

L'economia mondiale
sconvolta da accordi e fusioni
tra imprese, holding finanziarie

Vanno condivise
conoscenze e strategie
per tecnologie in evoluzione

Grandi matrimoni d'affare

ROMA. Basta scorrere le pagine economiche di un qualunque giornale in un giorno qualsiasi: difficile non trovare notizie, indiscrezioni, progetti su fusioni, intese, accordi di joint venture tra imprese industriali o holding finanziarie. In Europa e nel resto del mondo. È la grande febbre dell'economia di questi ultimi anni, un sommovimento trasversale che coinvolge tutti i settori: da quelli ad altissima tecnologia come elettronica e telecomunicazioni a quelli apparentemente meno sofisticati come l'automobilistico o l'agroalimentare. Ma cosa c'è dietro questo anelare ai matrimoni strategici, dietro questa rincorsa alle grandi dimensioni, dietro questa spinta al superamento di confini che appaiono sempre più stretti nella loro dimensione nazionale o persino continentale? Frenesia da oligopolio, necessità di schiacciare la concorrenza sotto anasse critiche sempre più robuste, impulsi ad anticipare le mosse di pericolosi nemici? O, invece, al fondo dei crescenti processi di cooperazione internazionale tra imprese non vi sono anche ragioni più «positive»? A spingere sulla strada della collaborazione, dei grandi accordi, delle intese strategiche è cioè soprattutto l'inderogabile necessità di suddividere i rischi e di condividere conoscenze e strategie quale unica via per affrontare dimensioni tecnologiche sempre più complesse e dispendiose, mercati sempre più vasti e mutevoli, investimenti ad ammortamento sempre più rapido ed oneroso? La risposta non è univoca. Le scuole di pensiero economico si affrontano e si contrappongono come del resto si è potuto verificare anche a Roma in occasione di un convegno organizzato da Cespe ed Enes sulle «politiche dell'innovazione e la sfida europea», tema preso a prestito dal titolo di una ricerca promossa dal Cespe (ed. Franco Angeli).

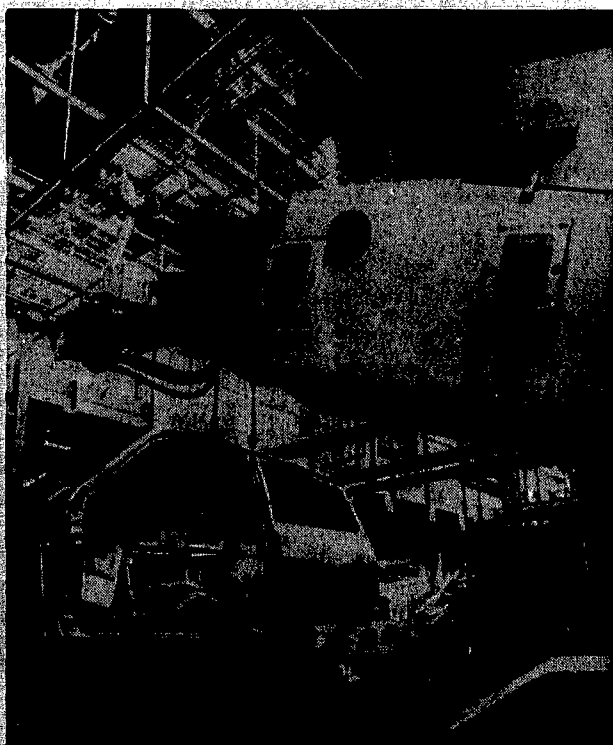
Per il prof. Roberto Marchionati la separazione e la contrapposizione delle teorie storiche sull'oligopolio e sul mercato non sono più «utili né accettabili». Infatti, la recente ondata di accordi cooperativi sostiene insieme due cose spesso ritenute eidentici tra loro: le esigenze di maggior efficienza (riduzione di costi, maggior coordinamento, allargamento dei mercati, ecc.), ma anche il raggiungimento di obiettivi di tipo oligopolistico in mercati imperfetti. Laura Pennacchi, direttore del Cespe, considerando la crescita spaventosa delle collaborazioni tecnologiche parla invece di «natura qualitativamente nuova nei rapporti tra le imprese», di segnali di «alterazione radicale dei mercati».

Ma in cosa consiste questa «novità» che investe l'essenza stessa delle relazioni economiche e pare destinata, almeno secondo alcuni ricercatori, a incidere persino sulla concezione del mercato che ha guidato le teorie classiche dell'economia? Innanzitutto in quella che

Produce costa sempre di più. Cioè richiede quote crescenti di ricerca e di innovazione nonché mercati sempre più vasti in grado di assorbire l'ammortamento delle spese scientifiche ed il ritmo di sostituzione dei prodotti. Una molla che spinge molte imprese ad accordi, a col-

laborazioni non necessariamente «market oriented». Anche attraversando gli oceani. Andiamo verso l'oligopolio ed il predominio di pochi gruppi? Non è detto: contemporaneamente cresce anche il ruolo dello Stato nelle economie più sviluppate.

GILDO CAMPERATO



viene chiamata la «scientificazione» del rapporto produttivo, ovvero l'importanza crescente che le conoscenze scientifiche, gli agglomeramenti tecnologici, i trasferimenti della ricerca, le innovazioni vengono ad assumere nel processo di produzione. Molto più «scientifica» che in passato, dunque. Ma ciò vuol dire anche investimenti colossali, rapidità di obsolescenza dei prodotti, necessità di suddividere i rischi ed oneri finanziari, esigenze di mercati sempre più vasti in grado di assorbire quantità produttive costrette ad allargarsi esponenzialmente anche per poter ammortizzare in tempi rapidi il «quantum» di scienza condensato al loro interno. La spinta all'integrazione, agli accordi, alla cooperazione diviene dunque «oggettiva» prima ancora che «politica», detta cioè da esigenze che afferiscono alla sfera della produzione prima ancora che alla vo-

lontà di dominio sui mercati. O almeno le due cose vanno insieme.

È uno scenario che ipotizza la supremazia del trust e dei colossi? Niente affatto. Questo è solo una delle possibilità. Ma, a certe condizioni, questi processi offrono una prospettiva nuova anche al ruolo dello Stato, al controllo cioè della società sul processo di agglomerazione e di sviluppo dell'economia. Anzi, già ora siamo in presenza di un ruolo crescente del pubblico proprio in paesi dove tali processi hanno conosciuto uno sviluppo maggiore, come Usa e Giappone. Ad esempio, negli Stati Uniti i finanziamenti pubblici per la ricerca vengono forniti sulla base di precisi accordi di «contratto», per cui c'è una ricaduta, anche tecnologica, degli investimenti scientifici dalle imprese allo Stato. Ancor più in Giappone dove vi è un consapevole, esplicito e vasto

intervento dello Stato nelle scelte strategiche di politica economica (dalle barriere doganali, agli indirizzi della ricerca scientifica, al ruolo della domanda pubblica). Come dire che data l'ampiezza delle forze da mettere in campo anche i gruppi maggiori non possono fare a meno di un riferimento pubblico.

È qui che il prof. Franco Chesnati, dell'Università di Paris X chiama il carattere altamente organizzato delle economie moderne. L'economia cioè diviene «istematica»: è il territorio che crea le condizioni per il successo imprenditoriale. «Gli accordi di cooperazione tra le imprese ci impongono di rivedere vecchi concetti per considerare una realtà in cui istituzioni di tipo diverso si mettono insieme riorganizzando l'economia e la società». Ciò significa che le idee di deregolamentazione dell'era Reagan non tengono il passo con i

tempi. C'è piuttosto bisogno di una riegolamentazione: «La teoria politica dello Stato era un vantaggio scientifico dell'economia: l'abbiamo dilapidata a favore della filosofia Usa». Ma allora, se lo Stato è il luogo dove si definiscono progetti a lungo termine e si organizzano le relazioni anche economiche, l'Europa che va al 1992 ha davanti a sé un problema esplicito se non vuole che siano i monopoli a dettare le regole: se il «mercato» astratto, più o meno imperfetto, in cui si confrontano le imprese non esiste più, se mai esso è esistito, ma al contrario siamo immersi in una «organizzazione sociale complessiva» che detta il quadro di riferimento, nel momento in cui cadono le barriere commerciali e monetarie e si indebolisce l'autorità degli Stati-nazione manca ancora una parallela crescita di un processo sostitutivo di elementi di organizzazio-

ne per ricoprire le stesse sovranità vitali nella conduzione dei paesi.

Europa, dunque, purché si attrezzi per determinare le nuove regole della società e dunque dell'economia. Ma ha ancora senso restare nei confini del vecchio continente o non è piuttosto la dimensione transcontinentale da privilegiare? Magari con le antenne rivolte al Pacifico come suggerisce il prof. Fabrizio Onida della Bocconi ritenendo che l'economia dell'Estremo Oriente sta acquistando un'importanza internazionale in tempi molto più rapidi del previsto di fronte alla quale sarebbe «sbagliato un atteggiamento di difesa, di mera chiusura». Ma per Laura Pennacchi la «preferenza europea» è «auspicabile e da favorire». Europelmo di maniera? Niente affatto, dice. L'opzione continentale può favorire la capacità autonoma di crescita tecnologica e di controllo. Negli accordi transatlantici, invece, si rischia il semplice recepimento di tecnologie, la subordinazione a strategie la cui chiave sta altrove. Anche se, come sottolinea una ricerca di Giorgio Spriano sull'«high technology», a livello europeo «mancano ancora una riflessione ed una politica tecnologica di lungo periodo».

E in Italia? In Italia, rileva il prof. Carlo Donolo dell'Università La Sapienza di Roma, sotto il nome di politiche dell'innovazione sono passate generiche politiche di sostegno all'industria e alle imprese. Un lavoro del prof. Cristiano Antonelli, docente al Politecnico di Milano, mostra che tra 1977 e 1988 le spese in ricerca e sviluppo realizzate dalle imprese italiane sono cresciute in termini reali del 30%, mentre il finanziamento pubblico per tali spese è aumentato del 300%. Ma «la quota del finanziamento pubblico diventa tanto rilevante che essa occultata una spontanea contrazione della quota direttamente imputabile alle imprese». Infatti, escludendo il sostegno pubblico, le spese effettuate dalle imprese in ricerca mostrano un trend sistematicamente decrescente: da 792 a 765 miliardi (in lire 1975). In altri termini, per ogni lira di finanziamento pubblico in più le imprese avrebbero soltanto 18 centesimi di spesa propria. Dunque, sembrerebbe che abbia operato un rapporto di sostituzione tra finanziamenti pubblici e privati per cui le imprese hanno destinato ad altre attività una quota non esigua dei finanziamenti ricevuti per ricerca e sviluppo. Ma chi è stato favorito da questa politica? E presto detto: il 75% dei fondi è andato a quattro settori: aeronautica, elettronica, informatica, chimica. Associare ai settori qualche grande nome non è difficile. Come dire che la piccola e media impresa, il cui tessuto è qualitativamente nel panorama dell'economia italiana, è rimasta tagliata fuori da ogni stimolo pubblico a sostegno della ricerca e dell'innovazione. Come premessa per arrivare tutti in Europa non è male.

F E B B R A I O F I A T

FIAT VI OFFRE LE CHIAVI DELLA CITTÀ!



**FINO AL 35%
DI RISPARMIO
SUGLI INTERESSI
RATEALI FIATSAVA**

Febbraio. L'allegria invade la città. Fino al 28 infatti **126, Panda e Uno** offrono un risparmio fino al 35% sull'ammontare degli interessi rateali FiatSava. Un esempio? Acquistando la Uno 60 SL 5 porte con rateazioni a 48 mesi, verserete in contanti solo Iva e messa in strada. Il resto lo pagherete in 47 rate mensili da L. 329.000 caduna, risparmiando L. 2.054.000. Con rateazione a 36 mesi (30% di riduzione interessi) il risparmio è di L. 1.295.000. Con rateazione a 24 mesi (25% di riduzione interessi) è di L. 709.000. Preferite Panda e Uno diesel? In più avrete il superbollo per un anno, grazie a una riduzione sul prezzo di listino chiavi in mano pari al suo valore. Informatevi presso Concessionarie e Succursali Fiat. L'offerta è valida su tutte le 126, Panda e Uno disponibili per pronta consegna e non cumulabile con altre iniziative in corso. È valida sino al 28/2/89 in base ai prezzi e ai tassi in vigore all'1/2/89. Per le formule Sava occorre essere in possesso dei normali requisiti di solvibilità richiesti.

**SUPERBOLLO
PER UN ANNO
COMPRESO
NEL PREZZO**

FIATSAVA

È UNA SPECIALE INIZIATIVA DI CONCESSIONARIE E SUCCURSALI FIAT.

FIAT