

1. Dal sondaggio risulta un timore diffuso per la crescente regolamentazione dei mercati. Dopo l'esperienza della crisi, come e in quali settori ci sarà una maggiore regolamentazione?

Penso che il timore della regolamentazione sia una conseguenza del settore bancario e finanziario. Questi erano ovviamente regolati anche prima, ma siccome cerchiamo di trovare le cause della crisi, che è nata dai prestiti non coperti nel settore bancario. Spesso si può parlare di operazioni speculative. Ci si aspetta una regolamentazione di questi settori più rigorosa prima negli USA, nell'UE e in seguito anche nelle legislazioni locali, nelle banche centrali, nelle vigilanze del settore bancario. Mentre in altri settori come per esempio quello energetico, del gas e di altri servizi logistici, il mercato tende ad essere autonomo e allora ci si aspetta che questi diventeranno sempre meno regolamentati. Per esempio: nel mercato energetico slovacco può operare un'impresa cieca, nel 2012 il mercato dei servizi postali dovrebbe venire liberalizzato, con questo diventerà autonomo e di conseguenza meno regolato.

2. Come e dove il governo dovrebbe orientare la strategia di sviluppo dell'economia?

Penso che ora "il dado è tratto". Il settore automobilistico domina nella Slovacchia, quindi la Slovacchia dipende dall'industria automobilistica, lo stesso sta succedendo anche in Repubblica Ceca. In questo non siamo diversi. Penso che il settore dove la Slovacchia si comporti in modo strategico sia quello energetico. Da esportatore d'energia elettrica qualche anno fa, oggi è diventato un paese importatore. Questo fatto mette la Slovacchia in una posizione negativa. Con il completamento della centrale atomica (Mochovce 3&4) il governo cerca di cambiare questa situazione. Riguardo agli altri settori, penso che quello turistico abbia un grande potenziale. Lo sviluppo del turismo dipende dal completamento delle infrastrutture di comunicazione. In quest'aspetto la Repubblica Ceca è molto avanti rispetto alla Slovacchia. Ecco dove vedo il futuro. L'industria metallurgica in Slovacchia è rappresentata da U.S. Steel, stabilimenti di produzione di alluminio eccetera. Alcune imprese si trovano in difficoltà, altre invece sono capaci di far fronte alla concorrenza sui mercati internazionali, grazie al fatto che fanno parte di reti di impresa internazionali. Non penso che in questo settore debba cambiare qualcosa.

3. Si aspetta una crescita di reti di impresa internazionali?

Direi che momentaneamente ci troviamo ancora in una fase d'attesa. Tutto dipende dal prezzo, se si tratta di una fusione o di una acquisizione, tutto dipende dal prezzo di entrambe le imprese. Siccome negli ultimi due anni i prezzi sui mercati finanziari sono calati drammaticamente, nessuno sa con precisione dove si trova il fondo, se abbiamo raggiunto il vero prezzo dell'impresa. Quando vogliamo unire due imprese, dobbiamo essere sicuri del prezzo. In questo momento sono molto poche le imprese che sono sicure del prezzo e quindi disposte a creare delle partnership. Per fare un esempio, negli ultimi 12 mesi in Slovacchia abbiamo registrato più o meno 18 acquisizioni. Comunque parliamo di un numero non maggiore a 20.

4. Che cosa offre il mercato slovacco al fine di creare delle partnership strategiche e di innovazione?

Alcune imprese slovacche appartengono alle migliori del settore, per esempio ESET oppure altre imprese IT. Queste esportano le proprie tecnologie e il proprio know how in America e ad Europa Occidentale. Ovviamente però ci sono anche dei casi, soprattutto dell'industria meccanica, elettrica o automobilistica in cui la Ricerca&Sviluppo ha bisogno di grandi investimenti, e quindi il Know how viene importato. Non direi però, che si tratta di un processo unilaterale.

5. In quali paesi si internazionalizzano le aziende slovacche e ceche?

Ci sono delle aziende che vorrebbero investire in mercati come per esempio la Cina. Anche se la Cina comincia ad essere relativamente cara. Probabilmente investire in India sarà in futuro più conveniente che investire in Cina. Le aziende speculano: sì. È vero che possiamo guadagnare se spostiamo la produzione, perché è molto più economica in paesi come India o Cina. Ma dall'altra parte le differenze culturali e le nostre limitate abilità di gestire l'azienda efficacemente, a grande distanza renderebbero più difficile la gestione.