

Gianfranco Borghini, ministro dell'economia nel governo ombra del Pci è per un allargamento alle piccole e medie imprese dei mercati dell'Est la necessità di strutture efficaci di supporto

Megaziende non solo

Dapprima timidamente, quasi come con un comprensibile timore verso cose nuove di chi non si sa bene quale sarà il destino, poi più decisamente fino a sfiorare l'entusiasmo dei neofiti: i rapporti commerciali con i paesi dell'Est hanno conosciuto con la perestrojka di Gorbaciov un'incredibile svolta. In Urss la ristrutturazione dell'economia sta incontrando ostacoli e difficoltà forse prevedibili tanto vasto è il ribaltone in cantiere, ma le incertezze di queste ultime settimane non hanno indotto alla retromarcia gli uomini d'affari: ormai i collegamenti aerei con le capitali dell'Est sono pieni come le principali rotte turistiche in periodo ferragostano. L'Est sta diventando un grande business. Con caratteristiche diverse dal passato. Prima si cercava soprattutto di commerciare, di vendere e comprare prodotti con i paesi d'oltrecortina; adesso si stanno aprendo prospettive molto più corpose, si profilano intese industriali e produttive un po' in tutti i settori. Gli scambi, infatti, adesso possono fregiarsi di un emblema fino a qualche anno fa quasi improponibile: le joint venture. Ne nascono come funghi, con tutte le combinazioni possibili di capitale. Nemmeno la maggioranza affidata all'impresa o al gruppo di imprese occidentali è più un tabù. Ne parliamo con Gianfranco Borghini, ministro ombra dell'economia.

«L'apertura dei mercati dell'Est europeo ed il passaggio in queste regioni da un'economia pianificata ad un'economia mista - non mi sembra che ci troviamo ancora alle soglie di un'economia di mercato almeno in senso occidentale - offre straordinarie opportunità a tutti i paesi sviluppati e dunque anche all'Italia. Non solo per fare affari, per vendere prodotti in aree nuove, ma anche per lo sviluppo di quei mercati. Direi che c'è un vantaggio reciproco. L'intervento delle imprese occidentali è essenziale per l'acquisizione di tecnologie, know how, conoscenze, capacità produttive da parte dei paesi dell'Est. Ed è un aspetto molto importante: agli affari dell'oggi, immediati, potrà far seguito un cambiamento ancor più rilevante: la maturazione di un nuovo enorme mercato».

In questi ultimi tempi si parla di affari con l'Est con molta più enfasi che non negli anni scorsi. Ma nel passato non sono certo mancati gli episodi anche importanti di collaborazione tecnologica con l'Urss. L'esempio più clamoroso è Togliattigrad ma se ne potrebbero fare molti altri che hanno coinvolto ad esempio le imprese italiane a partecipazione statale.

GILDO CAMPESATO

Direi che la novità sta nella formula delle joint venture, nella responsabilità comune della gestione, tutte cose sconosciute in passato. E nel fatto che adesso possono avere un ruolo significativo negli scambi anche le medie imprese e persino quelle minori. Insomma, il mercato dell'Est non è più riservato ai grandi gruppi. Anzi, le esperienze, il know how delle imprese mi-

nori può rivelarsi utilissimo all'Est. In questo senso mi sembra che l'Italia abbia delle carte da giocare più forti rispetto agli altri paesi europei. Del resto, la nuova legislazione dei paesi dell'Est tende a sminuire il ruolo degli organismi centrali, si andrà ad una articolazione di strutture sempre più vasta e decentrata. Ciò creerà spazi maggiori per l'intervento delle im-

prese medie e piccole.

Eppure, l'impresa minore sembra piuttosto una formica rispetto alla vastità della domanda che va formandosi.

Se presa individualmente sì, anche se vi sono esempi assai interessanti di intese che hanno coinvolto aziende che non fanno parte dei grandi gruppi. Direi che verso quei mercati bisognerebbe andare con una mentalità non mercantile evitan-



do la logica del morde e fuggi altrimenti vi è il rischio di cattive sorprese. È già successo. Ma soprattutto bisogna arrivarci con una logica di sistema, con strutture adeguate che supportino ed indirizzino l'iniziativa delle imprese o dei loro consorzi.

Ma esistono tali strutture in Italia?

Direi che siamo ancora molto indietro, soprattutto rispetto agli altri paesi, in particolare la Germania che è attentissima a promuovere l'iniziativa delle sue imprese minori. Se non stiamo attenti rischiamo di vederci soffiare molte occasioni e di svolgere un ruolo molto limitato nello scenario della grande ristrutturazione economica che sta avvenendo ad Est. I grandi gruppi possono muoversi automaticamente ma come ci arriva l'impresa minore in quei mercati? Le piccole imprese hanno bisogno di strutture efficaci che assicurino relazioni, informazioni ma anche credito, consorzi, supporti di vario genere. Ma siamo molto indietro. L'ice si va faticosamente riorganizzando e l'iniziativa delle Regioni è quella che è. Sinora si è pensato soprattutto alle imprese maggiori fornendo loro, ad esempio, il supporto dello Stato con gli acquisti di gas e petrolio che hanno garantito molti affari. Adesso si tratta di andare incontro anche alle esigenze delle imprese minori fornendo strutture molto agili, non di tipo ministeriale, adeguate ai mercati di quei paesi.

Unipol. Una forza amica.

Un grande albero che affonda le sue radici nell'Italia che lavora: questo è Unipol, la Compagnia di assicurazione espressione delle Cooperative e del mondo del lavoro. Una forza amica che nella sua attività ha saputo interpretare le attese di chiarezza e serietà degli assicurati. Così Unipol ha allargato i suoi rami, ha rafforzato le sue radici per assicurare agli utenti la professionalità e l'imprenditorialità necessarie a garantire la tutela dei loro diritti e dei loro interessi.

GRUPPO
UNIPOL

UNIPOL
ASSICURAZIONI
AMICA PER TRADIZIONE