



## Legge e perestrojka Associazionismo made in Italy, un modello da importare

PATRIZIA ROMAGNOLI

■ I settori sono quelli di punta: costruzioni, agroalimentare, industriale. La cooperazione Lega in clima di perestrojka ha intensificato i rapporti commerciali che comunque già da tempo aveva avviato con l'Urss. Questo sia a titolo scottellivo, come Lega, appunto, che come singole aziende.

L'ultimo accordo, formalizzato pochi giorni fa fra i dirigenti della Lega di Ravenna e il primo ministro dell'Urss prevede la realizzazione di un progetto di sviluppo agro-industriale integrato, il cui valore si aggira intorno ai 300 miliardi di lire.

Giorgio Marabini si occupa delle relazioni internazionali per conto della Lega regionale dell'Emilia Romagna (regione in cui si concentrano le attività più importanti cooperative) ed è presidente della Comexpo di Modena, società di trading internazionale che recentemente ha intensificato le relazioni con l'Unione Sovietica. «La Lega in quanto tale ha soprattutto la funzione di appoggiare alcuni degli affari più importanti», dice Giorgio Marabini, «mentre le singole imprese sono libere di muoversi autonomamente. Alcune dispongono già da tempo di uffici commerciali a Mosca. Ad esempio la Sacmi di Imola ha rapporti che datano da molti anni. Sempre a Imola, la Cir tratta con l'Urss attrezzature per dentisti, ma anche infissi; mentre nel campo delle costruzioni, la Ediliter di Bologna ha quasi completato uno stabilimento per la fabbricazione di calzature e sta trattando per uno di elettrodomestici. Le iniziative stanno moltiplicandosi. La Cmb di Carpi ha appena firmato un accordo per la costruzione di un ospedale a Irkutsk. Ma non è tutto il numero o l'entità delle opere che vale la pena di analizzare, quanto le problematiche collegate al rapporto che si riesce a instaurare con un mercato potenzialmente gigantesco, ma tuttora non facile».

La difficoltà (a parte la nota lentezza) riguarda principalmente l'intermediazione delle società sovietiche di import-export, che interferiscono nel rapporto tra il committente sovietico e il fornitore estero. Paoletti di vecchia data, Ma-

riello che la società mista possa essere una strada da considerare positivamente. L'Urss è un Paese ricco di materie prime, ma ha molto bisogno di capitali e di tecnologie. Dallo scorso anno anche la normativa sovietica su questa materia ha tolto alcuni vincoli, non è un prezzo delle pelli. Quindi, contrariamente all'ente, che accantona le eccedenze per rimetterle in vendita all'asta successiva, il singolo allevatore svende, generando uno squilibrio di portata mondiale.

Certo, senza la mediazione statale si snelliscono pacchetiche procedure burocratiche. «D'altro canto», ribatte Prati, «nel rapporto con le multinazionali l'allevatore è sempre in posizione di debolezza: il suo potere contrattuale è fortemente limitato». Ed è proprio per sottolineare che l'unione nella Sojuz Puschina fa la forza, è stata organizzata la sfilata del 9 dicembre. Infatti, se da un lato lo spettacolo è volto a fornire un utile orientamento didattico sull'italiano style, dall'altro vuole sottolineare l'imprescindibilità dell'ente e delle sue attività rappresentative della promozione pelli sovietiche nel mondo - gli allevatori tendono sempre più frequentemente a stringere accordi individuali con multinazionali avulse dal settore che, data l'inesperien-

Se le aziende di Stato fanno la parte del leone ormai da anni, la presenza della cooperazione diventa ogni giorno più significativa. I settori interessati ai mercati sovietici sono comunque in netta crescita. La moda chiede sempre più spazio

## Una flebo di energia marcata Urss e a Mosca sale il cane a sei zampe

Da domani l'interscambio Italia-Urss si arricchirà di molte novità di altissimo valore economico. Colaterale alla visita di Gorbaciov è infatti la firma di un nutrito pacchetto di joint-venture e accordi commerciali per migliaia di miliardi. Si perfeziona così una già lunga tradizione avviata oltre trent'anni fa dalla grande industria italiana.

ROSSELLA DALLO

■ Un capitolo importante nella storia del rapporto con l'Urss è segnato dall'azienda di Stato: da quando, cioè, l'allora presidente Enrico Mattei firmò - alla fine degli anni Cinquanta - il primo contratto per l'acquisto di petrolio sovietico. Mattei comprese con largo anticipo le future necessità energetiche dell'Europa occidentale, quindi, anche l'esigenza di diversificare le fonti di approvvigionamento. Da allora ad oggi il contatto fra Eni e Unione Sovietica si è fatto più saldo e proficuo per entrambe le parti. A quel primo contratto sul petrolio si sono aggiunti poi nuovi accordi che hanno consentito l'avvio, negli

anni Settanta, delle importazioni di gas naturale, cui ha fatto seguito nel maggio di cinque anni fa quello per la fornitura di ulteriori volumi di gas proveniente dai ricchissimi giacimenti siberiani. Sono, queste, le tappe principali del cammino costruito passo dopo passo dall'Ente nazionale. Così, oggi l'Eni acquista petrolio e gas dall'Urss per oltre 11 milioni di tonnellate di petrolio equivalente all'anno (per un corrispettivo superiore al miliardo di dollari) che ci pongono al secondo posto fra gli acquirenti occidentali di energia sovietica. Più in generale, gli acquisti, di gas naturale e petrolio,

risguardano prodotti petroliferi e carbone. Le vendite invece, seppure ancora al di sotto delle potenzialità esistenti, toccano vari settori e coinvolgono le altre società del Gruppo: lubrificanti, bitumi e prodotti chimici, macchinari e impianti. È ormai noto a molti, infatti, che la capitale sovietica avrà presto stazioni di servizio - e nel prossimo futuro aree integrate con motel e centri vendita - sotto l'insegna del famoso cane a sei zampe dell'Agip. Allo scopo, la società italiana e il Mosneftprodukt hanno dato vita a una società mista (la NeftoAgip) con partecipazione al 50%. Le prime cinque aree attrezzate complete di colonnine-benzina, autolavaggio, officina, magazzino per i pezzi di ricambio e bar sorgeranno a Mosca e nelle vicinanze dell'aeroporto internazionale. La costruzione è interamente affidata all'Agip e costerà circa dieci miliardi. Successivamente, l'iniziativa si allargherà ad altre regioni. Meno nota ma estremamente

importante è Ecolita, la società mista tra Ecolite e la raffineria Mnpz di Mazhejkiai (in Lituania) che dovrà produrre 350.000 tonnellate all'anno di mtbe e 160.000 l'anno di alchilati destinati ai mercati del Nord Europa e delle repubbliche baltiche. Alla costruzione dell'impianto - di avanguardia dal punto di vista ambientale e tecnologico - parteciperà la Snamprogetti; la consegna è prevista entro il 1992. Per Ecolita viene investita una cifra record: 230 milioni di dollari.

Ricerca e alta tecnologia italiana trovano anche nell'impianto sperimentalmente negli Urali per il recupero assistito di petrolio mediante anidride carbonica liquida; know-how Saipem già nel Caspio e ora nella penisola artica di Yamal; un programma pluriennale della Nuovo Pignone per il risparmio energetico nelle stazioni di compressione gas (l'accordo ha scadenza nel 1995) e per la fornitura di due stazioni di telemisura e telecontrollo nel tratto romano del gasdotto Urss-Turchia cui si collega un sistema di telemetria lungo tutto il percorso.

Ad allargare il panorama degli interventi Eni in Urss è il recentissimo accordo di collaborazione nel settore della difesa ambientale. Un segnale che, effettivamente, le potenzialità sovietiche sono ampie.



## Dal primo Paketa all'ultimo accordo l'Italia veste in «osky» e i sovietici indossano il tricolore

GIANLUCA LO VETRO

■ Cos'è successo dall'arrivo in Italia del Paketa ad oggi? Ovvero: come si è evoluto quel fenomeno nato dall'incontro della moda sovietica con quella italiana? La storia è breve ma intensa. Inizia, presappoco, nel giugno '88 quando, dopo la sfilata di Armani a Mosca e prima della mega manifestazione Italia 2000, Mirabilia annunciò che avrebbe importato il Paketa. L'irruzione del cronografo «ostriivista» nel nostro Paese sfidò la granitica convinzione che il made in Urss equivalesse solo a matroske, vodka e caviale, aprendo così un varco allo stile sovietico.

Di primo acchito potrà sembrare paradossale che una moda sia stata introdotta proprio da un accessorio che generalmente è un complemento. D'altro canto, però, l'Unione Sovietica non disponeva di prodotti con appeal di sicura presa sul gusto italiano. Solo l'orologio aveva delle chances poiché nel nostro Paese veniva vissuta come accessorio mutevole e intercambiabile, soggetto a tendenze. In particolare a quel gusto per il cronografo di modernariato anni 50: grosso con carica manuale e numeri arabi, proprio come i cipolloni sovietici. Attratti dalle prospettive del mercato sovietico, ancora vergine e silibondo di prodotti, i nostri hanno stretto joint-venture e accordi speciali. Mandarin Duck, per esempio, sta fornendo Know how alla Linda di Tallin per produrre 300 mila borse l'anno. E se Stefanel ha inaugurato una serie di negozi, Benetton sta addirittura programmando la produzione in due aziende e la distribuzione in 50 boutique dove, per la prima volta, una griffe italiana venderà in rubli, anziché in dollari.

L'intensificarsi di questo flusso commerciale biunivoco era prevedibilmente destinato a lasciare tracce collaterali nel costume. In seguito alla comparsa della nuova campagna Paketa, scandita da slogan in russo maccheronico, con desinenze in osky, c'è già chi profetizza una «sovietizzazione» della nostra lingua. Ma non è tutto. Dall'America sta arrivando l'usanza di nobilitare i prodotti sovietici e le loro pubblicità con messaggi di pace. Così il Calendario del popolo regala agli abbonati «Drusba», orologio che vuol dire «amicizia», con bandiere italiane e sovietiche sul quadrante. Mentre Giorgio Tocchi per la sua linea Johnny Lama si è fatto ritrarre con figli e nipoti sorridenti, ma se il padre indossa un cilindro stelleristico, il pargolo calza un colbacco con stella rossa. Come dire «Siamo tutti - allegramente - della stessa famiglia».

Si estende a macchia d'olio l'intervento ecologico del gruppo italiano

## Prima che l'Acqua arrivasse da Gorbjy

ROSANNA CAPRILLI

■ A marzo è stata registrata la società e gli uffici - 1000 metri quadrati vicino alla piazza Rossa - sono operativi. Con il monitoraggio ambientale a Mosca «Prima» ha dato avvio all'intervento di difesa ecologica in Unione Sovietica. La joint-venture fra Italia e Urss vede come partner il gruppo italiano Acqua al 49% e la Municipalità di Mosca al 51%. La società mista ha formulato un programma complesso che va dalla depurazione delle acque reflue allo smaltimento dei fanghi, dei rifiuti solidi urbani e di quelli industriali. E inoltre: interventi per la potabilizzazione delle acque, il disinquinamento atmosferico e la diminuzione dell'inquinamento acustico. L'area interessata ha una popolazione di 17 milioni di abitanti, di cui 8 milioni nella sola città di Mosca, e si sviluppa su una superficie di circa 60 mila chilometri quadrati. Un'area dove la concentrazione industriale è massiccia, con prevalenza di aziende

metalmecaniche e manifatturiere. Il business ecologico, come da molti è stato definito, è stimato complessivamente in più di 10 miliardi di rubli, pari a circa 20 mila miliardi di lire (calcolati prima dell'intervento di avvalorazione del rublo). Un'operazione che, lo scorso anno in occasione di «Italia 2000», ha fatto «conoscere» incontro ai dirigenti sovietici i bei nomi del settore. Da indiscrezioni pare che alla buona riuscita delle trattative abbia contribuito la tempestività con la quale i dirigenti del Gruppo Acqua hanno saputo cogliere l'interesse del sindaco di Mosca per i programmi di risanamento ambientale, probabilmente acuito nel dopo-Cernobyl. Battendo la concorrenza sul tempo si dice che il primo cittadino della capitale sovietica sia stato solennemente circondato da un team di tecnici che, computer alla mano, ha fornito in tempi record una puntuale analisi

elevati di quelli del capoluogo lombardo. A giudizio dei tecnici di Prima le maggiori responsabilità sono da addebitare all'intenso traffico di camion a nafta nel centro cittadino. Il problema poi è esaltato dalla lunghezza delle autostrade (300 mila chilometri di media) la cui usata carburazione determina ingenti emissioni di gas.

Oltre all'inquinamento atmosferico e acustico, fra le maggiori cause del dissesto ecologico della zona figura il problema delle acque. Ed è infatti sul fronte della depurazione e della potabilizzazione che si stanno organizzando i primi interventi. Un problema molto sentito e urgente tanto che, a soli sei mesi dall'avvio della società, un'altra città sovietica, Riga, ha sottoscritto un contratto con Prima per la depurazione delle acque. All'interno di questo comparto un aspetto decisamente particolare è «nuovo» per l'industria italiana è costituito dall'inquinamento derivante dallo scioglimento delle nevi. Queste,

infatti, vengono trattate con sali minerali per accelerare il processo. L'acqua così ottenuta, ricca di sali, si infiltra direttamente nella rete idrica urbana con il risultato di essere imbevibile. Ora è allo studio dei tecnici di Prima un sistema per convogliare le acque disciolte in un sito protetto dove depurare prima di reimmetterle in rete.

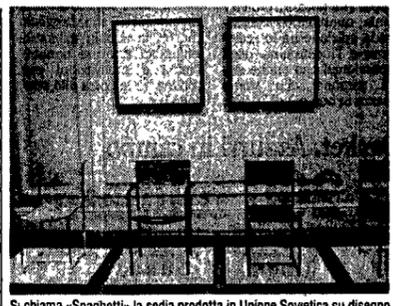
Fra i programmi fuori della capitale: il monitoraggio dell'aria a Krasnojarsk, in Siberia e, di particolare importanza, l'incarico per la realizzazione di studi finalizzati al risanamento della Kamciatka, una regione che sta attuando un grande progetto di riconversione industriale. Un intervento «delicato» a causa della caratteristica della zona, ancora militare.

Si calcola che per questi primi progetti (compresa la riorganizzazione della piattaforma per la raccolta e lo smaltimento dei rifiuti solidi urbani e industriali a Mosca) il valore degli investimenti si aggirerà intorno ai mille miliardi.

## È a giorni «Italia in pelliccia» A Mosca in passerella sfilano a braccetto Irina Krutikova e sei dei «nostri»

■ In passerella, oltre alle sfilate della stilista sovietica Irina Krutikova, sfilerà «Italia in pelliccia», rappresentanza di sei prestigiosi pellicciai italiani: Federico Bano, De Carlis, Giuliana Teso, Carlo Tivoli, Tosato e Ileana Zara.

L'evento, fissato per il nove dicembre a Mosca, è promosso dalla Sojuz Puschina in collaborazione con il «Centro moda» e l'Unione designers dell'Urss. Il perché dell'iniziativa? Dal 1991 l'ente statale sovietico Sojuz Puschina detiene il monopolio sul controllo qualitativo e la distribuzione delle pelli nazionali, prodotte da oltre seicento allevatori. Le vendite avvengono nel corso di tre aste annuali alle quali si servono oltre sessanta Paesi. Primi clienti in classifica: Stati Uniti, Giappone e Italia. In virtù delle sue competenze la Sojuz Puschina ha registrato una serie di cambiamenti preoccupanti nell'ambito delle dinamiche distributive. «Da quando la perestrojka consente scambi e vendite senza l'intermediazione dell'ente statale», spiega Gian Maria Prati, rappresentante della promozione pelli sovietiche nel mondo - gli allevatori tendono sempre più frequentemente a stringere accordi individuali con multinazionali avulse dal settore che, data l'inesperien-



Si chiama «Spaghetti» la sedia prodotta in Unione Sovietica su disegno italiano, frutto dell'accordo fra le acciaierie Sverdlovsk e Alias

## Patto d'acciaio Alias seggiole

■ Dal tubi per l'industria bellica, alla sedia. Dalle pentole al tavolo. In tempi di perestrojka può anche succedere che un gruppo titanico di acciaierie, come lo Sverdlovsk, riconverta la sua produzione fabbricando arredamento sofisticato. Partner italiano di questa joint-venture è Alias. È iniziato tutto lo scorso luglio - racconta Carlo Forcolini, mente di Alias - quando abbiamo presentato i nostri mobili alla mostra di arredamento di Mosca, presso la «Fondazione della cultura sovietica». L'iniziativa era stata promossa dall'Associazione designers sovietica, preposta alla formazione di neo progettisti svincolati dalle istituzioni, in collaborazione con la Sov Design che ne vende i prodotti. Dall'incontro con questi due enti è nato il «patto d'acciaio». Alias fornirà progetti know how e engineering per la produzione della famosa sedia spaghetti; una poltroncina e un tavolo. Certo il loro stile essenziale è ben lungi dal gusto sovietico. Ma in Urss - precisa Forcolini - c'è bisogno di merce; l'importante è mettere roba nei negozi. Il resto della «partita» lo gioca quello spirito di emulazione, che ha indotto i sovietici ad abbandonare le loro megasigarette per quelle sottili di importazione, nonostante siano più difficili da impugnare coi caratteristici guantoni antiferro.

## Arlecchino avrà un seguito A pochi passi dalle grandi sedi del potere la spaghetti house fa furore

■ Sono stati i «pionieri» e hanno successo, grande successo, nonostante i prezzi abbastanza elevati rispetto alla media dei ristoranti moscoviti. Da Arlecchino, però, a pochi passi dalle grandi sedi del potere, pranzano le delegazioni estere insieme agli ospiti sovietici, e così si può anche pagare in valuta pregiata.

«Arlecchino» è sbarcato in Urss lo scorso anno, portando una ventata di made in Italy alimentare a disposizione sia di chi paga in dollari sia di chi paga in rubli. E gli ospiti sovietici apprezzano, eccome, e sperano che l'interesse degli italiani per le joint-ventures consenta di disporre di una scelta più ampia. Tra alcuni mesi, probabilmente un anno, sempre a Mosca apriranno anche altri locali, se gli accordi in corso tra partners sovietici e la Camst di Bologna avranno un esito concreto: «Siamo stati a Mosca in settembre per studiare le migliori localizzazioni», spiega il direttore generale, Bongiovanni. Il nostro obiettivo è quello di aprire locali che offrano un esempio di alta ristorazione all'italiana». Come sempre, avviare joint ventures pone il problema monetario. L'incasso in rubli serve a pagare il personale (di solito sovietico) e parte delle materie prime di cucina, la valuta, invece, serve ai compensi del partner italiano.

## Emiliani, pionieri del dialogo Il termalismo prospera langue l'indotto

CHIARA POLETTI

■ La prima esperienza è partita quindici anni fa e i «pionieri» sono stati alcuni operatori del settore termale in Emilia Romagna. Le cure termali in Urss sono una realtà consistente, interamente gestita dalle organizzazioni sindacali, che annualmente consegnano milioni di ambustissime «putiovki» (carta di soggiorno in stabilimenti termali) ai lavoratori. Gli operatori emiliani ritennero utile approfondire la loro conoscenza del sistema sovietico di cura e di soggiorno, sicuramente il più vasto e complesso del mondo.

«La prima delegazione italiana era composta da amministratori di centri termali pubblici e da medici», spiega Gian Paolo Testa, direttore dell'ufficio di Bologna della Mgr, società di organizzazione congressi e all'epoca direttore delle Terme di Forreta - Erano i tempi in cui le cure termali in Italia stavano cambiando profondamente, con l'intervento diretto del Servizio sanitario nazionale. Un confronto con una diversa situazione sociale e politica ci pare molto utile». Da allora gli scambi di visite si sono susse-

guitate annualmente, coinvolgendo sia i rappresentanti degli enti locali sia gli operatori economici e sanitari. Il potere sovietico ha sempre tenuto in alta considerazione il sistema termale: il primo decreto, mirante allo sviluppo di questi centri, risale addirittura al 1921. Nel frattempo lo sviluppo del termalismo ha assunto dimensioni gigantesche: 500.000 posti letto dalla Siberia al Baltico, un complesso di stabilimenti e attrezzature non sempre sfruttate al meglio, nonostante i 670 milioni di rubli investiti dal sindacato nell'ultimo triennio per lo sviluppo delle stazioni di cura. Tuttavia anche qui è arrivata la perestrojka. Secondo Juri V. Stupin, presidente del Soviet Kurort Centrale, negli ultimi tempi si sono ottenuti dei buoni risultati applicando il principio del rendimento economico e dell'autogestione aziendale. Il nuovo indirizzo incentiva l'apertura degli ambulatori e delle stazioni, cosicché, per la prima volta negli ultimi anni, si è constatata la tendenza all'aumento del personale. Per quanto riguarda i rap-