

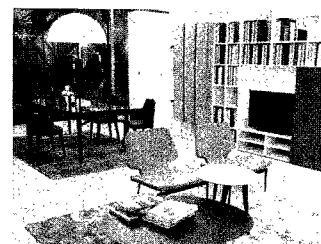
Arredamento. Al via a Mosca i SaloniWorldWide: rispetto al 2008 mancano all'appello cento espositori

I mobili: la Russia abbassi i dazi



CLASSICO E MODERNO

Alcune immagini della fiera che si è aperta ieri al Crocus, il più grande centro espositivo di Mosca. Nei padiglioni trovano spazio sia i mobili più tradizionali sia quelli di aziende orientate al design, sempre più graditi dai russi



Antonella Scott

MOSCA. Dal nostro inviato

■ «*Objazatel'no!*». «Senz'altro», con un bel punto esclamativo: è lo slogan di quest'anno per i Saloni WorldWide a Mosca: 360 espositori accompagnati da Cosmit e FederlegnoArredo ad affrontare questo mercato di frontiera. Senz'altro: perché in questo campo, fa notare l'ambasciatore italiano a Mosca Vittorio Surdo, «non dobbiamo inventarci cose straordinarie, data l'inclinazione istintiva del consumatore russo per il prodotto italiano».

È la base da cui ripartire alla conferma dei primi segnali di ripresa, dopo il calo del 28 e del 30% subito dall'export in Russia di mobile e legno-arredamento nei primi cinque mesi dell'anno. «Con la crisi il potere d'acquisto delle famiglie è stato colpito duramente», spiega Carlo Guglielmi, presidente di Cosmit. Ma se rispetto al 2008 la quinta edizione dei Saloni WorldWide ha cento aziende italiane in meno al Crocus Expo, il più grande spazio espositivo di Mosca, la responsabilità non è solo della congiuntura. «In cinque anni i dazi sono triplicati - protesta Rosario Messina, presidente di FederlegnoArredo - sono aumentati oltre ogni percentuale tollerabile». L'ultimo salto in dicembre, dal 30 al 45% sul valore della merce in fattura, ma non basta: quel valore viene calcolato arbitrariamente in base al peso, e arbitrari sono i controlli che bloccano per giorni i camion alle dogane senza dare alcuna spiegazione.

«Questo non danneggia solo le aziende ma anche le fiere, e la città che ospita», spiega Messina.

Nell'area dei Saloni dedicata al mobile classico, Anna Koltunova scuote la testa: «I dazi mettono paura ai venditori», spiega, chiarendo però che in proporzione sui prezzi l'impatto si sente meno nell'altissimo livello di nicchia che lei rappresenta, Provasi.

Konstantin Medvedkin, della Francesco Molon, conferma: «Nessuna crisi per noi, dall'anno scorso i volumi sono addirittura cresciuti». Questa fascia altamente personalizzata, dove si producono su ordinazione mobili che alcuni clienti vogliono siano pezzi unici, sembra ancora volersi ribellare alla standardizzazione sovietica, lo stesso modulo abitativo imposto in milioni di case. E il gusto, in Russia, resta fortemente orientato al classico: «Sembra l'Italia di 20 anni fa», sorride Alessandro Besana, titolare dell'azienda di Mariano Comense. Il settore moderno soffre di più, «ma ha un margine di miglioramento: il gusto dei russi sta cambiando», dice Andrea Vaiani, direttore commerciale di Cosmit. Cambia anche la tipologia dei clienti, che diventano più giovani: «Non abbiamo modificato la produzione per compiacere il mercato russo, alla fine questo paga», è convinto Massimiliano Strati, export area manager di Lema, di Alzate Brianza. Ciò che accomuna classico e moderno è la convinzione che la Russia esiga una presenza costante sul territorio: «Stiamo ripren-

dendo in mano la distribuzione, vogliamo creare partner qui», dice Barbara Minetto, di Magis, mentre Alessandro Besana elenca le tappe dell'espansione: Krasnodar, Perm, Omsk, Novosibirsk, Vladivostok.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

