

**commercio
con l'estero**

Nuovi canali della Lega per l'«apertura ad Est»

ROMA — I nuovi canali aperti dalla visita in URSS della delegazione della Lega guidata dal presidente Onelio Prandini stanno attivando un cambiamento di grande portata anche dalla parte italiana. Una volta quando si diceva scambi delle imprese della Lega con i Paesi dell'Est europeo si intendeva, più o meno, il protocollo di scambi fra Intercoop e il Centrosojuz, la centrale delle cooperative dell'Unione. Oggi lo stesso Intercoop diversifica i suoi rapporti verso i ministri e l'industria, passa dall'offerta di una gamma ristretta di merci all'offerta di impianti completi.

Si avverte però l'ansia dei sovietici per sviluppare proprie capacità di lavorazione dei prodotti agricoli locali, di migliorare la produzione ed eliminare gli sprechi. Di qui l'offerta di impiantistica nel campo agro-alimentare — Intercoop offre impianti nel campo della frigoconservazione, della lavorazione dell'ortofrutta e d'interesse agro-tecnico in generale — ma soprattutto l'interesse per approfondire i campi nei quali sarebbe possibile una collaborazione non occasionale.

Cambiamento di grande portata dopo la visita in URSS di una delegazione guidata dal presidente Prandini - Il ruolo dell'Intercoop

resto i sovietici già fanno notevoli acquisti in Italia da imprese che forniscono attrezzature per gli allevamenti e le lavorazioni. Nuova è l'iniziativa della Lega per una ricognizione d'insieme delle potenzialità in questa area.

La formula della Lega ha interessato i sovietici, pare, per il carattere di concentrazione dell'offerta di differenti imprese specializzate come Intercoop ed in genere con il sistema della consorziazione dei produttori. Programmi complessi, nei quali confluiscono le capacità di

una pluralità di imprese, ognuna per la sua parte, possono essere organizzati con una certa facilità attraverso la società specializzata che assume la responsabilità globale della fornitura e dell'assistenza tecnica.

Altra direzione nella quale vogliono inserirsi le imprese specializzate è quella della «ricaduta» di grandi progetti. Si stanno sollecitando i grandi gruppi che acquisiscono commesse per installazioni a carattere generale — come l'Eni, l'Eni ed altri gruppi — a includere nei programmi fin dall'inizio

quelle infrastrutture o servizi che possono essere forniti da imprese italiane di piccole e medie dimensioni. Non si tratta di subappalto bensì di completamenti o specializzazioni il cui apporto fin dall'inizio può contribuire a rendere più spedite e meno costose le realizzazioni.

Nel campo del commercio estero l'iniziativa del Dipartimento estero della Lega, attraverso l'invio di missioni e la stipula di protocolli, ha aperto orizzonti operativi talmente ampi che sono una sfida di grandi proporzioni per tutte le piccole imprese e gli organismi commerciali specializzati. Si tratta, infatti, di fare entrare la «dimensione internazionale» nell'organizzazione dell'impresa qui in Italia, disponendo in maggior numero di specialisti con rapporto non occasionale e possibilità di mobilità di questi specialisti dal-

l'impresa all'assistenza ai destinatari della produzione in ogni parte del mondo. La maggior parte delle piccole imprese italiane — comprese quelle cooperative — sono impreparate a far questo.

Per quello che riguarda l'organizzazione per il commercio estero vero e proprio lavora in quattro direzioni: — accrescere la specializzazione geografica e merceologica di ciascuna;

— eliminare le sovrapposizioni di servizi in quanto sono uno spreco spesso mascherato da malintesa concorrenza (la concorrenza si fa attraverso la specializzazione);

— dare continuità alla presenza in paesi, aree, settori merceologici, rapporti con gruppi e associazioni imprenditoriali estere;

— sviluppare rapporti con i grandi gruppi, gli enti finanziatori, le banche, le istituzioni che possono contribuire ad allargare i canali della cooperazione.

In questa prospettiva vi è un continuo cambiamento ed una vera e propria funzione nel diffondere nuova cultura imprenditoriale in organismi come Intercoop, Restital, Italimpex, Italurist tutti impegnati a trasformare in nuovi scambi l'apertura ad Est.



Basta sterpaglie è arrivato il «decespugliatore»

Il decespugliatore. Un attrezzo apparso sul mercato una decina di anni fa, che sta conoscendo un successo sempre maggiore. In giardino, nell'orto, nel bosco la sua polivalente praticità permette di rifilare aiuole, tagliare erba e arbusti, aprire sentieri tra sterpaglie e rovi. Facile da usare e versatile, consente un uso così intenso da ammortizzare in un tempo molto breve la spesa d'acquisto.

È utilissimo, naturalmente, anche a chi possiede un piccolo giardino e vuole risparmiarsi la fatica di qualche lavoro «spesante». La giovane età di questo attrezzo spiega l'utilizzo di una tecnica di alta precisione e di nuove leghe che garantiscono il contenimento del peso dell'apparecchio, normalmente oscillante tra i cinque e i dieci chilogrammi. Il problema della trasmissione del moto, considerata la distanza che intercorre tra il motore e la lama, è risolto da

una serie di ingranaggi e di alberi a pignone sistemati lungo il cosiddetto «braccio».

I MODELLI oggi in commercio, prodotti dalla EFEO di Bagnolo in Piano (Reggio E.), sono tre. Il più piccolo è dotato di un motore a due tempi non molto potente (20-25 cc) e ha l'impugnatura direttamente sull'asta di trasmissione.

Il secondo è dotato di una tracolla e di una impugnatura a manubrio. Il motore è due tempi pesante (30-35 cc) e in grado di affrontare operazioni complesse come la sfardatura di alberi e di cespugli.

L'ultimo tipo ha il motore separato e trasportato a zaino sulle spalle dell'operatore. La trasmissione del moto è in questo caso assicurata anche da un giunto flessibile coassiale. Il motore (fino a 55 cc) rende l'attrezzo adatto per i lavori più pesanti e professionali come la pulizia del ciglio delle strade e l'eliminazione di fitte sterpaglie nel sottobosco. Ad ogni decespugliatore possono essere applicati apparati da taglio appropriati all'uso che se ne vuole fare. Quelli che possono essere considerati i più comuni sono: il disco a 3 o 4 lame, per tagliare l'erba. Il disco a otto denti, per erbe e canneti. Il disco a 70-80 denti per cespugli e sterpaglie. Il rochetto a filo di nylon, per rifinire in prossimità di alberi, opere murarie o altri ostacoli. Alcune ditte forniscono anche altri accessori applicabili al decespugliatore.

Per sfondare alberi o cespugli il modello con la sospensione a tracolla permette l'uso del motore in qualsiasi posizione. Accertatevi infine che il venditore disponga di un parco ricambi buoni perché, essendo i decespugliatori quasi tutti di importazione, il dover ordinare un pezzo alla casa madre implica ritardi a volte eccessivi.

QUALE MANUTENZIONE? — Per evitare di dover ricorrere a cure meccaniche è sufficiente garantire alla macchina una manutenzione attenta e regolare. Il motore lavora sempre ad un altissimo numero di giri e questo particolare lo rende spesso vulnerabile. Prima di iniziare qualsiasi lavoro rimuovere i residui erosi o di altro genere presenti tra lama e testina rotante. Controllate che dadi e bulloni siano ben avvitati. Ingrassate sovente con l'apposito grasso minerale. Pulite con benzina pura il filtro dell'aria e la vaschetta del carburatore. Non dimenticate di pulire anche la candela di accensione e, almeno una volta durante l'anno, dare un'occhiata anche alla frizione, la cui funzionalità garantisce che la forza del motore venga trasmessa con la necessaria potenza.

BUDAPEST — Benetton è approdato a Budapest, alla ricerca di una chiave che apra ai suoi prodotti di moda i mercati dell'Est europeo. Ha raggiunto un accordo con la catena di supermercati «Skala» e ha impiantato una boutique nel nuovissimo magazzino dirimpetto alla cefeliana Stazione dell'Ovest. La boutique è stata presa d'assalto, in dieci giorni si è venduto più di quanto si pensava di vendere in un mese. Il problema, sempre spinoso nei rapporti con i Paesi dell'Est, del cambio in valuta è stato risolto pagando i prodotti italiani con una fornitura di legname tagliato. Il «caso Benetton» è esemplare nel dimostrare quanto possa «andar forte» il made in Italy nei Paesi dell'Est e quali siano le potenzialità di sviluppo dell'interscambio. L'interscambio tra i due paesi ha fatto registrare nell'84 un valore totale di 500 milioni di dollari (una

miseria), pari allo 0,33% delle esportazioni italiane e al 3% delle ungheresi. Esportiamo prevalentemente prodotti chimici, siderurgici, tessili, carta e agrumi. Importiamo carni di ogni tipo, prodotti chimici, siderurgici e tessili e legno. La nostra bilancia è, si può dire da sempre, deficitaria. Da tempo i due governi esprimono la volontà «di cogliere tutte le opportunità per migliorare i rapporti economici tra i due paesi» sia perché se ne sente l'interesse reciproco, sia per contribuire a migliorare ancora i già buoni rapporti politici. Ma intanto una linea di credito di 150 milioni di dollari è rimasta per un anno pressoché inutilizzata. Perché questa divaricazione tra le volontà proclamate e i risultati? Una politica che punti all'incremento dei rapporti economici e commerciali con i paesi dell'Est europeo per avere successo deve, oggi più che mai, essere

Budapest con il legname si paga la moda italiana

improntata al realismo e alla conoscenza dei mercati. Risultati ben più solidi e sicuri si potranno costruire preparando, un passo dopo l'altro, con una attenta analisi delle difficoltà oggettive del mercato e delle trasformazioni che stanno avvenendo sia nella struttura dei consumi che in quella della produzione lavorando cioè sul concreto e senza schemi precocetti. Una difficoltà oggettiva è certamente costituita dalla volontà del governo ungherese (e dalla necessità, dopo l'adesione al Fondo monetario internazionale che impone le sue regole di comportamento economico)

di ridurre drasticamente il suo debito estero. Ne deriva una politica di austerità nei consumi interni, uno sforzo ad accrescere ad ogni costo le esportazioni, una riduzione degli investimenti che non favoriscono certo l'espansione dinamica ed equilibrata dei rapporti verso l'estero. Altra difficoltà oggettiva è la corsa al rialzo del dollaro e il peggioramento continuo della ragione di scambio per quei paesi che esportano soprattutto materie prime e semilavorati, prodotti agricoli e quindi merci a basso tasso di valore aggiunto. Altro limite oggettivo è costituito dal contin-

gentamento imposto dalla Comunità europea a certe importazioni dai paesi socialisti (carne, latte e derivati, prodotti alimentari in genere). Esistono modesti margini di manovra se ci si ferma a queste considerazioni. Ma ci sono anche difficoltà e problemi nei rapporti italo-ungheresi che derivano da scarsa conoscenza, da ritardi nel cogliere gli elementi di novità che si stanno producendo nella economia ungherese. Se la linea di credito di 150 milioni di dollari era rimasta per un anno quasi inutilizzata è perché abbiamo continuato a puntare sui colossi industriali (Iri, Eni,

Fiat) trascurando la piccola e media industria proprio mentre l'economia ungherese è in piena fase di decentramento e le medie aziende e le cooperative acquistano il diritto di stabilire direttamente contratti con i partner all'estero. E se stagna l'interscambio non c'è ragione perché non debba svilupparsi la cooperazione industriale. Abbiamo in tutto quarantasei accordi di cooperazione con aziende ungheresi che riguardano in gran parte l'industria meccanica e che coinvolgono i colossi Iri, Eni, Fiat e Montedison. Il più recente accordo tra l'Italia e l'Ungheria riguarda una cooperazione tra la fabbrica ungherese per navi e gru e la Dalmine per la fornitura di tubi ad una centrale elettrica in India. Le condizioni per accedere alla linea di credito di 150 milioni di dollari sono state modificate così da aprirle alla media e piccola industria. Si sta trattando per un'altra qua-

rantina di accordi di cooperazione che soprattutto si è stabilito di definire una politica di cooperazione industriale per la quale sono stati individuati settori di reciproco interesse nella biotecnica, nell'agroalimentare, nell'elettronica, nell'industria del freddo e nei beni di consumo durevoli. I rapporti si stanno intensificando non solo a livello ministeriale ma anche a livello imprenditoriale. Si sta studiando la possibilità di utilizzare lo scudo europeo (Ecu) nell'interscambio per sottrarsi almeno in parte alla tirannia del dollaro. Chiediamo giustamente all'Ungheria di presentarsi sul nostro mercato con prodotti competitivi. Ma altrettanto competitivi debbono essere i nostri operatori non tanto per i prodotti (che lo sono già) quanto nei modi e nelle forme di affrontare il mercato ungherese e quelli degli altri paesi socialisti.

Arturo Barioli



maritalia S.p.A.

SHIPPING & FORWARDING AGENCY

48100 RAVENNA - Via Alberoni, 49 - Telephone Office 36051 (5 linee) 32323 (5 linee)
Cable Addr.: Maritalia - Telex 550116-550857 MARIT I

da RAVENNA

Linee Azov Shipping Company
tutto contenitori da 20' e 40'

PARTENZE DECADALI per:

- PIREO - ALESSANDRIA - MERSIN (Transito per Iran/Iraq)
- BEIRUT - TRIPOLI (Libano) - LATTAKIA - LIMASSOL
- ZHDANOV (URSS) - AFGHANISTAN (via Zhdanov)
- POTI (transito per Iran via Djulfa)

Linee regolari con merci varie partenze quindicinali

- RAVENNA/ZHDANOV (Macchinari - Impiantistica - Tubi)
- RAVENNA/IRAN (via Turchia)
- RAVENNA/IRAQ (via Turchia)

un innesto

I frutti migliori si ottengono innestando alberi robusti con varietà più produttive. Così per la tua Azienda: può svilupparsi e produrre di più grazie ad un apporto di idee proficuo e qualificato, ed il Credito Agrario del San Paolo di Torino è attrezzato per individuare le idee più giuste e fornire l'appoggio più idoneo. Sa consigliarti, e prima di affrontare scelte nuove e spese importanti avrai modo di approfondire la validità e la fattibilità del tuo progetto. Affidarsi al San Paolo vuol dire poter contare su risorse appropriate per una collaborazione piena ed efficace.



SANPAOLO
ISTITUTO BANCARIO
SAN PAOLO DI TORINO

Un legame che dà frutti.