

Una commissione per le Pmi

L'Ordine istituisce un gruppo di lavoro per favorire processi di sviluppo

CLAUDIO CALASTRI*

Lo sviluppo commerciale delle aziende è di vitale importanza in un mercato globalizzato e competitivo come l'attuale. Sia che si producano beni convenzionali, industriali o servizi, innovativi o meno, le aziende per realizzare lo scopo terminale nel processo tecnico-economico, hanno la necessità di sviluppare l'attività commerciale, anello di congiunzione con il mercato.

Rinnovare i processi commerciali delle aziende e dare nuove prospettive di sviluppo, è spesso una attività impegnativa che si scontra sia con la disponibilità di tempo delle risorse aziendali che con la consuetudine nel preferire metodologie consolidate nel tempo, d'altro canto è evidente che viviamo in un contesto di mercato in continuo cambiamento, basta pensare al fatto che pochi anni fa la vendita era un semplice trasferimento di beni azienda/cliente, oggi è una complessa relazione normativa e commerciale. E' quindi necessario assistere le aziende nel rinnovare i processi commerciali e fornire nuove prospettive di sviluppo commerciale.

Per questi motivi l'Ordine dei dottori commercialisti di Napoli ha istituito una specifica commissione di studio denominata "sviluppo commerciale delle attività produttive", proprio con lo scopo di:

- 1) Agevolare la nascita e gli accordi commerciali fra le aziende e partner commerciali sia in ambito locale che internazionale.
- 2) Trattare gli aspetti interdisciplinari della vendita e dello sviluppo commerciale, come quelli legali, contrattuali, fiscali, del credito, etc..
- 3) Proporre modelli di sviluppo commerciale, sia tradizionali che innovativi, ascoltando le reali esigenze delle aziende e proponendoci come interpreti e cerniera di collegamento con le istituzioni.

azioni per la crescita

La necessità di sostenere e di promuovere politiche di sviluppo commerciale per le attività produttive è sentita anche in ambito istituzionale.

Infatti molte nazioni europee ed alcune regioni italiane <> sostengono lo sviluppo commerciale delle imprese anche con agevolazioni finanziarie attraverso l'uso di fondi comunitari, deliberando bandi per l'acquisto di servizi e di consulenza per lo sviluppo commerciale delle attività produttive, con modalità snelle, efficaci e trasparenti, che nel più delle volte si sostanzia nel compilare una semplice richiesta online sui siti delle rispettive regioni, per richiedere l'assegnazione di contributi per una serie di servizi del tipo:

- a) analisi e ricerche di mercato
- b) assistenza legale, contrattuale e fiscale
- c) redazione di studi di fattibilità
- d) partecipazioni a fiere e incontri commerciali.

accesso ai contributi

Tali contributi per di più sono erogati a "sportello" e non a "bando di gara-concorso", quindi vengono erogati a tutti i richiedenti, fino al esaurimento degli importi stanziati, nel rispetto dei requisiti essenziali. E' necessario che anche la categoria dei commercialisti si faccia carico e solleciti le istituzioni per realizzare iniziative e progetti di sviluppo economico commerciale che rispondano alle reali esigenze del tessuto produttivo, formulando proposte operative da subito.

Si tratta di un obiettivo di forte impegno e che necessariamente si articola su più linee di azione ed è necessario prendere spunto e rilanciare l'esperienza delle regioni più virtuose, e realizzare un Accordo di programma per la competitività delle PMI, con l'obiettivo fondamentale di formulare e fornire indicazioni e soluzioni affinché l'economia nazionale e regionale possa agganciare meglio il processo di ripresa economica, timidamente emerso a livello internazionale, rafforzando al contempo la competitività di lungo periodo

Claudio Calastri * Presidente Commissione

di Studio ODCEC Napoli Sviluppo commerciale delle attività produttive

num. 067 - pag. 21 <http://www.denaro.it/VisArticolo.aspx?IdArt=593901&KeyW>