

**I settori.** L'interscambio è incentrato essenzialmente sui prodotti manifatturieri, chimici e farmaceutici

**Nuovi progetti.** La Uir sta organizzando a luglio una delegazione di Pmi romane per un altro giro di «business to business»

Al Csm commessa dalla China national petroleum corporation

## Test sul gasdotto da 1,5 milioni

el perio-  
% annua.

ar. %

14,1

28,2

27,3

31,0

26,4

2,9

10,8

12,1

62,7

103,7

Sarà il Centro sviluppo materiali, del Tecnopolo di Castel Romano, a testare per la China national petroleum corporation (Cnpc) l'assessment dei tubi che, attraverso il "Second west east gas pipeline", trasporterà il gas dalle riserve del Turkmenistan fino alla costa cinese. Un affare per il Csm da circa un milione e mezzo di euro. Un contratto di cui la società romana ha discusso nel corso della missione nel paese asiatico organizzata da Confindustria. «La Cina - racconta l'ingegner Francesco Sintoni, responsabile Sviluppo e innovazione mercati per l'area asiatica del Csm - ci ha aperto le sue porte. Abbiamo vinto la gara per fare l'assessment delle condotte del gasdotto che attraverserà tutta la Cina settentrionale, toccando centri importanti come Pechino, Shanghai, Nanchino e Hong Kong. Un'opera immensa per dimensioni e per la sfida tecnologica che comporta». Trecento ricercatori e un fatturato di circa 30 milioni, Csm è un centro di ricerca e svilup-

po privato controllato da 19 azionisti tra cui Tenaris, Finmeccanica, Fincantieri, Vesuvius. Fondato nel 1963 per iniziativa delle principali imprese siderurgiche e meccaniche nazionali, il Csm è uno dei principali centri di ricerca europei sui materiali. opera nel campo dello sviluppo e dell'applicazione dei materiali metallici, ceramici, compositi a matrice metallica impiegati, tra le altre cose, nel settore dell'oli & gas, energia, siderurgia nell'industria ferroviaria, aerospaziale e navale. «L'assessment verrà effettuato nel nostro laboratorio in Sardegna. Anche sulla scorta di questo contratto - continua Sintoni - la società sta valutando l'apertura di una sede a Pechino, a cui ne potrebbe seguire una a Shanghai e a Chongqing, un'area quest'ultima in forte espansione con una crescita effervescente che arriva al 18-20%». L'accordo con la Cnpc, infatti, «ci sta procurando dei contatti con i produttori cinesi di tubi - aggiunge Sintoni - che vogliono ade-

guarsi a più elevati standard a livello internazionali abbiamo poi presentato delle offerte nel settore dell'acciaio, che contiamo di chiudere presto. E in quello della power generation dove ci proponiamo per lo sviluppo di soluzioni innovative per materiali e componenti utilizzati le centrali alimentate e carbone, gas, olio combustibile e nucleare, fornendo servizi per le imprese cinesi ma anche per quelle italiane che stanno investendo in questo Paese».

La missione di Confindustria è stata anche l'occasione, quindi, per valutare le problematiche connesse alla "conquista" della Cina. «Si tratta - spiega Sintoni - di decidere se aprire un ufficio di rappresentanza o creare una società. Capire che tipo di approccio avere nelle relazioni industriali e in questo ambito valutare anche il peso che ha la politica, su che supporto finanziario si può contare e qual è, infatti, il costo assicurativo dell'operazione».

Li.Ro.