
AFFILIATE PROFESSOR

Competitive Strategy

PAOLO.RUSSO@UNIBOCCONI.IT

Biografia

Paolo Russo è Affiliate Professor di Competitive Strategy presso SDA Bocconi School of Management, dove ha progettato e diretto a partire dal 2001 il programma di formazione per i Direttori Generali.

È Professore ordinario, docente di Economia Aziendale, Bilancio e Analisi di bilancio presso la Facoltà di Economia dell'Università Cattolica dove è Direttore Scientifico del Master MAA – Master Universitario di II livello in Accounting and Auditing (in partnership con EY).

È inoltre Professore a contratto di Strategia competitiva presso l'Università Bocconi.

Le sue ricerche si concentrano sull'analisi economico-finanziaria, sulle valutazioni contabili, sulla valutazione dell'azienda e sulla strategia aziendale.

Recentemente, si è occupato di tre temi principali: l'impatto delle condizioni finanziarie dell'acquirente sulla svalutazione dell'avviamento e sulla qualità dei processi di acquisizione; le determinanti del valore degli azionisti e il loro impatto sulle decisioni manageriali e i sistemi premianti; la valutazione della strategia e le tecniche per integrare la valutazione del posizionamento strategico con la valutazione del cambiamento strategico.

Agli inizi degli anni 2000, ha partecipato a progetti di ricerca con Franco Modigliani e altri docenti dell'MIT (Cambridge, Mass.) sui temi del costo del capitale e della valutazione aziendale.

È autore di numerosi libri e articoli in materia di valutazione d'azienda, di strategia aziendale e di progetti finalizzati all'aumento del valore delle azioni.

È stato Presidente della Commissione per l'esame di abilitazione alla professione di Dottore Commercialista presso l'Università Cattolica di Milano.

Ha accumulato un'ampia esperienza professionale al servizio di aziende familiari e multinazionali in qualità di advisor nell'ambito di progetti di M&A e in qualità di consulente della direzione generale e della proprietà in progetti di sviluppo e di ristrutturazione.

Dal 2012 viaggia regolarmente in Cina, dove assiste aziende cinesi di proprietà privata e di proprietà governativa nel processo di acquisizione di aziende italiane e in progetti di IPO nel mercato azionario cinese.

Laureato in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi, dove ha ottenuto il Ph.D. in Economia aziendale.

È Dottore Commercialista ed Ufficiale in congedo della Marina Militare italiana, dalla quale ha ricevuto la sword and sash of honor come primo classificato del 75° corso AUC/L presso l'Accademia Navale di Livorno.

Ambito di insegnamento

M&A

Competitive Advantage

Industry Analysis

Growth Strategy

New Product Development

ARTICOLI SU RIVISTA SCIENTIFICA

RUSSO P.

The role of profit in state-controlled enterprises

Economia Aziendale, 1995, vol.14, no. 1, pp.57-72

MONOGRAFIE O TRATTATI SCIENTIFICI

RUSSO P.

Posizionamento strategico e risultati aziendali

Egea, Milano, Italia, 2004

RUSSO P.

Decisioni aziendali e valore dell'impresa

Egea, Milano, Italia, 2000

RUSSO P.

Le determinanti del valore dell'impresa

Egea, Milano, Italia, 2000

RUSSO P.

Il controllo dell'attività commerciale. Strumenti di analisi e di responsabilizzazione economico-finanziaria

Etas Libri, Milano, Italia, 1995

RUSSO P.

La dimensione economico-finanziaria nel governo dell'impresa. Metodologie e tecniche di analisi

Egea, Milano, Italia, 1994

RUSSO P.

Crisi e risanamento nelle imprese a partecipazione statale

Egea, Milano, Italia, 1991

LIBRI DI TESTO

CODA V., INVERNIZZI G., RUSSO P.

La strategia di business

McGraw-Hill Education, Italia, 2021

CODA V., INVERNIZZI G., RUSSO P.

La strategia aziendale

McGraw-Hill Education, Italia, 2017

CONTRIBUTI IN VOLUME, CAPITOLI O SAGGI SCIENTIFICI

RUSSO P.

Il vantaggio competitivo di costo e la strategia di leadership di costo in *Le Strategie Competitive*

G. Invernizzi (a cura di), McGraw-Hill Italia, chap. 6, pp.179-187, 2014

RUSSO P.

La sostenibilità delle strategie competitive di base in *Le Strategie Competitive*

G. Invernizzi (a cura di), McGraw-Hill Italia, chap. 10, pp.226-235, 2014

CODA V., INVERNIZZI G., RUSSO P.

La strategia aziendale in *Le strategie competitive*

G. Invernizzi (a cura di), McGraw-Hill Education, pp.5-32, 2014

RUSSO P.

Le Strategie Competitive di base in *Le Strategie Competitive*

G. Invernizzi (a cura di), McGraw-Hill Italia, chap. 5, pp.159-177, 2014

RUSSO P.

Le strategie di focalizzazione in *Le Strategie Competitive*

G. Invernizzi (a cura di), McGraw-Hill Italia, chap. 8, pp.199-211, 2014

RUSSO P.

L'analisi di settore in *Le Strategie Competitive*

G. Invernizzi (a cura di), McGraw-Hill Italia, chap. 4, pp.127-157, 2014

PROCEEDINGS/PRESENTATIONS

RUSSO P., OLANTE M.

The share effect: does the form of payment affect acquisitions' rationality?

American Accounting Association Annual Meeting - August 6-10, 2011, Denver, Stati Uniti d'America
