

È giunto il momento della piccola industria

«NO, DICIAMOLO francamente. Se un piccolo industriale riesce a mettere piede sulla scaletta dell'aereo è appena all'inizio di un lungo viaggio che rischia di diventare un'avventura. Una volta giunto a Mosca, che fa?». Emilio Rocchi, segretario generale della Camera di Commercio italo-sovietica, si interroga su questo difficile itinerario ma nel tono della voce, carica di pessimismo, sono già presenti tutte le risposte. Il posto che occupa ormai da diversi anni ne hanno fatto un esperto del mercato sovietico e dei problemi che presenta soprattutto per chi non dispone di una grossa e attrezzata organizzazione commerciale.

«A Mosca, dice, si rischia di finire dentro la giungla delle difficoltà che, appena eccesi dall'aereo, si presentano. Per chi non conosce la lingua, tutto diventa estremamente complicato, persino la ricerca dell'albergo. Succede sempre così quando si va all'estero. Figuriamoci, poi, se si tratta di allacciare rapporti di affari, verificare possibilità di scambi, discutere di prezzi e di modalità di pagamento».

«Un mercato impossibile, allora, quello sovietico?»

«No — risponde sicuro Rocchi — anzi il contrario. Un mercato estremamente interessante; rizzo di prospettive per l'industria italiana che può presentare, in ogni campo, una vasta gamma di prodotti di qualità, con un alto valore tecnologico. Ma il rischio che il piccolo imprenditore corre è appunto quello di perdere occasioni di scambio estremamente interessanti solo perché non dispone di strumenti validi, di assistenza, di punti di riferimento precisi».

«A Mosca, insomma, c'è il rischio — commercialmente parlando — di naufragare pur avendo a disposizione un mercato aperto alla collaborazione?»

«E' proprio così, conferma il segretario generale della Camera di Commercio italo-sovietica di Milano. Quanti sono gli uomini d'affari italiani, gli imprenditori che tornano felici da un loro viaggio nell'URSS? Molti. Spesso il loro entusiasmo naufraga nella hall di un albergo, do-

Sta per chiudersi l'epoca delle avventure solitarie dell'impresario minore nell'ignoto panorama del mercato sovietico - A febbraio l'assemblea della C.d.C. definirà i rapporti tra l'industria piccola e media con i possibili partners

po un inutile soggiorno di una settimana, di dieci giorni, consumati a farsi raccontare le "avventure" di quei loro colleghi che hanno tentato un approccio verso questa o quella organizzazione commerciale sovietica. Così a volte muoiono i sogni e si consolida l'idea di un mercato sovietico difficile se non addirittura impossibile. Chi ce la fa a guardarlo come il fortunato che ha vinto la lotteria di capodanno?

Insomma da Mosca i piccoli operatori economici tornano quasi sempre sconfitti?

«Non è tanto una statistica su queste sconfitte che interessa anche se essa non può lasciare indifferenti. Chi perde per l'URSS e torna deluso lascia dietro di sé un'ondata di scoraggiamento che si dilata e che blocca i più timidi fra gli imprenditori, quelli che guardano con interesse e speranza al mercato sovietico ma che lo pensano lontano, irraggiungibile, quasi si trovasse in un altro mondo. La sconfitta di uno insomma rischia di trasformarsi nella sconfitta di tutti pregiudicando le stesse possibilità di sviluppo degli scambi commerciali fra l'Unione Sovietica e l'Italia».

«Una perdita secca per entrambi i paesi dunque secondo voi?»

«Certamente. La Camera di Commercio italo-sovietica che è sorta nel 1964 ritiene che esistano le condizioni obiettive per intensificare moltiplicandoli gli scambi fra l'Italia e l'URSS».

«E cioè?»

«Alcune grandi aziende italiane — private e pubbliche — hanno mostrato che non solo è possibile vendere sul mercato sovietico ma che esso risulta sempre più interessante per l'industria italiana. C'è, insomma, da fare a Mosca. Alcune società sono riuscite a stabilire un rapporto d'affari per centinaia di miliardi. Si offrono interi impianti industriali. L'Italia, dunque, non è seconda a nessuno, almeno in certi settori. Il mercato internazionale è aperto. Ma qui insorge la prima riflessione. L'industria italiana è rappresentata solo da alcuni grandi nomi? La risposta è già stata data. Si sa che la base produttiva del nostro paese è rappresentata soprattutto da una miriade di piccole e medie aziende che dispongono, spesso, di una altissima tecnologia. D'altra parte, quando si firmano contratti con l'URSS per mettere in piedi un complesso chimico o automobilistico, si esporta pure la produzione di que-

ste aziende. Dietro le grandi sigle, insomma, c'è l'impegno, l'intelligenza, la capacità professionale di numerosi imprenditori minori. Anche loro, cioè, vanno in URSS ma sotto altro nome. Perché — ecco il punto — non dovrebbero potere presentarsi in prima persona sul mercato sovietico?».

«Una questione di prestigio, dunque?»

«No, non è solo questo, anche se a nessuno dispiace di vedere riconosciuto il proprio lavoro. Non si vive di solo pane. No. La ragione principale è squisitamente commerciale: anzi, meglio, è una ragione economica. L'interscambio ha favorito soprattutto alcune grandi società che si sono giovate dei risultati tecnologici raggiunti dall'una o dall'altra impresa. L'interscambio, insomma, ha fatto crescere la capacità produttiva di porzioni ancora ristrette dell'apparato industriale. Ma come l'Italia non è fatta solo di alcune grosse sigle, così pure l'URSS non si restringe, sul piano industriale, alle società che direttamente partecipano alla stipulazione degli accordi commerciali».

«Resta una vasta area a disposizione per...»

«Per moltiplicare i rappor-

ti d'affari. Esatto. E a questa area possono ora tranquillamente accedere tutti i piccoli e medi imprenditori italiani, in ogni campo di attività. Determinando così — attraverso questa fitta rete di scambi — la crescita dell'intero apparato produttivo dei due paesi. La collaborazione commerciale, estesa anche all'impresa minore, farebbe cioè lievitare non questo o quel comparto, questa o quella società, questo o quel gruppo, ma il tessuto industriale dei due paesi nel loro insieme».

«Precisamente. Un compito che definiremo nell'assemblea dei soci della prima metà di febbraio. Non che esso fosse assente nel passato. Quando la nostra organizzazioneorse, con la collaborazione di società italiane e sovietiche, fra i suoi impegni aveva pure quello di favorire l'entrata sul mercato sovietico degli imprenditori minori. Questa preoccupazione non ci ha abbandonato mai; ma solo ora, con la costruzione di un vero e proprio centro commerciale a Mosca, siamo in grado di offrire tutta l'assistenza necessaria ai nostri soci.»

«Un mercato praticabile a tutti?»

«Proprio così. Più facile di quello italiano perché attraverso di noi l'operatore potrà mettersi direttamente in contatto con i possibili acquirenti sparsi in tutta l'URSS. Nella Camera di Commercio — non dimentichiamolo — ci sono non solo i soci italiani ma pure quelli sovietici, interessati a favorire questo salto di qualità dell'interscambio».

Principali prodotti importati nel 1974 (in milioni di lire)

oli greggi di petrolio	188.375
oli combustibili	50.195
oli da gas	35.977
carbon fossile	32.230
oli leggeri	29.816
rottami ghisa, ferro, acciaio	26.077
legno comune	23.540
legno comune segato	22.253
minerali di ferro	10.782
ghisa comune greggia	8.320
derivati distillazione carbon foss.	8.180
cotone greggio	7.428
derivati distillati prodotti petrol.	7.328
pelli da pellicceria	5.082
rame e sue leghe	4.039

Principali prodotti esportati nel 1974 (in milioni di lire)

prodotti siderurgici	96.152
prodotti vari	64.653
ferri e acciai laminati	34.465
macchine e apparecchi non elettrici	30.319
materie plastiche artif. e resine sint.	25.929
macchine utensili per metalli	17.547
prodotti metalmeccanici	17.076
prodotti chimici inorganici	14.583
pelli conciate senza pelo	14.191
parti di macchine e apparati non elet.	6.002
filati fibre artificiali e sintetiche	5.825
macchine motorie non elettriche	4.281
prodotti vari ind. chimica	3.914
maglieria e calze in fibre sintet.	3.847
prodotti meccanica di precisione	3.847

una tecnologia avanzata per lo spostamento, la compressione ed il trattamento dei fluidi

DIVISIONE MACCHINE



POMPE
CENTRALI
FRIGORIFERE

IMPIANTI FRIGORIFERI
TRATTAMENTO ACQUE
TRATTAMENTO SCARICHI
IMPIANTI DI POMPAGGIO

DIVISIONE IMPIANTI

TERMOMECCANICA ITALIANA S.p.A.
I 19100 LA SPEZIA - Via del Molo, 1
Telet. 503.151 (centr.) - Telex 27171 Termo SP.

FORNI INDUSTRIALI

- FORNI METALLURGICI fusori e da trattamenti con o senza protezione di atmosfera controllata per metalli ferrosi e non ferrosi
- FORNI ELETTRICI a induzione
- ESSICCATOI industriali per fonderia
- IMPIANTI COMPLETI di ricupero e di raffinazione per piombo, alluminio e leghe di rame

OFFICINE BERNOTTI
Uffici e stabilimento: 20091 BRESCO (Milano) - ITALIA
Via 25 Aprile, 49 - Tel. 92.02.371-2-3 - Telex 36039 Bernotti
Ufficio reception clienti: 20124 MILANO - Via Pirelli, 27 - Telefono 653.765
AGENTE PER U.R.S.S.: COGIS - MILANO - MOSCA

designer s. fiorentino

Trasporti rapidi di massa:
Locomotive elettriche e diesel, locomotive diesel elettriche, elettromotrici e carrozze rimorchiate in lega leggera, automotrici diesel e diesel idrauliche, elettrotreni articolati a quattro e a sette elementi; elettrotreni snodati; elettrotreni per pendolari
Carrozze passeggeri, treni schermografici.
Carro tramoggia per trasporto cereali trasformabile in carro chiuso a quattro porte, carro gondola per trasporto minerali di ferro, carro refrigerante con rivestimento in acciaio e isolamento in poliuretano espanso, carro serbatoio a carrelli per il trasporto del propano e del butano liquido.
Autobus urbani, interurbani e suburbani; filobus; vetture tramviarie motrici e rimorchiate.
Veicoli speciali.

Fucinati e stampati in acciaio al carbonio e in acciaio speciale.
Fucinati in acciaio speciale per componenti di centrali nucleari costruiti e collaudati secondo norme Asme.
Fusioni in acciaio al carbonio e in acciaio speciale.
Fusioni in acciaio speciale per componenti di centrali nucleari secondo norme Asme.
Apparecchiature per impianti di perforazione, produzione, distribuzione, trasporto e stoccaggio di petrolio e gas naturale: aste di perforazione, leggere, pesanti e di trascinamento.
Teste di pozzo o "Christmas Trees".
Valvole a saracinesca e valvole a sfera per oleodotti e gasdotti.
Pressie idrauliche per la produzione di tubi di piombo e per il rivestimento di cavi con piombo.
Pressie per estrusione di alluminio e metalli non ferrosi, da 1000 a 7000 tonnellate.
Impianti per la produzione di cemento.

Tanker fino a 250.000 tpi, Ore-Oil-Carrier e Bulk Carrier fino a 175.000 tpi, Ore-Bulk-Oil (O.B.O.) Carrier completamente a doppio fasciame fino a 150.000 tpi, tutte munite di centrali operative per l'automazione della propulsione e dell'impianto di carico e scarico; Product Carrier fino a 30.000 tpi; Gasiere per GPL e GNL fino a 125.000 mc. Navi frigorifere, navi product carrier specializzate per raffinati petroliferi, navi da carico secco e generale, porta container, navi traghetto e navi speciali. Navi militari, fra cui motocannoniere, lanciamissili, corvette e dragamine. Lavori di trasformazione; costruzione di impianti industriali: torri di raffinazione e scambiatori di calore. Condensatori per centrali elettriche tradizionali e nucleari. Impiego di impianti automatici per la preparazione, convogliamento e distribuzione di lamiere e profilati; prefabbricazione dei blocchi scafo; preallestimento a terra di blocchi di intere sezioni di nave e loro assemblaggio; controlli funzionali; attività di studio e di ricerca con l'ausilio di apparati elettronici e sistemi di calcolo. Capacità produttiva fino a 60mila tonnellate di acciaio lavorato all'anno, pari a 450 mila tpi.

Gru da porto ed attrezzature portuali ed industriali per manipolazione containers (portainers e transtainers); gru da bacino; gru a cavalletto per parco rottami, a ponte per movimentazione siveire, da banchina in genere; scaricatori pneumatici per cereali e prodotti chimici polverulenti e granulosi. Getti di fusioni grezzi e finiti in acciaio al carbonio, legati e inossidabili di dimensioni varie e fino ad un peso massimo di 1,5 tonnellate ciascuno. Progettazione, costruzione, montaggio e avviamento di zuccherifici da barbabietola e da canna; impianti per la produzione di zucchero liquido; impianti di decalcificazione, di demineralizzazione e di decolorazione dei sughi zuccherini; impianti di ricezione e lavaggio canna. Pontili di imbarco e sbarco passeggeri dagli aerei. Costruzioni idrauliche: porte vinciane, porte a scomparsa, saracinesche. Impianti e macchine per la fabbricazione degli elettrodi. Impianti e macchine per l'industria del vetro, della gomma e per l'industria chimica. Impianti di trasformazione dei rifiuti solidi urbani e degli scarichi industriali in "compost". Impianti per la produzione di fertilizzanti e mangimi proteici per bestiame. Impianti di dissalazione dell'acqua di mare.

bredda costruzioni ferroviarie bredda fucine cantiere navale bredda reggiane

120 AZIENDE
Ente Partecipazioni e Finanziamento Industria Manifatturiera. Un gruppo impegnato nello sviluppo dell'economia italiana e sempre più presente con le sue produzioni sui mercati internazionali.