

FEDERAZIONE RUSSA/La crisi non ha frenato l'avanzata delle law firm occidentali

Ora gli studi legali fanno rotta sul mercato in crescita di Mosca

Pagine a cura
di **DUILIO LUI**

La crisi economica internazionale non ha frenato l'interesse degli studi occidentali per la Russia. Gli elevati ritmi di crescita e l'evoluzione verso l'economia di mercato rendono il paese tra i più interessanti. In pochi, comunque, hanno fin qui deciso di aprire sedi stabili, preferendo affidarsi a corrispondenti locali o spostandosi a Mosca solo in occasione delle operazioni.

Gli elevati tassi di crescita dell'economia; la vicinanza rispetto agli altri Bric (Brasile, India e Cina); la progressiva transizione verso un'economia di mercato compiuta e l'ampia disponibilità di materie prime. Sono i principali motivi che stanno spingendo un numero crescente di aziende italiane (ed europee più in generale) verso il mercato russo. Complici i passi in avanti compiuti nel paese sul fronte della tutela degli investimenti stranieri e sulla certezza del diritto. Un trend che non poteva sfuggire agli studi d'affari, impegnati negli ultimi anni a seguire i clienti in questo processo di crescita e consapevoli che ormai anche la partita dei servizi professionali si gioca su scala internazionale, alla ricerca di mercati dinamici, in grado di compensare la stagnazione che contraddistingue la Penisola.

Società dinamica, ma pesa la burocrazia

L'ufficio moscovita di **Orrick** ha raccolto il testimone da **Coudert Brothers**, primo studio occi-

dentale ad aprire in Russia, rilevato dagli americani nel 2005. **Daria Medvedenko**, alla guida del desk russo in Italia, fa parte della practice internazionale che segue la Federazione e che conta anche avvocati a Mosca, Londra, Berlino, New York e Washington. «La crisi internazionale ha impattato anche sulla Russia, frenando soprattutto le operazioni relative all'immobiliare e al capital

markets», spiega, «ma dal 2010 è in corso una robusta ripresa che traina anche la domanda di prodotti dall'Italia, in particolare, come già prima alla crisi, quelli nei comparti engineering, moda, elettrodomestici e macchinari industriali». Tra gli aspetti negativi, da segnalare il peso soffocante della burocrazia. «Un po' come in Italia», sorride Medvedenko, «ma con la particolarità che in Russia i tempi sono sì lunghi, ma non al

punto tale da compromettere l'esito delle operazioni». Anche sul fronte del sistema giudiziale l'avvocato di Orrick registra passi in avanti. «Per arrivare a una sentenza di primo grado ci vogliono mediamente sei mesi,

contro i tre anni o più della Penisola».

I settori trainanti e il ruolo degli studi locali

L'energia e le materie sono i due settori ai quali le aziende italiane guardano con maggiore interesse. **Eugenio Tranchino**, managing partner in Italia di **Watson, Farley & Williams**, vede buone possibilità di crescita anche nei trasporti intermodali e nella logistica. «Due comparti che hanno registrato una battuta d'arresto durante la crisi degli ultimi anni, ma restano promettenti nel medio periodo. Nell'ambito dell'industria navale, in particolare, prevediamo di sviluppare ulteriormente la nostra sfera d'attività, ad esempio consolidando il nostro ruolo per quanto concerne l'assistenza a banche ed armatori coinvolti nel trasporto di prodotti petroliferi russi».

Il peso degli studi locali

Il mercato legale russo risente del periodo ridotto trascorso dall'apertura all'economia di mercato. «I grandi studi associati presenti nel territorio nazionale sono per lo più internazionali», osserva

Medvedenko, «ma spesso questi ultimi si affidano a local counsel



Eugenio Tranchino



per le operazioni più semplici o che richiedono una specifica conoscenza del territorio».

Gli studi locali, una cinquantina quelli di medio livello tra Mosca e San Pietroburgo, raramente stipulano accordi di best friendship con realtà straniere, preferendo agire solo su mandati per specifiche operazioni. Il

loro peso, comunque, è rilevante soprattutto in quei settori, come il diritto amministrativo, in cui è fondamentale la conoscenza approfondita della macchina pubblica o in cui assumono un peso maggiore le relazioni personali con i decisori a livello locale.

Quattro i nomi di spicco del mercato interno: **Pepeliav**; **Yukov & Krenov**; **Monastyrsky**, **Zyuba, Stepanov & Partners**; infine **Cliff Legal Service**. Tutti caratterizzati da un numero contenuto di partner (da quattro a sei) e strutture con 50-70 avvocati complessivamente, con l'eccezione di Pepeliav, che conta 15 partner e oltre 160 legali complessivamente e che spesso si è trovato ad assistere anche multinazionali straniere impegnate nei processi di espansione in territorio russo, oltre che nelle dispute davanti a tribunali per vicende riguarda il tax e la tutela della proprietà intel-

lettuale. In estate *Chambers Europe* ha premiato Pepeliav miglior studio russo nel campo del tax, motivando la scelta con le competenze riconosciute dalla clientela internazionale ai suoi professionisti.

Un mercato da approcciare con prudenza

La presenza di specialisti locali è fondamentale anche per **Luca Bosco**, partner di Sts Deloitte, appartenente al network Deloitte presente da tempo anche nella Federazione. «Un requisito

fondamentale per operare su questo mercato è avvalersi di consulenti russi di comprovata affidabilità tecnica che siano in grado di interloquire con le controparti nella lingua madre», spiega Bosco, «comprendendone le specificità culturali e di sistema». Negli ultimi anni il sistema giuridico del paese ha compiuto grandi passi in avanti

sulla strada della tutela degli investimenti stranieri, ma il professionista segnala che resta ancora parecchia strada da fare. «Non mancano fattori critici, come il peso della burocrazia, un sistema giudiziario e un quadro normativo in evoluzione che non offrono le tipiche certezze a cui un investitore occidentale è abituato, il tutto enfatizzato da un approccio che privilegia gli aspetti formali rispetto a quelli sostanziali».

Ciò non toglie che il mercato locale resti tra i più competitivi a livello mondiale, con un'economia che cresce al ritmo del 4%, una popolazione mediamente più giovane di quella europea, oltre a imposte dirette che non superano il 20% per le aziende e il 13% per le persone fisiche. «Le operazioni m&a non sono semplici da gestire, per via di differenti schemi giuridici rispetto a quelli occidentali, (per esempio in termini di garanzie)», aggiunge Bosco. «Così spesso accade che l'acquisto di una partecipazione in una società russa non avvenga per via diretta, ma passando per un'acquisizione a monte, condotta cioè nei con-

fronti della holding di controllo, situata in giurisdizioni che presentano una normativa che tuteli maggiormente le parti contrattuali.».

Tutti elementi che confermano l'importanza per l'investitore italiano di una consulenza legale-tributaria di alto profilo, che aiuti a evitare passi falsi. Ciò non toglie che il mercato locale resta tra i più competitivi a livello mondiale, con un'economia che cresce al ritmo del 4%, una popolazione mediamente più giovane di quella europea e tasse che non superano il 20% per le aziende e il 13% per le persone fisiche. «Qualche problema può sorgere in fase di m&a per i differenti schemi giuridici rispetto a quelli occi-

dentali», aggiunge Bosco. «Così spesso accade che l'acquisto di una partecipazione in una società russa non avvenga per via diretta, ma passando per un'acquisizione a monte, condotta cioè nei confronti della holding

di controllo, magari situata in Gran Bretagna o in Olanda». Tutti elementi che confermano l'importanza di una consulenza legale-tributaria di alto profilo, che aiuti a evitare passi falsi.

La crisi internazionale cambia il volto all'assistenza legale

«La crisi che ha colpito la Russia ha cambiato volto all'assistenza legale prestata ai clienti italiani impegnati nel paese».

Eugenio Bettella, managing partner di **Roedl&Partner** di Padova (lo studio ha due sedi nella Federazione, una a Mosca ed una a San Pietroburgo), individua così l'evoluzione del mercato. «Fino ad allora i russi erano ottimi pagatori, anche perché spesso i pa-

gamenti provenivano da società e conti correnti collocati su paradisi fiscali, a Cipro o nelle repubbliche baltiche. Così gli italiani vi operavano direttamente con vendite dal nostro paese, tramite contratti di distribuzione o costituendo succursali di società italiane che consentivano una gestione diretta del business». L'arrivo della crisi internazionale, la svalutazione del rublo, il calo significativo registrato dai valori delle commodity di riferimento (petrolio e gas), il fallimento di molte banche, il crollo del settore delle costruzioni e l'innalzamento delle barriere tariffarie in molti settori (automotive, arredamento e gioielleria) hanno stravolto lo scenario. «La rapidità con cui la crisi si è manifestata ha colto di sorpresa molti operatori», aggiunge l'avvocato, ricordando l'ammacco subito da alcuni operatori del marmo del veronese rimasti esposti per milioni di euro nei confronti di società di costruzioni russe. L'impossibilità di recuperare il dovuto, per

altro, è stata dovuta in molti casi alla prassi consolidata in molti rapporti commerciali di concludere i contratti con società off shore o, comunque, residenti al di fuori del territorio russo, con conseguenze nel territorio della Federazione. Questi elementi, combinati con il minore potere d'ac-

quisto del rublo e con l'aumento dei dazi, hanno spinto molte aziende a optare per la costituzione di unità di assemblaggio o di produzione in loco, in modo da abbattere i costi di produzione ed eliminare i dazi. «Si è così iniziato a operare tramite joint-venture, con apporto di know-how produttivo marchio e cash da parte italiana, know how commerciale e fix assets dal lato russo». A monte oggi la soluzione societaria prevalente

vede la costituzione di holding miste in paesi extra Russia e con la succursale operativa nella Federazione interamente partecipata dalla holding straniera. «Così si sono in molti casi spostati i rapporti di governance con la conseguenza di portare la soluzione di controversie tra i soci in territori meno critici e meno rischiosi dal punto di vista ambientale», conclude Bettella.

© Riproduzione riservata

Alcune delle operazioni più recenti realizzate nella Federazione Russa/1

| OPERAZIONE | STUDI COINVOLTI | AVVOCATI DI RIFERIMENTO |
|---|------------------------------------|--|
| Assistenza a Rolex in procedimenti civili e penali in materia di tutela del marchio, domain names e diritto di utilizzo del marchio | De Berti Jacchia Franchini Forlani | Roberto A. Jacchia e Matteo Biondetti (Milano); Anna Beliakova e Olesya Nalimova (Mosca) |
| Assistenza a Panini in relazione alla prossima pubblicazione di un album di figurine del torneo di Champions League | De Berti Jacchia Franchini Forlani | Roberto A. Jacchia (Milano), Anna Beliakova e Olesya Nalimova (Mosca) |
| Consulenza a Davidoff per accordi di licenza e aspetti connessi alla proprietà intellettuale | De Berti Jacchia Franchini Forlani | Anna Beliakova e Olesya Nalimova (Mosca) |
| Assistenza a Shtokman Development Ag (joint venture tra Gazprom, Total e StatoilHydro) per lo sviluppo della piattaforma offshore Shtokman, situata nel Mare di Barents | Clifford Chance | Phillips e David Griston (Mosca), Tim Steadman (Londra) |
| Consulenza a Evraz Group per un'offerta pubblica di titoli e per un'emissione obbligazionaria | Clifford Chance | Tamer Amara (Mosca), Robert Trefny (Londra) |
| Assistenza a Sberbank of Russia in relazione alla strutturazione del primo Russian depositary receipts programme | Clifford Chance | Arthur Iliev e Alexander Anichkin (Mosca), Tim Morris (Londra), Virginia Lee (Hong Kong) |
| Consulenza a Calzedonia per l'acquisto di uffici e appartamenti nel centro multifunzionale Capital City | Pavia e Ansaldo | Vittorio Loi |
| Sigla dei contratti di Selex Elsag per la realizzazione di due centri postali di smistamento automatico per Poste Russe a Rostov e a Novosibirsk | Pavia e Ansaldo | Vittorio Loi |
| Assistenza a Zuegg per la realizzazione di un impianto produttivo nella regione di Kaluga | Pavia e Ansaldo | Vittorio Loi |
| Affiancamento a Coeclerici nell'acquisizione di Kisk proprietaria di miniere di carbone nella Regione di Kemerovo | Sfl Group | Sergio Forelli, Andrei Vorobiov e Ksenia Mashovets |
| Consulenza a Mapei nella costruzione di uno stabilimento nella regione di Mosca destinato ai consumi locali | Sfl Group | Sergio Forelli, Andrei Vorobiov e Ksenia Mashovets |



Eugenio Bettella



Daria Medvedenko



Luca Bosco



Alcune delle operazioni più recenti realizzate nella Federazione Russa/2

| | | |
|--|---------------------------|---|
| Assistenza a Gruppo Intesa Sanpaolo per un finanziamento concesso alla società armatrice Pietro Barbaro per l'acquisto di una flotta di 22 navi cisterna | Watson, Farley & Williams | Furio Samela |
| Assistenza a Sogin per la gestione del programma Global Partnership indirizzato al decommissioning dell'arsenale militare nucleare sovietico e al trattamento dei relativi residui | Watson, Farley & Williams | Eugenio Tranchino |
| Consulenza a Chef Express in diritto societario, m&a e assistenza nel contenzioso | Carnelutti | Valery E. PodPaly e Vincenzo Trani |
| Consulenza ad Abet Laminati in diritto societario, m&a e assistenza nel contenzioso | Carnelutti | Valery E. PodPaly e Vincenzo Trani |
| Affiancamento a Intesa SanPaolo nell'acquisizione di Kmb | Carnelutti | Valery E. PodPaly e Vincenzo Trani |
| Assistenza a Wbd nella cessione del 66% del proprio capitale a PepsiCo | Latham & Watkins | Chris Allen, Alexander Cohen, Adel Aslani-Far, Wendy Atrokhov, Yulia Dementieva e Igor Gavrikov |
| Assistenza a Mobile TeleSystems, in relazione alla fusione con Comstar Uts | Latham & Watkins | Chris Allen, Wendy Atrokhov, Mark Teeter, Yulia Dementieva e Igor Gavrikov |
| Affiancamento a Intourist nell'alleanza strategica con Thomas Cook | Latham & Watkins | Chris Allen, partner Lawson Iley e Natalia Drozdovskaya |
| Nella negoziazione dei contratti di franchising per l'apertura dei negozi di Fendi e consulenza sugli aspetti antitrust e protezione dei marchi | Orrick | Larisa Afanasyeva e Daria Medvedenko |
| Assistenza a Luxottica nella negoziazione del contratto di distribuzione di prodotti in Russia | Orrick | Olga Anisimova e Daria Medvedenko |
| Consulenza di diritto societario per una joint-venture stipulata da Selex Elsag | Orrick | Peter Sternberg e Daria Medvedenko |
| Assistenza prestata in favore di Eldo in una disputa commerciale | Nctm | Armando Ambrosio |
| Consulenza a Tuvia Groupin relazione all'apertura di un ufficio di rappresentanza | Nctm | Armando Ambrosio |