

**EXPORT**

LA MISSIONE DEGLI INDUSTRIALI A MOSCA

**50**

Le aziende. Sono le imprese laziali nella capitale russa tra il 5 e il 9 aprile

**L'accordo di collaborazione.** È stato siglato il 6 aprile tra la Uir e la Moscow International Business Association

# Corrono gli scambi con la Russia

Le esportazioni romane sono cresciute del 69% nell'ultimo trimestre 2008

PAGINA A CURA DI  
**Andrea Gagliardi**

■ **Promozione di interscambio commerciale e investimenti. Sviluppo della cooperazione industriale, in particolare sul fronte del trasferimento tecnologico e della creazione di joint-venture. Con un occhio alle modalità di risoluzione amichevole delle controversie. Sono i contenuti principali dell'accordo di collaborazione siglato il 6 aprile a Mosca dal presidente dell'Unione industriali di Roma Aurelio Regina e dal sindaco di Mosca (nonché presidente della Moscow International Business Association) Yuri Luzhkov. L'intesa si colloca all'interno della missione Confindustria-Ice-Abi che ha portato in questi giorni in Russia oltre 500 aziende italiane. Tra queste, una pattuglia di una cinquantina di imprese laziali, quasi tutte romane, in cerca di nuovi canali distributivi e partner commerciali.**

La Russia è uno dei Paesi più dinamici per l'export della capitale, cresciuto del 32% nel 2008 (rispetto al +9,5% a livello nazionale), con un'impennata del 69% tra ottobre e dicembre. Macchinari, articoli d'abbigliamento e mobili, tra i prodotti più venduti. Sono molte le aziende romane che investono in questo mercato, malgra-

do le previsioni negative 2009 sulla crescita del Pil russo (-4,5% secondo la Banca Mondiale). È il caso di Expotrans, azienda di spedizioni internazionali di merce per le fiere (15 milioni di fatturato). «La Russia è il Paese dove forniamo maggiore assistenza agli esportatori italiani - dice l'a.d. Guido Fornelli - abbiamo appena creato una società di diritto russo, per offrire in loco maggiore assistenza ai nostri clienti». Tanto più che il business delle fiere è in crescita. «Prima a Mosca esisteva solo l'Expoctr Krasnaja Presnja - continua Finelli - ora il settore si sta allargando con la nascita della fiera privata Crocus e di altri spazi espositivi».

La Russia è mercato di sbocco non solo di colossi come Finmeccanica (la Alenia Aerospazio, solo per fare un esempio, lavora in joint venture con la russa Sukhoi al Superjet 100), Enel, Maire Tecnimont o Todini (tra i protagonisti, quest'ultima, dei negoziati per un appalto da 700 milioni per alberghi e residence a Sochi in occasione delle Olimpiadi invernali del 2014), ma anche di una pattuglia agguerrita di Pmi. Tra queste la Icet (6 milioni di fatturato) società di telecomunicazioni specializzata nella progettazione di call center. «In Russia abbia-

mo già lavorato in passato per Telecom - dice l'a.d. Giampiero Mele - ora l'obiettivo è commercializzare un nuovo apparecchio elettronico, sviluppato insieme alla Cinetix di Padova, capace di localizzare anomalie o guasti della rete telefonica».

Progetto Tre srl (29 milioni di fatturato) è una società di servizi che invece spedisce in Russia macchinari e materiale elettrico. «Facciamo parte della Effe Group, attiva in Russia nel settore industriale che in quello della commercializzazione dei prodotti elettrici, in joint venture con società locali - dice il presidente Sandro Bergamo - Siamo in quel mer-

cato da 15 anni e vogliamo rafforzarci». Stesso obiettivo per Renzo Perez, a Mosca nella triplice veste di presidente della Metaltronica (apparecchiature radiologiche - fatturato da 15 milioni), della Med-El (gruppi di continuità elettrica - giro d'affari: 4 milioni) e del consorzio RomeItaly (46 Pmi associate, soprattutto nel settore agroalimentare). «La Metaltronica ha già rapporti con due aziende di radiologia russe - spiega - mentre la Med-El ha avviato incontri con partner locali, così come le altre aziende del consorzio RomeItaly, alla ricerca di canali distributivi e possibili

joint venture».

Cerca commesse in Russia anche Print Sistem (6,5 milioni di fatturato). «Siamo specializzati in radar e torri di controllo - dice l'amministratore unico Tommaso Di Lernia - e tra i nostri clienti ci sono Enav e Selex. Il mercato russo offre sbocchi interessanti in questo settore». Tra le aziende romane in missione a Mosca, la Dkb consulting (3 milioni di fatturato) specializzata in abbigliamento sportivo. «L'obiettivo è consolidare la nostra presenza di qui alle Olimpiadi invernali di Sochi del 2014 - dice Massimo Pelati, delega finanza e sviluppo - magari con l'apertura di punti vendita monomarca».

Si è invece inserita in un'altra redditizia nicchia di mercato la Pagano System (circa 8 milioni di fatturato) specializzata in case in legno lamellare. Tra i clienti, facoltosi magnati russi. «Abbiamo realizzato alcune ville sul più importante campo da golf di Mosca - dice il presidente Andrea Paco Pagano - e registriamo offerte di distribuzione in esclusiva. Questo significherebbe aumentare i volumi di vendita e affidarci a operatori terzi. È un salto di qualità che un'azienda familiare abituata a lavorazioni su scala ridotta come la nostra dovrà valutare bene».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



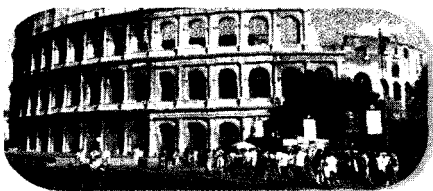
TIPS

**Verso Est.** Ammonta a 140 milioni l'export romano verso la Russia nel 2008 (nella foto la piazza Rossa a Mosca)

## L'interscambio commerciale

### EXPORT ROMA-RUSSIA

I primi cinque settori nel 2008.  
 Valori in euro e var. % sul 2007



	Export '08	Var. % su '07
Macchine ed apparecchi meccanici	32.924.968	352,5
Articoli di abbigliamento; pellicce	22.643.102	42,4
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	18.938.140	-1,4
Mezzi di trasporto	14.903.689	31.616,0
Mobili e altri prodotti delle industrie manifatturiere	11.464.948	4,5

### IMPORT ROMA-RUSSIA

I primi cinque comparti nel 2008.  
 Valori in euro e var. % su 2007



	Import '08	Var. % su '07
Petrolio greggio e gas naturale	555.136.978	648
Coke, prodotti petroliferi raffinati	244.089.925	96
Carbon fossile, lignite e torba	14.226.016	*
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	10.838.989	53
Prodotti alimentari e bevande	10.713.064	43



IMAGOECONOMICA

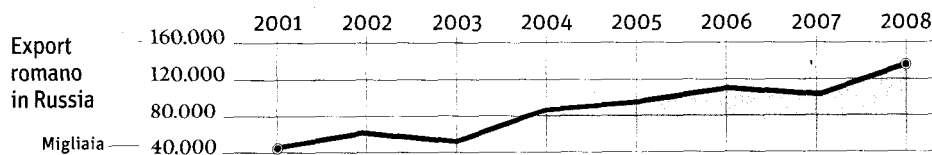
**Presidente.** Aurelio Regina, alla guida della Uir



**Al vertice.** Federica Barbaro, a.d. della Pietro Barbaro



**Business fiere.** Guido Fornelli, a.d. di Expotrans



\* la var. % non è riportata perché il valore 2007 era zero

Fonte: Elaborazioni Sole-24 Ore Roma su dati Istat

## Per Barbaro un contratto che vale 14 milioni \$

ROMA

Una commessa da 14 milioni di dollari. Per la costruzione di due rimorchiatori e l'ammodernamento di due chiatte presso il cantiere di Kostroma, nella Russia centrale. Il contratto è stato appena siglato a Mosca da una società (la P.B. Samara) controllata al 51%, e partecipata al 49% dalla Simest (la società finanziaria di sviluppo e promozione delle imprese italiane all'estero).

È l'ultimo tassello che consolida la presenza del Gruppo Pietro Barbaro (storica società di armatori, con sede operativa a Roma) nel mercato russo. Il Gruppo (130 milioni di fatturato, 250 impiegati amministrativi e mille marittimi) gestisce navi di proprietà e di terzi attraverso due società, la P.B. Tankers e la Prime Shipping. Quest'ultima è una società di diritto russo (con sede a Samara) le cui imbarcazioni (per ora quattro petroliere, due rimorchiatori e quattro chiatte) solcano le acque del fiume Volga d'estate e quelle del Mar Caspio e del Mar Nero d'inverno.

Tra i principali clienti, colossi come la compagnia petrolifera Tnk-Bp, che utilizza le imbarcazioni per il trasporto di olio combustibile. «Siamo stati tra i primi ad entrare nel mercato russo con le navi a doppio scafo "classe ghiaccio" capaci di fendere i mari gelati del Nord - dice Federica Barbaro, amministratore delegato del Gruppo, in questi giorni a Mosca con la missione di Confindustria-. E abbiamo saputo poi intercettare la richiesta, da parte delle oil major russe, di imbarcazioni di tonnellaggio minore (5-6mila tonnellate, rispetto alla media di 50mila) e standard di sicurezza commisurati alle più stringenti normative internazionali, capaci di muoversi sui corsi d'acqua in-

terni, lungo la direttrice del Volga».

La conoscenza del mercato russo ha spinto il Gruppo Pietro Barbaro a entrare direttamente nel Paese alcuni anni fa, rilevando la Prime Shipping (controllata al 100% dal Gruppo, con personale interamente russo) che ha chiuso il 2008 con un fatturato di 20 milioni di euro e prevede per quest'anno un giro d'affari in crescita, a quota 22 milioni. «Il personale locale - conclude Federica Barbaro - è stato formato con il nostro know how armatoriale. Non escludiamo in futuro di aprirci a joint venture con soci russi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

