

Nasce Postacom, gestirà i servizi postali via Internet

Ma ancora solo il 4,4% degli italiani naviga in rete, metà della media europea

ROMA Sviluppata in Nordamerica, sua culla d'origine, dove le e-mail e il pagamento delle bollette via Internet stanno mandando in rovina il sistema postale (si calcola che dal 2003 dovranno chiudere 38 mila uffici postali per mancanza di clienti) la Rete delle reti affascina sempre più anche gli abitanti del Vecchio continente. Ma ancora non conquista il cuore degli italiani, fanalino di coda quanto ad utenti dell'autostrada informatica per eccellenza. Su cento abitanti d'Italia, i navigatori di Internet sono (luglio '99) 4,4 cioè quasi la metà della media registrata nello stesso mese nei paesi

della Unione europea: la media europea è infatti otto su 100 abitanti. Il dato è contenuto nel quinto rapporto europeo sulle telecomunicazioni, che analizza l'evoluzione del processo di liberalizzazione delle Telecomunicazioni nei Quindici, che sarà approvato domani dalla Commissione di Roma-Prodi.

Nella graduatoria di cui siamo maglia nera, spicca come paese con più abbonati la Gran Bretagna. Nel Regno Unito infatti ci sono ben 17,8 navigatori ogni 100 abitanti. Segue a ruota la meno popolosa Svezia con 16 navigatori ogni 100 abitanti, terza in classifica

la Danimarca con 14,1 utenti di Internet per 100 abitanti. In fondo alla lista, la Grecia e la Spagna, entrambe con 1,4 abbonati ogni 100 abitanti. Risalendo la graduatoria si incontra il Portogallo (2,1) e il Belgio (3) prima di arrivare ai 4,4 dell'Italia. Il Belpaese non figura ai primi posti neppure nella tabella sul numero di «hosts» di Internet (il numero di server attivi sulla rete), calcolati ogni mille abitanti: nel luglio '99 erano 11,1, quasi il doppio di quelli calcolati nel gennaio del 1998, ma il dato non rappresenta neppure la decima parte del numero di «hosts» della Finlandia, in testa alla classifica con 120,

6 ogni mille abitanti. Ricca anche la presenza dell'Austria che è passata dai 18 «hosts» Internet su mille abitanti del gennaio '98 ai 119,3 del luglio scorso. E forse proprio la scarsa presenza di provider è una delle principali cause del nostro «naufragio» telematico, che però rischia di rappresentare nel breve futuro un handicap notevole allo sviluppo tecnologico e commerciale italiano. Altro motivo di questo ritardo, indicato dagli analisti del settore, la mancanza di una capillare rete a fibre ottiche nel sottosuolo delle città italiane. Terzo motivo: la poco diffusa padronanza della

lingua inglese nel nostro paese. Stante queste difficoltà e questa estrema lontananza da ciò che avviene in America, dove si sta addirittura diffondendo una apposita assicurazione contro gli hacker, i pirati informatici, anche in Italia qualcosa si muove. E le Poste italiane, finora uno dei servizi più carenti a livello europeo, vanno su Internet: la società guidata da Corrado Passera ha infatti costituito Postecom, una società per azioni che avrà un capitale di 12,5 miliardi di lire e si occuperà di sviluppare e gestire i nuovi servizi presto accessibili via Internet.

	Abbonamenti ogni 100 abitanti	N. «Hosts» ogni 1.000 abitanti
Gran Bretagna	17,8	41,1
Svezia	16	92,1
Danimarca	14,1	81,1
Austria	13,6	119,3
Irlanda	12,8	24,2
Finlandia	11,4	120,6
Germania	10,9	25
Lussemburgo	9	34,4
Olanda	6,3	56,9
Francia	5,9	18,3
Italia	4,4	11,1
Belgio	3	33,7
Portogallo	2,1	7,6
Spagna	1,4	14,5
Grecia	1,4	7,2

La media europea di abbonati è di 8 ogni 100 abitanti. La media europea di «hosts» è 30,7 ogni 1000 abitanti.



Una via de Il Cairo

El-Dakhkhny/ Ap

Commercio, nasce un'alleanza Italia-Egitto

Siglata l'intesa al Cairo, saranno favoriti gli investimenti delle piccole e medie imprese

Il ministro Fassino: è un salto di qualità, rafforza la nostra presenza nel Mediterraneo

BIANCA DI GIOVANNI

ROMA «È un vero salto di qualità che sancisce una partnership privilegiata tra Italia ed Egitto». Il ministro per il Commercio con l'estero Piero Fassino commenta così a caldo l'intesa siglata ieri al Cairo dal ministro dell'economia egiziano Youssef Boutros Ghali. Il protocollo mira a favorire gli investimenti italiani (specie delle piccole e medie imprese) in Egitto ed a sviluppare i rapporti commerciali tra i due Paesi. Della delegazione italiana facevano parte anche 70 imprenditori, tra cui rappresentanti di Confindustria e Cna, e un'ampia partecipazione di istituti bancari (come Comit, Mps e Banco di Sicilia).

L'accordo prevede, secondo quanto hanno dichiarato a margi-

ne della sigla i due ministri, che l'export italiano venga favorito in Egitto grazie all'abolizione di ostacoli burocratici, mentre quello italiano in Italia sarà sostenuto da programmi promozionali. «Ma il vero salto è nel capitolo investimenti - spiega Fassino - Già siamo presenti in Egitto con grandi gruppi, oggi lavoriamo perché vi si affianchino le Pmi». Tra i «grandi» sono «sbarcati» sotto le piramidi Eni, Edison, Pirelli, Fiat, e anche Zanussi e Asea. Ma il Cairo chiede anche la presenza dei «piccoli» per due ragioni: per la loro utilità nel processo di modernizzazione del Paese, e per favorire la diffusione dell'imprenditorialità. A questo proposito saranno costituite missioni di operatori italiani in Egitto e «country presentation» dell'Egitto in Italia. Inoltre sarà favorito il rapporto tra produttori e distri-

buzione. In questo campo è già partito un programma tra la rete non alimentare Coin e grandi distributori egiziani. Inoltre è allo studio l'ipotesi di creare in Italia una «piattaforma» distributiva per le esportazioni dell'Egitto verso l'intero continente europeo. La proposta è quella di creare una zona di porto franco da realizzare a Trieste. Importante, nella delegazione, la presenza delle banche italiane, di cui gli egiziani lamentano l'assenza nel loro Paese. «Cercheremo di colmare questa lacuna - dichiara Fassino - sia attraverso la partecipazione alle privatizzazioni in corso nel Paese, sia attraverso l'organizzazione di missioni di banche da parte della Sim e dell'Agenzia governativa, che forniranno assistenza tecnica e finanziaria alle imprese». L'intesa prevede inoltre un programma

di formazione per la Pubblica amministrazione egiziana, in vista dell'accordo Euro-mediterraneo. Infine, per rendere operativa l'intesa, sarà costituito un Consiglio d'affari italo-egiziano che elaborerà un piano d'azione e favorirà consultazioni bilaterali a livello ministeriale, da tenersi annualmente a Roma ed al Cairo.

L'accordo siglato ieri non nasce dal nulla. In realtà, i rapporti commerciali tra i due Paesi sulle opposte sponde del Mediterraneo sono solidificati, tanto che l'Italia compare al terzo posto nella classifica dei fornitori egiziani, dopo Usa e Germania. Una rete di interscambio che «vale» globalmente 4 mila miliardi, con un saldo attivo per l'Italia di 1.500 miliardi. I principali prodotti che la Penisola esporta verso le sponde del Nilo sono macchine non elettriche e prodot-

ti metalmeccanici. In senso contrario (import dall'Egitto) vanno per lo più olii greggi, petrolio e cotone. «Questa intesa - conclude Fassino - rientra nella nostra strategia di rafforzamento nel Mediterraneo. Siamo già stati in Libano, Tunisia e Libia, stiamo prendendo contatti in Israele e Palestina, e in futuro ci saranno Algeria, Siria e Marocco. L'obiettivo è ottenere lo stesso volume di presenza già raggiunto in Europa dell'est e nei Balcani».

Nel semestre gennaio-giugno '99 gli egiziani hanno acquistato merce made in Italy per un totale di circa 740 miliardi. Nello stesso periodo, gli italiani hanno «speso» quasi il doppio: 1.332 miliardi, di cui una grande fetta (44%) è stata destinata al petrolio. L'8,76% è la quota dei filati in cotone e il 6,59 quella del cotone grezzo.

«La Nissan all'attacco del mercato europeo»

Parla Carlos Ghosn, ex «tagliatore di teste» in Renault, ora manager della casa giapponese

TOKYO Giocando con le parole di una notissima maglietta francese lo hanno soprannominato «Le cost killer», l'uccisore dei costi. Lui ci scherza sopra («Meglio che semplicemente killer», ma è chiaro che non apprezza: «Non è un complimento. È un'etichetta che mi hanno cucito addosso, ma certo non l'ho scelta io. Da un'immagine riduttiva di ciò che faccio. Voglio ridurre drasticamente i costi della Nissan, ma pensando al suo sviluppo, non certo ad ucciderla. Capisco, però, fa più notizia dire che si licenzia piuttosto che si rianima»). Carlos Ghosn, amministratore delegato della Nissan dopo l'ingresso in quest'ultima di Renault, è l'uomo che con la sua ricetta ha sconvolto il Giappone: 5 aziende chiuse, 21.000 tagli di personale oltre a non si sa ancora quanti esuberanti nelle aziende dell'indotto su cui si scaricherà il grosso della crisi occupazionale.

Qui di profitti non si parlava. Con 5 fabbriche chiuse e 21 mila esuberanti spero di ridurre i costi

A Villeveerde un'intera nazione si è rivolta contro i metodi Renault. Succede



Un particolare di un prototipo Nissan

Lui dice di puntare alla crescita («Purché procuri profitti»), ma intanto si è fatto una fama di tagliatore di teste più vasta di quella che ebbe Romiti ai tempi dei licenziamenti alla Fiat. Roba da far morire di rabbia Franco Tatò. Nascita in Brasile, studi in Francia a quella grande fucina di manager che è l'École Polytechnique, quattro figli, la conoscenza di quasi una decina di lingue (dopo appena tre mesi di permanenza riesce a leggere un discorso in giapponese), Ghosn ha appena 45 anni ma già lo ricordano in mezzo mondo. Stè fatto le ossa rivoltando come un calzino la Michelin Nord America dopo l'acquisto di Uniroyal; quindi è passato in Renault giusto in tempo per occuparsi degli impianti belgi di Villaveerde, inesorabilmente chiuso; adesso tocca al Giappone.

Monsieur Ghosn, lei rischia di passare alla storia come il conquistatore di Tokyo

«Ma quale conquistatore! Sono cose che si leggono sulla stampa

derà anche qui? «Speriamo di no, anche se so che il risanamento avrà passaggi difficili. Sinora abbiamo solo presentato il piano, poi bisognerà metterlo in pratica. Comunque, non vedo rivolte di piazza. Anzi, sono stato sorpreso dalla maturità dell'opinione pubblica giapponese».

Più che dal sindacato interno, rischia di avere ostacoli dall'estesa Confindustria giapponese quando dimezzerà i fornitori

«Ho detto che risanerò la Nissan e lo farò. Sono abituato a mantenere le promesse: non abbiamo tabù. È quasi un decennio che si parla di Nissan che ha bisogno di ristrutturazioni e riforme. Ma poi non si faceva nulla, si rimaneva attaccati alla tradizione. Credo che la gente si sia resa conto da sola che c'è bisogno di qualcosa di deciso».

Ma non poteva scegliere misure menodratistiche?

«Lei le trova troppo drastiche?

Io le ritengo necessarie. Parlare di profitti sembra far parte del senso comune, ma alla Nissan non lo facevano da anni. E adesso dobbiamo rimediare. Comunque, come ha riconosciuto la stampa finanziaria inglese, il nostro è un piano «bullish», di crescita. Parlare di crescita ma non predisporre le necessarie misure economiche e finanziarie è da irresponsabili».

È vero che ha comunicato al top management i dettagli del piano solo l'ultima sera prima di presentarlo all' stampa?

«In Giappone c'è la strana abitudine per cui le voci corrono in giro quindici giorni prima del dovuto. E questo non è un be-

ne». Cisaranno effetti in Europa? «Aspettatevi tanti cambiamenti da Nissan in Europa: vogliamo crescere molto. Ancora qualche settimana, e avrete i dettagli».

Si sente più uomo Renault o uomo Nissan? «Sono un uomo Renault che sta diventando anche un uomo Nissan. In un certo senso, sono il primo prodotto dell'alleanza, la prima piattaforma comune».

Sino a quando non ci sarà qualche altra azienda da risanare in qualche altra parte del mondo. Ma questo, ovviamente, monsieur «Le cost killer» non lo dice.

FUSIONI

Imi-S.Paolo, trasferta in Israele

Interesse per la Leumi Bank?

L'Istituto bancario italiano San Paolo-Imi, coinvolto nelle grandi manovre che si stanno svolgendo intorno all'affare Ina, esamina la possibilità di competere per aggiudicarsi il controllo della Leumi Bank, una delle principali banche israeliane. Lo afferma il supplemento economico del quotidiano israeliano Maariv di ieri.

Secondo il giornale, due dirigenti del San Paolo-Imi sono incontrati nei giorni scorsi con alti funzionari del ministero delle finanze e del Leumi Bank per verificare come le modalità del processo di privatizzazione del sistema bancario israeliano attualmente in corso. Alcuni mesi fa il controllo del Poalim Bank fu acquistato dall'uomo d'affari Ted Arrison. Ieri l'altro a Gerusalemme si è intanto concluso un convegno organizzato dalla Cerved (società di informazione sulle imprese italiane) dedicato alle prospettive degli investimenti italiani in Israele, a cui hanno preso parte decine di uomini d'affari giunti dall'Italia. Dan Gillerman, presidente della camera di commercio, Uri Savir, deputato laborista e presidente del Centro Peres per la pace, ed Efraim Toaff, presidente della camera di commercio israelo-italiana, hanno assicurato agli investitori italiani presenti che le porte di Israele sono aperte ai capitali italiani, specialmente nei settori delle tecnologie avanzate e delle grandi infrastrutture.

STATO PATRIMONIALE			
ATTIVO	1998	1997	
IMMOBILIZZAZIONI			
Immobilizzazioni immateriali			
Migliorie su beni di terzi	176	172	
Licenze d'uso	1.215	1.186	
Totale immobilizz. immateriali	1.391	1.358	
Immobilizzazioni materiali			
Terreni	15.411	15.411	
Fabbricati	226.399	218.807	
Impianti e macchinari	3.125	3.999	
Attrezzature sanitarie	18.166	17.972	
Mobili e arredi	9.276	9.928	
Automezzi	109	157	
Altri beni	3.235	3.534	
Totale immobilizz. materiali	275.721	269.808	
Immobilizzazioni finanziarie			
Crediti	6	6	
Totale immobilizz. finanziarie	6	6	
TOTALE GENERALE IMMOB.	277.118	271.172	
ATTIVO CIRCOLANTE			
Scorte			
Scorte sanitarie	5.866	6.115	
Scorte non sanitarie	980	1.373	
Totale scorte	6.846	7.488	
Crediti	155.360	165.299	
Disponibilità liquide	4	16	
TOTALE ATTIVO CIRCOLANTE	162.210	172.803	
Ratei e risconti attivi	488	742	
Totale attivo	439.816	444.717	
Conti d'ordine	43.356	51.665	
PASSIVO			
PATRIMONIO NETTO			
Contr. c/cap. da reg. ind. ind.	16.296	21.783	
Contr. c/cap. da dest. vinc.	48.817	46.704	
Fondo di dotazione	214.573	214.573	
Contributi ai ripiani perdite	1.741	4.619	
Utile/perdite a nuovo	(35.993)	(10.793)	
Utile/perdite esercizio	(16.001)	(29.819)	
TOTALE PATRIMONIO NETTO	229.434	247.067	
Fondi rischi ed oneri	34.679	30.621	
Debiti	173.057	164.685	
Ratei e risconti passivi	2.645	2.344	
TOTALE PASSIVO	439.816	444.717	
Conti d'ordine	43.356	51.665	
CONTO ECONOMICO			
VALORE PRODUZIONE	1998	1997	
Contributi c/ esercizio	13.504	13.313	
Proventi/ricavi diversi	341.650	321.423	
Concorsi, rec., rimb. attiv. tipiche	3.455	5.920	
Comp. spesa prest. sanitarie	8.052	7.960	
Costi capitalizzati	6.958	7.572	
TOTALE VALORE DELLA PROD.	373.619	356.188	
COSTI DELLA PRODUZIONE			
Acquisti di beni	71.877	70.690	
Acquisti di servizi	80.228	79.026	
Personale	195.094	212.448	
Spese ammin. e generali	9.893	9.221	
Ammortamenti e svalutazioni	15.974	16.946	
Variazioni rimanenze	642	(1.557)	
Accantonamenti tipici dell'esercizio	130	139	
TOTALE COSTI DELLA PROD.	373.838	386.913	
DIFF. VALORE/COSTI PROD.	(219)	(30.725)	
Proventi e oneri finanziari	(3.489)	(2.303)	
Proventi e oneri straordinari	365	3.213	
RISULTATO ANTE IMPOSTE	(3.344)	(29.815)	
Imposte e tasse sul reddito	(12.657)	(4)	
UTILE/PERDITA D'ESERCIZIO	(16.001)	(29.819)	

Il Consiglio d'Amministrazione, il Collegio sindacale e i dipendenti della Coop Est Tic noricordano il caro

GIUSEPPE VANOLI
ad un anno dalla sua scomparsa.
Castano Primo (Mi), 25 ottobre 1999

ACCETTAZIONE NECROLOGIE

DAL LUNEDÌ AL VENERDÌ
dalle ore 9 alle 17,
TELEFONANDO AL NUMERO VERDE
167-865021
OPPURE INVIANDO UN FAX AL NUMERO
06/69922588

IL SABATO, E I FESTIVI
dalle ore 15 alle 18,
LA DOMENICA
dalle 17 alle 19
TELEFONANDO AL NUMERO VERDE
167-865020
OPPURE INVIANDO UN FAX AL NUMERO
06/69996465

TARIFFE: Necrologie (Annuncio, Trigesimo, Ringraziamento, Anniversario): L. 6.000 a parola. Adesioni: L. 10.000 a parola. Diritto prenotazione spazio: L. 10.000.

