

**ACCORDI, JOINT-VENTURE E INVESTIMENTI DIRETTI
DELL'INDUSTRIA ITALIANA NELLA CSI: UN'ANALISI QUALITATIVA**

Chiara Monti e Giampaolo Vitali

Febbraio 1996

Abstract

Le joint venture italiane nella Csi rappresentano un utile strumento di internazionalizzazione dell'impresa, tanto dal punto di vista della diversificazione dei mercati di sbocco, quanto da quello della delocalizzazione di attività produttive in paesi a basso costo del lavoro. Il censimento delle operazioni aventi finalità produttive condotte dalle imprese italiane nella Csi e attive al 1995 consente di approfondire tali aspetti. In particolare, la ricerca evidenzia i caratteri distintivi dei partner italiani e di quelli locali (con riferimento alla dimensione, fatturato, settore economico, localizzazione geografica, ecc.), nonché quelli dell'operazione stessa (con riferimento al tipo e al mercato di sbocco della produzione effettuata in loco, al capitale investito, ai problemi incontrati, ecc.). L'importanza dei settori tradizionali, delle piccole imprese, dell'ottica di medio periodo con cui effettuare l'investimento, del carattere aggiuntivo e non sostitutivo della produzione locale rispetto a quella italiana rappresenta il principale risultato che emerge dallo studio.

1. Introduzione

I paesi in via di transizione giocano un ruolo primario nel processo di internazionalizzazione dell'industria italiana offrendo alle nostre imprese l'opportunità di penetrare nuovi mercati con elevato potenziale di sviluppo e di delocalizzare attività produttive in paesi a basso costo dei fattori.

Da tale motivo trae origine il presente contributo, che si pone l'obiettivo di approfondire lo studio sulla presenza delle imprese italiane nei Paesi della Comunità degli Stati Indipendenti (Csi)¹, analizzando le tipologie e le finalità degli investimenti effettuati dalle imprese italiane, nonché le strategie di crescita manifestate da tali investimenti.

Quando possibile, si sono esaminate anche le ricadute di tali delocalizzazioni produttive sul processo di crescita internazionale delle imprese coinvolte e sul sistema economico italiano. Quest'ultimo aspetto ha una notevole importanza in termini di "policy" per la crescita dell'impresa italiana e per la salvaguardia dei livelli occupazionali: è molto forte, nell'opinione pubblica, la sensazione che le nuove capacità produttive create all'estero dalle imprese italiane siano generalmente sostitutive delle attività nazionali e non aggiuntive, come vorrebbe un circolo virtuoso di crescita internazionale. I primi, per quanto provvisori, risultati di questa ricerca non evidenziano un ciclo di sostituzione della produzione nazionale con attività estera, ma bensì un processo di crescita internazionale impostato su strategie (e ritorni) di medio-lungo periodo.

Il resto del lavoro è organizzato nel modo seguente. Nel prossimo paragrafo si è cercato di fornire un sintetico quadro della situazione economico-istituzionale dei paesi della Csi, soprattutto per gli aspetti che riguardano l'intervento di investitori stranieri. Numerosi organismi internazionali e nazionali hanno predisposto una serie di strumenti atti a sostenere l'intervento occidentale nei paesi dell'Est, specie in relazione alla creazione di società miste: è quanto viene analizzato nel terzo paragrafo. Nel paragrafo successivo si affronta l'esame dei rapporti economici tra l'Italia e i paesi della Csi così come evidenziato dai flussi di commercio internazionale e da quelli degli investimenti diretti. Questi ultimi vengono studiati più analiticamente nel paragrafo 5, nel quale vengono presentati i risultati dell'analisi empirica che si è basata sull'invio di un questionario alle imprese italiane presenti nella Csi con accordi, joint venture o investimenti diretti già operativi al 1995.

Un paragrafo conclusivo si soffermerà su alcune questioni interpretative aperte dal commento di tali risultati.

2. La situazione economico-istituzionale della Csi

Alla fine degli anni '80 in Unione Sovietica si assiste al tentativo di rivitalizzare l'economia del paese attraverso una profonda ristrutturazione del sistema economico che viene inevitabilmente a coincidere con una serie di riforme di carattere eminentemente politico.

¹ Fanno parte della Comunità degli Stati Indipendenti tutte le nazioni dell'ex Unione Sovietica, tranne le tre repubbliche baltiche.

L'anno in cui più concretamente si può individuare l'inizio della transizione dell'Unione Sovietica da un'economia pianificata ad un'economia di mercato è il 1987, periodo in cui cominciano tutte le principali riforme della perestrojka di Gorbaciov. Queste si possono suddividere in due gruppi: da un lato, le riforme "interne" che intendono realizzare dei cambiamenti nel sistema produttivo del Paese, dall'altro, le riforme "esterne" che vogliono attuare una progressiva apertura dell'economia sovietica verso i paesi esteri.

Nel primo gruppo rientrano l'avvio del processo di liberalizzazione dei prezzi, affinché siano reali indicatori dei costi di produzione e delle richieste dei consumatori; il tentativo di creare un settore privato efficiente ed indipendente dai piani statali attraverso l'introduzione di nuove forme di proprietà in alternativa alle imprese pubbliche, le uniche possibili in precedenza; la riforma del sistema bancario con la nascita di banche commerciali necessarie a sostenere le nuove imprese e la creazione di un mercato valutario.

Il secondo gruppo di riforme assume particolare importanza in quanto permette al paese di entrare in contatto e di confrontarsi direttamente con quei paesi che vivono ormai da tempo in un contesto di economia di mercato. Inoltre permettono di comprendere i meccanismi su cui si basa la libera concorrenza e rendono il paese in grado di disporre, insieme a prodotti di elevata qualità e a capitali in valuta forte, di quelle conoscenze tecnologiche, organizzative e manageriali necessarie per realizzare con successo la transizione. L'apertura verso l'esterno si realizza sia aumentando le possibilità di commerciare direttamente con l'estero, sia permettendo l'ingresso in patria di capitali stranieri.

Per quanto riguarda il primo aspetto, inizialmente vengono attuati alcuni cambiamenti relativi all'organizzazione del commercio estero, con l'abolizione del Ministero del Commercio con l'Estero, la maggiore autorità in materia, sostituito dal Ministero per le Relazioni Economiche con l'Estero e dalla Commissione di Stato per le Relazioni Economiche con l'Estero. Tali organi sorvegliano sugli scambi, senza più effettuare una gestione diretta, mirata al rispetto degli obiettivi quantitativi e del vincolo di pareggio delle posizioni import-export per giungere a conti esteri equilibrati. Dal dicembre 1988, ad un limitato numero di imprese è permesso commerciare direttamente con l'estero e, dal 1989, tale facoltà è estesa a tutte le imprese che siano considerate stabili dal Ministero per le Relazioni Economiche con l'Estero.

Il processo di apertura del commercio estero prosegue dal 1991, dopo la nascita della Comunità degli Stati Indipendenti, attraverso i provvedimenti realizzati in maniera più o meno rapida e concreta dalle varie repubbliche. In particolare nella Federazione russa viene compiuto un notevole passo avanti nel processo di liberalizzazione con l'abolizione di tutte le licenze e i contingentamenti all'importazione e all'esportazione, ad eccezione di quei beni di natura particolare, quali armi, munizioni, materiali nucleari e radioattivi, metalli e pietre preziose, pesticidi e rifiuti industriali, prodotti farmaceutici, o di importanza nazionale (cereali, oli vegetali, petrolio, gas naturale ed altre materie prime) che necessitano di una specifica autorizzazione dei ministeri incaricati.

Dal 1992 sono introdotti dazi sull'importazione e sull'esportazione. L'aliquota base sui beni importati varia generalmente dal 5% al 100%, i beni di lusso sono soggetti ad una tariffa maggiore, pari al 150%, le attrezzature tecnologiche ad un'aliquota del 5%, mentre alcune merci, quali prodotti per l'infanzia, generi alimentari di prima necessità, alcune

materie prime, giornali e periodici, sono esenti da dazio. La maggior parte dei prodotti importati da paesi non appartenenti alla Csi sono soggetti ad una tassa sul valore aggiunto, pari al 20%, e ad un'accisa, la cui aliquota varia dal 10% fino a valori molto più elevati a seconda del tipo di bene. Il sistema russo di tariffe sull'importazione è basato su quattro ordini di tassi, ridotti per i paesi aventi la status di "nazioni più favorite" e per i paesi in via di sviluppo. I dazi sulle esportazioni sono stabiliti in Ecu per unità di volume di un bene o su una base ad valorem; inoltre l'esportatore deve convertire la metà dei guadagni in valuta forte presso banche russe, al tasso di cambio di mercato. La tendenza attuale mostra una graduale riduzione di tali dazi e la loro abolizione su alcuni tipi di beni, quali impianti e macchinari, a causa delle continue critiche subite per il loro mantenimento, soprattutto alla luce delle dichiarazioni del governo russo di voler entrare a far parte del Gatt.

Ad ulteriore conferma del tentativo di procedere verso una sempre maggior apertura nei confronti dei mercati esteri è la firma del Trattato di Partenariato e Cooperazione tra la Russia e l'Unione europea, in base al quale i due partner si impegnano alla realizzazione di un'area di libero commercio ed alla mutua consultazione prima di un aumento delle tariffe doganali, obiettivi che dovranno essere pienamente raggiunti nel 1998.

Complessivamente la politica di liberalizzazione ha avuto successo, permettendo dal 1993 un continuo aumento del surplus della bilancia commerciale.

L'azione delle autorità sovietiche sull'attrazione di capitali stranieri nel paese prende avvio il 13 gennaio 1987 con l'emanazione del decreto del Consiglio dei ministri dell'Urss n° 49 "Sulle norme che regolano la costituzione e l'attività sul territorio dell'Urss di imprese miste con la partecipazione di organizzazioni sovietiche e ditte di paesi capitalisti ed in via di sviluppo". Il decreto individua all'art.3 gli scopi principali che le autorità governative si propongono:

1. soddisfare meglio i fabbisogni del paese di determinati tipi di prodotti industriali, di materie prime e generi alimentari;
2. introdurre nell'economia sovietica le tecniche e le tecnologie avanzate straniere, l'esperienza manageriale, le risorse materiali e finanziarie supplementari;
3. sviluppare le possibilità di esportazione del paese e ridurre le importazioni superflue.

L'importanza delle società miste per la transizione che si stava attuando in Unione Sovietica viene immediatamente compresa, infatti esse rappresentano non solo un apporto di capitale ma soprattutto di tecnologia e "cultura di mercato", elementi particolarmente carenti sotto il precedente regime, ma quanto mai necessari a rendere competitive le imprese sovietiche sia sul mercato interno che su quelli esterni.

In virtù del decreto 49 la quota sovietica nella società mista non può essere inferiore al 51% ed il presidente del Consiglio di Amministrazione e il direttore generale dell'azienda devono essere cittadini sovietici. Dal dicembre 1988 la percentuale di partecipazione del socio sovietico non deve più essere almeno del 51%, ma è rimessa alla determinazione delle parti e le cariche di presidente del Consiglio di Amministrazione e direttore generale possono essere ricoperte anche da cittadini stranieri. Le joint venture

godono di un trattamento di favore per i servizi di trasporto e di comunicazione; inoltre, i macchinari e le attrezzature necessari alla società sono esenti da dazi doganali.

Per incentivare la costituzione di joint venture in Unione Sovietica vengono concesse delle agevolazioni fiscali: le aziende miste pagano un'imposta pari al 30% degli utili, ma i redditi prodotti nei primi due esercizi in cui è stato dichiarato un utile sono esenti da imposizione. Per le imprese con sede nella zona economica orientale l'aliquota è ridotta al 10% e gli anni di esenzione sono elevati a tre. I profitti rimessi all'estero sono soggetti alla ritenuta del 20%, ridotta al 15% se il percipiente risiede in Italia, in forza della convenzione contro le doppie imposizioni. A partire dal 1° gennaio 1990 i profitti rimpatriati sono tassati solo del 15%; inoltre, dal giugno 1990 soltanto le società miste con una percentuale di capitale straniero superiore al 30% possono usufruire dei vantaggi derivanti da un'aliquota sui profitti pari al 30%.

Il decreto "Sugli investimenti stranieri in Unione Sovietica" del 26 ottobre 1990 permette, per la prima volta, ad investitori stranieri di possedere integralmente società in Unione Sovietica. Inoltre, è loro permesso acquisire capitale di imprese sovietiche e diritti sulla terra che tradizionalmente era di proprietà del popolo, ottenendo un trattamento in tutto paragonabile a quello delle imprese nazionali; dal 1991 gli investitori stranieri possono partecipare al processo di privatizzazione, purché gli interessi stranieri nei settori chiave dell'economia si limitino al 15%.

Con questo decreto viene offerta agli investitori stranieri la possibilità di investire nuovamente i profitti in Unione Sovietica o di rimpatriarli, dopo aver convertito i rubli in valuta forte ad un tasso interbancario determinato tramite aste, organizzate presso la Vneshekonombank, tasso a cui il rublo è costantemente sottovalutato. I profitti in valuta forte possono essere rimpatriati liberamente, dopo la deduzione dell'imposizione fiscale. Tale sistema di trasferimento di valuta forte è rimasto in vigore fino al luglio 1993, da quando i non residenti possono aprire degli speciali conti in rubli (conti di tipo "a"), utilizzabili per l'acquisto di beni o servizi necessari alla società mista per la produzione di beni destinati all'esportazione o per il mantenimento degli uffici di rappresentanza o delle sussidiarie. Il ricavato in rubli derivante dalla vendita dei beni o dei servizi o dalla vendita di valuta straniera sul mercato interno può essere depositato in tali conti.

Gli investitori, inoltre, vengono tutelati contro il rischio di espropriazione da parte dello Stato, di interferenze nell'amministrazione o di discriminazione in confronto alle imprese nazionali. La legge "Sui fondamenti legali per gli investimenti in Unione Sovietica" del dicembre 1990 garantisce a tutti gli investitori gli stessi diritti; i capitali stranieri non possono più venir nazionalizzati o confiscati senza un indennizzo che corrisponda al valore reale della proprietà in questione.

Dal 1991 si affiancano alle leggi dell'Unione quelle emanate dai governi dei singoli stati: vengono mantenuti generalmente gli indirizzi espressi dalla precedente normativa sovietica, sottolineando così l'intenzione di quasi tutte le repubbliche di continuare la politica di riforme e di facilitare l'operatività degli investitori stranieri. La legge della Federazione russa introduce soltanto alcune variazioni in materia di incentivi, procedure di autorizzazione, concessioni e protezione degli investimenti. In caso di società miste con partecipazione superiore ai 100 milioni di rubli è necessario ottenere l'approvazione del Consiglio dei Ministri; sono inoltre previste misure di incentivazione degli investimenti

nelle zone franche e, in materia di espropriazione è ribadito il principio dell'indennizzo, calcolato in base al valore dell'investimento alla data precedente l'adozione del provvedimento e comprensivo di interessi e del mancato profitto.

Al fine di migliorare la situazione di forte instabilità legislativa, nel 1993 viene emanato un decreto presidenziale che rafforza lo status legale di investitore straniero, in quanto stabilisce che tutti i nuovi atti normativi che saranno emessi allo scopo di disciplinare l'attività delle imprese straniere e delle joint venture non saranno effettivi nei tre anni successivi nel caso in cui possano danneggiare la società mista. Restrizioni all'attività di investimento estero potranno essere imposte solo da leggi della Russia o da decreti presidenziali.

Dal 1994 la tassa federale sui profitti è del 13% e i singoli governi locali possono aumentarla di un valore massimo del 25%; per le società possedute al 100% da capitale straniero, soltanto la parte di profitto derivante dalle attività collocate permanentemente in Russia è soggetta a tassazione.

Le piccole imprese che utilizzano nuove tecnologie godono di particolari incentivi fiscali; sono previste, inoltre, deduzioni per tutte le spese di ricerca e sviluppo e quelle derivanti da ammodernamenti tecnici, per le quote di profitto reinvestite in nuova capacità industriale e per i crediti usati per finanziare investimenti, fino ad un massimo del 50%. Dal 1995 è prevista l'esenzione fiscale per 5 anni dal 50% delle tasse doganali sulle importazioni in Russia dei beni prodotti da imprese che hanno investito nel paese in progetti dal valore di oltre 100 milioni di dollari.

3. Le agevolazioni finanziarie per le imprese italiane nei paesi dell'Est europeo

Un'impresa italiana, che abbia intenzione di costituire una società mista nelle repubbliche dell'ex Unione Sovietica, o più in generale nei paesi dell'Europa centro-orientale, può avvalersi di diversi strumenti, internazionali, nazionali e regionali, per ottenere un finanziamento.

Questo può riguardare sia il capitale di rischio, nel qual caso l'intermediario finanziario diviene uno dei soci della joint venture, sia il capitale di debito attraverso la concessione di prestiti a tassi agevolati o contributi a fondo perduto. Il sostegno pubblico può intervenire in tutte le fasi di vita della società mista: dalla fase di progettazione e di ricerca del partner straniero all'attività vera e propria della joint venture.

3.1 I programmi internazionali

I principali intermediari finanziari internazionali sono la Banca Mondiale, l'Unido, la Bei e la Bers; a questi si affiancano alcuni programmi sviluppati dall'Unione Europea a favore dei paesi dell'Europa centro-orientale e della Csi.

L'International Finance Corporation è l'istituzione della Banca Mondiale che opera allo scopo di promuovere flussi di investimento privato nei Paesi a diverso livello di sviluppo, prevalentemente mediante la costituzione di joint venture fra operatori di Paesi

industrializzati ed operatori locali.

Al fine di sfruttare la consolidata esperienza dell'Ifc, l'Italia ha da tempo costituito presso la stessa un fondo fiduciario, destinato a finanziare parzialmente gli studi di fattibilità necessari ad operazioni di joint venture di imprenditori italiani, i quali possono accedervi con la semplice presentazione del loro progetto, unitamente alla richiesta di poter beneficiare del finanziamento. Il contributo non può eccedere il 50% della somma necessaria a coprire la spesa totale relativa allo studio di fattibilità.

L'attività di finanziamento vera e propria si realizza attraverso l'acquisizione di una partecipazione al capitale di rischio della società mista. Questa è sempre una partecipazione minoritaria, a fronte della quale l'Ifc non interviene mai nella gestione dell'impresa; la quota posseduta dall'Ifc verrà da questa ceduta, preferenzialmente agli altri soci, non appena l'impresa dimostri di essere avviata stabilmente.

L'Ifc può anche concedere alle società miste finanziamenti a titolo di credito, il cui ammontare può raggiungere un valore doppio a quello della partecipazione. Tali crediti sono concessi a condizioni di mercato per una durata che va da 7 a 12 anni.

Infine, un ulteriore tipo di intervento consiste nel finanziamento di istituzioni finanziarie dei Paesi destinatari o di istituzioni bancarie di Stati industrializzati, le quali ne potranno utilizzare l'importo per svolgere un'attività simile a quella della stessa Ifc nei confronti di società miste di modesta entità.

L'Unido è un'agenzia specializzata del sistema Onu che promuove l'industrializzazione dei Paesi a diverso livello di sviluppo in varie forme, tra cui l'assistenza nelle fasi che precedono la costituzione di una joint venture, facilitando soprattutto l'incontro tra promotori locali di progetti di investimento e potenziali partner di Paesi industrializzati, ed il finanziamento degli studi di fattibilità.

L'Italia, così come tutti i Paesi industrializzati, ha costituito presso l'Unido un fondo fiduciario che permette di fornire tali servizi. Il contributo dell'organizzazione non può essere superiore ad 80.000 dollari per ciascuno studio e può coprire al massimo il 50% dei costi dello studio di fattibilità; tuttavia in virtù di un accordo tra l'Ifc e l'Unido, i partner possono chiedere di sostenere soltanto il 25% dei costi, essendo la parte restante a carico di queste due istituzioni. Infine, oltre ad assistere i promotori dell'investimento nella ricerca di istituti finanziari disponibili a finanziarlo, l'Unido si occupa di presentare la domanda alla Sace, qualora lo studio di fattibilità richieda una copertura assicurativa.

L'attività della Banca europea per gli investimenti si concretizza in tre tipi di intervento finanziario:

1. project financing;
2. prestiti globali;
3. partecipazione al capitale di rischio.

Il primo riguarda soltanto progetti che superino l'ammontare di 20 milioni di Ecu, i quali possono venire finanziati fino ad un massimo del 50% del loro costo complessivo.

I prestiti globali, attivati solo per Polonia e Ungheria nell'ambito dei Paesi dell'Est europeo, si rivolgono a progetti di piccola-media dimensione (inferiori ai 15-20 milioni di Ecu).

Infine, la Bei può intervenire direttamente come azionista della joint venture che un'impresa della Comunità intende costituire nel paese destinatario oppure può concedere un prestito partecipativo alla società mista, il cui rimborso da parte dell'impresa potrà essere effettuato solo dopo l'estinzione di tutti gli altri crediti gravanti sul progetto o quando abbia raggiunto determinati obiettivi produttivi e di sviluppo.

La Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo è nata come una combinazione unica di due reparti operativi, il merchant banking (banca d'investimenti) ed il development banking (banca di sviluppo), allo scopo di favorire il passaggio verso la democrazia e l'economia di libero mercato ed anche di promuovere l'iniziativa privata ed imprenditoriale nei Paesi dell'Europa centrale ed orientale. Essa opera per mezzo di molteplici strumenti, quali la consulenza, la concessione di prestiti e fidejussioni, la partecipazione al capitale in imprese private o in via di privatizzazione, in qualità di merchant bank, ed il finanziamento di progetti per la creazione di infrastrutture fisiche e finanziarie nel settore pubblico che possono essere utili per sviluppare il settore privato, mediante il dipartimento di development banking.

I prestiti forniti dalla Bers in valute convertibili non sono a tassi agevolati, bensì i tassi di interesse applicati sono stabiliti aumentando di un certo margine, stabilito in funzione del tipo di prestito erogato, un tasso di mercato di riferimento, solitamente il Libor; essi possono essere a tasso variabile o, effettuando operazioni di swap, a tasso fisso, con piani di rimborso standard. La durata massima dei prestiti è di 10 anni per le società commerciali e di 15 anni per i progetti che riguardano infrastrutture. L'ammontare minimo di ogni intervento è di 5 milioni di Ecu; inoltre, la Banca solitamente limita i suoi finanziamenti al 35% del capitale totale del contraente al fine di assisterlo nell'ottenimento di finanziamenti anche da altre fonti.

Dal novembre 1993 è stata abolita la divisione tra le attività di banca di investimento e banca di sviluppo, riunendole in un'unità operativa per paese. La principale novità consiste nell'attuazione di nuovi tipi di intervento regionale, mirati a sostenere la crescita e la competitività di imprese di piccole e medie dimensioni, che siano o no già state privatizzate. Gli strumenti utilizzabili sono due: i Fondi di post privatizzazione (PPF) ed i Programmi speciali di ristrutturazione (SRP).

I programmi dell'Unione Europea intesi a fornire un apporto finanziario e tecnico ai governi dei Paesi dell'Europa centro-orientale, in modo tale da creare le condizioni necessarie affinché si abbia la trasformazione da economie pianificate ad economie di mercato, sono il programma Phare ed il programma Tacis. Il primo è rivolto a tutti i paesi dell'Est europeo, tranne quelli della Csi, e si concretizza nel finanziamento di progetti nazionali e di programmi regionali con contributi a fondo perduto messi a disposizione degli stati beneficiari.

Nell'ambito del programma Phare sono stati avviati altri programmi specifici che si indirizzano allo sviluppo di ulteriori forme di sostegno e di cooperazione in settori ben definiti. Tra questi vi è il programma Jopp (Joint venture Phare Programme), istituito per favorire la costituzione e lo sviluppo di joint venture tra imprese dell'Unione Europea ed

imprese localizzate in Albania, Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia, Slovenia, Ungheria e, dalla fine del 1994, anche in Croazia e Russia. Questo programma intende anche agevolare gli investimenti stranieri e lo sviluppo di un settore privato competitivo in tali Paesi. L'intervento comunitario è destinato in via prioritaria alle piccole e medie imprese europee con meno di 500 dipendenti, le cui immobilizzazioni nette siano inferiori ai 75.000 milioni di Ecu ed il cui capitale non sia detenuto per più di un terzo da una grande impresa. Il programma Jopp offre un certo numero di modalità di intervento che tengono conto dei diversi stadi della costituzione o dello sviluppo di joint venture nei Paesi dell'Europa centrale ed orientale, dallo studio di fattibilità, ai progetti pilota fino alle azioni di formazione e di trasferimento di tecnologie ed ai fabbisogni finanziari della joint venture. Almeno il 75% del capitale della joint venture deve essere detenuto dal o dai partner della Ue o dei Paesi Peco.

Il programma Tacis interviene a favore delle repubbliche della Csi e della Mongolia. Esso opera fornendo un sostegno alla creazione di nuove infrastrutture per facilitare lo sviluppo dell'economia di mercato e di una società democratica; questi obiettivi di fondo vengono realizzati attraverso azioni di assistenza tecnica e trasferimenti di know-how in differenti settori prioritari. L'aiuto comunitario si concretizza in finanziamenti a fondo perduto erogati per tranches successive in base alla realizzazione dei progetti.

3.2 I programmi nazionali

A livello nazionale, l'intervento pubblico si realizza attraverso l'emanazione di alcune leggi e la creazione di istituzioni che si occupano del finanziamento, con diverse modalità, delle imprese italiane operanti all'estero.

Con la legge n° 100 del 24 aprile 1990 viene creata la "Società Italiana per le Imprese Miste all'Estero S.p.A." (Simest). Essa svolge unicamente la funzione di merchant banking; inoltre, pur essendo i Paesi dell'Europa centro-orientale i maggiori destinatari degli investimenti della Simest, quest'ultima non è tenuta ad investire esclusivamente in essi, dal momento che ha la possibilità di partecipare a joint venture costituite da imprese italiane in tutto il mondo.

In base a quanto previsto dalla legge istitutiva, le principali attività della Simest sono:

1. la promozione di società miste all'estero costituite da imprese e consorzi italiani e la partecipazione ad esse con quote minoritarie che non superino il 15%;
2. l'assistenza organizzativa, amministrativa, finanziaria e tecnica a queste società miste;
3. la sottoscrizione di obbligazioni convertibili in azioni delle società miste con partecipazione italiana all'estero;
4. il rilascio di garanzie a favore di aziende ed istituti di credito italiani e stranieri per il finanziamento di soci esteri o locali, che intendano avere una partecipazione nella società mista;

5. la partecipazione minoritaria in società o consorzi che abbiano lo scopo di fornire servizi a favore di imprese miste all'estero e che usufruiscano di contributi o di altre agevolazioni del Ministero dell'Industria.

Dal giugno 1995 Simest non può più assumere partecipazioni in società ed imprese miste all'estero già costituite a tale data, intervento prima possibile per mezzo del conferimento di nuove risorse finanziarie nell'impresa mista a fronte di un programma di sviluppo aziendale.

La partecipazione della Simest alle joint venture ha una durata massima di 8 anni, secondo quanto previsto dalla legge n° 212 del 26 febbraio 1992, in deroga alla legge n° 100/90 che prevedeva, invece, un disinvestimento entro il termine massimo di 4 anni. Tale legge fa parte di un pacchetto legislativo di assistenza tecnica a favore dei Paesi dell'Est: in particolare, la legge n° 212/92 prevedeva lo stanziamento di 150 miliardi di lire per il 1991, di 1.250 miliardi per il 1992 e di 500 per il 1993 per la promozione di iniziative finalizzate alla collaborazione economica, tecnologica, formativa, sociale e culturale con questi Paesi. Questa attività può concretizzarsi sia in cofinanziamenti, nell'ambito di interventi definiti dalla Cee, dalla Bers e da altri organismi internazionali, sia nella concessione di contributi su crediti finanziari ad iniziative intraprese da soggetti pubblici e privati.

L'intervento della Simest risulta, quindi, essere istituzionalmente transitorio, in quanto subordinato all'impegno dell'azionista italiano ad acquistare, al termine del periodo di detenzione convenuto, l'intera quota di partecipazione societaria posseduta dalla Banca, ad un prezzo non inferiore al valore corrente. La cessione può avvenire anticipatamente in caso di andamenti gestionali anomali o di perdite in due esercizi consecutivi, complessivamente superiori ad un terzo del capitale o fondo sociale della società mista partecipata.

Per le imprese miste partecipate da Simest, in base all'art. 4 della legge 100/90, Mediocredito Centrale può concedere crediti agevolati agli operatori italiani per il finanziamento, fino ad un massimo del 70%, del capitale di rischio da essi sottoscritto. Il finanziamento non può essere superiore ad un valore di 3 miliardi di lire per le piccole e medie imprese e di 25 miliardi per la grandi imprese; la sua durata massima è di cinque anni. A partire dal 30 maggio 1995, l'intervento di Mediocredito Centrale deve essere richiesto entro tre mesi da quando Simest ha deliberato la partecipazione. Nei limiti delle proprie quote di partecipazione alla società mista, gli operatori italiani sono ammessi alla garanzia assicurativa Sace per i rischi politici e commerciali derivanti dal mancato trasferimento dei fondi spettanti alle imprese italiane.

I beneficiari degli aiuti Simest sono le piccole e medie imprese, il cui capitale investito non superi i 50 miliardi di lire. Questa limitazione ha lo scopo di favorire in via prioritaria quelle imprese che siano manchevoli delle conoscenze e delle potenzialità necessarie per inserirsi da sole sul mercato straniero in questione. Per specifiche iniziative di particolare interesse nazionale, la Simest potrà effettuare interventi anche in imprese miste di grandi dimensioni.

I criteri selettivi adottati per la decisione delle proprie partecipazioni sono l'affidabilità ed esperienza dell'operatore italiano e del partner locale, la validità delle tecnologie previste dal progetto, la qualità dei prodotti/servizi e le prospettive di mercato,

l'adeguato apporto di mezzi propri a copertura degli investimenti lordi, i riflessi dell'iniziativa sulla bilancia dei pagamenti, l'occupazione, l'utilizzazione di risorse locali del paese destinatario e la redditività attesa dell'iniziativa.

La Simest può valutare proposte provenienti da qualsiasi tipo di società, comprese quelle commerciali, artigiane e turistiche, nonché da cooperative, consorzi, associazioni di cooperative, enti pubblici economici ed altri organismi pubblici e privati.

Le attività cui sono rivolte i finanziamenti della Simest sono in particolare:

- la produzione di beni di prima necessità e di consumo;
- lo sviluppo di produzioni destinate all'esportazione, che impieghino materie prime locali;
- lo sviluppo di produzioni sostitutive delle importazioni;
- la ristrutturazione e l'ammodernamento delle industrie preesistenti;
- la riconversione dell'industria bellica;
- lo sviluppo delle infrastrutture.

Al 4 aprile 1995 la Simest ha approvato 134 progetti di società miste all'estero, per un impegno finanziario totale di 161,4 miliardi di lire; di questi sono 46 quelli già finalizzati, per un valore complessivo di 84,8 miliardi di lire. Il 90% dei progetti riguarda società nei Paesi dell'Est, di cui due in Russia, uno in Bielorussia ed uno in Ucraina.

In Russia la Simest partecipa attualmente alla joint venture Comtez, il cui partner italiano è la Galileo Industrie Ottiche, per un importo di 975 milioni di lire, pari al 5% del capitale, e alla Salvagnini Volga, per un importo di 640 milioni di lire, pari all'11% del capitale. La prima società mista opera nel settore plastico e produce montature per occhiali, mentre la seconda è nel settore delle macchine utensili, ma attualmente ha interrotto la produzione. Simest ha, inoltre, approvato altri 4 progetti in Russia, non ancora finalizzati:

1. Crespi Tver, partecipazione di 230 milioni di lire (15% del capitale della joint venture), nel settore chimico;
2. Intersok (partner italiani sono l'Alimenta e la Cas), partecipazione di 2.000 milioni di lire (15%), nel settore agro-alimentare;
3. Cerital, partecipazione di 493 milioni di lire (10%), nel settore del legno;
4. Sistema 17, partecipazione di 210 milioni di lire (15%), nel settore del legno.

Una funzione simile alla Simest svolge la Finest, società finanziaria di promozione e di sviluppo, nata in virtù della legge 9 gennaio 1991 n°19 "Norme per lo sviluppo delle attività economiche e della cooperazione internazionale della Regione Friuli-Venezia Giulia, della Provincia di Belluno e delle aree limitrofe".

Obiettivo principale della Finest è la promozione di joint venture ed accordi di cooperazione di natura industriale, commerciale e di servizi, fra imprese del Nord Est Italia, specialmente di piccole e medie dimensioni, e imprese dei Paesi dell'Est Europa; essa può operare in tutti i settori economici.

In particolare i compiti della società sono i seguenti:

1. partecipare, con una quota massima del 25% del capitale sociale, a società miste promosse o partecipate dalle imprese del Nord Est. Tale partecipazione assume un carattere temporaneo, in quanto l'investitore italiano si impegna al riacquisto della quota partecipata entro un periodo massimo di sei anni;
2. finanziare in qualsiasi forma, anche rilasciando garanzie, le società miste di cui al punto precedente per un importo massimo del 25% del capitale dell'impresa e per una durata massima di sei anni. Il tasso, a cui viene concesso tale finanziamento, è determinato aggiungendo un importo, variabile a seconda del rischio Paese, al tasso ufficiale di sconto;
3. partecipare e finanziare in qualsiasi forma gli accordi di collaborazione promossi dalle stesse imprese, a condizioni identiche alla partecipazione ed al finanziamento della società mista;
4. prestare, a favore delle iniziative partecipate e finanziate, ogni altra forma di assistenza tecnica, amministrativa ed organizzativa.

Anche le società miste partecipate da Finest possono ottenere un finanziamento da Mediocredito Centrale a condizioni agevolate, per un importo non superiore al 70% della partecipazione italiana nella joint venture.

La legge n° 227/77, più conosciuta come legge Ossola, prevede la concessione di finanziamenti agevolati attraverso l'attività di Mediocredito Centrale e l'assicurazione degli stessi contro il rischio di mancato pagamento per motivi commerciali, politici e catastrofici da parte della Sace, la Sezione Speciale per l'Assicurazione del Credito all'Esportazione, appositamente costituita in base a tale legge. La Sace può assumere impegni assicurativi direttamente o in riassicurazione entro il limite massimo di due plafond fissati per legge: il primo, a carattere rotativo, è utilizzato per operazioni con pagamento dilazionato di durata non superiore ai 24 mesi; il secondo, relativo a garanzie a medio-lungo termine, viene fissato annualmente con la legge finanziaria. Per quanto riguarda i Paesi della Csi, la Sace ha adottato norme molto rigide relativamente alla prestazione di garanzie collaterali per operazioni ordinarie a medio termine, mentre per le operazioni con dilazioni di pagamento inferiori ai 12 mesi non viene richiesta la garanzia del Governo del Paese. Il plafond rotativo è per la Russia di 30 miliardi di lire, con un tetto di 3 miliardi per operazione, per l'Ucraina e per la Bielorussia di 20 miliardi di lire, con un tetto di un miliardo per operazione; per gli altri Paesi, a causa della forte instabilità politica, la Sace ha abolito ogni vincolo di stanziamento, stabilendo che la copertura assicurativa debba essere decisa di

volta in volta. I Paesi dell'ex Urss sono tra quelli verso cui la Sace è maggiormente esposta, preceduti soltanto da Algeria ed Iran: l'ammontare delle garanzie nel 1993 era di 3.632 miliardi di lire, pari al 7,9% dell'esposizione totale.

Per quanto riguarda il sostegno finanziario di Mediocredito Centrale alle società miste all'estero, secondo quanto previsto dall'art.7 della legge n° 49/87 "Disposizioni sulla cooperazione italiana con i Paesi in via di sviluppo", esso può finanziare la creazione di nuove joint venture ed anche la ristrutturazione di società esistenti. Mediocredito Centrale può erogare un finanziamento nella misura del 70% dell'apporto del capitale di rischio da parte di una società italiana per un importo non superiore a 10 miliardi di lire e fino al 50% per le quote eccedenti tale limite, a condizioni agevolate, quali un tasso pari al 30% del tasso di riferimento semestrale ed un periodo di tempo a disposizione per il rimborso di 10 anni; nel 1993 sono state effettuate 7 erogazioni per un totale di circa 11 miliardi, di cui il 25% nei Paesi dell'Europa orientale.

Dal 5 ottobre 1993 è stato reso operativo l'intervento di Mediocredito Centrale, previsto dall'art.4 della legge n° 100/90, a favore delle società miste partecipate dalla Simest, attraverso la concessione di crediti agevolati, ad un tasso pari al 50% di quello di riferimento determinato per il credito agevolato del settore industriale.

Un'agevolazione simile è prevista, soltanto per le piccole e medie imprese, dall'art. 14 della legge n° 317/91, che sancisce lo stanziamento di 1.500 miliardi di lire a favore dell'innovazione tecnologica. A quattro anni di distanza dall'approvazione della legge, bisogna però constatare come, a causa del difficile iter burocratico per ottenere i fondi, un terzo di questi siano ancora inutilizzati.

4. Le complementarità economiche tra Italia e Csi

4.1 Rapporti commerciali e flussi di investimenti diretti

Per quanto riguarda i rapporti commerciali tra Italia e paesi della Csi, si individuano sostanziosi scambi nonostante le crescenti difficoltà incontrate da tali paesi nella fase di transizione dall'economia pianificata a quella di libero mercato.

Alla base di tali rapporti vi sono alcune complementarità economico-industriali, oltre a significativi precedenti storici (vedi l'esempio della Fiat e dell'Eni). Da una parte, il nostro paese offre beni di consumo, per soddisfare una domanda individuale a lungo repressa, e beni di investimento di tecnologia media, per rinnovare un sistema industriale da tempo obsoleto se confrontato agli standard internazionali. Dall'altra, i paesi della Csi posseggono elevate disponibilità di materie prime non adeguatamente sfruttate, per quanto riguarda sia le materie energetiche (che vengono estratte con metodi scarsamente efficienti) che quelle industriali (che vengono esportate senza poter usufruire del maggior valore aggiunto che la loro trasformazione in loco garantirebbe).

Nonostante il fatto che l'Italia rappresenti il secondo esportatore europeo nella Csi, con un aumento della quota sul mercato locale dal 3.1% del 1985 al 5.4% del 1993², il

² Tale quota è comunque molto lontana da quella della Germania, che passa dall'8.8% del 1987 al 19.4% del 1993.

saldo del commercio estero risulta strutturalmente negativo. Secondo i dati Ice, nel 1993 la Csi rappresenta il 9° paese fornitore del nostro sistema economico ma solo il 15° per sbocco dei nostri prodotti: tale fatto giustifica l'elevato deficit commerciale, il 2° per ordine di grandezza. Per quanto riguarda la composizione dell'interscambio commerciale, mentre le esportazioni sono rappresentate principalmente da macchinari, prodotti agro-alimentari e della moda (calzature in primis), le importazioni sono costituite per i due terzi da prodotti energetici e per la parte rimanente soprattutto da semilavorati per l'industria di seconda trasformazione (cotone, pellami, legno, metallurgia).

Per quanto riguarda il processo di internazionalizzazione dell'industria italiana tramite investimenti diretti e joint venture, si nota dai primi anni '90 un elevato interesse per i paesi dell'Est europeo. Infatti, mentre al 1987 lo stock di investimenti delle imprese italiane nella Csi era praticamente inesistente - con gli altri paesi dell'Est Europeo quest'area raccoglie solo 3 partecipazioni che occupano 593 addetti e rappresentano lo 0.2% degli addetti esteri delle multinazionali italiane - all'inizio del 1994 sono localizzati nella Csi ben 53 partecipazioni italiane che raccolgono 15704 addetti e rappresentano il 2.7% degli addetti esteri delle multinazionali italiane (Mutinelli, 1994).

Tale crescita è avvenuta soprattutto negli ultimi due anni, quando ben il 7% dei nuovi investimenti esteri effettuati nel periodo 1992-1994 derivano da un coinvolgimento delle imprese italiane in quei paesi. In quest'ultimo periodo si individuano 29 nuove partecipazioni e solo un caso di dismissione (Cominotti, Mariotti, 1995). Il fatto che tale dismissione rappresenti solo lo 0.1% del totale delle dismissioni estere effettuate nel biennio 1992-93, conferma il nuovo orientamento verso la Csi da parte delle imprese italiane.

L'interesse per delocalizzare la produzione nei paesi dell'Est europeo o per penetrarvi commercialmente deriva soprattutto dal tipo di specializzazione merceologica della produzione industriale italiana. Infatti, merita ricordare che per cause riconducibili al livello tecnologico del sistema produttivo, alla qualità della manodopera e alle caratteristiche della domanda di tali Paesi, sono soprattutto i settori definiti tradizionali ad essere particolarmente "attratti" nei paesi dell'Est europeo. L'elevato peso dei settori tradizionali all'interno dell'industria italiana contribuisce pertanto ad aumentare l'importanza assunta dai paesi della Csi all'interno del processo di internazionalizzazione dell'industria italiana³.

4.2 Le principali caratteristiche delle imprese italiane operanti nella Csi

L'indagine sulle caratteristiche delle imprese italiane che hanno effettuato investimenti diretti, joint venture o accordi nella Csi si basa su un data-base costruito presso il Ceris-Cnr che raccoglie le operazioni aventi finalità produttiva effettuate dalle imprese italiane dal 1987 al 1995 ed ancora in essere in tale anno. Non vengono quindi prese in considerazione le operazioni puramente commerciali (quali le esportazioni, anche

³ Nel caso italiano l'Europa dell'Est raccoglie a fine 1993 ben il 35% degli addetti esteri dei settori tradizionali, contro il 7% dei settori ad elevata intensità di R&S (Cominotti, Mariotti, 1995).

se effettuate in via continuativa) e quelle concluse nei settori dei servizi per le imprese (quali la consulenza aziendale, l'organizzazione di corsi di formazione, l'organizzazione di fiere, ecc.) e dei servizi finanziari (banche e assicurazioni)⁴.

Si sono individuate 113 imprese che nel corso degli anni hanno complessivamente effettuato 128 investimenti diretti, joint venture o accordi ancora attivi nel 1995. Nel presente paragrafo esamineremo le caratteristiche di tali imprese, e dei loro partner locali, in base alla dimensione, al settore di appartenenza e alla provenienza geografica.

Le imprese italiane attive nella Csi sono state classificate in due classi dimensionali: piccole e medie imprese (Pmi), quelle che avevano nel 1994 un fatturato inferiore ai 40 miliardi di lire o un numero di addetti inferiore alle 250 unità; grandi imprese, le rimanenti e quelle appartenenti ad un gruppo industriale⁵.

In base a tale criterio le 113 imprese che hanno effettuato delocalizzazioni produttive nella Csi si dividono quasi equamente tra 56 grandi e 57 Pmi.

La figura 1 mostra l'anno di inizio dell'attività delle iniziative ancora attive nel 1995: si nota una forte variabilità nel corso del tempo del coinvolgimento delle imprese italiane, soprattutto se consideriamo la partecipazione dei piccoli imprenditori, che risulta probabilmente legata alle alterne vicissitudini della stabilità politica e sociale di tale area geografica.

Si può infatti notare come negli anni 1989-1990, anni immediatamente successivi al crollo del muro di Berlino, in cui la perestrojka sembrava avviata ad un facile successo di riforme e, soprattutto, in cui i cambiamenti nell'economia sovietica sembravano realizzabili senza troppe difficoltà grazie all'intervento di capitali stranieri, si assiste a consistenti flussi di nuovi investimenti in tali Paesi⁶. Gli operatori italiani più attivi in questi anni sono prevalentemente di piccole dimensioni, a dimostrazione della maggiore rapidità delle Pmi nel tentare lo sfruttamento delle nuove opportunità commerciali man mano che sorgono.

Nel 1991, l'anno del tentato golpe e della nascita della Federazione russa, vi è una notevole flessione nel numero di imprese italiane che iniziano a collaborare con imprese della Csi, probabilmente per la grande incertezza politica di tale momento.

Successivamente, la penetrazione italiana riprende, ma con una diversa tipologia di operatori prevalenti: a partire dal 1992 le imprese che decidono di avviare un'attività

⁴ Le fonti a cui ha attinto la ricerca hanno origini diverse: un precedente studio realizzato dal Ceris-Cnr in collaborazione con l'Imemo (Istituto di studi internazionali dall'Accademia delle Scienze di Mosca) che copriva gli anni 1987-1991 (Ovcinnikova, Rolfo, Vitali, 1993) è stato aggiornato al 31 dicembre 1993 con le informazioni contenute nel database Reprint, sviluppato presso il Dipartimento di Economia e Produzione del Politecnico di Milano. L'aggiornamento al 1995 deriva, invece, dalla ricerca di informazioni sulla stampa economica specializzata e dalle notizie fornite direttamente dai manager di imprese operanti nella Csi, nonché da Enti e Istituzioni operanti con l'estero (quali Istituto per il Commercio Estero, Confindustria, Camere di Commercio, Simest).

⁵ Per discriminare tra Pmi e grandi imprese ci siamo avvalsi dei criteri usati nella legge 317/91 di incentivazione della piccola impresa

⁶ Tale numero è più consistente di quello qui riportato, in quanto molte iniziative nate nel biennio 1989-90 sono ormai concluse e pertanto non vengono considerate nella ricerca.

economica nella Csi hanno soprattutto grandi dimensioni o fanno parte di grandi gruppi e, come si vedrà, operano in settori generalmente differenti dai casi precedenti⁷.

L'attivismo delle Pmi, che hanno dimostrato di essere pronte a sfruttare le opportunità offerte dal mercato anche in Paesi lontani geograficamente, ma soprattutto culturalmente, conferma le recenti analisi sul processo di internazionalizzazione delle imprese italiane: la crescita al di là dei confini nazionali non è limitata ad una ristretta cerchia di grandi gruppi industriali, come avveniva negli anni '60 e '70, ma ha coinvolto in misura rilevante anche le Pmi nonostante i maggiori rischi e difficoltà subiti dalle piccole dimensioni rispetto alle grandi (R&P, 1995).

Per quanto riguarda i settori oggetto delle iniziative in cui operano le 113 imprese italiane presenti nei paesi della Csi la figura 2 mostra le frequenze di partecipazione di ciascun settore industriale, evidenziando un'ampia gamma di attività presenti in loco che riflettono bene la composizione delle nostre esportazioni (Ice, 1994). Il valore modale della distribuzione è nel settore tessile-abbigliamento, e conferma la notevole importanza della filiera moda nei paesi in via di transizione (Balcet, Vitali, 1995).

La classificazione in base alla destinazione economica della produzione, che distingue tra beni di consumo e beni intermedi, conferma la relativa omogeneità delle iniziative intraprese: il 54% delle imprese opera in settori dei beni di consumo ed il restante 46% dei beni industriali. Da una parte, la presenza di un elevato numero di imprese che producono beni di consumo è significativa della profonda trasformazione che l'economia di questi paesi sta vivendo: mentre l'enorme domanda di beni di consumo non era mai stata completamente soddisfatta dai piani quinquennali di produzione, la struttura industriale sovietica aveva sempre privilegiato l'industria pesante. Gli imprenditori italiani stanno così sfruttando l'opportunità di soddisfare tali esigenze, nei settori in cui il nostro sistema industriale risulta maggiormente competitivo a livello internazionale, in primis nella filiera della moda. Dall'altra parte, le necessità di ristrutturazione del sistema produttivo giustificano la significativa presenza italiana nelle industrie della metalmeccanica, delle costruzioni e dei veicoli da trasporto.

Infine, le imprese italiane sono state riaggregate nei macro-settori della tassonomia di Pavitt, che distingue tra industrie tradizionali, quelle ad alta tecnologia, ad economie di scala e di specializzazione (vedi figura 3).

I settori tradizionali, principalmente formati dalle industrie tessile, abbigliamento, calzature, lavorazione delle pelli, lavorazione del legno, mobilio e agro-alimentare, sono quelli che più incisivamente sono penetrati nei paesi della Csi. Si tratta di iniziative di piccole dimensioni, e che hanno caratterizzato soprattutto i primi anni da noi osservati (1988-91).

L'elevato numero di imprese appartenenti ai settori tradizionali riflette la specializzazione produttiva dell'industria italiana (Guerrieri, Milana, 1990), la

⁷ Durante i decenni dell'economia pianificata, le joint venture straniere nella Csi erano presenti soprattutto nei settori della cosiddetta "industria pesante" o in quelli dei semilavorati (Graziani, 1990; Rolfo, 1979); al contrario, nel corso degli anni '90 si assiste al prevalere delle iniziative posizionate nei beni di consumo.

composizione delle nostre esportazioni (Ice, 1995), il livello tecnologico delle nostre imprese (Archibugi, Pianta, 1995).

A conferma di quanto detto, i settori definiti "science-based" nella tassonomia di Pavitt, l'aeronautica, le telecomunicazioni, l'elettronica e l'informatica, sono scarsamente presenti nelle iniziative italiane, nonostante le notevoli opportunità offerte dalla ricaduta tecnologica della riconversione dell'apparato militare dell'ex-Urss (Krutsky, Kocetkov, 1992). Si tratta di iniziative di grandi dimensioni, effettuate da primari gruppi industriali, molti dei quali appartenenti alle partecipazioni statali italiane, che prevedono generalmente anche accordi di trasferimento tecnologico verso la Csi (Vitali, 1995).

Tra i due estremi, rappresentati dai settori tradizionali e da quelli ad alta intensità tecnologica, si trovano i comparti cosiddetti "specialized supplier", cioè i settori dell'impiantistica, dei macchinari e dell'industria meccanica, e quelli con forti economie di scala, quali l'energia, l'autoveicolistico, gli elettrodomestici, la componentistica e i veicoli ferroviari. Si tratta prevalentemente di iniziative sorte dopo il biennio 1991-92 e aventi dimensioni maggiori di quelle attivate nei settori tradizionali.

E' interessante notare l'esistenza di due imprese appartenenti al settore ecologia e ambiente, fatto che dimostra la richiesta di tecnologie idonee al recupero delle condizioni ambientali fortemente degradate dall'apparato produttivo pre-esistente (Dalmazzone, 1992).

I risultati raggiunti dalle due classificazioni focalizzate sulla destinazione economica dei beni e sul loro contenuto tecnologico-organizzativo sono strettamente in relazione tra loro: le aziende appartenenti ai settori tradizionali prevalgono all'interno del campione perché producono prevalentemente beni di consumo, rispondendo così ai principali bisogni del mercato ex sovietico. Ma è soprattutto la variabile tecnologica ad influenzare la presenza italiana nella Csi: la tecnologia delle imprese operanti nei settori più coinvolti nelle joint venture, che è di livello medio, risponde pienamente alle esigenze di ammodernamento delle imprese locali. Del resto, la notevole obsolescenza del sistema produttivo non consentirebbe alle imprese in ristrutturazione/conversione di effettuare salti tecnologici particolarmente elevati, rispetto ai miglioramenti "graduali" che l'uso della tecnologia italiana favorisce. Anche nelle operazioni stipulate nel comparto dell'energia, il cui principale obiettivo consiste nel mero approvvigionamento energetico, si nota in realtà un vero e proprio trasferimento tecnologico, necessario per superare le notevoli inefficienze oggi presenti nello sfruttamento dei giacimenti di gas e petrolio di cui sono ricche numerose repubbliche ex-sovietiche.

La variabile territoriale relativa agli accordi stipulati dalle imprese italiane nella Csi è stata studiata da due punti di vista: da un lato, si è analizzata la provenienza geografica delle imprese italiane, per individuare quali regioni siano più legate al processo di transizione della Csi, dall'altro, sono stati identificati i Paesi della Csi più coinvolti nel processo di crescita internazionale delle imprese italiane.

Per quanto riguarda la zona di provenienza delle imprese italiane, si notano 57 imprese provenienti dalle regioni del Nord Ovest, 26 da quelle del Nord-Est, 25 dal Centro, 5 dal Sud e Isole. Rispetto alla distribuzione geografica delle imprese italiane dell'industria manifatturiera al 1991, si nota l'emergere del Nord-Est che a fronte del 15% del sistema produttivo nazionale rappresenta il 23% delle iniziative nella Csi. L'elevata presenza delle

imprese del Triveneto può essere indicativa di una certa "vicinanza" (più culturale che geografica) di queste regioni con i paesi dell'Est europeo. Questo legame primario è confermato dalla recente costituzione della Finest, istituzione finanziaria regionale sorta appositamente per sostenere le aziende del Triveneto che intendono operare con i paesi dell'Est europeo. Probabilmente, l'elevato peso del Nord-Est e del Centro Italia è anche l'effetto del ruolo propulsivo rappresentato dai noti "distretti industriali", nel favorire l'internazionalizzazione della Pmi.

Per studiare più in dettaglio le imprese appartenenti a ciascuna area è interessante suddividerle ulteriormente in base alle loro dimensioni (vedi figura 4). Ad una prima analisi si nota un capovolgimento delle dimensioni industriali tipiche delle aree italiane: mentre tra le imprese del Nord-Ovest prevalgono le piccole dimensioni, tra quelle del Nord-Est si nota una notevole presenza di grandi dimensioni. In realtà, bisogna ricordare che molte imprese del Nord-Est sono situate al confine di separazione tra le due dimensioni (sono le più piccole tra le grandi), e che l'elevato numero di Pmi nel Nord-Ovest è composto principalmente da imprese localizzate nelle aree periferiche della Lombardia o del Piemonte, e non nei tradizionali poli di sviluppo dei capoluoghi in cui prevalgono le grandi dimensioni industriali.

Occorre, inoltre, aggiungere che la maggior parte delle imprese del Nord Est operano nei settori tradizionali, così come tutte quelle del Sud, dove solo un'impresa, nel settore agro-alimentare, è di grandi dimensioni.

I casi provenienti dal Centro Italia si polarizzano tra 5 grandi imprese localizzate a Roma, appartenenti alle partecipazioni statali ed operanti in settori ad alta intensità tecnologica, e le rimanenti 20 operanti in settori tradizionali e aventi tutte, tranne un caso, piccole dimensioni.

L'analisi relativa ai paesi della Csi verso cui si sono indirizzate le imprese italiane mette in luce il prevalere della Federazione russa, il più importante stato della Csi, al cui interno la maggior parte dei casi si concentra nella zona di Mosca, sicuramente grazie ai migliori servizi e al maggior livello dei consumi che tale regione offre (vedi figura 5).

Le operazioni più recenti hanno ridotto leggermente la supremazia della presenza in Russia, con un certo interesse mostrato dagli imprenditori italiani per l'Ucraina e la Bielorussia.

Nonostante non sia possibile identificare un modello prevalente relativo al settore e alle dimensioni delle imprese che hanno stipulato accordi al di fuori della Federazione russa, si può rilevare che la motivazione dominante degli accordi nelle Repubbliche asiatiche è rappresentata dalla loro ricchezza di risorse naturali e di cotone. E' questo il caso, per esempio, dell'Agip in Kazakistan o della Carrera e della Super Rifle in Uzbekistan.

Inoltre, l'interesse per le imprese ucraine e bielorusse si può spiegare in primo luogo con la loro vicinanza innanzitutto geografica, ma anche culturale, all'Occidente, nonché per l'avanzata del processo di transizione in corso in tali paesi (Ec, 1990; Ec, 1993).

5. Investimenti diretti, accordi e joint venture delle imprese italiane nella

Csi: un'analisi qualitativa

Alle 113 imprese che al 1995 hanno in essere almeno un'operazione di crescita nei paesi della Csi, le cui principali caratteristiche sono state esaminate nel paragrafo precedente, è stato inviato un questionario a cui hanno risposto 37 imprese. Il presente paragrafo si basa sull'elaborazione di tali risposte, completate con interviste (talvolta telefoniche) ai responsabili delle iniziative intraprese. L'obiettivo della ricerca consiste nell'approfondire quelle tematiche che non vengono generalmente riportate dalla stampa economica, quali, per esempio, le motivazioni, le modalità e le condizioni che hanno determinato la nascita di investimenti diretti, joint venture e accordi in tali paesi.

5.1 *Le caratteristiche del campione*

Le 37 imprese che compongono il nostro campione si dividono tra 16 Pmi e 21 grandi imprese, ed hanno effettuato nel loro insieme 53 operazioni.

Le iniziative di crescita internazionale effettuate dalle imprese italiane nella Csi sono state classificate in base sia alla loro modalità di effettuazione, distinguendo tra operazioni equity (joint-venture e acquisizioni) e non equity (accordi e apertura filiali), sia alla finalità perseguita (affiancando alla finalità produttiva, principale oggetto della presente analisi, anche quella commerciale o quella tecnologica).

Per quanto riguarda le modalità con cui è avvenuto il processo di internazionalizzazione nella Csi, nella figura 6 notiamo un prevalere delle operazioni equity (33 casi) su quelle non-equity (20)⁸. Tutti i casi equity sono rappresentati da joint venture, in quanto non si segnalano acquisizioni totalitarie di imprese già esistenti, mentre tra le operazioni non-equity si registrano numerosi accordi di realizzo di "impianti chiavi in mano". L'elevato numero di accordi per la fornitura di impianti "chiavi in mano" conferma il tentativo dei partner della Csi di avviare un processo di rinnovo tecnologico delle loro strutture produttive, che come già affermato in precedenza risultano obsolete se confrontate agli standard occidentali.

Per quanto concerne le finalità perseguite con tali operazioni, anche se la ricerca ha avuto per oggetto le operazioni di crescita internazionale aventi finalità produttiva, possiamo verificare come molto spesso tale finalità si accompagni ad una contemporanea presenza degli scopi commerciale e tecnologico: si rilevano 31 casi aventi finalità produttivo-commerciale, e 10 casi con scopo produttivo-tecnologico (vedi figura 7).

Tra finalità e modalità dell'operazione si nota una precisa relazione: mentre la joint venture è quasi esclusivamente di tipo produttivo, gli accordi non equity associano spesso a questa finalità anche quella commerciale o tecnologica.

Con l'avvio del processo di privatizzazione dell'economia nella CSI è possibile anche effettuare un'indagine sul tipo di partner con cui l'impresa italiana ha stipulato l'accordo:

⁸ All'interno della voce "altro" compaiono 4 casi di esportazione: si tratta di ulteriori iniziative commerciali a supporto di accordi o joint-venture già effettuati in precedenza.

l'interesse degli operatori italiani è generalmente rivolto alle nuove imprese private, generalmente nate ex-novo o da precedenti attività commerciali (vedi figura 8). Il numero di partner pubblici è quindi in netta minoranza.

Infine, vengono evidenziate le motivazioni per cui è stato scelto un determinato luogo per l'insediamento della produzione: la maggioranza delle joint venture sono state localizzate nel luogo d'origine del partner, mentre la localizzazione sulla base della presenza di strutture produttive preesistenti è stata principalmente motivata da alcune imprese fornitrici con l'intenzione di seguire il cliente principale (vedi figura 9).

Per individuare la dimensione dell'operazione effettuata occorre generalmente limitarsi all'analisi delle società miste, non avendo quasi mai informazioni sul "valore" degli accordi non equity conclusi nella Csi. In base al numero di addetti o al fatturato della joint venture si individuano 20 società miste di piccole dimensioni e 8 di grandi dimensioni. Risulta, invece, impossibile fornire dati significativi relativamente al capitale sociale delle società costituite.

Per quanto riguarda il numero di partner partecipanti all'accordo, essi sono generalmente due, probabilmente al fine di ridurre il costo di selezione e di accesso all'informazione sugli operatori locali, anche se in 6 casi si notano tre partner e in due si tratta di operazioni più complesse con 4 e 9 partner.

5.2 Strategie e condotte degli operatori italiani

Il modo in cui si materializza la presenza dell'industria italiana nella Csi riflette le strategie perseguite dalle imprese con tali operazioni.

Per esempio, il tipo di conferimento al capitale sociale della società mista o la quota di controllo italiano di tale capitale indicano la volontà dei nostri imprenditori di gestire "in prima persona" l'iniziativa intrapresa, e quindi di utilizzare strumentalmente tale operazione nel più ampio processo di internazionalizzazione della loro impresa.

Infatti, la quota del capitale sociale detenuta dall'impresa italiana è maggioritaria nel 39% dei casi e paritetica nel 15% (vedi figura 10). La notevole frequenza di casi maggioritari è superiore a quanto si evidenziava nelle analisi realizzate agli inizi degli anni '90 (Ovcinnikova, Rolfo, Vitali, 1992), e indica il tentativo di ridurre il comportamento opportunistico del partner locale utilizzando il controllo diretto della gestione societaria (Williamson, 1983).

Inoltre, il conferimento da parte dell'impresa italiana non è necessariamente solo un apporto finanziario in valuta, ma può essere costituito dalla cessione di know-how o di macchinari e attrezzature, permettendo così di ridurre notevolmente l'esborso finanziario reale e di ottenere dei vantaggi paralleli, quali l'allungamento della vita dei propri macchinari ed un più completo sfruttamento delle proprie conoscenze.

Nel 46% dei casi la partecipazione italiana è consistita esclusivamente in apporto di

capitale fresco alla società mista, mentre nei rimanenti casi la quota in valuta è generalmente pari al conferimento in macchinari o know-how. Addirittura in 4 casi l'apporto italiano è solo in macchinari e attrezzature, e in due casi solo di know-how.

Il finanziamento dell'operazione completa il rapporto tra strategia di crescita internazionale e modalità di tale crescita (vedi figura 12). Poiché le imprese italiane si sono generalmente basate sull'autofinanziamento, possiamo affermare che lo sforzo organizzativo per costituire un'attività estera è notevole in quanto totalmente a carico dell'impresa. Del resto, numerosi commenti, espressi nelle risposte al questionario, sono indicativi delle difficoltà che la piccola impresa deve affrontare per finanziare operazioni su mercati altamente rischiosi.

In particolare, si può notare come non sia quasi utilizzata tutta quella serie di strumenti finanziari che dovrebbero favorire la creazione di società miste proprio nei paesi dell'Est, soprattutto da parte delle piccole e medie imprese per cui, nelle intenzioni ufficiali, sono sorti. Le quattro joint venture partecipate da Simest, le due da Ifc e le due che utilizzano un finanziamento erogato dal programma Tacis, sono infatti state costituite da società di grandi dimensioni, appartenenti a grandi gruppi. Tutto ciò dimostra la scarsa informazione e l'incapacità di presentare progetti adeguati da parte delle piccole imprese, ma anche il grado di complessità che l'ottenimento di tali finanziamenti richiede, soprattutto considerate le poche possibilità di ottenere una consulenza per il superamento degli ostacoli burocratici che esso comporta.

Infine, possiamo qualificare le strategie di crescita internazionale con un confronto tra le caratteristiche dell'attività nella Csi e quelle dell'attività nazionale. Il tipo di produzione effettuata, il mercato di destinazione di tale produzione, la tecnologia utilizzata, la qualità produttiva ottenuta sono tutti elementi che ci possono indicare, nel loro complesso, un eventuale rapporto di complementarità o sostituibilità tra attività estera e attività nazionale.

Per quanto riguarda il tipo di produzione realizzata dalle società miste, occorre rilevare che in 22 casi si tratta di prodotti industriali o semilavorati, mentre solo in 14 casi di beni di consumo; il marchio utilizzato è prevalentemente quello dell'impresa italiana (19 casi) o locale (10), molto raramente internazionale (2).

Il fatturato dell'operazione è destinato generalmente al mercato interno, anche se si notano numerosi casi in cui una parte del fatturato è destinata all'esportazione (vedi figura 13).

Il fatto che la produzione effettuata dalle imprese italiane nella Csi è destinata prevalentemente al mercato locale indica, da una parte, l'intenzione delle imprese italiane ad essere presenti in modo stabile e duraturo nel processo di transizione verso l'economia di mercato di questi paesi, dall'altra, che non si produrranno necessariamente degli effetti negativi di sostituzione della produzione italiana a seguito del processo di delocalizzazione produttiva evidenziato. Del resto, la destinazione del fatturato delle operazioni esaminate ci permette di affermare che solo 4 imprese producono espressamente e totalmente per il mercato italiano, mentre altre 6 destinano a quest'ultimo una quota maggioritaria del prodotto. Nella maggioranza dei casi si sfrutta il vantaggio competitivo derivante dai minori costi del lavoro e dalla disponibilità di materie prime direttamente all'interno della

Csi (27 casi).

Tra le altre destinazioni geografiche della produzione emerge il caso della Cina e dell'Arabia, ad indicare la possibilità di utilizzare le basi produttive nella Csi per penetrare anche altri paesi particolarmente "lontani" (vedi figura 14).

Le caratteristiche della destinazione del fatturato si riflettono sullo strumento commerciale più utilizzato: la commercializzazione diretta prevale sugli agenti/rappresentanti e sulle altre forme di commercializzazione.

Per quanto riguarda la tecnologia utilizzata negli impianti produttivi, le risposte degli imprenditori italiani indicano che in netta maggioranza essa risulta simile a quella utilizzata negli impianti italiani (26 casi), e solo raramente si tratta di una tecnologia inferiore (5 casi) o obsoleta per i paesi più sviluppati (8 casi) (vedi figura 15). In questi ultimi casi si tratta dello sfruttamento di una precisa opportunità offerta dalle modalità contrattuali con cui sono sorte le società miste: un conferimento di macchinari e attrezzature ormai obsoleti sul mercato nazionale, ma ancora utilizzabili nel contesto di tali paesi.

L'analisi sulla tecnologia produttiva può venire integrata dall'esame relativo alla qualità della produzione realizzata: 22 imprese hanno dichiarato di produrre un bene di alta qualità, 12 di qualità media e 5 di bassa qualità. Da tali dati emerge la potenzialità di medio-lungo periodo delle operazioni effettuate, che trova anche conferma nella frequente intenzione di reinvestire gli utili nella stessa operazione o di effettuare nuovi investimenti negli stessi paesi (vedi figura 16).

Infine, le motivazioni che le imprese hanno indicato, esprimendo una classificazione in base all'importanza, per spiegare la loro presenza nella Csi, fanno emergere due grandi gruppi di strategie di crescita (vedi figura 17).

Il primo può essere definito "market oriented", in quanto al primo e al secondo posto della classifica delle motivazioni espresse dalle imprese che la seguono vi è lo sfruttamento di nuovi mercati in espansione e di nuove opportunità commerciali, in parte a causa della crisi del mercato italiano dei primi anni '90. Il gruppo di 28 imprese che seguono questa strategia vede pertanto nella Csi un mercato di importanza strategica per operare in un ambiente internazionale. Spesso in questa tipologia di operazioni rientrano anche quelle determinate dalla volontà di seguire clienti o fornitori abituali che hanno deciso di operare in questi paesi.

Il secondo tipo di strategie, che potremmo definire cost-saving, tende invece a sfruttare la convenienza nei fattori produttivi, determinata dall'abbondanza di materie prime e dal basso costo del lavoro. Questo gruppo di imprese è formato da 10 casi

Questa seconda tipologia è più frequente nelle operazioni stipulate più recentemente, anche se l'esiguità del campione non ci consente di formulare affermazioni definitive.

Del tutto irrilevanti appaiono, invece, per le imprese che intendono penetrare in questi mercati le minori restrizioni di politica ambientale.

Tra le altre motivazioni che sono emerse vi è la possibilità di sfruttare un'immagine positiva costruita nel passato, nonché quella di crearne una di impresa internazionale, con un notevole ritorno pubblicitario. Inoltre, occorre ancora ricordare l'opportunità di vendere con convenienza impianti ormai obsoleti per il mercato italiano, prolungando lo sfruttamento della propria tecnologia e contribuendo, allo stesso tempo, al rinnovamento di

quella locale.

5.3 *I principali problemi incontrati*

Gli ostacoli incontrati dagli imprenditori italiani nelle operazioni di crescita internazionale nella Csi influenzano la gestione dell'impresa in modo diretto e indiretto.

Tra le difficoltà che incidono direttamente sulla gestione dell'operazione, il problema principale rilevato dagli imprenditori italiani operanti nella CSI è la gestione del mercato dei fattori produttivi, soprattutto del fattore lavoro. E' stato infatti più volte rilevata la scarsa professionalità delle maestranze, sia a livello di personale direttivo al quale affidare la gestione dell'attività locale, sia di lavoratori specializzati (vedi figura 18). Più in particolare, le doglianze degli imprenditori italiani si riferiscono alla mancanza di una consuetudine a svolgere il lavoro in modo continuativo e di un'abitudine a raggiungere obiettivi di efficienza ed efficacia. Entrambe le capacità, piuttosto diffuse nel caso italiano, non erano richieste nel precedente sistema sociale ad economia pianificata.

Il clientelismo, la corruzione, la criminalità organizzata sono altri fattori di lamentele, anche se non vengono indicati come chiare tipicità della Csi, ma semplicemente ricordati come elementi sempre più diffusi e sempre più determinanti nel modificare in forte misura le scelte di localizzazioni imprenditoriali.

Mentre i precedenti fattori possono essere attribuiti al processo di transizione delle economie dal modello collettivistico a quello capitalistico, e quindi al "vuoto culturale" di questa fase dello sviluppo, vi sono altri elementi negativi che ostacolano l'agire imprenditoriale che possono essere attribuibili alla mancanza di infrastrutture adeguate. Queste difficoltà gestionali derivano dalla carenza delle reti di trasporto e di telecomunicazione, e dei collegamenti economici con l'indotto della produzione.

Infine, all'ultimo posto nella graduatoria delle difficoltà incontrate si trovano le relazioni industriali.

Ai suddetti problemi gestionali e infrastrutturali si affianca un terzo gruppo di difficoltà che derivano essenzialmente dall'instabilità politica in cui si trovano tali Paesi. Si tratta di problemi relativi al contesto generale istituzionale, quali l'assenza di una legislazione completa e definitiva in campo economico-fiscale, l'elevata instabilità della valuta, le profonde differenze culturali con i contesti occidentali (vedi figura 19). Queste difficoltà rallentano tutte le fasi dell'operazione di investimento nella Csi: dalle trattative alla vera e propria gestione dell'attività produttiva.

Per quanto riguarda gli ostacoli di carattere burocratico, la classifica fornita dalle imprese vede al primo posto le imposizioni nelle quote import-export, seguite dalla complessità delle procedure, spesso principale motivo del fallimento di molte trattative, dalle necessarie autorizzazioni per ottenere finanziamenti, dagli ostacoli fiscali e dall'esistenza di licenze import-export.

In relazione alla legislazione, l'incoerenza tra le leggi statali e quelle federali, e ancor più con le disposizioni locali, e la discrezionalità constatata nell'applicazione delle norme rappresentano i maggiori problemi da superare. Il diritto societario presenta ancora

frequenti lacune, obbligando i partner stranieri a stabilire con precisione nel contratto tutte quelle clausole che possono garantire l'esercizio effettivo dell'attività economica. Inoltre, esso varia con estrema facilità, riducendo la certezza giuridica. Tra le altre difficoltà è stata indicata la scarsa affidabilità delle imprese locali, unico elemento che può garantire il rispetto degli accordi, mentre minor rilevanza è stata attribuita alla scarsa tutela del trasferimento di tecnologia.

Come già affermato, i problemi suddetti sono importanti già nel momento di definizione contrattuale dell'operazione di crescita, e determinano così una maggiore o minore lunghezza delle trattative. Le trattative hanno avuto, in maggioranza, una durata inferiore all'anno e sono sempre state molto complicate, in quanto rappresentano il momento in cui si devono definire con precisione tutte le clausole dell'accordo, poiché la legislazione locale risulta ancora troppo carente (vedi figura 20).

Le indicazioni che sono state fornite dalle imprese italiane contattate mostrano anche una relazione tra dimensione dell'impresa italiana e lunghezza del periodo di definizione dell'operazione: le trattative risultano più lunghe per le imprese di dimensioni maggiori, probabilmente a causa della maggiore dimensione e complessità dell'operazione stessa.

A fronte dei numerosi problemi evidenziati e dei loro negativi riflessi sulla gestione dell'operazione, fin dal momento della trattativa, l'impresa italiana si trova senza alcun sostegno offerto da parte degli operatori istituzionali appositamente sorti per aiutare gli imprenditori italiani nelle loro attività al di fuori dei confini nazionali. Come risulta evidente dai due grafici successivi, tale presenza è quasi assente: in più del 75% dei casi i contatti con partner esteri, nonché l'intervento di persone specializzate per la stipulazione del contratto, sono avvenuti grazie a risorse interne (vedi figura 21 e 22).

Come già affermato, lo scarso utilizzo dei programmi finanziari di sostegno è uno degli ostacoli che limitano le imprese italiane nella loro crescita internazionale, soprattutto in relazione alle necessità di finanziamento dei piccoli e medi imprenditori.

6. Conclusioni

L'orientamento delle imprese italiane ad internazionalizzarsi, delocalizzando parte della produzione in paesi a minori costi produttivi quali sono i paesi della Csi, solleva numerosi quesiti sulle problematiche socio-economiche sottostanti: la delocalizzazione di attività produttive nella Csi rappresenta un elemento di crescita del sistema industriale italiano, e soprattutto delle Pmi, a vantaggio quindi anche delle regioni italiane in cui tali imprese sono localizzate, o piuttosto siamo di fronte ad una semplice sostituzione di attività produttive nazionali con attività produttive estere? e quindi, in che misura la crescita internazionale influenza la quantità, ma soprattutto la qualità, dell'occupazione locale, spiazzata dai bassi costi produttivi altrui?

Purtroppo, nella presente ricerca non possiamo rispondere a queste grandi questioni. Del resto, gli effetti delle delocalizzazioni sull'occupazione nazionale non sono chiaramente prevedibili a priori per il sommarsi di effetti diretti e indiretti, che possono essere di segno

opposto (ad esempio, riduzione di posti di lavoro nella produzione e creazione di altri nei servizi avanzati).

Infatti, anche se si tratta di una sostituzione di capacità produttiva nazionale, occorre realisticamente domandarsi se tali produzioni nazionali avevano un futuro all'interno dell'evoluzione dell'economia globale, o se si sarebbero comunque ridotte nel giro di poco tempo: in quest'ultimo caso la delocalizzazione non fa che anticipare il comportamento dei paesi concorrenti.

E' di fondamentale importanza, a questo proposito, valutare con maggiore precisione in quale misura, nell'insieme delle operazioni produttive delle imprese italiane nella Csi, la finalità della penetrazione di tali mercati prevalga, o meno, su quella della riesportazione del prodotto. Tale valutazione richiederebbe quindi un futuro percorso di studio che dai dati micro-aziendali aggregati alcune risposte valide per l'intero sistema industriale.

Tuttavia, alcune prime riflessioni effettuate nel paragrafo precedente sull'analisi qualitativa delle iniziative intraprese dalle imprese italiane nella Csi ci inducono ad affrontare tale analisi con un moderato ottimismo.

In primo luogo, merita ricordare che la produzione, generalmente organizzata in joint venture, è destinata per la maggior parte al mercato locale e non a quello internazionale o italiano. Tale risultato è positivo per le nostre economie locali, anche se potrebbe forse essere distorto dalla relazione esistente tra lo strumento utilizzato per percorrere la strada dell'internazionalizzazione e la finalità perseguita con l'internazionalizzazione stessa: il decentramento produttivo internazionale, effettuato con il fine di ridurre i costi produttivi, utilizzerebbe soprattutto lo strumento dell'accordo o del cosiddetto traffico di perfezionamento passivo, attraverso modalità contrattuale non-equity molto più flessibili e meno costose della costituzione di una joint-venture o di una propria filiale, o dell'acquisizione di un'impresa locale.

Inoltre, se si ipotizza che la struttura della joint-venture sia quella più idonea a produrre per il mercato locale, si comprende il perché, dalle interviste effettuate con gli operatori italiani, nelle joint venture prevalga la produzione avente media qualità e marchio italiano (anziché locale), con sporadici casi di produzioni di semilavorati per produttori locali o internazionali. La buona qualità della produzione decentrata è confermata dalla tecnologia utilizzata negli impianti delle società miste: si tratta, nella maggioranza dei casi, della stessa tecnologia degli impianti italiani. Una produzione di tali caratteristiche è forse più indicata a penetrare i mercati locali, caratterizzati da bassissima qualità delle merci, piuttosto che essere riesportata sul mercato italiano, caratterizzato da qualità medio-alta. Del resto, la maggiore frequenza di strategie "market-oriented" rispetto a quelle "cost-saving" indicherebbe la volontà di crescere sui mercati internazionali, piuttosto che quella di sfruttare i fattori produttivi locali.

L'apporto di tecnologia da parte delle imprese italiane, sia incorporata nei macchinari che sotto forma di vero e proprio know-how, si riflette nella composizione delle diverse modalità di conferimento al capitale della società mista: nella media delle situazioni, il tradizionale apporto finanziario al capitale sociale è importante quanto gli apporti di macchinari o di know-how. La sommatoria di tali conferimenti permette a numerose imprese italiane di controllare la società mista, detenendone più del 50% del capitale, ed

impostando così strategie di crescita di medio-termine.

Il costo di una siffatta strategia di crescita internazionale è notevole se consideriamo i problemi da superare (primo fra tutti i costi di accesso al mercato finale e di informazioni sul mercato dei fattori produttivi). Ecco per quale motivo il tempo necessario a svolgere la trattativa per la nascita della società mista è di 12 mesi e più. Del resto, nel reperimento delle informazioni sul partner ideale le imprese italiane non utilizzano quasi mai canali istituzionali, quali banche, enti pubblici, camere di commercio, o associazioni di categoria, ma ricorrono esclusivamente alle risorse manageriali interne, e quindi alle loro esperienze passate. Tale utilizzo esclusivo di risorse interne avviene anche con riferimento al finanziamento dell'operazione, che in pochissimi casi viene agevolato da iniziative pubbliche nazionali o internazionali (nonostante il paragrafo 3 abbia elencato un numero elevato di "programmi" attivati).

Infine, la nostra analisi ha sottolineato come le motivazioni delle joint-venture siano complesse e variabili nel tempo: la scelta di servire il mercato domestico o di esportare su quello italiano varia nel corso del tempo con l'evoluzione del livello qualitativo del prodotto, della dinamica della domanda locale o di quella italiana, dei miglioramenti organizzativi introdotti nella società mista, dei rapporti di cambio, ecc.

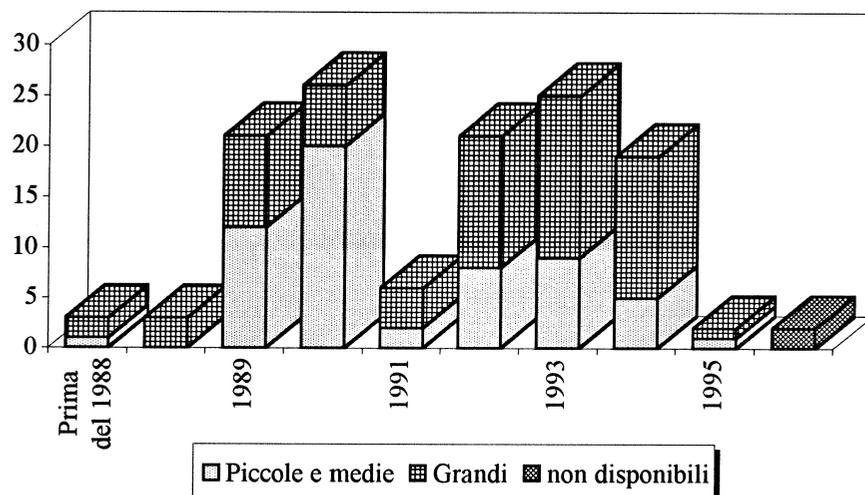
Tale fatto sottolinea l'apprendimento dinamico che le joint venture delle imprese italiane mostrano e la filosofia retrostante tali iniziative: l'investimento nella Csi deve possedere un'ottica di medio periodo, essendo impossibile prevedere ritorni certi nel breve termine. Ecco pertanto che la maggior parte delle iniziative prevede il reinvestimento degli utili, anziché il loro reimpatrio in Italia.

BIBLIOGRAFIA

- G.Balcet, International Relocation Strategies of Italian Firms, in: P. Buckley, J.L. Mucchielli (a cura di), *Multinational Firm Strategies and the Impact of Their Location Decisions*, Edward Elgar, 1995
- L.Berra-L.Piatti-G.Vitali, The internationalization process in the small and medium sized firms: a case study on the Italian clothing industry, *Small Business Economics*, vol.7, n.1, 1995.
- D.Citrin-J.Anderson-J.Zettlemeier, The Imf's approach to stabilization in the Baltics, Russia and the other countries of the former Soviet Union, *Moct-Most*, vol.4, n.1, 1994
- Cominotti, S. Mariotti (a cura di), *Italia multinazionale*, 1992
- Cominotti, S. Mariotti (a cura di), *Italia multinazionale 1994*, F.Angeli, Milano, 1994
- G.Crespi Reghizzi, The Joint Venture Company in Soviet Law, *Moct-Most*, n.3-4, 1991
- M.Dabrowski, Two years of economic reform in Russia: main results, *Moct-Most*, vol.4, n.1, 1994
- D.Delfino, Aspetti economici e normativi delle joint venture nella Csi, *Diritto ed Economia*, n.2-3, 1993
- S.Dalmazzone, Politiche per l'ambiente e gestione delle risorse naturali nell'ex-Unione Sovietica e nei paesi dell'Est europeo, *Diritto ed Economia*, n.2-3, 1993
- K.Dervis-M.Selowsky-C.I.Wallich, The World Bank in Eastern Europe and the former Soviet Union, *Moct-Most*, vol.4, n.1, 1994
- J.H.Dunning, Il ruolo degli investimenti diretti esteri nella globalizzazione dell'economia, *Moneta e Credito*, n.190, giugno 1995
- Ec-Commission, Assessment of the economic situation and reform process in the Soviet Union, *European Economy*, n.45, dicembre 1990
- Ec-Commission, Reform issues in the former Soviet Union, *European Economy*, n.49, 1993
- A.Forti, Il traffico di perfezionamento passivo, i paesi dell'Est e la riorganizzazione dell'industria tessile e dell'abbigliamento, in *Europa/Europe*, n.3, Roma 1994
- A. Forti, F. Silva, Deindustrializzazione e delocalizzazione produttiva, in: CER-IRS, *La ricostruzione industriale. Settimo rapporto sull'industria e la politica industriale italiana*, Il Mulino, Bologna, 1995.
- G.Graziani, Le joint venture in Unione Sovietica, in G.Balcet (a cura di), *Joint venture multinazionali*, Etas-Libri, 1990, Milano.
- D.Iachini, Joint Ventures and the Law and Foreign Investments in the Ussr, *Moct-Most*, n.3-4, 1991

- Ice, Rapporto sul commercio estero, Roma 1994
- V.Krutsky-G.Kocetkov, The Conversion Experience of Military Enterprises in Russia, Moct-Most, n.2, 1992
- A.Massone, Joint Venture in the Ussr: an Empirical Evaluation, moct-Most, n.2, 1991
- T.Melnicenکو, Economic reform in Russia in 1992, Moct-Most, n.2, 1993
- P.Miurin, The banking system, monetary policy and economic transformation in Russia: 1992-94, Moct-Most, vol.5, n.1, 1995
- M.Mutinelli, Italian industrial foreign direct investments in Central and Eastern Europe, 20th Eiba Conference, 11-13 dicembre 1994, Varsavia
- F. Onida, La crescita multinazionale dei gruppi italiani di medio-grande dimensione, in: Centro Studi Confindustria, L'impresa motore dello sviluppo, vol II: La dimensione internazionale dello sviluppo, SIPI, Roma, 1994
- G.Ovcinnikova-S.Rolfo-G.Vitali, Il ruolo delle joint venture italiane nel processo di transizione della ex-Unione Sovietica verso l'economia di mercato, Diritto ed Economia, n.2-3, 1993
- S.Rolfo, Le multinazionali occidentali nella cooperazione est-ovest, in G.Fornengo-G.Balcet-S.Rolfo (a cura di), Imprese multinazionali: strategie di sviluppo e politiche di controllo, Giappichelli, Torino, 1979
- M.Roccas, Un primo bilancio della riforma economica russa, Diritto ed Economia, n.2-3, 1993
- N.Simon, French Firms and the Joint Venture Challenge in the Ussr, Moct-Most, n.2, 1991
- V.Samonis, Earning or Learning? Western Direct Investment Strategies in Post-Soviet Economies, Moct-Most, n.3, 1992
- Unece, East-West Investments News, vari anni
- G. Vitali, Accordi tecnologici e processo di internazionalizzazione dell'industria italiana, in A.La Bella-M.Raffa-G.Zollo (a cura di), Leve strategiche nei mercati integrati, Etas Libri, Milano, 1995
- W.Zouev, La Comunità degli Stati Indipendenti: dalla firma al difficile rispetto degli accordi, Diritto ed Economia, n.2-3, 1993
- A.Zucchetti, Il traffico di perfezionamento passivo: dinamica dei flussi commerciali, Europa/Europe, n.1, Roma, 1995
- O.E.Williamson, Credible commitments: using hostages to support exchange, American Economic Review, vol.73, pp.519-540, 1983

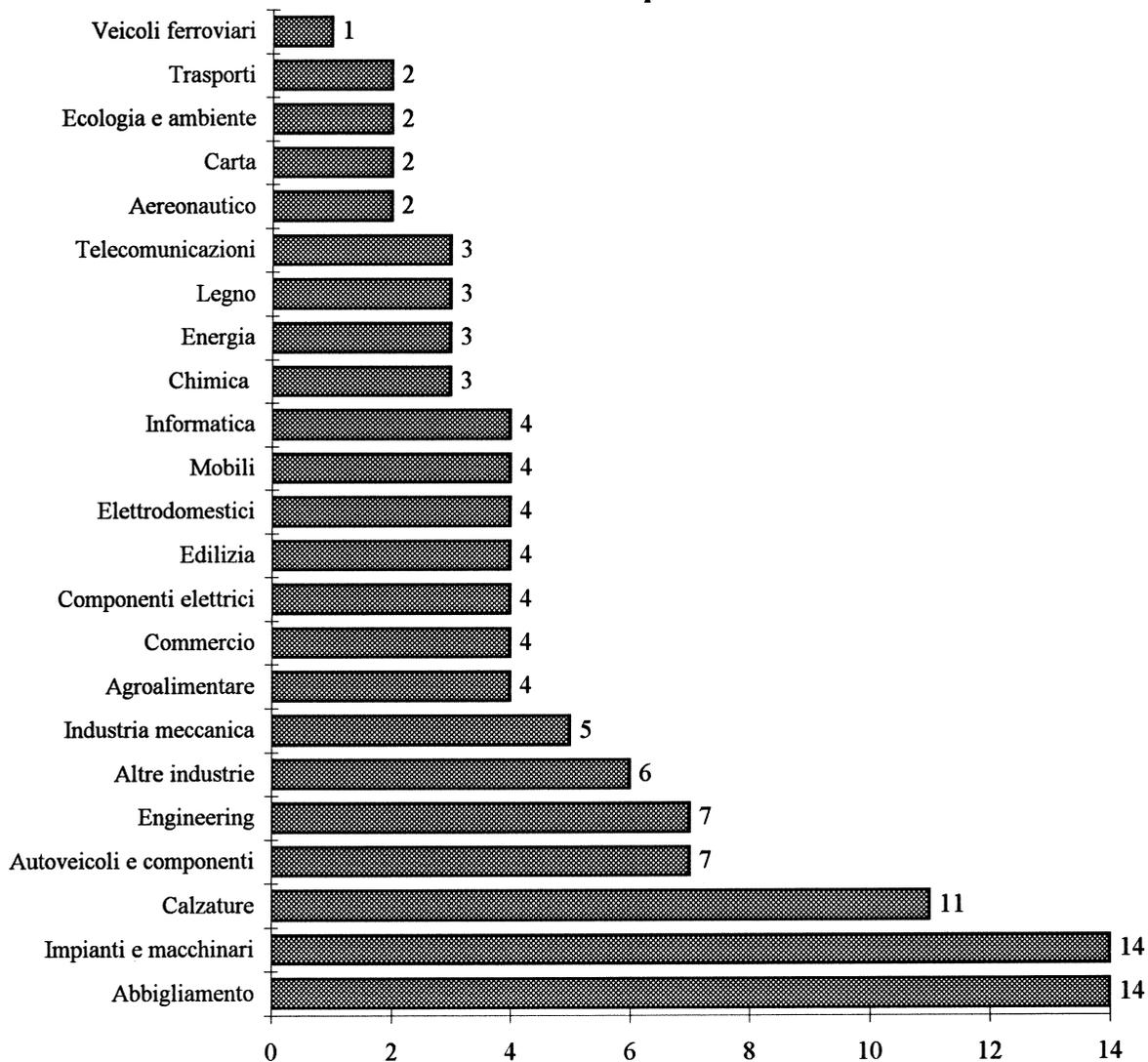
FIGURA 1
Dimensione dell'impresa italiana e anno dell'operazione



Fonte: Ceris-CNR

FIGURA 2

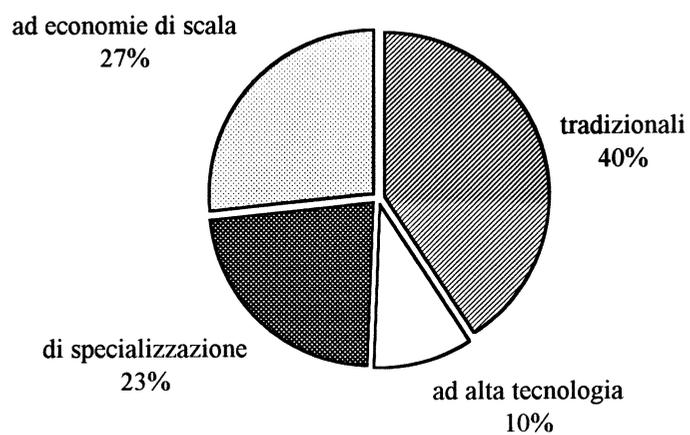
Settore di attività delle imprese italiane



Fonte: Ceris-CNR

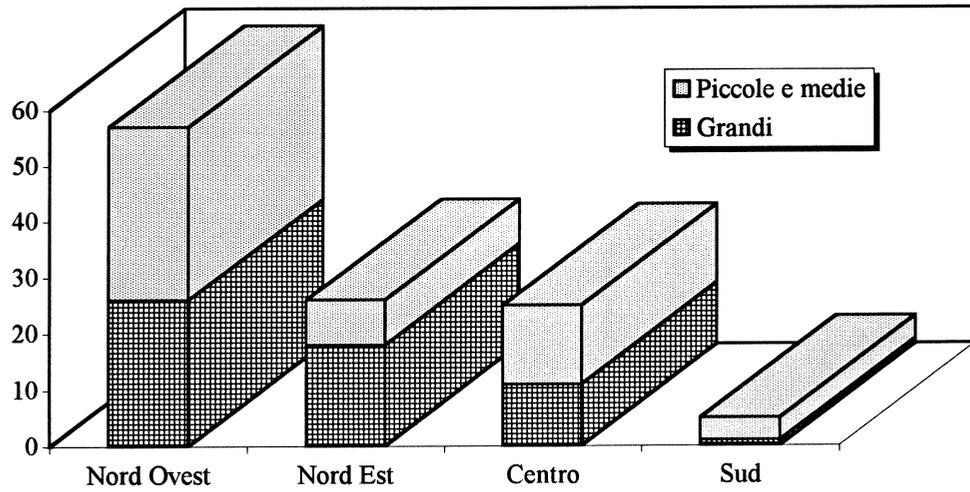
FIGURA 3

Settori di attività delle imprese italiane: classificazione Pavitt



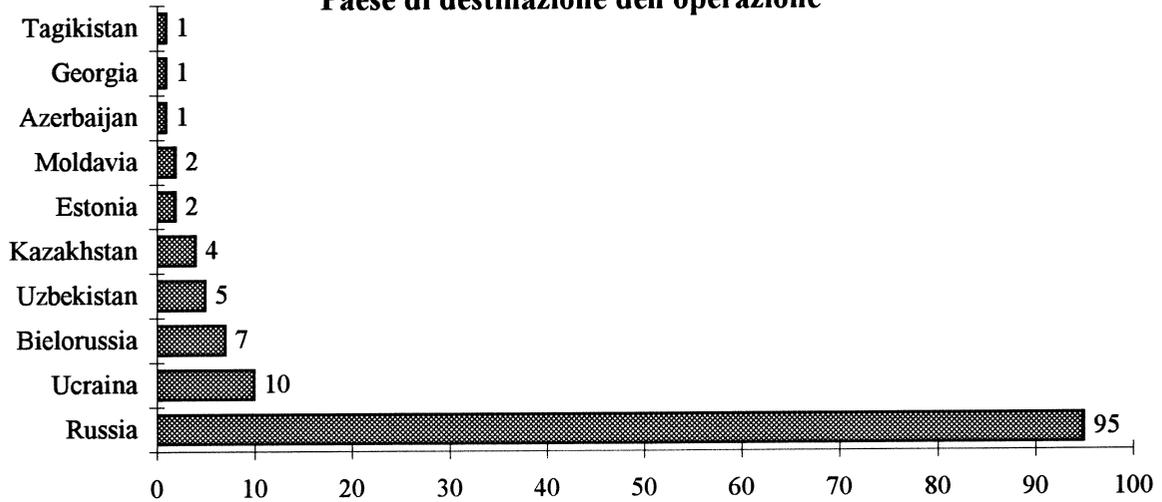
Fonte: Ceris-CNR

FIGURA 4
Provenienza geografica e dimensione dell'impresa italiana



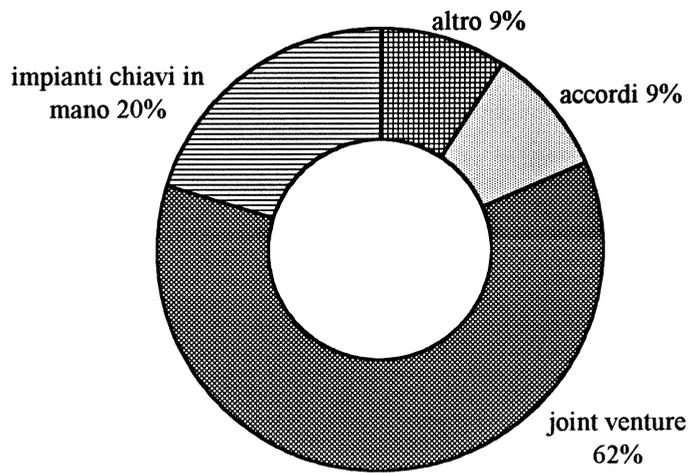
Fonte: Ceris-CNR

FIGURA 5
Paese di destinazione dell'operazione



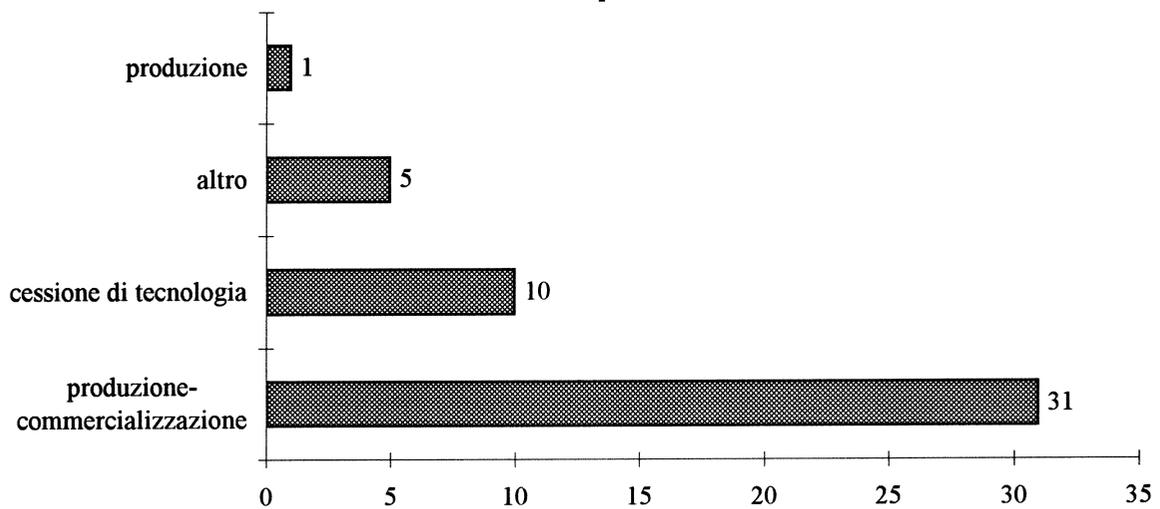
Fonte: Ceris-CNR

FIGURA 6
Tipologia dell'operazione



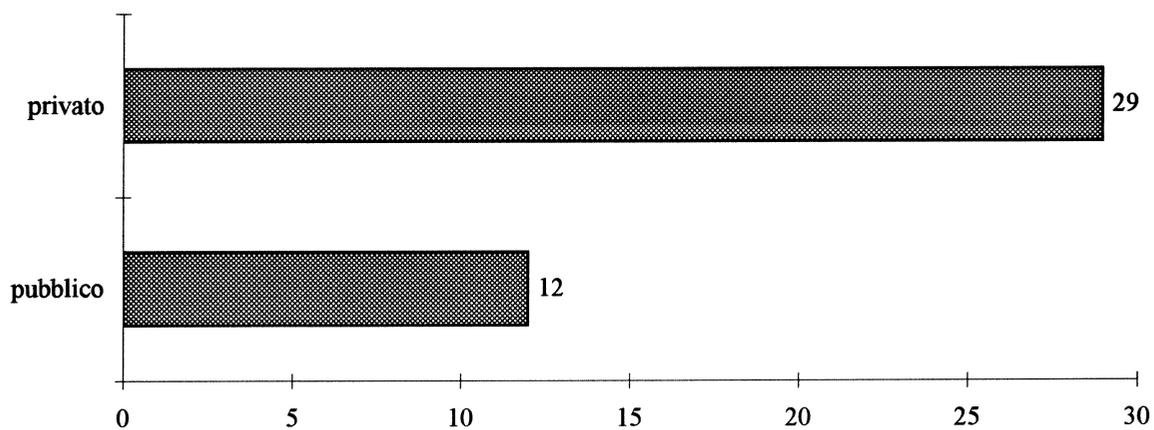
Fonte: Ceris-CNR

FIGURA 7
Finalità dell'operazione



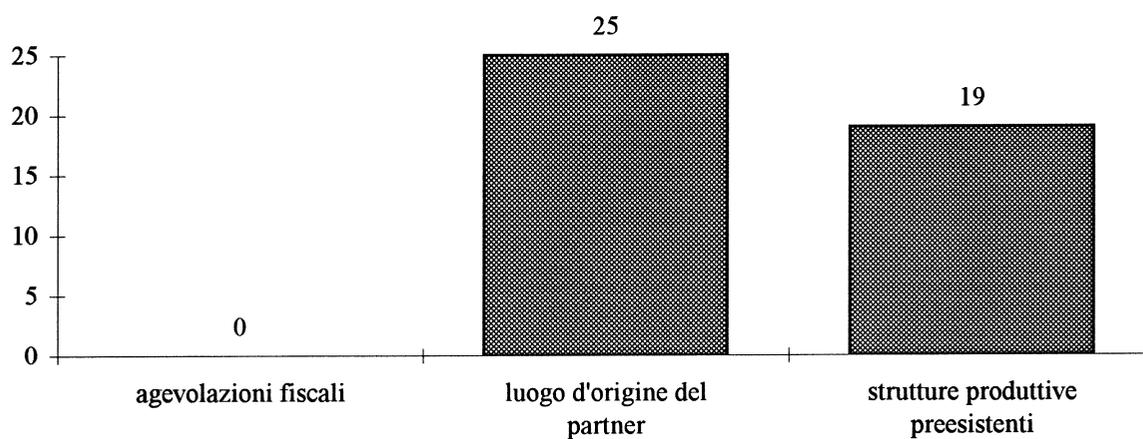
Fonte: Ceris-CNR

FIGURA 8
Tipo di partner



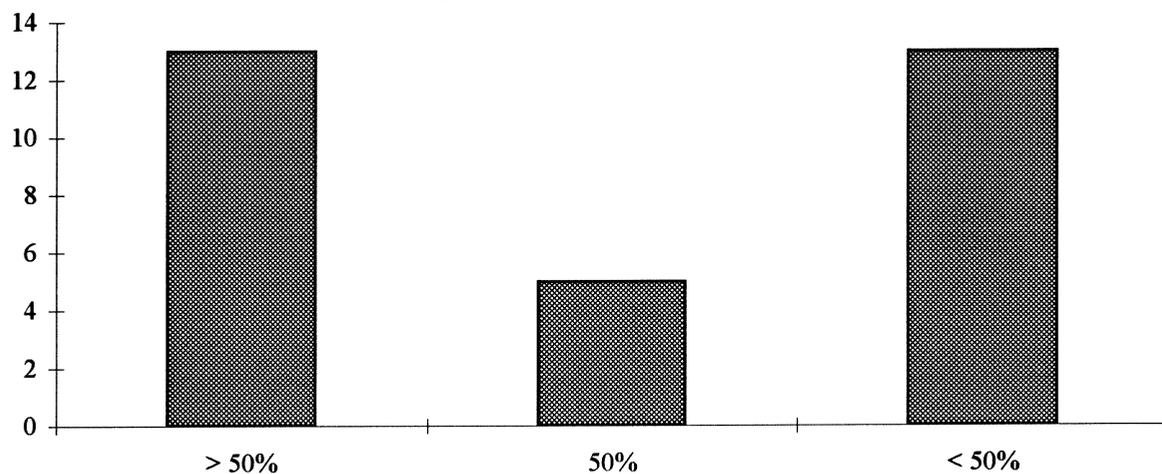
Fonte: Ceris-CNR

FIGURA 9
Fattori localizzativi nella scelta del luogo d'insediamento



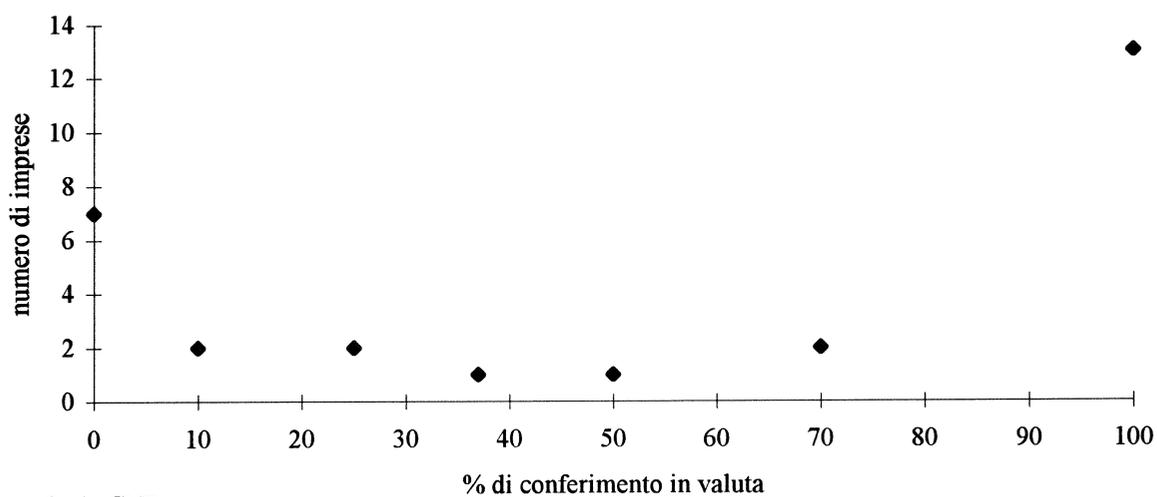
Fonte: Ceris-CNR

FIGURA 10
Quota del capitale detenuta dall'impresa italiana



Fonte: Ceris-CNR

FIGURA 11
Composizione del conferimento



Fonte: Ceris-CNR

FIGURA 12

Finanziamenti

	< 25%	25%-50%	50%-75%	75%-100%	100%
autofinanziamento	3	3	4	0	19
banche italiane	2	0	1	0	1
banche internazionali	5	0	1	0	2
banche locali	0	4	2	0	0
Simest	4	0	0	0	0
Mediocredito - Sace	1	2	2	1	2
organismi internazional	0	2	0	0	0
programmi comunitari	0	0	2	0	0

Fonte: Ceris-CNR

FIGURA 13

Destinazione del fatturato

	< 25%	25%-50%	50%-75%	75%-100%	100%
Italia	5	2	5	1	4
mercato interno	0	2	6	11	10
Europa Occidentale	7	1	4	0	1
Europa Orientale	4	0	1	0	0
Usa	5	0	0	0	0
altro	7	0	1	0	0

Fonte: Ceris-CNR

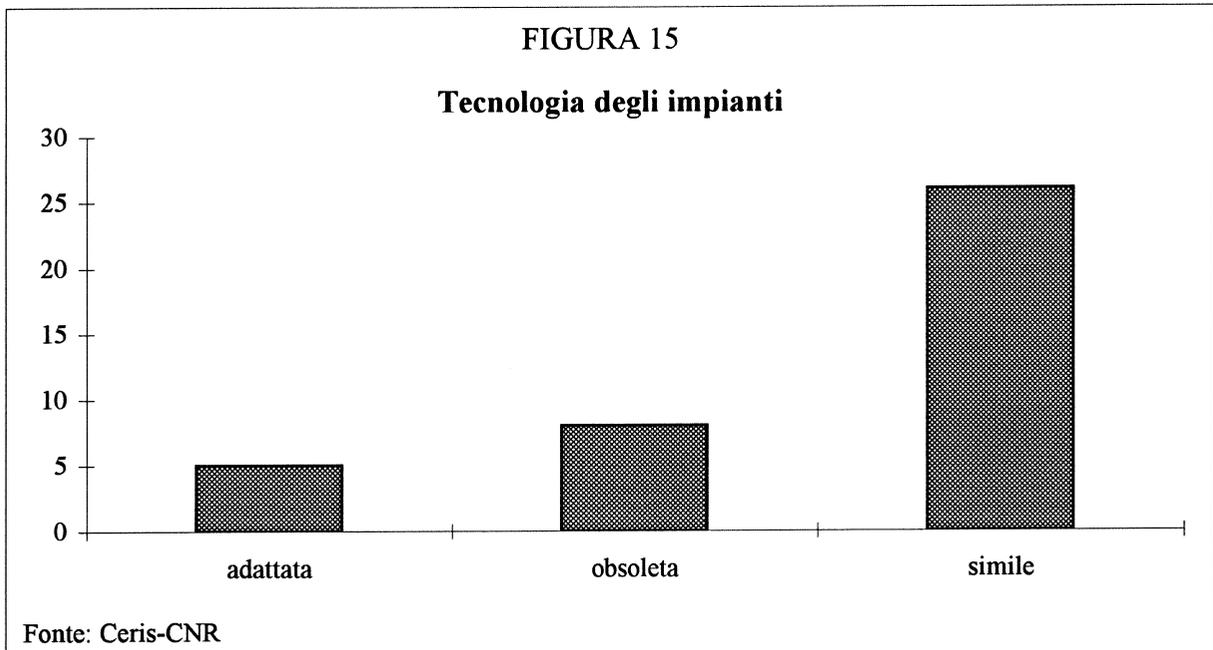
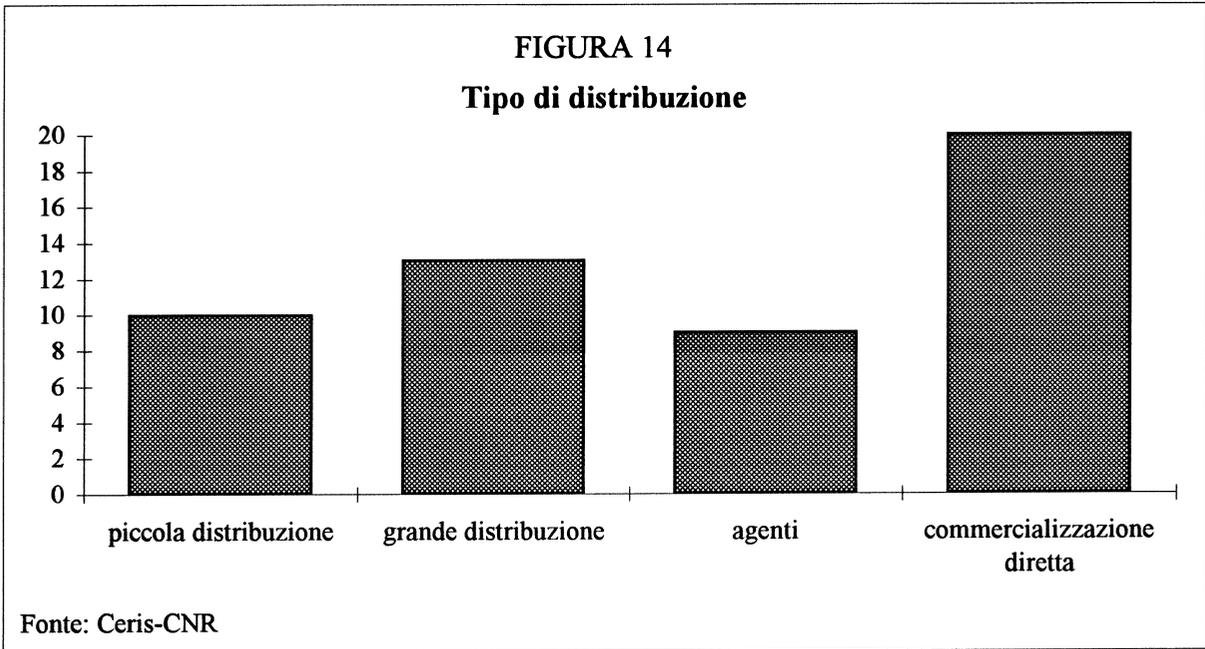


FIGURA 16
Utilizzo degli utili

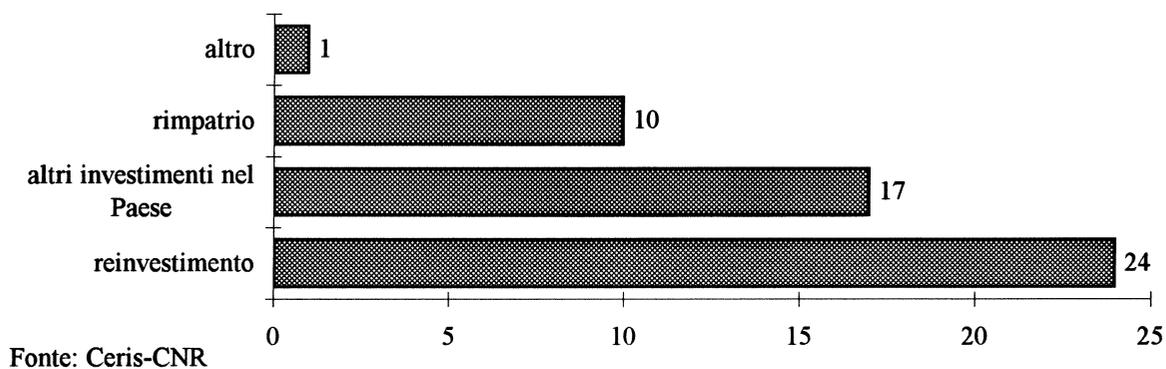


FIGURA 17
Motivazioni dell'operazione

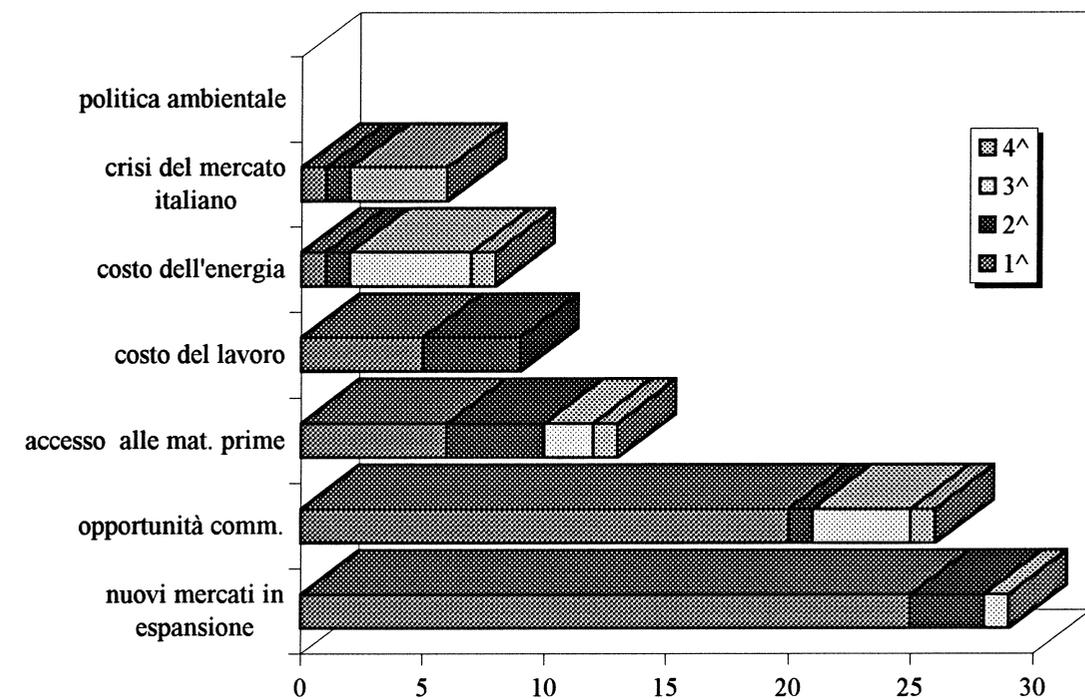
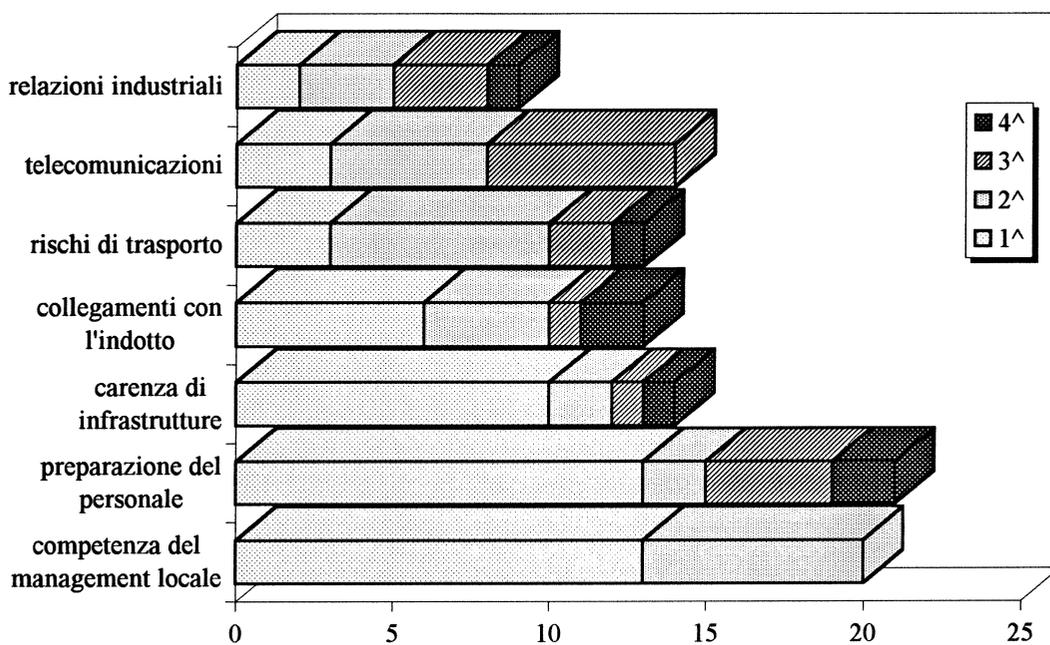


FIGURA 18

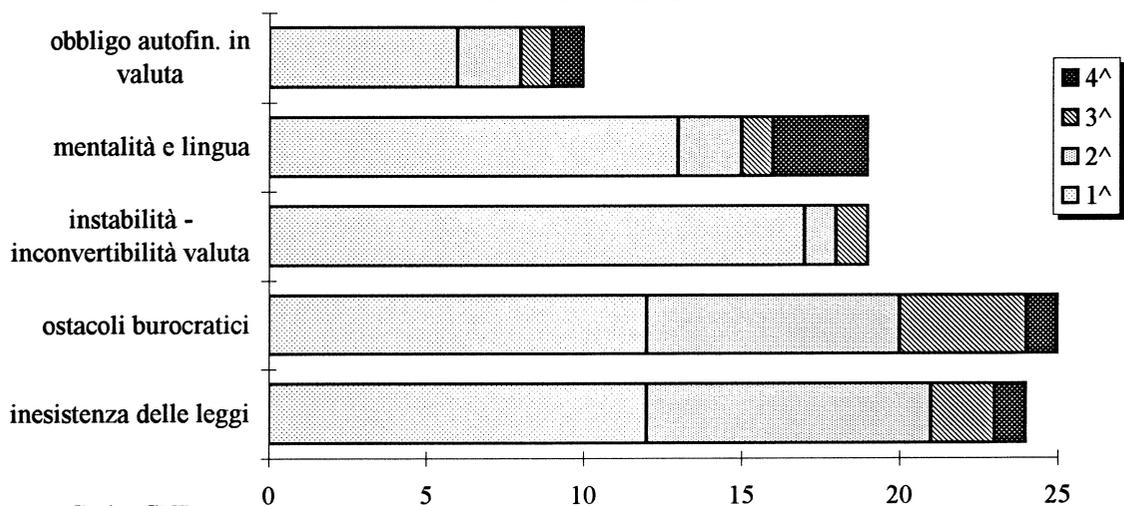
Problemi nella gestione dell'operazione



Fonte: Ceris-CNR

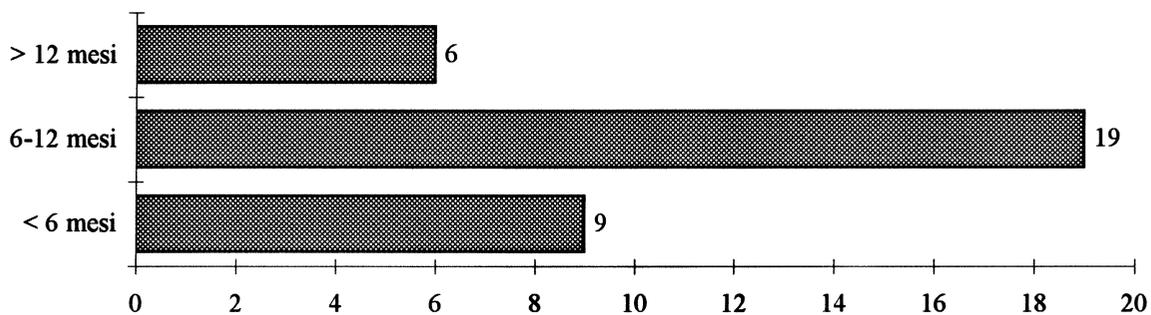
FIGURA 19

Difficoltà a livello Paese



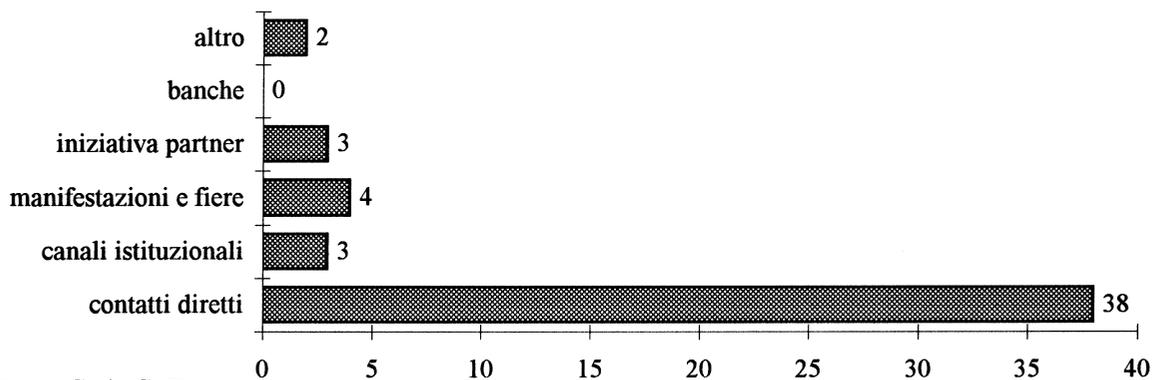
Fonte: Ceris- CNR

FIGURA 20
Durata della trattativa



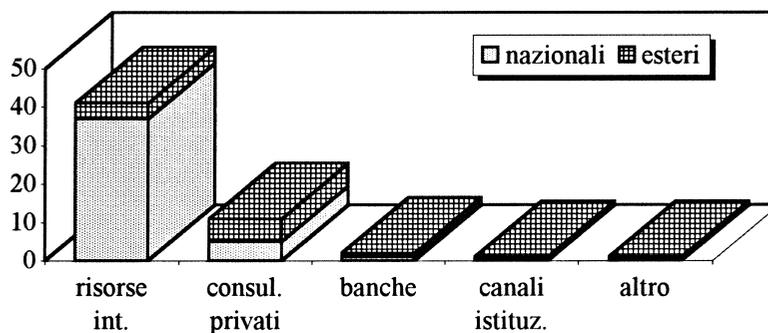
Fonte: Ceris-CNR

FIGURA 21
Modalità del contatto



Fonte: Ceris-CNR

FIGURA 22
Operatori per la stipulazione del contratto



Fonte: Ceris-CNR

WORKING PAPER SERIES (1996-1993)

1996

- 1/96 *Aspetti e misure della produttività. Un'analisi statistica su tre aziende elettriche europee*, by Donatella Cangialosi, February
- 2/96 *L'analisi e la valutazione della soddisfazione degli utenti interni: un'applicazione nell'ambito dei servizi sanitari*, by Maria Teresa Morana, February
- 3/96 *La funzione di costo nel servizio idrico. Un contributo al dibattito sul metodo normalizzato per la determinazione della tariffa del servizio idrico integrato*, by Giovanni Fraquelli and Paola Fabbri, February
- 4/96 *Coerenza d'impresa e diversificazione settoriale: un'applicazione alle società leaders nell'industria manifatturiera europea*, by Marco Orecchia, February
- 5/96 *Privatizzazioni: meccanismi di collocamento e assetti proprietari. Il caso STET*, by Paola Fabbri, February
- 6/96 *I nuovi scenari competitivi nell'industria delle telecomunicazioni: le principali esperienze internazionali*, by Paola Fabbri, February
- 7/96 *Accordi, joint-venture e investimenti diretti dell'industria italiana nella CSI: Un'analisi qualitativa*, by Chiara Monti and Giampaolo Vitali, February
- 8/96 *Verso la riconversione di settori utilizzatori di amianto. Risultati di un'indagine sul campo*, by Marisa Gerbi Sethi, Salvatore Marino and Maria Zittino, February
- 9/96 *Innovazione tecnologica e competitività internazionale: quale futuro per i distretti e le economie locali*, by Secondo Rolfo, March
- 10/96 *Dati disaggregati e analisi della struttura industriale: la matrice europea delle quote di mercato*, by Laura Rondi, March
- 11/96 *Le decisioni di entrata e di uscita: evidenze empiriche sui maggiori gruppi italiani*, by Alessandro Sembenelli and Davide Vannoni, April
- 12/96 *Le direttrici della diversificazione nella grande industria italiana*, by Davide Vannoni, April
- 13/96 *R&S cooperativa e non-cooperativa in un duopolio misto con spillovers*, by Marco Orecchia, May
- 14/96 *Unità di studio sulle strategie di crescita esterna delle imprese italiane*, by Giampaolo Vitali and Maria Zittino, July. **Not available**
- 15/96 *Uno strumento di politica per l'innovazione: la prospezione tecnologica*, by Secondo Rolfo, September
- 16/96 *L'introduzione della Qualità Totale in aziende ospedaliere: aspettative ed opinioni del middle management*, by Gian Franco Corio, September
- 17/96 *Shareholders' voting power and block transaction premia: an empirical analysis of Italian listed companies*, by Giovanna Nicodano and Alessandro Sembenelli, November
- 18/96 *La valutazione dell'impatto delle politiche tecnologiche: un'analisi classificatoria e una rassegna di alcune esperienze europee*, by Domiziano Boschi, November
- 19/96 *L'industria orafa italiana: lo sviluppo del settore punta sulle esportazioni*, by Anna Maria Gaibisso and Elena Ragazzi, November
- 20/96 *La centralità dell'innovazione nell'intervento pubblico nazionale e regionale in Germania*, by Secondo Rolfo, December
- 21/96 *Ricerca, innovazione e mercato: la nuova politica del Regno Unito*, by Secondo Rolfo, December
- 22/96 *Politiche per l'innovazione in Francia*, by Elena Ragazzi, December
- 23/96 *La relazione tra struttura finanziaria e decisioni reali delle imprese: una rassegna critica dell'evidenza empirica*, by Anna Bottasso, December

1995

- 1/95 *Form of ownership and financial constraints: panel data evidence on leverage and investment choices by Italian firms*, by Fabio Schiantarelli and Alessandro Sembenelli, March
- 2/95 *Regulation of the electric supply industry in Italy*, by Giovanni Fraquelli and Elena Ragazzi, March
- 3/95 *Restructuring product development and production networks: Fiat Auto*, by Giuseppe Calabrese, September
- 4/95 *Explaining corporate structure: the MD matrix, product differentiation and size of market*, by Stephen Davies, Laura Rondi and Alessandro Sembenelli, November
- 5/95 *Regulation and total productivity performance in electricity: a comparison between Italy, Germany and France*, by Giovanni Fraquelli and Davide Vannoni, December
- 6/95 *Strategie di crescita esterna nel sistema bancario italiano: un'analisi empirica 1987-1994*, by Stefano Olivero and Giampaolo Vitali, December
- 7/95 *Panel Ceris su dati di impresa: aspetti metodologici e istruzioni per l'uso*, by Diego Margon, Alessandro Sembenelli and Davide Vannoni, December

1994

- 1/94 *Una politica industriale per gli investimenti esteri in Italia: alcune riflessioni*, by Giampaolo Vitali, May
2/94 *Scelte cooperative in attività di ricerca e sviluppo*, by Marco Orecchia, May
3/94 *Perché le matrici intersettoriali per misurare l'integrazione verticale?*, by Davide Vannoni, July
4/94 *Fiat Auto: A simultaneous engineering experience*, by Giuseppe Calabrese, August

1993

- 1/93 *Spanish machine tool industry*, by Giuseppe Calabrese, November
2/93 *The machine tool industry in Japan*, by Giampaolo Vitali, November
3/93 *The UK machine tool industry*, by Alessandro Sembenelli and Paul Simpson, November
4/93 *The Italian machine tool industry*, by Secondo Rolfo, November
5/93 *Firms' financial and real responses to business cycle shocks and monetary tightening: evidence for large and small Italian companies*, by Laura Rondi, Brian Sack, Fabio Schiantarelli and Alessandro Sembenelli, December

Free copies are distributed on request to Universities, Research Institutes, researchers, students, etc.

Please, write to:

MARIA ZITTINO

Working Papers Coordinator

CERIS-CNR

Via Real Collegio, 30; 10024 Moncalieri (Torino), Italy

Tel. +39 011 6824.914; Fax +39 011 6824.966; m.zittino@ceris.cnr.it; <http://www.ceris.cnr.it>