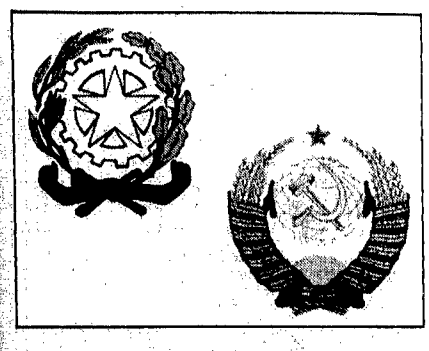


Andar per affari a Mosca nel segno di Gorbaciov

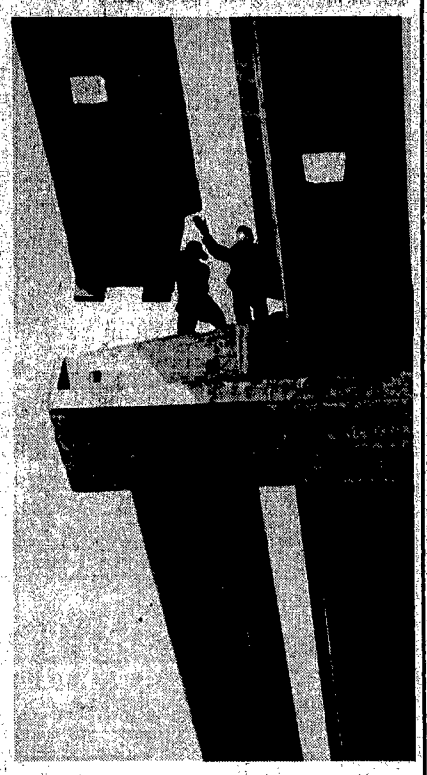
La sterzata impressa con vigore da Mikhail Gorbaciov al «pianeta Urss» non ha prodotto benefici effetti solo sulla qualità della politica di distensione con gli Stati Uniti e i loro alleati.

I primi risultati concreti si comincia ad avvertirli anche per quanto riguarda le relazioni economiche. Nonostante i problemi che – ovviamente – ancora esistono, si avverte da parte sovietica una precisa volontà ad aprirsi, a sperimentare strade nuove.

E se è di buon auspicio sapere che nella più grande «joint venture» mai costituita con l'Urss c'è anche l'Italia, è altrettanto confortante verificare il rinnovato interesse – in un numero sempre crescente – dei nostri operatori economici. Il successo di iniziative fieristiche come «Stroitalia» conferma peraltro che ad essere interessati all'enorme mercato sovietico non sono più soltanto i grandi gruppi. A Mosca guardano ormai anche i piccoli e medi imprenditori. Non è un caso che il presidente dell'Unioncamere, Piero Bassetti (vedere l'intervista qui a fianco) proprio interpretando questa esigenza sia riuscito a sottoscrivere con l'Urss un protocollo d'intesa per favorire l'interscambio con le piccole e medie imprese. Un accordo che nel giro di appena un anno ha portato ad un deciso aumento del numero delle aziende italiane che fanno affari in Urss.

La strada, insomma, è aperta e il nuovo corso di Gorbaciov garantisce che sarà sempre più larga per accogliere quanti vogliono percorrerla. Certo, molto c'è ancora da fare. Ma non solo da parte dell'Urss, anche da parte del governo italiano.

M.U.



Due operai ripresi mentre stanno «montando» un'enorme portante di cemento armato. A sinistra: a passeggio tra i grattacieli della «nuova» Mosca. Sopra il titolo i magazzini Gum

Parla Iuli Andrianov presidente della rappresentanza commerciale

In cinque anni aumentato del 30% l'interscambio italo-sovietico

Dopo lunghi mesi di trattative, Cee e Comecon hanno stabilito rapporti ufficiali. Una nuova fase nelle relazioni commerciali fra l'Europa comunitaria e i Paesi socialisti si è dunque aperta. L'industria italiana è fra quelle che hanno manifestato più interesse per la riforma economica di Gorbaciov; in più d'una occasione vari esponenti del mondo imprenditoriale italiano hanno parlato delle possibilità che il grande mercato sovietico potrebbe offrire al «made in Italy» – che in questo momento incontra difficoltà sui mercati occidentali anche per la caduta del commercio mondiale – se il processo di riforma andrà avanti. Ma a che punto stanno i rapporti commerciali fra Italia e Urss? E qual è il volume dell'interscambio tra i due Paesi? Lo chiediamo a Iuli Andrianov, presidente della rappresentanza commerciale dell'Unione Sovietica in Italia.

Devo dire che la cooperazione economica e commerciale tra i nostri Paesi in generale si sviluppa in modo soddisfacente. Lo dimostra la dinamica dell'interscambio che nel periodo 1983-1987 è aumentato del 30% nei confronti del quinquennio precedente e ha raggiunto circa 20 miliardi di rubli (circa 40 mila miliardi di lire italiane). Nell'ultimo decennio l'Italia è diventata uno dei principali partner commerciali dell'Unione Sovietica tra i Paesi occidentali e occupa adesso il terzo posto nel commercio dell'Urss (dopo la Repubblica federale tedesca e Finlandia».

Qual è stato l'andamento dei rapporti commerciali nel 1987?

L'interscambio italo-sovietico nell'87 è aumentato nei confronti dell'anno precedente del 14% ed è ammontato a 3,5 miliardi di rubli (7 mila miliardi in lire italiane). La base delle esportazioni sovietiche è costituita dal petrolio e suoi derivati, gas naturali, altre materie prime e semi-lavorati, mentre nelle importazioni dall'Italia prevalgono macchine ed attrezzature, prodotti siderurgici, chimici e generi di largo consumo. In particolare le importazioni di macchinario dall'Italia nel 1987 hanno fatto registrare il livello record di un miliardo di rubli (circa 2 mila miliardi di lire). Abbiamo cominciato a lavorare con le ditte italiane e nel modo più attivo per sviluppare nell'Unione Sovietica la produzione dei generi di largo consumo. Questi prodotti italiani sono ben conosciuti nel nostro Paese, le imprese italiane hanno tecnologie d'avanguardia e una grande esperienza in questo campo.

Quali sono i problemi aperti?

Analizzando oggi lo stato dei rapporti tra l'Urss e l'Italia si può rilevare che essi hanno raggiunto un livello abbastanza elevato praticamente in tutti i campi: quello politico, economico, tecnico-scientifico e culturale. Un ruolo importante nell'insieme del complesso dei rapporti italo-sovietici spetta ai legami economico-commerciali con le loro vecchie tradizioni, con la grande esperienza nella cooperazione reciprocamente vantaggiosa. Il fattore importante che favorisce lo sviluppo del commercio reciproco è il desiderio di ambo le parti di approfondire la collaborazione in diversi campi dell'economia. Il che è stato rilevato più volte nel corso dei colloqui del segretario generale del Comitato centrale del Pcus, Gorbaciov, con gli statisti italiani. Tra i partner principali delle organizzazioni sovietiche ci sono i maggiori gruppi sia a partecipazione statale che privati italiani: come Eni, Iri, Efim, Montedison, Olivetti, Pirelli. Al commercio con l'Urss partecipano oltre 1000 ditte italiane che operano con tenacia e dinamismo sul mercato sovietico. La storia dei rapporti d'affari italo-sovietici conta numerosi esempi di cooperazione reciprocamente vantaggiosa di grande portata. Basta ricordare lo stabilimento automobilistico Volzski a Togliattigrad. Le forniture di impianti per lo stabilimento di autocarri Kamaz, per la fabbrica di impianti delle centrali nucleari Atommash, per il gasdotto Urengoi-Uzgorod, una serie di grandi complessi chimici, costruiti in cooperazione con l'Eni e con la Montedison. Nel 1987 sono state costruite tre fabbriche per la produzione di due milioni di paia di calzature all'anno ciascuna, uno stabilimento nella città di Zlobin. In Bielorussia, attualmente, viene realizzato il più grande progetto nella storia della cooperazione bilaterale, cioè il lubificio nella città di Volzski e sta per essere terminata la costruzione di un altro grande lubificio nella città di Sumi, di due concerie, di una fabbrica per la produzione di componenti per calzature e una serie di altri progetti. Tutto ciò dimostra che l'industria sovietica ha sempre vivo interesse verso la collaborazione con l'Italia. Noi abbiamo una attiva politica d'importazione nei confronti dell'Italia, orientata alla soluzione dei problemi che stanno all'ordine del giorno della nostra economia. Detto questo è da tener presente – e qui comincio a parlare dei problemi aperti – che le organizzazioni sovietiche intendono acquistare attrezzature e tecnologie più avanzate e in particolare nei settori quali costruzioni, macchine utensili, microelettronica, biotecnologie. Purtroppo la collaborazione in questi campi viene frenata da una serie di ostacoli connessi a misure riguardanti limitazioni di trasferimenti ai Paesi socialisti della tecnologia moderna. D'altra parte una importanza particolare adesso viene attribuita allo sviluppo delle esportazioni sovietiche in Italia. Tuttavia questo non dipende solo dalla parte sovietica. Un certo ostacolo su questa strada è rappresentato dalle vigenti limitazioni quantitative espresse in valori (contingenti) fissate dalla parte italiana, nonché dall'ampliamento della gamma dei prodotti soggetti ai regimi di autorizzazione. Sono convinto che l'eliminazione di tali limiti risponderà agli interessi di entrambe le parti.

Quali sono gli effetti del nuovo corso di Gorbaciov sull'interscambio internazionale dell'Urss, in particolare con l'Italia?

Come è noto nel nostro Paese è attualmente in corso la perestrojka, un processo che interessa tutti gli aspetti della vita della società sovietica. Al centro della perestrojka sta una radicale riforma economica che tocca direttamente l'attività del complesso dei rapporti economici tra l'Urss e gli altri Paesi. Decine di ministeri, dicasteri e stabilimenti hanno ricevuto l'accesso diretto al mercato estero. Tali misure sono volte ad aumentare l'interesse di ministeri e dicasteri nello sviluppo del commercio estero e stabilire legami diretti con i partner stranieri. La riorganizzazione dell'attività economica estera ha portato alla nascita e allo sviluppo di nuove forme di collaborazione: costituzione delle imprese miste, approfondimento della cooperazione industriale. Per ora tali imprese miste vengono costituite sul territorio dell'Urss. Di solito il partner straniero concede la propria tecnologia e fornisce macchinario mentre alla parte sovietica tocca provvedere al rifornimento dell'impresa di materie prime, di energia elettrica, di acqua, ecc. e, qualora sia necessario, effettua costruzioni edili. La costituzione e l'inizio dell'attività delle imprese miste, secondo l'opinione della parte sovietica, è un importante tratto caratteristico della tappa attuale della collaborazione italo-sovietica. Attualmente all'esame dei dicasteri sovietici ci sono circa 40 offerte delle ditte italiane riguardanti la costituzionenell'Urss delle società miste in diversi settori. Sono stati ormai firmati venti tra protocolli e lettere d'intenti in questa materia. Sono stati sottoscritti gli atti costituzionali per la creazione di sei imprese miste con le ditte seguenti: Alma Rose, per la fabbricazione di prodotti di plastica a uso domestico; Fata, per la produzione degli impianti frigoriferi industriali; Delta Trading (insieme alla società francese Aniral Utec) per il software e i sistemi d'informazione; Main Group per la realizzazione degli impianti per l'industria calzaturiera; Ocrim per la produzione del macchinario molitorio; la Merloni progetti per la produzione degli elettrodomestici. A questi si potrebbe aggiungere che due gruppi italiani, Eni e Montedison, partecipano ai lavori per la costituzione nell'Unione Sovietica di una delle più grosse imprese miste del mondo (Tenghizpolimer), che sarà un complesso petrolchimico per la trasformazione del gas estratto insieme al petrolio e per la produzione di polietilene, propilene e per altri prodotti. Gli investimenti a questo progetto vengono valutati in sei miliardi di dollari.

Che cosa si può dire delle prospettive dei rapporti di cooperazione economica tra l'Urss e l'Italia?

Nel passato entrambe le parti hanno rilevato più volte che le potenzialità delle economie di ambedue i Paesi, per lo sviluppo della collaborazione economico-commerciale, non venivano utilizzate in pieno. Devo dire che questa considerazione rimane attuale anche oggi. Secondo noi esistono delle ulteriori possibilità per l'ampliamento della collaborazione nel campo dell'energia, della chimica e della petrolchimica, dell'industria leggera, dell'alimentare, dell'agro-industriale, della metalmeccanica. Delle trattative sono in corso ma, d'altra parte, si deve ammettere che è necessario trovare nuovi approcci e soluzioni. Proprio questa strada è prevista dalla perestrojka: rapporti economici con l'estero in corso; costituzione delle imprese miste; sviluppo della coproduzione industriale. Non c'è dubbio che le forme nuove non sostituiranno quelle esistenti ma le completeranno per coinvolgere prodotti nuovi nell'interscambio bilaterale. □ *M.V.*

Intervista a Piero Bassetti presidente dell'Unioncamere

Sono in aumento le piccole imprese alla conquista del pianeta Urss

ROSSELLA DALLO

Il nuovo corso commerciale della perestrojka gorbacioviana desta grande interesse in Italia. Ma quello che più colpisce è il «salto di qualità» compiuto in questi ultimi mesi con la decisione di permettere contatti diretti fra enti e industrie sovietiche con gli stranieri interessati a investire in Urss. La «mossa» ha notevolmente mutato la strategia industriale e commerciale del Cremlino. Oggi, infatti, non sono più solo le grandi holding – forti di ingenti capitali, alta tecnologia e buone conoscenze – ad avere libero accesso, ma anche le medie e piccole industrie. Per queste ultime sono stati determinanti lo svelimento dei rapporti e il ruolo assunto dall'Unioncamere italiana: «trait d'union» tra le esigenze sovietiche e le capacità produttive di casa nostra.

«Fino ad oggi, infatti – spiega Piero Bassetti, presidente UNioncamere e della Camera di Commercio di Milano –, per la piccola e media industria l'approccio diretto era pressoché impossibile. Bisognava ottenere un difficile colloquio con alti dirigenti del Presidium delle Camere di Commercio sovietico (una sorta di ministero del Commercio estero, ndr), recarsi a Mosca anche più volte prima di riuscire a firmare un accordo. Risultato: un largo dispendio di tempo e di denaro. Era un lusso che potevano permettersi soltanto grandi gruppi industriali o al limite le loro subfornitrici».

Questa constatazione aveva indotto l'Unioncamere a stringere i rapporti con l'Urss – attivati già più di tre anni fa – sfociati lo scorso anno in un protocollo d'intesa firmato a Mosca il 16 luglio '87 tra i presidenti dei due organismi Bassetti e Pitovranov. «In quella occasione – sottolinea Bassetti – spiegammo ai nostri interlocutori come ci sembrasse incredibile che nello stesso momento ben 50.000 aziende italiane intrattenessero rapporti commerciali con gli Stati Uniti contro le 30 presenti in Unione Sovietica. E Pitovranov, uomo della vecchia guardia ma molto attento alle novità, si dimostrò ben disposto a trovare una soluzione che identificammo nella formula: voi broker, noi trader». Da quel momento, tirata in ballo anche la Camera mista italo-sovietica, l'interscambio ha iniziato il decollo. Già dallo scorso anno sono più di 900 le aziende che intrattengono affari con l'Urss e il numero è destinato a salire soprattutto in virtù della recente liberalizzazione.

Ma quali sono i principali settori di intervento nei quali l'imprenditoria italiana può giocare le sue carte?

«Si tratta soprattutto di alta tecnologiae di beni di consumo. O meglio – precisa Bassetti – di tecnologia applicata. L'industria sovietica, infatti, è notevolmente avanzata nei settori della difesa, della ricerca spaziale ed energetica, ma casca miseramente nell'applicazione industriale per la produzione dai beni di consumo». Bassetti porta l'esempio dell'industria calzaturiera: «I sovietici sono dei formidabili costruttori di scarpe; ne producono una quantità enorme ogni anno. Il problema è che si consumano molto più velocemente delle calzature che produciamo noi. E questo perchè usano materiali scadenti e macchinari inadatti». Ecco dunque dove possono entrare in gioco le nostre capacità tecnica e tecnologica, la nostra preparazione in tema di organizzazione e servizi».

In Urss, infatti, – è lo stesso Bassetti a sottolinearlo – non mancano certo di «know how», testimoniato da un'enormità di brevetti in molti campi; ma per tradurlo in produzione industriale, a costi vantaggiosi, devono per forza ricorrere all'«equipment» straniero. E l'Italia in fatto di scarpe, filatoi («c'è una vasta disponibilità di lavoro a domicilio», dice Bassetti), macchine per gelati («i sovietici sono grandi consumatori, il loro gelato è buono ma non hanno varietà e si presenta male») e per il caffè espresso è leader mondiale. Già da questi esempi circoscritti si può immaginare quali e quante possibilità abbiano le piccole e medie industrie italiane di rispondere alla domanda sovietica di «bisni di consumo». Naturalmente non si tratta solo di una semplice interazione tra domanda e offerta, perchè poi bisogna considerare tutte le necessità indotte, come l'organizzazione della distribuzione e i servizi collaterali. Ciò significa, per fare un esempio, che non basta dotare quel Paese di macchinari sofisticati se poi la merce prodotta non arriva al momento giusto nel negozio. Così come non è sufficiente fornire impianti se poi non si istruiscono gli addetti locali per una gestione diretta della produzione.

E siamo così arrivati al vero nocciolo della questione: la creazione di un «mercato» in grado di proporsi al mondo occidentale con propri prodotti e non soltanto con le materie prime, cedute contro tecnologia. E lo stesso Bassetti a precisare il concetto, anche se si rivela piuttosto scettico sulla modalità e sui tempi di realizzazione del nuovo progetto sovietico. «L'Urss si è posta l'obiettivo di uscire dalla logica del "baratto". Per farlo, però, ha bisogno di semilavorati da esportare, molto più redditizi e capaci di introitare valute pregiate. Ma i tempi saranno lunghissimi – continua Bassetti –, perchè sono convinto che con le "joint ventures" non si farà molta strada». Il presidente dell'Unioncamere su questo punto è decisamente in contrasto con le opinioni, espresse da più parti, favorevoli all'iniziativa. «Perchè – dice – così come sono non invogliano nessuno se non, appunto, i grandi gruppi».

La domanda che sorge immediata è se, in queste condizioni, l'Unione Sovietica saprà costruirsi una imprenditorialità. La risposta che dà Bassetti è netta: «Per il momento l'unica forma che emerge è quella di stampo cooperativo (in notevole aumento nel settore agricolo, ndr). Ma si è ancora lontanissimi dalla creazione di un mercato».

Nonostante la fredda analisi del presidente Bassetti, però, il mondo industriale e imprenditoriale italiano è estremamente attento e interessato ai mutamenti che si stanno sviluppando in Urss, tanto che alla recentissima mostra «Ecologia '88» – organizzata a Donetsk (Ucraina) dalla Camera di commercio di Milano insieme ad altri organismi – hanno partecipato una cinquantina di aziende; così come alla seconda edizione di «Stroitalia», in corso nel quartiere fieristico di Mosca, l'Italia è rappresentata da 250 imprese. È la testimonianza che, comunque, «qualcosa si muove» e anche velocemente.