

SPAZIO IMPRESA

«Negli scambi siamo secondi in Europa, ma non c'è da star seduti sugli allori»

Nostra intervista al ministro del Commercio con l'Estero, Rino Formica - La necessità di allargare il campo a nuovi settori e a forme di rapporti con la Cina - Il ruolo che possono svolgere le joint-venture con operatori italiani



Composizione merceologica importazioni Rpc

(% sul totale delle importazioni)					
	1981	1982	1983	1984	1985
Prodotti alimentari	17,9	23,0	15,2	9,2	4,4
Minerali, materie prime	18,2	15,6	11,5	9,3	7,6
Petrolio e combustibili	0,4	1,0	0,5	0,5	0,4
Manufatti industriali	20,8	22,8	33,3	31,0	32,7
Mecchanica e mezzi di trasp.	26,7	16,6	18,6	26,4	38,4
Prodotti chimici	11,9	15,2	14,9	15,5	10,5
Altri prodotti manufatti	4,1	5,8	6,3	8,1	5,9
	100	100	100	100	100

FONTE: Rpc - Ufficio statale di statistica

Agro-industria Un settore da 480 milioni di interessi

ROMA — In Cina oltre il 70 per cento della popolazione attiva (480 milioni di persone) è occupata nell'agricoltura. Nelle previsioni del 1990 le autorità cinesi hanno stimato un aumento annuo del 4 per cento che in termini concreti vorrà dire un balzo di oltre il 20 per cento sulla produzione '85. Un notevole salto di qualità che imporrà, evidentemente, nuovi strumenti di lavoro e di gestione delle produzioni. D'altronde le premesse ci sono se nel giro di pochi anni la Cina ha raggiunto l'autosufficienza alimentare tanto da passare da importatore ad esportatore di prodotti agricoli. Una delle ragioni più interessanti di questo boom è stato lo sviluppo delle imprese rurali, unità produttive, cioè, operanti nei settori della trasformazione dei prodotti agricoli. In questo senso l'esigenza di garantire la sicurezza e la conservabilità degli alimenti è tanto improcrastinabile quanto antica come l'uomo. Ai sistemi impiegati dagli antichi — essiccazione a fieno, salagione, affumicamento — si sono succedute, nel tempo, tecniche sempre più raffinate di sfruttamento di mezzi fisici o chimici. Ma è soprattutto nell'ultimo cinquantennio che si è determinato, con il generale progresso scientifico e tecnologico, un rinnovamento sostanziale delle tecniche di stabilizzazione e di conservazione. Oggi, è addirittura indispensabile poter disporre di alimenti conservati e di facile uso, che soddisfino due requisiti fondamentali: qualità nutrizionale e salubrità.

Il processo agro-industriale, insomma, ha dovuto raggiungere elevati livelli di «know how», per rispondere in maniera sempre più perfezionata alle esigenze, sia teoriche che pratiche, della nostra società.

In termini di tecnologia applicata, qualità del prodotto finito e costi di produzione, la Silfe S.p.A. di Milano si inserisce egregiamente in questo circuito.

Creata nel 1974 per la vendita e l'acquisto di materiali industriali, la Silfe ha poi sviluppato la sua attività per la fornitura «chiavi in mano» di installazioni industriali — oltre che ovviamente di servizi di manutenzione — e di impianti d'intervento di cui l'agroalimentare è senz'altro quello a più alto contenuto tecnologico. In questo settore, in collaborazione con la Vbt di Zurigo, progetta e fornisce impianti polivalenti per la lavorazione di prodotti ortofruttorici, ottenendo cuscini, pneumatici, pneumatici ed essiccatori in polvere. La versatilità degli impianti permette comuni e funzionali, molti prodotti agricoli coordinando le lavorazioni con le stagioni di raccolta degli ortofruttorici; l'impianto può, infatti, procedere per molti mesi all'anno, inserendo nei periodi di stasi, il trattamento di altri prodotti come carne, erbe, tè, cacao, eccetera, e in altre tecnologie di trasformazione, numerosi sono i parametri, sia di processo sia di prodotto, che interagiscono tra di loro, rendendo veramente interessanti i metodi della Silfe. Intanto, sono da considerare con estremo interesse gli ammortamenti conseguibili: l'utilizzo continuo, per tutto l'anno, degli impianti permette infatti dei tempi di ammortamento più brevi, rispetto ai metodi tradizionali che hanno un esercizio solo stagionale.

Sono ridotti anche i costi di produzione: il procedimento della Silfe è infatti caratterizzato da un trattamento «delicato», vale a dire ottenuto con temperature più modeste rispetto ad altri sistemi di consumo energetico.

Una caratteristica da non sottovalutare è la presenza delle tecnologie adottate — e inoltre quella di conservare inalterate le sostanze naturali del prodotto finito: aroma e sapore innanzitutto.

Infine, i costi di trasporto: raggruppandosi concentrazioni di prodotti di elevata qualità, i sistemi tradizionali non derivano una loro diminuzione. Naturalmente tale riduzione è tanto maggiore quanto più grande è la distanza. Sono numerose le industrie che, in tutto il mondo, hanno utilizzato impianti della Silfe-Vbt di cui parecchie in Europa occidentale. Ma i maggiori interessi sono i paesi in via di sviluppo. E la sensibilità alle esigenze di sviluppo, e la possibilità di acquistare, insieme alla conoscenza di vasti settori della produzione industriale, forma ormai un requisito fondamentale di questa società che, nel settore della progettazione ed esecuzione di forniture industriali, si è aggiudicata ormai la leadership.

Marocco, Algeria, Egitto, Arabia Saudita, Libia, Siria, Iraq, Giordania, Nigeria, Emirati arabi, Somalia, Kenya, la Silfe ha fornito — ed è in grado di fornire — non solo l'installazione degli impianti, ma anche l'assistenza tecnica e l'istruzione del personale; nonché l'assistenza alla gestione, alla commercializzazione dei prodotti e alla manutenzione.

Oltre all'agro-alimentare, l'installazione «chiavi in mano» di forniture industriali si applica in molti altri settori, tra cui l'industria del freddo; l'allevamento del bestiame; i centri di formazione professionali; i prefabbricati; i grandi magazzini e i supermercati; le cliniche mobili e gli ospedali d'urgenza. A tutta questa mole di lavoro la Silfe si è affiancata con le proprie consociate: la Fresco, la Sivi, la Fibrover, la Sicampa.

Fondata nel 1977, la Fresco S.p.A. associata della Silfe, è società di consulenza, specializzata nella progettazione di centri di vendita (grandi magazzini e supermercati), di complessi turistico-alberghieri, di scuole, ospedali, centri residenziali, uffici. Il suo personale è formato da ingegneri, architetti, geometri e disegnatori che formano un «pool di cervelli» che ha permesso alla società un intenso — e fino ad oggi costante — sviluppo, in meno di un decennio.

Tra i lavori più importanti della Fresco non possono non essere menzionate lo studio e la progettazione di grandi magazzini ad Amman, in Giordania, e a Nairn e Medina in Arabia Saudita; l'arredamento di vendite supermercati in Libia; l'attrezzatura di alcuni tra i più grossi supermercati in Italia. La Sivi S.p.A. commissionaria del gruppo Iveco-Fiat (impiega infatti i prodotti e i componenti originali Iveco per le sue realizzazioni) si occupa di linee di montaggio di mezzi addetti al trasporto eccezionale. Inoltre distribuisce flotte di veicoli speciali completi di attrezzature, grandi cantieri installati all'estero.

A chiudere il panorama, altre due società: la Fibrover S.p.A. e la Sicampa S.p.A. Situata a Sesto San Giovanni, l'attività ormai da svariati anni, la prima è una società leader nel settore dei prodotti in «P.R.F.V.» (poliestere rinforzato con fibre di vetro), su cui applica particolari tecniche, arrivando a livelli di alta tecnologia.

Vastissima è la gamma dei prodotti che può offrire. Soprattutto pali per illuminazione pubblica e privata, per linee aeree e bassa e a media tensione, per linee telefoniche. E tubature, in fogno, accudotti, industrie petrolchimiche. Specializzata invece nel settore del prefabbricato leggero, la Sicampa è in grado di produrre tutto quanto, in materia, serve per cantieri, officine mobili, piccoli villaggi.

Massimo Filippini

ROMA — L'interscambio tra Italia e Cina sta registrando un andamento positivo. Per questo motivo abbiamo ritenuto utile intervistare il ministro del Commercio estero on. Rino Formica.

Signor ministro la prima domanda è d'obbligo: come vanno gli scambi commerciali Italo-cinesi?

«L'interscambio Italo-cinese ha avuto nell'ultimo triennio e in questo scorcio d'anno, come volume globale, un andamento di progressivo, costante sviluppo. Dal 1.000 miliardi di import-export del 1983 si è infatti passati a oltre 2.600 miliardi nel 1985 e questo trend positivo è stato mantenuto anche nei primi otto mesi di quest'anno.

«Siamo inoltre passati, dal tradizionale saldo passivo per il nostro paese fino a tutto l'82, ad ad un saldo attivo di quasi 390 miliardi nell'85 e di quasi 270 miliardi nei primi otto mesi dell'anno.

«Comunque non ci si può certo adagiare, soddisfatti dell'incremento e del fatto che l'Italia è la seconda nazione europea per interscambio con la Cina. Bisogna non solo proseguire su questa linea, ma occorre allargare il campo ai nuovi settori ed a forme di rapporti che stiamo cominciando ad esplorare. Visto infatti il vasto movimento di riforme in atto in Cina ed il progressivo avvicinamento di quel paese al mondo occidentale ed industrializzato, si possono ottenere risultati a breve e lungo termine con importanti riflessi e vantaggi non solo dal punto di vista economico, ma anche politico.

«Fino ad oggi lo sviluppo dell'interscambio tra Italia e Cina è avvenuto in modo monodirezionale: invio dei prodotti industriali verso la Cina e importazione di materie prime. Le autorità cinesi puntano ad uno sviluppo della cooperazione per modificare questa situazione. Lei ritiene possibile e auspicabile una stretta collaborazione in questo campo?

«Non sarei così drastico. Infatti non è esatto affermare che le nostre importazioni dalla Cina sono limitate alle sole materie prime anche se importiamo una gamma di prodotti ancora ristretta (seta, greggia, fibre, prodotti tessili, pelli, ceramiche, legname). Il nostro export poi copre un ventaglio più ampio, oltre ai macchinari ed ai prodotti chimici e siderurgici,

INTERSCAMBIO ITALIA-CINA

(dati Istat, in miliardi di lire)						
	1981	1982	1983	1984	1985	1985 (gennaio-luglio)
Importazioni It.	464,0	578,5	630,0	765,0	1.120,1	602,5
Esportazioni It.	353,5	283,7	403,1	790,3	1.608,1	852,5
Saldo per l'Italia	-100,5	-292,8	-226,9	+26,3	+388,0	+249,9

Conservare il flusso delle merci? Basterebbe ampliare le offerte

Il giudizio di Giuseppe Sinatti, operatore commerciale della Montedison - Il gruppo copre il 30% del mercato delle fibre acriliche

MILANO — Non si vive di solo pane e, tutto sommato, neanche di solo riso. Per questo la Cina è impegnata da anni in un gigantesco sforzo destinato ad assicurare una costante evoluzione dei sistemi produttivi.

In questa prospettiva si colloca il rapporto di lunga data che si è instaurato tra la Cina e il mondo industriale italiano. Un rapporto dialettico fatto di reciproci scambi, nell'ambito dei quali la Montedison ha avuto, e continua ad avere, da oltre trent'anni una parte di notevole peso. Vi sono stati anni nei quali il complesso dei prodotti venduti dalla Montedison alla Repubblica popolare cinese ha rappresentato oltre il 40 per cento delle esportazioni italiane in quel paese. Attualmente tale percentuale è diminuita, pur essendo progressivamente aumentato il valore assoluto delle esportazioni di Foro Bonaparte, in quanto l'intero volume delle esportazioni italiane in Cina è cresciuto diversificandosi. Prevedendo, si sono aggiunte alle tradizionali merci anche numerosi macchinari, in gran parte prodotti della media e piccola industria del nostro paese.

«Per conservare costante, e possibilmente in continua ascesa, il flusso delle merci in uscita verso la Cina — ci dice il dottor Giuseppe Sinatti, operatore commerciale della Montedison — abbiamo cercato di ampliare e diversificare il ventaglio delle nostre offerte. Prevedendo che la domanda di certe classi di beni diminuisce col tempo, sostituita da prodotti nuovi e diversificati, ci siamo riusciti a proporre ed a vendere merci differenti, mante-

nendo così inalterato il flusso commerciale. Fino a qualche tempo fa una buona parte delle nostre esportazioni era rappresentata dai fertilizzanti. Poi, l'accresciuta produzione locale e la concorrenza, tra l'altro dei paesi del Golfo Persico, ci hanno sottratto una parte di questo mercato. Oggi vendiamo soprattutto fibre acriliche, coprendo per circa il 30 per cento la domanda cinese di questo prodotto, seguite da materie plastiche, fertilizzanti e prodotti chimici di base.

Indubbiamente non deve essere facile gestire un rapporto commerciale con un mercato di questo tipo, caratterizzato da costanti sbalzi evolutivi. «Noi però — interviene Sinatti — non dormiamo certo sugli allori. Seguiamo costantemente gli avvenimenti e i cambiamenti per appurare subito se si crea un divario tra necessità e capacità, produttive locali. Non sempre, comunque, si possono prevedere le variazioni che si registrano in Cina. Perciò la Montedison ha deciso di essere presente nella città di Pechino, dove dal 1981 ha aperto un ufficio di rappresentanza, nel quale risiedono ora due funzionari del Gruppo, assistiti da personale cinese. Questo grande mercato è però seguito anche da un altro ufficio situato ad Hong Kong.

L'esigenza di accelerare i ritmi di modernizzazione ha spinto il governo cinese ad invitare aziende leader ad avviare a produrre in loco. La cultura industriale in questa nazione di tradizione contadina è ancora molto giovane e circoscritta a zone particolari. La Montedison ha accolto con vivo interesse

l'invito della Cina a contribuire alla sua modernizzazione. Ha firmato alcuni contratti con vari enti cinesi per la cessione di tecnologie ed impianti, tra cui uno con la China National Chemical Construction Corporation per la fornitura dei know-how e delle apparecchiature per uno stabilimento di finissaggio di coloranti attualmente in costruzione e in, nel Nord del paese. Un'altra società del Gruppo Montedison, la Tecnimont, sta trattando con enti cinesi la fornitura di impianti soprattutto per la produzione di materie plastiche.

«Certo — precisa Giuseppe Sinatti — fornire impianti e beni strumentali è un'operazione che deve essere oculatamente negoziata. I cinesi stanno molto attenti a come spendono, e in questi casi sarebbero anche per ogni credito alle migliori condizioni possibili. Non tutti i paesi o produttori sono però in grado di fare le cose giuste. Anzi, in questo caso direi che esiste una vera e propria competizione dalla quale escono spesso vittoriosi i giapponesi, anche per ovvi motivi di vicinanza geografica.

Il credito, dunque, diventa una testa di ponte per far giungere il progresso produttivo in Estremo Oriente. Per questa ragione i pionieri dell'industrializzazione in Cina, come anche la Montedison, chiedono ai loro governi una assistenza finanziaria, affinché siano consentite tali operazioni con tassi di interesse competitivi. Nel caso di qualche nazione europea, sono stati offerti finanziamenti finalizzati per impianti speciali in caso di interesse addirittura zero.

Gian Luca Lo Vetro

Composizione merceologica esportazioni Rpc

(% sul totale delle esportazioni)					
	1981	1982	1983	1984	1985
Prodotti alimentari	14,0	13,8	13,8	13,3	14,7
Minerali, materie prime	8,9	7,4	8,5	9,3	9,7
Petrolio greggio	23,7	23,8	21,0	23,1	24,6
Manufatti, prodotti tessili	38,8	35,8	38,8	37,3	23,6
Mecchanica e mezzi di trasp.	4,9	5,7	6,5	6,7	2,9
Prodotti chimici	6,1	5,4	5,8	5,2	4,9
Altri prodotti manufatti	4,1	8,1	8,8	6,1	19,6
	100	100	100	100	100

FONTE: Rpc - Ufficio statale di statistica

quanto si avrebbe uno sforzo congiunto di ambo le parti per il collocamento della produzione sui mercati internazionali.

Le prospettive per un sempre maggiore inserimento delle aziende italiane in Cina sono, dunque, buone, tuttavia va notato che per esportare di più è necessario risolvere il problema finanziario. Qual è la disponibilità del nostro rubinetto finanziario verso la Cina?

«La nostra disponibilità è ampia, sia dal punto di vista finanziario che assicurativo. Non esistono praticamente restrizioni nell'utilizzo di tutti gli strumenti disponibili. I crediti vengono assicurati senza alcuna limitazione ed esiste completa disponibilità alla autorizzazione ed al sostegno finanziario, sia dei crediti fornitori che finanziari che ci vengono richiesti, naturalmente nel rispetto delle disposizioni interne e degli impegni assunti in questo campo in sede internazionale. Voglio ancora sottolineare che, da parte italiana, sono stati compiuti a lungo termine a tassi particolarmente agevolati per progetti realizzati da imprese italiane nei settori più qualificati a promuovere la cooperazione tra i due paesi.

«Una domanda: al boom della presenza italiana in Cina hanno dato una notevole spinta i grossi contratti affidati alle autorità di Pechino negli ultimi anni alle nostre aziende. Cosa c'è in corso e che cosa si prevede per il prossimo futuro?

«I contatti tra l'Italia e la Cina si sono eccezionalmente ampliati negli ultimi tempi, sia a livello ufficiale che privato, in coincidenza con l'apertura economica e politica di quel paese verso l'Occidente. L'azione del governo italiano si sta dimostrando particolarmente capace. Ci sono molti contatti in corso. A questo proposito, la recente visita del presidente Craxi a Pechino, e quella che il ministro cinese del Commercio Zhen farà in Italia questo mese, hanno dato e daranno un impulso concreto a definire molti accordi.

«Un utile funzione, in questo campo, potrebbe essere svolta dalle società di trading, la cui presenza dovrebbe essere stimolata anche in Italia. La creazione di joint-ventures e società miste può poi essere utile in

Meuro Castagno

Poche informazioni e pochi servizi Ecco gli handicap delle minimprese

ROMA — Quando si pensa alle imprese italiane in Cina immediatamente la mente corre alle grandi industrie, ai grandi enti come ad esempio l'Eni attraverso l'Agip petrolri e la Snam progettati (perforazioni di pozzi petroliferi, impianti di urea e altre diavolerie del caso). Difficilmente invece si pensa al ruolo che hanno svolto e potrebbero svolgere le piccole e medie imprese del nostro paese. Contrariamente a questa convinzione, però, il boom delle importazioni cinesi negli anni '84-85 ha visto proprio l'intervento massiccio di aziende italiane di medie dimensioni che in quell'occasione sono riuscite a contrastare la concorrenza di più agguerrite strutture europee, giapponesi ed anche americane.

Nonostante che l'economia cinese sembra essere orientata ad utilizzare quei beni strumentali frutto del lavoro delle medie imprese (competitivi per prezzo e livello tecnologico), negli ambienti sino-economici si è inclini a credere che la penetrazione delle aziende piccole e medie italiane sia occasionale, incapace, cioè, di consolidare una propria presenza stabile e redditizia anche in periodi di domanda stagnante.

Prova ne sia che nel primo semestre di quest'anno, per i vincoli imposti all'import da parte delle autorità di Pechino e per le difficoltà oggettive di direttamente legate alla mancanza cronica di servizi di supporto alle nostre imprese, le vendite sono calate più vistosamente degli altri paesi concorrenti.

«Un grosso problema — afferma Roberto Massoni, responsabile del commercio con l'estero della Confindustria — è senza dubbio l'informazione. Le effettive opportunità di mercato e la loro conoscenza sono un dato strategico su cui difficilmente le aziende di minori dimensioni possono contare. Lei sa quanto costa, secondo stime recenti, un «buco» di affiliazione a Pechino? Bene, non meno di mezzo milione di dollari l'anno.

Oltre al sistema informativo, però, alle aziende minori nel nostro paese sembrano essere letali le crescenti complessità commerciali e finanziarie sulle quali, invece, le autorità cinesi si orientano: countertrade, leasing, joint-venture.

Dunque quale strada bisogna percorrere? Una prima soluzione potrebbe essere — afferma il dirigente confindustriale — il rafforzamento delle trading company che per loro struttura potrebbero sopportare lo sforzo di penetrazione nel generale burocratico. Attualmente, però, questa soluzione ha un handicap: è utilizzata quasi esclusivamente dai grandi gruppi rappresentando sul totale dell'export verso la Cina solo il 9-10 per cento.

È collegabile, quindi, a queste difficoltà il non facile risoluzione il fatto che le piccole e medie imprese tendono a non essere presenti in Cina, o addirittura a non essere presenti in Cina, o addirittura a non essere presenti in Cina, o addirittura a non essere presenti in Cina.

Ma al di là della buona volontà messa in cantiere dalle imprese ed alcune istituzioni come le Regioni (Emilia Romagna con «progetto-Cina») e le camere di commercio (Milano «Agenzia per la Cina»), c'è la necessità di un disegno di intervento più ampio che investa in pieno le scelte dell'esecutivo.

«Un effetto — afferma Massoni — oggi il problema non è tanto quello di esportare

tecnologia o un certo macchinario ma quello di procurare alle autorità cinesi il mezzo di pagamento. I problemi maggiori che oggi le aziende piccole e medie si trovano di fronte sono quelli del dopo vendita. Insomma la capacità di fornire condizioni finanziarie particolarmente agevolate, grazie all'intervento statale diventerà l'elemento decisivo per l'espansione delle nostre esportazioni.

In sostanza, dunque, aperture di linee di credito; aumento delle disponibilità del Dipartimento per la cooperazione allo sviluppo; potenziamento dell'ufficio (istituito per il commercio con l'estero) soprattutto nella creazione di centri di servizi nelle città cinesi più industrializzate; assicurare assistenza tecnica. A questo proposito un esempio chiarificatore: si sa per certo che la Germania federale vende in Cina macchinari di fabbricazione italiana riuscendo ad assicurare l'assistenza tecnica, cosa che l'impresa italiana non è in grado di fare direttamente.

«Su questo problema si stanno muovendo già molte associazioni industriali di categoria; ma sarebbe male che ne occupasse anche il governo italiano.

Renzo Santelli

Totale volume investimenti esteri in Cina a fine '85			
	md.	Uss	16,0
Accordi di investimenti			
Investimenti effettivamente trasferiti	2301	5,2	
Equity Joint Venture (unità)	3756		
Contractual J. V. (unità)	120		
Società esclusivamente estere (unità)	35		
Accordi esportazione petrolifera			

Fonte: Mofert