

Un gruppo di ragazze spensieratamente a spasso per Mosca

Stroititalia '88
250 aziende (molte del Sud) hanno presentato a Mosca il meglio della tecnologia nel settore costruzioni

L'Urss studia con Stroititalia

La seconda edizione di Stroititalia, oltre al numero dei partecipanti, vanta un'altra novità di rilievo. Accanto al settore espositivo, infatti, sono stati organizzati diversi convegni tecnici su temi «commissionati» dagli stessi sovietici. L'interesse si è appuntato soprattutto sulla ricerca, la tecnologia e sull'innovazione nella trasformazione delle città e nella gestione del territorio. In particolare, il programma delle conferenze ha coperto quattro giornate di lavori a cui hanno dato un grosso contributo di relazioni il Sale-Oikos di Bologna, la Sils, la Calcestruzzi spa e soprattutto la Regione Toscana che ha impegnato due giornate sulle tecnologie di escavazione e di trasformazione dei materiali lapidei; nonché sugli impieghi di tali materiali per rivestimenti esterni e per interni (pavimenti, arredo e industrial design).

Il grande «cantiere» del made in Italy

L'intercambio Italia-Urss si sta intensificando. Fioriscono continuamente iniziative atte a promuovere l'impegno della nostra imprenditoria e i contatti diretti con l'industria sovietica. Uno dei canali più adatti a concretizzare questi due obiettivi è quello costituito dalla mostra-stroitalia. Proprio nei giorni scorsi nel padiglione 2 del quartiere fieristico Krasnaja Presnja di Mosca si è tenuta «Stroititalia '88». Si tratta del salone italiano dei macchinari, materiali e tecnologie per l'industria delle costruzioni. È la seconda volta (la mostra è biennale) che Stroititalia si è proposta al mercato sovietico. Già nel '86, infatti, furono gettate le basi perché l'espansione continuasse e si traducesse in appuntamento fisso. Le recenti misure di autonomia commerciale decretate in Urss hanno dato un ulteriore impulso al successo di questa iniziativa. Sia il nuovo corso gorbacioviano e sia il XII Piano quinquennale dedicano grande attenzione al settore dell'edilizia civile ed industriale. Vale la pena di sottolineare qualche dato che può rendere più esplicito l'in-

teresse sovietico verso questo comparto: nell'edilizia sono impiegati 11 milioni e mezzo di addetti; ogni giorno vengono lavorati 700.000 metri cubi di calcestruzzo e cemento armato, si montano 1 milione di tonnellate di prefabbricati, si aprono due nuovi «grandi cantieri» e vengono consegnati 6000 nuovi appartamenti. Gli stanziamenti annui si aggirano sui 400.000 miliardi di lire. Insomma, un mercato che offre grandi potenzialità e che l'Interexpo (la società dei sistemi promozionali integrati con sede a Milano) ha intuito con largo anticipo, organizzando appunto già due anni fa la mostra Stroititalia. Sulla partecipazione, gli obiettivi e le concrete possibilità di rapporti d'affari con l'Urss abbiamo sentito il presidente di Interexpo, Luigi Remigio. «Inanzitutto vediamo come si è presentata Stroititalia a Mosca...»

Nel migliore dei modi, perché l'iniziativa ideata da noi è stata sostenuta con forza dal Comitato statale dell'Urss per l'industria delle costruzioni cui hanno capo una dozzina di ministri tecnici, inoltre è avvalsa della collaborazione dell'Exposentre e del patrocinio del nostro ministero dei Lavori pubblici e dell'Ente autonomo Fiera di Bologna. Nel dettaglio, 250 imprese italiane hanno coperto una ventina di settori merceologici.

Rispetto alla precedente edizione si è verificato un sensibile aumento di adesioni e di che tipo? Nell'86 hanno esposto a Mosca 180 aziende. Pertanto quest'anno ci sono state settanta partecipazioni in più. Per quanto riguarda il catalogo degli espositori, si può notare la presenza di grandi industrie come Montedison e Ferruzzi di importanti imprese cooperative come la reggina Ccpi e di Consorzi tipo Cogefar. Naturalmente questi sono soltanto quattro esempi possibili.

Ma, oltre che per grandezza economica, è possibile tracciare anche una carta geografica delle imprese? Ecco, il dato forse più interessante sta proprio nel fatto che in questo Stroititalia '88 erano rappresentate quasi tutte le re-

gioni italiane. La presenza meridionale è fortissima, capeggiata dalle imprese pugliesi. Ma non mancano anche grosse aziende siciliane come la catanese Ialimprese.

Qual è il tipo di interesse che il nuovo corso economico dell'Urss ha suscitato nel mondo industriale italiano? Molti che non conoscono bene la realtà sovietica ritengono questa apertura al commercio come una facilità di accesso. Invero, già alcune centinaia di aziende hanno instaurato un rapporto consolidato. Ma siamo ancora in una fase transitoria, in cui non bisogna lasciarsi prendere da facili entusiasmi. Anche se per gli affari la tendenza è positiva (il gap economico dell'import-export sovietico si sta assottigliando), non bisogna nascondersi che saranno necessari ulteriori aggiustamenti. Per esempio, nella tassazione: se facciamo un'analisi comparata, vediamo che nelle joint ventures con la Cina le tasse non superano il 15% e inoltre esistono diverse agevolazioni fiscali, mentre in Unione Sovietica le imposizioni si aggirano intorno al 40%. È evidente che, in questa situazione, chiunque è invogliato a intrattenere affari prima di tutto con i cinesi.

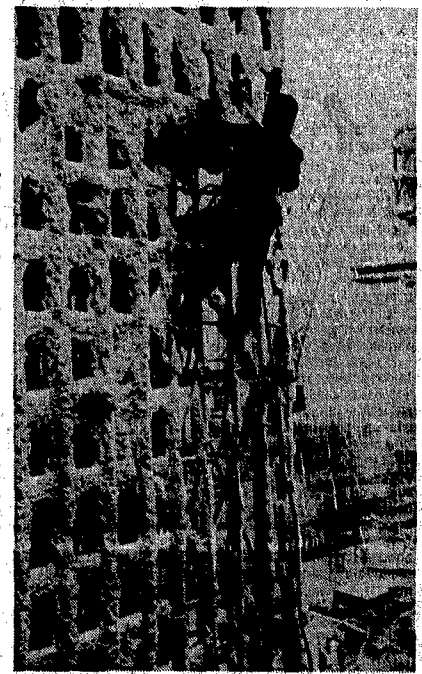
Comunque ci conferma che l'interesse verso quanto si sta sviluppando in Urss è grande? Non c'è dubbio. Oggi, il decentramento in atto crea nuovi punti di riferimento. In Unione Sovietica ci sono attualmente una settantina di grosse industrie - e per grosse intendo dello stesso livello di Fiat o Eni - che possono decidere in autonomia. Ma non bisogna dimenticare che, per acquisire tecnologia, necessitano di valuta.

Ed ecco spiegato il «gioco tra le parti» che si concretizza nelle joint ventures. Ma quali sono le prospettive per le piccole e medie industrie italiane? Innanzitutto possono dare un grosso apporto al rinnovamento del parco macchine dell'industria sovietica. Poi, c'è tutta una serie di prodotti che non costituiscono beni strumentali e durevoli. Che ruolo avete voi, come

interesse, in questo «incontro» tra le parti? In una economia pianificata sono indispensabili le azioni promozionali: sia per conoscere, sia per farsi conoscere. È, in questo, la mostra è determinante proprio come punto di incontro fra domanda e offerta. Ed ecco anche il perché di Stroititalia '88.

Appunto, tornando a Stroititalia, che cosa ha caratterizzato principalmente l'edizione dell'88 e che cosa vi siete proposti di ottenere con la mostra appena conclusa a Mosca? Il dato saliente, per quanto si riferisce all'86, è abbastanza ovvio, e cioè per la prima volta l'Italia si è presentata in modo massiccio con una mostra specializzata nel settore delle costruzioni. Allora i visitatori furono migliaia e si sono conclusi buoni affari. Ma soprattutto, quella prima edizione è servita ad attivare dei contatti che poi si sono anche risolti in contratti di joint ventures. Valga per tutti il fatto che il 90% degli espositori di allora si sono ripresentati. Con l'edizione '88 abbiamo voluto fare un ulteriore passo avanti, cercando di dimostrare ai sovietici che l'industria italiana non è dotata solo di tecnologia, ma anche di una notevole flessibilità. E che, in questa fase, può dare una risposta concreta alle esigenze e agli obiettivi che si pone la prestrojka.

Possono fare qualche esempio concreto? L'Italia è leader mondiale nella lavorazione della pietra e, soprattutto di marmi e graniti. La nostra tecnologia e la nostra produzione di macchinari sono riconosciuti e richiesti ovunque. Se si tiene conto che l'Urss ha ricchissimi giacimenti di marmi e graniti, si capisce quale ruolo possono avere le imprese italiane. Un altro esempio, sempre legato al settore, è quello della ristrutturazione dei centri storici: oggi Mosca, Leningrado e altre città sovietiche devono affrontare grossi problemi di ricettività determinati dall'aumento dei flussi turistici interni e internazionali. Ovvero, hanno necessità di ristrutturare e di costruire alberghi più capienti, uffici e centri congressi. E anche in questo specifico settore le imprese italiane possono dire la loro.



Un operaio su una gabbia d'acciaio, completamente ghiacciata, per la costruzione di un ponte nell'inverno sovietico

Da qui a fine 88 tutte le fiere organizzate in Urss



Seduti in una carrozza della metropolitana di Mosca con un libro od un giornale per utilizzare al meglio il tempo di percorrenza

MINSK 30 giugno 7 luglio	KARTOFEL Macchine e Attrezzature per la meccanizzazione ed automazione della coltivazione, raccolta e lavorazione delle patate	MOSCA 9-19 settembre	INTERLITMAS Tecnologie e Macchinari Fonderie
LENINGRADO 27 giugno 3 luglio	TECNOLOGIE E MACCHINARI PER L'INDUSTRIA MINERARIA	TBILISI 20-27 settembre	CAJMAS Macchinari, Attrezzature e Tecnologie per la produzione del tè in foglie e solubili
MOSCA 29 giugno 6 luglio	SPECVOTRANSPORT Mezzi di Trasporto Speciali	MINSK 12-19 ottobre	BIOLOGIA Teoria e Pratica
MOSCA 2-11 agosto	INLEGMAS Macchinari e Tecnologie per l'industria leggera	MOSCA 19-26 ottobre	SKLAD Meccanizzazione e Automazione dei lavori di trasporto di carico e scarico nei magazzini
TALLIN 17-24 agosto	AVTOTRANSPORT Mezzi di Trasporto ed Attrezzature	MOSCA 20-26 ottobre	NOVYJ DOM ITALIA Mostra Italiana dei Macchinari, delle Tecnologie e degli Articoli per la casa e l'arredamento
LENINGRADO 24-31 agosto	SUDOTEKNOLOGIJA Cantieristica navale	MOSCA 22 novembre 1 dicembre	NAUKA Apparecchiature per la Ricerca Scientifica
MOSCA 7-14 settembre	VTORSYR'E Macchinari e Tecnologie per il riciclaggio dei rifiuti solidi e urbani	NOVOSIBIRSK data da stabilirsi	KATALIZ Attrezzature per la preparazione dei catalizzatori

maritalia s.r.l. RAVENNA
Agenzia Marittima e Spedizioni Internazionali

Agente Raccomandataro di tutte le Compagnie Armatoriali Sovietiche nel porto di Ravenna.

«Booking Office» per servizi regolari containers e merci varie, in esportazione ed importazione, per le seguenti linee:

ASADCO LINE - Servizio Full Containers con navi da 450 teus, con partenze decadali -
 • da Ravenna per Zhdanov (U.R.S.S.) con merci dell'intercambio italo-sovietico -
 • da Ravenna per Poti (U.R.S.S.) in transito per Djulfa/Teheran (Iran) e Kabul (Afghanistan) -

ADMED 1 LINE - Servizio Full Containers e groupage con navi da 450 teus con partenze decadali, -
 • da Ravenna per Pireo - Beirut - Lattakia - Tartous -

ADMED 2 LINE - Servizio Full Containers e groupage con navi da 180 teus con partenze quindicinali -
 • da Ravenna per Pireo - Limassol - Tripoli (Libano) - Mersin (transito per Iran/Iraq) -

ITAZOV LINE - Servizio convenzionale per l'intercambio italo-sovietico di impiantistica, macchinari e merci varie in genere.
 • Partenze decadali da Ravenna per Zhdanov (U.R.S.S.) -

ITAZOV RO-RO LINE: Servizio convenzionale per l'intercambio italo-sovietico di rotabili, impiantistica e merci varie in genere.
 • Partenze quindicinali da Ravenna per Berdiansk (U.R.S.S.) -

MEDITERRANEAN-CASPIAN SEA LINE - Servizio convenzionale -
 • Partenze quindicinali da Ravenna via U.R.S.S./Mar Caspio per Djulfa - Astara - Bandar Anzali - Now Shahr (Iran) -

Maritalia opera a Ravenna, porto attrezzato con moderne infrastrutture, e può offrire alla propria clientela, per qualsiasi destinazione richiesta, tutti i servizi complementari all'importazione ed all'esportazione:

- assistenza tecnica all'imbarco/sbarco;
- movimentazione, containerizzazione e decontainerizzazione merci;
- magazzino e depositi;
- assistenza doganale ed assicurativa;
- trasporti camionistici e ferroviari;
- noleggio navi.