Promosso da:

CASARTIGIANI
Confederazione Autonoma Sindacati Artigiani

Con il Patrocinio di:

Camera di Commercio Industria, Artigianato e Agricoltura - Napoli

LA BOTTEGA ARTIGIANA

Trimestrale edito dal Centro Studi per l'Artigianato - CASARTIGIANI

SPECIALE RUSSIA 26

ANNO VIII, n° 26
DICEMBRE 2007

Aut. Tribunale di Napoli n. 5049 del 21/05/1999
Sped. abbon. Post. Art. 2 comma 20/c legge 662/96 Napoli

Progetto ponte tra l'eccellenza campana e le potenzialità russe

Non più semplici showroom, ma poli logistici e commerciali integrati. E' su questo che punta la Regione per sostenere le vendite all'estero delle imprese campane e passare dal sostegno all'export al sostegno all'internazionalizzazione. Lo afferma l'Assessore Regionale alle Attività Produttive **Andrea Cozzolino**, intervenendo il 3 dicembre 2007 alla presentazione dei risultati del **"Progetto ponte tra le eccellenze campane e le potenzialità russe"**, affidato da *Palazzo Santa Lucia* a *Casartigiani Napoli*, che si è svolto presso la **Sala Giunta della Regione Campania**. Il progetto ha visto protagoniste sedici imprese campane del comparto artigiano. La **"piattaforma logistica"** evocata da Cozzolino è tra i trentadue progetti di collaborazione messi a punto in un recente vertice italo-russo, frutto del lavoro di task force tra regioni italiane e russe nel cui ambito cui la Campania detiene un ruolo di guida.

Istituire nella zona di Mosca una piattaforma logistica che permetta alle aziende campane di operare in maniera coordinata sul mercato russo. L'annuncio è dell'Assessore Regionale alle Attività Produttive **Andrea Cozzolino**, in occasione del forum sui risultati del **"Progetto ponte tra l'eccellenza campana e le potenzialità russe"**.

All'incontro hanno preso parte il presidente di Casartigiani Napoli **Luciano Luongo**, il direttore di Sprint Campania **Edoardo Imperiale**, il direttore del dipartimento di analisi dei processi economici dell'Univeristà Federico II di Napoli **Francesco Balletta**, il segretario di Casartigiani Napoli **Fabrizio Luongo**. A moderare l'incontro il direttore del Denaro **Alfonso Ruffo**.

Luciano Luongo, Andrea Cozzolino

Vista intervenuti e tavolo relatori al forum Sala Giunta Regione Campania

Casartigiani Napoli è la prima organizzazione datoriale affidataria di uno dei 23 progetti di internazionalizzazione, a valere sul Por 2000/2006 fondo Fesr - misura 6.5 azione A1, ad aver portato a termine il compito affidatole dalla Regione.

Con sedici aziende (vedere a pagina 4 l'elenco completo), Casartigiani Napoli è stata presente alla Cpm **"Collection Première Moscow"**, importante fiera della moda, con uno spazio espositivo di circa 400 metri quadrati. Ciascuna azienda, alla fiera, ha realizzato affari da 25 mila a 50 mila euro.

In modo particolare sono state apprezzate le produzioni campane dell'artigianato della camiceria da uomo, dei guanti e delle pellicce.

Un'iniziativa che nelle settimane scorse è stata elogiata anche dal premier **Romano Prodi** che ha definito il progetto "molto interessante" augurandogli "ogni migliore successo nell'interesse dell'economia della Campania e dell'intero Paese", e dal governatore **Antonio Bassolino**, che ha ricordato come la Regione abbia "sostenuto con grande convinzione questo progetto soprattutto perchè innovativo. Si cambia la strategia per favorire l'internazionalizzazione". E proprio un cambio di strategia è quello annunciato da Cozzolino, che ha parlato di "piattaforme logistiche" in grado di sostenere le imprese nello stoccaggio e movimenta-

Il Direttore di Sprint Campania
Edoardo Imperiale

zione delle merci, con servizi di assistenza all'approccio con sistemi doganali e tributari complessi, fino ad affiancarle nell'assistenza legale rispetto a sistemi di giustizia civile diversi dal nostro. Insomma - ha detto ancora l'Assessore - occorre andare verso strutture che superino i limiti degli show room che hanno i caratteri del centro commerciale".

Le parole:

Francesco Balletta

Economista, Presidente Centro Studi Casartigiani Napoli

"Per tenere testa alla concorrenza cinese e indiana, il futuro del commercio europeo deve basarsi su risorse umane e creatività. La Campania vanta entrambe queste leve. Inoltre che in Russia vi è una forte domanda di prodotti made in Italy del settore tessile-abbigliamento, pelle e pelletteria".

Andrea Cozzolino

Assessore Regionale Attività Produttive e Agricoltura

"Non bastano più le vetrine dell'eccellenza campana all'estero. Per passare dall'export alla internazionalizzazione daremo sostengo alle piattaforme logistiche in grado di affiancare le imprese campane sui mercati più promettenti. Nel 2008, a parte la Russia, nell'agenda regionale troverà spazio un altro mercato emergente: la Serbia".

Edoardo Imperiale

Direttore Sprint Campania

"Al momento sono 260 le imprese campane che operano in Russia. E' importante non contare solo sulla forza deiÊ marchi delle singole aziende, ma partecipare a processi di aggregazione e di rete".

Fabrizio Luongo

Segretario Casartigiani Napoli

"Abbiamo voluto presentare i risultati di questa missione in Russia nella sede della Regione, perchè l'iniziativa è partita proprio dall'ente regionale che ha investito nell'internazionalizzazione in quanto è l'unico sbocco che hanno oggi le nostre imprese per migliorare le loro entrate aziendali e per presentare e valorizzare i loro prodotti".

Luciano Luongo

Presidente di Casartigiani Napoli

"Sono soddisfatto dei risultati ottenuti dalle aziende che hanno partecipato al progetto: hanno aumentato il loro volume d'affari, hanno contattato nuovi buyers e avviato trattative commerciali. L'internazionalizzazione con l'innovazione tecnologica e la formazione del personale sono le armi vincenti per rilanciare l'economia della nostra regione".

Quattro motivi per esportare a Mosca

- *La Russia e in fase di forte sviluppo economico*
- *I governanti russi desiderano integrarsi nell'economia europea*
- *In Russia vi è una forte domanda di prodotti Made in Italy del settore tessile, abbigliamento, pelle, pelletteria ed intimo*
- *Con il rafforzamento dell'Euro rispetto al Dollaro bisogna sostituire il mercato Usa con quello russo*

Tra i motivi che rendono conveniente esportare in Russia, elencati dall'economista Francesco Balletta, c'è la forte domanda di prodotti made in Italy del settore tessile e l'opportunità sostituire il mercato russo a quello americano, visto il rafforzamento dell'Euro rispetto al Dollaro.

Edoardo Imperiale, Luciano Luongo, Alfonso Ruffo, Andrea Cozzolino, Fabrizio Luongo, Francesco Balletta

LE GRIFFE CAMPANE: NOSTRI SHOWROOM SOTTO IL CREMLINO

Le aziende che hanno partecipato alla missione russa con Casartigiani giudicano la partecipazione alla fiera Cpm di Mosca un'esperienza positiva e da ripetere, nonostante la posizione un pò periferica dello Stand Italia. Molti i contatti avviati sul posto che le imprese giudicano "interessanti"; alcune Pmi stanno già pensando di aprire dei propri show room in Russia anche alla luce dei cambiamenti del mercato locale che ora, a differenza che in passato, non mostra interesse solo per i capi di lusso ma anche per l'abbigliamento casual.

"Nonostante alcuni problemi logistici - spiega **Camilla Nobler**, della Gnd Fashion - e disguidi con la dogana, la missione in Russia è stata un'esperienza positiva. Abbiamo avuto contatti interessanti e abbiamo potuto constatare un cambiamento di gusto nella clientela russa, che se prima era in cerca esclusivamente dei capi di lusso ora apprezza anche l'abbigliamento casual purchè di qualità, per cui orienteremo le nostre proposte in tal senso".

Camilla Nobler

Carmine Correale, della Bronseada, marchio appartenente alla ditta Capricci di Moda, sottolinea: "La nostra collezione è stata molto gradita in fiera, ma abbiamo capito che per lavorare bene col mercato russo occorre procurarsi una partnership o un distributore locale, ed è quello che stiamo cercando di fare. Intanto cerchiamo di alimentare i tanti contatti avuti in fiera".

"La missione di Casartigiani a Mosca - dichiara **Massimo Montanino**, della Confezioni Montex azienda di camicie per uomo - ci ha portato numerosi contatti validi, tra cui una serie di ordini presi direttamente in fiera. Per la collezione primavera estate del 2008 contiamo di prendere contatti con agenti locali per penetrare meglio sul mercato, che è enorme, anche se c'è molta diffidenza e bisogna pertanto acquistare fiducia. Speriamo di poter tornare alla fiera anche l'anno prossimo".

Massimo Montanino

"La fiera è stata organizzata bene - dichiara **Simona Colonna** della Duecci, azienda di nicchia dell'industria del guanto - le nostre creazioni sono piaciute, quello che abbiamo portato con noi per l'esposizione è stato venduto. I nostri guanti sono senz'altro particolari e anche più costosi della media, eppure in tanti ci hanno chiesto se avevamo intenzione di aprire a Mosca uno showroom o di prendere un rappresentante locale. Ora stiamo valutando queste possibilità".

"Premesso che per avere i risultati maggiori - spiega **Diego Mele**, della Pellicceria Mele, tra le più antiche del settore in Italia - bisogna partecipare almeno due o tre volte alla stessa fiera, per noi la missione è stata fruttuosa. Attraverso il contatto diretto con la clientela locale reso possibile da Casartigiani, abbiamo registrato ottime vendite e contiamo di tornare alla Cpm anche l'anno prossimo. Ma lo Stato dovrebbe sostenerci di più e vanno favorite l'aggregazione e i consorzi".

Da **Miriade**, azienda che produce e distribuisce articoli di pelletteria su licenza di famose griffe nazionali e internazionali, fanno sapere che "sarebbe interessante tornare alla Cpm in futuro perchè abbiamo saputo che nel 2009 ci sarà anche un reparto dedicato interamente agli accessori".

"Il mercato russo lo conoscevamo - spiega **Giuseppe Mauriello** di Primo Emporio, griffe storica delll'abbigliamento -, già esportiamo in alcune zone del Paese, ma la fiera ci ha permesso di farci conoscere ulteriormente. Abbiamo chiuso ordini di medio livello nonostante lo stand Italia non fosse centrale. Per il futuro consiglierei di fare più attenzione alla location per avere più contatti e visitatori".

"Sul mercato russo siamo già presenti da tempo - dice **Pasquale Barone** di Aleanto - partecipiamo alle fiere più rappresentative ed è un mercato che ci interessa. La Cpm poteva essere un'occasione in più, ma andava curata meglio la posizione dello stand Italia, troppo periferica. Grazie al supporto di Casartigiani e al numeroso materiale pro-

Andrea Cozzolino

mozionale in lingua abbiamo avuto un buon risultato".

Anche per **Loredana Viglione**, di "Carlino", celebre firma degli accessori moda con sede al Cis di Nola, "la Russia è un mercato in espansione e molto interessante. Ma noi in questa occasione abbiamo concretizzato poco, abbiamo avuto l'impressione che fosse una fiera più per i moscoviti che per i grandi gruppi imprenditoriali".

Buon gradimento in fiera hanno riscosso le pellicce di Cerrone, "I riscontri che abbiamo sono buoni - spiega **Tersige D'Argenio** - aspettiamo ulteriori sviluppi, in quanto tra cinque o sei mesi ci saranno i primi ordini. Abbiamo preso diversi contatti in fiera, inoltre grazie a questa nostra partecipazione abbiamo potuto conoscere un rappresentante locale che ci aiuterà nelle vendite. Casartigiani ci ha aperto una strada molto interessante, infatti pensiamo di confermare la nostra partecipazione alla prossima Cpm".

Tavolo relatori: Fabrizio Luongo, prof. Francesco Balletta Università Federico II di Napoli

AZIENDE PROGETTO RUSSIA

denominazione	indirizzo	tel./fax	attività	e-mail
ORGANIZZAZIONE GRIMALDI SPA	CIS ISOLA 3 N. 306/312 (NOLA)	Tel. 081/3133949 Fax 081/3133781	ABBIGLIAMENTO	info@cannella.com
BARBARA NOBLER GND SRL	POZZUOLI VIA PROV. PIANURA, 29	Tel. 081/5267333 Fax 081/5264884	ABBIGLIAMENTO	info@barbaranobler.com
ITALGUANTO SRL	NAPOLI VIA G. APPULO, 27/29	Tel. 081/5440786 Fax 081/5440786	GUANTI	info@italguanto.it
DIFFUSIONE SRL	NOLA CIS ISOLA 2 LOTTO 208	Tel. 081/5109466 Fax 081/3158913	ABBIGLIAMENTO	info@primoemporio.it
MIRIADE SPA	NOLA CIS LOTTO D 203/204	Tel. 081/8266701 Fax 081/5108881 Fax 0812471142	BORSE	info@miriadesrl.it
MONTEX SRL	VICO EQUENSE VIA R. BOSCO N° 168	Tel. 081/8798772 Fax 081/8016907	ABBIGLIAMENTO	montex@montex.biz
PELLICCERIA MELE	NAPOLI C.SO UMBERTO I° N° 217 Via DE GASPARI n. 45 NAPOLI	Tel. 081/202267 Fax 081/202267	PELLICCERIA	melepellicceria@eurotimecom.com
DUECCI DI COLONNA	NAPOLI VICO TIRONE N° 9	Tel. 081/7424242 Fax 081/7424242	GUANTI	due_cci@tin.it
BRONSEADA CAPRICCI DI MODA	S. GIUSEPPE VESUVIANO VIA FILIONTI N° 7/BIS	Tel. 081/5298508 Fax 081/8289961	COSTUMI DA MARE	info@broseada.it
CERRONE SAS	AVELLINO VIA DALMAZIA N° 6/16	Tel. 0825/32911 Fax 0825/36992	PELLICCERIA	cerronesas@alice.it
ALEANTO COLLEZIONI SRL	NAPOLI D. DE ROBERTO N° 44	Tel. 081/2508383/73 Fax 081/2508383	BORSE	info@alento.net
ARTIGLI DISTRIBUZIONE CARILLO SRL	NOLA CIS NOLA ISOLA 7 N° 773/776	Tel. 081/5109494 Fax 0818268574	ABBIGLIAMENTO	info@artigli.it
CARLINO DIFFUSION SPA	NOLA CIS NOLA ISOLA 7 N° 762/764	Tel. 081/5108088 Fax 0813133432	BORSE	info@carlinodiffusion.com
DUEMME DIFFUSION SRL	GROTTAMINARDA (AV) VIA PIANI N°32/A	Tel. 0825/429174 Fax 0825/429174	ABITI DA SERA E DA SPOSA	info@atelierpantheon.it
PAOLO BIANCHI SRL	NAPOLI VIA S. ANDREA AVELLINO, 26	Tel. 0817386264 Fax 0817050666	BORSE	paolobianchi@libero.it
KOKKA GRUPPO9 GERMANI	INTERPORTO DI NOLA LOTTO c/2N. 1/5	Tel. 081/8268201 Fax 081/8268213	ABBIGLIAMENTO	info@kocca.it

www.campaniainrussia.eu

LA BOTTEGA ARTIGIANA

Reg. Trib. di Napoli n. 5049 del 21.5.1999

Trimestrale edito da:

Centro Studi per l'Artigianato CASARTIGIANI

Direttore Resp.

Paola Magliocchetti

Direttori Editoriali

Francesco Balletta

Luciano Luongo

Capo Redattore

Fabrizio Luongo

Fotografie

Maurizio Di Cesare

Direzione e Redazione:

P.zza Garibaldi, 73 - NAPOLI

Telefax 081264843

www.casartigiani.napoli.it

Progetto grafico e stampa:

Grafica Albano - Napoli

Finito di stampare Dicembre 2007

N. 10.000 copie

CASARTIGIANI NAPOLI

Piazza G. Garibaldi, 73

80142 Napoli

Tel. 081.26.48.43

Fax 081.554.53.65

www.casartigiani.napoli.it

casartigianinapoli@libero.it