

MÀRK BATÒ

**Relazioni bilaterali e
competitività nell'Unione europea.
Uno studio per le relazioni italo-ungheresi**

03/2004



Associazione Universitaria di Studi Europei
ECSA-ITALY

These Working Papers collect the work of the European Communities Studies Association (ECSA) Research project *European Union Toward Enlargement: Integration Maturity and Adjustments of Acceding and non Acceding Countries of Central and Eastern Europe* (Agreement n. 2003-0249 with the EU Commission Directorate General of Education and Culture). The publication of work by Authors can be proposed by a researcher collaborating to a national ECSA involved in the project, provided that the paper has been presented in public. The name of the proponent is reported in a footnote. The views expressed in the Working Papers reflect the opinions of the Authors only, and not necessarily those of the national ECSA.

Printed with the contribution of the European Commission

© Copiright Màrk Batò
Printed in Italy in July 2004
ASSOCIAZIONE UNIVERSITARIA
DI STUDI EUROPEI (AUSE)
Via San Felice, 5 – 27100 Pavia, Italy

All rights reserved. No part of this paper may be reproduced in any form without permission of the Author.

Relazioni bilaterali e competitività nell'Unione europea.

Uno studio per le relazioni italo-ungheresi.

Màrk Batò*

Abstract

La potenza degli stati, delle unità macroeconomiche oltre le forze militari è sempre più determinata dalle condizioni economiche. Per conseguenza i governi sono costretti, in misura mai vista prima, a mettere in rilievo il miglioramento della competitività dell'economia. Il problema è di maggior importanza –tra gli altri- anche per l'Unione Europea, poiché essa nel campo della competitività durante l'ultimo decennio non ha potuto raggiungere un livello pari a quello raggiunto dal suo concorrente più importante, gli Stati Uniti. Numerosi lavori fanno indagini dal punto di vista delle imprese. Invece, presumibilmente per il più basso livello della domanda solvibile, ci si occupa meno di quelle dal punto di vista della politica economica. La ricerca presente parte da questo aspetto sottolineando l'interdipendenza tra gli effetti interni e la complessità del problema.

1. La teoria della competitività

Due *scuole* principali possono essere distinte nel caso di modelli della competitività. Secondo l'una l'indicatore più importante è la performance delle economie, mentre l'altra si concentra sulle condizioni economiche, che influiscono sull'attività degli attori economici.

Gli indicatori più importanti secondo il primo gruppo di teorie sono l'indice ULC (Unit Labour Cost) e l'indice UVI (Unit Value Index). L'ULC presenta le spese di salario all'unità di prodotto, mentre l'UVI informa sul relativo valore unitario dell'esportazione. Il lavoro fondamentale dell'altro gruppo di teorie è legato al nome di *Michael E. Porter*¹, che ha riassunto il sistema degli elementi della competitività nel cosiddetto modello diamante. Il libro definisce i seguenti fattori della competitività di una nazione:

- Fornimento dei fattori

* Budapest University of Economic Sciences And Public Administration; Center For European Studies And Education.

¹ Porter, Michael E.: The Competitive Advantages of Nations. The Free Press, A Division of Macmillan Inc., New York, 1990: p.72

- Elementi della domanda
- Industrie collegate e subcontraenti
- Strategie delle imprese.

È molto importante tenere presente, che questi elementi determinano la competitività non individualmente, ma in correlazione stretta e complessa.

La teoria è stata applicata per scopi pratici da diverse organizzazioni economiche internazionali. Queste specificano assai più dettagliatamente gli elementi della competitività, li rendono interpretabili anche al livello pratico. Diverse organizzazioni hanno classificato i fattori della competitività in modo simile. Successivamente verrà presentata la classificazione operata dal *World Economic Forum*²:

- Indicatori aggregati della performance del paese
- Ambito macroeconomico
- Innovazione e diffusione tecnologica
- Tecnologia dell'informazione e comunicazione
- Infrastruttura generale
- Istituti pubblici – Contratti e diritto
- Istituti pubblici – Corruzione
- Concorso interno
- Sviluppo cluster
- Operazione e strategia delle imprese
- Politica ambientale
- Istituti internazionali.

La specificazione continua in subfattori misurabili o verificabili.

Esistono polemiche su grande scala sul concetto di competitività anche ai nostri giorni. Manca l'accordo anche sulla dimensione in cui si può interpretare la competitività. *Krugman* e i suoi discepoli affermano che il concetto esiste solo al livello delle imprese, e ogni altra applicazione è sbagliata³. *Krugman* critica coloro che interpretano la competitività al livello regionale o nazionale, e secondo cui l'indice più importante del concetto è la bilancia commerciale. I prodotti delle diverse economie si incontrano tramite il commercio estero, sono concorrenti dei cosiddetti mercati internazionali o del mercato mondiale. Questa è la base delle teorie che usano il bilancio del commercio estero come l'indice della competitività.

Krugman elenca parecchie confutazioni di questa affermazione, tra l'altro i processi dell'economia messicana negli anni ottanta e novanta. Mette a confronto il surplus commerciale conseguito negli anni ottanta, generato dallo stato –per l'enorme servizio del debito- con il deficit degli anni novanta. Analizzando il bilancio del commercio estero, si potrebbe concludere che l'indebitato Messico degli anni ottanta è più competitivo di quello degli anni novanta quando l'economia si fondava sul capi-

² The Global Competitiveness Report, 2002-2003. Oxford University Press, New York – Oxford, 2003: p.547-549

³ *Krugman, Paul: Competitiveness: A Dangerous Obsession. Foreign Affairs, March/April 1994: p.28-44*

tale estero di ritorno graduale, respingeva i debiti enormi e si consolidava. Un'altra questione importante è spiegata nel suo saggio, prendendo in esame la concorrenza tra Coca-Cola e Pepsi. In questo caso la competizione è evidente, la competitività è misurabile perfettamente perché i prodotti sono concorrenti ovviamente. Non si può dire lo stesso dei prodotti delle diverse economie al mercato mondiale, poiché ci sono numerose possibilità anzi esempi di cooperazione, il gioco a somma zero è fuori questione.

Tra gli autori che applicano il concetto anche al livello regionale oppure nazionale, la scala della definizione è piuttosto ampia. *Àdám Török* inserisce il concetto della competitività nell'ambito dell'economia standard, tentando di conservarne l'uso degli strumenti coerenti⁴. Questa teoria deduce la competitività di una nazione dalla sua performance sui mercati internazionali. Distingue la competitività relativa alla domanda da quella relativa all'offerta: la prima misura l'efficienza della produzione, la seconda riflette l'adeguamento alle esigenze dei mercati esteri. La difficoltà più importante del loro abbinamento è la fonte diversa delle statistiche usate, secondo *Török*. La produzione è analizzata dalla statistica d'industria, mentre del mercato, della distribuzione si occupa la statistica di commercio estero.

Meritano di essere riassunti i concetti della competitività delle diverse organizzazioni economiche internazionali. L'analisi recente del *UNCTAD* sugli investimenti sottolinea di analizzare l'export-competitività interpretata nel modo seguente: Un'economia è competitiva se è capace di mantenere la sua quota sul mercato mondiale, mentre i suoi redditi, la sua entrata crescono⁵.

Nell'Unione Europea le questioni della competitività sono di competenza del DG Imprese (Enterprise DG) che lascia le impronte sull'approccio della competitività dell'UE. Il concetto è spiegato dalla produttività e i suoi determinanti. La Commissione nel rapporto recente richiama l'attenzione anche su due aspetti di maggior rilievo. Tratta le relazioni, la sinergia tra la politica delle imprese e la politica concorrenziale, inoltre dedica attenzione al ruolo delle diverse barriere per la sostenibilità. Per la loro attualità, il ruolo delle risorse umane nel miglioramento della produttività e la produttività dei servizi sono stati analizzati dettagliatamente nell'ultimo rapporto⁶.

Nella fase d'impostazione della competitività, il WEF (World Economic Forum) ci mette in guardia dall'abbinamento diretto con la performance e soprattutto con la export-performance dell'economia⁷. Sulla base delle esperienze i ricercatori dell'organizzazione ritengono questo approccio rischioso perché rende disposta la politica economica a svalutare la valuta nazionale o a sostenere i salari a livello basso con il pretesto di migliorare la competitività dell'economia. La logica invece è inversa: la svalutazione della valuta o il mantenimento dei salari a livello basso derivano esattamente dalla competitività debole. Al centro dell'approccio proposto dal

⁴ *Török Àdám Dr.: A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései. Gazdaság – Vállalkozás – Vezetés, 3/1997: p.2-13*

⁵ World Investment Report, 2002. United Nations, New York and Geneva, 2002: p.120

⁶ European competitiveness report, 2002. European Commission, European Communities, 2002.

⁷ The Global Competitiveness Report, 2002-2003. Oxford University Press, New York – Oxford, 2003: p.25

Foro si trova il concetto di produttività. La prosperità di un'economia nazionale è determinata fondamentalmente dall'efficienza con la quale riesce ad utilizzare le risorse disponibili. Di conseguenza gli argomenti dell'analisi del WEF sono gli elementi della competitività, e il modo in cui la determinano.

Tamàs Szentes⁸ richiama l'attenzione sulla necessità di un approccio complesso nel caso del concetto di competitività. “Lo sviluppo economico, la posizione nell'economia mondiale ossia la competitività delle nazioni e dei paesi, oggi, nei tempi della globalizzazione accelerata, dipende non solo dalle rispettive condizioni esistenti (risorse naturali, fornitura dei fattori) e dai vantaggi comparativi disponibili, ma anche, in misura sempre più grande, dall'incorporazione nella rete globale delle imprese multinazionali, dal modo in cui ciò avviene, e da quei vantaggi competitivi (determinanti anche di quest'ultimo) che sono creati dai governi, dai membri della società e dalle ditte multinazionali stesse.”

2. La competitività dell'Unione Europea (l'approccio bilaterale)

La presente ricerca conformemente al suo programma applica –tra le due scuole principali- l'approccio di quella che lega la competitività anziché il rendimento, alle condizioni dell'economia, perché la competenza della politica economica infatti è l'aumento del prodotto interno attraverso il miglioramento delle condizioni per le imprese, e non tramite diretta attività di produzione.

L'interpretazione tradizionale della competitività delle nazioni⁹ richiede un completamento analizzando il caso dell'Unione Europea. *Il mercato unico*, che è più o meno ovvio per un'economia nazionale, non è così evidente per l'integrazione dei mercati di diversi paesi. Una delle linee principali della tesi è l'interpretazione e la misurazione di questo fattore. Benché nel processo d'integrazione europea la Comunità guadagni sempre più competenza dagli stati membri, per adesso il livello degli stati membri è dominante nella maggior parte delle relazioni internazionali. Un'indagine sullo sviluppo delle *relazioni bilaterali* può rispondere alla questione sull'utilizzo delle possibilità fornite dall'UE. Tra i numerosi elementi della matrice composta dalle diverse relazioni bilaterali all'interno dell'UE è sufficiente occuparsi delle relazioni più importanti per avere la sintesi dell'andamento della competitività europea. Non considerando l'Unione nel suo complesso, le conclusioni possono essere più precise. Al centro del presente lavoro si trovano le relazioni italo-ungheresi, in cui verranno sottolineate sia le caratteristiche specifiche che le conclusioni generali.

Analizzando insieme il mercato unico e le relazioni bilaterali si scoprono anche numerosi effetti sinergici. Tra le due variabili esiste un rapporto di causa ed effet-

⁸ Szentes Tamàs: *Globalizáció, regionális integrációk és nemzeti fejlődés korunk világgazdaságában*. Savaria University Press, Szombathely, 2002: p.193

⁹ La presente ricerca segue le linee indicate dal saggio seguente:

Porter, Michael E.: *The Competitive Advantages of Nations*. The Free Press, A Division of Macmillan Inc., New York, 1990.

to, il livello delle relazioni bilaterali determina la qualità del mercato unico. Nel caso di legami stretti di carattere intra-nazionale, il mercato unico si troverà a un livello alto, vicino a quello nazionale. Se le relazioni al contrario non possono superare il solito livello internazionale, il mercato unico non sarà in grado di funzionare ottimamente. Di conseguenza un'indagine sui rapporti bilaterali può essere adatta a concludere il livello di sviluppo del mercato interno, a trovare i lati deboli delle relazioni, le direzioni della soluzione, dunque ad impostare proposte per la politica economica dell'area. La ricerca tenta di raccogliere i fattori del mercato unico, che rendono possibile il risalto dei suoi vantaggi competitivi. Questi assegneranno la competenza della politica applicata.

La metodologia viene determinata dall'argomento; usando un approccio induttivo svolgiamo un'indagine empirica che verrà utilizzata per formulare le tesi generali. Tra le diverse teorie sulla competitività, sono risultate più adeguate agli scopi della presente ricerca quelle, che colgono la competitività delle (macro)economie come un sistema di condizioni (fattori) anziché la performance dell'unità economica. Le analisi e dunque i sistemi di fattori degli istituti di ricerca della competitività contengono fattori per il caso delle economie nazionali, ma questi non sono sempre sufficienti per analizzare le regioni, le integrazioni. Gli elementi aggiuntivi sono le caratteristiche del mercato comune, che determinano se e quanto l'economia sarà in grado di usufruire dei vantaggi possibili del mercato formato nuovamente.

Le ricerche realizzate tramite sondaggio intendono individuare quali sono i fattori che agevolano oppure ostacolano lo sviluppo delle relazioni a livello bilaterale. Attraverso le relazioni bilaterali questi fattori determineranno il funzionamento del mercato comune. Ci si aspetta che le indagini –traendo le conseguenze generali- saranno adatte a raccogliere queste determinanti, preparando *interviste* con gli interessati. Gli interessati a questa ricerca sono rappresentati sia dalle imprese partecipanti alla relazione bilaterale, che dagli istituti dello stato che hanno il compito di promuovere il funzionamento di queste imprese. L'intervista, in conformità ai suoi scopi, chiederà informazioni sulle esperienze –positive e negative- relative all'attività internazionale di questi enti verso il paese partner. Le informazioni raccolte in questo modo saranno sottoposte a un'analisi per evidenziare le tendenze ricercate.

Due aspetti particolari della questione possono offrire altre informazioni di rilievo. Una parte sarà dedicata a un'*analisi storica* che può aggiungere esperienze informative alla ricerca. Questo capitolo dà una sintesi sull'andamento delle relazioni bilaterali e sottolinea i suoi motivi più importanti dal punto di vista della competitività. Inoltre *l'ambito di regolamento* verrà sottoposto a un'indagine, che intende completare i risultati del sondaggio (delle interviste) analizzando lo stesso argomento dal punto di vista dello stato. Il sondaggio valuta le relazioni come le giudicano le imprese,

mentre questa parte -tramite l'ambito di regolamento- riflette l'opinione della politica. La metodologia applicata dalla ricerca è interdisciplinare, unisce la metodologia dell'economia, del diritto internazionale, della storia diplomatica e delle scienze politiche internazionali, ma da rilievo all'analisi economica.

3. Competitività di regioni, paesi, integrazioni

Sulla base delle diverse teorie e seguendo il proposito della presente ricerca userò la definizione seguente. Per distinguere questo concetto dal concetto tradizionale della competitività, che riguarda generalmente le imprese, viene introdotto un termine nuovo, la *macro-competitività*:

La macro-competitività è la somma delle caratteristiche di un'economia, che determinano il livello di efficienza al quale le imprese razionali possono amministrarsi.

La definizione ha l'obiettivo di guidare l'indagine verso una metodologia, tramite cui la ricerca sia in grado di proporre direttive alla relativa politica economica. Di conseguenza lo studio intende impostare un concetto di competitività, che è misurabile e maneggevole per i suoi influenti. Le tesi prevedibili saranno i possibili metodi d'influenza di queste caratteristiche, mentre il principio è la formazione di un sistema di condizioni, che favorisce l'efficienza delle imprese razionali.

La presente ricerca ha definito la competitività in senso macroeconomico a livello di un'economia. Si può affinare l'analisi con un nuovo aspetto con riferimento al caso delle integrazioni tra economie nazionali. A questo proposito è utile introdurre il concetto di *competitività secondaria* che intende misurare il grado di integrazione dal punto di vista della competitività. La competitività secondaria analizza quei fattori che influiscono sul funzionamento delle imprese nel mercato comune. L'assimilazione dei fattori necessari (libere circolazioni, standard, prescrizioni, etc.) al mercato comune da parte degli operatori nazionali è la condizione del successo dell'integrazione economica. Le aziende possono utilizzare i vantaggi offerti dal mercato comune (economia di scala, competizione più intensa, etc.), se le barriere dell'attività internazionale (p.es. diversi standard) non le ostacolano. Il presente saggio considera il Mercato Unico dell'Unione Europea come la rete complessa di relazioni bilaterali dei paesi membri. Il presente caso di studio si propone di analizzare i seguenti fattori in relazione alla competitività del Mercato Unico. Ci limiteremo a studiare i fattori specifici di un'integrazione di paesi (fattori secondari). La presente ricerca invece non si estende ai fattori primari della competitività:

Competitività secondaria: L'insieme di fattori delle relazioni bilaterali o multilaterali che influiscono il livello di efficienza al quale le imprese razionali possono funzionare sul mercato comune dell'integrazione.

Il concetto della *capacità effettiva del mercato* è legato alla competitività secondaria. Nel presente lavoro questo concetto viene introdotto per rappresentare la differenza tra un mercato integrato e un mercato su cui diversi gruppi dei partecipanti sono separati da barriere artificiali (ostacoli delle libere circolazioni, diversi standard, diverse

prescrizioni, etc.). La capacità effettiva del mercato significa quella capacità che le imprese possono raggiungere sotto le stesse condizioni, senza ulteriori costi di adeguamento. Se gli ostacoli continuano ad esistere, si può parlare soltanto della *capacità nominale del mercato*.

4. Le relazioni internazionali dal punto di vista italiano¹⁰

La struttura dell'economia italiana corrisponde alle caratteristiche di un'economia sviluppata. La proporzione del settore primario è bassa e dimostra una tendenza decrescente, mentre nei servizi si produce oltre la metà del PIL (68,3 %). Considerando il settore primario, l'Italia necessita importazione significativa sia nell'agricoltura, che nel caso di portatori d'energia. Nel settore industriale la manifattura con le sue tradizioni forti è di primaria importanza, essa produce un quarto del PIL. La struttura industriale è dominata dalle piccole e medie imprese: ciò rende possibile la qualità alta e l'offerta differenziata. Le poche ma forti grandi imprese private (Fiat, Fininvest) hanno un ruolo ugualmente significativo. Gli ultimi risultati della macroeconomia non sono favorevoli: il tasso d'incremento era uno di quelli più bassi nel decennio scorso (0,4 %). Il saldo della bilancia dei pagamenti nel 2002 è deteriorato rispetto al 2001 e si aggira sul 0,6 % del prodotto interno, mentre si può considerare un successo il fatto che il surplus mercantile non si sia ridotto, ma abbia conservato il valore al livello del 2001 (17 miliardi di euro - 1,4 % del PIL). Dalle analisi emerge che il deterioramento del saldo dei pagamenti è legato alle voci di redditi e servizi; il risultato relativamente favorevole del saldo commerciale è dovuto al miglioramento della ragione di scambio e indirettamente al calo dei prezzi delle importazioni. Analizzando le esportazioni italiane la tendenza negativa è evidente: la flessione nel 2002 era 2,8 % (Tab.1.). La quota italiana sia nell'esportazione mondiale che nell'esportazione dell'UE è diminuita e non soltanto in un anno, ma continuamente dal 1997. Al contrario, per quanto riguarda le importazioni il 2002 è stato il primo anno in questo periodo in cui l'importazione italiana non è cresciuta (-2,6 %) (Tab.2.).

¹⁰ Un'analisi simile dal punto di vista ungherese verrà realizzata nella prossima fase della ricerca.

Tab. 1 – Esportazioni italiane (milioni di euro, eurolire fino al 1998)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Mondo	137488	159092	196860	200842	211297	220105	221040	260413	272990	265365
UE	78714	91736	113159	111912	116135	125151	128713	144411	148029	141106
%	57,25	57,66	57,48	55,72	54,96	56,86	58,23	55,45	54,23	53,17
PECO	7102	9405	12929	15108	17116	17327	16238	20669	25354	26510
%	5,17	5,91	6,57	7,52	8,1	7,87	7,35	7,94	9,29	9,99
Ungheria	811	981	1190	1213	1464	1685	1838	2432	2988	2725
%	0,59	0,62	0,6	0,6	0,69	0,77	0,83	0,93	1,09	1,03
% relativo ai PECO	11,42	10,43	9,2	8,03	8,55	9,72	11,32	11,77	11,79	10,28

Fonte: elaborazione dati di Istat – Ice (2003).

Tab. 2 – Importazioni italiane (milioni di euro, eurolire fino al 1998)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Mondo	120330	140673	173354	165930	184678	195625	207015	258507	263757	256887
UE	71713	85371	105519	101348	112734	121367	127285	146571	150366	146157
%	59,6	60,69	60,87	61,08	61,04	62,04	61,49	56,7	57,01	56,9
PECO	7366	9765	12293	11061	12686	13336	14892	21973	24591	25180
%	6,12	6,94	7,09	6,67	6,87	6,82	7,19	8,5	9,32	9,8
Ungheria	622	804	1070	998	1147	1252	1413	1713	1945	1916
%	0,52	0,57	0,62	0,6	0,62	0,64	0,68	0,66	0,74	0,75
% relativo ai PECO	8,44	8,23	8,7	9,02	9,04	9,39	9,49	7,8	7,91	7,61

Fonte: elaborazione dati di Istat – Ice (2003).

Tab. 3 – Investimenti diretti netti italiani in uscita (milioni di euro, eurolire fino al 1998)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Mondo	-	-	4.606	4.929	10.445	14.137	5.841	12.903	23.290	17.861
UE	-	-	4.392	3.939	5.812	7.717	3.240	8.744	20.013	15.108
%	-	-	95,35	79,91	55,64	54,59	55,47	67,77	85,93	84,59
PECO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ungheria	-	-	48	34	45	-5	29	17	44	42
%	-	-	1,04	0,69	0,43	-0,04	0,5	0,13	0,19	0,24
% relativo ai PECO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fonte: elaborazione dati di Istat – Ice (2003).

Tab. 4 – Investimenti diretti netti italiani in entrata (milioni di euro, eurolire fino al 1998)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Mondo	-	-	3.823	2.691	4.231	3.724	6.172	13.838	16.346	15.166
UE	-	-	2.625	2.164	2.735	3.139	3.994	9.596	12.841	11.818
%	-	-	68,66	80,42	64,64	84,29	64,71	69,35	78,56	77,92
PECO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ungheria	-	-	3	-9	8	1	-2
%	-	-	-	-	-	0,08	-0,15	0,06	0,01	-0,01
% relativo ai PECO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fonte: elaborazione dati di Istat – Ice (2003).

Nelle relazioni con l'Unione Europea, il saldo mercantile -negativo anche nel 2001- ha continuato a peggiorare soprattutto per l'andamento della voce di comparto autoveicoli in relazione con la crisi della Fiat. Si può osservare una tendenza negativa, partita dal 1997 anche in questo rapporto. La direzione della variazione d'importazione italiana dall'UE è analoga alla direzione della variazione di quella intera. La causa è la stessa come nel caso generale, l'abbassamento è dovuto soprattutto alla flessione dei valori medi unitari. L'andamento dei conti commerciali è stato sviluppato diversamente con i PECO. A causa del vivace ritmo di crescita della domanda di quest'area, la bilancia commerciale tramite le esportazioni crescenti è migliorata. Un elemento determinante di questi rapporti è rappresentato dall'importazione di minerali energetici e non energetici, questa voce spiega il saldo mercantile negativo con la Russia in confronto al saldo positivo in totale. Il mercato più importante delle esportazioni italiane è stato la Polonia, nell'ordine la seguono la Russia e la Romania. L'importanza di quest'ultimo paese va sottolineata, poiché la quota più alta sull'importazione rumena è quella italiana. Il rapporto commerciale intensivo è accompagnato anche dagli investimenti diretti di gran volume (Tab.3-4.).

Nel caso dell'Ungheria il 2002 ha portato un calo dell'esportazione italiana pari al 8,8%. Risalta il settore di computer e parti in cui si poteva osservare la perdita più alta. Nella struttura delle importazioni ungheresi l'Italia tiene circa l'8 %, questo valore si è ridotto con 3 decimi di punto nel 2002. Le voci più significative della classificazione secondo i prodotti (>10 %) sono:

Esportazione:

- macchine elettriche e apparecchiature elettriche, ottiche e di precisione, già menzionate (18,7 %),
- macchine e apparecchi meccanici (17 %),
- prodotti delle industrie tessili (11,6 %),

Importazione:

- macchine elettriche e apparecchiature elettriche, ottiche e di precisione (20 %),

- prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (10,9%).

Il saldo del commercio sia in totale che nel caso delle voci più significative è positivo per l'Italia, ma il suo andamento relativo agli anni precedenti è cambiato, il surplus commerciale è diminuito. La maggior parte della differenza risulta dallo sviluppo del settore di computer e parti.

Dettagliando i settori principali, i prodotti più significativi dell'interscambio italo-ungherese sono (> 100.000 migliaia di euro):

Esportazione:

- computer, sistemi ed altre apparecchiature per l'informatica (219.769 migliaia di euro)
- autoveicoli (132.750 migliaia di euro)

Importazione:

- apparecchi riceventi per la radiodiffusione e la televisione; apparecchi per la registrazione e la riproduzione del suono o dell'immagine e di prodotti connessi (124.284 migliaia di euro)
- computer, sistemi ed altre apparecchiature per l'informatica (106.318 migliaia di euro)
- altri indumenti esterni (105.460 migliaia di euro)
- autoveicoli (105.102 migliaia di euro)
- materie plastiche in forme primarie (101.816 migliaia di euro)

Gli investimenti diretti sono dominati evidentemente da quelli italiani, nel 2002 42 milioni di euro sono affluiti in forma d'investimento italiano verso l'Ungheria, per contro il dato ungherese è stato -2 milioni di euro, ossia il monte capitali minimale è diminuito.

Le tendenze più importanti dell'interscambio commerciale bilaterale sono le seguenti:

- L'interscambio commerciale tra l'Italia e l'UE si è ridotto relativamente nell'ultimo decennio.
- Nello stesso tempo i rapporti fra l'Italia e i PECO si sono intensificati.
- La quota dell'Ungheria sull'interscambio tra l'Italia e i PECO è rimasta quasi costante.
- L'esportazione italiana nel 2002 è aumentata verso quasi tutti i partner dell'Europa centro orientale, tranne l'Ungheria, in cui il calo è stato significativo.

L'andamento degli investimenti diretti non segue una tendenza, i dati annuali dipendono molto dai singoli grandi investimenti, dallo svolgimento della privatizzazione ungherese.

Le analisi ulteriori dei dati hanno sollevato qualche commento:

- Un cambiamento specifico delle relazioni italo-ungheresi è stato la flessione significativa dell'esportazione italiana verso l'Ungheria, che si lega soprattutto alla voce di „computer, sistemi ed altre apparecchiature per l'informatica”

della classe di „macchine elettriche e apparecchiature elettriche, ottiche e di precisione”. La diminuzione dell’esportazione italiana di questo prodotto non è una caratteristica specifica della relazione italo-ungherese, ma appare nel rapporto tra l’Italia e i PECO e anche nel rapporto italiano con l’UE. Questo effetto può diventare determinante soltanto al valore di scambio italo-ungherese, su cui la quota di questa voce è relativamente alta.

- Sono nascosti nelle statistiche i flussi di merci indiretti, che si generano quando le merci solo attraversano un paese di transito (p.es. assemblaggio). L’Ungheria soprattutto negli anni novanta ha coperto questo ruolo di transito tra la Russia e l’Italia.
- Non si scoprono neanche gli effetti singoli degli enormi investimenti diretti esteri sul commercio estero. Nel paese importatore di capitale sia le importazioni di materie prime che le esportazione delle merci prodotte di solito crescono. Questo effetto era percettibile soprattutto negli anni delle grandi privatizzazioni.
- *Il traffico di perfezionamento passivo* contiene -oltre alle voci nel punto precedente- l’intera scala delle esportazioni temporanee e successive reimportazioni. Il dato offre informazioni sul livello d’integrazione tra i rispettivi paesi.

5. La promozione statale all’internazionalizzazione dell’economia italiana

La promozione all’internazionalizzazione dell’economia italiana si trova tra gli obiettivi della politica economica nazionale. La questione rientra soprattutto tra le competenze del Ministero delle Attività Produttive e del Ministero Affari Esteri. Le analisi danno rilievo a due leggi principali relative al campo in esame:

- Legge 26 febbraio 1992 N.212¹¹

La legge 212 è uno strumento finanziario che prevede il sostegno di programmi bilaterali o plurinazionali per la promozione della collaborazione dell’Italia con i Paesi, annualmente individuati dal CIPE¹², per favorire la loro transizione verso forme di economia di mercato e l’integrazione con l’Europa.

- Legge N. 84 del 21.3.2001¹³

La legge disciplina le forme di partecipazione italiana al processo di stabilizzazione, ricostruzione e sviluppo di Paesi dell’area balcanica, anche al fine di coordinare gli interventi nazionali con le iniziative assunte in sede comunitaria e multilaterale.

Le relazioni italo-ungheresi sono interessate direttamente dalla prima legge, che sostiene i seguenti modi della cooperazione e sviluppo:

- formazione professionale, manageriale e per i quadri intermedi
- assistenza tecnica

¹¹ Scheda della legge distribuita dal Ministero delle Attività Produttive (aggiornata al 16.07.2003).

¹² Comitato interministeriale per la programmazione economica.

¹³ Scheda della legge distribuita dal Ministero delle Attività Produttive (aggiornata al 16.07.2003).

- studi di fattibilità e progettazioni nei settori dei trasporti, delle telecomunicazioni, della distribuzione, dell'economia sociale, dell'energia, del turismo e del risanamento ambientale, igienico e sanitario, nonché in materia di riconversione industriale ed agricola, e nel campo del restauro artistico ed urbano
- progetti-pilota finalizzati alla promozione di accordi di collaborazione economica tra le parti per il trasferimento di tecnologia
- studi di fattibilità (piani finanziari e preparazione di documenti societari) per la costituzione di joint venture, o per la ristrutturazione di imprese miste, partecipate da soggetti italiani.

6. Interviste

Il piano di intervista si trova nell'appendice.

6.1. Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa (CNA)

Le imprese artigiane rappresentano una quota significativa nella struttura dell'attività produttiva, la qualità della cooperazione in questo campo esercita un'effetto notevole al livello delle relazioni bilaterali. L'analisi di questi rapporti, si basa sull'intervista con il *Dott. Claudio Cappellini, il responsabile delle relazioni comunitarie della Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa (CNA)*, l'associazione nazionale di categoria degli artigiani. La CNA svolge quest'attività sotto le condizioni d'economia di mercato dal 1946, funzionando in forma totalmente privata. La partecipazione alla Confederazione è volontaria, il numero degli associati è 554.000. Il funzionamento continuo e di successo dimostra la sua efficienza e la sua necessità.

L'aspetto della competitività esige il funzionamento privato insieme con la partecipazione su vasta scala delle imprese interessate. Va sottolineato particolarmente il caso di questo tipo d'impresе: mentre quelle medie e grandi hanno più possibilità per imporre il proprio interesse grazie al tasso più basso tra le spese della rappresentanza d'interessi e il giro d'affari, le imprese artigiane si organizzano in modo più complicato. Poiché esistono differenze fondamentali tra l'interesse delle imprese grandi e di quelle piccole, la rappresentanza separata è di primaria importanza. Le imprese artigiane destinano meno risorse all'internazionalizzazione dell'attività, ciò accresce l'importanza del ruolo di queste associazioni. La Costituzione italiana sottolinea quest'aspetto: „La Legge provvede alla tutela e allo sviluppo dell'artigianato.”. Queste associazioni sono interessate alla cooperazione internazionale, ossia il funzionamento efficace delle singole confederazioni implica la cooperazione di successo. Al livello europeo l'UEAPME (Union Européenne de

l'Artisanat et des Petites et Moyennes Enterprises) è l'organizzazione che rappresenta gli interessi del settore. Una condizione dell'attività efficace delle imprese artigiane sul mercato unico è la cooperazione coordinata con l'UEAPME.

6.2. CONFAPI

La rappresentanza strutturata delle imprese è la condizione dell'attività di successo. Gli scopi, gli interessi, i problemi sono diversi nei settori principali. Di conseguenza, la rappresentanza efficace di un settore non può sostituire quella di un altro campo. La CONFAPI si propone la rappresentanza degli interessi dei piccoli e medi imprenditori industriali. Le informazioni utilizzate sono fornite dal *Dott. Gabriele Lazzarini, il direttore del Dipartimento Internazionale della CONFAPI*. La globalizzazione della struttura d'impresa richiede l'internazionalizzazione anche nel caso degli enti che le rappresentano. Lo sviluppo dei rapporti bilaterali e multilaterali è un interesse principale anche per questi ultimi. La CONFAPI sul territorio italiano collabora con le sue organizzazioni regionali, la cui competenza è il mantenimento delle relazioni dirette con le imprese associate. Al livello internazionale coopera con l'Istituto nazionale per il Commercio Estero (ICE), che dispone di un ufficio nella maggior parte dei paesi partner. Il programma generale della CONFAPI: promuovere l'accordo tra il sistema d'istituti e il mercato in cambiamento continuo.

- Mentre le esperienze nel settore imprenditoriale circolano tra i diversi paesi tramite gli investimenti diretti esteri, nel caso di queste organizzazioni lo scambio d'informazioni è più problematico. Pertanto, prendendo in considerazione le confederazioni degli imprenditori, il modo di funzionamento a livello internazionale mostra una differenza più ampia di quello delle imprese. Da una parte le differenze sono le conseguenze naturali del diverso ambito di funzionamento, ma dall'altra sono ostacoli alla cooperazione. Il rimedio è esattamente la cooperazione, durante la quale l'avvicinamento necessario di solito si realizza.
- In Europa centro orientale la CONFAPI ha realizzato la cooperazione con un partner in Romania. La base per questa cooperazione era un progetto sotto il controllo dell'Ueapme (Union Européenne de l'Artisanat et des Petites et Moyennes Enterprises). L'attività comune generalmente si basa su progetti, senza obiettivi e interessi concreti si effettua lentamente.
- La direzione desiderabile dello sviluppo delle confederazioni nel futuro è la formazione di una rete efficace a livello europeo in accordo con l'internazionalizzazione dell'attività d'impresa. Oltre all'internazionalizzazione, il livello crescente della complessità caratterizza il funzionamento aziendale, pertanto questa rete deve comporsi non soltanto delle confederazioni di rappresentanza, ma anche di altri enti interessati (università, organizzazioni sociali, etc.).

- L'Ueapme coordina la rappresentanza delle imprese piccole e medie a livello europeo. La cooperazione delle confederazioni con l'Ueapme –oltre alle relazioni bilaterali- è interesse fondamentale sia delle aziende associate, che delle confederazioni stesse.

6.3. L'Ambasciata della Repubblica di Ungheria a Roma - Affari Economici e Commerciali

L'Ambasciata della Repubblica di Ungheria a Roma promuove lo sviluppo delle relazioni bilaterali dalla parte dello stato ungherese. Le questioni economiche appartengono alla competenza del *Dipartimento di Affari Economici*. Le informazioni relative all'attività del dipartimento sono fornite dalla *Sig.ra Mirtill Màtyàs, l'Addetto agli Affari Economici e Commerciali*. Di solito le relazioni bilaterali si realizzano direttamente, non richiedono la mediazione dello stato. Le esperienze dimostrano che i partner si rivolgono alle organizzazioni statali, quando incontrano problemi. Oltre allo sviluppo diretto dei rapporti, il Dipartimento di Affari Economici svolge un ruolo decisivo nella politica economica ed estera, e fornisce inoltre numerose informazioni per le decisioni. Contrariamente ai partecipanti diretti dei rapporti, l'ambasciata dispone di informazioni anche sulle cooperazioni non realizzate, che sono molto informative ai fini della presente ricerca.

- Nella prospettiva del futuro Mercato Unico, malgrado la dichiarazione della libera circolazione di merci, persone, capitali e servizi, numerosi strumenti sono rimasti ai governi (p.es. restrizioni sanitarie) per limitare il flusso delle merci e delle risorse per interessi immediati. Anche se alla fine essi risultano infondati, le lunghe trattative posteriori o l'eventuale procedura giudiziaria possono causare danni significativi ai rapporti bilaterali.
- Molti si sono rivolti all'Ambasciata con problemi sorti per la lingua e le tradizioni diverse (p.es. nel corso dei controlli di mezzi di trasporto). Benché i problemi generalmente si risolvano, derivano danni significativi (perdita di tempo).
- La creazione di rapporti si può promuovere con incentivi governativi. Il loro successo è determinato dalle condizioni offerte.
- L'adesione dell'Ungheria all'UE, l'omologazione del sistema di regolamenti tra l'Ungheria e l'Italia favorisce lo sviluppo dei rapporti. Lo stesso processo riduce la libertà d'azione delle politiche economiche, riguardando anche il trattamento delle imprese estere (p.es. regolamento comune della concorrenza).¹⁴ Quest'effetto complesso pone le relazioni in una nuova dimensione, il sistema d'incentivi va trasformato.
- Valutando la relazione bilaterale, non si può ignorare la strategia di politica eco-

¹⁴ Prima della fissazione della data d'adesione, l'Ungheria ha garantito favorevoli condizioni fiscali a numerose imprese estere. Queste agevolazioni vanno eliminate dopo l'entrata, pertanto sono state un punto critico delle trattative d'adesione. La soluzione di compromesso causa tensioni tra l'Ungheria e le imprese interessate.

nomica estera dei partner. Esiste una strategia italiana verso l'Europa centro orientale, e la politica verso l'Ungheria ne è la parte organica. La politica economica ungherese tratta l'Italia come un'economia grande e relativamente vicina, nella strategia economica estera rappresenta una voce a sé. Le caratteristiche specifiche degli scambi italo-ungheresi potrebbero essere lo sfruttamento della simile struttura economica (l'alta proporzione delle piccole e medie imprese), sottolineando dalla parte ungherese l'esportazione dei prodotti agrari di qualità alta. Per adesso la bassa quota di questi legami è dovuta alle spese alte (relativamente per le PMI) per stabilire dei rapporti. L'avviamento della cooperazione richiede aiuto esterno (governativo).

6.4. Banca Intesa

Una notevole azienda italiana nell'economia ungherese è la CIB Bank Rt., proprietà della *Banca Intesa*. Le informazioni relative alle relazioni bilaterali sulla base delle esperienze di questo gruppo sono fornite dal *Dott. Giorgio Di Noia (Area Internazionale – Responsabile di Progetto)*. Le condizioni in riferimento al settore bancario sono molto specifiche, ma fondamentali per la competitività. La posizione chiave delle banche nel funzionamento dell'economia spiega il regolamento specifico relativo a quello delle altre imprese. L'influsso significativo del settore finanziario sull'efficienza dell'attività economica rende necessaria un'analisi distinta.

- Un'importante specialità dell'attività bancaria si scopre indagando gli effetti dell'introduzione dell'euro. Oltre all'effetto generalmente favorevole per le imprese nel caso delle banche si può osservare anche un effetto contrario. Mentre da una parte i costi di transazione diminuiscono, il cambio delle divise, un'attività bancaria molto lucrativa, scompare. Per gli altri partecipanti, per l'intera economia intera quest'effetto sfavorevole non si realizza: questa voce è uno dei costi di transazione.
- La caratteristica del settore è anche l'ampia diversità delle condizioni tra i paesi dell'Europa centro orientale. I gruppi bancari non possono amministrarsi in modo uniforme da un centro sull'intera area, di conseguenza le filiali nazionali godono di un alto livello d'indipendenza. I nuovi investimenti sono rari, l'acquisto di banche attive è la forma tipica accompagnata dalla stretta cooperazione con l'amministrazione locale.
- Il programma „Bridge” è chiamato a promuovere la collaborazione nel gruppo bancario internazionale. Tramite azioni concrete provvede alla circolazione delle informazioni, delle risorse per raggiungere la più alta efficienza possibile a livello internazionale. Il gruppo italiano usa l'inglese come lingua comune per superare le difficoltà linguistiche.
- La cooperazione delle vigilanze bancarie nazionali determina le condizioni dell'attività internazionale delle banche. Le esperienze positive sono dovute so-

prattutto al ruolo integrante dell'UE. L'effetto positivo dell'integrazione è percettibile anche in altri settori, i fattori della cultura economica continuano ad assimilarsi rendendo più semplice la cooperazione internazionale.

- Oltre ai vantaggi diretti di un forte settore R&S, i risultati della ricerca e sviluppo promuovono l'intensità delle relazioni bilaterali. Benché questo fattore non si sia trovato tra le motivazioni dell'investimento ungherese, la cooperazione ha dato esempi del genere. I servizi bancari via cellulare (SMS) vengono introdotti sul mercato italiano in base alle esperienze riportate sul mercato dell'Europa centro orientale.
- Il gruppo bancario negli ultimi tempi mostra un maggior interesse dell'Unione Europea in allargamento (anche relativamente ai rapporti con altre regioni). Il piano del mercato grande e unico può assicurargli l'economia di misura.

6.5. SIMEST (Società Italiana per le Imprese all'Estero)

La *SIMEST (Società Italiana per le Imprese all'Estero)* ha l'obiettivo di promuovere lo sviluppo delle imprese italiane all'estero. L'ente è stato costituito nel 1991, come società per azioni. Oltre al Ministero delle Attività Produttive, azionista di maggioranza, sono presenti primarie aziende di credito, enti economici, organismi cooperativi e le imprese, attraverso le associazioni imprenditoriali del sistema confindustriale e cooperativo. L'organo rappresenta gli interessi delle imprese italiane, e in modo indiretto quelli dello stato italiano. SIMEST può operare soltanto nei mercati esteri fuori dall'Unione Europea, poiché le regole della concorrenza nell'UE non consentono il tipo d'attività praticato dalla SIMEST. Le informazioni sulle relazioni italo-ungheresi sono state fornite dal *Filippo Morese (Funzione Advisory e Sviluppo Progetti)*. SIMEST è uno dei tre pilastri, insieme a SACE e ICE, che collaborano per promuovere le aziende italiane all'estero. Le altre istituzioni sono: la SACE (Servizi Assicurativi del Commercio Estero) che è la società italiana di assicurazione dei crediti all'esportazione e l'ICE, l'Istituto Nazionale per il Commercio con l'Estero.

- Secondo la maggior parte degli operatori durante la cooperazione delle imprese italiane con i partner ungheresi non sono sorti problemi significativi. Dopo il cambio di regime le relazioni si sono sviluppate significativamente, ma negli ultimi anni la tendenza si è rallentata. Le privatizzazioni di dimensioni rilevanti hanno subito una diminuzione dopo che la maggior parte delle imprese statali era stata venduta. Le differenze in termini di costi stanno diminuendo, con l'adesione all'UE anche le agevolazioni precedenti sono cessate. In mancanza di incentivi significativi gli costi alti iniziali (diretti e indiretti) allontanano le imprese dall'internazionalizzazione.
- Il programma HIEDP (Hungarian-Italian Enterprise Development Programme) è stato realizzato per promuovere l'attività delle imprese ungheresi e italiane nelle relazioni bilaterali. La coordinazione è rientrata nella compe-

tenza della SIMEST e ITDH (l'Agenzia Ungherese per lo Sviluppo del Investimento e Commercio). L'iniziativa non è riuscita a raggiungere lo scopo, poichè non ha offerto condizioni convenienti per le imprese interessate.

- Oltre agli incentivi diretti, la SIMEST usa numerosi strumenti indiretti. Dedicata attenzione particolare alla presenza dei consulenti italiani sul mercato ungherese. Queste aziende dopo l'internazionalizzazione dell'attività propria, promuovono gli investimenti di altre imprese italiane in Ungheria.
- Per lo sviluppo dell'attività svolta dalla SIMEST e dagli istituti che con essa collaborano vi sono le seguenti possibilità alternative:
 - Anche le regioni esercitano numerose attività simili. Il coordinamento più intensivo tra la SIMEST e le organizzazioni regionali può migliorare la performance.
 - Oltre all'attività principale dell'assistenza finanziaria, esiste un'esigenza significativa al sviluppo dell'assistenza informativa sulle condizioni di mercato.
 - Lo sviluppo dei rapporti con altri enti interessati nelle relazioni bilaterali (p.es. con le ambasciate) può migliorare l'efficienza della SIMEST.
- Nel quadro europeo la SIMEST coopera con la EDFI, l'associazione europea degli istituti nazionali che svolgono una funzione simile. A causa delle regole sulla concorrenza, l'attività di EDFI si concentra sui territori esterni all'Unione Europea. L'internazionalizzazione interna dell'UE è sostenuta da programmi regionali, che hanno un scopo simile a livello regionale. La scala d'attività tuttavia è molto meno ampia che quella di SIMEST.

6.6. *B.C.-M.C. s.r.l.*

La *B.C.-M.C. s.r.l.* si occupa del commercio di prodotti chimici sul mercato italiano di due fabbriche ungheresi, la BorsodChem e la MOL-CHEM. L'intervista si concentra sull'attività della BorsodChem. L'azienda nell'era dell'economia pianificata ha partecipato ai mercati esteri attraverso gli grandi enti d'esportazione creati dallo stato per effettuare il commercio estero dell'Ungheria. I prodotti della BorsodChem rientravano nella competenza del CHEMOLIMPEX. Durante il periodo provvisorio dopo il cambio di regime l'azienda ha condotto il commercio estero in modo indiretto, collaborando con imprese commerciali italiane. La fondazione della filiale è avvenuta nel 1997. Le informazioni e i dati utilizzati sono forniti da *György Dezsényi*, il Direttore della società. La filiale italiana è la parte organica della rete internazionale della casa madre¹⁵.

- Al livello microeconomico l'adesione dei paesi dell'Europa centro orientale all'UE ha significative conseguenze speciali. La conseguenza riguarda particolarmente l'Italia, in cui la quota delle piccole imprese di proprietà familiare

¹⁵ Altre filiali si trovano in Polonia, Austria e Olanda.

è molto alta. Dato che esse conoscono meno le condizioni ungheresi, l'adesione garantisce loro le consuete norme della cooperazione: sapranno che i partner sono conformi agli standard conosciuti e in caso di eventuali problemi conoscono le possibili soluzioni. In base a queste cause non si può più richiedere il prezzo più basso. Insieme alle possibilità si ampliano anche i requisiti, poiché questi regolamenti vanno seguiti. La concorrenza più intensa aiuterà il partecipante più competitivo.

- Oltre all'effetto diretto della dogana, numerosi svantaggi per le imprese possono originare dalle operazioni doganali. Nelle relazioni bilaterali causa numerose difficoltà di trasporto, ostacola il funzionamento flessibile delle imprese, comporta spese addizionali.
- Per le aziende, ma anche per i loro dipendenti cessa lo stato extracomunitario, ciò semplifica, ossia rende più economico il funzionamento.
- La cooperazione internazionale è determinata dalle condizioni geografiche e culturali.
 - Una caratteristica importante dei prodotti in questione è che i costi logistici salgono ad una quota relativamente alta dei costi totali. Questi costi limitano la sfera d'azione geografica della distribuzione e determinano la struttura della rete di filiali.
 - La scelta della base italiana tra i grandi mercati vicini è stata motivata dal carattere dell'economia locale. L'economia basata sul gran numero di piccole e medie imprese deve essere aperta di solito, poiché per esse il mercato internazionale fornisce la possibilità della crescita a lungo termine. La polarizzazione geografica rafforza il processo, perché riduce l'estensione effettiva del mercato. Il carattere del mercato tedesco è diverso, i produttori stranieri lo raggiungono difficilmente. I partner locali preferiscono rivolgersi alle potenti imprese chimiche tedesche.
- Nonostante l'assimilazione degli ultimi quindici anni, è rimasta una differenza nel modo di distribuzione. Le imprese devono dedicare risorse per adeguarsi a un processo di distribuzione più complesso.
- Negli ultimi tempi nel commercio internazionale è diventata fondamentale il ruolo delle norme di standard. Questi attestati di qualità sono le condizioni necessarie delle operazioni commerciali a livello europeo.
- Le economie in via di sviluppo possono garantire la crescita delle imprese di numerosi settori a lungo termine. Nell'industria chimica un'ordinazione dell'economia centralizzata cinese determina le possibilità di numerose aziende. Sotto le condizioni necessarie, lo spostamento delle attività che richiedono molto lavoro continua a migliorare l'efficienza.
- Ci si aspetta un secondo „boom” dell'internazionalizzazione tra la presente Unione e i nuovi membri con l'allargamento. L'adesione può influenzare le

aziende più prudenti, meno mobili, soprattutto i piccoli e medi imprenditori.

- La storia, le radici culturali comuni promuovono la collaborazione a livello regionale (l'Impero Asburgico, la Comunità di Lavoro Alpe Adria).

6.7. L'Agenzia Ungherese per lo Sviluppo Commerciale e per gli Investimenti (ITD Hungary)

L'Agenzia Ungherese per lo Sviluppo Commerciale e per gli Investimenti (ITD Hungary) è l'organizzazione dello stato ungherese per promuovere il commercio e gli investimenti internazionali. L'agenzia dispone di numerosi uffici esteri sui mercati più importanti, quindi anche in Italia. La presente forma è nata nel 1993, dopo la riforma della rete preesistente. Prima del cambio di regime l'attività era concentrata sulla promozione del commercio in accordo con la strategia dell'economia pianificata. In seguito, modificate le esigenze, il funzionamento si è completato con gli investimenti. Ai nostri giorni le imprese utilizzano l'agenzia soprattutto per raccogliere informazioni, inoltre in caso di lamentele relative alle relazioni bilaterali frequentemente si rivolgono ad essa. Le informazioni rispettive sono state fornite dalla *Dott.ssa Maddalena Soltész, Consigliere Commerciale dell'ufficio italiano.*

- Il ruolo dei progetti nello sviluppo delle relazioni è rilevante. Ciò sottolinea l'importanza dell'attività promozionale dell'Unione Europea in favore di essi tramite il finanziamento di progetti comuni.
- Il ruolo dei consulenti è particolare per le imprese italiane. Servono da mediatori già nella fase di raccolta d'informazioni tenendo nascoste le intenzioni delle ditte. La cooperazione con essi determina il successo dell'attività d'ITDH.
- I vantaggi forniti dalla regione dell'Europa centro orientale possono essere utilizzati completamente tramite la collaborazione dei partner ungheresi con le regioni vicine abitate dai connazionali.
- Il fatto che numerose misure amministrative ostacolano il trasferimento della manodopera ungherese, scoraggia gli eventuali investimenti ungheresi motivati dalle possibilità di mercato. L'uso della manodopera locale fallisce per il costo relativamente alto.
- Tra le possibilità del futuro si citano gli investimenti logistici in Ungheria, che riforniscono tutta l'Europa centro orientale¹⁶. Essi richiedono condizioni infrastrutturali, servizi disponibili e di buona qualità, elementi in cui l'Ungheria dispone di vantaggi comparativi nella regione. Altri possibili investimenti si trovano nel settore turistico e immobiliare.
- Le esperienze italiane mostrano il ruolo determinante di una promozione efficace d'internazionalizzazione. Ciò suggerisce una politica di questo tipo an-

¹⁶ Investimenti del genere sono già in corso.

che dalla parte ungherese. Una versione adeguata alle circostanze locali della legge 212 potrà coordinare quest'attività.

- L'introduzione dello sportello unico è un elemento importante della primaria competitività, ma ha conseguenze significative anche su quella secondaria. Sulla base delle esperienze di successo va considerata l'introduzione di questo strumento anche nelle relazioni bilaterali. Ciò significherebbe l'inserimento di un organo amministrativo che tiene il rapporto con le imprese e serve come mediatore in tutte le competenze statali relative all'internazionalizzazione.¹⁷
- Indubbiamente l'adesione dell'Ungheria all'UE renderà più semplici e più veloci numerosi processi complessi. Ma secondo le esperienze generali una parte notevole degli interessati (soprattutto quelli piccoli e medi ungheresi) non conosce i metodi nuovi (IVA, equivalenze degli standard), le modalità del cambiamento¹⁸, che probabilmente impareranno nella pratica.

6.8. FINEST (Società Finanziaria di Promozione della Cooperazione Economica con i Paesi dell'Est Europeo)

L'attività svolta dalla *FINEST (Società Finanziaria di Promozione della Cooperazione Economica con i Paesi dell'Est Europeo)* è equivalente a quella della *SIMEST*, ma *FINEST* funziona a livello regionale. Le regioni di competenza sono: Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige e Veneto. A causa della competenza più ristretta la *FINEST* può tenere conto anche di aspetti particolari delle imprese della regione. Un motivo importante alla base dell'istituzione della *FINEST* è dato dalle comuni radici storiche delle regioni interessate che derivano dall'appartenenza comune nel passato all'Impero Asburgico. La cooperazione è continuata dopo la dissoluzione dell'impero. Benchè gli ultimi decenni non abbiano favorito questi rapporti, la possibilità di sviluppare la cooperazione è rimasta vantaggiosa. Queste informazioni sono state fornite dal *Paolo Petiziol, l'ex presidente della società*, che continua l'approfondimento delle relazioni dentro l'area in questione come *il Presidente dell'Associazione Culturale Mitteleuropa*.

- Oltre ai fattori economici, anche gli effetti sociali-culturali determinano il successo della cooperazione. Questi elementi sono significativi soprattutto per le piccole e medie imprese, le quali non sono in grado di provvedere le spese necessarie provocate dalle nuove condizioni.
- Una decentralizzazione delle risorse pubbliche è una condizione necessaria affinché possano essere sfruttati quei vantaggi presenti a livello regionale. La gestione delle relazioni esterne delle regioni dell'Europa centrale (Mitteleuropa) deve rientrare anche nella competenza degli enti locali. Queste politi-

¹⁷ Il labirinto della burocrazia ostacola le imprese nell'internazionalizzazione spesso.

¹⁸ Marzo 2004.

che hanno numerose peculiarità comuni, che le distinguono dalle politiche economiche generali di livello statale.

- A causa della concorrenza tra i paesi dell'Europa centrale, molte volte il partner esterno gode di tutti i vantaggi derivati dalla cooperazione.¹⁹ Il carattere monopsonico del partner può rafforzare questa tendenza. Gli interessi dei paesi dell'Europa centrale richiedono la cooperazione e la formazione una posizione comune nella politica economica nei riguardi dei partner.
- L'effettiva assistenza diretta per le imprese italiane in Ungheria richiede il contatto personale e il funzionamento di istituzioni. L'attività tramite contatti occasionali (senza la permanente presenza locale) non è effettiva. La cooperazione con consulenti privati risulta essere in genere un'esperienza positiva.

6.9. Centro Estero Camere Commercio Lombarde

Il *Centro Estero Camere Commercio Lombarde* ha un ruolo di supporto all'internazionalizzazione nel sistema camerale lombardo. Poiché a norma di legge l'intero universo delle imprese è membro nelle Camere di Commercio, il Centro Estero svolge un'attività aperta a qualsiasi tipo d'impresa. Le informazioni utilizzate sono state fornite da *Sergio Valentini, il Direttore* dell'ente.

- Riguardando le condizioni di funzionamento dal punto di vista delle imprese interessate non esistono differenze significative tra i rapporti con i paesi membri e quelli con i nuovi aderenti. L'eventuale differenza dovuta alla percezione psichica di lontananza può in prospettiva scomparire con l'adesione. Una distorsione può risultare dalle date diverse dell'introduzione dell'euro, che causa problemi tecnici nel funzionamento delle imprese.
- Il ruolo degli interlocutori va sempre sottolineato parlando di imprese italiane. In genere le aziende di consulenza e di rappresentanza svolgono un ruolo di promozione dell'internazionalizzazione. Queste imprese conoscono la lingua e le condizioni economiche dei paesi di destinazione e le imprese tendono ad affidarsi a queste società anche sulla base di rapporti di reciproca fiducia. I costi di questi servizi sono tuttavia alti, e le imprese richiedono prospettive particolarmente favorevoli prima di internazionalizzare l'attività.
- L'attività di lobby è importante sia per quanto riguarda la competitività primaria che quella secondaria. La lobby va praticata a livello bilaterale (p.es. nei ministeri), ma anche nell'Unione Europea (nei istituzioni dell'UE). Il fatto che la promozione dell'internazionalizzazione delle imprese europee sia uno tra i principi promossi dall'UE aumenta l'importanza della lobby a livello europeo.
- Le tre fasi della formazione di rapporti internazionali sono le seguenti:
 - Conoscenza

¹⁹ P.es.: la competizione tra questi paesi per attrarre investimenti esteri tramite agevolazioni.

- Approfondimento
- Collaborazione

Il Centro Estero deve considerare le diverse esigenze nelle singole fasi ai fini della strutturazione dell'attività promozionale.

- Le Camere Commercio offrono assistenza di base per tutte le imprese (p.es. guida legale del paese partner), ma non sono in grado di offrire assistenza specifica. La maggior parte dei servizi è gratuita.
- La conoscenza delle lingue è un punto cruciale, non soltanto nel mantenimento di relazioni ma anche nella raccolta d'informazioni che è la condizione di qualsiasi attività internazionale.

7. I fattori della competitività secondaria

Nell'economia italiana, le confederazioni, che rappresentano le diverse categorie d'impresе sono forti e caratterizzate da un'alta partecipazione dei rappresentati, e hanno una parte importante nei processi dell'economia italiana. La loro attività è fondamentale in specie nel caso delle imprese piccole e medie, le quale riescono difficilmente a rappresentare i propri interessi senza questi enti. Analogamente a numerose economie sviluppate, il funzionamento di queste aziende determina la performance nazionale sia in Italia che in Ungheria. L'attività sempre più internazionale delle PMI negli ultimi quindici anni ha continuato a crescere l'importanza di queste confederazioni. Queste aziende al livello internazionale di solito non sono in grado di esercitare tutte le funzioni necessarie (raccolta d'informazioni, stabilire rapporti, lobby, etc.) per la loro misura più piccola, pertanto la collaborazione con le confederazioni rispettive diventa fondamentale.

Il funzionamento delle *confederazioni d'impresе* influisce sia sulla competitività primaria che su quella secondaria. La presente ricerca si concentra sull'effetto della competitività secondaria. Il fattore quantitativo non offre tutte le informazioni in sé, bisogna analizzare anche il lato qualitativo. A nostro parere i seguenti fattori caratterizzano la competitività con riferimento alle confederazioni:

- *La quota di partecipazione* -che è un dato quantitativo- è molto informativa, ma non coglie numerose caratteristiche qualitative.
- *La composizione delle confederazioni* si può descrivere combinando dati oggettivi e dati raccolti tramite pareri personali (dati qualitativi)²⁰.
 - Il dato oggettivo è *il numero delle confederazioni*, che mostra se i diversi tipi d'impresе dispongono di rappresentanza propria.
 - Le interviste ai manager delle imprese offrono informazioni sulla *struttura del sistema delle confederazioni*. Il sistema delle organizzazioni di rappresentanza deve corrispondere a due obiettivi nello stesso tempo.

²⁰ Si possono raccoglierci tramite questionari oppure interviste dagli interessati (in questo caso dai rappresentanti delle imprese).

Mentre raggiungono una misura critica (economia di misura), devono offrire servizi per un singolo gruppo di imprese. La composizione ottima rispetta entrambi gli aspetti.

- *L'efficienza delle confederazioni* viene caratterizzata più dettagliatamente dai dati qualitativi, valutando i pareri dei suoi partecipanti (dati qualitativi).

Dal punto di vista della competitività secondaria, *l'internazionalizzazione delle confederazioni* è importante. Un variabile misurerà la partecipazione a progetti internazionali, poichè in base alle esperienze questi rendono più efficace la cooperazione²¹:

1. *La variabile quantitativo della cooperazione internazionale.* Misura la quota delle confederazioni attivi in cooperazione internazionale. La variabile si estende anche all'attività internazionale di altri istituti interessati²².
 2. Questa voce valuta la qualità delle cooperazioni secondo l'importanza del partner per le imprese rappresentate e secondo l'intensità della collaborazione.
 3. Il numero di progetti internazionali a cui le confederazioni partecipano è un'informazione base in questo gruppo di fattori.
 4. Viene introdotto un elemento qualitativo per la partecipazione a progetti internazionali, in modo simile al punto 2.
- *Le barriere non doganali* hanno un effetto diretto sul funzionamento del Mercato Unico.²³ Dopo la normativa che ha abolito gli ostacoli fisici, tecnici e fiscali, gli stati hanno trovato nuovi strumenti per impedire il commercio europeo per salvaguardare interessi nazionali. Il fattore riflette la qualità delle relazioni commerciali bilaterali. Per la diversità assai ampia degli elementi determinanti, questa caratteristica di competitività verrà definita come variabile qualitativa, che misura l'esistenza e l'effetto sul commercio di questi ostacoli.
 - Tra gli elementi della competitività secondaria non può mancare *il livello di conoscenza di lingue*. Dal punto di vista della relazione bilaterale, la caratteristica deve riflettere sia la conoscenza della lingua del partner, che la conoscenza dell'inglese come la lingua della cooperazione²⁴. La quota delle persone che sanno la lingua in questione offre un dato rigido per questo fattore.

Partendo dall'analisi della cooperazione nel settore bancario, emergono altri elementi importanti della competitività secondaria.

- *Il rapporto tra le valute dei due paesi* è un fattore base. Questa relazione è assai complessa ed è il frutto del sistema dei cambi e degli effetti che influiscono il corso delle valute. Dal punto di vista del sviluppo delle relazioni bilaterali la stabilità del corso è desiderabile²⁵.
 - Si può trovare un indice rigido che riflette la stabilità del corso in base ai dati cronologici.
 - Oltre alla stabilità effettiva, anche la calcolabilità dei cambiamenti determi-

²¹ Il lavoro comune contribuisce infatti a gettare le basi di un'ulteriore cooperazione.

²² Si veda l'intervista preparata con il rappresentante della CONFAPI.

²³ Si veda l'intervista preparata con la rappresentante dell'Ambasciata di Ungheria.

²⁴ Intervista - Banca Intesa.

²⁵ L'introduzione dell'euro realizza la stabilità perfetta.

na l'andamento dei rapporti bilaterali. Quest'indice si basa su esperienze personali, dunque risulta un dato morbido.

- Per l'importanza particolare della conoscenza d'informazioni locali nel settore, un altro elemento rilevante della competitività secondaria è *un fattore che comprende la quantità e la qualificazione dei bancari locali/nazionali*.
 - Un dato quantitativo può essere *la quota dei bancari sul mercato di lavoro nazionale*.
 - Molto informativa anche *la valutazione degli interessati (le banche internazionali) sull'offerta di professionisti*. Poiché si è giunti a questi risultati tramite pareri personali, questi dati saranno non oggettivi.

Le promozioni statali per l'internazionalizzazione delle imprese offrono un gruppo di elementi che esercitano influenza significativa sulle relazioni bilaterali. L'analisi si concentra sia sulle condizioni legali che sulle attività effettive.

- Un indice qualitativo può riflettere *lo stato legale* tramite la valutazione delle leggi rispettive secondo le possibilità offerte all'attività promozionale.
- I seguenti indici possono essere un dato quantitativo e un qualitativo.
 - Si può misurare *il livello degli strumenti finanziari* dedicati a quest'obiettivo.
 - Analizzando le rispettive aziende attive, *il successo dell'attività promozionale* viene evidenziato.
 - Il confronto di questi due indici può informare dell'*efficienza della partecipazione statale*.
- *Il sistema istituzionale relativo alle relazioni bilaterali* è un altro fattore importante della cooperazione di successo. Si tratta delle banche, delle aziende di consulenza, di solito sempre internazionali che sono specializzate nelle relazioni bilaterali.²⁶ Quest'indice misurerà *il volume dell'attività in questione*, e può estendersi anche *alla valutazione delle imprese su questi istituti*.
- Il livello di diffusione degli attestati di qualità determina lo sviluppo delle relazioni aziendali²⁷. L'attestato offre referenze sulla qualità del prodotto in questione, così elimina uno degli ostacoli più importanti della cooperazione internazionale, il deficit d'informazioni. *La quota delle imprese che dispongono di questi attestati* è un dato misurabile.
- Si può misurare *il numero dei progetti europei in cui le imprese di entrambi i paesi partecipano*. L'attività comune si è rivelata il modo più efficace di sviluppare il funzionamento internazionale. L'indice riflette il successo dell'Unione Europea nello sviluppo del Mercato Unico riguardando le relazioni bilaterali. (dato quantitativo)

²⁶ Il miglioramento di questo fattore si trova anche tra gli obiettivi di SIMEST (si veda l'intervista rispettiva).

²⁷ Intervista – B.C.-M.C. s.r.l.

8. Conseguenze di politica economica

Qualche importante conseguenza relativa alla competitività secondaria si scopre con riferimento alle politiche economiche nazionali ed europee. Per eliminare le preferenze offerte dagli stati membri per le imprese nazionali, il regolamento della concorrenza dell'UE non permette il sostegno di certe aziende. Questa misura toglie la possibilità anche della promozione all'entrata d'impresе sui mercati esteri, e di conseguenza ostacola il perfezionamento del Mercato Unico in un campo molto importante. La politica economica e il regolamento di concorrenza dell'UE in certi casi dovrebbe ponderare l'applicazione della discriminazione positiva se intende cancellare questo deficit. Le difficoltà iniziali sono gli ostacoli principali (la mancanza di informazioni locali, il modo di gestire la filiale) per le imprese estere, quelle aziende che superano questi ostacoli, generalmente sono in grado di inserirsi nell'economia ospite. La promozione di successo può basarsi alle esperienze seguente²⁸:

- Le piccole e medie imprese in numerosi settori cercano la possibilità della cooperazione internazionale, ma le difficoltà sopradette le disincentivano. L'effetto dell'internazionalizzazione di esse si diffonde nell'economia, promuovendo la cooperazione anche su altri campi.
- Il confronto del presente sviluppo delle relazioni bilaterali con il passato va accompagnato da un altro confronto tra le condizioni del passato e quelle attuali. Gli incentivi di 10-15 anni fa (privatizzazioni, manodopera a bassi costi) non esistono più, ma le imprese senza incentivi speciali non spostano la loro attività all'estero. La promozione deve trovare e mettere in rilievo questi possibili incentivi.
- Sulla base dei piani d'investimento italiani l'Ungheria (dopo i necessari sviluppi) può diventare il centro logistico delle imprese italiane nell'Europa centro orientale. Gli incentivi richiesti vanno realizzati dalla politica economica ungherese.
- La cooperazione tra i paesi dell'Europa centro orientale è di primaria importanza.
 - I partecipanti dell'economia italiana –in modo simile agli altri partner– trattano questi paesi come una zona dal punto di vista della loro strategia economica. La collaborazione nelle politiche economiche può rendere più efficace l'utilizzo dei vantaggi comparativi delle nazioni.
 - La collaborazione è importante anche per l'economia di scala. Le imprese grandi trattano l'Europa centro orientale come se fosse una regione unica. L'atteggiamento unico nei riguardi di quest'area può migliorare i risultati da entrambi i lati (dei paesi e delle imprese).
 - Per la competizione tra questi paesi, i paesi partner beneficiano dalla

²⁸ Le esperienze di livello delle piccole e medie imprese si trovano nell'intervista con la B.C.-M.C. s.r.l. e rientrano nella competenza d'attività promozionale per l'internazionalizzazione d'impresе (SIMEST). La presente ricerca non si estende all'analisi di questa dimensione della politica economica.

collaborazione. Tramite cooperazione una parte maggiore dei vantaggi potrebbe essere ottenuta dall'Europa centro orientale.

- Un aspetto importante della cooperazione regionale può essere la rete degli ungheresi che vivono oltre la confine. La collaborazione può contribuire allo sviluppo delle relazioni bilaterali nell'Europa centro orientale.
- Lo sviluppo delle relazioni storiche oltre la confine di paesi promuove la rivelazione di vantaggi nascosti. La cooperazione precedente ha formato strutture complementari, che possono risultare relazioni efficaci. Se si eliminano gli ostacoli, i rapporti generalmente si ricostruiscono.
- Ci si aspetta il ruolo crescente dei paesi in via di sviluppo nel commercio mondiale e anche nella catena di produzione internazionale. Le cooperazioni multilaterali comprese regioni del genere può rendere più efficace l'attività dei partecipanti per il carattere complementare²⁹ di questi paesi relativo alle economie sviluppate.
- Le decisioni macroeconomiche devono tenere conto delle conseguenze microeconomiche non solamente per sé, ma anche per la loro influenza sulle variabili macroeconomiche. Mentre nella macroeconomia una parte notevole del riorientamento verso l'UE si è realizzata con l'accordo di associazione ("accordi europei"), al livello microeconomico le imprese dell'Europa centro orientale non godono del trattamento di cui sono soggette le imprese già parte dell'UE³⁰. Ciò si riflette sull'andamento delle relazioni bilaterali e influisce la performance dei paesi. Questo aspetto va considerato anche nella discussione sull'adesione all'area dell'euro.
- La maggior parte dei variabili economici subisce svantaggi per le diverse deroge (p.es. limitazioni della libera circolazione del manodopera) nel periodo iniziale dopo l'adesione dei nuovi membri all'UE. Pertanto dal punto di vista della competitività l'abolimento delle deroge è consigliato.
- Uno dei risultati più importanti della moneta unica si concentra sulle condizioni determinanti dell'internazionalizzazione d'impres. Attraverso la performance delle impres, l'euro influisce in modo positivo sul rendimento dell'economia. Qualsiasi ritardo spontaneo nell'introduzione dell'euro va giustificato da scopi concreti, che devono compensare gli svantaggi subiti per il ritardo. La cooperazione regionale è decisiva, gli svantaggi si moltiplicano se l'introduzione dell'euro in altri paesi della regione precede l'adesione ungherese all'area dell'euro. L'introduzione dell'euro influisce sulla direzione sia del commercio internazionale che degli investimenti esteri. Tramite questo effetto la moneta unica è in grado di formare la struttura economica di Europa, che i singoli paesi riescono difficilmente a cambiare.

²⁹ Domanda significativa ai prodotti i cui mercati si sono saturati in altre regioni; disponibilità di manodopera economica.

³⁰ Vd. l'intervista – B.C.-M.C. s.r.l.

- Oltre all'assistenza alle cooperazioni, un aspetto fondamentale è dato dalle condizioni generali dell'economia. Mentre le agevolazioni –oltre agli effetti positivi importanti- attraggono numerose aziende con piani a breve termine, gli investitori professionali sono interessati piuttosto nelle condizioni generali, nella struttura economica. Pertanto occorre il continuo scambio d'informazione e la collaborazione tra le autorità di politica economica e le imprese.
- Le statistiche hanno un ruolo molto importante nella preparazione di decisioni, che richiede la disponibilità di dati dettagliati al livello più adeguato³¹.
- Nel caso dell'Italia conviene dedicare attenzione particolare ai consulenti delle imprese. La cooperazione con questi interlocutori è di primaria importanza per i partecipanti italiani. Nelle relazioni italo-ungheresi questo fattore potrebbe essere un elemento della competitività secondaria. Poiché la sua importanza dipende dai paesi partecipanti, non sarà la parte della competitività secondaria in senso assoluto.
- Oltre all'attrazione degli investimenti, l'Ungheria deve essere attiva anche nell'esportazione del capitale. Il primo obiettivo principale è la formazione di un regolamento efficace, rispetto al quale il modello italiano può offrire numerose esperienze. Oltre agli effetti positivi diretti, la partecipazione organica nell'economia mondiale attrae anche gli investitori esteri.
- La trasparenza e l'amministrazione semplice sono le condizioni della promozione di successo. L'uso dello sportello unico³² può garantire queste condizioni.
- La promozione delle camere e le confederazioni delle imprese può migliorare anche l'internazionalizzazione delle imprese. L'aziende non possono assumere ogni attività addizionale (p.es. raccolta d'informazioni, lobby), ma cooperando con questi enti possono godere dei risultati rispettivi.
- Nell'internazionalizzazione si deve cooperare con le regioni confinarie e cedergli numerose competenze. Esse dispongono di una parte notevole delle informazioni necessarie nell'uso efficace delle risorse.

I fattori analizzati e le opinioni espresse naturalmente non possono tenere conto di tutti i possibili elementi che incidono sulla competitività secondaria. La ricerca intende offrire un modello di approccio all'argomento. Attraverso un'ulteriore analisi si potrebbe estendere, sia la scala dei fattori di cui tener conto che lo spettro delle conclusioni. I futuri sviluppi di ricerca potrebbero estendersi lungo due linee:

- Analizzare altri settori delle relazioni bilaterali non presi in considerazione nella presente analisi quali ad esempio: il capitale umano e l'educazione, le regole per la tutela dell'ambiente, i servizi importanti per l'attività produttive, etc.
- Concentrarsi su un settore speciale delle relazioni bilaterali al fine di analizza-

³¹ P.es. il traffico di perfezionamento passivo che genera un effetto moltiplicativo sul commercio estero.

³² Vd. l'intervista – ITD Hungary.

re gli elementi che determinano la competitività in una forma più concreta e dettagliata. Questo secondo filone di ricerca potrebbe portare ad individuare misure concrete e dirette di politica economica.

La competitività secondaria intende identificare e misurare i fattori che ostacolano l'allargamento della capacità effettiva del mercato, ossia l'integrazione di mercato. Tramite il miglioramento della competitività secondaria diventa possibile oltre all'allargamento della capacità nominale anche l'allargamento della capacità effettiva del mercato, e perciò un utilizzo più efficace dei vantaggi offerti dall'integrazione.

Appendice

PIANO D'INTERVISTA

Le domande vengono utilizzate come base per la formazione di domande specifiche da rivolgere ai singoli soggetti. Il piano standard renderà possibile giungere a conseguenze uniformi.

L'intervista tenta di utilizzare i vantaggi forniti da un discorso personale. Non desidera legare le risposte a modelli predefiniti. Dopo la descrizione dell'argomento e degli scopi della ricerca, le domande servono come punti base in caso di necessità.

1)

per le imprese

- Perché quest'attività della Vostra impresa è stata internazionalizzata?
- Perché avete scelto questo paese di destinazione (l'Ungheria)?
 - *Perché i PECO?*
 - *Tra questi paesi, perché l'Ungheria?*

per gli altri enti

- Tramite quali attività avete stabilito rapporto con l'Ungheria?
- (Perché avete scelto questo paese di destinazione (l'Ungheria)?
 - *Perché i PECO?*
 - *Tra questi paesi, perché l'Ungheria?*

se la domanda può riferirsi all'ente

- La struttura dell'ente è conforme alle esigenze del mercato? Quali sono le possibilità di sviluppo della struttura interna? Quali sono le possibilità di sviluppo della struttura esterna (la rete di relazioni nazionali e internazionali)?

2)

- Quali fattori hanno promosso significativamente le Vostre relazioni con l'Ungheria (esperienze positive)?
- Quali fattori ostacolano in modo particolare lo sviluppo delle relazioni bilaterali (esperienze negative)?

3) Quali differenze (tra le condizioni per le imprese in Italia e in Ungheria) hanno influenzato (positivo o negativo) la Vostra attività?

4) Quali elementi (dell'economia straniera) si dovrebbero adeguare per rendere più semplice il funzionamento della Vostra società?

- *In senso assoluto?*
- *In senso relativo (relativo alle condizioni in Italia)?*

La ricerca applica la metodologia dell'analisi SWOT³³ per far emergere le caratteristiche delle relazioni bilaterali dal punto di vista della competitività comune (europea), utilizzando le esperienze dei partecipanti.

³³ Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats (forze – debolezze – opportunità – minacce).

Bibliografia

Abegaz B., Dillon P., Feldman D.H., Whiteley P.F.: 1994. *The Challenge of european integration – Internal and External Problems of Trade and Money*. Westview Press, Boulder, San Francisco, Oxford.

Acocella N., Sonnino E. (a cura di): 2003. *Movimenti di persone e movimenti di capitali in Europa*. Il Mulino, Bologna.

Annuario statistico italiano: 2003. Istituto nazionale di statistica, Roma.

Blahò A. (szerk.): 2004. *Euròpai integràciòs alapismeretek*, Aula Kiadó, Budapest.

Blahò A. (szerk.): 2002. *Vilàggazdasàgtan – Globàlis fejlòdés, gazdasàgdiplomàcia*. Aula, Budapest.

Commercio estero e attività internazionali delle imprese: 2003. *Annuario 2002*. Istat – ICE, Roma.

European Commission: 2002. *European competitiveness report 2002*. European Communities, Luxembourg.

Gandolfo G.: 2002. *Elementi di economia internazionale*. UTET, Torino.

The Global Competitiveness Report 2002-2003. Oxford University Press, New York – Oxford, 2003.

Krugman P.: March/April 1994. “Competitiveness: A Dangerous Obsession”, *Foreign Affairs*: p.28-44

Palànkai T.: 1999. *Az euròpai integràciò gazdasàgtana*. Aula Kiadó.

Porter M.: 1998. *The Competitive Advantage of Nations*. MacMillan Press Ltd., Houndmills, Basingstoke, Hampshire R6216XS and London.

Presidency conclusions - Lisbon European Council (23 and 24 March 2000). <http://ue.eu.int/Newsroom/LoadDoc.asp?BID=76&DID=60917&LANG=1>

Statistical yearbook of Hungary, 2002. Hungarian Central Statistical Office, Budapest, 2003.

Szentes T.: 2002. *Globalizàciò, regionàlis integràciòk és nemzeti fejlòdés korunk vilàggazdasàgàban*. Savaria University Press, Szombathely.

Szentes T.: 1999. *Világgazdaságtan – Elméleti és módszertani alapok*. Aula, Budapest.

Török Á.: 3/1997. “A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései”, *Gazdaság – Vállalkozás – Vezetés*: p.2-13

United Nations: 2002. *World Investment Report, 2002*. United Nations, New York and Geneva.

ASSOCIAZIONE UNIVERSITARIA
DI STUDI EUROPEI (AUSE)

Via San Felice, 5 – 27100 PAVIA
Tel. e fax +39 (0)382.304788 – e-mail: cdepv@unipv.it
<http://www.unipv.it/cdepv/ause/index.php>