

### Sommario



#### EDITORIALE

1. E' la Russia il Paese leader europeo per numero di miliardari

#### APPROFONDIMENTI

3. In calo l'industria delle costruzioni della Russia

#### TREND E MERCATI

5. Il mercato russo dell'auto: il dramma dell'inizio dell'anno

#### GUIDA PRATICA

7. La crisi ha tolto al Tatarstan i super guadagni petroliferi

#### MERCATI FINANZIARI

9. Si apprezza il rublo: la Banca centrale acquista sette miliardi di dollari

#### LEGGI E NORME

11. In Russia le norme doganali più semplici

#### DA "IL SOLE 24 ORE"

13. Una selezione di articoli, pubblicati sulle pagine de "Il Sole 24 ORE"

#### BUSINESS CENTER

24. Investimenti e collaborazioni industriali

27. Proposte commerciali

#### CALENDARIO FIERE

29. Fiere del 2011

## È la Russia il Paese leader europeo per numero di miliardari

**Nel 2009 il numero di miliardari è aumentato da 32 a 62 - L'uomo più ricco del Paese è Vladimir Lisin, titolare e presidente del gruppo metallurgico "Novolipetskij metallurgicheskij kombinat" - L'unica donna russa miliardaria è Elena Baturina, moglie del sindaco di Mosca, Jurij Luzhkov - Di fronte a questa ricchezza la maggior parte della popolazione russa continua a lottare contro la povertà - L'85% dei lavoratori dipendenti dichiara stipendi "vergognosamente bassi".**

La crisi globale sembra finita. Almeno per il gruppo di persone più ricche della Russia, il Paese dove i miliardari (naturalmente calcolati "in dollari") sono aumentati da 32 a 62.

In base all'analisi della rivista Forbes, l'uomo più ricco del Paese è Vladimir Lisin, titolare e presidente del gruppo metallurgico "Novolipetskij metallurgicheskij kombinat", il cui patrimonio personale è stato stimato dagli esperti russi e internazionali in 15,8 miliardi di dollari.

Numero uno in Russia, Lisin nel rating globale occupa il 32° posto. Ciononostante la Russia è stata proclamata "leader dei Paesi europei per il numero dei miliardari".

Al secondo posto della lista delle persone più ricche della Russia c'è Mikhail Prokhorov, presidente del gruppo Onexim (ex comproprietario del gruppo metallurgico Norilsk Nickel), che nella lista globale occupa la trentaesima posizione con un patrimonio personale di 13,4 miliardi di dollari.

Rispetto all'anno precedente Prokhorov è salito nella lista Forbes di un gradino, mentre Mikhail Fridman, presidente del colosso petrolifero russo, Tnk-Bp, che controlla personalmente un patrimonio di 12,7 miliardi di dollari, ha fatto un vero e proprio salto di qualità passando dal 71° al 42°.

Altri dieci cittadini della Federazione Russa sono entrati quest'anno nel gruppo delle cento persone più ricche del mondo. Sono Roman Abramovich che è sceso alla cinquantanovesima posizione con 11,2 miliardi di dollari, Oleg Deripaska (57° con 10,7 miliardi), Vaghit Alekperov (58° con 10,6 miliardi), Vladimir Potanin (61° con 10,3 miliardi), Aleksej Mordashov (70° con



L'uomo più ricco della Russia,  
Vladimir Lisin

9,9 miliardi), Viktor Rashnikov (71° con 9,8 miliardi), Dmitrij Rybolovlev (79° con 8,6 miliardi), Iskander Makhmudov (80° con 8,5 miliardi), Vladimir Evtushenkov (93° con 7,5 miliardi). Chiude l'elenco Alisher Usmanov che si trova proprio in centesima posizione con 7,2 miliardi di dollari.

L'unica donna russa miliardaria - come negli anni precedenti - è Elena Baturina, che occupa la posizione numero 342 della lista di Forbes. Secondo le stime della rivista americana, la moglie dell'irremovibile sindaco di Mosca, Jurij Luzhkov, controlla un patrimonio personale pari a 2,9 miliardi di dollari.

Secondo i commenti degli analisti la crescita nel 2009 dei mercati globali delle materie prime ha favorito la posizione dei miliardari russi che, nella maggior parte dei casi, operano nei settori dei metalli e degli idrocarburi. Il direttore della rivista, Steve Forbes, ha sottolineato che "nel 2009 i "paperoni" russi sono riuscite a riprendersi dallo shock della crisi globale". Inoltre, l'anno scorso si è registrato un notevole miglioramento della situazione generale dei mercati finanziari della Russia, che ha aiutato gli oligarchi russi a compensare le perdite dei due anni precedenti.

Nella lista di Forbes sono stati inclusi nove miliardari delle repubbliche ex sovietiche, di cui cinque sono cittadini del Kazakistan e altri quattro dell'Ucraina. I 5,2 miliardi di dollari dell'ucraino più ricco, Rinat Akhmetov, gli hanno permesso di piazzarsi al 152° gradino della classifica di Forbes.

Ma i ricchi russi rappresentano nemmeno una briciola dei 143 milioni di abitanti di questo Paese, che hanno appena denunciato "stipendi vergognosamente bassi e un'assistenza sociale praticamente inesistente".

Secondo i risultati di un recente sondaggio d'opinione condotto nei primi due mesi del 2010 dall'agenzia Superjob, l'84% lavoratori dipendenti russi ha dichiarato di essere insoddisfatto del proprio salario.

In questo sondaggio sia gli uomini che le donne hanno manifestato una rara sintonia di opinioni, secondo cui "i prezzi in Russia, contrariamente ai dati ufficiali sul tasso d'inflazione, aumentano a passi da gigante, mentre gli stipendi non crescono e in molti casi tendono a diminuire".

I più scontenti sono le persone di età compresa tra i 24 e i 30 anni (l'85%), la

maggioranza assoluta dei quali riesce appena a "sbarcare il lunario", ed è costretta a prendere "qualche rublo in prestito" da amici e colleghi per poter arrivare alla fine del mese.

Praticamente tutti tra gli intervistati hanno denunciato "riduzioni dei salari" del 20% e addirittura del 30%, che i datori di lavoro hanno spiegato con l'acutizzazione della crisi economica e finanziaria in Russia e nel mondo. "Ora il Governo afferma che la crisi è finita, ma nessuno ci pensa a far tornare gli stipendi ai livelli ante crisi", ha affermato la maggior parte delle persone che hanno partecipato al sondaggio d'opinione.

Stando ai risultati del sondaggio, sono soddisfatti dai propri salari i lavoratori dipendenti russi che guadagnano dai 45.000 rubli netti al mese (1.125 euro circa) in su.

I gruppi sociali più "arrabbiati" per gli stipendi insufficienti sono insegnanti e professori delle scuole, operai e tecnici delle produzioni industriali, che guadagnano in media da 7.000 a 12.000 rubli al mese (175-300 euro).

Ma il sondaggio ha rivelato anche un dato paradossale: il numero delle persone che ha dichiarato nel 2010 di essere soddisfatto dei propri guadagni è aumentato rispetto del 4%, dal 12% del 2009 al 16% nell'anno corrente. È chiaro che la crisi non ha di certo favorito l'aumento dei guadagni dei russi. La tempesta finanziaria ha fatto diminuire gli "appetiti" dei russi, che l'anno scorso hanno imparato ad accontentarsi del poco denaro che ricevono per il proprio lavoro.

#### Notiziario dai mercati CSI



Stabilimento metallurgico Novolipetskij

# In calo l'industria delle costruzioni della Russia

Approfondimenti

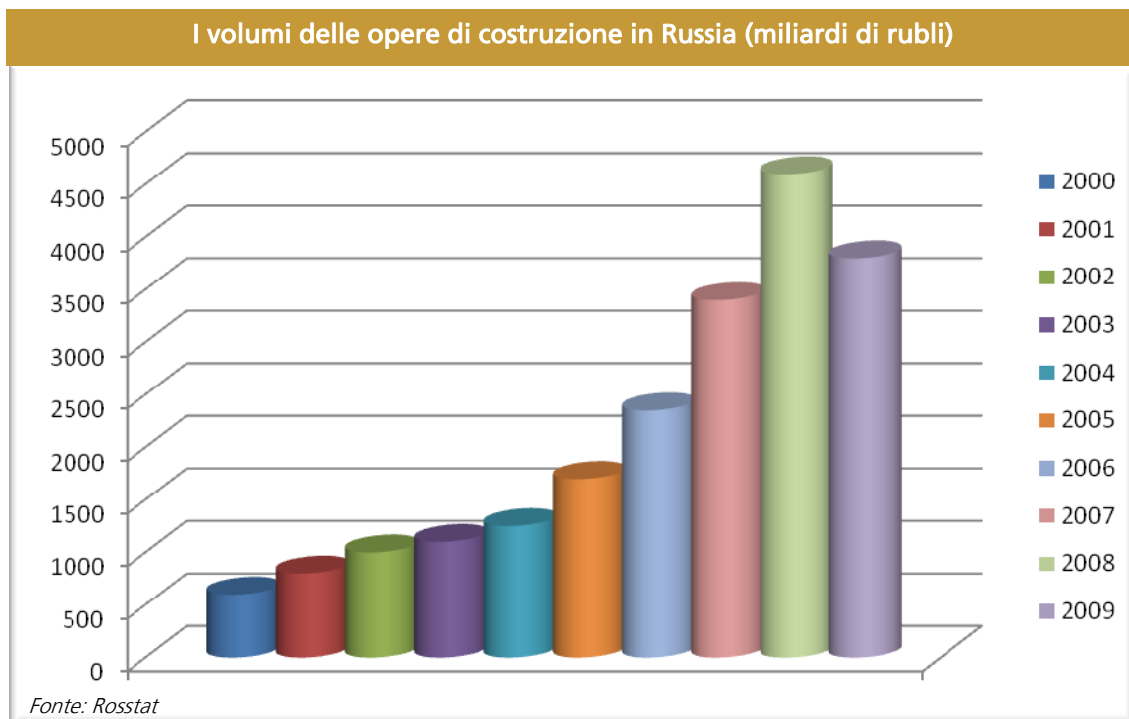
**Il ministero delle Statistiche (Rosstat) russo si aspetta una contrazione dei volumi delle costruzioni del 6% nel primo trimestre del 2010 - Mentre la domanda è in calo aumentano i costi dei materiali per l'edilizia - Nel 2010 potranno essere consegnati non più di 55 milioni di metri quadrati delle superfici - Nel 2009 sono stati avviati pochi progetti nuovi.**

L'anno 2010 sarà ancora molto difficile per l'industria delle costruzioni della Russia che non ce la farà ancora ad uscire dalla crisi. Nel primo trimestre il volume delle costruzioni rischia di diminuire del 6%, come si aspettano gli esperti di Rosstat. Nei primi tre mesi dell'anno saranno costruiti immobili per appena 600 miliardi di rubli. Un dato che rischia di diventare il più basso degli ultimi tre anni. Gli operatori dell'industria delle costruzioni hanno denunciato un rapido aumento dei costi delle opere. Questo significa che il calo dei volumi delle costruzioni in termini di denaro è legato a una drastica diminuzione dei nuovi cantieri e non al minor costo delle opere. Le conclusioni tratte dagli esperti di

Rosstat da un recente sondaggio d'opinione parlano chiaro: ci sono poche speranze che l'industria delle costruzioni riesca a risollevarsi dalla crisi in tempi brevi. Soltanto l'8% degli operatori del settore crede in una rapida uscita dalla situazione negativa, il 12% teme un ulteriore peggioramento, mentre l'80% degli intervistati ha dichiarato di non aspettarsi alcun cambiamento né positivo, né negativo.

La difficoltà di cui soffre l'industria delle costruzioni della Russia è tipica per molti Paesi europei.

In Italia, secondo i dati dell'Istat, nel 2009 si è registrato un calo dell'11,4% rispetto al 2008. L'istituto ha sottolineato che l'indice corretto per gli effetti di



calendario era sceso dell'11,3%. Nel 4° trimestre del 2009 l'indice destagionalizzato della produzione nel settore delle costruzioni si è ridotto dello 0,9% rispetto al trimestre precedente. L'indice corretto per gli effetti di calendario ha segnato un calo dell'8,2% rispetto al 4° trimestre 2008.

Più o meno come in Russia, anche in Italia il crollo della produzione nelle costruzioni nel 2009 è il dato "peggiore dal 1996, primo anno di confronto delle serie storiche" avviate su questo comparto nel 1995. Gli esperti dell'Istituto spiegano che il settore analizzato comprende le costruzioni residenziali, commerciali e del genio civile (strade, aeroporti, ospedali ecc.) mentre non tiene conto delle manutenzioni.

Ma torniamo alla Russia. I dati riguardo all'andamento dell'industria delle costruzioni nel primo trimestre del 2010 saranno resi pubblici alla fine di aprile. Ci si aspetta un calo del 6 per cento. Intanto sono stati pubblicati i dati deludenti del settore nel gennaio del 2010: il volume delle opere realizzate è stato di 169,3 miliardi di rubli, scendendo rispetto al corrispondente mese del 2009 del 10,6%, e addirittura del 66,8% rispetto al mese precedente (dicembre del 2009).

Se le previsioni del Servizio federale delle statistiche dovesse essere corrette, il volume delle opere realizzate nel primo trimestre del 2010 non dovrebbe superare i 600 miliardi di rubli, contro i 700 miliardi nel 2008 e i 640 miliardi nei primi tre mesi del 2009.

Non si potrà ripetere un leggero aumento delle opere - l'anno scorso sono stati consegnati 10,4 milioni di metri quadrati di superficie, ovvero +2,4% - diventato possibile grazie alla base produttiva consolidata nel 2007-2008 e alla diminuzione dei costi dei materiali da costruzione della fine del 2008.

Nel 2010 i prezzi dei materiali da costruzione non fanno che crescere, perciò i risultati del settore rischiano di diminuire sia in denaro che in superficie costruite. Inoltre, aumentano i costi dei crediti e i prezzi dell'urbanizzazione (reti elettriche, fogna, acqua, ecc.)

Per tutto il 2009 il mercato degli immobili della Russia è rimasto paralizzato. Nel 2010 soltanto pochi developer sono riusciti a ristrutturare i propri debiti e a

risolvere il problema dei finanziamenti da parte delle banche. Il problema dei crediti inaccessibili e il calo della domanda hanno colpito duramente i ritmi delle costruzioni e i volumi del settore. Nel 2009 i costruttori sono riusciti a portare a termine la maggior parte delle opere, la cui costruzione era iniziata prima della crisi, mentre pochissimi opere nuove sono state avviate. La scarsità dei crediti non permette di avviare nuovi progetti di costruzione.

Di conseguenza, gli operatori prevedono che una stabilizzazione dell'industria e il ritorno delle costruzioni sui livelli registrati prima della crisi globale si verifichino non prima del 2012-2013. Intanto le previsioni parlano di 50-53 milioni di metri quadrati di case costruite nel 2010. Un dato del 16% inferiore ai livelli registrati nel 2009. Secondo un programma governativo dello sviluppo dell'industria delle costruzioni nel 2010, la Russia avrebbe dovuto arrivare a 90 milioni di metri quadrati di superfici costruite all'anno.

#### Notiziario dai mercati Csi



## Il mercato russo dell'auto: il dramma di inizio anno

**Nei primi due mesi del 2010 le vendite di automobili in Russia hanno fatto un altro scivolone - Da gennaio le vendite sono diminuite ancora del 34 per cento - Il mercato potrebbe recuperare alla fine della prima metà del 2010 - Gli esperti valutano positivamente il programma di rottamazione delle auto vecchie di più di 10 anni.**

Il mercato russo delle automobili continua a calare. Nel mese di febbraio le vendite delle automobili in Russia sono diminuite del 32% rispetto al corrispondente mese del 2009. Nel febbraio del 2010 in Russia sono state vendute 91.922 automobili. Invece nei primi due mesi di quest'anno il mercato delle auto del Paese è diminuito del 34% sul corrispondente periodo del 2009. Nel periodo gennaio-febbraio del 2010 in Russia sono state vendute 165.862 vetture.

Malgrado questi risultati deludenti gli esperti del mercato dell'auto cominciano a manifestare un cauto ottimismo. Il mercato si starebbe muovendo verso una graduale ripresa delle vendite; dopo una contrazione del 37% in gennaio, le vendite in febbraio sono diminuite "soltanto" del 32 per cento. Bisogna ricordare febbraio erano soltanto di 28 giorni, quindi in realtà il recupero potrebbe essere stato ancora più significativo.

Nello stesso tempo nei primi due mesi del 2010 si sono concentrati molti fattori negativi (un lungo periodo festivo), quindi per valutare la situazione reale del mercato, e analizzare l'efficacia dei programmi statali di sostegno, bisognerà aspettare la fine del primo trimestre dell'anno.

In particolare, molti operatori del mercato russo dell'auto si aspettano dei risultati positivi dalla messa in funzione del programma statale di rottamazione delle vecchie auto, che è stata avviato l'8 marzo. In base a questo piano ogni proprietario di un'auto con più di 10 anni ha il diritto a un certificato di 50.000 rubli (1.250 euro circa) che potranno essere

utilizzati esclusivamente e soltanto per l'acquisto di un'auto nuova di produzione russa. Per il momento si tratta di un progetto pilota che durerà fino al primo di novembre, dopodiché il Governo ne analizzerà i risultati per le eventuali correzioni.

Nei primi due mesi del 2010 la russa Lada (ex Zhiguli della fabbrica Avtovaz), nonostante una contrazione del 31% è riuscita a vendere comunque 37.500 auto. Al secondo posto si è trovata la sudcoreana Hyundai che ha registrato una contrazione delle vendite del 22% e ha venduto nel primo bimestre 11.800 auto. Terza la Chevrolet che ha registrato una diminuzione delle consegne del 47 per cento. La Kia è riuscita ad aumentare le proprie vendite in Russia del 27 per cento. La Renault ha chiuso la classifica delle prime cinque marche più vendute in Russia con una contrazione delle proprie vendite di solo il 2 per cento.

Più di tutti gli altri produttori sono stati colpiti dalle contrazioni Ford (-60%), Toyota (-47%), Nissan (-54%), Peugeot (-50%), Opel (-56%) Mazda (-64%), Mitsubishi (-48%), Honda (-70%).

Ma la situazione più drammatica è stata registrata alla fabbrica dell'auto di Izhevsk (IzhAvto) che assembla alcuni modelli di Avtovaz: le vendite sono diminuite nel periodo gennaio-febbraio del 2010 del 99 per cento.

Tra i modelli d'importazione colpiti più di altri dalla crisi c'è l'italiana Alfa Romeo, le cui vendite in Russia dall'inizio dell'anno sono calate del 70 per cento.

Invece, alcune case automobilistiche sono riuscite ad aumentare le vendite malgrado la crisi: Daewoo (+2%), UAZ (+08%), BMW (+8%), Suzuki (+9%), Audi (+18%),

Mercedes-Benz (+13%), Kia (+27%), Chery (+32%) e Iveco (+30%).

Problemi anche nei Paesi Europei.

La fine degli incentivi ha portato ad una caduta delle vendite di auto in Germania del 29,8% a febbraio, rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. Le nuove immatricolazioni nel più grande mercato europeo dell'auto sono diminuite nei primi due mesi del 2010 del 19,5%, pari a 376.000 auto.

In Spagna le immatricolazioni di automobili hanno segnato a febbraio del 2010 un balzo record del 47%, facendo registrare un aumento per il sesto mese consecutivo. Nonostante la maggior crescita percentuale della storia, il volume di auto nuove vendute rimane tuttavia basso in termini assoluti. L'importante crescita percentuale registrata a febbraio è infatti legata in buona misura al pessimo dato di febbraio 2009, quando la caduta rispetto all'anno precedente fu del 48,8%. L'industria delle 4 ruote ha anche annunciato che l'aumento dell'Iva a partire da giugno e la fine degli incentivi del governo di Madrid daranno vita a una

pessima seconda metà dell'anno.

In Italia i dati sulle immatricolazioni di auto nuove nel mese di febbraio non devono trarre in inganno. Le 200.560 unità immatricolate, che rappresentano un incremento del 20,6% rispetto al 2008, rappresentano una specie di coda delle immatricolazioni di vetture acquistate con gli incentivi nella parte finale dello scorso anno, un'ondata positiva che si protrarrà sino a marzo.

Il mese di febbraio si è infatti chiuso con un altro crollo degli ordini dopo quello di gennaio. I 145.000 contratti sono una cifra che rispetto allo stesso mese dello scorso anno registra una flessione di quasi il 35% (270.000 nel bimestre, con una flessione di oltre il 25%).

**Notiziario dai mercati Csi**

**Le auto più vendute in Russia nel gennaio-febbraio del 2010 (+/- % sul 2009)**

1. Lada Priora - 11.888 auto (-24%)
2. Lada Samara - 9.905 auto (-36%)
3. Renault Logan - 7.177 auto (+31%)
4. Lada Kalina - 5.838 auto (-44%)
5. Ford Focus - 5.574 auto (-48%)
6. Lada 2105/2107 - 5.109 auto (-60%)
7. Lada 4x4 - 4.627 auto (+53%)
8. Chevrolet Niva - 3.965 auto (-10%)
9. Daewoo Nexia - 3.444 auto (+13%)
10. Chevrolet Lacetti - 3.182 auto (-49%)
11. Hyundai Tucson - 3.163 auto (-13%)
12. Kia Rio - 3.064 auto (+2371%)
13. Daewoo Matiz - 2.624 auto (-9%)
14. Opel Astra (con Astra Cabrio) - 2.457 auto (-34%)
15. Kia Sportage - 2.240 auto (+77%)
16. Kia Cee'd - 2.150 auto (+17%)
17. Suzuki Grand Vitara - 2.100 auto (+40%)
18. Peugeot 308 - 1.982 auto (-39%)
19. Toyota Camry - 1.918 auto (-64%)
20. Skoda Octavia A5 - 1.839 auto (+13%)
21. Chevrolet Aveo - 1.753 auto (-37%)
22. Hyundai Getz - 1.635 auto (-58%)
23. Hyundai Accent - 1.436 auto (-42%)
24. Chevrolet Cruze - 1.372 auto (-)
25. Nissan Teana - 1.322 auto (+22%)



Lada Priora

(Fonte: AEB)

# La crisi ha tolto al Tatarstan i super guadagni petroliferi

**Nel 2009 le esportazioni della regione sono diminuite del 37 per cento - Più di tutti gli altri settori sono stati colpiti l'industria petrolifera, quella chimica e il turismo - Le importazioni dei servizi di marketing sono invece aumentate di 2,7 volte - L'Italia è il primo partner commerciale del Tatarstan, al secondo posto si trovano Turchia e Polonia - La Germania è al sesto posto.**

Come per molte altre regioni petrolifere della Russia anche l'economia del Tatarstan è stata colpita dalla crisi globale. I guadagni della regione provenienti dall'export di greggio e dei prodotti petrolchimici (che insieme costituiscono l'80% di tutte le esportazioni del Tatarstan) sono diminuiti l'anno scorso rispettivamente del 37% e del 29 per cento. Mentre i volumi di petrolio esportato non sono diminuiti, il valore di questo export strategico è sceso quasi del 40 per cento.

Il complessivo commercio estero del Tatarstan ha totalizzato nel 2009 13,5 miliardi di dollari (i dati degli 11 mesi del 2009, gli ultimi disponibili al momento della stesura del corrente numero del Notiziario), registrando un calo del 37% sul rispettivo periodo del 2008.

La struttura del commercio con l'estero del Tatarstan non ha subito cambiamenti con le esportazioni che lo dominano con l'87,3% del totale, mentre le importazioni sono state pari al 12,7%.

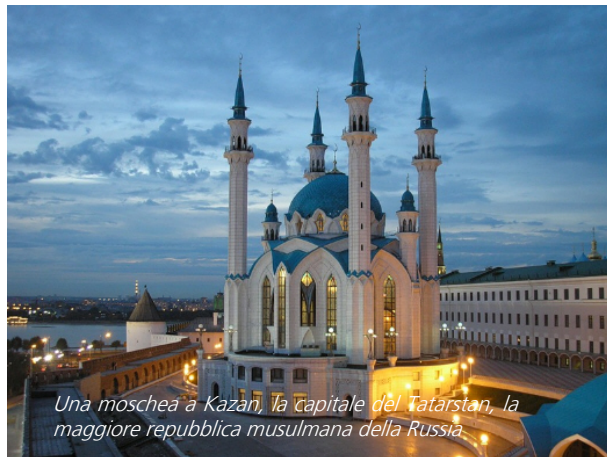
I guadagni provenienti dalle esportazioni delle aziende del Tatarstan sono diminuiti nel 2009 del 36,6%, scendendo a quota 11,74 miliardi di dollari, le importazioni sono scese del 41,7% a quota di 1,7 miliardi di dollari.

Nel 2009 l'Italia si è trovata al primo posto nella lista dei maggiori partner commerciali del Tatarstan. L'interscambio tra l'Italia e il Tatarstan ha totalizzato 1,7 miliardi di dollari, mentre al secondo e al terzo posti ci sono la Turchia (1,5 miliardi di dollari) e la Polonia (1,3 miliardi di dollari). La Germania è al sesto posto registrando un interscambio commerciale con Tatarstan di appena 666 milioni di dollari.

Tra i principali consumatori delle esportazioni del Tatarstan l'Italia (1,3 miliardi di dollari) è al secondo posto dopo la Turchia che ha importato prodotti dal Tatarstan per 1,5 miliardi di dollari. Come sempre le esportazioni del Tatarstan verso l'Italia sono state dominate dal greggio e dai prodotti dell'industria petrolchimica, mentre le aziende italiane sono riuscite a esportare verso Tatarstan impianti tecnologici, prodotti chimici, generi alimentari, mobili, abbigliamento, calzature e altri beni di largo consumo per circa 400 milioni di dollari.

I principali capitoli dell'export del Tatarstan sono stati greggio e prodotti petroliferi (9,39 miliardi di dollari), prodotti dell'industria chimica (1,4 miliardi di dollari), macchine e attrezzature industriali (723 milioni di dollari).

La maggior parte delle esportazioni petrolifere e dell'industria chimica viene consumata dai Paesi extra Csi (rispettivamente 8,4 miliardi di dollari e 1,08 miliardi). Inoltre Tatarstan riesce a



*Una moschea a Kazan, la capitale del Tatarstan, la maggiore repubblica musulmana della Russia*

vendere nei Paesi extra Csi più del 50% del proprio export di macchinari tecnologici.

Il 64% dell'export del Tatarstan è greggio, nei primi 11 mesi del 2009 ne sono state esportate 18,4 milioni di tonnellate. Seguono i prodotti petroliferi che occupano il 15% dell'export (4,5 milioni di tonnellate). Tutto il resto dell'export è rappresentato macchinari, impianti tecnologici, prodotti dell'industria petrolchimica.

Tatarstan riesce a esportare del caucciù sintetico, materie plastiche, camion, pneumatici per automobili.

Nonostante la crisi la regione è riuscita ad aumentare nel 2009 l'export dei prodotti dell'industria manifatturiera: sono cresciute le vendite all'estero di materie plastiche e dei prodotti di plastica (+63,9%), dei prodotti petroliferi (+20%), dei pneumatici per auto (+18,4%) e del caucciù sintetico (+7,2%). Nello stesso tempo l'export dell'industria metalmeccanica ha registrato nel 2009 una contrazione del 40,4 per cento.

Invece la struttura delle importazioni è dominata dai macchinari e dalle attrezzature tecnologiche: nel 2009 le aziende del Tatarstan hanno importato questi prodotti per 1,28 miliardi di dollari. Seguono le importazioni dei prodotti dell'industria chimica (211,9 milioni di dollari), metalli e prodotti dell'industria metallurgica (75,5 milioni di dollari), generi alimentari e altri prodotti agricoli (52,5 milioni di dollari).

Le importazioni del Tatarstan sono dominate dai prodotti tecnologici dell'industria metalmeccanica: nel 2009 hanno costituito il 75,1 per cento dell'import totale. Nello stesso tempo in termini di denaro le importazioni del Tatarstan sono diminuite nel 2009 del 43,5 per cento, scendendo a quota 1,28 miliardi di dollari. Il 50% delle importazioni tecnologiche del Tatarstan sono attrezzature industriali, al secondo posto ci sono componenti e parti per automobili (8,7%), attrezzature elettriche (6,1%), prodotti di chimica organica (1,9%), materie plastiche e rispettivi prodotti (4,5%).

A differenza dell'export delle materie prime dal Tatarstan, nel settore del terziario avanzato questo territorio consuma più di quel che vende all'estero.

In questo campo le importazioni assorbite dal Tatarstan superano di quasi quattro volte l'export. Nel 2009 (12 mesi, dati completi per questo settore) Tatarstan è riuscito a esportare servizi per appena 23,6 milioni di dollari, mentre le importazioni di servizi di vario tipo hanno totalizzato 106,6 milioni. Nel 2009 sotto la crisi l'export di servizi da parte delle società del Tatarstan è crollato di quasi il 50 per cento, mentre le importazioni dei servizi hanno registrato una contrazione del 20 per cento.

I cambiamenti della struttura delle operazioni export-import sono legati in primo luogo all'aumento dell'outsourcing che molte società del Tatarstan usano per ottimizzare la struttura del proprio business.

La diminuzione dell'esportazione dei servizi ha colpito in primo luogo il settore dei servizi turistici che nel 2009 è sceso del 97,2% rispetto al 2008. I servizi del settore *horeco* sono scesi nel 2009 del 27,6%, mentre i servizi legati all'istruzione hanno registrato un calo del 77,9 per cento. Prima della crisi questi tre settori garantivano circa un terzo dei guadagni dell'export di servizi del Tatarstan.

Sul piano delle importazioni di servizi, nel 2009 Tatarstan ha importato servizi ingegneristici che hanno totalizzato il 19,8%, ovvero il 21,1 milioni di dollari. Al secondo posto si trovano servizi di marketing con il 17,5% (18,7 milioni di dollari) che rispetto al 2008 sono aumentati di 2,7 volte. Le importazioni dei servizi di consultazione sono state pari al 14,2% del totale, ovvero 15,1 milioni di dollari (un aumento nel 2009 di 4,9 volte). Le importazioni di servizi di ricerca tecnico-scientifica e di trasporti sono state rispettivamente del 14% (14,9 milioni di dollari) e dell'11,5% (12,2 milioni).

**Per il profilo del Tatarstan consultate il no.75 del Notiziario dai mercati Csi (04.07.2008)**

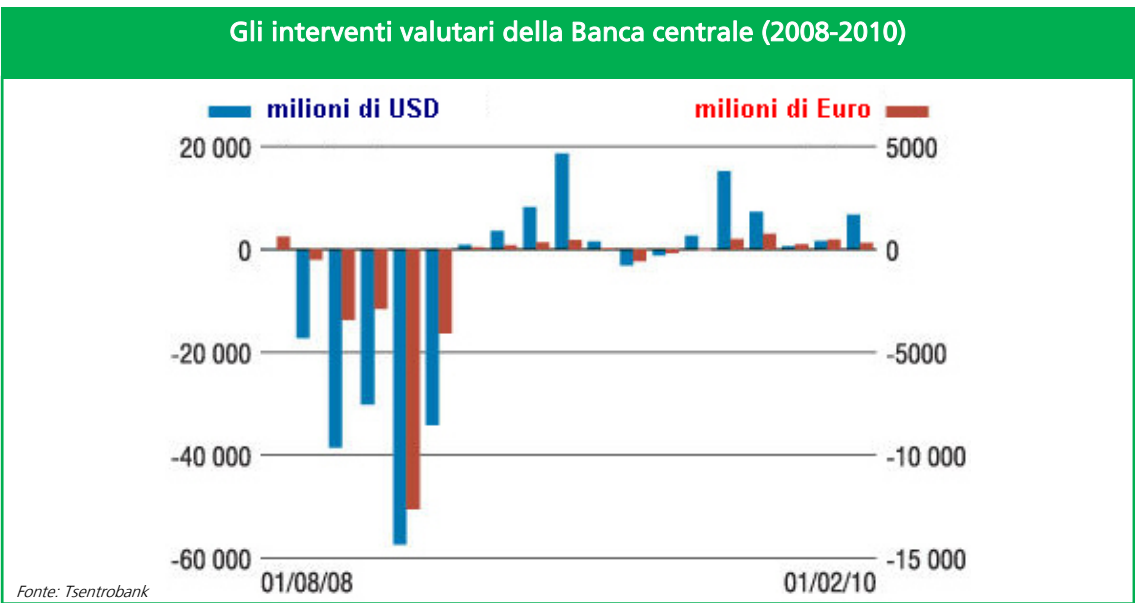
**Notiziario dai mercati Csi su dati dell'Amministrazione del Tatarstan**

# Si apprezza il rublo: la Banca centrale acquista sette miliardi di dollari

**Il corso del paniere bivalutario composto di dollaro e di euro è sceso alla fine della seconda settimana del mese di marzo a 34,2634 rubli, segnando un nuovo record storico dal 2008 - L'apprezzamento della moneta russa è stato causato dalla corsa dei prezzi del petrolio sui mercati internazionali, che in marzo hanno superato la soglia psicologica di 80 dollari al barile - In febbraio-marzo la fuga di capitali dalla Russia ha rallentato notevolmente i ritmi.**

In febbraio e all'inizio di marzo del 2010 il rublo ha proseguito il proprio apprezzamento sul dollaro e sulla moneta unica europea. Il corso del paniere bivalutario composta di dollaro e di euro è sceso alla fine della seconda settimana del mese di marzo a 34,2634 rubli, segnando un nuovo record storico dal 2008. La Banca centrale russa è stata costretta a intervenire attivamente sul mercato valutario, acquistando solo nel mese di febbraio circa sette miliardi di dollari. Gli acquisti di dollari da parte della Banca centrale hanno superato di quasi tre volte i piani del regolatore che in un primo momento prevedeva di acquisirne non più di 2,6 miliardi. Inoltre il Regolatore centrale ha acquisito in febbraio 302 milioni di euro contro i previsti 159 milioni. In marzo la situazione potrebbe ripetersi. Il trend all'apprezzamento del rublo è

stato talmente forte che gli interventi della Banca centrale non hanno praticamente influenzato la situazione della moneta nazionale russa, che in un mese è salita da oltre 30 rubli per dollaro a 29,3 rubli. L'apprezzamento del rublo è stato causato dalla corsa dei prezzi del petrolio sui mercati internazionali, che in marzo hanno superato la soglia psicologica di 80 dollari al barile. Inoltre, la moneta europea è stata colpita dalle notizie secondo cui i problemi finanziari della Grecia avrebbero minacciato di contagiare il settore bancario della vicina Bulgaria: "Il canale più probabile dell'espansione della crisi finanziaria dalla Grecia verso gli altri Paesi del sud-est europeo, potrebbero diventare appunto le filiali delle banche cresce in questi Paesi", ha dichiarato il capo del Dipartimento dell'Europa orientale di Fitch



Ratings, Mark Young. Oltre all'elevato profitto delle operazioni commerciali correnti, legate alle esportazioni di idrocarburi, la fuga di capitali dalla Russia ha rallentato notevolmente i ritmi, mentre in certi momenti l'afflusso di capitali ha superato l'export di capitali, che ha fatto aumentare la domanda di rubli e ha favorito la crescita del corso della moneta russa.

Di fronte ai fattori esterni positivi il rublo conserva la tendenza all'apprezzamento.

Su grandi linee il mercato monetario e creditizio della Russia nel periodo febbraio-marzo si è trovato in ottima forma: gli eccessi di liquidità in rubli hanno sostenuto i tassi piuttosto bassi del mercato creditizio interbancario (overnight a quota del 4%). L'indicatore di liquidità in rubli del sistema bancario ha guadagnato alla fine del primo trimestre del 2010 +62%, mentre gli avanzi sui conti corrispondenti sono scesi a quota 463,9 miliardi di rubli (+1,6 miliardi).

Sul mercato del debito russo denominato in rubli la crescita ha rallentato i ritmi verso la fine della prima metà del mese di marzo: gli investitori hanno fissato i redditi in attesa di una nuova riduzione del tasso di sconto da parte della Banca centrale della Russia.

Nel settore corporate la domanda dei bond più liquidi era stata alta: sullo sfondo dei positivi fattori interni (alto livello di liquidità e l'intenzione della Banca centrale di proseguire la riduzione del tasso di rifinanziamento) gli analisti conservano le previsioni positive e favorevoli sullo sviluppo del mercato del debito russo a breve termine.

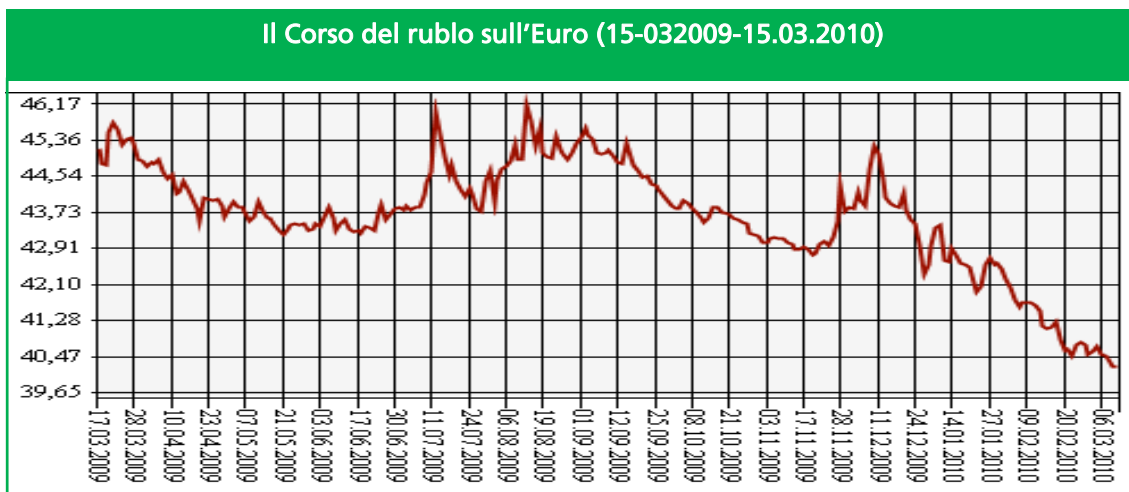
Infine, l'aumento dei prezzi del petrolio ha appoggiato il mercato del debito sovrano della Russia. In seguito ai bond US10Y e parallelamente restringendo l'area dello spread, è sceso il tasso di rendimento dei bond russi Russia'30, che al momento della stesura di questo numero ha raggiunto la quota del 5% contro il 5,4% a metà dello scorso febbraio. Le quotazioni dei bond russi Russia'30 si sono trovate a marzo sui livelli più elevati dal 2008 (114,5%).

Ma il potenziale di un'ulteriore crescita è assai limitato: il diapason dello spread con cui potranno essere quotati i bond Russia'30 è compreso tra 125 e 175 punti di base, mentre il benchmark russo è più vicino alla soglia inferiore di questo diapason.

Dall'altra parte, le previste emissioni di Eurobond russi potranno catalizzare gli investimenti nel rischio russo. Se ciò dovesse succedere gli analisti suggeriscono con insistenza di ridurre la quota dei bond sovrani nei propri portafogli.

Vale a dire che la valutazione della situazione dei bond Russia'30 a breve termine è neutra e piuttosto negativa in un periodo a lungo termine: nessun argomento a favore della Russia sarà ancora in grado di compensare la pressione negativa sulle obbligazioni russe qualora i bond statunitensi dovessero cominciare il transito verso tassi di rendimento decisamente più alti.

#### Notiziario dai mercati Csi



## In Russia norme doganali più semplici

**La nuova Legge dal primo luglio prossimo sostituirà il vigente Codice doganale - La nuova Legge dovrà semplificare le procedure doganali e ridurre i tempi indispensabili per le operazioni d'importazioni ed esportazioni - Sarà prevista la presentazione delle dichiarazioni doganali tramite Internet - I contatti a distanza ridurranno il pericolo di corruzione - Per poter accedere alle Dogane le società dovranno essere iscritte a Registri speciali.**

In seguito alla costituzione dell'Unione doganale tra Russia, Kazakistan e Bielorussia, le tre repubbliche ex sovietiche legate da uno spazio economico comune, il Governo di Mosca su disposizione del presidente russo, Dmitrij Medvedev, ha elaborato una bozza della Legge "Sulle regolamentazioni doganali", che dal primo luglio prossimo dovrà sostituire il vigente Codice doganale. Il presidente Dmitrij Medvedev ha incaricato l'esecutivo di "semplificare le procedure doganali e di ridurre i tempi indispensabili per le operazioni import-export".

Una delle semplificazioni chiave della nuova Legge è legata al passaggio a un sistema delle dichiarazioni doganali computerizzate. Le dichiarazioni doganali potranno essere presentate via Internet. In questo momento il Servizio doganale della Federazione russa viene attrezzato con delle moderne tecnologie informatiche che da una parte semplificheranno la cooperazione tra il Servizio doganale e gli operatori russi e stranieri del commercio estero, dall'altra ridurranno il fattore corruzione che fiorisce nel Servizio doganale del Paese.

Negli ultimi mesi il Servizio doganale della Russia è stato scosso da una serie di clamorosi scandali tra cui l'arresto di praticamente tutti gli alti funzionari di uno dei maggiori centri doganali russi di Vyborg, vicino a San Pietroburgo. La momentanea chiusura - in seguito agli arresti del centro doganale di

Vyborg - ha paralizzato molte importanti operazioni doganali. Sull'orlo della chiusura si sono trovate le fabbriche dell'auto di Ford e di Nissan, nella regione di San Pietroburgo (Leningrado) che dipendono quasi al 100% dalle importazioni di componenti per le auto assemblate.

"Con la presentazione delle dichiarazioni doganali tramite Internet non c'è il contatto diretto tra il doganiere e l'operatore che riduce il rischio di corruzione", ha dichiarato apertamente un rappresentante del Servizio doganale russo.

Inoltre, il disegno di Legge ha introdotto la nuova concezione di "operatore economico", ampiamente usato in Italia, ma finora inesistente nella legislazione della Russia. Secondo il disegno di Legge "Sulla regolamentazione doganale" l'operatore economico è la persona che



*Gli arresti dei vertici della dogana di Vyborg hanno causato code enormi dei TIR al confine tra la Russia e Finlandia*

conduce un'attività commerciale, è un grande contribuente delle tasse ed è disposta a pagare un milione di euro come tasse e dazi doganali.

La società "operatore economico" deve disporre di uno o più magazzini per la conservazione delle merci doganali, che devono corrispondere alle esigenze concrete del Servizio doganale della Federazione Russa.

L'idea di introdurre nella Legge il concetto di "operatore economico" dovrà semplificare per le società le procedure di amministrazione doganale. Secondo le stime degli esperti russi attualmente nel Paese non sono molte le società che in questo momento corrispondono agli standard stabiliti dalla nuova Legge.

Secondo molti analisti il disegno di Legge russa "Sulle regolamentazione doganale" è stato elaborato per essere più vicino possibile al Codice doganale tra Russia, Kazakistan e Bielorussia che contiene "molte norme grezze e imperfette", che automaticamente sono state trasferite anche nella nuova Legge russa.

Altre novità cambiano significativamente il sistema di accesso alle dogane delle società russe: tutte le attività legate in un modo o nell'altro alle dogane delle persone fisiche saranno consentite soltanto ed esclusivamente nel caso in cui queste società saranno iscritte ai corrispondenti registri statali. Saranno previsti alcuni registri specializzati:

- il Registro dei rappresentanti commerciali presso le Dogane;
- il Registro dei trasportatori doganali;
- il Registro dei Proprietari dei magazzini per la conservazione temporanea dei prodotti doganali;
- il Registro dei proprietari dei negozi duty-free.

Per poter essere iscritti ai rispettivi registri

le persone fisiche non dovranno pagare nessuna tassa, mentre il termine temporaneo massimo previsto per l'intera procedura burocratica non dovrà superare i 30 giorni.

Gli esperti hanno subito puntato sul fatto che la bozza della Legge non contiene - per il momento - nessuna indicazione precisa riguardo a quali standard (la documentazione richiesta) una persona giuridica potrà essere iscritta su uno dei Registri del Servizio doganale.

Per semplificare la procedura di trasporto di merci attraverso i confini dei Paesi-membri dell'Unione doganale sarà utilizzata la cosiddetta "dichiarazione doganale statica".

In questa dichiarazione dovranno essere incluse le merci importate o esportate da persone fisiche esclusivamente per il loro utilizzo personale e da altre categorie di persone che godono di privilegi diplomatici o simili. Questo tipo di trasporto delle merci potrà essere utilizzato da Rappresentanze diplomatiche, da uffici consolari, da altre organizzazioni dei Paesi-membri dell'Unione doganale, dalle Organizzazioni internazionali e dal rispettivo personale di queste organizzazioni. La lista di queste organizzazioni sarà definita dall'incaricato organismo del potere esecutivo dei Paesi dell'Unione doganale.

Per scaricare la bozza (in russo, 117 pagine) del Disegno di Legge russa "Sulla regolamentazione doganale" visitate <http://italecon24.ru/dogana>

Notiziario dai mercati Csi

Leggi e norme



**Il Sole 24 ORE**  
 versione digitale  
[www.ilsole24ore.com](http://www.ilsole24ore.com)

# L'impatto di Basilea sulle banche italiane

**La struttura industriale del settore sarà profondamente ridisegnata nel corso dei prossimi anni.**

di Ettore Pastore

La recente proposta del presidente Obama di varare una tassa sull'esposizione delle banche e di reintrodurre logiche da Glass-Steagall Act (separazione tra attività di banca commerciale da quelle di banca di investimento) nasce da motivazioni condivisibili: rendere meno conveniente l'attività di trading proprietario per favorire l'attività a sostegno delle imprese, quindi della crescita economica e dell'occupazione. Emergono tuttavia interrogativi sostanziali, legati alla difficoltà di mettere in atto questa proposta in un settore ormai globalizzato - soprattutto l'investment banking - e da 20 anni a questa parte sempre più consolidato.

Procedono intanto i lavori su Basilea 3, che imporrà limiti più stringenti alla composizione del capitale delle banche, con un effetto di rafforzamento della base patrimoniale. Un recente studio di Credit Suisse ha stimato per l'Europa impatti di ricapitalizzazione pari a 139 miliardi di euro entro il 2012, anno dell'entrata in vigore di Basilea 3. Inevitabili le ricadute negative sul ROE, a parità di livello di rischi e portafogli di business. A fronte di cambiamenti potenziali così rilevanti, è auspicabile l'azione concordata tra governi e regulator dei diversi paesi per evitare disequilibri competitivi.

Capire l'impatto che questi cambiamenti avranno sulle nostre banche e imprese è particolarmente rilevante per un paese che più degli altri in Europa è dipendente dal credito bancario, presenta il numero e la rilevanza maggiore di piccole e medie imprese (oltre 4 milioni), ha un sistema bancario con livelli di Tier 1 mediamente più bassi, pur essendosi dimostrato più solido perché meno propenso alla speculazione. Per le imprese, quasi completamente dipendenti dalle banche,

l'afflusso di nuovi crediti sarà minore a causa del maggior costo del rischio, ma anche di quello legato al rafforzamento dei limiti patrimoniali, soprattutto come esito di Basilea 3. Alle Pmi in particolare è di fatto precluso l'accesso al mercato dei capitali di cui hanno invece largamente beneficiato nel 2009 le imprese più grandi, che hanno emesso bond per 34 miliardi di euro.

Le banche, in attesa che si chiarisca il quadro, saranno comunque spinte a una maggior prudenza nelle scelte dei profili di rischio, con conseguente minore redditività a parità di spread e livello di domanda, a una maggior focalizzazione sul commercial banking, con conseguente cessione degli asset non più strategici e a un aumento della patrimonializzazione.

Gli operatori italiani peraltro hanno già anticipato le direttrici del mercato. Diversi gli esempi recenti: Intesa Sanpaolo ha ceduto le attività di banca depositaria; UniCredit ha effettuato un aumento di capitale da 4 miliardi; Mps ha finalizzato l'uscita parziale dal settore del risparmio gestito; le alleanze della bancassicurazione vita sono state profondamente riviste (con la ricerca di minori impegni di capitale da parte della banche); il business della raccolta diretta ha acquisito un ruolo sempre più strategico, anche con l'ingresso di nuovi attori (es. Che Banca, Gruppo Mediobanca).

La struttura industriale del settore bancario sarà ridisegnata nei prossimi anni. L'Italia, come altri paesi europei, all'inizio degli anni '90 scelse la strada della Banca Universale di matrice germanica, contrapposta al modello del Gruppo Polifunzionale, più vicino a logiche di specializzazione strategico-organizzativa tipiche del mondo anglosassone. Il modello ha resistito anche di fronte alla recente crisi, ma

necessita di importanti revisioni. La recente scelta di UniCredit di creare una banca unica, pur preservando una logica di specializzazione per mercati, è un primo esempio di evoluzione del modello. Riteniamo che le banche grandi saranno sempre più concentrate sulle attività di banca commerciale e, pur divisionalizzate, cercheranno di massimizzare l'integrazione tra i diversi segmenti di clientela. Realizzeranno anche strutture specializzate per prodotto (es. sistemi di pagamento), che offriranno anche alle banche di dimensioni minori. Proseguirà il consolidamento delle banche medie, con l'obiettivo di realizzare leadership regionali su territori contigui, riducendo

l'attuale dispersione geografica. Le banche piccole dovranno concentrarsi ancora di più sulla relazione con il cliente, realizzando centralmente le economie di scala su prodotti e processi condivisibili. Si assisterà inoltre a una ripresa degli approcci di partnership relativi a "fabbriche" di servizi o prodotti comuni. La maggiore focalizzazione in corso consentirà l'emergere di nuove aree di eccellenza su cui concentrare le risorse: pensiamo ad esempio all'attività di corporate banking ad alto livello, dove è particolarmente agguerrita la concorrenza internazionale.

(L'autore è Partner A.T. Kearney)

## Il made in Italy riprende slancio

### Messina di Federlegnoarredo: maggior competitività sul mercato americano.

Marco Ferrando

«Grazie ai nuovi rapporti di cambio, nelle ultime 2-3 settimane diverse aziende del nostro comparto sono riuscite a tagliare del 10% i listini delle filiali americane. Se in più consideriamo che a New York già a gennaio si era visto qualche movimento in più rispetto ai mesi passati, la speranza che l'aria stia cambiando c'è». Nelle parole di Rosario Messina, che da imprenditore nel 1978 ha fondato la Flou (letti) e oggi presiede Federlegnoarredo, c'è la sintesi perfetta dell'umore con cui il Made in Italy guarda ai mercati valutari in questo inizio d'anno: per arrivare alla soglia critica, quell'euro a 1,3 dollari oltre il quale si può tradizionalmente parlare di export a condizioni accettabili, serve ancora qualche passo; ma in due mesi la moneta unica ha perso quindici centesimi sul biglietto verde, e a quota 1,37 ci si interroga se siano maturi i tempi per recuperare un po' della competitività schiacciata dal peso dell'euro.

Certo è che la festa, sempre che di festa si tratti, potrebbe essere di breve durata. «Le nostre previsioni a 6 mesi collocano l'euro di nuovo al di sopra di 1,4 dollari. E tra un anno si attesterà a 1,45 - dice Fabrizio Guelfa, economista del servizio studi Intesa Sanpaolo. Dunque non c'è da

perdere tempo: «Le opportunità da cogliere ci sono, anche sul breve periodo - prosegue ancora Guelfa. Ma chi riuscirà ad approfittarne? Le imprese che in passato ha saputo puntare sulla qualità, e presidiare le proprie quote di mercato in presenza di un euro fortissimo».

Se ancora una volta i beni di consumo potranno contare su una capacità di reazione più rapida dei beni d'investimento, per tutti la boccata di ossigeno sembra comunque un'opportunità per «rafforzarsi su mercati d'area dollaro diversi dagli Stati Uniti - osserva ancora Guelfa -. Sono molte le aziende che si stanno concentrando sugli emergenti: la Cina su tutti, ma anche il medio oriente, gli altri paesi dell'area mediterranea, l'America Latina». Processi in linea con le ultime previsioni Ice-Prometeia (che per il 2010-2011 prevedono un export in timida ripresa al ritmo del 3% per anno) e con quanto già messo in evidenza dai dati di gennaio sull'export extra-Ue diffusi in settimana dall'Istat, cifre che su base annua hanno visto crescere le vendite in Cina (+38,9), area Mercosur (+34,3%), India (+2,5) a fronte di un mercato statunitense (-1,9%) in cui la domanda continua a languire.

Già, la domanda. Quella che per Marco

Fortis, vicepresidente della fondazione Edison, resta la "grande assente" oltreoceano. Al punto da porre le aziende italiane di fronte a un vero e proprio supplizio di Tantalò: «Vedono la ripresa a un passo, ma non riescono a raggiungerla perché mancano i consumatori con cui godersela. E, visti gli elevati livelli dell'indebitamento delle famiglie americane, non c'è da attendersi grossi scossoni sul breve periodo. Al di là di come andranno i rapporti di cambio».

Non a caso tra gli imprenditori c'è prudenza. Il 2009 è stato un anno troppo duro per potersi affidare a una fiammata del dollaro, per di più dovuta solo a una fase di debolezza dell'euro: secondo Alberto Caprari, presidente di Assopompe-Anima «ci troviamo ancora alle prese con una zavorra valutaria che non ci meritiamo. Lavorare a 1,35 non è molto diverso che a 1,5. Soprattutto per le piccole e medie imprese, che non sono sufficientemente internazionalizzate da compensare le vendite in dollari con gli acquisti». A capo di un'azienda che

ottiene all'estero il 65% del suo fatturato, vede piuttosto un pericolo: «Se l'euro dovesse tornare in fretta a 1,5 e rimanerci per qualche anno, rischiamo un'invasione di prodotti made in Usa». In altre aree, come tra i gioielli di Valenza, per ora si guarda con una certa indifferenza ai mercati valutari e si punta il dito contro la contraffazione e i dazi: «Queste le priorità, non i pochi centesimi in più o in meno sul dollaro - dice il presidente dell'Associazione orafa valenzana, Bruno Guarona. Chi tiene un occhio ai cambi è Michele Tronconi, presidente di Sistema Moda Italia, che sposta la soglia di sopravvivenza a 1,20 dollari per un euro: «A queste quotazioni potremmo tornare a margini accettabili», sostiene. Ma intanto resta ottimista: «Se il dollaro si manterrà anche solo sui livelli attuali per qualche mese, inevitabilmente saremo portati a scoprire nuove economie di prossimità, che ci mettano al riparo dal prevedibile rincaro dei trasporti e dei prodotti confezionati in area dollaro».

## Il mobile si fa cinese e schiva la crisi

**Il basso di gamma come exit strategy negli storici metadistretti del Triveneto e di Matera - La domanda estera non decolla e i prodotti low cost che fino a oggi sembravano tipici dei mercati asiatici sono l'ancora di salvezza delle imprese.**

di Marco Alfieri  
«Siamo come in guerra, davvero», sbuffa Lorenzo Buccioli, dalla ridotta di Gorgo al Monticano, Alta Marca trevigiana. Trent'anni fa ha fondato la Legnox, settore mobili per il bagno. Oggi che ne ha 53 e che la sua creatura ha passato indenne il 2009 senza un'ora di cassa integrazione per i cinquanta dipendenti (12 milioni di fatturato di cui il 60% esportato e solo un -15% nel portafoglio ordinativi), non ha alcuna intenzione di sedersi sugli allori, anzi, ma prova a dare la sua ricetta anticrisi: «Stiamo costruendo una nuova rete vendita sui mercati europei e studiamo una nuova collezione, più attenti al rapporto prezzo/valore percepito», spiega. Se tutto va bene, «grazie ai nuovi materiali e a una progettazione più oculata, dovremmo

riuscire a tagliare il prezzo finale del 15 per cento». E, badate, «non facciamo mobili di alta gamma ma fascia media, alla portata di tutti: il segreto è che i clienti siano sicuri di fare un buon affare acquistando i nostri prodotti. Si convincano di spendere un po' meno del valore effettivo del prodotto...».

I mercati esteri nel frattempo non decollano ancora dopo dodici mesi di calma piatta: dalla Russia, che per alcuni anni ha assorbito il 70-75% dell'export triveneto, prima che scoppiasse la crisi e la grana delle dogane (con i dazi su camere da letto e sale da pranzo che passano in pochi giorni dal 30 al 45%) ai tradizionali mercati occidentali (Usa, Germania, Francia, Austria e Inghilterra). Meno 30/40% negli ordinativi è ancora il profondo rosso più comune lungo lo

stradone ingolfato che corre dal quartiere del Piave a Motta di Livenza e a Pordenone: il primo distretto, anzi metadistretto del mobile italiano (314 imprese per 11mila addetti), che negli anni d'oro pre-crisi è arrivato a produrre il 23% dell'arredamento italiano, di cui il 52% esportato.

Allora c'è chi ultimamente ha preso a girare persino nelle fiere del Kurdistan per inventarsi qualche nuovo sbocco. Seminare e pazientare. I veneti sono maestri in questo. Sta meglio paradossalmente «chi fa prodotto finito sul medio-basso di gamma per il mercato domestico», spiegano dalla Federlegno-arredo regionale, contro tutti i manuali di economia e la retorica sul calabrone italiano. È il modello Bucciol. D'altronde la gente ha pochi soldi. Oppure «chi è salito sul carro Ikea e della grande distribuzione».

È il caso della Friulintagli di Portobuffolè, un nome che rimanda a una storia di artigianato dalle mani d'oro che sapeva ricavare torniti e timpani barocchi da un pezzo di faggio o di cirmolo. Negli anni 60/80 l'azienda diventa uno dei tanti terzisti che rende possibile il miracolo del mobile trevigiano. Oggi, che fattura 150 milioni dando lavoro a 450 addetti, Friulintagli oltre che essere il gruppo più grande del metadistretto è diventato il fornitore principe del colosso svedese per i piccoli mobili in kit. Terzisti atipici, certo. Con una struttura organizzativa interna e impianti di produzione giudicati fra i migliori d'Europa per efficienza e tecnologia, ma sempre questo fanno. «Mentre soffre maledettamente la fascia alta del mobile made in Italy, quello d'autore», snocciolano dal quartier generale di Federlegno. Sono scomparsi i mercati di sbocco, e trovarne di altri in pochi mesi, ruotare il portafoglio consumer nei paesi extra Ue, dove da qui al 2015 uscirà fuori la nuova classe media con vero potere d'acquisto, per i piccoli del Nord-Est non sarà mica facile.

Paradossale, no? Su il basso di gamma a tiro cinese per il mercato domestico, male l'alto (a tutto export). Magari è solo fumo statistico o una finestra illusoria dentro una crisi che tutto scombina, però è quel che restituisce lo tsunami mondiale nel territorio dei campioni del mobile tricolore.

La «guerra» di Nino Carcella è invece una battaglia diversa perché ha a che fare con l'atterraggio morbido di una cattedrale industriale che si sta frantumando al suolo, tra tufi lucani e Murgia pugliese, piegando il distretto del legno-arredo che da cinquant'anni ha la sua punta avanzata nel mobile imbottito. Eppure Matera, dove nel 1967 Pasquale Natuzzi insedia il primo stabilimento, è stata la punta storica del triangolo del salotto (gli altri lati Santeramo in Colle e Altamura). Ancora nel 2006, le aziende del triangolo erano 110, davano lavoro a 8mila addetti, fatturavano 2 miliardi, garantendo la bellezza del 16% della produzione mondiale di salotti in pelle, che dal tacco d'Italia s'imbarcavano per l'Europa, il Nord America, l'Australia e il Vicino Oriente. Oggi, nella sola provincia di Matera i 5mila addetti sono scesi a 2.500. Senza più poter svalutare, con l'euro che si è apprezzato e l'invasione cinese, è un po' la metafora del manifatturiero italiano. Sono fallite la Nicoletti e la New Interline. E il colosso Natuzzi è dimagrito moltissimo, mettendo in cassa metà dei quasi 3mila addetti.

La storia del signor Nino, che oggi ha 49 anni, comincia dove finisce la Nicoletti. «Per vent'anni mi sono occupato della divisione commerciale del gruppo», spiega. Poi, nel 2007, «insieme a mio zio, che in Nicoletti era il responsabile ufficio acquisti, sono uscito per mettermi in proprio fondando a Matera la Egoitaliano». Oggi Carcella dà lavoro a 15 persone facendo in modo più efficiente le stesse cose che facevano i più grandi, ma eliminando le rigidità tipiche dei big di distretto: «Costo del lavoro elevato, alto grado d'indebitamento e un'incidenza dei costi di trasporto sul fatturato complessivo decisamente fuori mercato (in alcuni casi vicini al 15 per cento)». Risultato: «Lavoriamo con 350 rivenditori in tutta Italia e stiamo crescendo tantissimo nonostante la crisi (+80% di fatturato 2009 sul 2008, pari a 3,6 milioni).

Il segreto? Nessuna rivoluzione: «Presidio forte del mercato domestico - spiega - scelta oculata delle materie prime e rete vendita efficiente». Valorizzando soprattutto quella manodopera che i grossi gruppi hanno lasciato per strada dopo aver smobilitato e delocalizzato». E riannodando la catena di terzisti rimasti

senza commesse. «Per ogni azienda come noi, ci sono almeno 4-5 micro-realtà che lavorano per un indotto di 70-80 addetti tra tagliatori, cucitori, tappezzeri, imballatori e caricatori».

Insomma Treviso e Matera, Pordenone e Montescaglioso. Identico odore di colla e rumore di fresa ma due mondi che proprio non si pigliano: i primi in pole position nel club dei 15 di Confindustria, le province più manifatturiere d'Italia; i secondi a sgomitare nel gruppone degli emergenti a metà classifica. Eppure la crisi li sta avvicinando e li meticcias: entrambi in apnea da crisi e da cassa integrazione diffusa ma con qualcosa da dirsi superando, forse, il proverbiale frazionismo italico. Un esempio su tutti: «Dal maggio scorso - prosegue Carcella - stiamo collaborando con aziende del metadistretto veneto-friulano. Ci siamo presentati insieme con idee coordinate a un road show con 200 rivenditori del nord Italia e abbiamo trovato sinergie nell'allestimento delle case abruzzesi post terremoto. Il riscontro è stato buono, tanto da ripetere l'esperimento alla fiera di Pesaro».

Naturalmente «la sinergia nasce da una debolezza», spiega Michele Andriulli, segretario della Fillea Cgil di Matera. «La destrutturazione dei grandi gruppi qui ha esternalizzato molti pezzi di produzione, scaricando sui contoterzisti rischi e costo del lavoro. Loro si sono tenuti la polpa: commercializzazione, design e

prototipia». Anche se «l'effervescenza dei piccoli gemmati - ammette Andriulli - permette di mantenere il presidio manifatturiero sul territorio, partorendo case history interessanti e promettenti». Quasi non sembra contare il basso o l'alto di gamma nel tunnel della recessione. Conta molto di più come si fanno le cose e come ci si posiziona sul mercato. «Piuttosto occorre investire su politiche pubbliche che risolvano il tema dell'accesso alle risorse strategiche, extramercato, per l'innovazione produttiva delle Pmi», spiega il professor Giocchino Garofoli dell'Università dell'Insubria.

Il retail in fondo è in crisi dappertutto, province campioni o province emergenti. Se la passa meglio chi sta dentro la grande distribuzione, che per i terzisti veneti è una grande valvola di sfogo, evitando il camposanto a un bel pezzo di filiera: verniciatori, assemblatori, cornici, intagliatori, decoratori. Secondo alcune stime, nel metadistretto veneto-friulano, senza questo sbocco sarebbero già saltate circa 150 microimprese dell'indotto. Mille addetti sul lastrico. Una sapienza artigiana destinata altrimenti a finire nel cestino. Si torni pure a fare i cinesi d'Europa per il mercato domestico attento al budget, se serve. Ecco il messaggio in bottiglia per i colleghi lucani. Non sarà come sta scritto sui libri, ma la guerra è la guerra. A Treviso come a Matera.

## Chi paga i cocci di Yukos

Quanto vale in denaro un errore giudiziario? A volte anche la privazione della libertà di un innocente viene ripagata con poche migliaia di dollari. Nei suoi 50 anni di storia, la Corte europea dei diritti dell'uomo non si era mai trovata di fronte a una richiesta di rimborso così ardita, 98 miliardi. È il valore che Yukos - l'ex compagnia petrolifera di Mikhail Khodorkovskij - avrebbe oggi se non fosse stata spinta alla bancarotta. Illegale, sostengono i suoi legali, che a Strasburgo chiedono «equa soddisfazione» al governo russo a nome delle migliaia di

azionisti vittime di un caso dalle motivazioni politiche. La cifra chiesta corrisponde al doppio del budget russo 2010 per la difesa. Potrebbero ottenerla, in teoria: la Corte di Strasburgo riceve ogni anno migliaia di ricorsi, ne accoglie pochissimi. Ma per questi, i verdetti sono spesso favorevoli e la Russia - membro del Consiglio d'Europa - è tenuta a rispettarli. Inutile dire che farà di tutto per contestare la compensazione richiesta, e ridurre «l'equa soddisfazione» a un rimborso simbolico. Rimettere insieme Yukos, del resto, è ormai del tutto impossibile.

# Agricole scende in Intesa Sanpaolo Rispettati i patti antitrust

**Già venduto lo 0,8% con un'operazione strutturata - IL BILANCIO 2009 - Con l'appoggio di Trieste l'istituto francese è riuscito a evitare una svalutazione di 978 milioni e a registrare profitti per 1,12 miliardi.**

Marigia Mangano  
MILANO

Per ora è stato ceduto lo 0,8% di Intesa Sanpaolo, mentre il grosso della quota, il 5%, potrebbe restare nel portafoglio di Credit Agricole «per anni». Ad ogni modo, dall'accordo siglato con Intesa Sanpaolo e convalidato dall'Antitrust, la Banque Verte ne esce «vincente».

Georges Pauget, numero uno del gruppo bancario francese, esterna a tutto campo sul grande "compromesso" siglato poche settimane fa con la banca di via Monte di Pietà che ha scongiurato la maxi multa a Intesa Sanpaolo con lo scioglimento del patto con le Generali e l'impegno di vendita ai francesi di 150-200 sportelli in Italia, precisando che lo stesso «non prevede scambio di asset». L'occasione è l'approvazione dei conti annuali del gruppo francese che segna anche la fine del suo mandato: dopo 37 anni nel management della Banque Verte, Pauget lascia i vertici operativi della banca e sarà sostituito da Jean Paul Chifflet. Prima però di ritirarsi, cambiare vita e diventare imprenditore («creerò una società di analisi e strategia finanziaria») mette due punti fermi sulla strategia seguita dall'istituto in Italia sotto la sua gestione: primo, la decisione di siglare il patto con le Generali ha risparmiato al Credit Agricole una minusvalenza netta di 978 milioni, permettendo al gruppo di chiudere in utile di 1,12 miliardi; secondo, l'acquisto degli sportelli consente alla banca francese di arrivare a 900 sportelli in Italia diventando «il settimo attore sul mercato nazionale».

Ceduto lo 0,8% di Intesa

Nel corso della conferenza stampa, l'amministratore delegato ha annunciato che il Credit Agricole ha già ceduto, come da accordi con l'Antitrust, lo 0,8% di Intesa Sanpaolo con un'operazione

strutturata anche se il prezzo dei titoli sarà definito il 31 luglio 2010. Ma soprattutto, Pauget ha chiarito i termini della cessione della quota del 5% di Intesa. Nella sostanza, ha spiegato l'ad, il Credit Agricole potrebbe mantenere «per anni» la quota del 5% nel caso in cui non le venisse offerto un prezzo adeguato poichè non «c'è un impegno diretto di vendita». «Abbiamo individuato un prezzo minimo per la cessione del 3% di Intesa (quello eccedente la quota del 2% sotto cui i francesi devono scendere in base agli accordi con l'Antitrust, ndr), che non è pubblico». «Se entro quella data (giugno 2011, ndr) il valore di borsa della quota raggiungerà o supererà tale livello, la venderemo. In caso contrario - ha proseguito - la manterremo, magari anche per anni, anche se senza diritto di voto». In ogni caso, ha aggiunto il direttore finanziario Bertrand Badrè, «nell'accordo non ci sono vincitori nè vinti, ma noi ne usciamo francamente vincenti». Sempre in tema Intesa Sanpaolo, Pauget ha chiarito che l'accordo non prevede lo scambio di asset: «Gli sportelli sono stati identificati e l'operazione sarà finalizzata al 30 giugno quando la lista e il prezzo saranno rivelati», ha detto, aggiungendo che «il prezzo è ragionevole ed è inferiore a un miliardo».

Utile a 1,12 miliardi

Quanto ai risultati, il gruppo bancario francese ha registrato nel 2009 un utile netto di competenza di 1,12 miliardi di euro, in progresso del 10% sul 2008, mentre i ricavi sono aumentati del 12,4% a 18 miliardi. Quanto basta proporre un dividendo invariato di 0,45 euro per azione.

In particolare, è risultato in crescita del 73% il risultato lordo di gestione a 5,76 miliardi, ma il costo del rischio è salito del 48% a 4,7 miliardi a causa del

«peggioramento del contesto economico». Negativo, invece, l'impatto della filiale greca Emporiki che ha perso sull'anno 937 milioni. Nel solo quarto trimestre l'utile consolidato è di 433 milioni (perdita di 309 milioni un anno prima). Proposto un dividendo invariato di 0,45 euro per azione.

«Le misure prese in termini di riposizionamento delle attività hanno dato i loro frutti dal 2009», nota il Credit Agricole. Gli oneri operativi sono diminuiti del 3,6% a 12,2 miliardi. Inoltre il risultato delle società contabilizzate a patrimonio netto, pari complessivamente a 847 milioni, è per la maggior parte riconducibile alle Caisses Regionales, registrando peraltro l'impatto negativo per 212 milioni sull'anno per la quota in Intesa Sanpaolo, consolidata a patrimonio netto a partire dall'accordo siglato con Generali lo scorso aprile.

## IL BILANCIO 2009

1,12 miliardi

### I profitti

Il Credit Agricole ha registrato nel 2009 un utile netto di competenza di 1,12 miliardi di euro, in progresso del 10% sul 2008, mentre i ricavi sono aumentati del 12,4% a 18 miliardi. In particolare, è risultato in crescita del 73% il risultato lordo di gestione a 5,76 miliardi, ma il costo del rischio è salito del 48% a 4,7 miliardi a causa del «peggioramento del contesto economico»  
 0,45 euro

### Il dividendo

All'assemblea degli azionisti il Credit Agricole proporrà di mettere in distribuzione un dividendo invariato di 0,45 euro per azione.

## Moda di qualità tra i ghiacci siberiani

**Il vice presidente Bastianello: «Per aprire nuovi mercati l'unica soluzione è andarci. Al secondo viaggio il numero delle aziende è raddoppiato».**

Rita Fatiguso  
 MILANO

«La Siberia, all'inizio, sembrava poco più di una battuta di spirito. Poi, stai a vedere che quell'angolo di Russia si è rivelata un'ottima opportunità per imprese di medio calibro con prodotti tessili di qualità».

Paolo Bastianello, vicepresidente vicario di Sistema moda Italia con delega all'internazionalizzazione, tira le somme della missione che ha catapultato un drappello di 14 aziende italiane del tessile-abbigliamento tra i ghiacci di Novosibirsk.

«Mica una città qualsiasi, intendiamoci – commenta Bastianello – Novosibirsk è la terza metropoli russa, con due milioni di abitanti e potenziali acquirenti di tutto rispetto. Le donne girano intabarrate, calzano stivaloni antiscivolo, poi in ufficio sfoderano tacchi da 12 centimetri, vestono abiti eleganti. Il gusto del bello c'è, il made in Italy piace molto».

Per capirlo, però, che un mercato c'era, in Siberia bisognava andarci. «Dirò di più, è

stato un crescendo. Nell'ultima missione eravamo la metà e questa volta le imprese hanno portato le collezioni, non solo i cataloghi. Con buone possibilità di concludere affari e ampliare il portafoglio ordini», aggiunge.

Di quali aziende parliamo, Bastianello? «Si tratta di aziende non di marca, ma di qualità medioalta, perfette per un pubblico che ama il made in Italy, del quale apprezza la cura e la qualità. Ecco, certamente in Russia, in mezzo ai ghiacci non ha alcun senso andare a vendere prodotti di bassa qualità». E aggiunge: «La missione ha avuto successo anche grazie al metodo. Devo dire che siamo sicuramente stati animati da un grosso spirito pionieristico, ci siamo detti, all'inizio che "tutto fa brodo", perché no? Poi, però, questa missione pionieristica della moda italiana si è rivelata azzeccata».

Un elemento importante è stato il network di partner, Emi (Ente Moda Italia, società partecipata da Smi e dal Centro di Firenze per la Moda italiana), l'Ice («Sono

eccezionali», dice Bastianello»), agli incontri business to business «che hanno portato alla conferma di confortanti ordini e hanno permesso di selezionare potenziali partner in grado di sviluppare e seguire la presenza delle collezioni italiane nella regione più orientale della Russia». «Lo scenario rimane debole - commenta Bastianello - quindi il buon esito della missione può dare fiducia alle imprese che

hanno partecipato, conferma l'importanza per l'industria del tessile-abbigliamento-moda di puntare con decisione all'internazionalizzazione e, in particolare, verso i paesi cosiddetti Bric e ora anche verso quelli che, sulla base delle previsioni di crescita formulate dal Fondo monetario internazionale, ora si chiamano Stim (SudAfrica, Turchia, Indonesia, Messico)».

## Sinergia con la Nato, coinvolgere la Russia

**Rasmussen ringrazia per il contributo di uomini dato dall'Italia, il capo dello stato sottolinea: impegno contro il terrorismo.**

Adriana Cerretelli  
 BRUXELLES. Dal nostro inviato

Un'Europa forte, in reale sinergia con la Nato. Un'Europa più unita, capace di esprimere una maggiore volontà politica comune e di spendere in modo più produttivo le risorse destinate alla difesa dai suoi singoli paesi. Un'Europa, insomma, in grado di essere all'altezza delle proprie responsabilità, grazie anche all'entrata in vigore del Trattato di Lisbona.

È questo uno dei messaggi centrali lanciati ieri da Giorgio Napolitano al termine della sua visita al quartier generale dell'Alleanza Atlantica a Bruxelles, dopo l'incontro con il suo segretario generale, Anders Fogh Rasmussen, e i membri del Consiglio Nato.

L'altro, strettamente legato al primo, riguarda il ruolo dell'Italia in Afghanistan, cioè la prova provata che, quando vuole, l'Europa sa fare e bene la sua parte. «Ringrazio l'Italia per il suo contributo allo sforzo che stiamo compiendo nel paese e ringrazio il Governo per la sua determinazione, confermata dall'invio di 1.100 soldati in più e dalla forte solidarietà con il popolo afgano» aveva poco prima affermato Rasmussen, commemorando anche la morte dell'agente italiano Antonio Colazzo. Prendendo atto dell'apprezzamento, il

capo dello Stato ha tenuto a sottolineare che «l'intervento in Afghanistan si giustifica in nome della sicurezza interna dell'Italia e in nome della sicurezza europea e atlantica minacciate dagli attacchi brutali del terrorismo internazionale». La missione a Kabul, in altre parole, non riguarda una guerra esotica, lontana ed estranea ai nostri interessi più immediati ma ci tocca tutti molto da vicino, molto più di quanto troppo spesso non si pensi.

Per chiudere il cerchio della salvaguardia della sicurezza europea, ha però avvertito Napolitano, non si può ignorare, ed ecco il terzo messaggio, un'altra variabile fondamentale, che si chiama Russia. Nonostante alcuni comportamenti recenti della sua leadership siano stati motivo di preoccupazione.

«Tra Nato e Russia dobbiamo promuovere una relazione cooperativa e di sostegno reciproco. Il fatto è che entrambe condividono molte preoccupazioni di sicurezza, immediate e future, ma restano tuttora separate da un deficit di fiducia». Che fare?

«Il concetto strategico della Nato deve guardare avanti. La Russia è parte dell'Europa e quindi della Comunità Atlantica». Dunque la sicurezza europea non sarà mai pienamente acquisita, ha insistito il presidente, senza il coinvolgimento costruttivo di Mosca

nell'architettura europea. «Abbiamo bisogno che la Russia sia dentro e non fuori», sempre a condizione che anche Mosca faccia il suo pezzo di strada. Nel segno del «massimo sforzo di corresponsabilità e collaborazione». In un'Europa e in una Nato che perdono centralità nel nuovo mondo globale, dove cambiano le dinamiche politiche ed economiche, il rapporto transatlantico resta essenziale, se possibile molto più di prima. Non caso, ha ricordato il presidente, il segretario di Stato americano Hillary Clinton proprio nei giorni scorsi ha apertamente invocato

un'"Europa forte". Proprio perché il baricentro del mondo si sta spostando dall'Atlantico al Pacifico, proprio perché il valore del prodotto interno lordo dell'Europa sommato a quello degli Stati Uniti è in regresso, il patto atlantico va magari rinnovato ma comunque sempre tenuto molto saldo. E anche se il presidente Bara Obama lancia segnali in più direzioni con l'obiettivo di sviluppare rapporti con i nuovi partner mondiali emergenti, «questo non significa che trascuri il rapporto con l'Europa, la cui importanza e le cui potenzialità non cambiano». Per entrambi.

## Arrivano anche in Iraq i negozi Terranova

Giulia Crivelli

Low cost e orgogliosi di esserlo: si potrebbe sintetizzare così la filosofia di Terranova, marchio di punta del gruppo Teddy, attivo da oltre 40 anni nell'abbigliamento e proprietario delle catene di negozi Terranova, Terranova Kids e Calliope, oltre ai marchi – distribuiti attraverso il canale wholesale - Rinascimento, Kitana e Hacienda Pvblica. «H&M, Zara e altre multinazionali hanno avviato una vera rivoluzione, oggi low cost non può più significare solo prezzi bassi o comunque ottimo rapporto qualità-prezzo – spiega Cristiana Tadei, brand manager di Terranova, classe 1973 e madre di quattro figli -. Anche brand come il nostro devono offrire un'esperienza di acquisto adeguata. È il consumatore, sempre più esigente, a chiederlo ed è per questo che entro tre anni rinvoveremo l'intera rete di negozi, applicando il nuovo concept proposto per la prima volta nel negozio di Rimini inaugurato nel dicembre scorso. Gli spazi Terranova si presenteranno come accoglienti loft, con luci gestite in modo sofisticato, quasi teatrale, e schermi con video musicali».

Nonostante la crisi, che nel 2009 ha inciso pesantemente sui ricavi di gran parte del settore moda, Terranova ha chiuso l'anno

con un fatturato di poco superiore ai 300 milioni, in crescita del 3% rispetto al 2008, e con una redditività «in forte aumento», spiega Cristiana Tadei.

Oltre ai 285 negozi in Italia, Terranova ha 274 punti vendita in 35 paesi. «Puntiamo sull'intero bacino mediterraneo, con particolare attenzione all'Arabia Saudita e al Nord Africa, ma continuiamo a essere interessati all'area dei Balcani e alla Russia. Entro la primavera aprirà la prima insegna Terranova in Iraq, ma siamo già presenti in Spagna, Grecia, Cipro, in Europa dell'Est e negli Emirati arabi, in Oman, Qatar, Egitto, Libia e Siria».

La formula scelta da Terranova è quella del franchising: «Non gestiamo direttamente alcun punto vendita, abbiamo sempre preferito avere una struttura più snella. Ma consideriamo i nostri affiliati veri e propri partner: ciascuno di loro è un imprenditore e questo è un vantaggio, hanno un atteggiamento molto attivo, vogliono crescere, il negozio è il loro business tanto quanto il nostro. L'altra faccia della medaglia è che, lavorando con tanti singoli imprenditori, non è facilissimo farli convergere sulle strategie aziendali per quanto riguarda, ad esempio, i punti vendita. Ma il nuovo concept credo stia convincendo tutti, anche grazie al lavoro di formazione che da sempre ci

caratterizza: la nostra scuola interna, "Teddy goes to school", segue tutte le persone che si occupano dei rifornimenti e degli allestimenti dei negozi».

Nel 2006 accanto alle linee principali, pensate per un target di giovani tra i 18 e i 25 anni, è nato Terranova Kids, per bambini da zero a 12 anni: «Lo spirito delle collezioni è lo stesso – dice Cristiana

Tadei – Abbiamo solo "miniaturizzato" quello che facevamo per i più grandi. Ora abbiamo corner Terranova Kids in quasi tutti i negozi e alcuni punti vendita dedicati. In futuro puntiamo a sviluppare gli accessori, che continuano ad avere un'ottima redditività, e pensiamo ci sia molto spazio per far crescere l'uomo, che oggi assorbe il 25% del fatturato».

## Dalla Russia col leggendario Stradivari

di Carla Moreni

Parliamo di giovani con Pavel Berman, il virtuoso del violino che stasera presenterà le due Sonate di Prokofiev all'Auditorium del Sole 24 Ore (Milano, via Monte Rosa, ore 21.00). Perché lui, 40 anni, ex-enfant-prodige, ne ha conosciuti appartenenti a tre mondi e tre generazioni diverse.

**Come erano i giovani a Mosca, i suoi compagni di studi degli anni Ottanta, nel prestigioso Conservatorio centrale? E gli allievi della Juilliard a New York, dove si è perfezionato? E come sono i giovani che vengono oggi a studiare con lei all'Accademia di Imola?**

A Mosca, vent'anni fa, la professione del musicista era ancora molto prestigiosa, portava anche diversi vantaggi. Perché in quello, che si dichiarava lo Stato più felice del mondo, in realtà il sogno di tutti era fuggire. I musicisti potevano farlo: lo Stato ci permetteva di suonare all'estero. E lo Stato investiva totalmente su di noi: studi gratuiti, grandi maestri, continue opportunità, concerti. Tutto pianificato. Là dove il business era proibito, le migliori intelligenze si indirizzavano alla musica. Oggi no: i ragazzi migliori studiano economia. Quando passai a New York, alla Juilliard, con Dorothy Delay e l'indimenticabile Isaac Stern, faticai un po' a comprendere la diversa mentalità: meno fraternità, più competitività. Anche a Mosca eravamo competitivi, ma in maniera diversa. Avevo 21 anni, venivo da un mondo centralizzato, che decideva per te. In America la regola era: o fai da solo, o non fai niente. A Imola ho una classe di perfezionamento. I ragazzi di oggi sono più coscienti della situazione generale,

sanno come muoversi, sanno che per fare questo mestiere non basta suonare bene.

### Quali sono i suoi allievi migliori?

Laura Marzadori, di Bologna, Greta Medina, calabrese, Anna Tifu, sarda, e una quattordicenne del Kazakistan, che promette molto bene.

### Cosa significa per lei suonare Prokofiev?

Prokofiev è un mondo tutto particolare, incarna l'eclettismo tipico della cultura russa: formato a Pietroburgo, vissuto in Francia e America, poi tornato a Mosca. Affascinato dall'astronomia e dagli scacchi: stelle e chiarezza matematica, come la sua musica. Morto il giorno stesso di Stalin. E mio padre, Lazar, allora giovane pianista, mi raccontò che andò a salutarlo, mentre tutta Mosca era in coda per Stalin.

### Ha visto il film Il concerto?

No, ma me ne parlano tutti. Immagino che il pretesto sia surreale, grottesco, ma vero nei caratteri.

### Che suono ha il suo Stradivari?

Nobile, delicato, sa ridere e piangere, può darti qualsiasi sottigliezza. Ma devi saperlo prendere, come una persona. Sono molto grato alla Fondazione Pro Canale che me lo concede in prestito, da tre anni, permettendomi di suonare su uno strumento leggendario, già appartenuto al grande Vecsay, ma che oggi nessun privato potrebbe permettersi di comperare.



# Severstal: assicureremo lo sviluppo di Lucchini

Antonella Scott

MOSCA. Dal nostro inviato

Per ben due volte, Aleksej Mordashov declina l'invito a commentare i suoi piani per il futuro delle Acciaierie Lucchini: «Ora è difficile parlarne - ha spiegato ieri il proprietario di Severstal nella conference call in cui ha esposto ad analisti e azionisti i risultati d'esercizio del gruppo siderurgico e minerario russo - ma vi informeremo tempestivamente. La proprietà del 100% di Lucchini (dopo l'acquisto del 20,2% in mano alla famiglia del fondatore, ndr) ci permette una migliore flessibilità strategica. Pensiamo di poter fare qualcosa, stiamo considerando diverse alternative per trovare una soluzione».

Così tutte le opzioni restano aperte: rivendere, come Severstal aveva anticipato nelle scorse settimane, o mantenere una partecipazione. Mordashov non rivela nulla neanche a proposito del prezzo pagato alla famiglia Lucchini, stimato intorno agli 80-100 milioni di euro e giudicato "elevato" dagli analisti: «Non mi risulta sia stato reso pubblico - taglia corto il ceo di Severstal - è nato da una trattativa privata con la famiglia».

Nella nota che ha accompagnato la pubblicazione dei conti relativi all'ultimo trimestre e all'intero 2009, Severstal garantisce l'impegno ad assicurare la «struttura più appropriata a uno sviluppo

di lungo termine di Lucchini», incoraggiata dai miglioramenti registrati nell'ultimo trimestre. Mesi che hanno migliorato i risultati dell'intero gruppo, che chiude tuttavia il 2009 con perdite nette superiori al previsto, 1.037 milioni di dollari a fronte di utili per 2.029 milioni nel 2008. Nell'anno il margine operativo lordo di Severstal si è fermato a 844 milioni, i ricavi a 13.054 milioni, ma per Lucchini il margine operativo è negativo a 203 milioni (ebitda positivo a 430 milioni nel 2008), i ricavi sono calati a 1.757 milioni (3.989 l'anno precedente), i volumi di vendita dimezzati.

Uno scenario che per il gruppo russo i dirigenti di Severstal vedono in miglioramento nel 2010: prezzi in aumento in tutti i settori, ripresa della domanda interna russa - dalle costruzioni alle automobili - ed estera, in particolare dalla Cina. Mordashov ha confermato l'intenzione di restare negli Stati Uniti e di investire in Russia: per Lucchini invece l'attesa si allunga. Come ha confermato la dirigenza delle acciaierie alle organizzazioni sindacali, incontrate lunedì, la valutazione delle offerte per un'eventuale acquisizione è prevista in maggio e sei sono i soggetti interessati, tre fondi di private equity e tre gruppi industriali. Con la possibilità, tra le altre, che Mordashov non vada via.

Da Il Sole 24 ORE

State cercando un partner economico, commerciale o finanziario in Russia e nella CSI?  
Volete presentare la vostra azienda ai potenziali clienti di quest'area?

Per voi una nuova iniziativa della **Banca Intesa**: un portale Internet in lingua russa aperto per i vostri annunci 365 giorni all'anno, 24 ore su 24!

Scrivete a:

**annunci@italecon24.ru**

I vostri annunci saranno tradotti in lingua russa e pubblicati nel Sito. Gratis.

>>>>>> Il portale del business italiano in Russia <<<<<<<

**www.italecon24.ru**

# Investimenti e collaborazioni industriali

## Produzione aurifera

Una società della repubblica costituente Sakha (Yakuzia) cerca un partner finanziario per avviare uno stabilimento per la produzione dell'oro (30 chili nel 2011 e fino a 100 chili nel 2012). Tutte le licenze sono state ottenute. L'investimento indispensabile è di 350.000 dollari. Il termine di recupero del capitale è previsto in 14 mesi.

Contatti:

Tel: +7 (913) 4648.917

E-mail: [soluur@gmail.com](mailto:soluur@gmail.com)

## Pay Terminal

Una società privata di Mosca cerca un partner finanziario per installare



una rete di pau terminal, sistemi di accettazione elettronica di pagamento per telefoni cellulari, per altri servizi (Internet, elettricità, servizi comunali, ecc.) Il finanziamento indispensabile è di 70.000 dollari. Il termine di recupero del capitale è previsto in 24 mesi.

Contatti:

E-mail: [olegarm3000@mail.ru](mailto:olegarm3000@mail.ru)

Телефон: +79633212928

## Frigoriferi industriali

Torgtekhnik-Kholod, una piccola fabbrica della regione di Krasnodar, cerca un investitore strategico per aumentare la produzione di frigoriferi di vario tipo. Il finanziamento indispensabile è di 200.000 dollari. Il termine di recupero del capitale è previsto in 36 mesi.



Contatti:

Tel: +7 (86137) 778.85, 573.62

Fax: +7 (86137) 277.39

E-mail: [protokol54@mail.ru](mailto:protokol54@mail.ru)

## Miniere

La società Uzhno-Uralskaja GK cerca un investitore strategico per avviare la produzione di metalli nella regione di Orenburg. L'investimento necessario è stimato in 57 milioni di dollari. Il termine di recupero dell'investimento: dall'inizio del finanziamento 4,5 anni massimo; dalla messa in funzione delle miniere non più di 2,5 anni. I metalli che saranno prodotti: rame, argento, oro (altro collateralmente Re, V, Be, B, Ga, Gd, Ge, Y, Yb, La, Li, Cd, Mo, Ni, Pb, Zn, Sr, Se, Tl, Zr. Nei giacimenti è stata registrata anche la presenza del platino (Pt). Il costo totale del progetto è di 310 milioni di dollari, mentre il fabbisogno di investimenti è di 57 milioni.



Contatti:

Tel: +7 (922) 6274.299

E-mail: [yugk00@mail.ru](mailto:yugk00@mail.ru)



## Fattoria agricola

La società Manzhikov della regione di Novgorod cerca un investitore per avviare una fattoria agricola, specializzata nell'allevamento di suini. Il finanziamento richiesto per l'acquisto delle adeguate attrezzature è di 100.000 dollari. Il termine di recupero del capitale è previsto in 36 mesi.

Contatti:

Tel: +7 (921) 9841.251

E-mail: [for-vork@mail.ru](mailto:for-vork@mail.ru)

### Commercio

Una società commerciale della Bielorussia specializzata nel commercio di beni di consumo (vetreria, porcellana, vasellame, mobili) cerca un finanziamento di 50.000 per allargare la sfera del proprio business.

Contatti:  
Tel: +375 (29) 3094.040  
E-mail: [germanica.belarus@gmail.com](mailto:germanica.belarus@gmail.com)



### Servizi di tipografia

La società Vostochnaja Karta l'unica nelle regioni Est della Russia che offre la produzione di praticamente tutti i tipi delle carte di plastica cerca un investitore strategico per acquistare nuove attrezzature moderne. Offrono delle interessanti condizioni per il potenziale investitore. Invia il business plan su specifica richiesta.

Contatti:  
Tel: +7 (924) 3028.080  
E-mail: [eastcard@eastcard.ru](mailto:eastcard@eastcard.ru)

### Carbone

La società Skorpion cerca un investitore strategico che sarebbe interessato investire 8,3



milioni di dollari nello sviluppo di alcune miniere di carbone nella regione di Kemerovo (le riserve sono stimate in 50 milioni di tonnellate, C, B1, 1,7 milioni di tonnellate all'anno). Il termine di recupero del capitale è previsto in 42 mesi.

Contatti:  
Tel: +7 (923) 6327.181  
E-mail: [cooperators-union@yandex.ru](mailto:cooperators-union@yandex.ru)

### Innovazione

Un ingegnere che opera nel settore delle innovazioni ha creato un rotore che può lavorare come pompa a bassa, media e alta pressione, come pompa a vuoto, con il movimento reversibile. Può rivoluzionare il sistema di trazione delle automobili. L'inventore cerca un finanziamento di 10.000 dollari per portare a termine le proprie ricerche.



Contatti:  
Tel: +7 (8924) 6607.138  
E-mail: [totop11@mail.ru](mailto:totop11@mail.ru)

### Batterie solari

Una società d'ingegneria dell'Ucraina cerca un investimento di 200.000 dollari indispensabili per avviare la



produzione delle batterie elioelettriche il cui coefficiente è del 54% con il prezzo di 2.500 dollari per ogni kilowatt di potenza. La risorsa di funzionamento molto più lunga rispetto alle "normali" batterie solari.

Contatti:  
Tel: +38 (067) 6790.008  
E-mail: [tyton\\_62@hotmail.com](mailto:tyton_62@hotmail.com)

### Funghi

La società Agrogrib invita investitori a partecipare a un'impresa ad elevato tasso di rendimento



finanziario. Si tratta di produzione nella regione di Rostov di suolo speciale per la coltivazione dei funghi più la coltivazione dei funghi champignon. L'investimento richiesto è di 5 milioni di euro. Il termine di recupero del capitale è previsto in 60 mesi.

Contatti:  
Tel: +7 (8636) 225.454  
E-mail: [el-prom@mail.ru](mailto:el-prom@mail.ru)

**Commercio**

La società Rossijaskij Agroholding cerca un partner finanziario per promuovere una rete di commercio all'ingrosso di generi alimentari, frutta, con la costituzione di un'adeguata infrastruttura. Il finanziamento desiderato è di 3,2 milioni di dollari. Il termine di recupero del capitale è previsto in 60 mesi.



Contatti:

Tel: +7 (915) 3447.016

E-mail: [agroinfra@mail.ru](mailto:agroinfra@mail.ru)

**Raffineria**

La società Smolensk Energo cerca un investitore strategico per finanziare la costruzione di una mini raffineria petrolifera nella regione di Smolensk. L'investimento indispensabile è di 900.000 dollari. La raffineria sarà capace di trasformare fino a 3,6 milioni di greggio all'anno.



Contatti:

Tel: +7 (926) 2266.121

E-mail: [bank.souz@gmail.com](mailto:bank.souz@gmail.com)

**Commercio**

La società Olga di San Pietroburgo, specializzata nella distribuzione all'ingrosso dei generi alimentari dall'Europa verso la Russia cerca un partner finanziario per aumentare i volumi delle importazioni. Il finanziamento richiesto è di 300.000 dollari. Sono disposti a lavorare con l'investitore sulla base fifty/fifty.

Contatti:

Tel: +7 (911) 8156.365

Skype: ivk8156365

E-mail: [8156365@mail.ru](mailto:8156365@mail.ru)

**Software**

La società informatica D-work cerca un investitore che sarebbe interessato a partecipare all'elaborazione di



software per le specifiche necessità degli utenti russi. Grande domanda in Russia per questo tipo di software. Il finanziamento indispensabile è di 6,8 milioni di dollari. Il termine di recupero del capitale è previsto in 48 mesi.

Contatti:

Tel: +7 (914) 5099.331

E-mail: [d-work@mail.ru](mailto:d-work@mail.ru)

**Per maggiori informazioni:**  
[www.investmarket.ru](http://www.investmarket.ru)



# Proposte commerciali

## Vogliono comprare

### Rame

La società Siburalprom della regione di Sverdlovsk cerca fornitori di scarti metallurgici di rame. Interessano anche rottami di rame.

Contatti:

Tel: +7 (912) 2916.982, +7 (343) 2693.150

E-mail: [ubf.ltd@mail.ru](mailto:ubf.ltd@mail.ru)

### Macchina utensile

La società Vostok della regione di Khabarovsk vuole acquistare una macchina speciale per la produzione delle reti da pesca oceanica. Fili e altri materiali indispensabili per la produzione delle reti.

Contatti:

Tel: +7 (4212) 275.566

E-mail: [651999@mail.ru](mailto:651999@mail.ru)



### Termosifone elettrico

La società Energhija di Ekaterinburg vuole acquistare una partita di termosifoni elettrici a olio, con sette sezioni, da 1,5 kilowatt di potenza, partita 200-300 termosifoni al mese. Prezzo non superiore a 700 rubli (23,3 dollari).

Contatti:

Tel: +7 (922) 1505.596

Fax: +7 (343) 3524.233

E-mail: [pge@mail.ru](mailto:pge@mail.ru)

Internet: <http://pgenergy.tiu.ru/>



### Carta

La tipografia Vik di Mosca vuole acquistare della carta A-3 e A-4. Partita da tre tonnellate.

Contatti:

Tel: +7 (916) 5735.715

E-mail: [viktira@mail.ru](mailto:viktira@mail.ru)

### Impianto tecnologico

La fabbrica Teploprom cerca fornitori di un impianto tecnologico per la produzione dei tubi di polietilene da 60 mm. a 560 mm. (anche di seconda mano).

Contatti:

Tel: +7 (495) 5075.135

E-mail: [3636639@mail.ru](mailto:3636639@mail.ru)

### Farina di pesce

La fabbrica Bioaktiv cerca fornitori di farina di pesce da inviare in Bielorussia. La farina deve essere omologata per la produzione di mangimi per bestiame.

Contatti:

Tel: + 37 (5296) 229.995

Fax: +37 (517) 2890.538

E-mail: [bioaktiv@yandex.ru](mailto:bioaktiv@yandex.ru)

### Macchina tipografica

La società Sojuz poligrafistov della città di Tjumen vuole acquistare una macchina tipografica di seconda mano per la stampa in formato A1, quattro sezioni per la stampa (minimo).

Contatti:

Tel: +7 (3452) 751.581

E-mail: [admin@dom-pechati.ru](mailto:admin@dom-pechati.ru)



### Zucchero

Una società del Turkmenistan (Asia Centrale) cerca fornitori di zucchero in polvere (grandi partite), condizioni DAF al confine del Turkmenistan.

Contatti:

Tel/Fax: +99 (4518) 573.255

E-mail: [mirzoev.g\\_208@mail.ru](mailto:mirzoev.g_208@mail.ru)

**Per maggiori informazioni: <http://www.businessoffers.ru>**

## Vogliono vendere

### Fibre resistenti ad alcali

La società Intrey vende del filo resistente ad alcali, indispensabile per la produzione di beton al vetroresina.

Contatti:

Tel: +7 (495) 3802.501



### Produzione metallurgica

La fabbrica metallurgica Nikols è in grado di produrre fino a un migliaio di tonnellate di componenti di alluminio a fusione a pressione, a base di schizzi tecnici dei clienti. Alta qualità a prezzi molto bassi.

Contatti:

Tel/Fax: +7 (495) 9847.950

Internet: <http://www.npp-nikols.ru>

### Travi

La fabbrica DDM-stroy produce travi di legno a strati incollati per la costruzione delle case di legno, produce anche dei set di case prefabbricate.

Contatti:

Tel: +7 (985) 3691.960

### Pannelli a LED

La fabbrica Goslight produce una varietà di prodotti a base di led. È capace di produrre tutto su richieste specifiche dei clienti.

Contatti:

Tel/Fax: +7 (495) 6320.114

Internet: <http://www.goslight.ru>



### Finestre

La fabbrica Anastasija produce finestre di legno di alta qualità con l'impiego delle attrezzature italiane. Prezzi molto competitivi.

Contatti:

Tel/Fax: +7 (495) 6044.602

Internet: <http://www.valdokna.ru>

### Impianti

Lo stabilimento APT Basis dell'Ucraina produce e vende impianti frigoriferi di vario tipo. Cercano clienti.

Contatti:

Tel: +7 (044) 3317.311

Fax: +7 (044) 2283.855

E-mail: [vani4ello@yahoo.com](mailto:vani4ello@yahoo.com)

### Trasportatori a nastro

La fabbrica Detal Konveyer produce nastri per trasportatori, attrezzature per la incollatura termica dei nastri, cinture, altri componenti per i trasportatori a nastro.

Contatti:

Tel: +7 (495) 7777.528

Internet: <http://www.detalkonveier.ru>

### Sanitari

La società Jupiter Market vende set di attrezzature sanitari per stanze da bagno con disegni, decorazioni e fantasie uniche. Cerca clienti.

Contatti:

Tel: +7 (495) 7974.046

Internet: <http://www.jupitermarket.ru>



### Fiori artificiali

La società Khosta produce e vende fiori artificiali, bonsai, ecc.

Contatti:

Tel: +7 (495) 7980.276, 7814.924

Internet: <http://7980276.ru>

### Metallo artistico

La fabbrica Grafica Metalla produce componenti artistici in acciaio battuto per case e appartamenti, griglie per finestre, parapetti per scale, recinti, elevato valore artistico, tutto fatto a mano.

Contatti:

Tel: +7 (495) 5023.480

Fax: +7 (495) 7978.478

Internet: <http://www.artsmetal.ru>

**Per maggiori informazioni:** <http://www.businessoffers.ru>

# Fiere internazionali in Russia e in Csi nel 2011

## Calendario preliminare

### Ucraina—Centro fieristico di Kiev

#### **Kiev-Build 2011**

Fiera internazionale dell'industria delle costruzioni.

Kiev

**23-26.02.2011**

#### **WinTechExpo 2011**

Fiera di sistemi per le finestre, tecnologie e materiali.

Kiev

**23-26.02.2011**

#### **KievInteriors 2011**

Fiera internazionale di design per gli interni.

Kiev

**23-26.02.2011**

#### **Festival Architecture & Design 2011**

Il festival internazionale di architettura e di design.

Kiev

**23-26.02.2011**

#### **Techno+Stone 2011**

Pietra per l'industria delle costruzioni.

Kiev

**23-26.02.2011**

#### **ConMac Ukraine 2011**

Macchine per l'industria delle costruzioni.

Kiev

**23-26.02.2011**

#### **Landscape & Garden 2011**

Fiera del design per giardini.

Kiev

**23-26.02.2011**

### Russia—Centro fieristico "Sibfair"

#### **Stroysib**

Macchine per l'industria delle costruzioni.

Novosibirsk

**01-18.02.2011**

#### **Sibyuvelir 2011**

La fiera internazionale di gioielli, di orologi preziosi, di gemme.

Novosibirsk

**25-28.02.2011**

#### **Tekstil, moda, vesna**

Tessile, moda, primavera. La fiera internazionale di prodotti tessili, di moda, di abbigliamento (20° edizione).

Novosibirsk

**25-28.02.2011**

### Russia—Centro fieristico Sokolniki di Mosca

#### **ProfStyle-2011**

Il festival internazionale di moda, di abbigliamento, di accessori. Tessuti e tecnologie.

Mosca

**19-20.05.2011**

### Centro fieristico Expocentr di Mosca

#### **Multimedia e Internet 2011**

Tecnologie informatiche del 21° secolo.

Mosca

**Febbraio 2011**

#### **Traffic Management 2011**

La fiera internazionale di trasporti, di relative infrastrutture.

Mosca

**16-18.03.2011**

#### **Congresso internazionale di trasporti.**

Mosca

**16-18.03.2011**

#### **Transcon-2011**

Le costruzioni per i trasporti e le rispettive infrastrutture.

Mosca

**16-18.03.2011**

**Intertunnel-2011**

La fiera internazionale di progettazione, di costruzione, di utilizzo dei tunnel.  
 Mosca  
**16-18.03.2011**

**Exporail**

Nuove tecnologie, prodotti, servizi per i trasporti ferroviari.  
 Mosca  
**16-18.03.2011**

**Universal communications 2011**

La fiera e la conferenza internazionali dei sistemi di telecomunicazioni universali.  
 Mosca  
**Aprile 2011**

**Infobezopasnost-2011**

La conferenza internazionale sui problemi della sicurezza informatica.  
 Mosca  
**05-07.10.2011**

**Centro fieristico VVZ**
**Ukrasheniya-2011**

I migliori gioielli della Russia, la fiera di gioielli e di orologi.  
**Marzo 2011**

**New Russian Style 2011**

La fiera di gioielli e di orologi.  
 Mosca  
**12-15.05.2011**

**Junwex-2011**

La fiera di gemme e di gioielli.  
 Mosca  
**11-15.09.2011**

**Juwels-2011**

L'industria dei gioielli, marketing, competitività.  
 Fiera e borsa di gioielli.  
**12-13.09.2011**

**Centro fieristico del Maneggio**
**ZOW-2011**

La fiera internazionale di componenti, di accessori per la produzione dei mobili.  
 Mosca  
**Novembre 2011**


**Per maggiori informazioni:**

Centro fieristico Restec  
 Uffici di San Pietroburgo  
 Tel: +7 (812) 3206.363  
 Fax: +7 (812) 3208.090  
 E-mail: [main@restec.ru](mailto:main@restec.ru)  
 Internet: <http://www.restec.ru/main.en.html>

**Notiziario dai mercati Csi**

**Direttore responsabile:** Fabio TAMBURINI  
**Proprietario ed Editore:** Il Sole 24 ORE S.p.A.  
**Sede Legale:** Via Monte Rosa n. 91 - 20149 Milano  
**Redazione:** Via Monte Rosa n. 91 - 20149 Milano - Tel.: 02.3022.4602-3 - Fax: 02.3022.481  
**Pubblicazione** quindicinale  
**Registrazione Tribunale di Milano n. 6091 del 13.11.1962 - Anno 43**  
**Progetto editoriale:** Intesa Sanpaolo: Direzione Relazioni Esterne  
 Il Sole 24 ORE Radiocor Agenzia d'Informazione  
**Progetto grafico:** Il Sole 24 ORE - Radiocor Agenzia d'Informazione



Copyright © 2005 - Il Sole 24 ORE S.p.A. - Radiocor Agenzia d'Informazione  
 È vietata la riproduzione anche parziale o a uso interno con qualsiasi mezzo, non autorizzata