

Vincenzo Lettieri ha partecipato, venerdì 19 giugno, al webinar organizzato da Confindustria Russia dal titolo: *“Which future for the investments in Russia”*.

Hanno preso parte all’iniziativa, in qualità di speaker, l’Ambasciatore italiano a Mosca, dr. **Pasquale Terracciano**, il Presidente di Confindustria Russia, dr. **Ernesto Ferlenghi**, il Vice Direttore Generale CdP Equity (gruppo CdP), dr. **Vito Lo Piccolo**, l’Head of Equity Investment di Simest, dr. **Bernardo Attolico**, lo Chief Risk Officer del Russian Direct Investment Fund, dr. **Kishan Pandey**, la Chief Economist dell’European Bank for Reconstruction & Development, dott.ssa **Beata Javorcik**, l’Head of Research di Rosbank, dr. **Yuri Tulinov**, e lo Chief Executive di Macro Advisory llc, dr. **Chris Weafer**.

Ad una “platea” di circa 123 partecipanti, l’Ambasciatore Terracciano, dando il via ai lavori, ha subito segnalato che nel Paese, come nel resto del mondo, il Coronavirus ha aumentato il livello di incertezza e la difficoltà di “prevedere” il futuro, con conseguente bisogno di trasformare tutto ciò che rappresentava un elemento di distanza tra la Federazione Russa e le altre economie, a cominciare da quelle europee (si veda alla voce sanzioni), in un fattore di cooperazione.

L’Ambasciatore, a cui poi si è affiancato il dr. Ferlenghi, ha fatto esplicito riferimento alla necessità di mantenere forti relazioni con questo paese che è strategico dal punto di vista economico, politico ed energetico. Sotto quest’ultimo punto di vista, ricopre un ruolo di primissimo livello il Green Deal europeo (“patto verde” europeo), vale a dire il progetto da oltre mille miliardi di euro che delinea la possibilità per l’Europa di accompagnare la Russia nella transizione energetica, e migliorare, conseguentemente, le relazioni bilaterali. Sarebbe un passaggio importante considerando anche che le tecnologie europee incontrerebbero una nuova sensibilità e un rinnovato interesse russo, nelle rinnovabili e nell’hi-tech. Una partnership per rafforzare le relazioni politiche, economiche e combattere il climate change è, probabilmente, la nuova frontiera dei rapporti tra Russia ed Europa, al netto dello scenario sanzionatorio evidentemente.

Di seguito, quindi, si riportano i principali passaggi emersi dai singoli interventi degli altri relatori:

- Dopo aver perso circa 3 punti percentuali di Pil nel biennio 2015-2016, questo è cresciuto dell’1,5% nel 2017 e del 2,3% nel 2018 e dovrebbe mantenere un ritmo positivo ma inferiore nel 2019.
- La Fiscal Rule, entrata in vigore il 1° gennaio 2019, punta a neutralizzare shock esogeni e ha come obiettivo quello di garantire il pareggio di bilancio per un prezzo del petrolio di 40 dollari per barile.
- L’andamento del rublo, per effetto dei flussi in uscita, appare oggi slegato dal petrolio: le quotazioni rispetto al dollaro sono infatti diminuite del 14% nei primi 9 mesi del 2018, nonostante il Brent si fosse apprezzato del 25%.
- Nel 2018 l’export italiano verso la Russia è sceso a 7,6 miliardi di euro (-4,5% rispetto al 2017) e gli investimenti italiani anche in forma di joint venture rimangono inferiori rispetto ad altri Paesi europei. Le sanzioni che continuano a colpire Mosca hanno contribuito ad aumentare la percezione di incertezza. Ciononostante, in alcuni settori, quali alimentari e bevande, mezzi di trasporto ed elettronica, le vendite hanno segnato incrementi significativi. Le migliori opportunità per le nostre imprese nei prossimi anni sono attese nei settori: meccanica strumentale, chimica-farmaceutica, alimentari e bevande e metallurgia.
- Finanziariamente, il governo stima un crollo di -5 per cento del Pil nel 2020 e una previsione di + 3,5 per cento nel prossimo anno. Il budget federale si basa su un breakeven a 42 dollari al barile, il deficit corrente dovuto in gran parte alla crisi del settore petrolifero sarà coperto dal fondo di stabilità mentre ci si attende una ripresa del mercato energetico a partire dal prossimo anno.

- Il rilancio dell'economia interna si basa sullo stimolo dell'iniziativa imprenditoriale, incentivata dalla facile costituzione societaria e da una fiscalità agevolata. La tassazione è molto favorevole, soprattutto se comparata con gli standard europei, l'equivalente della partita iva paga in Russia tra il 4 e il 6 per cento, l'imposta fiscale per i dipendenti è del 13% e le tasse sul profitto si attestano attorno al 25 per cento. Da parte del governo, vi è una forte richiesta di operare attraverso società di diritto russo, pagando le imposte in rubli e senza limitazioni sulla riesportazione di capitali o dividendi.
- A livello imprenditoriale si ripropone un partenariato pubblico-privato, grazie al rientro agevolato di capitali russi dall'estero e ad incentivi fiscali che prevedono sino all'esenzione sul profitto per i primi dieci anni per quelle aziende che decidono di produrre localmente e nelle varie zone economiche speciali della federazione. Va precisato che la Russia non vuole incoraggiare la delocalizzazione di imprese occidentali, al contrario crede fortemente nella crescita del potere di acquisto e dei consumi e promuove le aziende che sono interessate ad un nuovo mercato a localizzarsi vicino al consumatore finale. Uno sviluppo "win-win", dove la crescita della produzione e della domanda sono interconnesse. Le prospettive sono enormi e non limitate alla sola Russia.
- Il mercato di riferimento è quello eurasiatico, costituito attraverso l'accordo di libero scambio tra i cinque Paesi aderenti all'Unione Economica Eurasiatica (Eaeu): Bielorussia, Kazakistan, Russia, Armenia e Kirghizistan. Oggi qualunque prodotto, bene o servizio, può transitare liberamente tra i Paesi membri, un'unione da 200 milioni di abitanti che sta interessando la partecipazione anche di altri Paesi ex sovietici. Un elemento di novità politico, strategico ed economico per l'Europa, che può essere interessata ad un partenariato con un mercato vasto e dal forte potenziale di crescita, sia come potere di acquisto che nel numero consumatori. Con l'auspicio di un rinnovato confronto e dialogo tra Ue, Russia e Eaeu, facendo ripartire i colloqui istituzionali, ristabilendo le relazioni imprenditoriali positive e attive tra Europa e Russia sin dagli anni Cinquanta.
- In Russia operano circa 450 aziende italiane, poche se paragonate alle 5mila di nazionalità tedesca; il dato è persino peggiore se consideriamo quelle presenti con joint venture, 50 con partecipazione italiana a fronte di 3mila russo-tedesche. Va rivisto il modello di internazionalizzazione italiano, aumentando le partecipate localizzate che producono alto valore aggiunto e competitività.
- Nei settori economico, commerciale e strategico-industriale viene premiata l'azienda straniera che entra sul mercato partecipando e condividendo i rischi: il partner estero mette il know-how, il russo la quota di mercato. È penalizzante concorrere con società di diritto straniero rispetto a quelle costituite in Russia, anche a maggioranza estera.
- Il futuro si basa sul passaggio da un modello di made in Italy ad uno di made with Italy. Sono diversi gli strumenti di sostegno per incentivare tale transizione, tra cui di rilievo è l'accordo tra Cdp e il fondo di investimento russo (Rdif) da 300 milioni di euro siglato lo scorso anno durante la visita del presidente Putin in Italia.

Il webinar si è concluso verso le 12.30.