



Scambi commerciali dell'Italia con l'Est 1984-87
(i valori sono espressi in miliardi di lire italiane)

PAESI	1984	1985	1986	1987	
URSS	imp	7 096,8	5 690,5	3 464,9	3 676,0
	exp	2 786,1	2 917,6	2 410,7	2 847,1
	saldo	-4 310,7	-2 772,9	-1 054,2	-828,9
RDT	imp	201,4	239,8	280,1	254,9
	exp	231,9	193,7	281,7	299,8
	saldo	+30,5	-46,1	+1,6	+44,9
POLONIA	imp	616,4	581,4	487,3	506,8
	exp	354,1	469,3	369,4	402,8
	saldo	-262,3	-112,1	-117,9	-104,0
CECOSLOVACCHIA	imp	379,7	413,8	384,5	370,3
	exp	210,6	335,6	291,0	319,4
	saldo	-169,1	-78,2	-93,5	-50,9
UNGHERIA	imp	534,1	583,9	483,4	524,6
	exp	359,9	448,4	400,1	395,3
	saldo	-174,2	-134,5	-83,3	-129,3
ROMANIA	imp	1 708,6	1 727,8	946,1	1 129,3
	exp	166,1	304,8	233,2	101,1
	saldo	-1 542,5	-1 423,0	-712,9	-1 028,2
BULGARIA	imp	140,6	159,6	144,2	134,1
	exp	243,4	317,7	289,5	273,3
	saldo	+102,8	+158,1	+145,3	+139,2
ALBANIA	imp	47,1	28,1	27,5	33,3
	exp	37,2	38,7	31,1	31,2
	saldo	-9,9	+10,6	+3,6	+2,1

Cadute molte preoccupazioni delle imprese occidentali sui diritti di proprietà pagamento tasse e profitti

«Joint venture» modello Urss quasi triplicate in un anno

BERNARDINO

Nella più grande, sinora mai costituita in Urss, c'è anche l'Italia. È la joint venture petrolchimica formata da Montedison, Enichem, Occidental Petroleum corporation dello statunitense Armed Hammer (Grande amico del sovietico) e dalla giapponese Marubeni corporation, per la parte occidentale, e dal ministero dell'Industria petrolifera dell'Urss dall'altra. Sottoscritto il 16 marzo scorso, il protocollo prevede entro dicembre la preparazione di un progetto per la realizzazione di uno dei più grandi complessi petrolchimici mondiali a Tengiz, nei pressi del Mar Caspio. Il complesso, secondo i piani, dovrebbe arrivare a produrre, prevalentemente, 400 mila tonnellate di polipropilene, 600 mila di polietilene e oltre 10 milioni di tonnellate di olio. Il consorzio Italia-Urss-Giappone ha il 49 per cento, i sovietici il 51.

La «joint venture» petrolchimica (definita dalle imprese occidentali come una «prova significativa e tangibile» della nuova politica di Gorbaciov) è una delle cinquantadue che alla data del 10 giugno risulta costituita in Urss quasi il triplo rispetto all'anno scorso. In questi primi sei mesi dell'88 c'è stata un'impennata. Infatti alla fine del 1987 le imprese a capitale misto erano solo 18 con la presenza di Paesi come l'Italia, la Francia, la Finlandia, la Germania federale, gli Usa, il Giappone, la Svizzera e l'India. Che le cose dovessero mettersi subito per il meglio era scontato. A marzo di quest'anno le società miste erano già trenta con intese per costituire altre cinquanta. Le novità politiche registrate di mese in mese in Urss dopo la elezione di Gorbaciov a segretario generale del Pcus, avevano favorito un vero e proprio esplodere degli interessi economici occidentali.

Nel primo anno sono cadu-

te le preoccupazioni delle imprese occidentali. Si temeva, infatti, che il mantenimento da parte sovietica del 51 per cento dei capitali potesse trascinare in potere predominante sulle scelte delle società. Nulla di tutto questo il vicepresidente del Comitato statale per i rapporti con il commercio estero, Ivan Ivanov, ha detto che in tutte le «joint ventures» i rappresentanti delle imprese straniere controllano, come membri dei consigli di amministrazione, la politica tecnologica, la qualità e le esportazioni. E non solo. Perché alcune norme, già approvate, garantiscono gli investimenti stranieri in Unione Sovietica. Per esempio, quali garanzie sono riservate alla proprietà? Una norma specifica prevede che la proprietà estera ha le stesse garanzie giuridiche della proprietà sovietica, e non potrà essere né confiscata né espropriata. Solo il tribunale potrà intervenire. Il governo sovietico è disposto a siglare accordi intergovernativi sulla reciproca difesa degli investimenti sulla possibilità di riesportazione dei capitali e sul trasferimento fuori dai propri confini dei profitti derivanti dagli investimenti stranieri sia diretti sia conseguenti a pagamenti di licenze.

C'è anche una proposta sovietica per regolare le eventuali controversie. Dapprima si suggerisce di avviare una trattativa. Se questa dovesse fallire, si avanza la proposta di costituire una terza arbitrato giudice per parte con il terzo di nomina concordata. La decisione della terza arbitrato viene considerata definitiva. Infine un altro in centesimo è costituito dal dilazionamento di pagamento delle tasse e tributi ai comitati cerano a versare dopo due anni di attività.

I sovietici si sono preparati con cura all'appuntamento con le «joint ventures». All'Accademia pansovietica del commercio con l'estero è stata creata una sorta di scuola per la formazione dei quadri e c'è anche una scuola di «business» dove insegnano sia sovietici sia stranieri. E a Mosca è stato costituito il consiglio dei direttori generali delle «joint ventures» presieduto dal Lev Vainberg.

L'agenzia «Tass», qualche giorno fa, ha definito «positivo» il bilancio dell'attività delle imprese miste e ha sottolineato che sono «tutte redditizie». Specialmente, è stato precisato, quelle per i «servizi». È il caso della «Interagency» (Urss Italia Francia), per la programmazione del computer che ha conseguito profitti appena due mesi dopo l'avvio dell'attività. Ma gli esempi sono molti. Il ristorante «Dhely» - una «joint venture» con l'Indiana Ashok - in pochi mesi ha avuto un profitto di 100 mila rubli. A Sverdlovsk sul Mar Nero va a gonfie vele il consorzio «Orgtecnica» con la Rank Xerox per l'editoriale Domus, presieduta da Giovanna Mazzocchi, sta portando avanti (dopo aver pubblicato un numero «zero») il progetto della rivista di architettura in lingua russa. La Pressindustria Italiana ha fatto da battistrada con la prima «joint venture» tecnico-scientifica per macchinari petroliferi.

In tutto questo fervore c'è già chi ha pensato di fare affari sulle «joint ventures». E sono ovviamente gli americani. Infatti la più grande impresa di consulenza giuridica degli Usa, la Coopers Brothers (300 tra avvocati e specialisti, 17 filiali in undici Paesi) ha aperto un ufficio di consulenza a Mosca. Scopo fornire tutta l'assistenza possibile a chi intende avviare trattative per una società mista.

Struttura dell'interscambio italo-sovietico

Esportazioni Italiane in Urss	in % al volume di import-export 1986 1987*	
	1986	1987*
Macchine ed attrezzature	63,5	62,8
Laminati e manufatti in metallo e tubi	14,1	18,1
Prodotti chimici	5,3	9,4
Materiali per industria calzaturiera	4,8	4,8
Tessuti e filati	1,8	1,8
Importazioni Italiane dall'Urss		
Petrolio e prodotti petroliferi	56,7	66,0
Gas naturale	28,2	19,0
Prodotti chimici	1,0	1,3
Legname	4,3	4,3
Macchinari ed attrezzature	1,1	1,2
Metalli ferrosi, compreso rottami di ferro	4,5	3,3

* Dati preliminari

Sviluppo Interscambio italo-sovietico nel periodo 1986-1987

Nel periodo 1986-1987 l'interscambio italo-sovietico ha avuto il seguente andamento, secondo i dati del ministero per i rapporti economici con l'estero dell'Urss.

(in milioni di rubli)	1986	1987*
Interscambio	3 054,3	3 500
Importazioni dall'Italia	1 473,8	1 700
Esportazioni in Italia	1 580,5	1 800
Saldo per l'Urss	+106,7	+100

Secondo i dati dell'Istituto Centrale di Statistica Italiano, l'andamento è il seguente

(in miliardi di lire)	1986	1987*
Interscambio	5 875,7	6 523,2
Importazioni dall'Urss	3 464,9	3 676,0
Esportazioni in Urss	2 410,8	2 847,2
Saldo per l'Italia	-1 054,1	-828,8

* Dati preliminari



Si rafforza l'interscambio commerciale tra i due Paesi Tra Unione Sovietica e Italia più export e... più import

ANGELO MELONE

«L'industria italiana si tuffa sull'oro di Mosca», era uno dei titoli dei giornali che dava la notizia - nei mesi scorsi - della conclusione di un nuovo accordo commerciale italiano nell'Unione Sovietica del nuovo corso gorbacioviano. «Spiralizer» è l'attestato di nascita di un rapporto economico tra i due Paesi, «proprio nel quarantesimo dell'accordo sul commercio e la navigazione marittima tra Italia e Urss, dimostra i vantaggi della coesistenza pacifica tra Stati a diverso regime sociale».

Proviamo a guardare dentro le cifre. I principali prodotti delle esportazioni sovietiche verso l'Italia sono petrolio, prodotti petroliferi gas naturali, altre materie prime e prefabbricati. Tra i prodotti esportati in Urss prevalgono macchinari ed «attrezzature», prodotti della siderurgia, prodotti chimici. Più staccati i beni di largo consumo. Già da questo primo elenco risultano evidenti, per ora, le difficoltà di decollo della nuova strategia economica sovietica che ha tra i suoi primi obiettivi l'exportazione di valore aggiunto, capace di garantire in prospettiva una stabilità maggiore di quanto ne dia il fluttuante mercato delle materie prime.

Sull'altro versante, però, le direttrici dello sviluppo economico ed industriale fissate dal dodicesimo piano quinquennale varato nell'86 appaiono particolarmente favorevoli per le aziende italiane.

L'obiettivo principale è in-

solto l'ammodernamento della struttura tecnico-produttiva nei campi più diversi, dall'agricoltura, all'industria, all'informatica. Campi nei quali le aziende italiane stanno sviluppando una intensa mole di lavoro promozionale che già si traduce in numerosi accordi. In più gli economisti sovietici sembrano apprezzare particolarmente il «modello Italia», si dicono molto interessati al sistema italiano di «economia mista, pubblica e privata» tanto da aver inviato qualche mese fa una fida delegazione dell'Accademia economica nazionale (che fa capo direttamente al Consiglio dei ministri) ad incontrare a Bologna i ricercatori di Nomisma il centro di ricerche economiche guidato da Romano Prodi. E questa è davvero una novità non solo per il nostro Paese.

Eppure malgrado i risultati raggiunti e le prospettive più che allestite, quello sovietico rimane un mercato difficile. Esportare in Urss, secondo i risultati di un recente studio dell'Istituto per il commercio con l'estero, presuppone una struttura imprenditoriale dotata di una «adeguata capacità produttiva, un elevato livello tecnologico, una profonda conoscenza dei problemi connessi all'aspetto finanziario e commerciale». Secondo l'Ica, l'istituto maggiore - «nonostante Gorbaciov» - è rappresentato dal lunghissimo «procedimento istruttorio» che precede la stipula di un contratto. Questo richiede quindi una «organizzazione aziendale orientata stabilmen-

Visite «incrociate» per amor del business

Aumenta con decisione l'interscambio commerciale e di riflesso subisce un deciso incremento il numero delle iniziative, di delegazioni di incontri tra operatori italiani e rappresentanti delle diverse realtà dell'economia sovietica. Il fenomeno è generale e interessa tutte le regioni italiane. È significativo che a questa seconda edizione di Siroitalia partecipino numerose imprese del Sud. Ma è altrettanto indicativo il programma di visite in Urss concordato con la Camera di commercio di Milano la più grande del Paese. Una delegazione italiana per esempio è appena stata alla fiera di Donetsk in Ucraina che affrontava i temi dell'ecologia e dell'ambiente (compreso anche ai simposi promossi dal governo sovietico e da Unioncamere). E questo mese dall'Italia parte una missione itinerante di operatori interessati esclusivamente all'import dall'Urss. Una delegazione polissetoriale sarà invece a Mosca in settembre mentre un'altra successivamente rappresenterà la moda «made in Italy» (la organizzazione è stata il consorzio Modexma).

L'interesse dell'Italia per l'Urss del nuovo corso non è a senso unico. Anche dall'Unione Sovietica i segnali che giungono sono concreti e positivi. Sempre per rimanere nel quadro delle iniziative concordate tra l'Urss e la Camera di commercio di Milano le missioni sovietiche sono numerose. All'invito a visitare la Bi (la Borsa del nascente) di febbraio ne è seguito un altro in marzo quando una delegazione sovietica del settore moda ha preso parte alle manifestazioni di Milanovendemma in Fiera. Infine per le giornate sovietiche in Italia sono state preparate riunioni a Udine, Genova, Bologna, Firenze, Bari, Brescia. Vi parteciperà Iuli Andranov, presidente della rappresentanza commerciale dell'Urss in Italia. Il tema? La possibilità di fare affari sul mercato sovietico. Se ne parlerà anche a Milano in autunno (fine ottobre - primi di novembre). Vi parteciperà l'ambasciatore sovietico in Italia Lunkov.



Come in tutte le altre grandi metropoli anche a Mosca i pedoni devono fare i conti con il traffico automobilistico