo di 20 minuti in ogni comunicazione con Mosca. Un ambiente simile alla Stazione spaziale internazionale in orbita attorno alla Terra, ricreato dall'Agenzia spaziale europea insieme all'Istituto biomedico moscovita: sei camere da letto, serra, palestra, dispensa. Per chi volesse seguire l'esperimento passo dopo passo, l'istituto di Mosca e Google Russia hanno creato un portale - [www.google.com/mars500](http://www.google.com/mars500) - che ogni giorno darà conto delle ricerche e dei progressi fatti, offrendo in aggiunta tour virtuali di Marte e la lettura - in inglese e russo - di un romanzo sull'esperimento a cui scrittori russi di science-fiction aggiungeranno ogni settimana un

capitolo. Mars 500. Cinquecentoventi giorni e il tempo necessario per un'andata e ritorno da Marte - 250 l'andata, 240 il ritorno, 30 di "soggiorno", con uscite sul quinto modulo della finta astronave che simula la superficie di Marte con rocce e sabbia. Spetterà a tre uomini dell'equipaggio: "sbarcare" per un mesetto.

In conferenza stampa, ieri mattina, i sei eroi dello spazio virtuale - volontari - hanno spiegato la ragione della loro scelta, e hanno cercato di immaginare cosa peserà loro di più. La lontananza dalla famiglia e dagli amici (il comandante, il russo Aleksej Sitjev, si è appena sposato), il sole, l'aria fresca. Non sembra da poco il problema di cosa fare nei week-end: gli astronauti condurranno esperimenti e cureranno la manutenzione dell'astronave cinque giorni alla settimana, ma il week-end è sacro anche nello spazio. «Sono un po' preoccupato per gli imprevisti, soprattutto psicologici», ha confidato l'astronauta-ingegnere che viene dall'Italia, Diego Urbina, 27 anni. Per complicargli ulteriormente la vita e metterli alla prova, "da Terra" simuleranno black-out, problemi tecnici ed emergenze mediche. Non si sa mai.

Non ci sarà solo Diego Urbina a rappresentare l'Italia. Il monitoraggio delle condizioni psicofisiche dei sei è affidato al Centro Extreme di Pisa, ricercatori dell'Istituto di fisiologia clinica del Cnr, della Scuola superiore di Sant'Anna e dell'Università di Pisa.



*Il team di Mars 500*

## Mosca presta due miliardi all'Ucraina

I negoziati con il Fondo monetario internazionale vanno per le lunghe, ma il deficit di bilancio non può attendere. Così le nuove autorità al potere in Ucraina hanno chiesto alla Russia quei due miliardi di cui avevano bisogno: tra il 31 maggio e 10 giugno le riserve della Banca centrale sono cresciute proprio di due miliardi. Un prestito-ponte da Vneshtorgbank, conferma l'ambasciatore russo a Kiev Mikhail Zurabov. Fonti bancarie ucraine aggiungono: non è un regalo. A un tasso di interesse del 6,7%, il prestito ha una scadenza di sei mesi, rinnovabili tre volte. Soldi da restituire tra due anni insomma, e senza le condizioni che rendono difficili le

trattative con il Fondo. I negoziati riprenderanno nei prossimi giorni: il 21 giugno è attesa a Kiev una missione da Washington, ma dopo l'avvento al potere di Viktor Yanukovich l'Fmi non è più la sola alternativa e Sergej Tighipko, il vicepremier responsabile per le trattative, aveva già fatto il nome di Mosca. Nei suoi primi cento giorni Yanukovich ha rivoluzionato i rapporti con il vicino, deteriorati nell'era Yuschenko, riuscendo però a mantenere un certo equilibrio. Manovra che nel tempo, man mano che i "favori" russi si moltiplicano, gli riuscirà sempre più difficile.

Da Il Sole 24 ORE



**io leggo l'essenziale!**

**Rassegne settimanali della stampa russa. Politica, economia, cultura.**

Nel sito Internet del Consolato onorario della Federazione Russa a Verona  
[www.consolatorussoonorario-vr.it](http://www.consolatorussoonorario-vr.it)



# Investimenti e collaborazioni industriali

## Allevamento di pecore

Per trasformare una vecchia fattoria agricola in un moderno allevamento di pecore un imprenditore autonomo della regione di Rjazan cerca un finanziamento di 1,2 milioni di dollari. Il business plan è pronto e prevede l'allevamento di almeno 2.000 pecore. Il tasso di rendimento della fattoria è stimato al 42 per cento. Il termine di recupero del capitale è previsto in quattro anni.

Contatti:

Tel: +7 (953) 7423.922

## Telefonia cellulare

La società Novicom ha elaborato un programma che tramite Internet permette di monitorare la posizione geografica dei telefoni cellulari. Il programma può essere usato per controllare gli spostamenti dei bambini e dei ragazzi da parte dei genitori (scuola-casa-scuola), dei taxi durante il turno, dei commercianti ambulanti, ecc. Il finanziamento indispensabile per portare a termine il progetto è di 20.000 dollari. Su richiesta possiamo presentare un'analisi dettagliata del mercato e il business plan del progetto.

Contatti:

Tel: +7 (902) 5666.963

E-mail: [sfateev@bk.ru](mailto:sfateev@bk.ru)

Skype: sfateev2010

## Internet a banda larga

Per lanciare una rete di Internet in una regione della Russia dove questo servizio ancora non esiste la società Yxzz della regione di Uljanovsk cerca un investitore strategico. Il finanziamento richiesto è di 950.000 dollari. Il termine di recupero del capitale è previsto in 20 mesi.

Contatti:

Tel: +7 (917) 0578.036

E-mail: [yxzz@mail.ru](mailto:yxzz@mail.ru)



## Commercio

L'aumento della rete di clienti richiede un maggior investimento in un business affermato (commercio di generi alimentari e di prodotti domestici). La società Rosbusiness della regione di Volgograd cerca un finanziamento di 15.000 dollari per 12 mesi. Il termine di recupero del capitale è previsto in 12 mesi.

Contatti:

Tel: +7 (8442) 551.147, +7 (961) 6600.841

Fax: +7 (8442) 262.637

E-mail: [rosbiznes@rlan.ru](mailto:rosbiznes@rlan.ru)

## Pizzeria italiana

"Bellissima Pizza" la società della regione di Smolensk cerca un partner finanziario per lanciare una



piccola pizzeria (anche da asporto) e di altri snack (insalate, sandwich, ecc.). Il finanziamento necessario è di 146.000 dollari, il termine di recupero del capitale è previsto in 22 mesi. Abbiamo affittato un immobile di 190 metri quadrati.

Contatti:

Tel: +7 (951) 7015.081

E-mail: [marshal-sapriko@yandex.ru](mailto:marshal-sapriko@yandex.ru)

## Coltivazione dei funghi

La società Agroservice cerca un investitore strategico per avviare un'impresa specializzata nella coltivazione di funghi champignon nella regione di Rostov. Il finanziamento ricercato è di otto milioni di euro. Il termine di recupero del capitale è previsto in 60 mesi. Una moderna tecnologia olandese permetterà di produrre 5.040 tonnellate di funghi l'anno.

Contatti:

E-mail: [el-prom@mail.ru](mailto:el-prom@mail.ru)

### Quotidiano

La casa editrice DomInvestProekt cerca un partner finanziario per lanciare un nuovo quotidiano divertente, destinato a un pubblico molto ampio (storie divertenti, esperienze personali, problemi della vita quotidiana, gossip, consigli utili e pratici). Formato A3, 10 pagine, tiratura 300.000 copie. Sono già stati prodotti i primi 10 numeri pilota. Il finanziamento indispensabile è di 5 milioni di rubli. Il termine di recupero del capitale è previsto in 12 mesi. Un business plan dettagliato è disponibile.

Contatti:

Tel: +7 (911) 9787.387

E-mail: [9787387@mail.ru](mailto:9787387@mail.ru)

### Clinica di erbe curative

Un imprenditore autonomo cerca un investitore per aprire a Mosca una clinica che curerà le malattie con una metodologia originale basata sull'applicazione di erbe mediche e di vapore. L'esperienza indispensabile è stata accumulata durante la messa in funzione di una prima clinica analoga nella città di Pjatigorsk.

Contatti:

Tel: +7 (926) 2289.6-08

E-mail: [dastel@yandex.ru](mailto:dastel@yandex.ru)

**Per maggiori informazioni:**  
<http://investmarket.ru>

ItaliEcon24 Pubblicità 2010



# Proposte commerciali

## Vogliono comprare

### Allevamento di maiali

La società ItalRus di San Pietroburgo cerca un partner in Italia con adeguata esperienza nel settore per avviare insieme in Russia una moderna fattoria agricola per l'allevamento di maiali.

Contatti:

Tel: +7 (931) 2033.874

E-mail: [ospovat2001@mail.ru](mailto:ospovat2001@mail.ru)

### Pressa a vibrazione

La società Mekhanika Pljus vuole acquistare una pressa a vibrazione (di seconda mano) per la produzione di pietra artificiale per la pavimentazione, per i bordi delle strade.

Contatti:

Tel: +7 (499) 3692.556

E-mail: [mechanikaplus@yandex.ru](mailto:mechanikaplus@yandex.ru)

### Shredder

La società Rostpoliplast vorrebbe acquistare uno shredder di seconda mano per distruggere le forme per la fusione di metalli di peso fino a 30 chili.

Contatti:

Tel: +7 (903) 4602.444

Fax: +7 (8635) 524.330

E-mail: [poliplastik@yandex.ru](mailto:poliplastik@yandex.ru)

### Zinco

La società russo-bulgara di Sofia (Bulgaria) Yugostroiconsult cerca fornitori di zinco. Offre un contratto a lungo termine. Il fabbisogno è di 1.200 tonnellate di metallo al mese.

Contatti:

Tel: +359 (89) 9870.099

Fax: +359 (76) 603.584

E-mail: [yugostroiconsult@gmail.com](mailto:yugostroiconsult@gmail.com)

### Scarti di pellicola

La società Rosal cerca fornitori di scarti di pellicole dure in Pvc utilizzate per la rifinitura dei mobili.

Contatti:

Tel: +7 (923) 6462.442

E-mail: [sergey@rosal.su](mailto:sergey@rosal.su)

Internet: <http://www.rosal.su>

### Glicerina cruda

La società chimica Axiscore Ltd. di Mosca cerca fornitori di glicerina cruda (Crude Glycerine) in Flexi tank, destinazione FOB, quantità 42.000 tonnellate l'anno (con acetato) 12.000 tonnellate l'anno senza acetato. Specificazione: glicerole 90% min., metanolo 10,5% max., umidità 3% max., acetato 5-7% max.

Contatti:

Tel: +7 (916) 0227.074

E-mail: [axiscore@googlemail.com](mailto:axiscore@googlemail.com)

### Cuscinetti a sfera e altri

La società RMF Group cerca fornitori dei cuscinetti dei maggiori

produttori internazionali: FAG, SKF, INA, KOYO, NTN, NSK, IKO, Nachi, ASAHI, SNR, RIV, SNFA, JBS, STAR, Torrington, RHP, Fafnir, Barden, GMN, Rollway, GAMET, DORKOP, Steyr, Nadella, FKL e altri. I cuscinetti - se da magazzino - devono essere senza corrosione né macchie.

Contatti:

Tel: +7 (994) 5020.171 (191)



### Tessuto di maglieria

Una società ucraina della Crimea cerca fornitori di tessuto di maglia di vario tipo.

Contatti:

Tel: +38 (050) 3440.252

E-mail: [bsvgood@mail.ru](mailto:bsvgood@mail.ru)

**Per maggiori informazioni:**  
<http://www.businessoffers.ru>

## Vogliono vendere

### Alluminio

La società ItalRus cerca clienti per patite di alluminio A7 (7.000 tonnellate al mese). Il metallo è offerto a buon mercato.

Contatti:

Tel: +79312033874

E-mail: [ospovat2001@mail.ru](mailto:ospovat2001@mail.ru)

### Analizzatore di presenza di metano

Per le miniere. L'analizzatore portatile di metano e di diossido di carbonio Signal5/7, automatico, indicazione combinata luci, suoni.

Contatti:

Tel: +7 (3843) 941.085

E-mail: [stk\\_08@mail.ru](mailto:stk_08@mail.ru)

### Generatori di vapore

La società Vozovselmash produce e vende generatori di vapore a base di combustibili di vario tipo (duro, liquido, gas) con una produttività da 100 a 400 chili di vapore all'ora, la temperatura di vapore fino a 125°C, la pressione è di 0,07 mpa.

Contatti:

Tel: +7 (47135) 34.346

Fax: +7 (47135) 34.380

E-mail: [parkotel@rambler.ru](mailto:parkotel@rambler.ru)

Internet: <http://www.vozovselmash.ru>



### Basalto in fili

La società Bazaltovoe Volokno produce piastre a base di filo di basalto, il filo di basalto ininterrotto, ecc.

Contatti:

Tel: +7 (3412) 439.010

Fax: +7 (3412) 439.009

E-mail: [office@bvolokno.ru](mailto:office@bvolokno.ru)

Internet: <http://www.bvolokno.ru>

### Forme per presse

La società ucraina Kondor produce su schizzi tecnici dei propri clienti forme per le presse.

Contatti:

Tel: +38 (098) 0048.871

Fax: +38 (056) 7850.011

E-mail: [polimerVP@yandex.ru](mailto:polimerVP@yandex.ru)



### Parrucche

La società Ucraina Nataly di Kiev produce delle parrucche di vario tipo, molto naturali, su base di tecnologie modernissime. Prezzi molto convenienti.

Contatti:

Tel: +38 (044) 5687.337

E-mail: [pariki1@ukr.net](mailto:pariki1@ukr.net)

Internet: <http://pariki.com.ua>



### Ventilatori

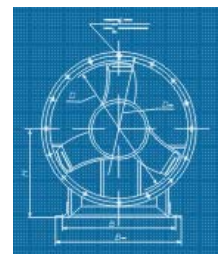
La fabbrica di ventilatori ucraina Ukrventsystem produce ventilatori industriali di vario tipo: per fattorie agricole, per le produzioni nocive, sistemi Cyclon per la cattura di polvere, ventilatori di riscaldamento, ecc.

Contatti:

Tel: +38 (057) 7192.379

Fax: +38 (057) 7192.369

Internet: <http://www.ukrvent.com>



### Gas biologico

La società BMP produce e vende reattori per la produzione di gas biologico da sterco, da altre sostanze organiche presso fattorie agricole.

Contatti:

Tel: +7 (8172) 708.588

E-mail: [bioustan@yandex.ru](mailto:bioustan@yandex.ru)

Internet: <http://bio.bmpa.biz/>



### Tronchi cilindrici

La società Siblessbyt produce tronchi cilindrici di larice di Angara di altissima qualità, tagliati a mano di diametro da 18 a 30 cm.

Contatti:

Tel: +7 (391) 2928.924

E-mail: [sibles-krk@mail.ru](mailto:sibles-krk@mail.ru)



### Ravioli (pel'meni) tradizionali russi

La società Russkaja Zabava produce e vende dei ravioli tradizionali russi (pel'meni, manty) con ripieno di carne, super surgelati.

Contatti:

Tel: +7 (925) 8428.650

E-mail: [o.proskurnina@mail.ru](mailto:o.proskurnina@mail.ru)



### Impianti di arricchimento del minerali

La società Gravicon progetta, produce e vende impianti mobili di arricchimento dei minerali per l'industria mineraria (ferro, manganese, oro, argento, ecc.)

Contatti:

Tel: +38 (050) 4756.247

Fax: +38 (0642) 711.996

E-mail: [info@gravicon.com.ua](mailto:info@gravicon.com.ua)

Internet: <http://www.gravicon.com.ua>

**Per maggiori informazioni:**  
<http://www.businessoffers.ru>



## АЛЛО, МОСКВА!\*

*[Allo', Moskva'!]*

Chiamare direttamente un partner in Russia **non è più un problema.**

I corsi di russo e il Centro di esami per il conseguimento del certificato internazionale di conoscenza della lingua russa come lingua straniera a Verona, presso l'Associazione culturale «Conoscere Eurasia»

**\* Pronto, Mosca!**

Per maggiori informazioni:  
Tel: +39 (045) 8020.904  
Fax: +39 (045) 9299.924  
E-mail: [info@consolatorussosponsorario-vr.it](mailto:info@consolatorussosponsorario-vr.it)  
Internet: [www.consolatorussosponsorario-vr.it](http://www.consolatorussosponsorario-vr.it)



# Fiere internazionali in Russia nel 2011

## Settembre - Dicembre

### Defektoskopia-2011

I sistemi per la difetto scopia industriale.  
 Volgograd

**01-03.09.2011**

### Junwex-2011

La fiera dei gioielli, di orologi, di souvenir preziosi.

Mosca

**11-15.09.2011**

### Juvelirnaja industria 2011

L'industria dei gioielli, marketing, competizione.

Mosca

**12-13.09.2011**

### RAO/CIS Offshore 2011

L'estrazione dei minerali nelle zone off shore.

San Pietroburgo

**13-17.09.2011**

### Neva-2011

La fiera di navi, di battelli, di yacht, Costruzione, navigazione.

San Pietroburgo

**20-23.09.2011**

### Poligrafinter-2011

La fiera di servizi da tipografia, design moderno, tecnologie del 21° secolo.

Mosca

**04-08.10.2011**

### Pulp, paper and tissue

Cellulosa, carta, carta igienica.

Mosca

**14-16.10.2011**

### Transles-2011

I moderni sistemi di trasporto di legname.

San Pietroburgo

**14-16.10.2011**

### Derevjannoe stroitelstvo

Le case in legno naturale, progetti e tecnologie.

San Pietroburgo

**14-16.10.2011**

### Forum forestale 2011

Il forum internazionale per specialisti dell'industria del legno.

San Pietroburgo

**14-16.10.2011**



Centro fieristico Crocus Expo di Mosca

### Tekhnodrev-2011

La lavorazione del legno naturale, tecnologie, macchinari, idee.  
San Pietroburgo  
**14-16.10.2011**

### Elettro-2011

Tecnica elettrica, produzione di energia elettrica, automatismi, luci.  
Krasnojarsk  
**23-26.11.2011**

### WoodEx-2011

La produzione dell'industria del legname.  
Mosca  
**29.11-02.12.2011**

### Novogodnij Podarok 2011

L'industria dei souvenir e dei regali per il Natale e per il Capodanno-  
Khabarovsk  
**23-26.12.2011**

---

**Per maggiori informazioni:**  
<http://www.expotop.ru/Exhibition/lang/>



### Notiziario dai mercati Csi

**Direttore responsabile:** Fabio TAMBURINI  
**Proprietario ed Editore:** Il Sole 24 ORE S.p.A.  
**Sede Legale:** Via Monte Rosa n. 91 - 20149 Milano  
**Redazione:** Via Monte Rosa n. 91 - 20149 Milano - Tel.: 02.3022.4602-3 - Fax: 02.3022.481  
**Pubblicazione** quindicinale  
**Registrazione Tribunale di Milano n. 6091 del 13.11.1962 - Anno 43**  
**Progetto editoriale:** Intesa Sanpaolo: Direzione Relazioni Esterne  
Il Sole 24 ORE Radiocor Agenzia d'Informazione  
**Progetto grafico:** Il Sole 24 ORE - Radiocor Agenzia d'Informazione



Copyright © 2005 - Il Sole 24 ORE S.p.A. - Radiocor Agenzia d'Informazione  
È vietata la riproduzione anche parziale o a uso interno con qualsiasi mezzo, non autorizzata