

Per gli imprenditori dell'Emilia Romagna dai progetti della Svex nascono nuove occasioni di sviluppo. Un centro di servizi reali promosso dalla Regione



## Destinazione Asia Per le piccole aziende comincia l'avventura

REMIQIO BARBIERI

Destinazione Asia, ma anche est europeo e continente americano del nord: la piccola e media impresa d'Emilia-Romagna punta ad entrare con un maggiore tasso di sicurezza e stabilità nei mercati di sicuro assorbimento ed in quelli in via di formazione. Non più col commesso viaggiatore dei tempi eroici proteso alla ricerca di contratti più o meno duraturi, spesso occasionali. Stanno nascendo adesso progetti organici elaborati da Svex (Sviluppo export), uno dei centri di servizi reali alle imprese promossi dalla Regione, il quale nella fattispecie ha lo scopo di sostenere il processo di internazionalizzazione delle aziende. Lo presiede l'imprenditore genovese Alvaro Bartoletti.

### A colloquio con il presidente del centro l'imprenditore ferrarese Bartoletti

«È del tutto evidente - afferma il direttore Roberto Bartoletti - che oggi il tema dello sviluppo non può essere esclusivamente dal lato della produzione, bensì anche da quello del collegamento coi mercati internazionali. Subito dopo egli avverte che non si tratta di realizzare mere azioni spot ma di stabilire percorsi duraturi e sistematici, cogliendo anche le opportunità, finora trascurate, che nascono dai rapporti internazionali aperti dalla Regione. Tutto questo in stretto collegamento con la rete di centri servizi generali dall'Ervet Spa (Ente regionale valorizzazione economica del territorio) di cui fanno parte, oltre alla Regione, l'Unione camere, le associazioni dell'industria, della cooperazione, dell'artigianato. I quali sono Aster, diffusione innovazione tecnologie; Ceramico, ricerca, prove e analisi; Citer, maglieria e confezioni; Cercal, calzaturino, Cesma, meccanica

agricola; Cermal, prove meccaniche e analisi laboratorio; Quasco, qualificazione costruzioni; Resfor, subfornitura, Celas, formazione tecnici agro-alimentari dei paesi in via di sviluppo. L'Ervet è inoltre convenzionato con Cemoter, istituto del Cnr operante nel comparto macchine movimento terra. Il progetto promozionale Urss tende a favorire l'eccesso della piccola e media azienda emiliano-romagnola in un vasto mondo tradizionalmente «difficile» a causa della pianificazione rigida, scarsamente permeabile e dove al massimo gli sbocchi commerciali si sono avuti nella forma di sub-fornitori di grosse commesse. «L'Unione sovietica ha bisogno di imprenditoria e lo di-

Ungheria, Polonia, dove peraltro i tedeschi stanno rapidamente avanzando a grandi passi. «A nostro parere - egli dice - occorre farsi sotto, superando anche la reticenza, o il timore, ad investire all'estero». Nella scacchiere asiatico si rivela molto interessante quanto Svex va seminando in India ed in Giappone. Del progetto India ce ne parla Mauro Cavagnaro, direttore del servizio marketing internazionale. Il punto di partenza è stato la Fiera internazionale di Nuova Delhi edizione 1989 e rifequentata nel '90, che ha messo in evidenza la possibilità di attivare canali per tutto il settore agro-alimentare, dalla meccanica all'impiantistica (trasformazione, conservazione, refrigerazione, imballaggio), nonché in quello delle macchine per l'edilizia (mattoniere e tegoliera) a livello elementare. Una ricerca specifica riguarda l'oleodinamica. Visto il peso del settore alimentare Svex ha concretizzato la partecipazione di una trentina di aziende emiliane alla fiera specializzata Ahara '90 ed alla edizione '91 del gennaio scorso, sempre in Nuova Delhi. I fatti di presenza promozionale sono stati fatti anche a Bombay.

### Si prospettano interventi anche nell'Est europeo, negli Stati Uniti e in Canada

La parte più interessante del progetto India sembra rivelarsi quella del Karnataka, uno stato del sud dell'immensa paese (capitale Bangalore) tra i più sviluppati, anche sul piano produttivo e tecnologico, dell'Unione indiana. Si è giunti alla firma in un protocollo tra Svex e Karnataka state industrial development corporation, in seguito al quale sono già stati avviati alcuni accordi di joint venture, sempre agro-alimentare. I comparti specifici ingegnering alimentare, gelateria, refri-

gerazione su veicoli, forni cottura carne. Una delegazione indiana è venuta in Emilia-Romagna; la visita sarà restituita nei prossimi giorni di marzo da una delegazione emiliana guidata dall'assessore regionale alle attività produttive, Denis Ugoletti, per rafforzare ed estendere le relazioni. Ancora in India una iniziativa sta prendendo corpo nello stato Andhra Pradesh (capitale Myderabad) che oltre all'agro-alimentare sollecita l'idrodinamica e la meccanica ceramica. Un ambizioso obiettivo quello del progetto Giappone, destinato a far conoscere beni di consumo di qualità prodotti dall'Emilia-Romagna, prevalentemente del sistema gerazione su veicoli, forni cottura carne. Una delegazione indiana è venuta in Emilia-Romagna; la visita sarà restituita nei prossimi giorni di marzo da una delegazione emiliana guidata dall'assessore regionale alle attività produttive, Denis Ugoletti, per rafforzare ed estendere le relazioni. Ancora in India una iniziativa sta prendendo corpo nello stato Andhra Pradesh (capitale Myderabad) che oltre all'agro-alimentare sollecita l'idrodinamica e la meccanica ceramica. Un ambizioso obiettivo quello del progetto Giappone, destinato a far conoscere beni di consumo di qualità prodotti dall'Emilia-Romagna, prevalentemente del sistema

Kobe, vicino ad Osaka. Sarà una potenza sostenuta da uno staff particolarmente esperto e perfetto conoscitore dei mercati in quell'area intendendo anche i paesi circostanti. A tal proposito assieme al nostro centro regionale Citer è stato tenuto un ciclo di seminari specialistici. A quando la concretizzazione? Entro quest'anno, si sta ultimando la raccolta delle adesioni. Infine l'altro impegnativo compito che Svex ha assunto, il progetto Nord America, che abbraccia Stati Uniti e Canada. Esso è articolato in due filoni principali: la meccanica agricola, la ceramica artistica e gli oggetti da regalo. Si tratta di un'area molto interessante per le collaborazioni industriali. A questo riguardo nei giorni scorsi il presidente Bartoletti ed il console generale del Canada, signora Beauchemin, hanno concordato un'azione in comune per favorire occasioni di conoscenza reciproca e di incontri fra imprenditori, particolarmente nei settori delle tecnologie ambientali del food processing, dell'imballaggio e lavorazione del legno. L'immagine dei prodotti dell'Emilia Romagna vengono fatti viaggiare anche attraverso i cibi ed il vino che la rendono celebre. Un passaporto di tutto rispetto. È un'azione sinergica con l'Assessorato regionale all'agricoltura e alimentazione.

La piccola e media impresa, che forma in questa parte del paese il tessuto fondamentale dell'economia e della stessa società ha trovato dunque la necessaria sponda forte per spingersi verso nuovi lidi, cercando nuovi rapporti, partners affidabili, interlocutori stabili - come dice il direttore Raffaelli -, con volontà e fiducia.

## Ce ne parla l'amministratore delegato del Bic, Zacchigna

# Finanziaria per l'Est Una grande occasione dall'avamposto Trieste

SILVANO GORUPPI

La piccola e media impresa può avere un ruolo determinante nelle trasformazioni delle economie dell'Est europeo. Questa è la convinzione che ha portato alla costituzione della Seed (Services for Eastern Economic Development Spa), una finanziaria pubblica creata dalla regione Friuli-Venezia Giulia, dal Bic di Trieste e dalla Spi, la finanziaria di sviluppo industriale dell'Iri. Capitale iniziale 300 milioni che prossimamente sarà aumentato a tre miliardi. Il perché della creazione della Seed e del perché proprio a Trieste l'abbiamo chiesto a Francesco Zacchigna, amministratore delegato del Bic Trieste (Business Innovation - o Incubation - Centre) che fornisce il contesto fisico, di servizi e di immagine necessario alla trasformazione di «idee» in «realità di mercato».

«L'esperienza fatta con la realizzazione del Bic di Trieste, che si differenzia dai modelli Usa e Comunitario, in una località dove l'imprenditoria non nasceva in maniera spontanea, naturale come avviene invece nelle zone fertili per le proposte imprenditoriali - spiega Zacchigna - ha attirato l'attenzione e l'interesse di tutti i Paesi dell'Est. Questi infatti si dibattono di fronte al grave problema di avere un modello nel cambiamento che permetta di esaltare tutte quelle capacità dei singoli e che possa trasformarsi in altrettante iniziative private da avviare nel processo di riconversione di una economia comandata in una economia di mercato. Il nostro modello - aggiunge - è adattato per la realtà triestina, dove esistono delle problematiche connesse con la nascita della nuova imprenditoria nell'Europa orientale.

### La costituzione della Seed creata dalla Regione e dalla Spi società di sviluppo industriale dell'Iri

«Non è che questa realtà si avvicini a quella dei Paesi dell'Est, ma per alcuni aspetti, proprio perché si tratta di una zona debole di proposta imprenditoriale, esistono dei temi comuni. Logico che il progetto del Bic per un'operazione di cooperazione e di aiuto a questi Paesi deve essere ancora ritardato sulla realtà che si va ad affrontare. L'ungherese, la slovena, la cecoslovacca, la sovietica sono tutte realtà completamente diverse. Però lo strumento di servizio per creare l'impresa nasce sull'esperienza fatta a Trieste, sul know-how cresciuto nella nostra città, su tutta una serie di strumenti di cui solo Trieste ha fatto anche rispetto agli altri Bic europei. Non basta creare le infrastrutture, ma bisogna creare anche tutti gli strumenti di contorno, finanziari, tecnici, della formazione. Altrimenti ci si limita ad una proposta debole con scarse possibilità di successo».

«Per un'operazione del genere - spiega l'amministratore delegato del Bic - il progetto deve rientrare in un ambito di cooperazione che coinvolga anche la parte istituzionale. Siccome per quanto riguarda

il Friuli-Venezia-Giulia, Trieste in particolare, esiste una naturale vocazione ed una candidatura ad essere soggetto attivo di cooperazione verso l'Est europeo noi abbiamo dato tutta la nostra disponibilità per i temi che riguardano la creazione dell'impresa, la ristrutturazione di quella già esistente; per affrontare alcuni problemi del riassetto del territorio, finalizzati alla creazione di strutture e di aree di impresa, nonché ad essere presenti in questi progetti di cooperazione. La Seed -

te del Bic - che per cogliere l'occasione e le opportunità che nascono da questa apertura dei mercati dell'Est in una nuova Europa, la media e piccola impresa italiana - quella che fa la ricchezza del Paese - se abbandonata a se stessa ha scarse possibilità di successo. Oggi determinati obiettivi vengono raggiunti solo da chi è trascinato in un progetto istituzionale, cioè i grandi gruppi. La piccola impresa difficilmente potrebbe avere certezze legislative, di servizi, di aree disponibili, cioè tutte quelle premesse essenziali che una piccola impresa, poco capitalizzata, ha bisogno di trovare già sul posto perché con le proprie risorse non può creare le infrastrutture necessarie. Noi pensiamo che bisogna impegnarsi con uno strumento nuovo, diverso, che ci permetta di fare un progetto di cooperazione il cui processo principale sia quello di operare in condizioni di certezza perché, ad esempio, a fare una zona industriale a Pecs d'accordo con il governo ungherese, al quale garantiremo un'area attrezzata, ma saremo noi che erogheremo i servizi. In questo modo l'impresa ha la possibilità di collocarsi e di cogliere questa opportunità».

### L'Italia seconda nel commercio con l'Unione Sovietica

«Si tratta di una grande occasione per la piccola e media impresa italiana - conclude Francesco Zacchigna - perché larga e continua è la richiesta che in questa direzione ci proviene da tutto l'Est. Il nostro progetto è giudicato il più idoneo, il più vicino alle variegate realtà ed ai bisogni di questi Paesi. Il vero problema è ora quello di trovare le risorse, le competenze, la solidarietà. Riteniamo che esistano tutte le premesse necessarie, ad iniziare dalla volontà dell'Iri e della Regione Friuli-Venezia-Giulia».

### Crolla l'interscambio con l'estero dall'Urss -6,9%

Il Comitato statale per la statistica dell'Urss rileva che nel 1990 la situazione economico-sociale del paese si è sensibilmente aggravata. La crisi si è approfondita ed investe tutti i settori dell'economia, in particolare la circolazione monetaria. Il prodotto interno lordo è calato di due punti. Il reddito nazionale di 4, la produttività del lavoro di 3. L'interscambio commerciale con l'estero è ammontato a 131,2 miliardi di rubli, valutato con un crollo in percentuale del 6,9%. Il debito pubblico interno è cresciuto di 150 miliardi di rubli, superando la soglia dei 550 miliardi. Il bilancio federale ha registrato 452 miliardi di entrate contro 510 miliardi di uscite. La crescita dei redditi monetari della popolazione (+ 94,5 miliardi) ha superato la dinamica della produzione di beni e servizi, il che ha accelerato l'inflazione e completamente deesteso il mercato dei beni di consumo. L'emissione di moneta è aumentata del 50%, portando da 104,7 a 132,7 miliardi l'eccedenza di moneta in circolazione. Così si è deprezzata ancora di più la driva nazionale. Nei luoghi di lavoro è peggiorata la disciplina, tant'è che nell'industria e nell'edilizia si sono perse nel 1990 circa 50 milioni di giornate-adetto, il che equivale ad una assenza quotidiana dalle fabbriche e dagli uffici di circa 200mila persone. Per questa ragione si è avuta una mancata produzione pari a 5 miliardi di rubli. Scioperi e conflitti interni hanno contribuito all'aumento delle giornate di lavoro perdute. In particolare, i conflitti politico-sociali hanno provocato perdite di prodotto per un miliardo di rubli. La produzione industriale è calata di 1,2%. Il raccolto di cereali è stato di 218 milioni di tonnellate. Agli ammassi dello Stato sono pervenuti 68 milioni di tonnellate di grano, 18 milioni in meno rispetto alle commesse pubbliche. Nel 1990 l'Urss ha importato 32 milioni di tonnellate di grano, 5 meno del 1989. Nel 1990 i consumi pro-capite di carne e latte non sono variati mentre sono diminuiti quelli di uova, patate e ortaggi.

### Mercato Sovietico È uscito il primo numero del mensile

In questi giorni è uscito il primo numero del mensile *Mercato Sovietico* che contiene informazioni economiche, commerciali e di marketing. Per l'abbonamento annuo (12 numeri) occorre effettuare un versamento di Lit. 300.000 sul conto corrente postale n. 19752005 intestato a Novostallia srl, via Clitunno 34, 00198 Roma - tel. 06/8552811. Nel numero di gennaio, tra i molti argomenti trattati, è pubblicata integralmente la legge dell'Urss sugli investimenti, e l'elenco delle leggi, dei documenti e delle normative economico-commerciali la cui traduzione integrale è disponibile su richiesta.

L'interscambio Italia-Urss è ammontato nel 1990 a oltre 3,7 miliardi di rubli (8.000 miliardi di ruoli), con un incremento del 24% sul 1989. L'Italia è al secondo posto dopo la Rft nel commercio con l'Unione Sovietica. Le esportazioni dell'Urss nella penisola sono state di 2,2 miliardi di rubli e le importazioni di 1,5 miliardi con un aumento, rispettivamente, del 31 e del 15%. Sono cresciuti gli acquisti di medicinali e generi di largo consumo (più 74%), materie prime tessili e semilavorati (più 10%). Continuano ad essere ingenti gli acquisti di macchinari e impianti, che da soli costituiscono oltre il 60% delle importazioni sovietiche. L'Urss ha iniziato a vendere all'Italia più prodotti chimici, metano, metalli e derivati. Nel 1991 si avranno delle variazioni nella struttura dell'interscambio italo-sovietico. Data la situazione economica del paese, l'Urss tende ad aumentare gli acquisti dei prodotti indispensabili per saturare il mercato interno: generi di largo consumo, alimentari, medicinali, materie prime e semilavorati, pezzi di ricambio per le imprese. A causa delle limitate disponibilità finanziarie ci si deve attendere una riduzione degli acquisti di impianti completi. La difficile congiuntura economica dell'Urss influisce negativamente sui rapporti bilaterali ed è causa dell'elevato debito di organizzazioni sovietiche nei confronti delle ditte italiane. Questo problema richiede una soluzione immediata. L'Italia fornirà all'Urss un credito speciale per il rifinanziamento del debito. Sono 1.000 miliardi di lire che consentiranno non solo di chiudere le situazioni debitorie, ma anche di creare una certa riserva valutaria per evitare il petersi di tali fenomeni. Ciò è molto importante anche perché fra i partner dell'Urss sono sempre più numerose le piccole e medie imprese italiane. Quanto alle imprese miste, è prematuro parlare di successi sostanziali. Perché questa forma di cooperazione possa migliorare fortemente la qualità dei rapporti d'affari italo-sovietici, l'Urss deve dotarsi tempestivamente di un mercato all'ingrosso dei mezzi di produzione, rafforzare la base giuridica delle joint-ventures ed eliminare gli inutili ostacoli burocratici. Sono prossime a concludersi le trattative per la costruzione dello stabilimento automobilistico di Etabuga con la Fiat e per il progetto energetico relativo alla realizzazione di centrali termoelettriche pulite, all'ammodernamento dei gasdotti e alla fornitura a lungo termine di fonti energetiche all'Italia.

(In collaborazione con l'Agenzia Novostallia)