

ALLA mostra Agritalia '83 partecipano 210 aziende tra piccole, medie e grandi. Si articola in 10 settori merceologici diversi; ma tutti afferenti al comparto dell'agro-industria.

Durante lo svolgimento della manifestazione fieristica saranno presentati con apposite conferenze tecniche e simposi, agli specialisti ed ai tecnici sovietici, ben 13 sistemi tecnologici. Sul piano strettamente tecnologico pensiamo di presentare soluzioni valide, interessanti e soprattutto avanzate.

La nostra iniziativa, promossa da Interexpo che trae ispirazione direttamente dal Piano Alimentare, presenta:

- macchinari ed attrezzature per l'agricoltura;
- macchinari ed attrezzature per la trasformazione dei prodotti agricoli;
- macchinari ed attrezzature per la conservazione;
- macchinari ed attrezzature per panificazione, pasticceria, ecc.

Rispetto alla prima edizione (Agritalia '81) quella attuale privilegia in modo particolare il discorso della tecnologia e dei macchinari, pur riproponendo in misura ridotta e soprattutto in termini selettivi il discorso dei prodotti alimentari quali: vino, pasta alimentare, agrumi. Per le suddette produzioni, come organizzatori della Mostra, rendendoci interpreti delle aspirazioni e della volontà dei produttori italiani, auspichiamo, per il tempo a venire, un rapporto più stretto e soprattutto diretto tra Enti Sovietici e Ditte Italiane.

In campo agro-alimentare l'Italia offre opportunità di prima grandezza e noi riteniamo che la ricerca di un rapporto diretto tra organizzazioni sovietiche e aziende italiane potrà permettere

Le due facce Agritalia '83 prodotti e sistemi tecnologici

una migliore conoscenza, un approccio più franco e, certamente, un migliore risultato economico per entrambe le parti.

Altro fatto importante, che come organizzatori vogliamo sottolineare, è la presenza di molte piccole e medie aziende alla Mostra, le quali affrontano il grande mercato sovietico per la prima volta. Ormai da troppo tempo il numero di aziende che lavorano con l'URSS è rimasto inalterato.

Si parla di circa 1000 Ditte italiane. Ebbene, noi ci proponiamo, con Agritalia '83, di far crescere il numero delle Ditte italiane che intrattengono rapporti con l'URSS.

A nostro avviso talune premesse ci sono! Occorre soltanto rimuovere qualche difficoltà.

Le piccole e medie imprese possiedono molto spesso una tecnologia molto avanzata.

Le piccole e medie aziende hanno maggiore flessibilità e adattabilità e, certamente, maggiore economicità.

Ci rendiamo conto che percorrere strade conosciute è più agevole e, forse, anche più sicuro; ma bisogna pur riconoscere che le situazioni mutano e bisogna cogliere le novità, anche se c'è qualche rischio da correre.

Per il tempo a venire, perché il discorso sulle piccole e medie aziende non rischi di diventare un ritornello senza senso, occorrerà ricercare di concerto tra le due parti soluzioni nuove e più efficaci sia nell'ambito promozionale, sia sul piano operativo, individuando una via più concreta, che possa dare soddisfazione reciproca.

Luigi Politi
Direttore Generale di Interexpo

Nel vivo del grande esperimento agronomico industriale dell'URSS

Del nostro corrispondente MOSCA — Tempo di consuntivi, ormai, dopo un anno e mezzo dall'adozione (precisamente dal maggio 1982) del programma alimentare dell'URSS fino al 1990. Dati complessivi è difficile averne anche se si sa già che il raccolto di quest'anno è andato meglio, decisamente, che nei tre anni scorsi, pur restando assai al di sotto della previsione media annua del quinquennio in corso, pari a 238.243 milioni di tonnellate di cereali.

Ma i risultati del programma alimentare non si misurano solo in termini di volume del raccolto annuo di cereali. La questione è assai più generale e, se così si può dire, strategica. Così, del resto, la definiva recentemente in un'intervista, lo stesso Zija Nuriev, vice presidente del consiglio dei ministri dell'URSS, qualificandola come «il più importante elemento della strategia economica dell'URSS nei prossimi dieci anni». La posta in gioco è uscire dal ritardo agricolo che ancora affligge l'economia sovietica e assicurare uno «sviluppo equilibrato di tutto il complesso agro-industriale».

Occorre, in altri termini, non solo produrre più cereali, frutta, legumi, carne, ma riuscire a farlo a costi decrescenti — e passo preliminare, facile solo in apparenza — quello di ridurre drasticamente l'immensa porzione di sprechi che ancora sussiste. Al riguardo facciamo due esempi. Nel settore dei cereali si calcola che la perdita media di prodotto che si registra sia superiore al 20/25 per cento. In termini assoluti ci si avvicina ai 30/40 milioni di tonnellate annue, più dell'intera massa di cereali che l'URSS importa ogni anno dall'estero. Nel settore delle patate l'URSS riesce ormai a

Il «decennio alimentare» introduce in uno sforzo di innovazione che ha molteplici facce - Si cercano nuovi rapporti fra tecnologie, uomini, organizzazione imprenditoriale - Lo spazio per l'inserimento dell'Italia è condizionato da due fattori: la conoscenza tempestiva dei bisogni reali e il superamento delle difficoltà di pagamento

produrre qualcosa come 100 milioni di tonnellate. Ma di queste non meno di 25 milioni di tonnellate vanno perdute, nel solo periodo invernale, per l'insufficienza delle strutture di conservazione e stoccaggio.

E si tratta di uno soltanto dei problemi che affliggono attualmente il «complesso agro-industriale» dell'URSS. Si sono già registrati cambiamenti in questo senso? A giudicare dalle ricorrenze critiche che appaiono sulla stampa si direbbe di no. E la cosa non può stupire visto che in questo campo si scon-

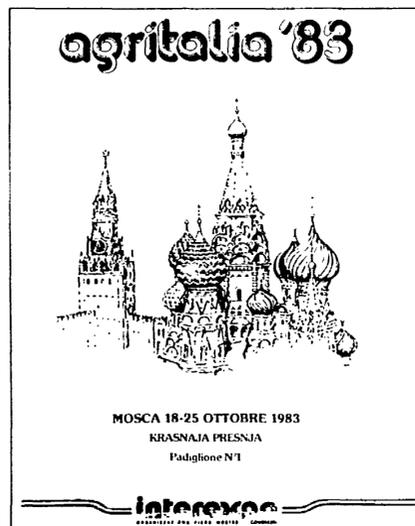
tano arretratezze e ritardi storici, non certo sanabili in poco tempo. Nella terminologia ufficiale si parla diffusamente della necessità di introdurre in modo generalizzato dei «sistemi scientifici di coltivazione» che tengano conto delle particolari condizioni della campagna sovietica e della sua terribile complessa differenziazione geografica, climatica, infrastrutturale, culturale. In parole semplici si tratta di mettere a punto rotazioni razionali nelle colture, di introdurre su larga scala le tecnologie industriali e di formare

il personale qualificato che le conduca, di usare meglio e più intensamente i concimi minerali e naturali (che devono comunque essere prodotti in quantità adeguata) di estendere ancor più l'uso delle macchine, di trovare combinazioni ottimali tra coltura agricola e allevamento del bestiame.

E tutto ciò, si badi, riguarda solo il versante produttivo in senso stretto. A cui bisogna aggiungere tutti gli aspetti connessi, altrettanto decisivi, che riguardano la conservazione del prodotto, la sua trasformazione industriale, il trasporto dai luoghi di produzione a quelli di consumo (che ha in URSS problemi immensamente più complicati che in qualsiasi paese europeo), la distribuzione al consumatore ecc. Tutte questioni il cui livello di soluzione è ancora di là da venire e che comportano investimenti colossali, mentre per ora l'agricoltura sovietica ha assorbito oltre un quarto degli investimenti globali solo nel suo comparto strettamente produttivo. Ecco perché il problema è oggi quello di produrre a costi minori, con minori sprechi e perché le autorità sovietiche hanno deciso di affrontare un riesame dell'intera questione non più sotto il profilo strettamente agricolo ma sotto quello della riorganizzazione dell'intero «complesso agro-industriale».

In questo contesto una grande attenzione è stata posta al tema della «crescita delle basi tecniche» dell'agricoltura sovietica. Nei prossimi dieci anni è previsto, ad esempio, l'arrivo sui campi di 3.740.000 trattori, di 200.000 scavatrici, di 215.000 bulldozers, di 1.170.000 mietitrebbiatrici. Per queste esigenze le capacità tecnico-industriali dell'Unione Sovietica sono già largamente insufficienti e, se si eccettua — in parte — il problema della piccola meccanizzazione agricola, per gli appezzamenti privati dei coltossiani, non dovrebbero essere previste importazioni dall'estero. Ma esiste invece un notevole interesse sovietico per tutto ciò che concerne i complessi industriali e le linee complete, chiavi in mano, per quanto riguarda l'allevamento di ogni tipo di bestiame, per la costruzione dei silos granari e di ogni tipo di deposito agricolo, per officine complete di riparazioni e manutenzione del parco macchine di sovkhoz e colkhoz, per i sistemi di conservazione della produzione agricola, per tutti i sistemi moderni di trasporto, di immagazzinamento, di refrigerazione. Chiunque abbia potuto vedere da vicino come funziona una «ovocnava basa», cioè un centro di smistamento della verdura di Mosca, si può rendere conto dell'estrema necessità di metodi moderni in ciascuno di questi settori.

I limiti all'interscambio con l'estero in questo vasto



comparto industriale sono esclusivamente determinati, dalla parte sovietica, dal «plafond» di valuta convertibile che i singoli ministeri interessati ricevono annualmente in dotazione. Ma si tratta di un limite che, per quanto in un sistema di pianificazione rigida, deve ancora essere esplorato dagli esportatori occidentali e che, comunque, può essere soggetto a variazioni a seconda del mutamento di svariati fattori di politica interna e internazionale. Nel caso specifico dell'Italia, ad esempio, l'URSS ha recentemente riconosciuto — in occasione della visita a Mosca di una importante delegazione economica del nostro paese composta, tra gli altri, da Merloni, presidente della Confindustria, da Prodi, presidente dell'IRI, e da Reviglio, presidente dell'ENI — l'insostenibilità per l'Italia, della attuale situazione della bilancia commerciale e la disponibilità sovietica a procedere ad un riequilibrio programmatico tra le due parti e scagionato in un certo numero di anni.

Poiché questo riequilibrio non è destinato ad avvenire mediante una riduzione dell'importazione italiana di materie prime energetiche, se ne ricerca che l'URSS si dichiara disposta ad approvigionarsi sul mercato italiano di tecnologie di vario genere per un ammontare considerevole dell'ordine di due-tre miliardi di dollari (il disavanzo italiano è ormai arrivato alla cifra di 2.740 miliardi di lire ed è evidentemente destinato a salire ancora in assenza di adeguate contromisure concordate tra le parti). In questo contesto l'Italia — che ha come grandi

concorrenti la Germania Federale, la Francia, l'Austria, la Finlandia — si presenta tuttavia come uno dei partners più interessanti per l'Unione Sovietica. Il livello della nostra tecnologia su tutta la gamma agro-industriale è incontestabilmente tra i più alti del mondo e le possibilità reali di uno sviluppo delle esportazioni italiane verso l'URSS in questo campo sono effettivamente considerevoli.

Certo è, comunque, che una svolta effettiva in questa direzione non può essere affidata soltanto all'iniziativa individuale o di gruppi di imprenditori italiani. Anche in questo modo si è visto che l'accoglienza dei nostri prodotti industriali sul mercato sovietico è assai buona. Ma non è così, ovviamente, che si possono esplorare davvero i limiti reali delle possibilità d'importazione sovietica di moderna tecnologia agricola. E, per non dimenticare gli effetti che se ne ricaveranno in Italia, sarà forse utile citare le attendibili valutazioni proposte qualche mese fa a Mosca da Rinaldo Ossola, presidente della Camera di commercio italo-sovietica: solo l'ipotesi del riequilibrio della bilancia commerciale comporterebbe per l'Italia un incremento di 50/60 mila posti di lavoro.

Ci si domanda allora quanto tempo impiegherà il governo di Roma a concludere la pausa di riflessione sul gasdotto e a verificare il complesso della disponibilità sovietica al riequilibrio. Non c'è dubbio che le imprese italiane specie quelle piccole e medie, ne ricaveranno grande beneficio.

Giulietto Chiesa

Da Palermo a Mosca: l'AICA apre ai coltivatori la porta dei grandi mercati

BOLOGNA — Diecimila quintali di limoni e 175 mila ettolitri di vino come «testa di ponte» in Unione Sovietica delle cooperative agro-alimentari della Lega. Quando gli agrumi furono imbarcati a Palermo, nei mesi scorsi — destinazione Odesa —, una allegria eccitata movimento il porto. Con buona ragione: da tempo, viene fatto notare, non avveniva un carico di quella portata nello scalo marittimo dell'isola. Adesso l'AICA — Alleanza Italiana Cooperative Agricole — si accinge a spedire in URSS un «messaggio», per così dire, più circostanziato, e lo fa partecipando, per la seconda volta, ad Agritalia, il salone specializzato di Mosca che si tiene ogni due anni.

L'AICA presenta il suo attuale «pacchetto» di prodotti, composto di ortofrutta fresca, tabacco, vino, trasformato vegetale, pasta, farina, olio, formaggio grana, salumi. Nell'arco delle giornate moscovite una quindicina di uomini dell'AICA e delle cooperative aderenti si avvicenderanno per spiegare e prendere contatti, utilizzando anche il supporto di audiovisivi messi a punto per l'importante occasione.

Perché a Mosca? «Siamo nella metropoli sovietica — spiega Nerio Tommesani, direttore vendite — perché essa è una porta, se così posso esprimermi, che si apre su vasti mercati coi quali siamo in grado di allacciare rapporti reciprocamente utili e vantaggiosi. Naturalmente, tenendo conto del tipo di economia dell'URSS, la nostra funzione è quella di stipulare contratti con le grandi centrali di acquisto statali e cooperative. Con questo salone abbiamo arricchito la gamma proposta, secondo una scelta che riteniamo adeguata e in grado di favorire nuovi sbocchi alla produzione delle nostre aziende».

La porta sovietica è una delle diverse che l'AICA ha individuato ad Est. Le altre sono la celebre fiera di Lipsia, nella Repubblica Democratica Tedesca, e quella di Brno, in Cecoslovacchia. Ultimamente le correnti di traffico dell'AICA sono state incrementate con la Jugoslavia, l'Ungheria e la Cecoslovacchia. Vedremo dopo la

Il Gruppo «Foglia Sole»

L'AICA e le sue cooperative formano il primo gruppo agro-alimentare italiano. Eccone i tratti essenziali.

COMPONENTI — Sono 50 le cooperative di trasformazione alimentare, 120 quelle ortofruttiere con 40 centrali di lavorazione e 5 consorzi locali; 4 i consorzi nazionali di settore (Cotiva nel vino, Cios nell'olio di oliva, Suor nelle conserve vegetali, Conazo in quello delle carni bovine e suine). In questo novero l'AICA è capofila nei rapporti con le centrali d'acquisto italiane ed estere (cooperative di consumo, catene della grande distribuzione, aziende di Stato).

FATTURATO — Nell'esercizio 1982 è stato complessivamente di 1.635 miliardi, che saliranno a 1.850 secondo le previsioni nel corrente anno. Il fatturato del gruppo rappresenta

Il Gruppo «Foglia Sole»

circa il 4% di quello complessivo nazionale, ed è così articolato: vino 280 miliardi di lire; carne bovina o suina 418; conserve vegetali 85; olio d'oliva 24; latte o derivati 372; pollame, conigli, uova 69; pasta, farina, riso 112; ortofrutta 275 miliardi. L'82% del fatturato — vale a dire 1.340 miliardi — viene distribuito sul mercato italiano.

ESTERO — L'esportazione sta segnando tassi di sviluppo notevolmente elevati, tanto da aver raggiunto il 18% del fatturato del gruppo, pari a 295 miliardi nello scorso 1982. Queste le aree raggiunte: paesi della Comunità europea 42%, del fatturato, Europa orientale 5%, Africa e Medio Oriente 2%, altri paesi (tra cui gli Stati Uniti) 51%. I settori più significativi dell'export sono quelli del vino (in cui il gruppo è leader), dell'ortofrutta fresca, delle conserve vegetali.

MARCHIO FOGLIA-SOLE — Gruppo Cooperativo Agro-Alimentare (foglia sole) è il nuovo marchio che costituisce il denominatore comune per le cooperative e consorzi del gruppo. Esso è lo strumento per comunicare i comuni valori di serietà, esperienza, garanzia all'origine della materia prima e impegno per una presenza sempre attuale sul mercato.

Da Palermo a Mosca: l'AICA apre ai coltivatori la porta dei grandi mercati

portata delle relazioni con l'estero, ma intanto: chi è l'AICA?

«Siamo diretta espressione di oltre 1.000 cooperative agricole e dei loro consorzi — risponde Tommesani —, con 850 miliardi di fatturato 1983 ci qualificiamo come il maggior consorzio agricolo italiano. Abbiamo sede a Bologna, ma siamo presenti su tutto il territorio nazionale con i nostri uffici. Operiamo come centro d'acquisto unitario e garantiamo un equilibrio rapporto tra consumatore agricolo associato e fornitore di prodotti per l'agricoltura, permettendo così operazioni vantaggiose per i soci e un mercato sicuro per i fornitori; siamo contempo-

Il Gruppo «Foglia Sole»

aneamente un centro di vendita ed allora ci poniamo come diretti interlocutori nei confronti delle grandi centrali della distribuzione organizzata, attuando una efficace politica di gruppo. Sono le due anime, entrambe vivacissime.

Prendiamo la prima, quella dell'acquisto. Nei prodotti per l'agricoltura (concimi, antiparassitari, cereali, capi di bestiame, sementi, ecc.), che i soci possono ottenere a buone condizioni, grazie pure al servizio finanziario che assicura dilazioni e prestiti, l'AICA ha in essere decine di accordi con tre categorie di fornitori: aziende cooperative, come la Scam, Superlat, Semencoop, tra le altre; a-

Da Palermo a Mosca: l'AICA apre ai coltivatori la porta dei grandi mercati

ziende a partecipazione statale, imprese private.

Essa sviluppa inoltre una notevole mole di importazioni: 43 mila capi di bestiame, ad esempio (per le stalle sociali), 2 miliardi di prodotti sementieri (patata da seme, seme bietola), 5 miliardi di cereali (soja, mais...), il tutto per un valore di oltre 40 miliardi di lire. Complessivamente, sia all'interno che all'estero, l'AICA acquista per le sue cooperative prodotti per un valore di 410 miliardi di lire. Come centro di vendita l'AICA è, già si è accennato, interlocutrice delle grandi centrali d'acquisto italiane (Coop, Conad, GS, Standa) ed estere per l'ampia gamma dei prodotti alimentari delle sue cooperative, alcune delle quali «leader» di settore (latte Giglio, latte Granarolo, pasta Corticella, ad esempio) e realizza un fatturato di oltre 440 miliardi. Consistente risulta l'attività esport (10% delle vendite) che, da alcuni anni, nonostante la non facile congiuntura, all'AICA vedono, con soddisfazione, incrementarsi.

«Dalla fine dell'estate — sottolinea Nerio Tommesani — si è ripresa una vivacissima attività proiettata all'acquisizione di nuovi mercati esteri, che sviluppiamo basandoci su prodotti di qualità, nel gergo defimiti trainanti. Ciò viene realizzato, so-

Il Gruppo «Foglia Sole»

prattutto, in virtù di una efficace politica di gruppo che stiamo quotidianamente costruendo.

Come trovate i mercati esteri? E la concorrenza come viene affrontata? «Sì, la concorrenza è agguerrita, tra l'altro in alcuni mercati vigono ancora assurdi protezionismi. In certe aree invece registriamo cedimenti nei consumi, in particolare per prodotti di nostro interesse. La crisi economica è generale e si fa sentire. Noi cerchiamo di allacciare relazioni reciprocamente vantaggiose con centrali d'acquisto di altri paesi. In questo va vista la nostra presenza a Mosca».

Remigio Barbieri

IMPORTATE DALL'UNIONE SOVIETICA

Case prefabbricate in legno

IDEALI PER VILLEGGIATURA E RESIDENZA

Katiuscia mq. 104 - Petrovna mq. 82 - Tatiana mq. 72 - Valentina mq. 44

GRANDE OFFERTA SPECIALE VALIDA FINO 31-12-1983

Fornite in «containers» in 4 modelli

con possibilità di montarle da voi e l'assistenza gratuita nostro tecnico; oppure montate da noi chiavi in mano, pagamento dilazionato in 3 anni. VI ASPETTIAMO. INTERPELLATECI!

DORAN srl MILANO - Tel. 235.305 - Mostra in Piacenza - Uscita casello sud

Macchine agricole

GOLDONI

PER AVERE DI PIÙ

- Una gamma completa
- 12 mesi di garanzia
- 3000 punti vendita

Concessionari sulle PAGINE GIALLE alla voce MACCHINE AGRICOLE