



IV

UOMINI & PRODOTTI

FINANZA & MERCATI • MARTEDI 24 OTTOBRE 2006

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Rus Ital Interconsulting rappresenta la Camera di Commercio di Mosca sul territorio italiano e aiuta le imprese nostrane ad affrontare il mercato ex sovietico. Il tema è al centro di un seminario che si svolge in questi giorni a Milano

Una bussola per le aziende in terra russa

ANDREA TEDESCHI

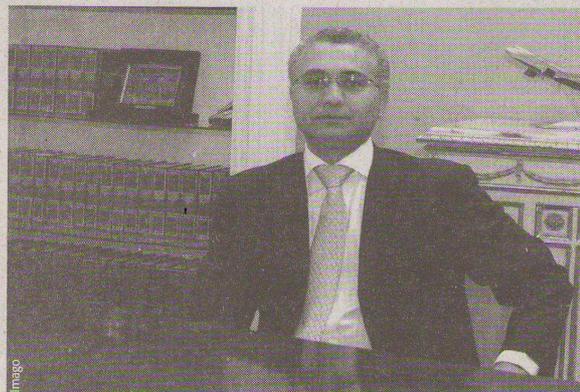
Una campagna di Russia senza il rischio di restare travolti dalle difficoltà del Generale Inverno. Che per un'impresa può essere rappresentato dai mille scogli linguistici, burocratici e legislativi a cui va incontro se vuole sviluppare rapporti con un mercato dalle mille opportunità, ma sterminato e spesso difficile da comprendere, come quello russo. In quest'ottica la Camera di commercio di Mosca ha da tempo stretto rapporti bilaterali con i Paesi occidentali per facilitare gli investimenti sul proprio territorio. Il tema sarà, tra l'altro, al centro di un seminario che si svolge a Milano in questi giorni (23 e 24 ottobre) dal titolo «Promozione delle aziende italiane sul mercato russo: ruolo della Camera di Commercio e Industria della Federazione russa», realizzato in collaborazione con Unioncamere e con Rus Ital Consulting, il soggetto che rappresenta in Italia gli interessi dell'organismo imprenditoriale russo.

«L'origine del rapporto con la Camera di commercio russa risale al novembre del 2004 - dice Giancarlo Cipolla, titolare di Rus Ital Consulting - quando, per la prima volta, Mosca decise di affidare a una società privata di un paese estero la responsabilità di curare i propri interessi in quel paese, e scelse l'Italia. Sulla scia di questa iniziativa, a maggio di quest'anno è stato siglato a Mosca un accordo di collaborazione tra Unioncamere, rappresentata dall'allora presidente Carlo Sangalli, e la Camera di Commercio

e industria russa, presieduta dall'ex premier Evgenij Primakov».

Un vero e proprio mare magnum, con oltre 170 Camere di commercio locali che possono fornire informazioni su circa un milione di aziende. «Lo scopo del convegno milanese è spiegare gli innumerevoli servizi che la Camera di commercio russa offre alle industrie italiane che vogliono avvicinarsi a quel mercato - continua Cipolla - Servizi che sono molto più penetranti all'interno del mercato russo di quanto non siano quelli degli organismi occidentali. Dalla scorta armata per le spedizioni, alle ricerche di mercato, fino soprattutto al monitoraggio dell'affidabilità dei partner commerciali in loco. Naturalmente, fatta la prima scrematura, devono essere avviati ulteriori contatti bilaterali tra le aziende impegnate. In questa fase entrano in gioco gli altri servizi che mettiamo a disposizione come Rus Ital Interconsulting, soprattutto in tema di assistenza legale e tributaria internazionale. In quest'ottica abbiamo sviluppato un accordo di partnership con uno studio russo che garantisce la presenza di oltre 60 professionisti, dislocati in aree strategiche del Paese».

Ma il servizio non si ferma all'individuazione del partner commerciale. «Ogni prodotto commercializzato sul territorio russo deve ottenere una speciale certificazione, che equivale al nostro marchio CE. Per questo abbiamo preso contatti con la Soyuzexperta, il più importante ente di certificazione russo. Siamo noi in prima persona a raccogliere la docu-



Giancarlo Cipolla, titolare di Rus Ital Consulting

mentazione presso le aziende italiane, la selezioniamo secondo i criteri dettati da Mosca e inviamo tutto il materiale in Russia perché sia valutato. Grazie al nostro apporto, dunque, le aziende italiane possono risolvere tutti i

problemi connessi all'internazionalizzazione verso la Russia direttamente dall'Italia, evitando di incappare nelle difficoltà che sorgono ogni volta che ci si trova ad affrontare la sfida di un mercato sconosciuto».

TUTTI I SERVIZI DISPONIBILI

Dalla ricerca dell'azienda partner alla scorta

Quasi come Virgilio per Dante nella Divina Commedia. I servizi di Rus Ital Interconsulting accompagnano le aziende italiane all'interno dei meandri del mercato russo fin nei minimi dettagli. A partire dalla presentazione dettagliata alla Camera di commercio russa del profilo ideale di azienda partner, e dalla conseguente ricerca dei soggetti maggiormente rispondenti ai criteri richiesti, fino alle attività di lobby a supporto del cliente nella negoziazione preliminare con le imprese russe. Ma i servizi comprendono anche la creazione di uno stand virtuale per i clienti sul sito della Camera di commercio e, una volta creati i contatti, tutto ciò che significa assistenza legale e organizzativa. Fino ad arrivare al noleggio auto, alla traduzione e legalizzazione dei documenti direttamente in Russia, organizzazione di visite guidate nella Federazione e assistenza per la visita e la partecipazione a manifestazioni fieristiche. **A.T.**