



FEDERAZIONE RUSSA **(GENNAIO – DICEMBRE 2002)**

1 – Quadro economico generale del Paese

Nel quadro di stabilità politica che ha continuato ad assicurare la presidenza di Vladimir Putin, insieme a taluni progressi nel consolidamento delle basi istituzionali, legislative e socio-economiche, l'economia russa, dopo il boom del 2000, ha continuato a rallentare temporaneamente la sua crescita nel 2002, risentendo comunque in misura assai minore della congiuntura negativa mondiale innescata dagli eventi dell'11 settembre 2001. In realtà, nel 2003 l'economia russa, a differenza delle economie dell'Unione Europea, ha già avuto una forte ripresa del suo sviluppo, che dovrebbe continuare anche nel 2004-2005. Questi i principali indicatori economici nel 2002 e previsioni 2003:

Variaz. % annua	1999	2000	2001	2002	2003 (prev.)
Pil	3,2	9,0	5,0	4,3	6,7
Prod.industriale	8,1	9,0	4,9	3,7	6,8
Prod. Agricola	2,4	5,0	6,8	1,7	1
Investimenti	1,0	17,5	8,7	2,6	12
Inflazione annua	36,5	20,2	18,6	15,1	12
Disoccupaz. in % popolaz. Attiva	12,4	10,5	8,9	7,6	7,5
Commercio al minuto	- 8	8,9	10,8	9,1	8,2
Attivo bilancia commerciale (miliardi dollari)	33,2	60,6	47,8	46,2	58
Redditi reali	- 15	+ 9,1	+ 5,9	+8,8	+10
Riserve valutarie (miliardi dollari)	12,5	28	36,6	47,9	65
Cambio rublo/dollaro (a fine anno)	27	28,2	30,1	31,8	30

Lo sviluppo economico russo rimane tuttora piuttosto dipendente dalle esportazioni di petrolio e gas (che coprono il 60% degli introiti) ma nel 2000-2001 è iniziato un processo graduale in cui la domanda interna, spinta dall'aumento dei redditi e dal commercio al minuto, è diventata un fattore importante di sviluppo, particolarmente di taluni settori più dinamici, come l'alimentare, l'edilizia, le telecomunicazioni, e in genere il settore dei servizi. In breve, le ultime previsioni (novembre 2003) indicano una crescita del 6,7-6,8% del Pil nel 2003, del 5% nel 2004 e di oltre il 5,5 nel 2005, ovvero uno sviluppo abbastanza stabile, anche in presenza di oscillazioni non troppo forti del prezzo del petrolio sui mercati mondiali.

2- Andamento del settore

L'andamento nel 2002 del settore pietre e marmi può essere caratterizzato nel seguente modo:

- a) significativa ripresa della produzione di pietre e marmi, fino a quasi 1,5 milioni di mq., con una crescita del 6%, pur nel quadro generale del relativo rallentamento della produzione industriale;
- b) aumento delle importazioni di tutti i tipi di pietre, lavorate (25,3% in quantità e 21,9% in valore, fino a 33,6 milioni di dollari) e non-lavorate (26,7% in quantità e 21,2% in valore, fino a 6,1 milioni di dollari). Questo significa che il mercato russo delle pietre e marmi ha tirato nel 2002, spostandosi sulle importazioni di qualità, e sta continuando a tirare anche nel 2003;
- c) è interessante trovare una conferma di questa tendenza nel fatto che le esportazioni russe di pietre lavorate sono diminuite nel 2002, del 5,4% in quantità e del 17,5% in valore, e questo perchè lo sviluppo del mercato interno ha assorbito la maggioranza della domanda disponibile. Nel 2001 le importazioni di pietre lavorate erano aumentate del +7,6% in valore, fino 27,5 milioni di dollari, e +33% in quantità.



Nello stesso tempo, le importazioni in Russia di macchinari per la lavorazione della pietra sono passate da 13,5 a 25,2 milioni di dollari nel 2002, quasi raddoppiando rispetto al 2001 (esclusi utensili e consumabili, le cui importazioni sono aumentate da 6,41 a oltre 9 milioni di dollari).

In effetti, se la crescita nel settore dei materiali da costruzione è scesa nel 2001-2002 dal 5 al 3%, questo non è vero per il settore dei materiali da rivestimento, che è rimasto su tassi di sviluppo almeno doppi, e la crescita del settore dell'edilizia abitativa è perfino accelerata al 6,5% nel 2002, rispetto al 4,6% nel 2001.

3 – Importazioni di macchinari (valore in milioni di US \$)

Totale importazioni in Russia nel 2002 di macchine per lavorazione pietre e marmi (cod. 8464):

Mln. \$ 25,108 (+85,0% sui 13,558 mln. del 2001), di cui:

a) Macchine per tagliare e segare	2,998
b) Macchine per levigare e lucidare	n.d.
c) Altri tipi di macchine	n.d.

Nota: i dati forniti dalle dogane russe per il 2002 indicano un quadro relativamente affidabile per le importazioni generali (codice 8464), e per le importazioni di macchine per tagliare e segare (846410900), ma forniscono dati irrilevanti in altre categorie di importazioni (per es. altri tipi di macchine) non consentendo quindi un quadro dettagliato effettivo, che coincida con i dati generali.

d) utensili diamantati (*)	9,0 (stima)
e) abrasivi, lucidanti, mastici (*)	n.d.

(*) i dati per utensili diamantati, etc. si riferiscono anche ad altri settori. Possono comunque dare un'idea dei principali paesi fornitori e della posizione dell'Italia.

4 – Paese d'origine (rif. categorie prodotti precedenti) e milioni di dollari importati nel 2002

Importazioni totali macchinari per lavorazione pietre e marmi:

1) Italia:	11,955 (+47,9% sui 5,7 milioni del 2001)
2) Germania:	4,395
3) Svizzera	3,895
4) Israele	0,840
5) Finlandia	0,620
6) Rep. Ceca	0,615
7) altri paesi	2,788

L'Italia copre da sola il 47,6% del mercato di importazione di macchinari in questo settore.

a) Macchine per segare e tagliare

1) Italia	2,020
2) Germania	0,212
4) Austria	0,134
5) altri paesi	0,428

L'Italia nel 2002 ha più che raddoppiato le sue forniture di macchine per lavorazione di pietre e marmi alla Russia (passando da 5,71 milioni di dollari nel 2001 a 11,9 milioni di dollari nel 2002), mentre la Germania ha avuto una crescita inferiore, del 16,4%, passando da 3,77 milioni di dollari nel 2001 a 4,39 milioni nel 2002. La quota di mercato italiana è dunque aumentata, passando dal 42% nel 2001 al 47,6%, mentre quella tedesca è diminuita scendendo dal 27,9% al 17,5 per cento. L'Italia domina largamente anche nelle macchine per segare e tagliare.

5 – Macchine attualmente impiegate

a) Macchinari prodotti localmente	35%
b) Macchinari importati dall'Italia	48%
c) Macchinari importati da altri Paesi	17%, di cui almeno l'8-9% dalla Germania



6 – Vantaggi ed opportunità per le aziende italiane (punti di forza)

- a) rapporto prezzo/qualità migliore di quello tedesco, riconosciuto da un numero crescente di clienti
- b) buona assistenza tecnica
- c) capacità di comprendere le esigenze del cliente e migliore flessibilità nell'adattamento dell'offerta

7 – Ostacoli per le aziende italiane (punti di debolezza)

- a) relativamente minore adattabilità dei macchinari alle condizioni di esercizio locali (forti sbalzi climatici, usura più rapida, etc.)
- b) maggiori difficoltà di ottenere supporto creditizio (finanziamenti e assicurazione) dal sistema bancario in Russia, e quindi minore flessibilità nelle condizioni di pagamento. Tale fattore, soprattutto in futuro, potrebbe diventare decisivo per le decisioni di acquisto.

8- Investimenti programmati nei prossimi 5 anni

Sono ancora poche le aziende russe in grado di procedere ad una tale programmazione.

In secondo luogo, se gli investimenti nell'acquisto di macchinari stranieri sono cresciuti da 5,6 a 13,5 milioni di dollari nel 2000-2001, e ad oltre 25 milioni di dollari nel 2002 (occorre osservare che tale dato, secondo la nomenclatura doganale russa, potrebbe essere spurio e includere anche una certa percentuale di macchine per la lavorazione del vetro), non è garantito che proseguano allo stesso ritmo anche nei prossimi due-tre anni. D'altra parte, resta comunque il fatto che l'esigenza di ammodernamento dei macchinari non è stata soddisfatta, ed in generale potrebbe stabilizzarsi su almeno 15-20 milioni di dollari di acquisti come media per i prossimi anni, in rapporto alle previsioni di crescita del settore. Esse restano comunque buone, tenendo conto che la produzione nazionale russa non riesce a soddisfare al momento più del 65-70% della domanda di pietre naturali.

9 – Produzione 2002

Le aziende attive in Russia sono almeno 70-100, senza voler tener conto della moltitudine di micro-aziende che operano nel settore lapideo per cimiteri, lapidi commemorative, etc.

La produzione minima stimata nel 2002 è di 1.495.000 m.q.. con un aumento del 6% sul 2001. L'aumento di produzione calcolato sulla base delle prime 5 aziende, con livelli oltre i 100.000 m.q., è stato del 15,5%, e sulla base di 12 aziende, che coprono oltre il 75% della produzione complessiva del settore, è stato del 5,7%. Ricordiamo che la produzione 2001 era stata stimata fino a 628.600 tonnellate: nel 2002 la stima per la produzione in tonnellate, tenendo conto dei relativi tassi di crescita, è quindi intorno alle 710.000 tonnellate, con la previsione di superare le 800.000 nel 2003.

10 – Esportazioni (valori in ton. e US \$)

	tonnellate	milioni \$
marmi non lavorati (2515)	4.192,3	0,199
marmi lavorati (680221)	546,0	0,085
totale marmi	4.738,3	0,284
graniti non lavorati (2516)	6.257,9	390
graniti lavorati (680223)	6.667,4	2,802
totale graniti	12.925,3	3.192
ardesia lavorata (6803)	---	---
altre pietre lavorate e materiali relativi, incl. scisti, graniglia, etc. (6802, meno marmi, granitie ardesia)		
60924,7	26.563	
totale pietra lavorata	7213,4 (-5,4% sul 2001)	2.887 (-17,5 sul 2001)
pietra non lavorata	10.450,2 (n.d. sul 2001)	6.137 (+32,9% sul 2001)



11 – Importazioni (valori in ton. US \$):

	tonnellate	milioni dollari
marmi non lavorati (2515)	8.641,9	2,371
marmi lavorati (680221)	9.498,8	3,654
totale marmi	18.140,7	6,025
graniti non lavorati (2516)	45.244,3	3,766
graniti lavorati (680223)	6.667,4	2,802
totale graniti	51.912	5.568
ardesia lavorata (6803)	1668,1	581
altre pietre lavorate e materiali relativi, incl. scisti, graniglia, etc. (6802, meno marmi, graniti e ardesia)	60924,7	26.563
totale pietra lavorata	78.759,0 (+25,3% sul 2001)	33.600 (+21,9% sul 2001)
pietra non lavorata	53.886,2 (+26,7% sul 2001)	6.137 (+21,2% sul 2001)

12. Situazione attuale: imprese operanti nel 2002

Nel 2002, la situazione delle imprese del settore appare migliorata, malgrado i tassi di sviluppo dell'economia russa siano scesi, soprattutto per il rallentamento nell'attività di investimento delle imprese. Il settore edilizio, ma soprattutto quello abitativo, ha fatto eccezione, stimolando la domanda e quindi la produzione. Fatto sta che la produzione di materiali da rivestimento in pietra naturale, se calcolata sulla base delle 34 imprese censite dal Goskomstat (10 in più che nel 2001) è aumentata del 6%, da 1.410.000 mq. a 1.495.000 mq. Se consideriamo le prime 12 aziende del settore, che coprono fino all'80% della produzione, tale aumento è del 5,7%.

Produzione aziendale di materiali da rivestimento in pietra naturale (cod. 722141)

N.ro	Nome impresa	Regione	Prod. 2000 (migliaia mq.)	Prod. 2001 (migliaia mq.)	Prod. 2002 (migliaia mq.)
1	Koelgamramor	Cheljabinsk	301,6	297,7	304,9
2	Mmk	Mosca	155,7	193,7	189,5
3	Ufaleinikel	Bashkortostan	(100 – stima).	(99,7)	101,5
4	Mramorgaz	Sverdlovsk	104,0	99,0	101,4
5	Karelskij Granit	Karelia	72,6	83,5	91,5
6	Sajanmramor	Irkutsk	174,1	80	82
7	Lukoil-Iset	Sverdlovsk	35	57	54,4
8	Mramor	Saratov	54,1	46,5	49,8
9	Nord Stone	Samara	36,3	40,8	42,9
10	Kampes	Leningrado	n.d.	35,2	39,4
10	Kristall	Sverdlovsk	58,4	33,1	31,3
11	Vozrozhdenie	San Pietroburgo	32,9	25,3	27,4
12	Zhigulevskij	Samara	27,4	24,3	26,4
Totale			1.048,1	1.080,6	1.142,4

Fonte: elaborazione D&E su dati Goskomstat, novembre 2003

13) Variazioni nella struttura produttiva

L'allargamento della base delle aziende censite si riflette anche nella struttura produttiva.

La produzione di piastrelle in granito è aumentata nel 2002 del 3,2% sulla base di 17 aziende censite in questo sotto-settore (nel 2001 erano 13), e cioè da 411.400 mq a 424.100. Pertanto la sua incidenza percentuale sulla produzione totale di materiali da rivestimento in pietra naturale è salita dal 29,2 al 29,8% nel 2002.

Nello stesso tempo, la produzione di piastrelle in marmo, calcolata su 18 aziende censite nel 2002, è aumentata del 5,8%, da 682.000 a 722.200 mq., mentre la sua incidenza percentuale sulla produzione totale di materiali di pietra naturale è cresciuta dal 48 al 50 per cento.



14 – Dazi e tasse all'importazione in vigore

- a) Macchine per tagliare e segare 5% + 20% Iva
- b) Macchine per levigare e lucidare 5% + 20% Iva
- c) altri tipi di macchine 5% + 20% Iva
- d) utensili diamantati 5% + 20% Iva
- e) abrasivi, lucidanti, mastici 5% + 20% Iva (*)

Nota (*) Per il momento l'Iva è al 20%, ma dovrebbe essere abbassata al 13% nel 2004 per taluni tipi di macchinari. Il sistema informatico doganale russo prevede già tale possibilità e pertanto occorre verificare all'atto della spedizione.

15 – Eventi politici, economici o di altro genere che possono avere effetti per il settore

Sul piano politico, il periodo elettorale previsto a cavallo del 2003-2004 (elezioni della Duma di Stato a fine dicembre 2003 ed elezioni presidenziali nella primavera 2004), non dovrebbe avere effetti significativi sullo sviluppo del settore, mentre hanno avuto riflessi positivi nel 2002-2003 i finanziamenti per la riabilitazione edilizia e i lavori di restauro e abbellimento della Città di San Pietroburgo in occasione delle celebrazioni dei suoi 300 anni, nonché la continuazione a Mosca ed anche in alcune capitali regionali (Samara, Novosibirsk, Ekaterinenburg, etc.) della costruzione di nuovi centri commerciali e per uffici.

Pesa invece sulle aziende del settore il continuo aumento dei costi dei trasporti e dell'energia, anche se il governo prevede un piano di aumenti gradualmente e limitati dei costi dell'energia elettrica nel 2004-2005.

16 – Leggi e regolamenti di prossima attuazione per il settore

Non sono stati individuati provvedimenti o misure specifiche che possano avere una seria influenza sull'andamento del settore

17 – Tendenze nel periodo considerato

- a) aumento della produzione in quasi tutte le fasce di imprese
- b) crescita della classe di imprese di fascia intermedia e medio-piccola, ma con elevata tecnologia e flessibilità commerciale.
- c) aumento della concorrenza interna ed estera, soprattutto ad opera di paesi Csi come Ucraina, Uzbekistan e Kazakhstan, dove cioè vi sono cave e giacimenti di pietre e marmi di interesse per il mercato russo. Come conseguenza assistiamo ad un certo ribasso dei prezzi.
- d) sviluppo e scrematura del sistema di distribuzione e vendita, nel senso di una maggiore efficienza e copertura territoriale. Il problema principale per i distributori, manifestato anche recentemente in occasione della fiera Expokamen-2003 a Mosca, è infatti quello di una sufficiente affidabilità delle forniture da parte dei produttori locali, particolarmente in termini di continuità e tempestività delle consegne e, talvolta, della qualità del materiale.
- e) continuo aumento delle importazioni, in rapporto sia alla crescita della domanda di materiali di qualità, sia all'inadeguatezza degli operatori russi ad espandere più rapidamente la propria capacità produttiva. Già soltanto nei primi sei mesi del 2003, secondo dati preliminari delle dogane russe, le importazioni di pietre non lavorate sono cresciute del 13,8% mentre le importazioni di pietre lavorate sono cresciute di ben il 22,7 per cento.
- f) Nello stesso tempo, sono riprese anche le esportazioni russe: sempre nella prima metà del 2003, le esportazioni di pietre lavorate sono cresciute del 9,5 % mentre quelle di pietre non lavorate sono aumentate del 12 per cento-

18 – Nuove Joint-ventures

Rimane valida la constatazione dei monitoraggi precedenti che non vi è un grande interesse specifico da parte dei produttori occidentali a creare imprese miste per la produzione di pietre e marmi in Russia, fatta eccezione per il settore delle piastrelle in ceramica, il quale però esula dal



campo del presente monitoraggio. Esiste invece un preciso interesse a rafforzare la cooperazione in campo commerciale e distributivo.

19 – Nuove aziende

Non è possibile quantificare il fenomeno della creazione, soprattutto negli ultimi due anni, di varie decine di piccole e medie imprese specializzate nella produzione specifica di piastrelle di granito e di marmo. Esse appartengono alla seconda di cinque categorie principali di aziende del settore lapideo in Russia, come descritto in seguito.

Classe	Tipo aziende	Caratteristiche e tendenze	Numero stimato
1	Piccole aziende , anche artigianali, intorno alle cave e alle città (cimiteri, etc.) per la preparazione di lapidi tombali, commemorative etc.	Aziende di profilo locale e regionale, oggi in via di riduzione di numero e di riorganizzazione	Qualche centinaio, non sono in realtà censibili con precisione
2	Piccole e medie aziende che producono piastrelle di granito o di marmo	Acquistano i blocchi e li lavorano alla fresa, a costi di produzione assai economici. Eseguiscono piccoli ordinativi, ma possono occupare nicchie di rilievo sui mercati locali. Sono molto flessibili, alcune hanno avuto molto successo negli ultimi anni e usano macchinari moderni.	Varie decine
3	Medie aziende che lavorano la materia prima e si concentrano su specifiche produzioni, con macchine ortogonali per tagliare o segare i blocchi, e produrre lastre su misura o piastrelle.	Sono aziende basate in genere vicino ai grandi centri industriali. Possono essere molto avanzate, come per esempio la Granul	Qualche decina
4	Grandi aziende che lavorano i blocchi e producono vari tipi di marmi e piastrelle. Alcune si sono decisamente modernizzate, altre lo stanno facendo con più difficoltà.	Koelgamramor, Karelskij Granit, Nord Stone, Mramor, Vozrozhdenije, con capacità produttiva oltre i 100mila mq.	Sono non più di 5-6
5	Grandi aziende / holding multiprofilo, con macchinari avanzati, in grado di lavorare e produrre contemporaneamente in vari settori del mercato lapideo. Standard di qualità di livello UE.	Tipico esempio è la MMK (regione di Mosca), in grado di arrivare a 350.000 mq. all'anno	1 (ma almeno altre 1-2 stanno cercando di avvicinarsi a questo modello)

Nel settore è in corso una certa riorganizzazione, soprattutto per far fronte ai nuovi livelli di concorrenza sul mercato: una nuova Associazione dei produttori di marmo russi “l’Associazione “Stone Center”, basata nella città di Rezh e che riunisce soprattutto i produttori degli Urali (intorno alla Koelgamramor di Celjabinsk, che occupa la presidenza), è stata fondata nel 2002, ma non ha ancora dato prova di una grande efficacia.

20 – Nuove trading companies

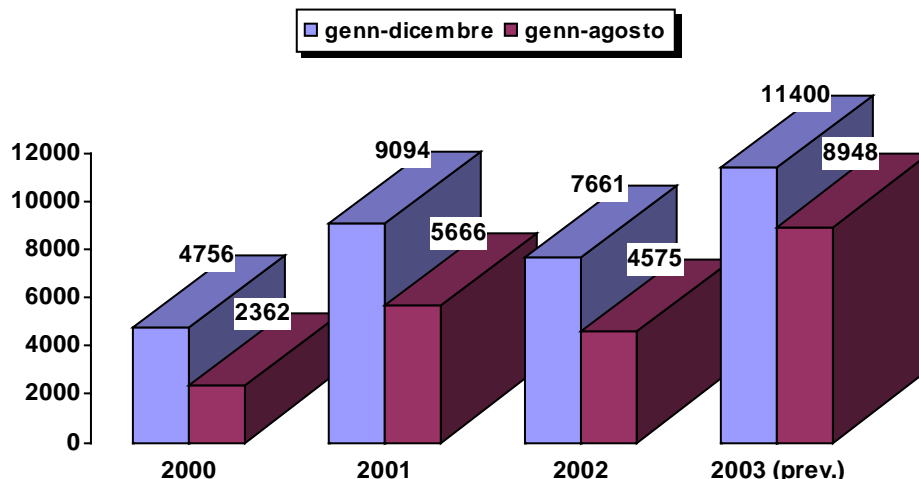
In tutta la Russia esiste almeno un centinaio e più di distributori grandi e piccoli nel settore lapideo, ma nella Regione di Mosca, in cui si concentra gran parte del mercato e delle fiere più importanti, soltanto una decina sono considerati a un buon livello di affidabilità. Fino a due-tre anni fa, erano gli stessi produttori a occuparsi di ricerca clienti, soprattutto grandi clienti (governi regionali, istituzioni, banche, etc.) e di vendita diretta. Questo tipo e livello di distribuzione “politica” prosegue tuttora, ma ad esso si è affiancata la distribuzione più minuta, ai clienti e pubblico privato, per la ristrutturazione di case, etc., che si inserisce spesso nella rete di distributori russi di materiali da costruzione vari, cioè non specializzati solo in pietre e marmi, ma anche in piastrelle in ceramica.. Di questi, solo a Mosca ve ne sono oltre un centinaio, ma possono cambiare spesso o sparire dopo un certo tempo. Pertanto i grandi produttori preferiscono avere una propria rappresentanza diretta di vendita, oppure un distributore regionale esclusivo.

21 – Altro: il ruolo dell’Italia sul mercato russo

Alla mostra ExpoKamen 2003 a Mosca alla fine di giugno, su oltre 160 espositori registrati nel catalogo ufficiale almeno 40 erano costituiti da imprese italiane, che sono risultate in assoluto, il gruppo più numeroso dopo i russi (120), seguiti dai cinesi, ucraini (7 aziende caduno) e dai tedeschi (6 aziende). Gli operatori italiani intervistati hanno manifestato un continuo interesse in prospettiva per il mercato russo, considerato ancora in una prima fase di evoluzione specialmente come acquisizione di tecnologie, e quindi dotato di notevoli potenzialità, frenate molto spesso essenzialmente da vincoli finanziari (scarse risorse proprie e creditizie).

Il grafico qui presentato mette in evidenza l’evoluzione delle forniture sul mercato russo di macchinari italiani per la lavorazione di pietre e marmi negli ultimi quattro anni, dal 2000 al 2003. I dati previsionali di fine 2003 sono stati elaborati sulla base dei dati disponibili a fine agosto, e che indicavano già quasi il raddoppio delle esportazioni rispetto ai primi otto mesi del 2002, passando da 4,5 a 8,9 milioni di euro.

**Forniture italiane alla Russia di macchine per la lavorazione di pietre e marmi
in migliaia di euro (codici 84641090, 84642095, 84649080)**



Fonte: elaborazione D&E su dati Istat, Roma, novembre 2003

Le previsioni per fine 2003 indicano un possibile aumento del 48% delle nostre esportazioni di macchine per la lavorazione della pietra in Russia, superando del 25% il livello massimo dell’anno 2001. Si ricorda inoltre che i dati Istat italiani possono differire, in taluni casi anche significativamente, da quelli doganali russi, anche se la nomenclatura coincide, e questo per vari motivi, sia metodologici che di natura “organizzativa”.