

Organizzato da Spazio Impresa e dall'Istituto Togliatti seminario internazionale sulle occasioni dell'Est

Interventi di imprenditoria, economisti, esponenti della Confindustria e universitari. Le realtà in Polonia e Ungheria

Ecco come investire da Gorby

ROMA. Il 1990 è l'anno di inizio delle riforme economiche in Urss. «Avremo bisogno» ci ha detto Buzich, vicepresidente del comitato per la riforma economica del Consiglio supremo dell'Urss ed uno dei consiglieri più ascoltati da Gorbaciov - di quindici anni per attuarle e due o tre anni per sentirne gli effetti. In Urss è da smontare il monopolio dell'economia centralizzata, passare da una impronta leninista con alla base l'idea che «è proibito tutto ciò che non è autorizzato» alla libertà in vigore in Occidente che «è autorizzato tutto ciò che non è proibito».

L'esperata centralizzazione ha messo in moto forme eccessive di protezionismo. L'arrocamento ha portato all'autoclausura dal sistema dei rapporti economico-commerciali e finanziari - valutari internazionali. La quota dell'Urss nel commercio mondiale costituisce meno del 4-5%: una percentuale al di sotto delle potenzialità che l'Urss può esprimere. «Le difficoltà minori - afferma al seminario di Frattocchie Federico Galdi, responsabile dell'Ufficio internazionale della Confindustria - le imprese italiane le hanno con l'Unione Sovietica. Non solo perché la nostra presenza è decennale (negli anni '80 si contavano ben mille aziende italiane con rapporti commerciali con l'Urss), ma anche perché in paesi come Ungheria, Polonia e Cecoslovacchia la nostra penetrazione è fortemente contrastata da una massiccia presenza di ca-

pitale della Rf e dell'Austria. In modo particolare la Germania è cresciuta in modo sistematico grazie ad un sistema bancario molto efficiente. Più efficiente del nostro». Insomma, secondo Galdi il paese più vicino alle nostre esigenze economico-produttive è l'Urss, al punto che alla fine dell'88 eravamo il terzo partner commerciale.

I problemi sono arrivati, invece, con la perestrojka - suggerisce il responsabile confindustriale - in quanto in questo periodo sono venuti a mancare dei fondamentali punti di riferimento oggi completamente stravolti dal vento rinnovatore gorbacioviano. «Una volta - ricorda Galdi - bastava andare al tale ufficio del tal piano del ministero per avere delle risposte. Oggi sembra che nessuno abbia più il polso della situazione perché sono proliferati i centri di decisione».

Ma, al di là di questi problemi, il nodo centrale di un maggiore sviluppo dei rapporti economici con l'Urss è collegato alla mancanza di una teoria di passaggio da una economia fortemente centralizzata ad una di mercato. Per non parlare poi del management assolutamente inesistente in Unione Sovietica. Per il futuro Galdi vede la necessità di un rafforzamento dei legami con alcune strutture come la Camera di commercio dell'Urss, in particolare modo per le piccole e medie imprese, ed una cooperazione scientifica che da sola può dare delle risposte efficaci «a volte più di una

joint-venture».

Così, oggi, i risultati che Gorbaciov presenta alla nazione sono disastrosi, peggiori rispetto alla stagnazione di Breznev. «Rimane la struttura favorevole - spiega Vladimir M. Sciumilov, consulente legale della Rappresentanza commerciale Urss in Italia - dell'esportazione e dell'importazione. Nel 1988-1989 il volume dell'esportazione è aumentato solo dello 0,1% e quello dell'importazione più del 15%».

C'è da concordare con alcuni economisti sovietici (come Stanislav Menshikov) i quali sostengono un errore del governo sovietico aver posto con insistenza l'accento sull'accelerazione. Oskarjennin, cioè accelerazione, ha reso veloce il processo di espansione. E quando si accelera si introducono più risorse nel processo di investimento: in economia vuol dire investire sempre più nell'industria pesante e dedicare meno risorse al settore dei consumi. Invece di allevia-

re e ridurre queste carenze, l'accelerazione del governo sovietico ha favorito la creazione di nuove carenze. Inoltre i giornali sovietici informano che più della metà dei beni di consumo non ha mai raggiunto i punti di vendita al dettaglio. La responsabilità è dell'economia sommersa, l'economia ombra (l'economia illegale in Urss rappresenta, stima ufficiosa, il 15% del prodotto interno lordo) che compra i gestori dei negozi ed acquista le merci prima che raggiungano gli scaffali dei negozi: nascondono le merci, creano le carenze e applicano dei prezzi elevati.

Però sarebbe riduttivo non risalire alle fonti, come insegna il lucido economista John Kenneth Galbraith. Uno degli aspetti fondamentali dello sviluppo economico moderno è la presenza di grandi organizzazioni imprenditoriali (l'Iri e l'Eni in Italia o la General Motors negli Stati Uniti) che mettono in moto, ad un certo punto, una arteria «clerosi, un indurimento delle arterie, una senilità, che le rende non più reattive, non più elastiche. Nel mondo socialista questo apparato burocratico si è trovato ad avere molta più forza e potenza. Lo Stato, le società produttive e le imprese si sono unite in strutture molto rigide, prive di flessibilità, incapaci ad adattarsi ai cambiamenti».

A fianco due problemi strategici. Quello dell'agricoltura: in tutto il mondo per ottenere dei successi è indispensabile il ruolo del singolo coltivatore (e qui il recente provvedimento che passa sotto il nome semplificato di «terra ai contadini» insegna). Nel marzo del 1990 il Soviet Supremo dell'Urss ha approvato due nuovi atti legislativi sulla terra e sulla proprietà. La terra può essere data per l'uso continuo o temporaneo, in particolare alle società miste oppure sotto le condizioni d'affitto anche agli enti fisici e giuridici stranieri.

C'è poi un passaggio ancora

più travagliato al quale si pone poca attenzione: in Stati socialisti da una industria di base si va ad una industria moderna con una molteplicità di beni di consumo, di stili, una varietà di prodotti ed esigenze che cambiano di giorno in giorno. Le imprese hanno una libertà relativa: una contraddizione che ha acuito l'inflazione con una struttura di prezzo di maggiore monopolio. Sarebbe anche assurdo immaginare che Gorbaciov ricostituisce in quattro e quattrino un sistema che faceva ormai acqua da tutte le parti. In questi cinque anni, anni di transizione, alla ricerca di un solido approdo, è stata piantata una buona semente. Ad esempio con la legge sull'impresa statale (del 30 giugno 1987, aggiornata dalla legge del 3 agosto 1989) - continua Sciumilov - tutte le imprese hanno il diritto di effettuare indipendentemente le operazioni di esportazione e importazione, creare ditte commerciali o affidare le operazioni agli enti commerciali speciali già esistenti».

Gli economisti sovietici osservano con interesse lo sviluppo del movimento cooperativo italiano, a loro più utile che il modello svedese. Si stanno sviluppando una serie di consistenti iniziative per allargare la rete delle piccole e medie imprese. Tra poco sarà approvato un progetto di legge che prevede che una grande impresa si possa staccare e dar vita ad una piccola e media impresa se i due terzi dei dipendenti sono a favore della

proposta. Il tessuto delle piccole e medie imprese serve perché permette, per la rapida circolazione del capitale, di intensificare le occasioni di rapporto economico con l'Occidente. In Urss sta prendendo piede anche l'Unione degli affittuari e dei proprietari collettivi (11.000 imprese e sei milioni di lavoratori).

«La decentralizzazione nell'economia nazionale conduce inevitabilmente - dice ancora Sciumilov - a render più efficace il regolamento tariffario nella sfera economica e commerciale estera. Adesso viene elaborato il nuovo codice tariffario e le nuove tariffe doganali. Tutte queste misure corrispondono all'intenzione dell'Urss di aderire al Gatt. La base giuridica dell'attività economica e commerciale estera nell'Urss è imperfetta. Le norme giuridiche relative a questa attività sono disperse in molti atti appartenenti alle diverse branche del diritto nazionale: così la tendenza è quella di regolare quest'attività non per mezzo delle leggi, ma a livello di potere esecutivo. Risultato: instabilità nel regime giuridico e imperfezione della tecnica giuridica. Sarebbe utile e conveniente far elaborare un codice (o una legge detagliata) della legislazione commerciale estera dell'Urss dove vi fossero le norme in correlazione ed in conformità con tutte le branche del diritto nazionale e che contenesse le modalità dettagliate del commercio estero, degli investimenti nell'Urss e all'estero».



Zone speciali e joint-venture le occasioni possibili

MOSCA. In Urss si parla di «zone speciali». Uno dei maggiori esperti che ne sta studiando la fattibilità è Victor Uckmar, docente di Scienza delle finanze e Diritto finanziario all'Università di Genova che al seminario internazionale «Investire all'Est» ha dato molte notizie interessanti. La proposta di costituzione di una zona speciale nell'economia dell'Urss è partita da un gruppo internazionale di specialisti allo scopo di favorire l'accelerazione della riforma dell'economia sovietica, l'elavamento del tenore di vita della popolazione e l'integrazione dell'economia sovietica con quella mondiale.

«La zona speciale - spiega Uckmar - è una zona (l'insieme delle aziende legate tra loro) oppure una regione, in cui opera un meccanismo economico orientato verso un mercato che crei condizioni economiche privilegiate per l'attività di ditte straniere, società sovietiche e miste, mirato ad elevare la concorrenzialità dei prodotti e ad ampliare la loro esportazione, alla saturazione del mercato interno». A differenza delle società miste, la zona speciale è una struttura che possiede un'infrastruttura produttiva e sociale ed un ambiente commerciale ri-

spondenti al livello mondiale. Rappresenta il più alto grado dell'integrazione tra l'economia sovietica e quella mondiale, ed è in grado di produrre un ulteriore effetto integrativo (sinergico).

La zona speciale si differenzia dalle zone economiche libere (zone di iniziativa comune) per le maggiori proporzioni, per l'apertura all'economia interna sovietica (mancanza di valuta particolare, di limitazioni doganali, ecc.), il che permette un'influenza più percepibile sulla restante economia e rende più semplice il diffondersi del nuovo meccanismo di gestione. «La zona speciale - sottolinea Uckmar - può essere formata sia per singoli settori, sia per regioni con una specializzazione chiaramente indicata, cooperando con le società miste e con le zone di libera iniziativa negli altri settori e regioni, accrescendo gradualmente il proprio potenziale e creando la base per il passaggio ad una nuova fase della riforma economica, rispondente alle tendenze mondiali contemporanee ed ai requisiti dei nuovi orientamenti sociali e tecnologici dell'economia».

Gli scopi principali della costituzione della zona speciale nell'economia dell'Urss

sono i seguenti:

- formazione di un meccanismo economico, orientato verso il mercato e l'utente finale, regolato prevalentemente dai principi economici, che garantisca una grande indipendenza delle unità economiche e condizioni più favorevoli per la partecipazione di società straniere ad attività produttive e per la loro collaborazione con le imprese sovietiche sulla base della compensabilità valutaria;
- l'ampio apporto di capitale straniero per la realizzazione di progetti effettivi, che consentano di soddisfare la domanda del mercato con prodotti e servizi di qualità e la costituzione di un'infrastruttura sociale temporanea;
- l'aumento della concorrenzialità dei prodotti, aumento del potenziale di esportazione, utilizzo attivo dei legami con l'economia estera per l'assimilazione di tecnologie nuove.

L'analisi ha dimostrato che una delle zone più adatte per il primo esperimento di formazione della zona speciale è la regione di Novgorod, centro storico e culturale della Russia, ricco e per ora poco valorizzato di potenziale turistico, all'incrocio delle vie di trasporto Mosca-Leningra-

do, vicina ai paesi scandinavi, alla Finlandia, alla Repubblica federale tedesca.

I vantaggi e i privilegi adottati per le società straniere nelle zone economiche libere sono:

- svincolo dalle tasse doganali sulle merci importate ed esportate dalle società sovietiche e dalle altre unità economiche della zona speciale, in conformità al carattere della loro attività;
- per i turisti e i cittadini stranieri che lavorano nella zona speciale non vengono estesi i limiti fissati per l'importazione e l'esportazione di merci;
- le autorità locali offrono alle società miste ed alle società straniere che operano all'interno della zona speciale, terreni, edifici e infrastrutture a condizioni privilegiate;
- viene semplificata la procedura di trasferimento all'estero degli utili in valuta ricevuti dai partner stranieri.

È stato stabilito un ampio programma di provvedimenti per il restauro dei monumenti storici e culturali, la completa ricostruzione della zona storica cittadina e lo sviluppo del turismo interno ed internazionale. Victor Uckmar si è soffermato poi diffusamente anche sulla joint-venture (tra l'altro di recente a Mosca è

sinteticamente in quattro gruppi: società miste con contratto di cessione di impianti chiavi in mano (sottocapitalizzate con ricorso al credito bancario); società miste buy back (più facilmente finanziabili perché il partner occidentale che garantisce il flusso di valuta esterna); società miste per la transizione di materie prime (i finanziamenti sono facili perché i prodotti sono senza mercato di qualità) ed, infine, società miste di servizi.

Ma quali sono i problemi posti dalla nuova legislazione sovietica? «Intanto - puntualizza Uckmar - occorre capirsi, intendersi, cercare di porsi

sulla stessa lunghezza d'onda: grosso è il divario fra chi ancora risente degli schemi di un'economia amministrata dalla burocrazia e chi ragiona secondo le regole del libero mercato. Vi sono profonde differenze di linguaggio tecnico: le regole contabili nell'Unione Sovietica sono ancora rudimentali (d. mattina va osservata la regola della cassa anziché quella della competenza). Difficoltà di reperimento e tempestiva fornitura delle materie prime necessarie per la produzione e la manodopera di livello inferiore per preparazione ed efficienza rispetto a quella occidentale».

Le quote di mercato italiane nelle importazioni ungheresi hanno subito un continuo decremento passando dal 4% nel 1976 al 3,1% nel 1989, con un minimo del 2,3% nel 1983. L'Ungheria è fra i paesi industrializzati il terzo partner dell'export ungherese. Del totale destinato ai paesi ad economia di mercato, l'Ungheria vende per il 10,5% all'Italia e compra per il 7,3%.

Le vendite italiane sono dominate da prodotti intermedi seguiti da prodotti di consumo e beni d'investimento. La parte propulsiva della domanda ungherese è concentrata nei beni di investimento per i quali l'Italia è mal posizionata sul mercato. Per quanto concerne i beni di consumo la domanda ungherese concentra le sue

Ungheria Verso l'apertura al mercato

scarse disponibilità su quelli di tipo durevole, tecnico, elettrico, in cui l'offerta italiana è tradizionalmente debole e in ritardo rispetto alle aziende tedesche ed austriache.

L'export ungherese, negli ultimi 15 anni, ha perso in contenuto di valore aggiunto. Parallelamente è cresciuto il contenuto in tecnologia delle esportazioni verso l'area del rublo. Si è delineata una vera e propria specializzazione nel commercio estero ungherese: il punto è che questa tecnologia viene acquistata con valuta convertibile scarsa e poi incorporata in manufatti scambiati nell'area Comecon contro rubli, i quali, a loro volta, sono inutilizzabili per compensare i tendenziali deficit commerciali in valuta che si creano con l'Occidente.

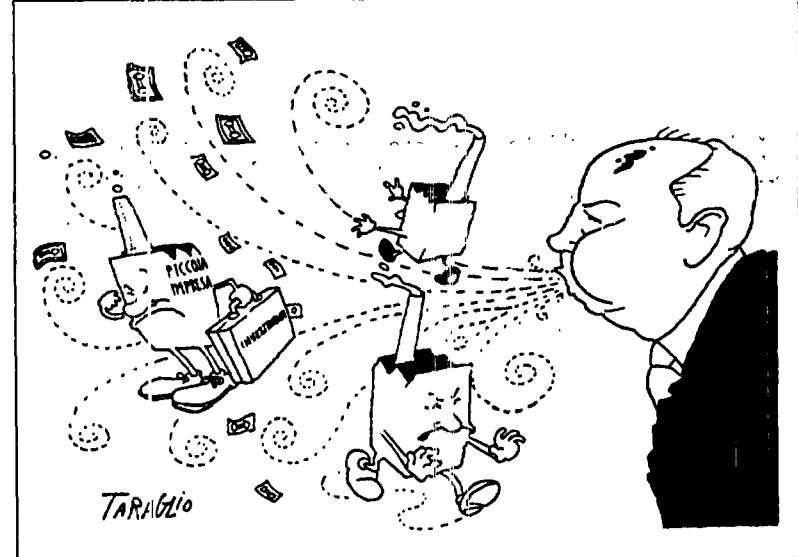
La situazione di incertezza politica, il sussiegarsi di provvedimenti nel campo economico, l'inflazione, i problemi di liquidità, fanno sì che le aziende diano priorità agli obiettivi a breve. Tutto ciò si riflette in svariati modi sul comportamento aziendale.

«a) piuttosto che impegnarsi verso produzioni migliori da collocare in Occidente si è assistito ad una «corsa» alle forniture verso l'area Comecon non solo per la maggiore tolleranza qualitativa di quei mercati, ma soprattutto perché i pagamenti sono effettuati nei giorni dopo il passaggio delle merci alla frontiera;

b) nelle trattative con potenziali controparti straniere non di rado emergono tratti speculativi e di massimalizzazione immediata dei profitti, senza cognizione od interesse in strategie di prezzo mercato che garantiscano una stabilità di attività economica nel tempo;

c) le tecnologie importate non sono sempre aggiornate, come potrebbero: si tratta in non pochi casi di produzioni smesse dai paesi avanzati, magari vantaggiose perché a buon mercato, ma già poco competitive internazionalmente e talvolta poco sostenibili sul solo mercato interno, perché di dimensioni piuttosto contenute. Nel settore chimico non è raro trovare prodotti che, per novità sono stati ritirati dal consumo in Occidente».

Pagina a cura di Maurizio Guardalini



E in Polonia in ritardo la società mista

ROMA. «Dal 1° gennaio 1990, la Polonia - afferma Mario Ronconi, collaboratore del dipartimento di Scienze economiche dell'Università di Padova - sperimenta la difficile strada della completa trasformazione di un'economia pianificata in un'economia di mercato». L'obiettivo immediato è di ridurre il tasso d'inflazione sudamericano (600% nel 1989) con decise misure di stabilizzazione monetaria e quindi, nel giro di un anno, porre le basi strutturali per costruire un'economia di mercato, a partire dallo sviluppo del settore privato e della completa liberalizzazione commerciale. Piena libertà dei prezzi, politica creditizia restrittiva, taglio

massiccio dei sussidi statali alle imprese (dall'8 all'1% del Pnl), rigida politica dei redditi con forte compressione salariale (-30%), abolizione dell'allocazione centralizzata, delle valute, massiccia svalutazione e convertibilità interna degli zloty.

L'eliminazione dei contingenti sulle importazioni dalla Polonia verso l'Italia, in vigore per un anno dal 1° gennaio 1990 e riguardante i settori agroalimentare, metallurgico, meccanico e, solo parzialmente, tessile e siderurgico dovrebbe aiutare ad aumentare il ristretto assortimento dell'export polacco, primo fattore che impedisce lo sviluppo delle relazioni commerciali con

l'Italia. L'interscambio commerciale dopo momenti difficili oggi riprende a salire. Nel 1988, l'export verso la Polonia è aumentato (21%) più dell'import (14,1%) permettendo un leggero miglioramento del saldo, passato da 104 a 91 miliardi di lire. I comparti più dinamici dell'export italiano in Polonia, negli ultimi tre anni, sono stati filati di fibre tessili, parti di macchine ed apparecchi non elettrici, parti di autoveicoli, macchine utensili, prodotti metallomeccanici ed agrumi. In calo le vendite di gomma elastica lavorata e di macchine per l'industria tessile.

La deregulation attuata dal programma Balcerowicz comporta l'eliminazione delle ultime

norme sul monopolio statale del commercio estero, già parzialmente indebolito negli anni scorsi. Secondo il nuovo diritto valutario, ogni impresa può disporre liberamente le proprie operazioni commerciali in valuta ed è perciò soggetto autonomo di commercio estero, mentre fino ad oggi solo 1500 imprese erano abilitate. Sono abolite tanto l'allocazione centralizzata delle riserve valutarie (e relativo obbligo di vendere gli introiti dell'export allo Stato, sull'ordine del 70-80%), quanto le preesistenti formule dei conti valutari, concessi solo a talune imprese e le aste statali di valute forti, fonti di privilegi e discriminazioni. Sono permesse senza alcuna

restrizione le transazioni valutarie tra imprese.

In materia di legislazione delle joint-venture i polacchi sono arrivati in ritardo e dopo tante traversie anche se garantite, oggi, soluzioni interessanti sia sul piano gestionale che fiscale «il fatto che la svalutazione abbia dato una qualche credibilità alla moneta nazionale - spiega Ronconi - e la rinegoziazione di fidejussione estero, dovrebbero favorire la costituzione di nuove società miste confermando la tendenza positiva registrata lo scorso anno».

Le aziende italiane erano presenti, nell'ottobre 1989, in 13 joint-venture polacche, operanti nei seguenti settori:

- macchine e attrezzature agricole (2); edilizia e costruzioni (3); abbigliamento e pelle (4); macchine movimentoatrici; componenti auto; accumulatori; bigiotteria. Il governo polacco ha presentato una lista d'offerta di cento potenziali imprese con l'Italia.

Per favorire gli accordi sono necessarie da parte polacca valide strutture promozionali e di consulenza. Le carenze dell'Agenzia governativa per gli investimenti stranieri sono evidenti. Un primo passo verrà con la costituzione da parte dell'ufficio Unido di Varsavia di una banca dati sulle offerte polacche di joint-venture.

Un investimento in Polonia dovrebbe proporsi di sfruttare

non solo il basso costo della manodopera, offerta di lavoro qualificata, mercati di sviluppo potenziale ma anche quelli specifici del paese: la preminenza della proprietà privata in agricoltura (situazione che non ha precedenti in tutto l'est europeo), settore sottocapitalizzato, con un ciclo produttivo da ricostruire ma che annovera già alcuni successi gestionali da potenziare.

Dall'altro l'esistenza di un settore privato artigianale cooperativo di piccola e media impresa, dotato di una discreta articolazione (distribuzione, ristorazione, beni di consumo, abbigliamento, ecc.) e che contribuisce quasi al 10% del Pil, ma ancora insufficiente rispetto alla domanda interna.