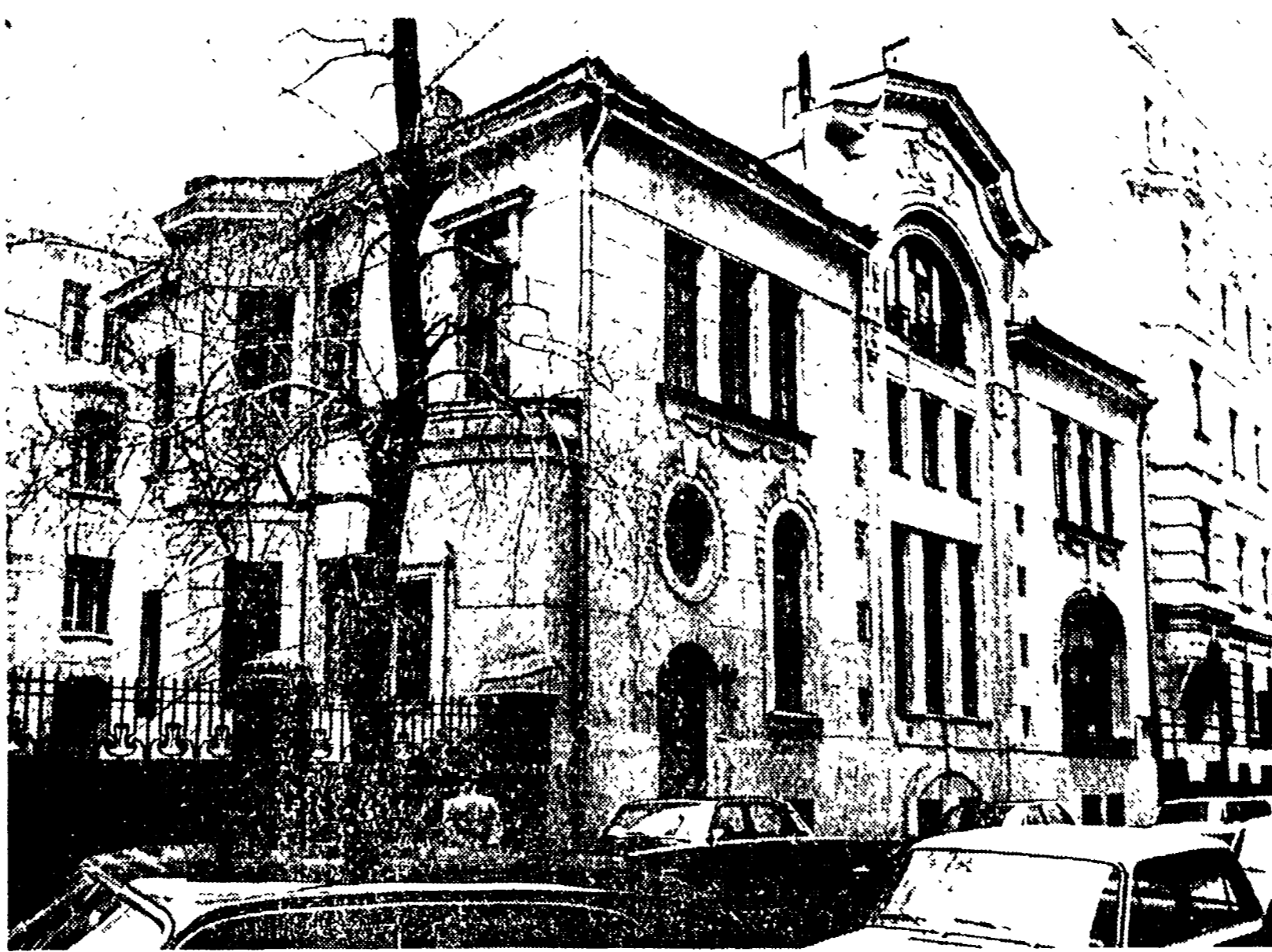


Mosca, via Vesnina 7 ambasciata degli affari e della cooperazione

Il mercato sovietico è lì, a portata di mano. C'è solo il titolo — e così si può definirlo — di tra ora o poco più. Una volta a Mosca, la parte « improduttiva del viaggio è finita e l'imprenditore italiano è subito preso — se lo desidera — nella girandola degli incontri. La Camera di Commercio — attraverso i suoi uffici di via Vesnina — si è già messa in movimento. Essi potranno ospitare qualsiasi incontro di affari: dal colloquio di poche persone a veri e propri simposi. Nella grande sala del pianterreno si possono ospitare sino a 70 persone (sedute). L'imprenditore italiano, quando i rapporti d'affari diventano impegnativi, può disporre per uno o più giorni di un intero ufficio, senza doversi preoccupare della lingua, della telefonata, della organizzazione degli incontri. L'ufficio, attrezzato di tutto, compreso il personale e l'interprete, penserà a tutto. Chi intende presentare dal vivo i propri prodotti, può utilizzare una sala o due per una mostra. Funzionerà perfino un ristorante bar che farà guadagnare tempo a tutti.

NELLA FOTO: la palazzina di via Vesnina.



VIA VESNINA 7 a Mosca. Qui dal prossimo ottobre la Camera di Commercio italiana avrà la sua sede. « In un edificio (dicono i funzionari dell'organismo) che a Milano ha gli uffici in via Fatebenefratelli al numero 4 che è contiguo a quello che ospita l'ambasciata italiana. E, aggiungendo subito, a soli 300 metri dal ministero del Commercio estero dell'URSS ». Insomma, per chi si recerà nella capitale sovietica per qualche affare, tutto sarà a portata di mano. Ma la novità più grossa e interessante non sta forse qui, anche se indubbiamente rappresenta un bel vantaggio poter disporre di due punti di riferimento così importanti nel raggio di un passaggio, « tanto per prendere una boccata d'aria ».

La palazzina che è stata messa a disposizione della Camera di Commercio — e che presentiamo nella foto a parte — è carica di promesse ben più allettanti e, per certi aspetti, straordinarie. Intanto, si tratta di una novità assoluta nella storia del commercio estero sovietico. E' la prima volta, infatti, che una organizzazione commerciale dispone per lo sviluppo dell'interscambio di uno strumento così rilevante e definito. In fondo, sia pure a livello commerciale, la palazzina di via Vesnina dovrà assolvere proprio a questa funzione: quella di mettere in rapporto l'intero apparato produttivo sovietico con tutta l'industria italiana. Quando si dice tutta si intende veramente tutta: dalla grande impresa all'azienda con poche decine di dipendenti.

L'Italia dispone di imprese industriali. Ebbene, ognuna di esse potrà finalmente d'ora in poi mettersi in contatto diretto con il grande mercato dell'URSS senza alcuna formalità. Fabbrichi turaccioli o macchine utensili, bulloni o complicati strumenti di precisione, moquette o mobili, pinzette di ceramica o articoli sanitari, l'imprenditore italiano — a cui è stato precluso sino ad ieri il mercato sovietico (una preclusione, si capisce non ideologica, ma pratica, dovuta al fatto che il viaggio a Mosca comportava troppe difficoltà per chi non disponeva di un attrezzato ufficio commerciale) — può recarsi nella capitale dell'URSS per verificare di persona quanta della produzione della propria azienda è possibile collocare nelle repubbliche sovietiche.

Un mercato di oltre 250 milioni di abitanti diventa un mercato di sviluppo. Per tutti gli operatori. Alla Camera di Commercio di via Fatebenefratelli a Milano, ci tengono a incaricare. Nella palazzina di via Vesnina, infatti, gli industriali italiani si sentiranno come a casa loro. L'edificio è stato utilizzato — i lavori di sistemazione sono in pieno svolgimento — in modo da rendere il soggiorno a Mosca non solo confortevole ma estremamente produttivo. I soci della Camera di Commercio italo-sovietica dovranno della massima assistenza. Già a Milano ci si prepara in anticipo con chi si incontrerà per stabilire rapporti di affari. Il calendario sarà definito sulla base delle esigenze dell'operatore italiano.

Una volta giunto nella capitale sovietica, tutto procederà con la regolarità di un cronometro. I funzionari sovietici dei vari enti che si occupano del commercio estero e gli stessi dirigenti delle aziende eventualmente interessate ai prodotti che offrono i nostri operatori potranno essere invitati nella stessa palazzina di via Vesnina dove l'intero apparato burocratico — che dispone di esperti, segretarie, interpreti — sarà messo a disposizione per la trattativa. Il centro, infatti, appartiene in egual misura sia alle aziende italiane associate alla Camera di Commercio sia alle società e imprese sovietiche. E' questo sicuramente l'aspetto più interessante e ricco di promesse perché permette all'intero apparato produttivo di un paese di entrare in un rapporto di retto con l'altro, allargando in maniera considerevole quel rapporto di collaborazione che, proprio per la mancanza

di strutture adeguate, era stato confinato sino a ieri a « colloqui » fra i grandi complessi e organismi, privati e pubblici.

La mancanza di questa « ambasciata » degli affari aveva nel passato, al di là delle intenzioni, limitato di fatto lo scambio di esperienze e di prodotti. I canali che i piccoli e medi operatori italiani hanno utilizzato sino ad ora sono risultati insufficienti, modesti, spesso deudenti, incapaci comunque di raccogliere ed organizzare le proposte commerciali delle aziende minori. Il servizio che offre adesso la Camera di Commercio italo-sovietica risolve nel modo migliore il problema.

La quota associativa richiesta è modesta: 250 mila lire all'anno. Poco di più di

quanto chiede una società di assicurazione per l'automobile. Con una differenza rilevante: che la « polizza » degli affari che offre la Camera di Commercio può aprirsi prospettive di sviluppo straordinarie ad una azienda. « La quota, precisano i funzionari di via Fatebenefratelli, garantisce al socio l'assistenza in Italia e nell'URSS. Il viaggio, il soggiorno a Mosca, l'organizzazione degli incontri rientra nei compiti normali della Camera di Commercio. Ma il socio potrà utilizzare a pieno diritto l'intera struttura, compreso il centro di Mosca. L'utilizzazione per periodi di tempo lunghi di uffici, sale, salone comporterà il pagamento puro e semplice della spesa che ciò comporta. Niente di più. Per gli affari che vogliono stipulare non è dovuto nulla. Nessuna tangente. Proprio nulla ».

una collaborazione riuscita



Un perfetto equilibrio fra i due fattori che fanno di una fotografia riuscita: una fotografia riuscita: una Zenit e la personalità del fotografo

La Zenit E è la reflex 24x36 mm più venduta in Europa. La sua ottica famosa, che possiede anche i fotografi più esigenti, è unita ad un meccanismo preciso, robusto e silenziosissimo. E' completa e di facile uso.

Caratteristiche tecniche: Esposimetro al selenio incorporato - Ottica intercambiabile a vite passo 42x1 - Obiettivo Helios/44 - Lunghetta focale 58 mm - Lunghetta 1/2 - Angolo di campo 40° - Numero anti 6 - Tiraggio 45,2 mm - Passo filtri 42x0,5 - Messa a fuoco da 50 cm. - Otturatore a tendina da 1/30" a 1/500" + B - Autoscatto - Diaframma da 2 a 16 - Mirino reflex con messa a fuoco su vetro smerigliato.

Obiettivi intercambiabili della Foto Ottica Russa e della Pericon.

Atensa ...
20511 Milano - Viale Certosa 269/271 - Tel. 3086546
Concessionaria esclusiva per l'Italia della Foto Ottica Sovietica

Da oltre 40 anni è in corso fra le parti un'intensa collaborazione industriale, commerciale e tecnologica. In primo piano per la Montedison i rapporti con l'Unione Sovietica

NELL'ARCO di un quarantennio, la Montedison ha aperto due volte la via a soluzioni coraggiose e innovative nell'ambito dei rapporti di collaborazione con l'Unione Sovietica. La prima volta accadde negli anni Trenta, quando la società, che allora si chiamava Montecatini, diede l'avvio alle forniture di prodotti chimici, instaurando una corrente di scambi commerciali e una serie di rapporti tecnici, destinati ad intensificarsi in misura notevole, soprattutto dopo la pausa provocata dal secondo conflitto mondiale. Verso la fine degli anni Cinquanta, infatti, le intese di natura tecnica e commerciale con i corrispondenti organismi sovietici ripresero con particolare intensità ad opera non solo della Montecatini ma anche della Edison, che aveva iniziato allora la sua attività nel settore chimico. Queste due società, come si ricorderà, si fusero poi in

una nuova forma di cooperazione internazionale fondata sull'integrazione industriale è stata proposta dal Gruppo italiano agli inizi degli anni 70. Concreto apprezzamento da parte delle autorità sovietiche - Risale al 1933 il primo apporto tecnologico allo sviluppo dell'industria chimica russa. L'interscambio commerciale tra la Montedison e l'URSS è ammontato nel 1974 a oltre 60 miliardi di lire

Un unico gruppo (Montedison) nel 1966. La Montedison assunse nuovamente il ruolo di pioniere nei confronti della Unione Sovietica, agli inizi degli anni Settanta, quando varò una nuova formula di collaborazione internazionale in grado di rispondere efficacemente alle nuove esigenze che si andavano manifestando in quel Paese e più generalmente nel mondo. In Italia, quel nuovo tipo di collaborazione venne battezzato con il nome di « integrazione industriale »: i sovietici, che l'accosero



con entusiasmo, lo chiamarono invece con il termine, forse eccessivamente sintetico, di « affari in compensazione ». In sostanza la Montedison si impegnava a fornire all'URSS una serie di grandi impianti chimici nel quadro di un accordo che prevedeva un rilevante interscambio a lungo termine, non solo di prodotti, ma anche di tecnologie produttive.

La consacrazione ufficiale della nuova formula avvenne a Mosca alla fine del settembre 1973, allorché il vice ministro del Commercio este-

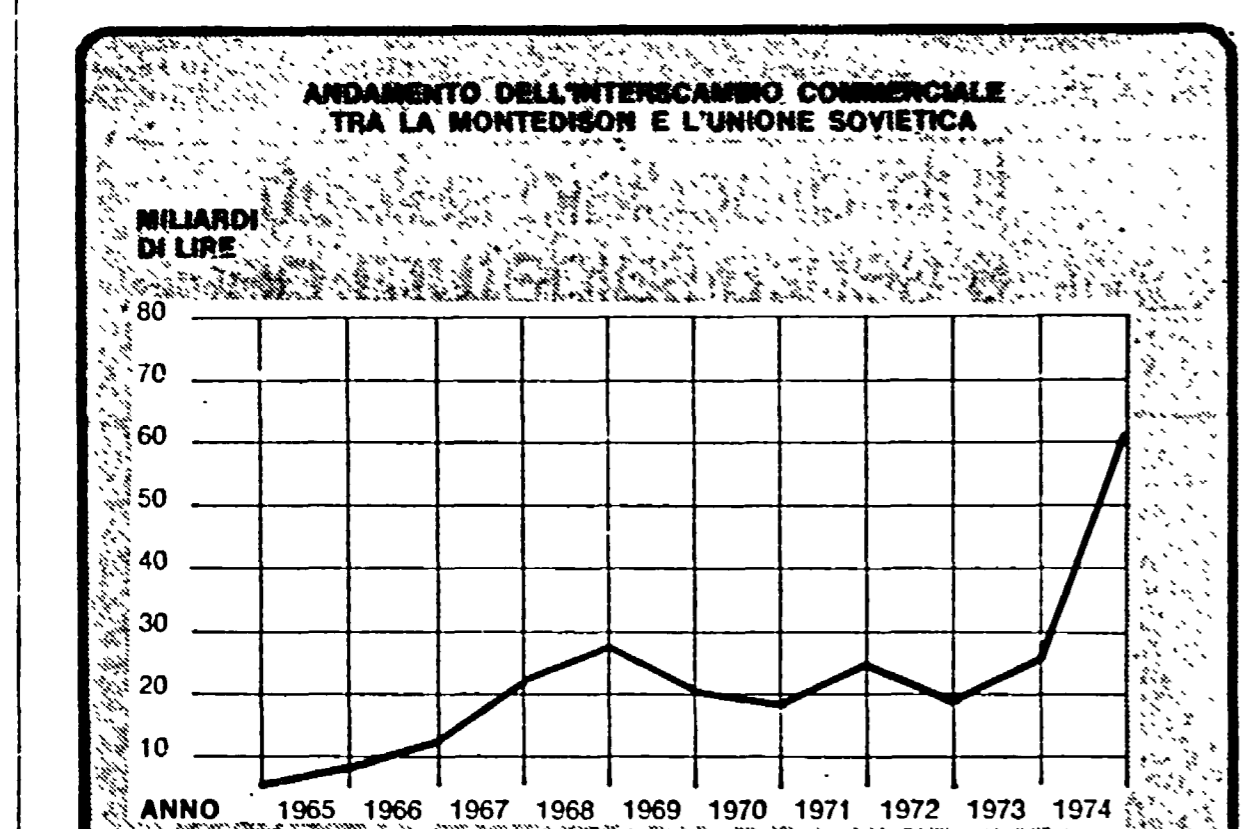
ro dell'URSS, Komarov, insieme ai presidenti degli enti competenti sovietici da una parte, e il presidente della Montedison, Celis, e l'amministratore delegato per i rapporti con l'estero del Gruppo italiano, Ratti, dall'altra, firmarono un importante accordo plurennale del valore, allora, di 300 miliardi di lire. Esso riguardava la fornitura all'URSS, da parte della Tecnimont (società di ingegneria della Montedison) di sette impianti chimici di grande capacità e l'acquisto da parte della Montedison di prodotti chimici sovietici destinati a una successiva trasformazione in Italia.

L'intesa, superando i tradizionali schemi mercantili, si estese fino a quel momento adottati, inerenti allo scambio di materie prime contro manufatti industriali, di cui si era parlato in un rapporto di intenso interscambio tra i due paesi, tecnologie e prodotti industriali sulla base di grandi iniziative produttive da realizzare in stretta cooperazione.

In un articolo pubblicato dalla « Pravda », qualche mese dopo la firma del nuovo accordo, il ministro sovietico per il Commercio estero, Nikolai Podolnev commentò in modo favorevole « le nuove forme di collaborazione » messe a punto dalla Montedison, aggiungendo che esse avrebbero dovuto costituire un esempio delle linee da seguire nello sviluppo della cooperazione e onomica tra Est e Ovest. Analoghi giudizi sono stati poi espressi in diverse occasioni da altre autorità politiche ed economiche sovietiche.

La nuova formula di collaborazione sul piano industriale appare suscettibile di importanti sviluppi. La dimensione stessa della nuova in cui può concretizzarsi questo nuovo modo di interscambio presuppone in molti casi, la necessità che imprese di più di un Paese occidentale collaborino con l'Unione Sovietica in ordine a singoli progetti industriali. In questo modo, lo sviluppo dei rapporti economi-

ci tra l'Europa occidentale, l'Unione Sovietica e gli altri Paesi dell'Europa orientale potrà consentire il formarsi nell'area europea di una rete di accordi di cooperazione economico-industriale che, trascendendo le delimitazioni di natura strettamente politica, potrà determinare una più stretta cooperazione tra i popoli europei.



ci tra l'Europa occidentale, l'Unione Sovietica e gli altri Paesi dell'Europa orientale potrà consentire il formarsi nell'area europea di una rete di accordi di cooperazione economico-industriale che, trascendendo le delimitazioni di natura strettamente politica, potrà determinare una più stretta cooperazione tra i popoli europei.

Storia di una collaborazione. Tra i due momenti più meritevoli cui abbiamo accennato si situa la lunga storia della collaborazione fra l'Unione Sovietica e la Montedison. Risale al 1933 il primo apporto tecnologico italiano all'URSS, in un'intesa di natura strettamente politica, potrà determinare una più stretta cooperazione tra i popoli europei.

MOSCA — Una panoramica del vasto padiglione Montedison alla rassegna internazionale della chimica, svoltasi al parco Sokolniki della capitale sovietica nel settembre del 1974. In quell'occasione, il Gruppo italiano illustrò al pubblico dei visitatori i principali attività in cui è impegnato per i rapporti con l'estero del Gruppo italiano, Ratti, tenne una conferenza stampa nella quale ricordò le tappe più significative della collaborazione fra la società italiana e i competenti organismi sovietici,

foritura all'URSS di un impianto di cristallizzazione di sodio per un valore di 4,2 miliardi di lire.

Tra gli accordi conclusi prima del 1973 fanno spicco quelli per:

- Impianto di Balakovo, che produce fibre di rayon destinate alla fabbricazione di cordi per pneumatici (1958, valore della fornitura 20 miliardi di lire);
- Impianto di Sumi, che produce bossato di triano (1959, valore della fornitura 6 miliardi di lire);
- Impianto di Tambov, che produce andiride maleica (1959, valore della fornitura 3 miliardi di lire);
- due impianti per la sintesi dell'ammoniaca, sorti a Gredno (1963 e 1963, valore della fornitura oltre 13 miliardi di lire);
- quattro impianti per coloranti organici (1963, valore della fornitura 9 miliardi di lire);
- Impianto di Kirovskan per la produzione di melamina da urea (1966, valore della fornitura 4 miliardi di lire);
- Impianto completo di fessaggio tessile di Shaakty della capacità di 163 milioni di metri all'anno (1967, valore della fornitura 13 miliardi di lire);
- gli impianti di verniciatura per lo stabilimento automobilistico di Città Togliatti (1968);
- la concessione di una licenza per la produzione in URSS di un sulfamidico originale Farmitalia, la « Relifina » (Sulfametoprazina).

Nel settembre del 1973, l'URSS e la Montedison firmarono quell'accordo che ha dato inizio all'integrazione industriale.

Per quattro dei sette im-

pianti relativi a quell'intesa, fra il Tecnimont, l'ente governativo sovietico, e la Tecnimont sono stati già firmati gli accordi specifici. La serie comprendono un impianto per la produzione di 150 mila tonnellate annue di acrilonitrile, un impianto per la produzione di 300 mila tonnellate all'anno di urea e due impianti in grado di produrre ciascuno 30 mila tonnellate all'anno di clorofluorometano.

Alla fine dell'ottobre scorso, a Roma, fra la Montedison e l'Unione Sovietica, non state raggiunte alcune intese che ampliano i termini dell'accordo plurennale concluso nel settembre del 1973. Inoltre attualmente sono in corso negoziati riguardanti la fornitura all'URSS di ulteriori sei o sette impianti chimici. Si può affermare che nessuna società chimica occidentale sta attuando con l'Unione Sovietica una collaborazione tecnologica di dimensioni con frontali con lo sforzo che in quel Paese sta compiendo la Montedison.

COMMISSIONI MISTE AL LAVORO

Nel settore tecnologico-industriale, sono stati preventivamente individuati i campi in cui esiste un interesse alla collaborazione. In questi per ciascuno di quei presunti « campi », si è costituito un gruppo di lavoro che opera nell'ambito di programmi concettuali elaborati da una commissione mista.

In campo scientifico, si sono avute notevoli esperienze in comune sui processi di ossidazione e di fotosolidazione dei polimeri, sui reattori per impianti di ammoniac di grandi dimensioni e sulle applicazioni degli elaboratori elettronici alla ricerca chimica; oltre al costante scambio di informazioni sulle metodologie di caratterizzazione, le due parti ospitano regolarmente, presso i propri laboratori, ricercatori per « stages » della durata di sei mesi.

Una collaborazione intensa viene inoltre attuata attraverso l'invio di missioni di tecnici che visitano stabilimenti e laboratori operanti nel settore di proprio interesse, la realizzazione di simposi e cicli di conferenze e, infine, lo svolgimento di veri e propri programmi di ricerca in comune (ne è un valido esempio lo sviluppo di applicazioni nuove nel settore dei pneumatici e degli elastomeri etilene-propilene).

Speciali ricerche applicative sono poi condotte in laboratori sovietici, impiegando materiali sperimentali, preparati espressamente nei laboratori del Gruppo Montedison con scambio di informazioni e formulazioni.

Va inoltre rilevato che la Montedison partecipa attivamente alle commissioni miste stabilite a livello governativo fra l'Italia, l'URSS e le nazioni del Comcon.

Notevole importanza il Gruppo italiano attribuisce anche ai rapporti con i Paesi socialisti dell'Europa orientale, per il cui sviluppo l'industria chimica è chiamata a svolgere un ruolo di particolare rilievo. Con questi Paesi la Montedison ha rapporti di antica data, che intende intensificare, promuovendo nuove forme di cooperazione che puntano decisamente sull'apporto, da parte del Gruppo, delle sue capacità di ingegneria e di lavoro, delle sue conoscenze tecniche e delle sue esperienze industriali.