

RUSSIA

il mondo della moda

№11 marzo 2010



tessili abbigliamento calzature gioielli accessori cosmetici

La Russia e' in movimento. Con fatica, lentamente, ma ormai con passo sicuro o, almeno, piu' sicuro rispetto a sei mesi fa. Al di la' degli indicatori macroeconomici sempre piu' positivi, quel che a noi interessa e' la ripresa dell'attivita' degli importatori-distributori nei nostri settori. Ebbene, il movimento si fa sempre piu' continuo e sostenuto: le scorte di magazzino, pressoché esaurite nel 2009, si stanno ricostituendo: Consumexpo ci ha dato il primo segnale positivo, confermato dalla recente CPM, passando per una missione a Novosibirsk (abbigliamento), che ha dato risultati lusinghieri. MICAM, Mipel e Mifur hanno registrato una presenza massiccia di attivissimi operatori russi. La strada si e' fatta meno impervia. Bisogna procedere: senza facili entusiasmi, ma con continuita' e fermezza.

Roberto Pelo
Direttore ICE Mosca
Coordinatore Rete ICE nella Fed. Russa,
Armenia, Bielorussia e Turkmenistan



Ministero dello Sviluppo Economico

Questo numero e' online su www.ice.it/lifestyle/Lifefaly_2010.htm

Moda



ITALIA 
Istituto nazionale per il Commercio Estero

Istituto nazionale per il Commercio Estero

Ufficio di Mosca
Mosca, 123610, Russia
Krasnopresnenskaja nab.12, entrata 3, 1202
Tel +7 495 967 02 75/7 Fax+7 495 967 02 74/9
mosca@ice.it www.ice.it/paes/europa/russia

In questo numero:

- 2 L'arrivo in Russia della Mabro
Apertura dello Show room della Max Mara Fashion Group
- 3 Azioni per il Made in Italy
Bosco di Ciliegi in Ucraina
- 4 Affitti del GUM in calo del 10-15%
Nuovi spazi ad Atrium
Detskij mir apre il suo primo outlet a Mosca
- 5 Fiera Junwex a San Pietroburgo
Nuovi progetti per KupiVIP.ru
- 6 Uniformi di moda
Fashion Retail Russia
- 7 Ebay in russo
- 8 La crisi e l'e-commerce in Russia
- 10 Aperture del mese
- 11 Vetrine animate
- 12 Le fiere russe: marzo-aprile 2010

L'ARRIVO IN RUSSIA DELLA **MABRO**



L'italiana Mabro, che da piu' di mezzo secolo produce abiti da uomo di alta qualita' rigorosamente hand made in Toscana, ha fatto il suo ingresso in Russia: il 16 febbraio si e' tenuto infatti l'Open Day nello show room Toscana Loft ed e' stata presentata la collezione autunno- inverno 2010/2011.

Lo stesso presidente della Mabro, Alessandro Giudice, ha presentato la collezione degli abiti, cuciti con materiali naturali e di alta qualita'. Agli invitati, tra cui rappresentanti dell'ICE, dell'Ambasciata d'Italia a Mosca e dei maggiori operatori commerciali, e' stato offerto anche un lunch con un menu' di piatti toscani.

La Mabro produce dal 1957 abiti da uomo, cappotti, pantaloni, scarpe e cravatte. Le collezioni vengono elaborate da una squadra composta da una decina di stilisti, guidati da Nazareno Brunetti. La Mabro ha sede a Grosseto e il suo emblema e' un grifone: al momento attuale appartiene alla Movies Spa, la quale produce e commercializza in tutto il mondo abiti da uomo a livello sartoriale, camicie e calzature con i marchi Antichi telai 1894 e M57. Nella fabbrica sono impiegati circa 250 persone.

La Mabro utilizza per i suoi capi i materiali piu' soffici e meglio lavorati, quali Dormeuil, Holland & Sherry, Zegna, Loro Piana, Cerrutti e Gabello. L'interno degli abiti e' composto da pelo di cammello, crine di cavallo puro e puro cotone. Tra i materiali usati si contano il cachemere, le finissime lane super 180's e 200's, la pashmina e la guanashina (tessuto frutto di 3 fibre: Kig Pashmina, Bay Cachemire e Guanaco). Le fodere interne degli abiti sono realizzati in puro Bernberg e i bottoni sono in madreperla e vero corno.

Le maniche con sparato aperto rendono la giacca piu' comoda da indossare; alcuni modelli presentano anche delle curate toppe sui gomiti, nello spirito dei 'colletti bianchi' del secolo passato. I disegnatori del marchio hanno usato quei pochi dettagli che possono abbellire la linea maschile a partire dal colletto per finire alla quantita' e alla disposizione delle tasche. Ogni operazione di cucito e' accompagnata da un'accurata stiratura.

Al momento i mercati degli USA, del Canada, del Giappone e della Russia sono considerati strategici dalla Mabro: in ogni caso, essa e' presente in piu' di 1000 negozi in tutto il mondo, tutti riferentesi ad un alto segmento di prezzo. Nel 2009, a Milano, in via Piave 11, si e' tenuta l'inaugurazione dello show room, dove e' anche disponibile il servizio su misura.

APERTURA DELLO SHOW ROOM DELLA

MAX MARA FASHION GROUP

Il 3 febbraio nel centro storico di Mosca, a pochi passi dalla galleria Tretjakov, si e' tenuta l'inaugurazione dello Show room del Gruppo Max Mara, durante il quale sono stati presentati piu' di un migliaio di capi della stagione primavera-estate dei marchi Max Mara, Sportmax, Max&Co, Marina Rinaldi, Pennyblack e Marella.

Si sono recati a vedere le novita' i clienti Vip del Gruppo, nonche' i redattori delle maggiori riviste patinate, a cui in alta' era dedicata l'apertura stessa. Il presidente della rappresentanza Max Mara in Russia, Gabriele Zimbelli, ha personalmente ricevuto gli invitati al cocktail. L'accompagnamento musicale era curato dalla nota Dj She.

AZIONI PER IL **MADE IN ITALY**

Dal 24 al 27 febbraio si è svolta a Mosca la 14esima edizione della Fiera Collection Premiere Moscow (CPM). Negli stand del centro espositivo "Expocentr" sono state esposte le collezioni della stagione primavera-estate 2010 dei segmenti donna, uomo, bambini, giovani, abiti da sposa e da sera, accessori.

Sono state presentate circa 1.000 brand da 31 paesi, con un'un'affluenza finale di oltre 16.000 presenze 1000 collezioni di 31 paesi, tra cui Finlandia, Danimarca, Francia, Germania, Austria, Italia e Russia, paesi che hanno partecipato a tutte le precedenti edizioni.



Al salone, tra i protagonisti ci sarà, anche per questa edizione, negli spazi del Padiglione 2, l'area "Made in Italy at CPM" promossa e organizzata da Ente Moda Italia. Presente al salone moscovita fin dalla prima edizione, l'ente organizza l'area dedicata allo stile italiano per presentare una selezione di 175 collezioni di abbigliamento e accessori uomo, donna e bambino per l'autunno-inverno 2010/2011. Da segnalare anche la partecipazione di 17 collezioni di moda bimbo all'interno di CPM Kids, la sezione dedicata al childrenswear.

Nella settimana precedente l'apertura della fiera CPM, SMI – Sistema Moda Italia con il supporto di ICE Mosca e ICE Novosibirsk ha realizzato una nuova missione, dopo l'esperienza del settembre 2009, a Novosibirsk dal 15 al 21 febbraio 2010 a cui hanno partecipato 13 aziende che hanno scommesso sulla possibile ripartenza del mercato russo ed, in particolare, del mercato siberiano: Bernardini Maglificio, Canepa-Divisione Intermoda, CIT, Confezioni Foce, Industria Tessile Nardelli, Mafrat, Marly's Confezioni, Pierre Mantoux, Rossi Futuring, Stival, Studio Zeta, Walter Babini, e Consorzio Italian Kids Fashion, composto da 11 aziende e rappresentato dal suo presidente, titolare de Il Trenino e dalla consorziata Mama. La missione è stata guidata dal vicepresidente vicario di SMI, Paolo Bastianello (che è anche titolare della Marly's) e dal direttore generale di SMI, Gianfranco Di Natale.

Nella capitale siberiana le aziende hanno avuto modo di incontrare e confrontarsi con una serie di operatori del settore e nello stesso tempo visitare i maggiori centri commerciali e i negozi alla moda che propongono la moda Made in Italy. Il risultato della missione è stato decisamente positivo dal momento che la maggior parte delle aziende presenti ha potuto avviare una serie di trattative favorevoli con le controparti locali.

A latere della fiera della Fiera CPM – Collection Premiere Moscow, l'ufficio ICE di Mosca, in collaborazione con Toscana Promozione, nell'ambito della Convezione ICE – Regione Toscana, ha organizzato una serie di azioni promozionali di supporto al fine di dare maggiore risonanza alle aziende toscane espositrici, tra le quali: l'invio di un comunicato informativo, in formato elettronico, sulle aziende toscane presenti a CPM, ad una specifica mailing list di operatori del settore; la realizzazione di una missione di 10 operatori dalle regioni russe, scelti in base alle caratteristiche della presenza toscana presente a CPM per i quali è stato organizzato una visita presso gli stand delle aziende toscane il secondo giorno della fiera, guidata da un trade analyst dell'ufficio Ice di Mosca; l'organizzazione di un seminario di presentazione sulle specificità del Sistema Toscana e sul brand come strumento di identità con il territorio, che si è tenuto il giorno 26 febbraio alle ore 12.00 presso la Sala Conferenze, Pad. 7, di Expocentr – Mosca, così modulato: Toscana Made in Italy: — Presentazione della Toscana, — Identità aziendale e brand, esperienza Toscana e visione globale.

Ad assistere alla conferenza era presente un pubblico selezionato di operatori accreditati (buyer, importatori, distributori) di elevato profilo professionale, giornalisti della stampa specializzata nonché a studenti delle più importanti scuole di design di Mosca.

BOSCO DI CILIEGI IN UCRAINA

Bosco di Ciliegi, uno dei maggiori distributori sul mercato russo di articoli di lusso, sta entrando nel mercato ucraino con il proprio brand BoscoSport, con l'apertura di una catena di negozi sportivi dedicati alle Olimpiadi.

Il primo negozio BoscoSport sarà inaugurato nell'estate del 2010 a Kiev. Nei prossimi 6 anni, la Bosco di Ciliegi pianifica di aprire 35 negozi e parte di essi sarà in franchising. La Bosco stessa si occuperà dello sviluppo nel paese tramite la controllata Bosco Dnipro.

Prima della notizia dell'entrata nel mercato ucraino è stato firmato un accordo di collaborazione a lungo termine tra Bosco e il comitato olimpico nazionale ucraino: grazie a questo accordo, Bosco riceve lo status di General Partner e di fornitore ufficiale della nazionale Olimpica per l'abbigliamento.

AFFITTI DEL GUM IN CALO DEL 10-15%



Gli affitti per gli spazi commerciali presenti nei magazzini GUM sulla Piazza Rossa sono in calo: secondo i dati forniti dal portale Infox.ru, si è registrata una flessione rispetto agli affitti nel periodo pre-crisi di circa il 10-15%.

“Dal momento che noi rivestiamo in contemporanea i ruoli di locatari e di affittuari, dobbiamo sempre cercare un compromesso” — commenta il Sig. Mihajl Kuznirovic, presidente del gruppo Bosco di Ciliegi. “Il venditore al dettaglio non è più in grado di pagare al mese una somma che non tenga dei margini di guadagno connessi al business. In caso di flessione delle vendite, inizia in maniera assolutamente naturale un processo di convergenza, quando si fletteranno sia il margine del commerciante sia quello del locatario. Quindi, esiste un avvicinamento tra le due parti e non solo al GUM: dappertutto si è registrata una flessione più o meno sensibile degli affitti.”

La maggior parte degli spazi commerciale al piano terra e al primo piano del Gum sono occupati dalle esclusive boutique di marchi di lusso rappresentate in Russia da Bosco di Ciliegi, la quale a sua volta controlla il GUM. Negli ultimi anni si è anche registrata una tendenza per cui i marchi del lusso hanno scalzato i mass market dalla piazza commerciale più importante della Russia.

Nel 2009 il ricavo del GUM è stato di 665 milioni di rubli, cifra di poco inferiore all'anno precedente. Nel 2010 Bosco si augura che vi sia un aumento, anche se di poco.

Negli anni passati, il 95% delle superficie del GUM veniva data in affitto. La Bosco di Ciliegi, dopo aver acquistato il pacchetto di controllo dal gruppo Alfa, ha iniziato ad aprire propri negozi: al momento attuale, il GUM ospita decine di negozi monomarca categoria lusso di brand rappresentati dalla Bosco quali Etro, Iceberg, Moschino, Barbara Bui, La Perla e altri, senza dimenticare i negozi multimarca. Nel corso del 2010, la Bosco intende aumentare gli spazi a propria disposizione del 50%.

NUOVI SPAZI AD **ATRIUM**

Il centro commerciale Atrium, situato sul Sadovaya Kalzo di Mosca (l'Anello dei Giardini), amplierà i propri spazi commerciali occupando quelli lasciati liberi da un casino e da una sala giochi.

La società “MAGAZIN MAGAZINOV part of the CB Richard Ellis network” è intervenuta nello studio della planimetria e nella scelta dei nuovi affittuari.

In tal modo, nel primo trimestre del 2010 il centro commerciale Atrium vedrà l'apertura dei negozi Ile de Beaute, Estelle A-store (nuovo project concept della Estelle Adoni), Velars, Walter e Brilljanti Jakutii.

La politica commerciale di Atrium anche alla luce dei nuovi spazi a disposizione rimane quella di essere comunque una vetrina di brand premium: ne sono testimonianza i negozi presenti quali Calvin Klein, Pinko, Fabi, Paul&Shark, Braccialini etc.

DETSKIJ MIR APRE IL SUO PRIMO OUTLET A MOSCA

Il 29 gennaio il Gruppo Detskij mir, leader nel commercio al minuto in Russia per la vendita di prodotti per l'infanzia, ha aperto il suo primo outlet nel centro commerciale AST sull'Ismaiovskoe shosse.

Il negozio ha una superficie di circa 2.000 mq. con un assortimento di 30.000 prodotti. Il livello dei prezzi sulla merce subirà un ribasso fino al 70%.

“Nella pratica di qualsiasi retail non-food esiste un meccanismo di vendita degli stock degli anni precedenti — commenta Maksim Entjakov, dirigente della Detskij Mir Group — la nostra rete a Mosca comprende già 40 negozi, ragion per cui è nata anche l'esigenza di aprire un negozio di questo tipo nella capitale. Non va dimenticato che questo sarà un vero outlet e non un hard discount: verrà quindi proposto un assortimento di merce di qualità, che ha semplicemente perso quella modernità necessaria per essere venduta nella normale catena commerciale”.

FIERA JUNWEX A SAN PIETROBURGO



Si e' svolta a San Pietroburgo presso il centro fieristico Lenexpo Fairgrounds, dal 3 al 7 febbraio, la 18-ssima fiera internazionale di gioielleria "JUNWEX 2010" tra gli eventi piu' importanti del settore dei gioielli in Russia. La manifestazione e' riservata alla gioielleria (come prodotto finito), oreficeria, argenteria ecc. e alla quale hanno partecipato all'edizione 2010 oltre 600 tra aziende russe e straniere.

La Russia manifesta un forte e crescente interesse per il prodotto italiano ed il crescente reddito del ceto medio russo fa sì che i gioielli non siano piu' oggetti di lusso inaccessibili.

Il reddito medio pro-capite, nonostante la crisi, sta infatti aumentando nell'area del Nord Ovest della Russia a tassi elevati. Nella città di San Pietroburgo si e' duplicato nell'arco di appena un triennio.

L'Italia e' al primo posto tra i paesi importatori di oro e gioielleria in Russia per un valore di 90 milioni di euro nel 2008 seguita da Thailandia, Turchia, Hong Kong e Polonia.

Nell'ambito della Convenzione Interregionale sottoscritta con le Regioni Calabria, Marche, Piemonte, Toscana e Veneto per la realizzazione del "Progetto Interregionale per la promozione dei distretti orafi italiani" l'ufficio ICE di San Pietroburgo ha realizzato la partecipazione italiana alla Fiera Junwex con l'organizzazione di uno spazio istituzionale Ministero dello Sviluppo Economico - ICE - Regioni, caratterizzato da una ampia superficie vetrata aperta al pubblico e all'interno della quale e' stata allestita una catalogoteca che assicura evidenza alle produzioni dei distretti coinvolti.

La promozione delle ditte italiane del settore orafa-argentiero, localizzate nelle Regioni aderenti al Progetto Interregionale e' avvenuta grazie alla distribuzione mirata di cataloghi aziendali e l'esposizione del materiale informativo nella catalogoteca presso lo spazio Italia in fiera. La catalogoteca comprende, inoltre, materiale divulgativo sui distretti orafi - cataloghi e dvd per proiezioni di video - reso disponibile dalle Regioni partners.

NUOVI PROGETTI PER **KUPIVIP.RU**

Il 14 febbraio, durante il party 'Love. Fashion. KupiVIP', lo shopping club 'KupiVIP.ru' ha presentato nella palazzina della discoteca "Imperja" (Ulitsa Pravda 1, Mosca) un nuovo progetto di vendita off line chiamato 'Simple Sales'.

In Russia, un simile format di vendite, nonostante sia molto popolare in Europa e in America (le cosiddette 'sample sales'), e' del tutto nuovo. Il principio consiste in questo: i campionari dei grandi brand ('sample', in inglese) vengono venduti con grandi ribassi sui prezzi in un determinato giorno e in un determinato luogo e sono al corrente di queste vendite solo pochi eletti.

La differenza del progetto KupiVIP-Simple Sales dai suoi analoghi europei ed americani consistera' nel fatto che i consumatori troveranno in vendita non i campionari dei vestiti delle grandi firme ma la produzione finale, ovviamente in numero limitato ma con sconti fino all'80%. Anche in questo caso, il luogo e la data delle svendite sara' noto solo a pochi eletti. Si pianifica di organizzare tali svendite uno o due volte al mese.

Al momento attuale sono registrati al sito KupiVIP.ru piu' di un milione e mezzo di utenti: diventarne membri e' possibile pero' solo su invito. Questa ditta lavora con piu' di 500 brand esteri, tra cui alcuni russi e durante le svendite, che durano tre giorni, gli sconti arrivano fino al 70%.

Nel 2009 il shopping Club KupiVIP ha organizzato piu' di 1200 svendite con brand diversi e questo le ha permesso di diventare il miglior retailer virtuale dell'anno, premio che si e' aggiudicata durante il 'The Pro Fashion Awards'. Il Club ha prossimamente intenzione di aprire non solo un nuovo format di vendite ma ha anche in porto l'idea di dedicarsi alla sfera del lusso con il sito KupiLUXE.ru, che sara' interamente dedicato agli articoli dai brand piu' esclusivi.

UNIFORMI DI MODA



L'uscita nel 2006 del Decreto che stabiliva le uniformi da indossare per i dipendenti dei ministeri della Difesa, degli Interni e della Sicurezza e regolamentava i tratti distintivi fra di loro, ha aperto nuovi e inaspettati orizzonti di tendenza per tutti quei ministeri e enti statali russi coinvolti, oltre ad aver alimentato le speranze di molti designer e produttori di vestiario: se le uniformi per i 14 milioni di dipendenti pubblici venissero prodotte in Russia, senza dubbio l'intero settore sarebbe sommerso dalle ordinazioni.

Negli ultimi 3 anni sono state ridisegnate le uniformi per il Ministero della Difesa, per il Ministero degli Interni, per il Servizio Federale di sicurezza, per il Ministero delle Telecomunicazioni, per il Servizio delle ubicazioni protette e per il Servizio

consumatori. In alcuni casi, in verità, la crisi economica ha impedito di usufruire dei finanziamenti statali stanziati per produrre in massa le ordinazioni: solo il Ministero della Difesa aveva pianificato di spendere 2,269 miliardi di rubli mentre il Ministero degli Interni 29,58 miliardi.

Anche nel settore privato ferve questa attività di rinnovamento: l'Aeroflot ha infatti lanciato una gara d'appalto per stabilire il design delle uniformi estive delle hostess e degli steward. Sono state presentate 30 offerte e al momento della chiusura, avvenuta il 30 giugno 2009, è risultato vincitore lo 'Studio Bunakova-Kokhlov' Srl. Il 25 dicembre 2009 le prime 810 uniformi hanno debuttato sui voli da Mosca per Londra, Parigi, Ginevra e Pietroburgo. Il costo si aggira, secondo varie fonti, dai 46 ai 123 mila rubli per ogni capo di vestiario e per ogni capo vi sono 20 differenti versioni. La compagnia aerea ha previsto per il 9 febbraio, giorno di ricorrenza della compagnia aerea, di far debuttare con le nuove divise circa 4000 dei suoi dipendenti.

La simbiosi creativa dei due stilisti Julia Bunakova e Evgenyj Kokhlov aveva già permesso loro di arrivare in finale nel 2003 sempre per una gara d'appalto Aeroflot insieme a Viktorija Andrejanova (ma allora in seguito ad un turno aggiuntivo e non pianificato, la gloria e l'ordine andarono alla Andrejanova). Ideatore dell'appalto è stato il nuovo direttore generale della compagnia aerea, Vitalij Savelev, a cui l'uniforme attuale provocava 'irritazione'. Questa volta il design della coppia piomboburghese è stato apprezzato dal committente: gli abiti hanno un taglio classico, blu scuro per gli uomini e le donne in inverno, rosso arancione per le donne in estate. Le uniformi sono abbellite da ricami in oro sulle bustine e sulle maniche delle giacche. Per completare l'opera, i cappotti e gli impermeabili, invece, sono di colore beige.

La fine del 2009 ha regalato ai dipendenti dell'azienda dei trasporti di Mosca Mosgortrans una nuova uniforme invernale caratterizzata da una giacca rossa con strisce catarifrangenti. La gara d'appalto per una nuova linea per la security e gli impiegati dei servizi della Sberbank (a cui hanno partecipato 18 ditte) si è invece conclusa con un nulla di fatto. Verrà quindi ripetuta nel 2010.

FASHION RETAIL RUSSIA

Nei giorni 3 e 4 del prossimo giugno si terrà la terza edizione dell'annuale Business forum Fashion Retail Russia, organizzato dalla Business to Business Conference Group.

Quest'anno si toccheranno i seguenti temi: il cambiamento del fashion market sotto la pressione della crisi, lo sviluppo delle catene internazionali in Russia, i nuovi parametri della domanda d'acquisto nel 2010, le strategie di sviluppo dei propri brand in Russia, i vantaggi concorrenziali della produzione nazionale, le forme di lavoro a fronte di una nuova unione doganale, i problemi legati alla gestione del franchising.

Parteciperanno al forum titolari e top manager di brand russi ed internazionali di vestiario e calzature, collaboratori della distribuzione e della rete commerciale federale e regionale, nonché rappresentanti di catene al dettaglio e di società produttrici e distributrici, università e centri di formazione.

Uno dei punti caldi del forum sarà il Retail Franchise Summit, in cui 37 brand di respiro internazionale ma non ancora rappresentati in Russia sveleranno i loro promettenti business conception, nonché i migliori modi di organizzazione del business.

Durante i seminari dedicati al merchandising, alla vetrinistica, al commercio on line e al marketing, i responsabili di questi settori impiegati nelle maggiori reti dedicate al fashion racconteranno le loro esperienze e le loro strategie per il futuro.

Ci saranno anche delle "lezioni" da parte di alcuni rappresentanti delle maggiori reti al minuto sveleranno le decisioni che hanno loro permesso uno sviluppo del business in periodo di recessione nei mercati sia a livello federale che regionale.



Hanno già confermato i propri interventi Brandon Dorrian (fondatore e direttore esecutivo della Patonz Global Retail Network), Vera Dominikis (presidente dell'ufficio internazionale della Camuto Group), Aleksandr Lopatin (presidente della F.D. Lab Group), Arkadyj Pekarevskij (Vice presidente della corporation Sela) Ksenja Rjasova (a capo della società Finn Flare in Russia), Andrej Berezhnoj (direttore generale della Ralf Ringer), Anna Ivanova (direttore di rappresentanza della rete di negozi regionali Ruspublika di Saratov) Dmitryj Galun (merchandiser capo della Krokus City Moll) Anna Lebsak-Klejman (direttore generale della Fashion Consulting Group), Vladimir Kurach (direttore del settore franchising della Tom Farr), Oksana Shpitennikova (manager per lo sviluppo dell'attività doganale della DHL Express in Russia), Vladimir Gridin (redattore di moda delle riviste 'Ja pokupaju'), Aleksandr Greb (dirigente del settore pubblicità e PR della Ralf Ringer) e molti altri.

EBAY IN RUSSO



Il più popolare sito di aste on line eBay Inc. ha intenzione di far partire una versione del sito in lingua russa. Il lato comunicativo dello start sarà curato dall'agenzia di PR Edelman Imageland; non sarà quindi presente in Russia una vera e propria rappresentanza di eBay. Il sito russificato di eBay all'indirizzo ebay.eu/ru sarà attivo a partire dal 16 marzo e agli inizi funzionerà solo in regime text.

Al momento i russi utilizzano la versione internazionale del sito di aste on line ma questa variante permette solo di effettuare una ricerca e di convertire il costo della merce in rubli: la versione locale, invece, permetterà ai russi di mettere all'asta i propri lotti. Il sito in russo avrà anche altre peculiarità: Vsevolod Denisov della Edelman Imageland ha infatti spiegato che il sito in russo di eBay, a differenza di quello internazionale, avrà il supporto mail in lingua russa, anziché in inglese. Non verranno tradotte, invece, le descrizioni dei prodotti messi all'asta dagli americani e dagli europei: esse rimarranno in lingua originale. Sarà in ogni caso creato un dizionario interattivo delle richieste maggiormente comuni (FAQ).

La versione russificata del sito avrà, tuttavia, delle restrizioni non di poco conto: gli utenti russi potranno fare acquisti solo ad un prezzo fisso e non potranno partecipare direttamente alle aste. Come sistema di pagamento al momento è ammesso solo PayPal, anche in questo caso con restrizioni: gli acquisti verranno effettuati sia con carta di credito (che permetterà di riavere i soldi indietro nel caso di mancato acquisto) ma non sarà possibile trasferire il denaro da un conto interno ad un altro, così come non sarà possibile convertire in contanti il denaro ricevuto tramite PayPal dalla vendita di un lotto.

Secondo il Sig. Denisov, è stata scelta la Russia per espandere l'attività di eBay dopo aver considerato l'interesse crescente della popolazione per gli acquisti in Internet. Il direttore esecutivo di eBay, John Donahue, stima il valore corrente del mercato russo di internet in 5 miliardi di dollari all'anno (negli USA è di 150 miliardi). Il direttore di eBay ha affermato che ora il compito della compagnia è quello di occupare 'una piccola parte' del mercato russo, che è in via di espansione.

Sono tre i segmenti di mercato in cui è attiva la eBay Inc.: commercio in internet, pagamenti elettronici e telefonia. La compagnia controlla il sistema di pagamento elettronico Pay Pal e il provider di telefonia internet Skype. Il ricavo netto della eBay nel 2009 è stato di 2,38 miliardi di dollari, quello lordo di 6,34 miliardi.

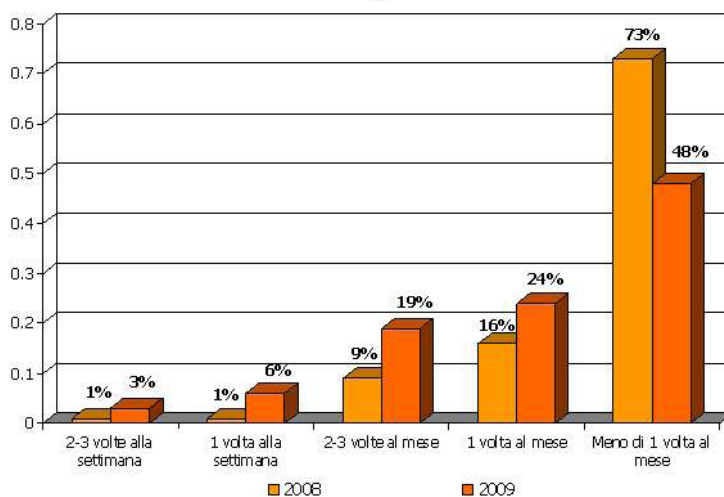
LA CRISI E L'E-COMMERCE IN RUSSIA

Nonostante la crisi, l'e-commerce in Russia continua ad espandersi a ritmi elevati: sempre piu' persone ne scoprono i vantaggi attraverso la Rete, senza dimenticare che il potenziamento dell'accesso a banda larga tramite i cellulari apre alle societa' che usano questo canale di marketing prospettive effettivamente illimitate.

La ripresa del commercio tramite Internet

La societa' Romir ha condotto una ricerca di mercato per misurare l'attivita' dei consumatori russi nella Rete: nel 2009 si e' mantenuta una dinamica positiva per i negozi on line, dal momento che il numero dei consumatori che hanno effettuato acquisti tramite internet almeno una volta al mese, in un anno e' quasi raddoppiato, passando dal 27 al 52%, mentre il numero di quelli che comprano due o tre volte al mese e' salito dal 9 al 19%. I consumatori che acquistano almeno una volta a settimana sono cresciuti dall'1 al 6%, quelli che effettuano acquisti una volta al mese o piu' e' quasi raddoppiato, passando dal 27 al 52%. In generale, il numero degli acquirenti on line in Russia e' aumentato dal 42 al 53%.

Diagramma #1 Quanto spesso Voi fate acquisti su Internet?



Nel 2010 questo trend dovrebbe proseguire: secondo i dati forniti, in futuro il 90% degli intervistati usufruirà dei servizi on line dei negozi, contro il 78% degli attuali.

Bernard Luke, direttore generale del piu' grande negozio on line www.ozon.ru, fornisce pronostici di piu' lunga prospettiva: secondo lui, nel 2013 il commercio on line in Russia crescerà di quattro volte, arrivando a toccare la cifra di 12-13 miliardi di dollari. "Nei primi 9 mesi dell'anno scorso le tradizionali vendite al dettaglio sono diminuite del 5,5%: nello stesso periodo di tempo osservato, si e' invece notato un aumento delle vendite on line. Diverse societa' hanno cercato di misurare questo aumento delle vendite: in generale si parla dal 15 al 60%. Sintetizzare i dati di questo mercato e' cosa abbastanza ardua, ma si puo' comunque affermare che l'e-commerce in tempi di crisi stia meglio della tradizionale vendita al dettaglio" e' convinto Konstantin Bolgov, consigliere del Gruppo NIX per il supporto informativo-analitico e il management (il Gruppo NIX vende elettronica on line e ha da poco condotto una propria indagine di mercato).

L'aumento del volume del mercato e' dovuto a diversi fattori, in primis perche' e' cresciuto il bacino degli internauti russi, in secondo luogo perche' e' anche cresciuto l'interesse verso lo shopping on line e si ha sempre piu' familiarita' con i sistemi di pagamento. Si sono registrati anche casi di persone affette da sindrome da shopping internetiana, persone cioe' che siedono ore davanti al computer in Rete comprando quantita' di cose inutili. Secondo alcuni esperti, lo sviluppo di internet mobile giochera' un ruolo fondamentale nella crescita dello shopping on line per quest'anno.

L'identikit del venditore russo on line

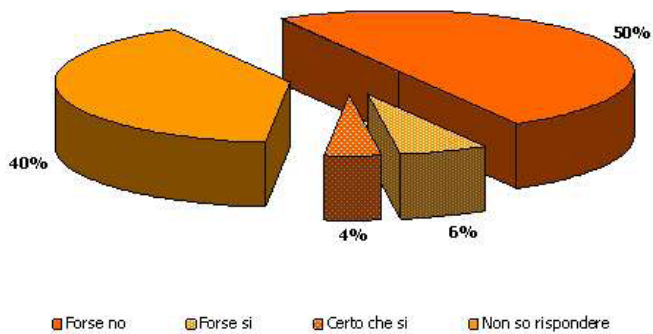
Secondo i dati forniti dall'Associazione Nazionale degli affiliati allo shopping on line, in Russia sono in funzione piu' di 2.500 store on line: in generale si tratta di case d'aste, di negozi off line di catene al dettaglio e da una miriade di piccoli negozi on line specializzati esclusivamente nella vendita in Rete.

Per il momento, il mercato russo dell'e-commerce presenta una certa confusione e poca attenzione per le leggi in vigore. Le regole scritte nella Legge federale sull'e-commerce sono rispettate dalla minoranza degli store on line: ad esempio, la legge prevede che nel sito sia obbligatoriamente indicato il recapito della societa' che fornisce il servizio. In pratica, pero' in pochi rispettano quest'obbligo; proprio per questo solo gli store di societa' off line e di marchi noti, la cui qualita' e reputazione non danno adito a dubbi, vengono considerati affidabili dall'utenza.

Da poco sono apparsi sul mercato russo gli Internet-mall, centri commerciali virtuali: a novembre scorso, la societa' Web-Sistemy, proprietaria del sistema e-payment WebCreds, ne ha aperto uno all'indirizzo www.inferta.com, dove e' in vendita merce proveniente dai partner della WebCreds (le commissioni di acquisto variano dal 2,5 al 15%, secondo il tipo di merce). Ad oggi sono disponibili 7.000 articoli, per la maggior parte abbigliamento e accessori. La societa' prevede di aumentare notevolmente l'offerta grazie anche all'arrivo di potenziali nuovi partner stranieri: tutto questo, secondo i responsabili, aumentera' il bacino di utenti che non hanno familiarita' con l'inglese, oppure che e' timorosa o non e' in grado di pagare gli acquisti negli e-store occidentali.

"In occidente i primi Internet-mall sono apparsi a meta' degli anni '90- racconta Ilja Abud, direttore generale della Web-Sistemy- Negli ultimi due-tre anni il volume d'affari di questo segmento e' aumentato in maniera considerevole,

Diagramma #2 Intendete fare acquisti su Internet in futuro?



mentre la vendita disorganizzata sta pian piano morendo: in effetti, per gli acquirenti e' piu' comodo fare acquisti in un solo sito, dove possono anche comparare le condizioni dei vari fornitori e essere certi della loro affidabilita'. Questo processo nell'internet russo avanza con un forte ritardo, ma, a mio avviso, tra tre o quattro anni piu' della meta' delle vendite on-line avverra' tramite gli internet mall".

Il sito www.iferta.com si posiziona come il primo internet mall russo, anche se a novembre scorso il veterano dei siti russi specializzato in aste on line www.molotok.ru ha annunciato in una conferenza stampa la propria decisione di trasformarsi in mega mall. Purtroppo, www.molotok.ru

non gode di buona reputazione, poiche' pare che vi agiscono bande di truffatori che pretendono pagamenti anticipati, dopodiche' spariscono nel nulla. L'aver a che fare con societa' piuttosto che con privati, probabilmente, portera' dei correttivi a questa situazione, a detta dei responsabili.

L'autunno scorso www.ozon.ru ha aggiunto un nuova voce al suo sito, 'piazza del mercato', dove sono in vendita i prodotti dei partner. Ozon.ru, cosi' come Amazon.com, ha iniziato vendendo libri (che tutt'ora occupano il 39% delle vendite): il sito viene visitato dai 6 ai 10 milioni di utenti al mese e per questo motivo alla societa' non mancano continue richieste di affiliazione. Tali richieste vengono accettate solo da quei partner i cui prodotti non sono in concorrenza con quelli gia' proposti da Ozon, che continua comunque ad acquisire nuove categorie. Ozon riceve una commissione da ogni vendita, in relazione al tipo di merce acquistata.

Lo start della versione russa di eBay portera' sicuramente dei correttivi nei rapporti di forza tra i vari siti: ma questo e' un segnale che il mercato russo dell'e-commerce sta diventando adulto e attraente per gli investitori.

Cosa, come e perche' si compra in Russia

L'80 % della popolazione dei maggiori centri abitati della Russia ha almeno una volta fatto qualche acquisto su internet. Tra chi dispone di un reddito superiore a 25.000 rubli mensili, tale quota tocca il 90%. Le merci piu' popolari sono: libri (46%), elettrodomestici (40%), computer e software (35%), profumeria e cosmesi (31%), articoli per restauro immobili (25%).

Secondo i dati di una ricerca eseguita dalla PricewaterhouseCoopers solo il 20% degli acquirenti fa acquisti virtuali con carta di credito e quasi la meta' degli intervistati (49%) si fida dei vari sistemi di pagamento on line. La maggioranza, tuttavia, preferisce pagare in contanti al momento di ricevimento della merce (59%).

Secondo i risultati del sondaggio realizzato dalla Romir a fine 2009, cui hanno partecipato 1.500 persone dei vari distretti russi dai 18 anni in su, il risparmio di tempo viene considerato dai russi (68% degli intervistati) come il maggior vantaggio dell'acquisto di prodotti su Internet.

Oltre alla possibilita' di effettuare acquisti velocemente e senza troppe perdite di tempo, un ulteriore vantaggio dello e-shopping e' costituito dal fatto che in internet e' possibile trovare prodotti altrimenti irripetibili nei negozi (60%). Anche il fattore prezzo gioca un ruolo non di poco conto: il 54 % degli intervistati e' sicuro che in internet i prezzi siano piu' bassi. Il fatto, poi, di poter ricevere la merce a casa fa solo aumentare il numero dei sostenitori dell'e-commerce, secondo il 52% degli intervistati.

Il 51% ritiene che il maggior lato negativo dello e-shopping siano le scarse informazioni sui prodotti, mentre il 32% e' rimasto sfavorevolmente colpito dalla consegna della merce. Il 12% ha dichiarato invece che in Rete non e' stato possibile trovare i prodotti richiesti. Per il 10% degli intervistati, i prodotti in Internet sono risultati piu' costosi rispetto a quelli nei negozi tradizionali.

Circa il 17% degli utenti si connettono ai siti dei negozi virtuali per effettuare acquisti, circa il 30% cerca informazioni utili, mentre il 53% fa ambedue le cose. Il numero delle persone che si dichiara poco propensa, tra gli intervistati che accedono ai siti on line, a fare questo tipo di acquisti e' diminuito, passando dal 12% del 2008 al 4% del 2009.

In generale, l'e-commerce russo cresce piu' in fretta che altrove anche grazie all'allargamento della banda larga. La societa' MKM Partners ritiene che gli acquisti on line negli USA nel primo semestre 2010 cresceranno del 16,7% rispetto all'anno passato, mentre la Forrester ipotizza che la crescita annuale dell'Europa occidentale si assesti solo su un 9,6%. Secondo l'analisi della IDC, nel 2012 850 milioni di persone usufruiranno dello strumento dell'e-commerce tramite internet e il volume d'affari si aggirera' sui 13 trilioni di dollari.

APERTURE DEL MESE



La società spagnola **Zara**, che fa parte del Gruppo Inditex, continua a espandersi sul mercato russo: lo scorso 29 gennaio ha infatti aperto il suo primo negozio ad Omsk nel centro commerciale 'Mega'.

Il primo negozio Zara venne aperto nel centro commerciale Mega Tjopliy Stan di Mosca nel 2002. Secondo dati aggiornati agli inizi del 2010, sono presenti negozi Zara in tutti e dodici i centri commerciali Mega dislocati in 9 città russe.

Mega punta sempre a concedere i suoi spazi a marchi conosciuti: così i clienti dei centri commerciali hanno la possibilità di fare uno shopping di qualità impiegando al meglio il proprio tempo libero. "Siamo anche sicuri che questo brand spagnolo conquisterà il cuore dei clienti del nostro nuovo centro commerciale", riferisce il direttore, Sebastian Frete. L'ingresso nel mercato di

Omsk di un brand così famoso come Zara è sicuramente un segnale importante che farà riflettere i competitors sulle possibilità di fare la stessa mossa.

Il marchio di abbigliamento per uomo **Henderson & Hayas** ha annunciato i propri piani di sviluppo per le catene di negozi al dettaglio per l'anno 2010. Tenendo conto della situazione economica attuale, il retailer ingrandirà la rete di vendita con 10- 15 negozi in più.

"In generale, i nostri piani sono legati a doppio filo con lo sviluppo dei centri commerciali: noi apriremo negozi solo in quei centri commerciali i cui format e il cui bacino clienti combacino con i nostri", riferisce il direttore del gruppo, Ruben Aryutyunjan. I nuovi negozi Henderson apriranno quindi principalmente nelle città russe più grandi, quali Mosca, San Pietroburgo, Ekaterinenburg, Samara, Ufa e Krasnodar.

Nel 2009, Henderson ha aperto 6 nuovi negozi, 4 dei quali però sono stati successivamente chiusi. Stando ai dati aggiornati al 2010, Henderson in Russia conta 55 negozi in 19 città. Per un cappotto o per un abito nei negozi Henderson si spende sui 500 euro, le maglie e le camicie si aggirano invece sui 100- 150 euro.

La società tedesca **New Yorker**, uno dei maggior retailer sul mercato europeo, ha annunciato l'apertura di 38 negozi in Russia. Il 24 gennaio scorso, un nuovo negozio monomarca di 700 mq, è stato inaugurato a Rostov sul Don nel centro commerciale Mega. Poco prima, un negozio simile ma di 880 mq, è stato aperto ad Omsk nel centro commerciale sul Boulevard Arkhitektorov.

La catena New Yorker conta ad oggi circa 750 negozi sparsi in 27 paesi. La linea di produzione di questo marchio comprende 5 marchi propri: fishbone & fishbone sister (abbigliamento sportivo e casual); amisu (vestiti da donna di tendenza); smog (abbigliamento maschile di tendenza e casual); censored (biancheria intima e costumi da bagno). La società è presente in Russia dal 2005. Il flagship store della New Yorker a Mosca è nel centro commerciale Okhotnyj Rjad.

Il produttore spagnolo di calzature **Camper** ha chiuso un accordo di collaborazione per il mercato russo con la società 'Inka': questo nuovo distributore pianifica di sviluppare velocemente la catena Camper in territorio russo: si pensa che alla fine del 2010 verranno aperti 10 nuovi negozi tra Mosca e Pietroburgo.

I negozi monomarca Camper verranno aperti in luoghi di grande passaggio, quali possono essere i centri commerciali o le vie centrali delle città: ogni negozio sarà di 70-80 mq. È possibile che una parte di questi negozi andrà ad occupare gli spazi ora in possesso della Geox, i quali a suo tempo erano stati aperti dalla New Step, società controllata dalla Inka Srl.

Ricordiamo che nel 2009 la Camper ha aperto alcuni negozi a Mosca, tra cui nel centro commerciale Metropolis sul Leningradskij Prospekt e nel GUM. In media, un paio di scarpe nei negozi Camper in Mosca costa dai 5.000 ai 7.000 rubli.

Lo scorso 10 febbraio, tra Bosco Sport e Etro, ha aperto la boutique **Boss** nel centro commerciale Evropa di Ekateri-

nenburg; il negozio, ampio 186.2 mq, ospita la collezione maschile e femminile primavera-estate delle linee Boss, Boss Green, Boss Orange e Boss Black.

L'arredamento della boutique rispecchia la tradizione classica tipica del brand, con qualche miglioria: il reparto uomo è arredato con toni scuri e il nero predomina nelle vetrine e nelle foto sui muri. Gli altri colori, (beige e grigio) conferiscono all'ambiente un'atmosfera di comfort e rilassatezza, che viene anche sottolineata da altri dettagli dell'arredamento come il lampadario 'spruzzi di champagne' con i suoi trasparenti vetri galleggianti nell'aria, i vasi di orchidee, i comodi sofa, e gli spessi tappeti di lana.

"Abbiamo pensato a lungo sul dove collocare il negozio a Ekaterinenburg e alla fine abbiamo deciso di aprire all'Evropa, l'unico centro commerciale che risponde alle esigenze e ai target dei marchi con cui Bosco di Ciliegi lavora" spiega il direttore generale di Bosco-Ural, Anna Starodubtseva. "Questo edificio si trova nella piazza principale della città e durante il restauro hanno mantenuto la facciata storica. In questo modo si è conservata pure la tradizione che Bosco ha intrapreso con il GUM di Mosca".

In questo nuovo negozio le collezioni maschili e femminili sono presenti in tre linee diverse; Boss Black, Boss Orange e la giovanile Boss Green. La boutique Boss è così diventata il terzo negozio della società Bosco di Ciliegi nel centro commerciale Evropa, dopo Bosco Sport ed Etro. Qui a marzo aprirà anche la boutique di Armani Collezioni.

Il 14 febbraio, giorno di San Valentino, al primo piano del centro commerciale Atrium di Mosca ha aperto la boutique **Thomas Sabo**, ditta tedesca di gioielleria. La cerimonia di apertura ha attirato numerosi affezionati a questo marchio. Erano presenti, insieme a Olga Kostina, titolare della catena di boutique Thomas Sabo, la designer Julia Dalakian, la conduttrice radio-televisiva Olga Shelest e la responsabile del progetto banki.ru, il portale di informazione su banche e credito in Russia, Elena Isheeva. Il marchio Thomas Sabo controlla più di 180 negozi in tutto il mondo.

A marzo 2010 la società "Cashmere and Silk" aprirà il terzo negozio monomarca **Brunello Cucinelli** a Mosca, al GUM sulla Piazza Rossa.

Il negozio ospiterà le collezioni maschili e femminili di vestiti, calzature, accessori (in questa stagione le collezioni del marchio si sono ampiamente arricchite), gonne, pantaloni, calzoncini e abbigliamento con il marchio Gunex, sempre del Gruppo Brunello Cucinelli.

In Russia questo gruppo è diventato famoso anche grazie alla società Kashmere Cashmere and Silk e alla sua direttrice, Viktorija Saava, che ha iniziato a collaborare con questo marchio più di 13 anni fa; ora la 'Cashmere and Silk' presenta le collezioni Brunello Cucinelli sia nei propri negozi multimarca sia in quelli monomarca, situati sulla via Petrovka e nel Krokus City Moll di Mosca. A Pietroburgo, invece, il negozio monomarca si trova sulla via Konjushennaja.

VETRINE ANIMATE



Agli inizi di aprile chi si troverà nei centri commerciali Mega sarà testimone dell'evento 'vetrina animata': nelle vetrine dei negozi saranno esposti non i soliti manichini ma delle persone reali, che indosseranno per cinque ore le novità dei marchi più popolari.

Chi parteciperà a questo evento avrà anche la possibilità di crearsi un proprio stile nel vestire attingendo alle nuove collezioni, stile che verrà esposto nella vetrina del negozio.

Gli spettatori fungeranno da giudici e in questa veste decideranno a chi aggiudicare il primo premio di 100.000 rubli. I vincitori delle varie categorie riceveranno altrettanti premi dagli organizzatori del concorso. Chiunque potrà votare la vetrina preferita semplicemente votando con un sms. Per diventare 'indossatore' in questo evento bisognerà entrare in uno dei centri commerciali Mega e partecipare al casting.

Il progetto 'vetrine animate' si è tenuto per la prima volta la primavera scorsa nei centri commerciali Mega di Kazan, Niznyj Novgorod, Ekaterinenburg, Adigheia e Novosibirsk; quest'anno, invece, il 3 aprile si animeranno le vetrine di undici centri Mega di Mosca, San Pietroburgo, Kazan, Niznyj Novgorod, Rostov sul Don, Ekaterinenburg e Novosibirsk, mentre in Adigea questo avverrà il prossimo 10 aprile.

MARZO

2-6	Kazan, Centro esposizioni "Kazanskaya jarmarka"	La settimana primaverile della moda	Abbigliamento, calzature, cappelli, tessile, maglieria, accessori	http://expomenu.ru/expo/spring_week_of_fashion*2010.html
3-6	San Pietroburgo, Complesso «Peterburgsky»	«Fashion Industry 2010»	Abbigliamento, tessuti, pelletteria, lingerie, pelletteria	http://expomenu.ru/expo/fashion_industry_2010*2010.html
3-6	Novosibirsk, Centro esposizioni «Sibirskaya jarmarka»	La moda primaverile di Siberia/Sibuevirlir	Abbigliamento, maglieria, costume da bagno, pelletteria, cappelli, cosmetici, tessuti, gioielli, orologi	http://expomenu.ru/expo/sibconsumo*2010.html http://expomenu.ru/expo/sibjewelry*2010.html http://ridjei.ru/index.php?view&viid=13224&&filterall
4-8	Mosca, Centro esposizioni «VTS»	«I migliori gioielli della Russia»	Gioielli, orologi	http://ridjei.ru/index.php?view&viid=13224&&filterall
5-7	Mosca, il Centro del Commercio Mondiale	«Il mondo di nozze»	Abiti da sposa, gioielli, tessuti, accessori	http://expomenu.ru/expo/wedding_world*2010.html
9-11	Mosca, «Manezh»	«Inter cosmetics 2010»	Cosmetici, profumeria	http://ridjei.ru/index.php?view&viid=13034&&filtercity&fcity=1
10-11	Mosca, «Manezh»	«Premie`re Vision Moscou»	Tessuti	http://www.premierevision.fr/?page=01&lang=en
10-12	Mosca, «Gostiny dvor»	«Shoesaccess»	Calzature, accessori	http://ridjei.ru/index.php?view&viid=14616&&filtercity&fcity=1
12-14	Mosca, Centro esposizioni «VTS»	La moda da sposa, da sera e accessori	Abiti da sposa, gioielli, bigiotteria, orologi, accessori	http://ridjei.ru/index.php?view&viid=14195&&filtercity&fcity=1
20-26	Mosca, Gostiny dvor	Volvo-settimana della moda a Mosca	Abbigliamento, accessori, calzature	http://www.fashionweek.ru/
23-26	Mosca, «Expocentro a Krasnaya Presnya»	«Obuv.Mir kozhi. Primavera 2010»	Pelletteria, pellicceria	http://ridjei.ru/index.php?view&viid=13027&&filtercity&fcity=1

APRILE

6-9	Irkutsk, Centro esposizioni "SibExpoCenter"	«Industry of beauty 2010»	Cosmetici, profumeria	http://ridjei.ru/index.php?view&viid=13145&&filterall
14-17	Volgograd, Sport Centro di sindacati	«Tessile e moda»	Tessuti, industria leggere	http://ridjei.ru/index.php?view&viid=13244&&filterall
15-18	Krasnojarsk, Centro esposizioni "Sibir"	«Costellazione di Orsa 2010»	Industria di bellezza	http://ridjei.ru/index.php?view&viid=13283&&filterall
20-22	Volgograd, Centro esposizioni "Tsarytsino"	«Sport»	Abbigliamento sportive, calzature sportive, accessori	http://expomenu.ru/expo/sport(volgograd)*2010.html
22-24	Mosca, Centro esposizioni "CrocusExpo"	«Intercharm»	Profumeria, cosmetici, accessori	http://ridjei.ru/index.php?view&viid=14256&&filtercity&fcity=1
23-26	Mosca, Centro esposizioni "VTS"	«Shapo 2010»	Pelletteria, pellicceria	http://ridjei.ru/index.php?view&viid=11665&&filtercity&fcity=1

Ufficio ICE di Novosibirsk

Krasny prospekt, 29, ufficio 52-53
Tel +7 3832 220229
Fax +7 3832 220229
novosibirsk@ice.it

Bielorussia

Punto di corrispondenza di Minsk
Tel +37517 2671665/33164704
Fax +37517 290 48 98
iceminsk@gmail.com

Ufficio ICE di San Pietroburgo

Teatralnaya ploschad, 10
Tel +7 812 3123216/ 3123356/ 5718396
Fax +7 812 3148082
sanpietroburgo@ice.it

Armenia

Punto di corrispondenza di Erevan
0010 — ul.Italii, 5
Tel +374 10546081
Fax +374 10546082
jerevan@ice.it

Punto di corrispondenza di Krasnodar

ul.Krasnikh partisan, 489, uff. 507
Tel +7 861 2102595
Tel/Fax +7 861 2102596
icekrasnodar@mail.ru

Punto di corrispondenza di Ekaterinburg

Kuibysheva, 44, uff. 506
Tel +7 3433 596144
Fax +7 3433 596144
iceural@mail.ru

Questo numero viene redatto in collaborazione con l'agenzia ICON Communications (Mosca)