INVESTIRE IN RUSSIA

Guida per gli operatori italiani

La guida è stata realizzata dal "Sistema ITALIA in Russia":

Ambasciata d'Italia
Agenzia ICE
Banca d'Italia
SACE
Finest
Confindustria Russia
GIM Unimpresa
Camera di Commercio Italo-Russa
Studio legale Pavia & Ansaldo
IC & Partners
Banche italiane in Russia (Intesa, Unicredit, UBI, Banco Popolare, MPS, Mediobanca, BPV, Gruppo Iccrea)

Hanno inoltre partecipato alla realizzazione della Guida:

Ministero dello Sviluppo Economico della Federazione Russa
Ministero del Commercio e dell'Industria della Federazione Russa
Agenzia per le Iniziative Strategiche
Plekhanov Russian University of Economics
Governatorati regionali
Camera di Commercio e dell'Industria della Federazione Russa
Delovaya Rossiya
Opora Rossia

Mosca, Federazione Russa
Marzo 2016

INDICE

INTRODUZIONE DELL'AMBASCIATORE RAGAGLINI 4

CAPITOLO 1: PERCHÉ INVESTIRE IN RUSSIA? 5
1.1 IL PIANO QUINQUENNALE DELLA FEDERAZIONE RUSSA SULL'IMPORT SUBSTITUTION ..5
1.2 ISTITUTI GIURIDICI PER OPERARE IN RUSSIA 6
La Joint Venture 6
Società a regime fiscale agevolato 7
Il Contratto Speciale di Investimento 8
Convenzione contro le doppie imposizioni Italia-Russia 8
Conferimento di macchinari in conto capitale – esenzione dai dazi doganali 8
Aliquota agevolata per l'imposta sul reddito delle persone fisiche: lavoratori stranieri altamente qualificati ..9
Le certificazioni 9
1.3 2016: I PRINCIPALI INDICATORI MACRO-ECONOMICI 9

CAPITOLO 2: STRUMENTI A SOSTEGNO DEGLI INVESTIMENTI 12
2.1 ISTITUZIONI ITALIANE 12
2.2 ISTITUTI RUSSI 13
RFDI 13
Ministero dell'Industria 15

CAPITOLO 3: DOVE INVESTIRE NELLA FEDERAZIONE? 16
3.1 IN CHE SETTORE? 16
3.2 IN CHE REGIONE? 16
Investment Climate Index 16
Ranking regionale aggregato 25

CAPITOLO 4: LE ZONE ECONOMICHE SPECIALI (ZES) E I PARCHI TECNOLOGICI 26
4.1 LE ZONE ECONOMICHE SPECIALI 26
4.2 LE ZONE REGIONALI E I PARCHI INDUSTRIALI 28
4.3 IL PROGETTO «SKOLKOVO» 29

CAPITOLO 5: LA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE 30
5.1 SALARIO, PRODUTTIVITÀ E QUALIFICAZIONE DEI LAVORATORI 30
5.2 PREVIDENZA SOCIALE 31
5.3 NORMATIVA GENERALE SUL LAVORO 31
Le fonti del Diritto del Lavoro russo 31
Tipi di contratto lavorativo 32
Le procedure obbligatorie a carico del datore di lavoro 33
Regolamentazione sull'orario di lavoro 33
Cause di cessazione del rapporto di lavoro 33
Rapporti di lavoro con cittadini stranieri 34

INTRODUZIONE

Nel corso degli ultimi anni la Federazione Russa ha visto un rapido aumento del volume degli investimenti diretti stranieri: secondo la classifica stilata nel 2015 dall'UNCTAD, si è piazzata dietro a soli due Paesi, Stati Uniti e Cina. E' un risultato importante, riconducibile in primo luogo al settore degli idrocarburi e, in misura minore, all'automobilistico, al settore delle infrastrutture e delle costruzioni, all'agro-alimentare e alla chimica. Sono state numerose anche le aziende italiane che hanno deciso di investire nella Federazione, consapevoli delle potenzialità di sviluppo di questo enorme mercato e attirate da un sistema fiscale particolarmente favorevole e da altri benefici assicurati agli investimenti.

A seguito delle note dinamiche geopolitiche, della repentina flessione del prezzo del petrolio e della conseguente svalutazione del rublo, nel biennio 2014 - 2015 si è registrata una brusca inversione di tendenza, che ha provocato una fuoriuscita di capitali e una diminuzione degli investimenti diretti. Ciononostante, i fondamentali macroeconomici della Federazione rimangono solidi, così come resta elevato il potenziale di sviluppo. Sono convinto che nel medio-lungo periodo il Paese sia destinato a tornare a crescere, forte delle sue risorse naturali e dell'orgoglio e della determinazione dei suoi cittadini.
Da qui la domanda cui questa guida tenta di rispondere: vale la pena investire oggi in Russia?

La risposta, a mio avviso, è affermativa. Investire qui può aprire grandi opportunità di crescita, ma occorre farlo con solide basi e con una buona conoscenza del Paese e delle regole scritte e non scritte del business. Consiglio a ogni azienda interessata a questo mercato di rivolgersi, senza esitare, alle Istituzioni italiane nella Federazione: un confronto preliminare, unito alla lettura di questo breve ma completo documento, può rivelarsi molto utile e permettere di evitare passi falsi. "Lanciarsi all'avventura", oggi più che mai, può rivelarsi rischioso e controproducente. La Federazione Russa è infatti territorialmente il più grande Paese del mondo, molto articolato al suo interno e profondamente diverso da una Regione all'altra.

Se è vero che il momento attuale è complesso, è bene però ricordare che da sempre le aziende italiane hanno investito in Russia nei momenti più difficili, conquistando così quote rilevanti su questo mercato. Oggi esiste la concreta possibilità per l'Italia di diventare un importante partner strategico nel processo di industrializzazione della Federazione, proprio grazie al consolidato know-how, all'esperienza del nostro sistema produttivo e all'efficienza del Sistema Istituzionale: non ho dubbi che anche in questo periodo le nostre aziende si mostreranno pronte a cogliere le opportunità che verranno offerte.

Cesare Maria Ragaglini
Ambasciatore d'Italia nella Federazione Russa

CAPITOLO 1: PERCHÉ INVESTIRE IN RUSSIA?

1.1 IL PIANO DELLA FEDERAZIONE RUSSA SULL'IMPORT SUBSTITUTION

Dalla metà del 2014 la Federazione Russa ha avviato, prima piuttosto timidamente e poi in modo sempre più organico, un massiccio programma di sostituzione delle importazioni, volto allo sviluppo e all'ammodernamento dell'industria nazionale in numerosi settori.

Primi segnali di questo cambio di rotta si sono avuti con alcuni Decreti del Governo Russo che, tra la fine del 2014 e l'inizio del 2015, hanno escluso una serie di merci prodotte al di fuori dell'Unione Doganale Eurasiatica dalle gare di appalto per le forniture agli enti pubblici di veicoli, dispositivi medici[1], capi di abbigliamento, software, farmaci essenziali e salvavita.

In ragione del carattere strutturale e dell'ampia portata del Piano, appare evidente che le imprese italiane operanti nei settori interessati debbano prestarvi da subito grande attenzione, adeguando la propria strategia al nuovo quadro politico-economico: al programma di *Import Substitution* possono, infatti, partecipare anche le imprese straniere, localizzando parte della produzione in Russia.

Un rilevante punto di svolta nell'attuazione della strategia di sostituzione delle importazioni è rappresentato dalla Legge Federale russa n. 488 del 31 dicembre 2014 "Sulla politica industriale", entrata in vigore il 1° luglio 2015. La legge indica il potenziamento dell'industria nazionale come obiettivo economico primario (in sostituzione di un modello di sviluppo imperniato sull'esportazione di materie prime) e introduce strumenti a sostegno degli investitori russi e stranieri (ma sempre agenti tramite persone giuridiche registrate in Russia) come il nuovo "Fondo per lo Sviluppo dell'Industria" amministrato dal Ministero dell'Industria russo, che fornisce capitali a tassi di interesse calmierati per la realizzazione/modernizzazione di impianti produttivi nel Paese, e il c.d. "Contratto Speciale di Investimento", ossia un accordo vincolante che potrà essere stipulato tra l'investitore e l'autorità pubblica russa (federale, regionale e/o municipale) al fine di formalizzare sgravi, incentivi, garanzie e varie altre condizioni di favore per un periodo di massimo 10 anni

Nel corso dell'estate 2015, a quelle previste dalla Legge 488, si sono affiancate ulteriori misure legislative mirate, anche attraverso la creazione di spazi di mercato protetti dall'intervento pubblico, a velocizzare lo sviluppo industriale russo e a sostenere le relative attività di R&D. Tra queste è opportuno ricordare **(i)** le modifiche alla Legge russa n. 223 del 2011 in materia di appalti di grandi società a controllo pubblico (introdotte con la Legge Federale n. 249 del 2015) che prevedono, tra l'altro, la creazione di un'apposita Commissione Governativa per la Sostituzione delle Importazioni che possa porre il veto alla decisione di un'impresa di servirsi di fornitori stranieri per la realizzazione di progetti realizzati usufruendo di forme di incentivo previste dalla Legge 488 (valore superiore a 10 miliardi di rubli); **(ii)** la nuova Legge n. 224 del 2015 "Sulla partnership pubblico-privata", entrata in vigore il primo gennaio 2016 che, sostanzialmente, introduce nell'ordinamento russo il concetto di project-financing; e **(iii)** le modifiche alla Legge n. 44 del

[1] *Da menzionare, in particolare, l'Ordinanza del Ministero Sviluppo Economico russo n. 155 del 2014, in forza della quale, in caso di gare di appalto pubblico per l'acquisto di una ampia gamma di prodotti, i partecipanti che forniscono equipaggiamento di origine russa siano agevolati rispetto agli altri offerenti nella misura del 15% del prezzo da essi offerto, con ciò dando ovviamente un importante vantaggio competitivo ai produttori russi di tali apparecchiature. Tra i prodotti soggetti a detta normativa è possibile menzionare: tutti i dispositivi medici/chirurgici, lampade e impianti elettrici, stoviglie, presse idrauliche, apparecchi segnalamento acustico e visivo, filtri, equipaggiamento per l'industria atomica e moltissimi alimenti non soggetti a embargo. Va ricordato, peraltro, che tali misure sono perfettamente lecite sul piano internazionale, in quanto la Russia non aderisce a Convenzioni transnazionali sugli appalti pubblici che, come il Government Procurement Agreement (GPA) vigente in sede WTO, potrebbero limitarne la possibilità di adottare simili provvedimenti restrittivi.*

2013 in materia di appalti pubblici e acquisizione da parte di un dato fornitore dello status di *sole supplier* di una certa stazione appaltante pubblica.

Nel solco della Legge 488, tra marzo e aprile 2015, il Ministero dell'Industria e del Commercio ha infine adottato 20 decreti ministeriali programmatici relativi ad altrettanti settori merceologici[2] che indicano la quota di merce attualmente importata che invece, entro il 2020, dovrà essere prodotta localmente in Russia (o comunque essere considerata di origine russa sulla base delle apposite - complesse - regole sull'origine introdotte con il Decreto governativo n. 719 della fine di luglio 2015, entrato in vigore il primo ottobre dello stesso anno).

L'attuazione di questo moderno "piano quinquennale" prevede che ognuno dei decreti in esame contenga delle vere e proprie previsioni delle percentuali di import da sostituire. L'obiettivo dovrà essere raggiunto con una serie di misure analoghe a quelle descritte in precedenza e integrate da: concessione di sussidi federali, regionali e locali e altri incentivi agli investitori; concessione di agevolazioni finanziarie e creditizie da parte di banche, fondi e agenzie a controllo statale e regionale; potenziamento dei parchi industriali e del sistema delle zone economiche speciali (ZES); predisposizione, laddove possibile, di una serie di restrizioni alle merci straniere in entrata attraverso limitati interventi daziari e di standardizzazione dei requisiti tecnici per l'attestazione della conformità dei prodotti.

Di seguito la media di riduzione import prefissato entro il 2020 per sei settori chiave con i seguenti risultati: attrezzatura *oil & gas*: 16,1%; attrezzatura per industria alimentare: 53,1%; attrezzatura agricola e forestale: 55,9%; industria leggera: 33,5%; macchine lavorazione metalli e utensili: 28,9%; attrezzatura energetica, cavi e elettrotecnica: 34,5%.

1.2 ISTITUTI GIURIDICI PER OPERARE IN RUSSIA

Poiché l'attuazione del piano russo implica una riduzione sostanziale delle importazioni nella Federazione, anche le imprese italiane interessate a delocalizzare parte della loro produzione in Russia sono invitate a utilizzare gli strumenti a tal fine predisposti.

Per poter accedere agli strumenti e agli incentivi previsti dalla Legge 488 ed evitare le barriere alle importazioni, le misure discriminatorie nei confronti della merce di produzione straniera e gli ulteriori ostacoli collegati a questioni fiscali, valutarie e doganali e a regole di origine sempre più stringenti, le imprese italiane devono pertanto pianificare una presenza stabile nel Paese, attraverso la costituzione di Joint Ventures (JV) con partner russi o la creazione di società controllate (si veda al proposito il Decreto del Governo russo n. 708 del 2015).

La Joint Venture

La normativa russa non definisce il concetto di JV né prescrive regole specifiche. Alla costituzione di JV si applica, pertanto, la disciplina generale in materia societaria e commerciale.

La JV può essere di due tipi: contrattuale o corporate. La soluzione corporate, avendo un'organizzazione societaria, permette di separare il patrimonio dei soci da quello della JV. Atti fondamentali della JV sono l'accordo sul funzionamento (che disciplina gli obblighi di confidenzialità e non concorrenza dei soci, la durata e il funzionamento del *lock-up period*, il funzionamento della *governance* della JV e le modalità di costituzione e finanziamento di quest'ultima), l'accordo di costituzione della società gestita in regime di JV e lo statuto. Gli assetti risultanti da questi atti sono determinati dalle parti nei limiti di quanto previsto e

[2] *macchinari di ogni tipo, attrezzatura oil & gas, abbigliamento/tessuti, veicoli, petrolchimica, farmaceutica e food processing*

consentito dalle norme di legge applicabili. A tal proposito, si segnala che la Legge Federale russa n. 99 del 2014 ha introdotto nell'ordinamento russo una normativa organica dei patti parasociali.

Per quanto concerne la forma giuridica, in genere le imprese estere attive in Russia e le JV adottano le seguenti forme: società a responsabilità limitata ("OOO") oppure società per azioni ("AO").

La costituzione di una OOO controllata, che è persona giuridica residente in Russia dal punto di vista civilistico, fiscale e valutario, comporta diversi vantaggi per chi ha intenzione di svolgere un'attività imprenditoriale stabile e duratura sul territorio russo, tra cui la possibilità di effettuare pagamenti a fornitori russi senza essere soggetto a controlli bancari sul trasferimento di valuta, di importare in autonomia merci senza doversi rivolgere a importatori/intermediari locali e di tenere separati patrimonio e rischi della OOO controllata da quelli della controllante italiana. Ad ogni modo, dal momento che una OOO è considerata una persona giuridica separata dalla controllante straniera, nessun pagamento a quest'ultima, salvo il versamento dei dividendi, può essere effettuato senza un'adeguata motivazione commerciale. In tal caso sarà necessaria la stipula di un apposito accordo tra le due società, con le derivanti conseguenze fiscali.

L'alternativa, che consente un approccio forse più "morbido" al mercato russo, è l'apertura di una Filiale esercitante (in tutto o in parte) le funzioni proprie della casa madre. Essendo considerata, dal punto di vista civilistico e valutario, sede distaccata della casa madre straniera e non soggetto residente in Russia, la Filiale può ricevere finanziamenti o trasferire capitali alla casa madre attraverso operazioni sul conto corrente aperto presso una banca russa. Tuttavia la Filiale, che non è appunto persona giuridica di diritto russo, non potrà importare merce in Russia senza il ricorso a intermediari e non consente di evitare i controlli valutari previsti sui trasferimenti di denaro a favore di partner e fornitori russi.

La scelta della forma giuridica da adottare dipenderà, infine, da una serie di fattori tra cui la portata dell'investimento che si intende effettuare, la dimensione dell'azienda (sia a livello produttivo/organizzativo sia per quanto concerne il capitale aziendale) e il livello di rischio imprenditoriale che si intende sostenere.

Società a regime fiscale agevolato

La legislazione russa riconosce alle società che soddisfino determinati requisiti la possibilità di accedere a un regime fiscale agevolato (art. 346.11 e seguenti del codice tributario della Federazione Russa).

Per accedere a tale regime, è necessario presentare un'apposita richiesta nell'anno fiscale precedente a quello in cui si intende avere accesso alle agevolazioni.

I benefici principali consistono in:

1) **esenzione dall'imposta sulla proprietà**;
2) **esenzione dall'imposta sul valore aggiunto**;
3) **applicazione dell'imposta sul reddito a tre aliquote ridotte** a seconda della soluzione prescelta:
   - 6% optando per la tassazione sui soli ricavi;
   - 15% optando per la tassazione sui ricavi meno i costi.

È prevista comunque una tassazione minima dell'1% dei ricavi che il contribuente dovrà versare nel caso ci siano perdite e l'imponibile fiscale sia negativo.

Nonostante tale sistema offra interessanti vantaggi, le criticità da tenere presenti sono diverse: la limitazione all'accesso da parte di altre società nella compagine sociale e la non deducibilità dell'IVA pagata in dogana al momento dell'entrata nel territorio russo delle merci importate.

Il Contratto Speciale di Investimento

Il 16 luglio 2015, con il Decreto del Governo russo n. 708, è stato introdotto il c.d. "Contratto Speciale di Investimento" utilizzabile in una serie di settori industriali (macchinari, metallurgia, industria leggera, prodotti chimici, prodotti farmaceutici, assistenza sanitaria ed elettronica).

Il Contratto Speciale di Investimento ("CSI") è un accordo stipulato per un periodo di massimo dieci anni, in base al quale una o più autorità pubbliche federali, regionali e/o locali si impegnano a garantire a un investitore russo, ancorché controllato da uno o più soggetti stranieri, determinate agevolazioni di varia natura al fine (i) della creazione di nuovi impianti produttivi; (ii) dell'aggiornamento/modernizzazione di impianti già esistenti; (iii) dello sviluppo di impianti di produzione di prodotti per i quali non sono disponibili sostituti in Russia.

All'investitore è in sostanza garantita un'imposizione fiscale agevolata e invariabile lungo tutta la durata del CSI. Inoltre, mediante la stipulazione di CSI è possibile ottenere: (i) la formalizzazione dell'ottenimento di finanziamenti a tassi di interesse agevolati da parte, ad esempio, del Fondo di sviluppo dell'industria appositamente istituito ed altre strutture affini; (ii) la formalizzazione dell'ottenimento di sussidi, incentivi ed altri benefici (anche relativi alla concessione di spazi e immobili a condizioni di vantaggio); (iii) la formalizzazione dell'ottenimento dello status di *sole supplier*; (iv) la sicura determinazione del Paese di origine delle merci prodotte, anche ai fini della partecipazione a gare d'appalto indette da soggetti pubblici.

Va ricordato che la versione finale della bozza di CSI non indica gli incentivi specifici di cui godano gli investitori: essi andranno concordati caso per caso, a seconda dei termini e delle condizioni dell'investimento proposto. Il solo fatto di stipulare un CSI non garantisce, inoltre, all'investitore alcun regime fiscale e doganale speciale: ha senso considerare questo tipo di accordo solo se opportunamente combinato con altri strumenti di "agevolazione" (ad esempio, un accordo d'investimento regionale/municipale stipulato ad hoc o un accordo sulla realizzazione di attività in una ZES o in un parco industriale).

Convenzione per evitare le doppie imposizioni Italia-Russia (9 aprile 1996)

L'art.10 della Convenzione contro le doppie imposizioni sottoscritta tra i due Paesi riconosce che, in occasione della distribuzione di dividendi di una società russa, se uno dei soci è una società che detiene direttamente almeno il 10 per cento del capitale della società che distribuisce i dividendi e tale quota di partecipazione è pari ad almeno l'equivalente di 100.000 USD, la società beneficerà di una ritenuta alla fonte pari al 5% dei dividendi, invece dell'aliquota ordinaria del 10%.

Conferimento di macchinari in conto capitale – esenzione dai dazi doganali

La legislazione russa ammette il conferimento del capitale sociale in natura. Il conferimento di macchinari da utilizzare ai fini della produzione (è necessario eseguire una stima, similmente a quanto previsto dalla legge italiana), beneficia del rilevante vantaggio che, per una determinata serie di attrezzature, non sarà sottoposto a dazi al momento dell'importazione nella Federazione Russa. Tuttavia, per evitare strumentalizzazioni di questa norma, è necessario che il bene rimanga di proprietà dell'azienda e che non venga dato in uso a vario titolo (affitto, usufrutto) a società terze (anche controllate/controllanti) per un periodo non inferiore a 5 anni. La procedura prevede una delibera da parte dell'assemblea dei soci che determinerà l'ammontare del conferimento facendo riferimento alla citata perizia di stima. Il verbale, assieme alla suddetta perizia, dovrà essere presentato all'Autorità Doganale che, alla ricezione di tali documenti, svincolerà la merce non sottoponendola a pretese daziarie dietro presentazione di garanzia bancaria.

Aliquota agevolata per l'imposta sul reddito delle persone fisiche: lavoratori stranieri altamente qualificati

I lavoratori stranieri "altamente qualificati", che percepiscono un reddito mensile lordo superiore a 167.000 rubli, beneficiano di semplificazioni burocratiche in sede di richiesta del visto e del permesso di lavoro (esenzione dal regime delle quote, esonero dall'obbligo di sostenere esame di lingua e cultura russa), nonché di una aliquota agevolata pari al 13%. Si tratta di un'aliquota proporzionale che, a differenza del regime italiano, non è sottoposta a un regime di progressività. I contributi previdenziali, i quali variano a seconda della mansione svolta, saranno ridotti, salvo alcune eccezioni, all'aliquota dello 0,2 %.

Le certificazioni

Nell'ultimo quinquennio, oltre ad una serie di rilevanti interventi in materia di licenze all'importazione e controlli sanitari, fitosanitari e veterinari, l'Unione Doganale Eurasiatica (EAC) ha pubblicato 34 regolamenti tecnici EAC disciplinanti, per la quasi totalità dei prodotti commercializzati in Russia, regole e procedure mirate alla verifica e all'attestazione della regolarità della merce.

Due sono le forme di attestazione di conformità previste: la certificazione obbligatoria e la dichiarazione di conformità. Mentre la certificazione obbligatoria richiede il coinvolgimento di un laboratorio accreditato in grado di svolgere analisi indipendenti sulla merce, la dichiarazione di conformità è sostanzialmente un'autocertificazione della conformità del prodotto.

Il soggetto legittimato ad autoprodurre la dichiarazione di conformità ovvero a presentare l'istanza per l'ottenimento della certificazione obbligatoria deve necessariamente essere una persona giuridica registrata in uno degli Stati membri dell'EAC. Non solo: tale soggetto deve essere il produttore/venditore stesso del bene in questione ovvero un soggetto "espletante le funzioni del produttore straniero" (solitamente un importatore o distributore russo) in forza di un contratto, facente le veci di quest'ultimo per quanto attiene sia la garanzia di conformità dei prodotti che la responsabilità civile, amministrativa e penale connessa all'eventuale difformità dei prodotti rispetto ai requisiti previsti.

Questa impostazione impedisce in sostanza ai produttori esteri di ottenere autonomamente il documento di conformità, Aliquota e, soprattutto con riguardo a determinati settori merceologici, fa sorgere una serie di problemi relativi alla tutela del segreto commerciale, alla ripartizione di eventuali responsabilità ed alla gestione dei rapporti con tutti i soggetti coinvolti nel processo di produzione e commercializzazione dei prodotti.

Rispetto al previgente sistema russo GOST R, il complesso di sanzioni pecuniarie e amministrative (se non penali) in caso di irregolarità nella certificazione è stato notevolmente potenziato. Aumentano quindi anche la possibilità di cause intentate da singoli consumatori russi o da associazioni di consumatori nel caso di danni derivanti da prodotti non conformi alla normativa tecnica.

1.3 2016: I PRINCIPALI INDICATORI MACRO-ECONOMICI

La Russia, dopo un periodo di crescita sostenuta, sta ora attraversando una fase recessiva. Il combinarsi di diminuzione dei prezzi degli idrocarburi, sanzioni - che hanno inaridito le fonti di finanziamento a medio/lungo termine e reso difficile l'accesso ad alcune tecnologie - e problemi strutturali dell'economia rappresentano un mix assai dannoso.

Le stime ufficiali più aggiornate (Ministero dell'Economia, Banca Centrale) ipotizzano un ritorno a una crescita moderata solo nel 2017. Alla consistente flessione verificatasi nel 2015 (-3,7%) farebbe seguito,

anche nel 2016, un'ulteriore riduzione del PIL, la cui entità potrebbe essere lieve in caso di ripresa dei prezzi del petrolio (0,8%-1%) o più accentuata (fino al -2/3%) nell'ipotesi che il prezzo del greggio continui ad attestarsi sulle attuali quotazioni.

La domanda aggregata nel 2015 si è contratta sia per una consistente riduzione degli investimenti (-9%) sia - e ciò è un fatto nuovo per l'economia russa - per una rilevante contrazione dei consumi (-15%), che è stata la conseguenza del minor clima di fiducia tra la popolazione in merito alle prospettive future dell'economia e del forte calo dei salari reali (scesi al netto dell'inflazione di circa il 10%). La produzione industriale si è ridotta del 3% (con un picco negativo del -7% nel settore delle costruzioni). Unici comparti in crescita sono stati l'agro-alimentare (+2%) e il chimico (+6%).

Le esportazioni di materie prime sono cresciute, anche se la contropartita monetaria è diminuita del 13% su base annua, a causa della riduzione delle quotazioni. Le importazioni si sono ridotte di quasi il 40% a causa del minor potere d'acquisto del consumatore russo e della riduzione degli investimenti interni.

Sul fronte della finanza pubblica, il bilancio federale, consistentemente ridottosi in termini di volumi complessivi, ha visto ampliare il deficit a oltre il 3,5%. Le difficoltà più elevate, ai fini del mantenimento dei conti pubblici in linea con le previsioni a suo tempo formulate, sono derivate dal calo delle entrate pubbliche nel settore *oil & gas*. In prospettiva, ulteriori tensioni potrebbero essere generate dalla possibile indicizzazione di pensioni e salari, la quale è stata per il momento sospesa. Come misura compensativa, il Ministero delle Finanze sta valutando l'ipotesi di rivedere il regime di tassazione sui prodotti energetici: tale soluzione, tuttavia, potrebbe influenzare negativamente la crescita. In ogni caso, il Governo ha posto un tetto massimo del 3% all'espansione del disavanzo. Le condizioni non positive del bilancio pubblico hanno di recente fatto riaffacciare il tema delle privatizzazioni. Tuttavia, le condizioni fissate dall'Esecutivo sulla realizzazione delle operazioni di privatizzazione fanno presumere che il loro impatto sul bilancio pubblico possa rivelarsi esiguo. Il Debito pubblico federale rappresenta comunque solo il 14% del PIL, di cui solo il 2% in mani estere. In riduzione anche il debito estero complessivo, stimato dalla Banca di Russia a fine 2015 a 515 mld di dollari, con un calo annuo di oltre 80 miliardi di dollari, a fronte di riserve in valuta per complessivi 370 mld di dollari.

I livelli di disoccupazione nel Paese sono molto contenuti (ca. 4 milioni di persone). Nonostante la crisi economica in corso in Russia, secondo i dati dell'Agenzia statale per le statistiche, nel gennaio 2015 il tasso di disoccupazione registrato era pari al 5,5% contro il 5,2% nel 2014 e 5,5 nel 2013. Se confrontata con l'area euro, la Russia presenta livelli di disoccupazione significativamente più bassi, ma soggetti a oscillazioni nel lungo periodo. Oggi in Russia partecipano alla forza lavoro 73.3 milioni di persone su una popolazione complessiva, di 144 milioni.

Nonostante il calo della domanda interna, l'inflazione nel 2015, a causa di vincoli di natura strutturale e di una nuove forte svalutazione del rublo, è rimasta elevata: intorno al 13% a fine 2015. Nei primi mesi del 2016, tuttavia, anche a seguito dell'andamento asfittico della domanda interna, la crescita dei prezzi al consumo ha rallentato fino a raggiungere l'8,1%. Riguardo al suo andamento nel triennio successivo emergono, tuttavia, significative divergenze di valutazione. La Banca Centrale, in particolare, ritiene che l'inflazione possa convergere già alla fine del 2016 verso il 6% per raggiungere poi l'obiettivo del 4% nel 2017. La maggior parte degli altri analisti resta, tuttavia, assai scettica sulla possibilità di una riduzione così accentuata e ritiene che il percorso di rientro sarà assai meno rapido, prefigurando almeno un biennio di inflazione a doppia cifra.

Il permanere di spinte inflazionistiche ha, per il momento, ostacolato il processo di discesa del tasso di sconto ufficiale della Banca di Russia, pari all'11%. Infatti dopo essere costretta procedere a un aumento straordinario del tasso di interesse per far fronte alle pressioni al ribasso del rublo e alla forte instabilità finanziaria, la Banca di Russia non è ancora riuscita a riportare il tasso su livelli tali da favorire il processo di rilancio dell'economia.

In questo contesto di recessione più lunga e profonda rispetto alle previsioni, il rischio maggiore è che si verifichi una diminuzione strutturale della capacità' produttiva potenziale. Le politiche pubbliche, indirizzate ad arginare tale rischio, perseguono pertanto la finalità di incrementare gli investimenti e di favorire il processo di industrializzazione, anche attraverso agevolazioni per le produzioni russe.

L'andamento del rublo

Il rublo ha risentito fortemente della riduzione delle quotazioni petrolifere, aggiustando il suo valore alle loro variazioni, dimostrandosi negli ultimi 2 anni particolarmente volatile. Dal gennaio del 2014 a oggi la valuta russa si è deprezzata di circa il 45% rispetto all'euro, con picchi di svalutazione di oltre il 55% nei mesi di dicembre 2014, agosto 2015 e febbraio 2016.

In quest' ambito la Banca Centrale ha svolto un ruolo fondamentale decidendo, nel novembre 2014, di lasciar fluttuare liberamente la valuta sul mercato in anticipo sui tempi programmati, reagendo al forte ribasso della valuta avutosi nel dicembre 2014 con un aumento straordinario dei tassi d'interesse e adottando misure finalizzate a favorire la provvista di liquidità in valuta. L'azione condotta dalla Banca Centrale si è focalizzata più nel contrasto dei movimenti speculativi, nel mantenimento della stabilità finanziaria e nel contenimento dell'inflazione che non invece sul contingentamento della svalutazione della valuta nazionale.

Nel breve/medio periodo è probabile che il rublo rimanga volatile continuando a seguire l'andamento dei prezzi delle materie prime energetiche - principalmente il petrolio. La sua svalutazione ha vari effetti sull'economia: da una parte, favorisce la competitività delle merci prodotte in loco, dall'altra, provoca pressioni inflazionistiche e, potenzialmente (a causa principalmente dei tassi d'interesse elevati), potrebbe ostacolare i necessari investimenti di rinnovamento dell'apparato industriale.

Il costo dell'energia

Grazie alle disponibilità domestiche, il costo dell'energia nella Federazione Russa è significativamente inferiore rispetto a Paesi importatori di risorse come l'Italia.

Si sono verificati graduali aumenti delle tariffe elettriche che dovrebbero continuare nei prossimi anni. Il Governo ha annunciato ulteriori aumenti a partire dal 2016, con un incremento (ancora da confermare) del 7.5% per l'energia a uso domestico e dell' 8.5% per l'energia a uso industriale.

Per quanto riguarda i costi di allaccio alla rete; questi variano da Regione a Regione. Ai costi espliciti di allaccio alla rete vanno sommati quelli amministrativi, i tempi di attesa e la stabilità nella fornitura.

CAPITOLO 2: STRUMENTI FINANZIARI E CREDITIZI A SOSTEGNO DEGLI INVESTIMENTI

2.1 ISTITUZIONI ITALIANE

Sono otto le banche italiane presenti stabilmente in Russia:

- **Intesa San Paolo** e **Unicredit** operano con proprie sussidiarie di diritto russo, rispettivamente AO Bank Intesa e AO Unicredit Bank, con l'offerta di servizi e di prodotti bancari per aziende e privati, attraverso una ampia rete di filiali sul territorio russo;
- **Banca Monte dei Paschi**, **Banca Popolare di Vicenza**, **Banco Popolare**, **Iccrea**, **Mediobanca** e **Ubi Banca** sono presenti attraverso propri Uffici di Rappresentanza.

Mobilitando il bagaglio di esperienze già realizzate e la vasta rete di relazioni con imprenditori locali, operatori economici e professionali, banche e Istituzioni, le aziende di credito italiane presenti sostengono l'investitore con interventi diversificati come:

- l'affiancamento nell'elaborazione di analisi e di studi relativi al Paese e al mercato, per disporre di un quadro informativo e di fattibilità del progetto in una logica di identificazione di opportunità e di criticità;
- consulenza preliminare sulle normative e sulle procedure che regolano l'attività di investimento e la costituzione di società e joint venture;
- accesso alla rete di consulenti legali e amministrativi indipendenti locali;
- introduzione all'imprenditoria locale per facilitare la ricerca di partner per JV e segnalazione di opportunità già presenti;
- analisi del fabbisogno di credito e della struttura di intervento più adeguata al progetto di investimento;
- introduzione e assistenza nelle relazioni con partner bancari locali per le necessità di credito domestico.

Passando agli strumenti di finanziamento alle imprese, le aziende di credito assistono l'imprenditore con la propria gamma di servizi specialistici di "*corporate & investment banking*" a sostegno degli investimenti diretti, con finanziamenti dall'Italia o in loco, garanzie internazionali e promuovendo ogni opportuna interazione con le Istituzioni pubbliche italiane, per l'accesso ai benefici previsti dal sistema agevolativo e assicurativo per i processi di internazionalizzazione.

In merito a quest'ultimo aspetto, le banche si avvalgono di attori istituzionali consolidati, quali la Simest, la Sace e la Finest, consentendo cosí all'imprenditore di poter disporre degli interventi di finanza, agevolazione e protezione nello sviluppo di un progetto di investimento in Russia.

Si riportano qui di seguito brevi cenni su questi principali interventi:

- Partecipazione della **Simest**, direttamente e/o attraverso la gestione del Fondo Pubblico di Venture Capital, fino a un massimo del 49% del capitale sociale di una impresa locale con l'obiettivo di affiancare l'azienda italiana nel processo di internazionalizzazione della propria attività. La partecipazione non potrà eccedere la quota di diretta partecipazione dell'azienda italiana e avrà una durata massima di 8 anni. Termini e condizioni, incluse le modalità di riacquisto della quota detenuta dalla Simest, vengono concordate con le imprese in funzione della tipologia del progetto e delle attività previste, dei risultati attesi, del ruolo e delle prospettive delle società italiane interessate.

- Partecipazione della **Finest** di norma nei limiti del 25% del capitale di una impresa locale con l'obbiettivo di affiancare programmi di investimento promossi da aziende del Triveneto, con una durata massima di 8 anni, salvo la valutazione di deroghe a tali limiti di partecipazione e durata e secondo termini e modalità da concordare con l'azienda stessa.

- **Finanziamenti bancari** per il sostegno dei mezzi propri apportati dall'investitore italiano, con il contributo agevolativo della Simest e in presenza della partecipazione della stessa o della Finest, come evidenziato nei punti precedenti. Tale intervento si estende fino al 90% del valore della quota di partecipazione dell'azienda italiana al capitale e nei limiti del 51% del capitale di quest'ultima. La durata massima del finanziamento bancario è di 8 anni a partire dalla prima erogazione, compreso un periodo massimo di utilizzo e preammortamento di 3 anni. Il tasso di interesse viene liberamente concordato tra la banca finanziatrice e l'impresa. Quest'ultima fruisce di un tasso di contribuzione pari al 50% del tasso di

riferimento previsto dal DPR 902/76, vigente alla data di stipula del contratto di finanziamento e fisso per tutta la durata dell'agevolazione.

- Assicurazione della **Sace** per la protezione del capitale investito (apporto di capitale, beni materiali, garanzie su prestiti o prestiti diretti) per la costituzione di società, contro rischi di natura politica e di mancato trasferimento valutario.
- Finanziamenti bancari, anche a medio/lungo termine, assicurati dalla **Sace** per sostenere costi e investimenti dell'azienda per programmi connessi con i processi di internazionalizzazione e di investimenti all'estero.
- Finanziamenti agevolati della Simest per programmi di inserimento sui mercati esteri attraverso stabili strutture quali uffici, show room, magazzini, un solo negozio o corner. Il finanziamento può coprire fino a un massimo dell'85% dell'importo delle spese concordate con la Simest per struttura e funzionamento, per attività promozionali e per interventi vari. La durata complessiva massima è di 6 anni, di cui 2 di preammortamento. Il tasso di interesse è fisso per tutta la durata del finanziamento e pari al 15% del tasso di riferimento di cui alla normativa comunitaria. In ogni caso tale tasso non può essere inferiore allo 0,50% annuo;
- Finanziamenti agevolati della Simest per studi di pre-fattibilità, fattibilità oppure per lo svolgimento di programmi di assistenza tecnica, collegati a investimenti da effettuare; il finanziamento, che può coprire fino al 100% dell'importo delle spese concordate con la Simest, può essere concesso, nei limiti consentiti dall"applicazione della normativa comunitaria "*de minimis*", per un importo comunque non superiore a:

- Euro 100.000 per studi collegati a investimenti commerciali;
- Euro 200.000 per studi collegati a investimenti produttivi;
- Euro 300.000 per programmi di assistenza tecnica [la durata complessiva è di 3 anni, di cui 1 anno di preammortamento (nel caso di programmi di assistenza tecnica 3 anni e 6 mesi, di cui 18 mesi di preammortamento); il tasso di interesse è fisso per la durata del finanziamento e pari al 15% del tasso di riferimento di cui alla normativa comunitaria]. In ogni caso tale tasso non può essere inferiore allo 0,50% annuo.

2.2 ISTITUTI DI CREDITO RUSSI

Fondo Russo per gli Investimenti Diretti (RFDI)

La principale istituzione russa di sostegno agli investitori esteri è rappresentata dal Fondo Russo per gli Investimenti Diretti (RFDI), istituito nel 2011 con una dotazione pari a 10 miliardi di dollari. La società di gestione del Fondo è interamente controllata da *Vnesheconombank* (VEB).
Principale mandato del Fondo è svolgere una funzione di coordinamento e di promozione degli investimenti diretti esteri in Russia. A tal fine il Fondo entra come co-investitore, congiuntamente a partner nazionali ed esteri, in progetti che abbiano determinati requisiti minimi.
In particolare, il Fondo può intervenire in progetti di investimento con altri Fondi partner a condizione che la quota di investimento della controparte sia almeno pari a quella dello stesso Fondo e che il Fondo partner abbia un patrimonio gestito di almeno un miliardo di dollari o una capitalizzazione di mercato superiore al miliardo di dollari o presenti un fatturato superiore al miliardo di dollari e un margine operativo lordo (EBITDA: *Earnings before Taxes, Depreciations and Amortizations*) superiore ai 150 milioni di dollari.
L'iniziativa di promuovere le transazioni può venire sia dal RDIF sia dai "fondi" controparte. Per rendere il processo più agile e più *market-friendly*, tutte le operazioni sono regolate dal diritto internazionale (quindi i contratti conclusi, di norma, non sono di diritto russo). I progetti devono essere realizzati nel territorio della Federazione: è tuttavia ammessa anche la possibilità di finanziare progetti esteri fino a un tetto del 20%. RDIF ha sinora attirato più di 25 miliardi di dollari di capitali esteri a lungo termine per l'economia russa attraverso partnership strategiche.
Il target dei progetti potenzialmente finanziabili oscilla tra i 50 e i 500 milioni di dollari, e copre iniziative con un orizzonte temporale di 5-7 anni. L'RDIF può entrare con una quota *equity* fino un limite del 50%.

L'orizzonte temporale del mantenimento dell'investimento e di circa 5-7 anni (per le infrastrutture *greenfield* può essere più lungo). L'uscita del Fondo dai progetti può avvenire attraverso la quotazione e la cessione sul mercato del pacchetto di RDIF ovvero attraverso la vendita a investitori strategici.
La Struttura di *governance* del Fondo è articolata su tre livelli: fissazione degli orientamenti strategici, di competenza del Consiglio di Sorveglianza; selezione degli investimenti, sotto la responsabilità del Comitato per gli investimenti e gestione operativa (Amministratore Delegato e del Comitato esecutivo).

Banche russe

Una possibilità per le aziende italiane che intendano operare in Russia è quella di rivolgersi al sistema bancario locale per i finanziamenti. Tale opzione è, in particolare, perseguibile dalle aziende che presentano flussi di cassa stabili e consolidati in rubli e che vogliano rendere la struttura locale russa indipendente sotto il profilo finanziario.
Le condizioni che appaiono imprescindibili per perseguire questa strada sono, pertanto: di avere localizzato - o avere intenzione di localizzare - parte della produzione in Russia: di avere una struttura di costi in rubli e presentare livelli di fatturato che rendano sostenibili i costi necessari per relazionarsi in maniera non episodica con il sistema bancario russo. Non è, pertanto, una soluzione perseguibile da tutte le aziende: l'elevato tasso di rifinanziamento della Banca Centrale (11%), unito a significativi premi per il rischio richiesti dal sistema portano i i tassi praticati dalle banche russe su livelli spesso difficilmente sostenibili per un'azienda italiana. Inoltre, le principali banche russe tendono a richiedere un elevato livello di collateralizzazione dei prestiti.
E' necessario, pertanto, avere dimensione, fatturato e capacità organizzative tali da potersi relazionare in condizioni di forza e poter spuntare condizioni di tasso inferiori a quelle medie del mercato e bassi livelli di collateralizzazione dei prestiti. In base all'esperienza maturata dalle aziende italiane risulta fondamentale poter disporre di un business plan redatto in russo che spieghi in maniera chiara le finalità del progetto perseguito, che dia conto del "cash flow" atteso e della struttura dei ricavi.

Le successive scelte riguardano la tipologia di Istituto bancario cui rivolgersi e la valuta di riferimento: rubli o valuta congiuntamente a un cross-currency swap.
La scelta della controparte bancaria non e' banale: il sistema bancario russo si presenta fortemente segmentato tra i grandi istituti pubblici - relativamente solidi e assistiti da una garanzia statale implicita - e numerose banche private di dimensioni inferiori, alcune delle quali hanno perseguito una strategia di crescita molto aggressiva.
Rivolgersi alle grandi banche pubbliche rappresenta la scelta meno rischiosa sotto il profilo relazionale e reputazionale e da' accesso a un ampio ventaglio di soluzioni finanziarie; la forza contrattuale della banca è, tuttavia, tale da rendere difficile l'ottenimento di condizioni finanziarie vantaggiose. Operare con istituti di dimensioni minori può presentare vantaggi, in termini di condizioni finali di finanziamento e, in particolare, le banche medie in rapida crescita (a fronte di un rischio di solvibilità maggiore) presentano condizioni molto differenziate e favorevoli.

L'ultimo aspetto rilevante è, infine, quello della scelta della valuta di riferimento. In questo caso la scelta meno rischiosa, nel caso si disponga di stabili flussi di ricavi in rubli è quella di optare per un finanziamento in tale valuta. L'opzione di finanziamento in valuta unito a un *currency swap* può presentare vantaggi in termini di interesse nominali, ma in considerazione dell'elevata volatilità del rublo può esporre l'azienda richiedente al rischio di elevate perdite.

Ministero dell'Industria

"FONDO PER LO SVILUPPO DELL'INDUSTRIA"

Il Fondo russo per lo Sviluppo dell'Industria, derivazione dal precedente Fondo per lo Sviluppo Tecnologico, è stato istituito nel 2014 con l'obiettivo di modernizzare e innovare tecnologicamente l'industria, di incentivare la creazione di nuove realtà produttive e di perseguire la sostituzione delle importazioni di prodotti stranieri con prodotti di origine russa ad alto contenuto tecnologico.

Il fondo, che fa capo al Ministero dell'Industria e del Commercio della Federazione Russa, è in grado di offrire agli investitori locali che ne fanno richiesta (e che rispettano tutti requisiti previsti) una serie di agevolazioni per il finanziamento di progetti finalizzati alla creazione di stabilimenti per la produzione di merci ad alto contenuto tecnologico, all'ammodernamento di stabilimenti già esistenti, all'acquisizione di diritti di proprietà intellettuale e alla creazione di poli industriali in grado di implementare (e sviluppare) progetti di ricerca e sviluppo. Gli ambiti economici per i quali può essere previsto l'intervento del Fondo sono potenzialmente tutti, esclusi il settore immobiliare e quello relativo alla produzione di armamenti ed equipaggiamento destinato al settore militare.

In particolare, con riferimento alla realizzazione dei progetti industriali e tecnologici previsti, il Fondo è in grado di fornire finanziamenti a un tasso di interesse calmierato intorno al 5% annuo (il 30% del tasso di sconto attualmente applicato dalla Banca Centrale russa), per un massimo di 4-7 anni e per un ammontare da 50 a 500 milioni di rubli, così stimolando l'afflusso di investimenti diretti volti all'ammodernamento e all'attrazione e sviluppo di tecnologie e know-how.

CAPITOLO 3: DOVE INVESTIRE NELLA FEDERAZIONE?

3.1 IN CHE SETTORE?

La Federazione guarda con grande interesse a possibili investimenti italiani ed è ben disposta a favorirli attraverso facilitazioni sia a livello federale sia a livello regionale. L'attenzione delle Autorità russe è rivolta in particolare alle aziende italiane che, forti di riconosciuto know-how e capacità tecnologiche elevate, possono favorire la diversificazione dell'economia russa.
Oggi i settori che offrono le opportunità più concrete agli investitori stranieri appaiono:

- Agroindustria,
- Meccanica e alte tecnologie
- Energia (forniture per l'upstream e il downstream di idrocarburi)
- Infrastrutture
- Sanitario

Abbiamo individuato opportunità di investimento in tali settori nelle 20 Regioni in cima alla classifica del ranking regionale aggregato.

3.2 IN CHE REGIONE?

Prima di intraprendere un investimento in Russia è necessario individuare la Regione in cui localizzare la propria attività, in funzione dei settori maggiormente sviluppati in ciascun territorio della Federazione e della situazione economica. Ogni Regione presenta, infatti, un livello di sviluppo molto diverso e le Regioni più dinamiche sono in competizione tra loro per attrarre investimenti esteri attraverso incentivi fiscali e finanziari. Al fine di valutare la situazione economica delle diverse regioni si potrà far riferimento a due sistemi di classificazione: l'Investment Climate Index realizzato dall'Agenzia per le Iniziative Strategiche della Federazione Russa (ASI) e il ranking regionale aggregato, risultato di 3 indicatori relativi a produzione, ricerca e sviluppo e business climate, calcolato dalla Plekhanov University

Investment Climate Index

La classifica dell'*"Investment Climate"* regionale, realizzato dalla Agenzia per le Iniziative Strategiche della Federazione Russa, è basato sulle seguenti quattro macro-categorie: **Ambiente di Regolamentazione** (qualità dei servizi pubblici offerti agli imprenditori), **Istituti per l'imprenditore** (indicatori che valutano la presenza e la qualità degli istituti di protezione e di miglioramento dell'*Investment Environment),* **Infrastrutture e Risorse** (disponibilità e qualità delle infrastrutture presenti nella regione) e **Sostegno alla piccola Impresa** (grado di sviluppo della piccola imprenditoria e delle condizioni per generare e sviluppare business nella regione).

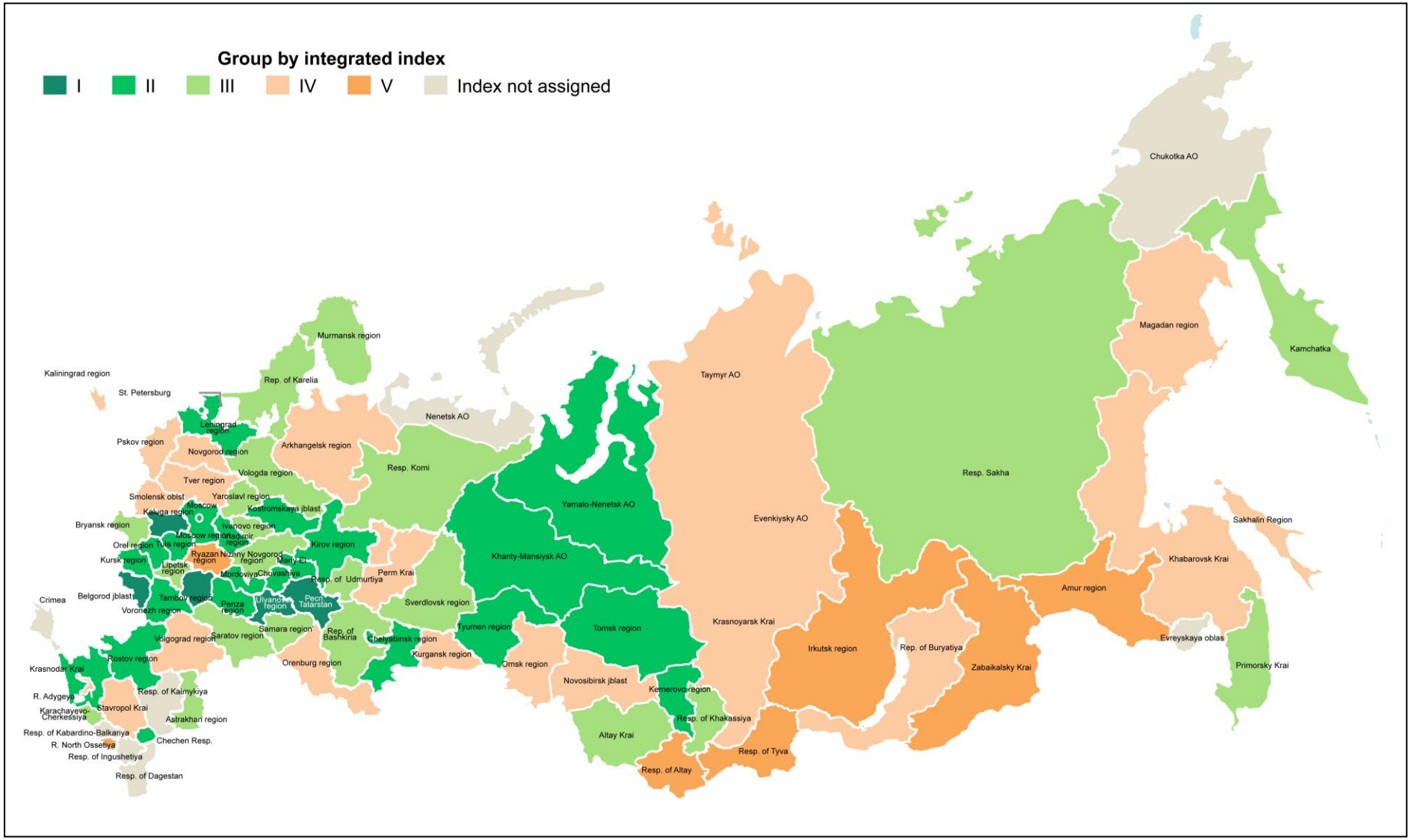
In base ai risultati ottenuti, le Regioni sono state suddivise in cinque gruppi.

Region	Integrated Index		Regulatory Environment	Institutions for Business	Resources and Infrastructure	Support of Small Business
	Pilot Project	Index 2015				
	Group	Group	A	B	C	D
The Republic of Tatarstan	I	I	A	A	A	B
Kaluga region	I	I	A	A	C	A
Belgorod region	-	I	C	A	A	B
Tambov region	-	I	B	A	B	C
Ulyanovsk region	I	I	B	A	C	C
Kostroma region	I	II	B	A	C	B
Krasnodar Krai	II	II	A	C	B	B
Rostov region	III	II	B	B	B	B
The Chuvash Republic	-	II	A	C	B	B
Tula region	II	II	B	B	C	C
Penza region	-	II	D	A	C	A
Khanty-Mansi Autonomous District— Yugra	-	II	C	B	B	A
Moscow	IV	II	B	B	C	C
Voronezh region	-	II	B	B	C	C
Tumen region	-	II	D	A	C	B
Yamalo-Nenets Autonomous District	-	II	B	B	C	B
The Chechen Republic	-	II	D	A	B	C
Vladimir region	III	II	B	B	C	C
Kursk region	-	II	D	B	B	B

Fonte: Agenzia per le Iniziative Strategiche della Federazione Russa (ASI)

Diciannove delle Regioni presenti nella graduatoria hanno partecipato al progetto pilota per l'anno 2014, comparando i risultati da queste ottenute nel 2015, per diciotto è stato confermato o migliorato il posizionamento in graduatoria mentre per tre si è registrato un peggioramento dei risultati.

Il ranking regionale basato sull'indice di crescita a livello industriale (che troviamo nella tabella e mappa qui di seguito), è calcolato sulla base di tre sotto-fattori, ovvero a) la quota espressa - in percentuale - della produzione industriale in termini di prodotto regionale lordo (PRL), b) la dinamica di crescita industriale nel lungo periodo e c) la stessa dinamica analizzata nel breve periodo.

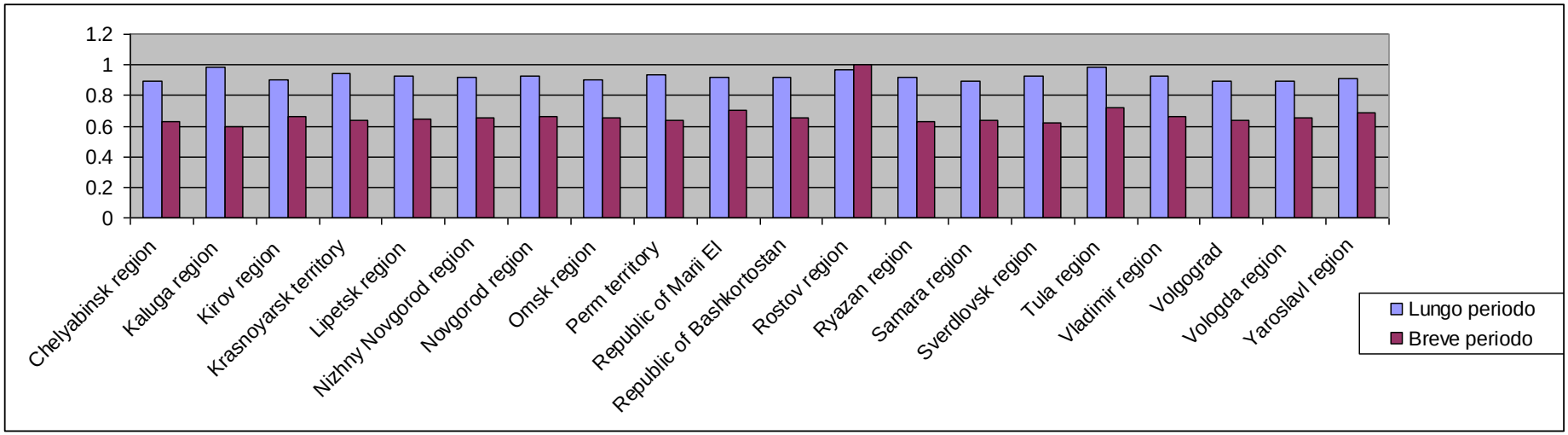


Fonte: Agenzia per le Iniziative Strategiche della Federazione Russa (ASI)

Tenendo conto di tale indice, 20 sono le regioni che nel corso del periodo preso in analisi si sono classificate tra le più virtuose e che hanno fatto registrare un buon andamento di crescita nel lungo periodo con una fase di decrescita negli ultimi 10 mesi (breve periodo).

	RANKING PRIME 20 REGIONI FEDERAZIONE RUSSA PER PRODUZIONE AGGREGATA
1	**Tula region**
2	**Republic of Bashkortostan**
3	**Kaluga region**
4	**Omsk region**
5	**Novgorod region**
6	**Lipetsk region**
7	**Vologda region**
8	**Rostov region**
9	**Vladimir region**
10	**Perm territory**
11	**Chelyabinsk region**
12	**Nizhny Novgorod region**
13	**Krasnoyarsk territory**
14	**Republic of Marii El**
15	**Yaroslavl region**
16	**Volgograd region**
17	**Sverdlovsk region**
18	**Ryazan region**
19	**Kirov region**
20	**Samara region**

Fonte: Plekhanov University



Fonte: Plekhanov University

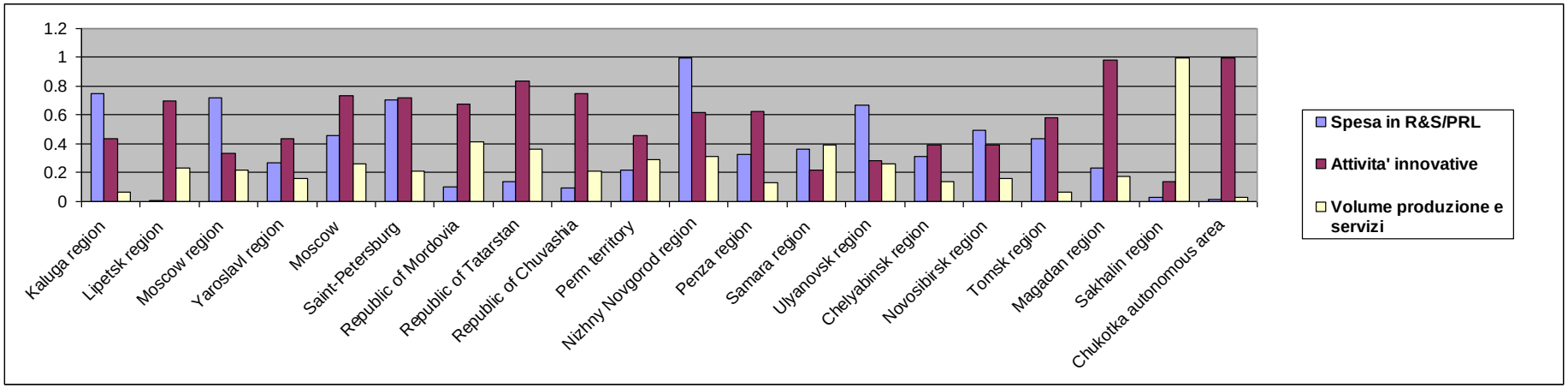
Ranking regionale per R&S

Il secondo macro-indicatore che compone l'indice del ranking aggregato è quello del livello di R&S. Per questo indice, a sua volta, sono stati utilizzati tre sotto-fattori quali: il volume di spesa percentuale in R&S in base al PLR, il livello (sempre in percentuale) di attività innovative prodotte dalle organizzazioni prese a campione e, infine, il volume di prodotti, le attività lavorative e i servizi innovativi.

Sulla base di questi tre fattori risulta che la Regione di Nizhny Novgorod è la prima per R&S: il conseguimento di tale risultato è stato determinato dal volume di spesa in R&S. Al secondo e terzo posto sono le città di San Pietroburgo e Mosca, considerate, a livello federale, entità autonome dalle Regioni. Tra le prime cinque realtà, troviamo inoltre la Regione di Magadan e la Repubblica del Tatarstan, per le quali un peso particolare ha avuto la quota di attività innovative. Va evidenziato, inoltre, il posizionamento della Regione di Mosca collocatasi al sesto posto sulla quale ci si è soffermati, riguardo l'impegno profuso per migliorare il settore R&S, nel capitolo concernente le ZES.

	RANKING PRIME 20 REGIONI FEDERAZIONE RUSSA PER RICERCA E SVILUPPO
1	**Nizhny Novgorod region**
2	**Saint-Petersburg**
3	**Moscow**
4	**Magadan region**
5	**Republic of Tatarstan**
6	**Moscow region**
7	**Kaluga region**
8	**Ulyanovsk region**
9	**Republic of Mordovia**
10	**Sakhalin region**
11	**Penza region**
12	**Tomsk region**
13	**Republic of Chuvashia**
14	**Novosibirsk region**
15	**Chukotka autonomous area**
16	**Samara region**
17	**Perm territory**
18	**Lipetsk region**
19	**Yaroslavl region**
20	**Chelyabinsk region**

Fonte: Plekhanov University



Fonte: Plekhanov University

Ranking regionale in base al Business Climate

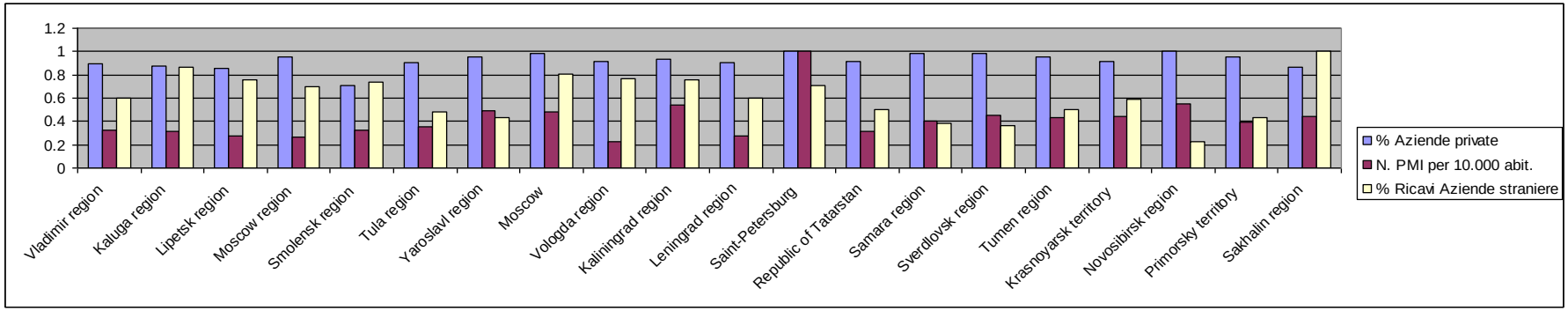
L'ultimo macro-indicatore analizzato è quello del Business Climate a livello regionale. Come vedremo, questo differisce sia in termini di risultati sia in termini di fattori presi in esame dall'Investment Climate Index, già esaminato in precedenza.

Infatti, per il calcolo del Business Climate sono stati utilizzati indicatori come la quota d'imprese private sul numero totale di aziende presenti sul territorio regionale, il numero di piccole imprese presenti ogni 10.000 abitanti e, per ultimo, il peso in termini percentuali dei ricavi di aziende con partecipazioni straniere sui ricavi totali.

In base a questo indice, la città di San Pietroburgo risulta essere la migliore classificata. Un eccellente risultato è stato raggiunto, poi, dalla regione di Sakhalin, per la quale è stata invece determinante la presenza di aziende straniere e il conseguente livello di ricavi sul totale. Ottimi risultati sono stati conseguiti anche dalle Regioni di Kaliningrad e Kaluga per entrambe le quali hanno avuto un peso fondamentale il primo e il terzo sotto-indicatore; la città di Mosca si è posizionata al terzo posto data l'elevata concentrazione di imprese private.

	RANKING PRIME 20 REGIONI FEDERAZIONE RUSSA PER BUSINESS CLIMATE
1	**Saint-Petersburg**
2	**Sakhalin region**
3	**Moscow**
4	**Kaliningrad region**
5	**Kaluga region**
6	**Krasnoyarsk territory**
7	**Moscow region**
8	**Vologda region**
9	**Tumen region**
10	**Lipetsk region**
11	**Yaroslavl region**
12	**Vladimir region**
13	**Sverdlovsk region**
14	**Leningrad region**
15	**Novosibirsk region**
16	**Primorsky territory**
17	**Smolensk region**
18	**Samara region**
19	**Tula region**
20	**Republic of Tatarstan**

Fonte: Plekhanov University



Fonte: Plekhanov University

Ranking regionale aggregato

Tra le regioni che hanno ottenuto il ranking piu' elevato figurano Lipesk e Vladimir. La prima deve il suo posizionamento al peso della produzione aggregata, collocandosi rispettivamente al diciannovesimo posto per R&S e al decimo per business climate; per quanto riguarda la regione di Vladimir questa ha registrato posizionamenti medio-alti per il primo e il terzo macro-indicatore, ma è completamente assente dalla top 20 per R&S. Ne segue che di tali risultati dovrebbero tenere conto quella tipologie di aziende che hanno bisogno di localizzarsi in distretti altamente evoluti e vocati alla R&S.

Infine, si vuole sottolineare come le prime 20 Regioni prese in esame rappresentino solo un quarto dell'intero panorama regionale che compone la Federazione Russa e che quindi, a prescindere dal preciso posizionamento che in questa classifica ogni singola Regione ha ottenuto, le aziende che intendono potenzialmente fare il proprio ingresso all'interno della Federazione Russa, oppure potenziare la propria presenza, possono utilizzare questo indicatore generale assieme a quello suddiviso per settori, soffermandosi su quei progetti già operativi o potenziali che le regioni offrono agli investitori sia nazionali sia stranieri. A questo scopo, saranno di grande aiuto le schede regionali allegate alla fine della Guida.

RANKING REGIONALE AGGREGATO PRIME 20 REGIONI FEDERAZIONE RUSSA

1	Kaluga region
2	Lipetsk region
3	Saint-Petersburg
4	Moscow region
5	Vladimir region
6	Tula region
7	Yaroslavl region
8	Nizhny Novgorod region
9	Krasnoyarsk territory
10	Sverdlovsk region
11	Chelyabinsk region
12	Samara region
13	Republic of Bashkortostan
14	Perm territory
15	Moscow
16	Republic of Tatarstan
17	Rostov region
18	Ulyanovsk region
19	Leningrad region
20	Vologda region

Fonte: Plekhanov University

CAPITOLO 4: LE ZONE ECONOMICHE SPECIALI (ZES) E I PARCHI TECNOLOGICI

4.1 LE ZONE ECONOMICHE SPECIALI

Le Zone Economiche Speciali sono delle aree, istituite a livello sia federale sia regionale, volte ad attrarre investimenti dall'estero tramite esenzioni e/o agevolazioni di carattere fiscale, immobiliare e amministrativo. Alcune Regioni hanno, inoltre, affiancato alla ZES strutture pubbliche di sostegno agli investimenti, con la creazione delle "Korporatsie Razvite" (Corporazioni per lo Sviluppo).
Ad esse si aggiungono i Parchi Industriali, che accolgono le aziende fornitrici di componenti, semilavorati e servizi per i grandi produttori di beni finiti.

La legge sulle Zone Economiche Speciali (Federali) del 2005 prevede l'istituzione di quattro tipi di Zone: **Industriale-Produttiva; Tecnico-Scientifica; Turistica; Portuale.**

Le Zone di tipo industriale-produttivo sono otto:
1. **Lipetsk;**
2. **Alabuga (nella Repubblica del Tatarstan);**
3. **Togliatti (nella Regione di Samara);**
4. **«Valle del Titanio» (nella Regione di Sverdlovsk, sugli Urali);**
5. **Kaluga;**
6. **Pskov;**
7. **Vladivostok;**
8. **Zes "Lotos" di Astrakhan.**

Le Zone Tecnico-Scientifiche Federali sono invece cinque:
1. **Zelenograd (area amministrativa indipendente della Città di Mosca);**
2. **Dubna (Regione di Mosca);**
3. **San Pietroburgo;**
4. **Tomsk;**
5. **"INNOPOLIS" a Kazan (Rep. del Tatarstan).**

A differenza delle Zone produttive, le Zone tecnico-scientifiche sono caratterizzate da un limite minimo di investimento pari a un milione di euro, per tutta la durata della convenzione. Diversamente dal passato, in queste zone è consentita non soltanto l'attività di ricerca, ma anche la produzione. In esse i residenti godranno di un'ulteriore riduzione della tassa unica sul personale (da 30 al 15%)[3].

Le Zone Turistiche sono sei: due posizionate sul **Lago Baikal (Repubblica di Buriatia e Regione di Irkutsk), due nella Repubblica Gorno Altai, una nella Regione di Stavropol (Mineralnie Vodi) nel Caucaso del Nord e nelle Regioni di Kaliningrad e Primorje.**

Quelle di tipo portuale sono ospitate nelle **Regioni di Ul'janosvk, Khabarovsk e Murmansk.**

Registrazione nella ZES

I prerequisiti per diventare residente nella ZES sono l'esistenza dell'azienda richiedente come persona giuridica ai sensi dell'ordinamento russo (pertanto le filiali NON possono essere residenti) e la localizzazione dell'intera azienda all'interno della ZES.

[3] Nella scheda riportata alla fine del capitolo sono indicate le procedure e le agevolazioni per i Residenti.

Chi richiede lo status di residente in una ZES deve registrare la propria azienda nella municipalità corrispondente, presentando al contempo il business-plan del progetto d'investimento e i documenti costitutivi della società.
La richiesta deve contenere quanto segue:

1. informazione sul tipo d'attività del richiedente, che corrisponda alla tipologia della ZES;
2. la superficie del lotto di terreno necessario per svolgimento dell'attività del richiedente;
3. dati sul volume d'investimento, capitale compreso, il volume del capitale entro il primo anno d'attività dal giorno di stipula dell'Accordo di attuazione dell'attività produttiva.

Inoltre alla richiesta di stipula dell'Accordo sull'attuazione dell'attività produttiva vanno allegati:

- copia del certificato della registrazione statale;
- copia del certificato d'immatricolazione fiscale;
- copia dei documenti costitutivi;
- Business-Plan, il cui modulo è stabilito dal decreto del Ministero dello sviluppo economico di Russia del 23 di marzo 2006, №75 (http://www.russez.ru/investors/).

Ai seguenti link si possono trovare i moduli necessari per la presentazione del Business plan:

http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/sez/main/

http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/sez/becomeinvestor/.

Il progetto viene esaminato dal Consiglio d'Amministrazione della ZES e, ove approvato, trasmesso al Consiglio Peritale del Ministero dello Sviluppo Economico della Federazione Russa (il Presidente del Consiglio Peritale è il Vice Ministro).

Se anche quest'ultimo approva, viene stipulata una Convenzione con l'investitore che disciplina l'attuazione concreta del progetto. Il nuovo residente ottiene, al contempo, il Certificato di Registrazione nella Zona Economica Speciale.

Le principali agevolazioni di cui il residente nella ZES gode*:*

- **Preferenze fiscali e doganali**
- **Infrastruttura**
- **Agevolazioni nella concessione di terreni**
- **Regime di "amministrazione assistita", garanzie statali agli investitori**

Imposta	Quota
1. Imposta su reddito fuori del territorio della ZES	20,0%
Per i residenti della ZES dal momento di ottenimento del reddito (dal 01.01.2012) per primi 5 anni - per 5 anni successivi - per il periodo restante -	 2,0% 7,0% 15,5 %
2. Imposta su proprietà fuori del territorio della ZES	2,2%
Per i residenti della ZES per il periodo di 10 anni dal momento di registrazione del diritto patrimoniale	0%
3. Imposta su terreno fuori dal territorio della ZES	1,5%

Per i residenti della ZES per il periodo di 5 anni dall'insorgere del diritto di proprietà sul terreno	0%
4. Imposta sui mezzi di trasporto fuori del territorio della ZES (per 1 c.f. in dipendenza di potenza del motore)	da 8 a 150 rub.
Per i residenti della ZES per il periodo di 10 anni dal momento di registrazione del mezzo di trasporto	0 rub.
5. Coefficiente di ammortamento accelerato	non superiore a 2
6. Gli atti della legislazione fiscale della Federazione Russa che peggiorano la situazione per i soggetti dell'attivita' economica non si applicano in relazione ai residenti della ZES (tranne i beni soggetti ad accisa) durante il periodo di validità dell'Accordo di effettuazione dell'attivita di produzione.	
7. Per i residenti della ZES non esistono restrizioni per il rinvio delle perdite ai periodi futuri.	
8. Privare qualsiasi ente dallo status del residente della ZES è possibile solo per via legale.	
9. Le merci straniere spedite e utilizzate nel territorio della ZES non sono sottoposte a dazi doganali, ne' all'IVA	
10. L'esportazione delle merci dalla ZES fuori dalla Unione Doganale di Russia, Bielorussia e Kazakistan non è sottoposta a dazi doganali, ne' all'IVA	

Il terreno occupato all'interno della ZES e' concesso in affitto a un costo che non può superare 2% rispetto al valore catastale.

4.2 LE ZONE REGIONALI E I PARCHI INDUSTRIALI

Zone Economiche Speciali ono state istituite anche a livelli regionale dai seguenti soggetti: Regioni di Lipetsk, Vladimir, Ul'janovsk, Repubblica del Tatarstan, Regione di Samara, Repubblica della Ciuvascia, Regioni di Tula, Kaluga, Lenigrado e San Pietroburgo.

Le Zone di tipo regionale godono, in gran parte, degli stessi «privilegi» di quelle federali.

Per quanto concerne i **Parchi Industriali**, possiamo dire che negli ultimi anni ne sono sorti di numerosi e di varia natura e con diverse caratteristiche organizzative. Quelli censiti dal Ministero dell'Industria e Commercio sono 190, situati nelle Regioni più industrializzate e costituiscono un valido sostegno per l'insediamento di piccole e medie imprese che non avrebbero altrimenti la capacità economica di effettuare investimenti completi della parte immobiliare.
La maggior parte dei Parchi è sorta come risultato di iniziative private (circa il 70%), mentre la rimanente parte è costituita o da partenariati tra settore pubblico e privati oppure interamente dalle pubbliche istituzioni.

4.3 IL PROGETTO «SKOLKOVO»

La Fondazione Skolkovo nasce nel 2010 con l'ambizioso obiettivo di creare un centro d'eccellenza per la ricerca e l'innovazione, unendo in un'unica struttura imprenditori, scienziati e ricercatori.

Il Centro d'Innovazione «Skolkovo», situato alle porte di Mosca, ha come settori prioritari: **informatica, biomedicina, efficienza energetica, energia nucleare e telecomunicazioni spaziali**. Ad oggi hanno iniziato a operare nel centro Skolkovo 310 compagnie specializzate nell'innovazione, che possono contare su sovvenzioni per la ricerca da 50.000 a 10 milioni di dollari: circa 150 milioni sono stati già stanziati.

Il Tecnoparco ospita infrastrutture, risorse e sostegno commerciale di primo livello. Fornisce servizi per gli affari: incubazione, protezione della proprietà intellettuale, relazioni con gli investitori, accesso a fondi di venture capital.

L'Istituto di scienza e ricerca «Skolkovo» (SkTech) offre master e dottorati, in collaborazione con l'Istituto Tecnologico del Massachusetts (MIT). Lo SkTech ospita gia' oltre 1.200 studenti, 300 dottorandi e 200 professori.

Società quali Boeing, Cisco, EADS, GE, Johnson & Johnson, IBM, Intel, Nokia, SAP e Siemens operano presso il centro. L'obiettivo a lungo termine è quello di coinvolgere gli investitori privati per almeno il 60% dei finanziamenti. 19 fondi di venture capital per un ammontare di 230 milioni di dollari hanno già ottenuto l'approvazione. Bisogna sottolineare che «Skolkovo» fornisce ai partner stranieri numerosi vantaggi, inclusi trattamenti legali e fiscali favorevoli, oltre che collaborazioni con strutture scientifiche all'avanguardia e specialisti russi di rilievo.

5.1 SALARI, PRODUTTIVITÀ E QUALIFICAZIONE DEI LAVORATORI

Il livello medio degli stipendi registrato nel 2015 nella Federazioen Russa è di circa 32 000 rubli mensili, equivalenti a circa 470 euro. Se si prende in considerazione il settore manifatturiero, il salario medio sale a 33 000 rubli mensili (484 euro).

Nonostante gli incrementi registrati a partire dagli anni ’90, nel breve periodo si denota una dinamica salariale decrescente con un passaggio da circa 34.000 rubli mensili nel luglio 2015 agli attuali 32.000. Nel 2015, secondo il Ministero per lo Sviluppo Economico, a fronte di un incremento del 4,5% rispetto all’anno precedente dei salari nominali, i salari reali sono diminuiti del 9,6%.

Uno dei nodi strutturali dell’economia russa è rappresentato dal basso livello di produttività del lavoro e dei fattori globali di produzione. Dopo la crisi del 2009, la produttività del lavoro aveva lentamente ripreso a crescere. L’andamento della produttività del lavoro, misurata dal valore aggiunto per addetto, che aveva visto un andamento relativamente positivo nel periodo 2010-2012 (superiore al 2%), si è attenuata nel 2013 (+1,5%) e nel 2014 (+0,8%) per poi invertire il segno nel 2015, anno in cui si ha registrato un significativo calo (-3%).

Nel 2012, meno del 20% della popolazione poteva contare su un reddito superiore ai 900 euro. Ovviamente la situazione varia significativamente da regione a regione: nonostante la crescente migrazione dalle regioni del nord, est e sud del Paese verso la Russia europea, i livelli di disoccupazione in queste aree sono due volte superiori alla media nazionale (in Ingushezia pari al 48,9%; in Cecenia al 35,3%).

In base alla normativa sul lavoro della Federazione Russa lo stipendio viene pagato due volte al mese (in caso di ritardo nel pagamento l’impiegato ha diritto a sospendere il lavoro) in rubli.

Il 24% della popolazione possiede un diploma universitario.

Nonostante la crisi economica, i lavoratori qualificati sono ampiamente richiesti. Sebbene i datori di lavoro tentino di offrire remunerazioni minori, basandosi sull’errata convinzione che in tempi di crisi sia possibile pagare meno ottenendo lo stesso apporto lavorativo, i lavoratori qualificati richiedono aumenti salariali.

In particolare si segnalano le seguenti caratteristiche del mercato del lavoro:

- elevato numero di posizioni aperte (a inizio del 2013 sono state registrate 1.3 milioni di offerte di lavoro);
- carenza di personale nei settori agricolo, edilizio, industriale chimico e logistica;
- sopravvivenza di professioni a basso valore aggiunto.

I lavoratori russi non hanno una forte tradizione sindacale e preferiscono cambiare datore di lavoro piuttosto che avvalersi di organizzazioni per la difesa dei propri diritti sul lavoro; tuttavia sta aumentando la loro esperienza nella difesa dei propri diritti in sede giurisdizionale. In Russia gli impiegati in media rimangono con lo stesso datore di lavoro meno tempo che in Europa.

La forza lavoro in Russia è in generale molto meno mobile che in Europa o negli USA, prevalentemente a causa del grande gap di condizioni di vita nelle differenti città e regioni della Russia, ma anche della tradizionale scarsa propensione alla mobilità.

5.2 PREVIDENZA SOCIALE

L'attuale sistema di previdenza sociale russo si finanzia attraverso la contribuzione, versata in fondi speciali che non fanno parte del bilancio dello Stato.

Il sistema si articola in:
- Fondo Pensioni;
- Fondo per l'Assicurazione Sociale;
- Fondo per l'Assicurazione Medica Obbligatoria.

Il sistema è disegnato per garantire previdenza e assistenza in relazione a: età, incidenti, malattie professionali, necessità sanitarie, familiari e legate alla maternità, invalidità e disoccupazione.

In base alla normativa sul lavoro della Federazione Russa, spettano al datore di lavoro il pagamento delle seguenti imposte:
1) **Contribuzione per il Fondo Pensioni** (22% fino a 711 000 RUR; 10% oltre i 711 000 RUR);
2) **Contribuzione per l'Assicurazione Sociale** (2.9% fino a 670 000 RUR);
3) **0%** (se il salario supera i 670 000 rubli l'anno);
4) **Contribuzione per l'Assicurazione Medica** (5.1% sullo stipendio lordo);
5) **Assicurazione Infortuni** (0,2%, dipende dal livello di rischio entro il quale ricade l'attività svolta dal Datore di lavoro).

Gravano invece sul dipendente la tassa sul reddito (13% per i residenti fiscali; 30% per i non residenti fiscali). È da considerarsi categoria a parte il reddito dei lavoratori stranieri altamente qualificati, il quale non è soggetto a contribuzione.

Negli ultimi anni il sistema pensionistico russo è stato oggetto di numerose revisioni. Finanziato attraverso la contribuzione, al momento il sistema si compone dei seguenti pilastri:
- pensioni di vecchiaia riconosciute a donne con almeno 55 anni di età e uomini con almeno 60 anni di età e 5 anni di lavoro (il requisito anagrafico può essere ridotto in relazione alle caratteristiche del lavoro svolto, ovvero in relazione all'area geografica in cui questo è stato svolto);
- pensioni di disabilità riconosciute a persone in possesso di invalidità e 1 anno di lavoro;
- pensioni riconosciute agli eredi a carico del *de cuius*, non impiegati.

5.3 NORMATIVA GENERALE SUL LAVORO

Le fonti del Diritto del Lavoro russo

Il Diritto del Lavoro russo si fonda sul Codice del Lavoro adottato nel 2001 e profondamente modificato nel 2006.

La gerarchia delle fonti competenti per il rapporto di lavoro nella Federazione Russa è articolata nel seguente modo:
- *La Costituzione della Federazione Russa* (che sancisce principi quali la libera circolazione dei servizi all'interno del territorio della Federazione, iI diritto all'uguaglianza e la protezione di alcune categorie di lavoratori, quali i giovani e le donne);
- *Il Codice del Lavoro russo*, adottato nell'anno 2001, modificato nel 2006;
- *Altre Leggi Federali* (ad es., la legge sul salario minimo, la legge sulla libertà di associazione sindacale, etc.);
- *Legislazione locale*;
- *Contrattazione Collettiva;*

- *Procedure emesse dai singoli datori di lavoro (obbligatorie e volontarie);*
- *Contratti di lavoro.*

Tipi di contratto lavorativo

La disciplina contrattualistica vigente nel territorio della Federazione Russa prevede, come nella quasi totalità dei Paesi, una serie di tipologie di contratto che variano in base alla durata, alla forma e al tipo di professione.

Qui di seguito sono riportate in breve le più comuni tipologie contrattuali:
1) Contratto a tempo **indeterminato**;
2) Contratto a tempo **determinato** (contratto temporaneo della durata non superiore a 5 anni);
3) Contratto di **somministrazione**;

Ogni altra tipologia di lavoro va considerata *"speciale*" e a essa si può accedere soltanto in presenza di determinate condizioni.

Per quanto concerne il lavoro *a termine* i casi più comuni riguardano:
- assunzione di direttori generali, vice e capi contabili;
- lavoro prestato fuori dai confini del Paese;
- contratto di lavoro concluso con persone già pensionate;
- contratto di lavoro concluso per sostituzione di lavoratori temporaneamente assenti aventi diritto al mantenimento del posto di lavoro;
- contratto di lavoro concluso per l'esecuzione di lavori o servizi temporanei;
- contratto di lavoro concluso per l'esecuzione di lavori da svolgersi in aree disagiate (estremo Nord o regioni assimilabili).

Il contratto di lavoro deve contenere le seguenti informazioni:
a) **Nome e dati identificativi delle parti**;
b) **Luogo e data di conclusione del contratto**;
c) **Luogo di svolgimento della prestazione di lavoro**;
d) **Posizione ricoperta dal lavoratore** (mansioni, inquadramento, job description);
e) **Data di inizio dell'attività lavorativa**;
f) Nel caso del contratto a termine, la data di **cessazione del contratto e motivazione giustificante l'adozione del termine**;
g) **Modalità di pagamento della remunerazione**;
h) **Orario di lavoro e numero dei giorni di ferie riconosciuti**;
i) **Riferimento all'assicurazione e agli obblighi di assistenza sociale**.

In base all'art. 65, parte 1 del Codice del Lavoro, i documenti richiesti all'impiegato per la conclusione del contratto sono:
- *Passaporto* o altro documento d'identità;
- *Libro dell'impiego* (ad eccezione di assunzioni part-time);
- prova dell'*assicurazione sanitaria* obbligatoria (numero di polizza personale);
- *certificato penale* che attesti presenza, assenza o cessazione del perseguimento penale nel caso in cui il tipo di lavoro lo richieda (ad esempio, attività educative).

Il contratto di lavoro può prevedere un periodo iniziale di prova (da 3 o 6 mesi).

I principali obblighi a carico del **lavoratore** sono:
- obbligo di esecuzione dell'attività lavorativa;
- obbligo di seguire le istruzioni (purché legali e ragionevoli) del datore di lavoro;
- obbligo di trattare con cura le proprietà del datore di lavoro;

- obbligo di comunicazione di situazioni che possano costituire una minaccia per la salute o la vita umana e per le proprietà del datore di lavoro.

I principali obblighi a carico del **datore di lavoro** sono:

- obbligo di mettere il lavoratore nelle condizioni di eseguire l'attività lavorativa;
- obbligo di garantire la sicurezza e l'igiene delle postazioni di lavoro;
- obbligo di remunerazione;
- obbligo di assicurare il lavoratore presso il sistema di assicurazione obbligatoria e di versare la contribuzione anche in nome e per conto del lavoratore stesso.

Le procedure obbligatorie a carico del datore di lavoro

Ogni datore di lavoro deve obbligatoriamente adottare almeno le seguenti procedure:

- Regolamento Interno;
- Politica relativa alla protezione dei dati personali (privacy);
- Politica relativa alla gestione delle retribuzioni (staff schedule).

Regolamentazione sull'orario di lavoro

La legge russa fa riferimento a diverse tipologie di orario di lavoro:

1) **Orario di lavoro normale** (che non può eccedere le 40 ore settimanali);

2) **Orario di lavoro ridotto** (introdotto per speciali categorie di lavoratori, ad es. minori, disabili, lavoratori impegnati in attività pericolose, insegnanti e personale medico);

3) **Orario Part-Time** (in genere è definito per accordo tra le parti). Tuttavia, la legislazione russa prevede alcuni casi di applicazione unilaterale della riduzione dell'orario di lavoro;

- **Straordinario** (che non può eccedere le 120 ore annue per impiegato: può essere richiesto soltanto a fronte di determinate circostanze e deve essere remunerato secondo quanto previsto dalla legislazione).

Il numero minimo di giorni di ferie da riconoscere annualmente al lavoratore è pari a 28.

Ad alcune categorie di lavoratori viene riconosciuto un numero di giorni di ferie minimo superiore (minori, insegnanti, lavoratori con orario irregolare).

In linea di massima il diritto alle ferie viene riconosciuto dopo 6 mesi continuativi di lavoro presso uno stesso datore di lavoro.

Cause di cessazione del rapporto di lavoro

Le principali cause di cessazione del rapporto di lavoro sono:

a. *accordo tra le parti* (c.d. *mutual agreement*)

b. *cessazione su iniziativa del lavoratore* - che richiede un preavviso obbligatorio non inferiore a 2 settimane (salvo casi eccezionali previsti dalla legge o dalla contrattazione collettiva). Le dimissioni sono revocabili durante il periodo di preavviso.

c. Licenziamenti collettivi:

- messa in liquidazione o cessazione attività;

- riduzione dell'organico.

d. *Licenziamenti Individuali:*

- incapacità a svolgere le mansioni;

- cambiamento dell'assetto proprietario (valido soltanto per i direttori, i suoi vice e il capo contabile);

- provvedimento disciplinare (procedura molto complessa la quale prevede diverse notifiche da effettuare nei confronti del dipendente).

Il divieto di licenziamento riguarda le seguenti fattispecie:

- Lavoratori minorenni (licenziabili soltanto con l'autorizzazione dell'Ispettorato del Lavoro);
- Donne in gravidanza (salvo i casi di liquidazione o cessazione di attività);
- Madri di bambini di età inferiore ai 3 anni, 14 anni se donne sole, 18 anni in caso di disabilità del bambino (salvi casi di licenziamento per motivi disciplinari).

Rapporti di lavoro con cittadini stranieri

Il concetto di "Cittadino Straniero" si estende anche a quello di "apolide", a eccezione per speciali fattispecie che differenzino i diritti in capo agli stranieri e quelli in capo agli apolidi.

L'FMS (Ufficio Migrazione) non rilascia il permesso di lavoro se non dietro presentazione dei seguenti certificati:

- certificato medico test anti-droga con esito negativo
- certificati medico comprovante l'assenza di determinate patologie
- certificato medico test HIV negativo

Il cittadino straniero ha il diritto di lavorare solo nella zona della Federazione Russa indicata nel Permesso salvo alcune eccezioni per casi particolari. Tuttavia, il cittadino straniero può lavorare in una località diversa nella Federazione solo per un periodo limitato di tempo.

Tali mansioni devono essere previste formalmente dal contratto di lavoro.

Fatto salvo il caso di dipendenti rientranti nella categoria degli specialisti altamente qualificati, dal gennaio 2015 vige obbligo a carico del dipendente straniero di dimostrare la padronanza della lingua russa.

Una precisazione deve essere fatta per i già citati lavoratori stranieri altamente qualificati. Si tratta di una categoria che gode di particolari benefici sia a livello amministrativo sia a livello fiscale (aspetto trattato successivamente).

Il principale requisito per essere considerato lavoratore altamente qualificato è percepire uno stipendio lordo annuo di 2 004 000 rubli annui.

I principali vantaggi consistono:

1. trattamento fiscale agevolato con tassazione proporzionale del 13%;
2. procedimento per l'ottenimento del permesso di lavoro ed invito più veloce;
3. esenzione dall'obbligo di sostenere l'esame di lingua e cultura russa;
4. semplificazione delle procedure di registrazione del cittadino straniero;
5. esenzione dal regime delle quote previsto per i lavoratori stranieri;
6. permesso di lavoro e visto fino a 3 anni.

RIFERIMENTI UTILI

AMBASCIATA D'ITALIA A MOSCA
Denezhny Pereulok, 5 - 115127 Mosca
Tel.: +7 495 796-96-91 / 499 241-15-33
Fax: +7 499 241-03-30
Ufficio commerciale: commerciale.mosca@esteri.it
http://www.ambmosca.esteri.it/ambasciata_mosca/it/

ICE-AGENZIA PER LA PROMOZIONE ALL'ESTERO E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE
Krasnopresnenskaya nab. 12, uff. 1202 - 123610, Mosca
Tel.: +7 495 967-02-75/ 77/ 78
Fax: +7 495 967-02-74/ 79
E-mail: mosca@ice.it
www.ice.gov.it/paesi/europa/russia
www.italtrade.com

CAMERA DI COMMERCIO ITALO-RUSSA
Nižnij Kislovskij pereulok, 1 – 125009 Mosca
Tel.: +7 495 989-68-16
Fax: +7 495 989-68-16
E-mail: ccir@mosca.ru
http://www.ccir.it/

CONFINDUSTRIA RUSSIA
Krasnopresnenskaya nab. 12, uff. 1202 - 123610, Mosca
Tel.: +7 495 723-15-54
E-mail: segreteria@confindustriarussia.it
http://www.confindustriarussia.it/

GIM UNIMPRESA
Elektrichesky per., 8, ed. 5
Tel.: +7 495 739-05-05
E-mail: info@unimpresa.ru
http://unimpresa.ru/

SCHEDA MANIFESTAZIONE DI INTERESSE
PER APPROFONDIMENTO PROGETTI REGIONALI

1. Struttura dell'azionariato negli ulitimi 3 anni;

2. Breve storia dell'azienda (quando e' stata costituita, quali sono i suoi prodotti principali, quali sono i suoi clienti e fornitori principali);

3. Numero di dipendenti negli ultimi 2 anni (al 31.12.2014, al 31.12.2015 e ad oggi);

4. La societa' gia' lavora con aziende e/o partneri esteri. Se si dove e con chi;

5. Capitale sociale versato al 31.12.2014 al 31.12.2015 e ad oggi;

6. Ha la societa' avuto problemi giuridici o e' stata chiamata in giudizio negli ulimi 3 anni?. Se si quando e per quale motivo;

7. Ha la societa' avuto problemi di rimborso di finanziamenti o altri problemi con le banche o con altre societa' finanziarie? Se si, perche' e quando;

8. Ricavi negli ultimi 3 anni;

9. Valore delle immobilizzazione al 31.12.2014 al 31.12.2015 e ad oggi;

10. Valore di tutte le attivita' al 31.12.2014 al 31.12.2015 e ad oggi;

11. Ricorso al capitale di terzi: capitale di terzi/capitale proprio*;

12. Coefficiente di liquidita': attivita' a breve/ passivita' a breve**;

13. Linee di credito aperte/ ammontare delle suddette gia' usato.

* un basso valore indica una buona capitalizzazione
** un valore< 1 indica una concreta probabilita' di squilibrio finanziario nel breve periodo

TUTTE LE INFORMAZIONI INVIATE DALL'AZIENDA VERRANNO TRATTATE CON ESTREMA RISERVATEZZA NEL RISPETTO DELLA NORMATIVA VIGENTE.