

AGENZIA PER LA PROMOZIONE DELLO SVILUPPO DEL MEZZOGIORNO

Ripartizione IX - Studi e Ricerche

INDICE

CONTENUTI

1. IL MEZZOGIORNO VERSO IL 1992: IL PROBLEMA DEI DIVARI DI PRODOTTO DITTA

1.1. La situazione dell'economia meridionale: gli squilibri strutturali

1.2. I fattori che incidono sulle performance dell'economia
"Tipologie ed azioni da promuovere nell'ambito dell'intervento straordinario per risolvere strozzature e problematiche connesse all'introduzione del mercato unico europeo"

1.3. I settori a rischio

1.4. L'analisi delle risorse e la loro possibile ripartizione nei diversi settori

2. LA DIFFUSIONE DEI SERVIZI ALLE IMPRESE NEL MEZZOGIORNO: GLI ATTUALI STRUMENTI DI INCENTIVAZIONE DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA NELLA SPERATIVA DELL'INTERVENTO STRAORDINARIO

L'IMPATTO MACROECONOMICO DEL MERCATO UNICO EUROPEO SUL MEZZOGIORNO D'ITALIA

2.1. Il ruolo del mercato unico europeo

2.2. Il Piano Triennale e l'attuazione dei servizi straordinari

2.3. L'efficacia delle politiche di incentivazione finanziaria e dell'offerta di servizi

2.4. Le azioni necessarie a potenziare i servizi

3. I SERVIZI REALI ALLE IMPRESE ED IL MERCATO INTERNO EUROPEO

3.1. Definizione di servizi alle imprese

3.2. Il servizio dei servizi alle imprese nel mercato interno

3.3. Il servizio dei servizi alle imprese nel mercato interno

4. LA DOMANDA DI SERVIZI ALLE IMPRESE

ECOTER S.r.l. Roma
MONITOR S.r.l. Napoli

BIBLIOTECA	COLLOCAZIONE	AGENZIA PER LA PROMOZIONE DELLO SVILUPPO DEL MEZZOGIORNO
	Rosmed XIV	
INV. N.	59937	

Roma, luglio 1989

INDICE

INTRODUZIONE	1
1. IL MEZZOGIORNO VERSO IL 1992: IL PROBLEMA DEI DIVARI DI PRODUTTIVITA'	3
1.1. La situazione dell'economia meridionale: gli squilibri rimangono rilevanti	3
1.2. I fattori che incidono sulla produttività dell'industria meridionale: i ritardi nella dotazione e nella qualità della rete infrastrutturale.....	6
1.3. I servizi alle imprese.....	9
1.4. L'analisi della situazione in base alla interpretazione dei dati censuari	11
2. LA DIFFUSIONE DEI SERVIZI ALLE IMPRESE NEL MEZZOGIORNO: GLI ATTUALI STRUMENTI DI INCENTIVAZIONE DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA NELLA NORMATIVA DELL'INTERVENTO STRAORDINARIO	19
2.1. I servizi alla produzione al centro della politica di sviluppo del Mezzogiorno.....	19
2.2. Il Piano Triennale e l'individuazione dei servizi incentivabili	21
2.3. L'efficacia delle politiche di incentivazione finanziaria della domanda e dell'offerta di servizi	24
2.4. Un modello operativo: i centri servizi IASM	26
3. IL SETTORE DEI SERVIZI ALLE IMPRESE NEI DOCUMENTI COMUNITARI.....	30
3.1. Delimitazione del campo di studio	30
3.2. Il settore dei servizi alle imprese nel Libro Bianco ed il mercato interno.....	31
3.3. Il settore dei servizi nel rapporto Cecchini: i "business services"	33
4. LA DOMANDA DI SERVIZI ALLE IMPRESE.....	37

4.1.	La domanda espressa: le indicazioni che emergono dalle indagini esistenti	37
4.2.	La domanda inespressa: l'individuazione delle tipologie di servizi di cui organizzare l'offerta.....	41
5.	LA DISPONIBILITA' DI SERVIZI ALLE IMPRESE NEL MEZZOGIORNO.....	45
5.1.	Aspetti generali.....	45
5.2.	I soggetti che operano nel settore dei servizi alle imprese nel Mezzogiorno.....	45
5.3.	Problemi relativi all'attuale offerta di servizi.....	48
6.	I SERVIZI ALLE IMPRESE E IL COMPLETAMENTO DEL MERCATO INTERNO: POSSIBILI EFFETTI SUL MEZZOGIORNO.....	50
6.1.	Introduzione	50
6.2.	Gli effetti di carattere generale.....	51
6.3.	Lo scenario tendenziale.....	54
6.4.	Lo scenario programmatico.....	55
6.5.	Gli obiettivi di breve periodo per una più efficace gestione della politica dei servizi alle imprese.....	62
	CONCLUSIONI.....	67

I SERVIZI REALI ALLE IMPRESE ED IL MERCATO INTERNO EUROPEO

INTRODUZIONE

Il completamento del mercato interno e quindi la realizzazione, entro il 31 dicembre 1992, di uno "spazio" economico europeo senza più frontiere fisiche e vincoli al libero movimento di persone, beni, servizi e capitali, pone gli operatori pubblici e privati del nostro paese di fronte alla necessità di riflessioni più approfondite tanto sugli effetti complessivi di tale completamento, quanto sulle esigenze di interventi e di trasformazioni che ci consentano di pervenire a tale scadenza in condizioni di maggiore tranquillità ed efficienza.

Obiettivo di questo rapporto è appunto quello di "provocare" un primo ordine di riflessioni sui possibili effetti che la creazione del mercato interno europeo può indurre, direttamente o indirettamente, sulla crescita e il consolidamento nel Mezzogiorno di un settore, quello dei servizi per le imprese, che si sta rapidamente diffondendo, quale fattore in grado di incidere positivamente sulla produttività del tessuto produttivo e manifatturiero, nelle aree più sviluppate del Paese.

L'altro obiettivo, al primo strettamente connesso, è quello di valutare le conseguenze che l'eventuale accentuarsi delle difficoltà nella crescita e nel consolidamento dell'offerta di servizi alle imprese può determinare sullo sviluppo complessivo del Mezzogiorno e, in particolare, sui livelli di competitività e produttività del suo tessuto manifatturiero.

Si tratta, infine, di individuare possibili linee di intervento perché la scadenza del 1992 agisca da stimolo a trasformazioni positive e a miglioramenti nella disponibilità e nell'offerta di servizi alle imprese nel Mezzogiorno piuttosto che da possibile fattore di ulteriore ritardo.

I risultati cui lo svolgimento del rapporto ha condotto sono naturalmente di carattere non definitivo né esaustivo: sono state individuate, pur nei limiti di una disponibilità di dati e di informazioni statistiche ancora non ottimale, le possibili linee di evoluzione dell'ambiente produttivo meridionale in relazione alla possibilità o meno che i divari nella disponibilità di servizi alle imprese possa, con l'attuarsi del mercato interno, ulteriormente ampliarsi.

Rispetto a tale evoluzione il rapporto ha disegnato le linee di una possibile politica attiva pubblica per i servizi alle imprese nel Mezzogiorno vincolandola tuttavia all'esigenza del conseguimento di livelli di efficienza compatibili con un mercato così vasto quale quello che si determinerà a partire dal 1992.

Solo l'efficienza dei servizi offerti e, quindi, la redditività delle iniziative che li promuovono e li diffondono è infatti garanzia della costruzione di un tessuto di servizi alle imprese effettivamente radicato nella realtà produttiva meridionale ed in grado quindi di condizionarne positivamente la produttività per un periodo assai più lungo di quello al termine del quale il sistema di aiuti attualmente esistente dovrà essere gradualmente rimosso.

In questa parte, si possono trovare in evidenza i seguenti aspetti:

- In Mezzogiorno non è più un sistema economico omogeneo, inespugnabile fronte il comune decollo del sottosviluppo. La dinamica del progresso economico e sociale ha posto in rilievo una tendenza alla localizzazione dello sviluppo in zone che, per vocazione, hanno specifiche possibilità di successo ritmi di crescita. Il risultato di questa tendenza è ciò che è stato efficacemente definito uno sviluppo "a pelle di leopardo".
- L'evoluzione di tale dinamica ha inevitabilmente aperto nuovi spazi ed opportunità per l'iniziativa dei soggetti economici ed istituzionali. Tuttavia, essa ha comportato e comporta l'immersione in un mondo di crescenti fenomeni di competizione interna e produttiva, di nuovi problemi di depressione "relativa" (incolore come disimpegno delle istituzioni più avanzate) in termini territoriali, ed elevata ma crescente tendenza al divario tra aree "forti" ed aree interne del territorio meridionale.
- In termini strutturali, un ulteriore elemento di squilibrio è dato dall'indotto, oltre che nell'insufficiente dotazione di capitale fisso sociale, nel rapporto, all'interno del sistema produttivo meridionale, tra grande industria e piccola e media impresa.
- In termini sociali, va infine sottolineando il progressivo "adattamento" delle strutture produttive agli effetti peggiori dell'inflazione.

1. IL MEZZOGIORNO VERSO IL 1992: IL PROBLEMA DEI DIVARI DI PRODUTTIVITA'

1.1. La situazione dell'economia meridionale: gli squilibri rimangono rilevanti

Alla fine degli anni '80 il Mezzogiorno si trova a dover affrontare problemi in parte diversi da quelli che ne hanno caratterizzato il passato.

Negli ultimi due decenni, infatti, un insieme di mutamenti di carattere economico ed istituzionale ha inciso profondamente sulla dinamica dello sviluppo, sul funzionamento del sistema produttivo e sui meccanismi di formazione delle scelte di politica economica.

In estrema sintesi, si possono mettere in evidenza i seguenti aspetti:

- il Mezzogiorno non è più un sistema economico omogeneo, interpretabile tramite il comune denominatore del sottosviluppo. La dinamica del progresso economico e sociale ha posto in rilievo una tendenza alla localizzazione dello sviluppo in zone che, per vocazione, hanno spiccate possibilità di sostenuti ritmi di crescita. Il risultato di questa tendenza è ciò che è stato efficacemente definito uno sviluppo "a pelle di leopardo";
- l'innescarsi di tale dinamica ha indubbiamente aperto nuovi spazi ed opportunità per l'iniziativa dei soggetti economici ed istituzionali. Tuttavia, essa ha comportato e comporta l'insorgere di squilibri di crescita, di fenomeni di congestione urbana e produttiva, di nuovi problemi di depressione "relativa" (misurabile come distanza dalle istituzioni più avanzate); in termini territoriali, va rilevata una crescente tendenza al divario tra aree "forti" ed aree interne del territorio meridionale;
- in termini strutturali, un ulteriore elemento di squilibrio viene individuato, oltre che nell'insufficiente dotazione di capitale fisso sociale, nel rapporto, all'interno del sistema produttivo meridionale, tra grande industria e piccola e media impresa;
- in termini settoriali, va infine sottolineato il progressivo "adattamento" delle strutture produttive agli effetti patologici dell'inflazione.

Su queste tendenze di fondo si è andato sovrapponendo l'impatto della situazione di crisi generale attraversata dalla economia nazionale nel corso degli anni settanta e dei primi anni ottanta.

Andando ad incidere su un tessuto produttivo di per sé fragile e squilibrato, gli effetti della crisi hanno spesso assunto nel Mezzogiorno una fisionomia di maggiore gravità alla luce dell'emergere di problemi di acuto disagio, quali:

- le tensioni sul mercato del lavoro;
- la marcata tendenza alla mortificazione delle potenzialità imprenditoriali presenti nell'area;
- la degradazione delle realtà urbane meridionali;
- la crescente emarginazione economica, l'impoverimento demografico e la degradazione delle aree interne;
- il rischio crescente di una collocazione subalterna del tessuto produttivo meridionale all'interno della divisione internazionale del lavoro, a causa dell'ancor prevalente specializzazione in attività tradizionali, maggiormente esposte alla concorrenza interna ed estera.

La ripresa produttiva successivamente intervenuta e tuttora in corso, ha interessato l'economia meridionale, con particolare riferimento alla sua struttura industriale, in misura ridotta rispetto a quanto verificatosi nel resto del paese. Ne è chiara dimostrazione la difficoltà a recuperare la pressoché ininterrotta tendenza all'aumento del divario medio di produttività rispetto al centro-nord prodottasi dall'inizio del decennio.

Nei diversi rapporti SVIMEZ pubblicati nel corso degli ultimi anni è stato evidenziato come la tendenza all'aumento del divario territoriale di produttività abbia interessato dapprima (1974-80) i settori dei grandi impianti trasformatori di materie prime (metallurgico, chimico) e le produzioni tessili e dell'abbigliamento, e successivamente (dal 1980 in poi) si sia esteso a tutte le altre branche dell'industria di trasformazione, ad eccezione delle produzioni meccaniche e dei mezzi di trasporto.

Per quanto riguarda in particolare le tendenze emerse più di recente la seguente tabella, tratta dall'ultimo rapporto SVIMEZ, mostra come nel 1988 si sia registrato (rispetto al 1987) un ulteriore aumento del divario di produttività rispetto al Centro Nord: la situazione del Mezzogiorno, rispetto

all'inizio del decennio, è sensibilmente peggiorata e non sembrano registrarsi segnali di recupero, neppure parziali.

Tab.1 Valore aggiunto per unità di lavoro nell'industria in senso stretto del Mezzogiorno, per ramo e branca (a)

(Centro-Nord = 100)

Rami e Branche	1980	1986	1987	1988
Industria in senso stretto	87,5	80,8	82,1	80,0
Prodotti energetici	86,4	89,2	92,5	93,1
Prodotti della trasformazione	83,7	77,6	78,9	76,4
Min. e metalli ferrosi e non	95,3	73,8	72,9	74,1
Min. e prodotti di min. e non metallif.	81,5	78,3	78,4	76,8
Prod. chimici e farmaceutici	85,0	74,0	75,8	74,5
Prodotti meccanici	79,4	72,1	73,1	71,8
Mezzi di trasporto	93,4	86,6	89,7	89,3
Alimentari bev. e tabacco	78,9	72,9	73,0	72,8
Tessili, abbigl. pelli, cuoio, calz.	72,5	67,6	68,8	67,2
Altri prodotti industriali	80,1	77,0	76,7	74,4

(a) Calcolato su valori a prezzi 1980

Fonte: SVIMEZ, Rapporto 1988 sull'economia del Mezzogiorno

In altre parole la chiara tendenza di medio periodo all'aumento del divario territoriale di produttività fra il Mezzogiorno e le altre aree del paese, segnala, fra l'altro, il ritardo dell'industria meridionale rispetto ai processi di rinnovamento tecnologico che hanno interessato l'apparato produttivo nazionale.¹

¹ Tale fenomeno trova conferma in una ricerca condotta da Nomisma e relativa al 1984, dalla quale emerge come in quell'anno la produttività del lavoro delle imprese meridionali fosse in media pari all'83% di quella del centro-nord, mentre la produttività globale (riferita sia al lavoro sia al capitale) era nettamente inferiore, pari in media al 70% di quella delle imprese del centro nord, con una particolare accentuazione di tale differenziale nei settori intermedi e pesanti. A risultati analoghi perviene anche l'indagine specifica dell'ISTAT (cfr. ISTAT: Indagine sulla diffusione delle innovazioni tecnologiche nell'industria manifatturiera italiana, Collana di informazione, anno 1987 n.5)

Tale ritardo è particolarmente preoccupante in quanto evidenzia, per il settore manifatturiero meridionale, il permanere di fattori negativi di carattere strutturale, non legati quindi a fasi congiunturali particolarmente sfavorevoli.

Risulta allora evidente come ancora oggi lo sviluppo dell'industria sia notevolmente differenziato su scala territoriale, con una accumulazione di capitale e con una crescita di produttività troppo modeste per attivare nel Mezzogiorno un processo autopropulsivo di sviluppo e per ridurre significativamente il divario rispetto alle altre aree del paese. Ciò significa che il perseguimento di quest'ultimo obiettivo fonda le sue probabilità di successo sulla crescita dell'efficienza produttiva, ossia su una maggiore capacità della struttura industriale meridionale a produrre aumenti di reddito comparabili con quelli ottenuti nelle regioni più evolute del Nord.

1.2. I fattori che incidono sulla produttività dell'industria meridionale: i ritardi nella dotazione e nella qualità della rete infrastrutturale.

Quanto sopra esposto costituisce una conferma della necessità che il sistema industriale meridionale realizzi quei miglioramenti, sul piano della produttività e della competitività, che soli possono consentire il consolidamento e l'ulteriore sviluppo del settore in un'ottica complessiva di crescita del mercato, interno e soprattutto estero.

A questo riguardo è da rilevare come nel corso degli ultimi anni si sia verificato un significativo aumento della proiezione del sistema industriale meridionale verso i mercati esterni (sia nazionali che internazionali). Tale fenomeno, se da un lato ha fatto emergere anche nel Mezzogiorno una figura di imprenditore che si muove alla ricerca di ruoli e compiti innovativi rispetto al passato, ha però posto in rilievo come un più rapido e meno costoso accesso ai mercati di sbocco e, più in generale, come il passaggio da un livello artigianale ad uno imprenditoriale, si scontri con condizioni "ambientali" tutt'altro che favorevoli.

Ciò incide pesantemente sulla possibilità di conseguire gli auspicati recuperi di produttività e competitività, in larga misura vincolati alla eliminazione o quanto meno attenuazione delle diseconomie esterne con le quali le aziende meridionali devono confrontarsi.

Tali diseconomie derivano in massima parte dall'ancora insufficiente sviluppo dei servizi di carattere generale, quali le infrastrutture (economiche

e sociali) nonché dei servizi a tipologia più specifica, quali quelli che generalmente vengono indicati con la denominazione di "terziario avanzato".

Per quanto riguarda in particolare le infrastrutture, diverse indagini specifiche concordano nel sottolineare i ritardi e le carenze tuttora riscontrabili nella dotazione infrastrutturale del territorio meridionale. Fra queste, uno studio condotto per conto della commissione CEE (riferito alla Comunità ancora composta da 10 paesi) mostra come le regioni del Mezzogiorno siano caratterizzate da livelli dell'indice sintetico di infrastrutturazione complessiva bassi o molto bassi.² Tutte le regioni del Mezzogiorno (ad eccezione dell'Abruzzo e con l'inclusione delle Marche) presentavano, infatti all'epoca dell'indagine, una dotazione infrastrutturale scarsa, di poco superiore solo a quella di Irlanda e Grecia. Più in particolare da tale indagine emerge che:

- a) le migliori dotazioni infrastrutturali (indicatore sintetico compreso tra 80 e 100) si hanno soprattutto in alcune regioni tedesche, olandesi, belghe; mentre le peggiori dotazioni si hanno in alcune regioni italiane (quelle meridionali), irlandesi e greche;
- b) in generale, le regioni più ricche e "centrali" mostrano una dotazione infrastrutturale nettamente migliore rispetto alle regioni rurali e "periferiche";
- c) in particolare, si rileva che tutte le regioni del Mezzogiorno (con l'eccezione già menzionata dell'Abruzzo) denunciano una dotazione infrastrutturale carente o molto carente (indicatore sintetico compreso tra 0 e 40), e che le regioni europee con la migliore dotazione infrastrutturale presentano un livello dell'indicatore sintetico da tre a cinque volte superiore a quello del Mezzogiorno;
- d) tra i paesi membri, le regioni italiane mostrano la maggior dispersione del livello di infrastrutturazione.

2 Cfr. D. Biehl (ed altri), *The contribution of infrastructures to regional development*, Commissione della CEE, Direzione Generale della politica regionale, Bruxelles 1982.

Ad ulteriore conferma del ritardo di cui soffre il Mezzogiorno nella dotazione di infrastrutture, possono essere riportati i risultati di un'analisi condotta di recente dal Centro Studi della Confindustria³, dai quali emerge che:

- il Mezzogiorno nel suo insieme presenta un livello di infrastrutturazione complessiva pari a circa i due terzi rispetto al paese, il che conferma, anche sotto questo profilo, lo stato di squilibrio tra Sud e resto d'Italia;
- tale squilibrio risulta mediamente più accentuato per le infrastrutture cosiddette economiche, rispetto a quelle sociali; rispetto al livello medio di dotazione del Centro-Nord, l'indice del Mezzogiorno è pari a 53 nel primo caso e a 62 nel secondo caso;
- le infrastrutture, il cui livello di dotazione media nel Mezzogiorno si avvicina di più a quello nazionale, sono quelle relative ai trasporti (tra le infrastrutture economiche), e quelle relative all'istruzione e alla sanità (tra le infrastrutture sociali). Nell'un caso e nell'altro, comunque, l'indice di squilibrio Mezzogiorno/Centro-Nord segna valori prossimi all'80%;
- i livelli di dotazione più distanti da quelli medi nazionali si riscontrano per le infrastrutture idriche e per quelle sociali in senso stretto. Queste, peraltro, sono anche le categorie in cui maggiore è la variabilità tra i livelli di dotazione delle diverse regioni meridionali;
- gli indicatori relativi alle infrastrutture economiche presentano un minor grado di variabilità rispetto a quelle sociali. Ciò dimostrerebbe che il territorio meridionale presenta livelli di dotazione di infrastrutture economiche meno squilibrate rispetto al resto del paese di quanto non avvenga per le infrastrutture di carattere sociale (per alcune delle quali il rapporto tra i livelli massimi e minimi registrati nelle regioni meridionali è pari a 5 o anche a 10).

Pur sottolineando la difficoltà di pervenire ad una valutazione quantitativa del ruolo e del contributo delle infrastrutture allo sviluppo territoriale, lo studio della Confindustria evidenzia come nel meridione la presenza di infrastrutture

³ Tali risultati sono sintetizzati in "Mezzogiorno: un rilancio possibile", in Previsioni dell'economia italiana, del Centro Studi Confindustria, anno 1°, n 1, Roma, giugno 1987.

economiche risulti più elevata in corrispondenza di più alti tassi di industrializzazione e di maggiori dimensioni di impresa, mentre per le infrastrutture sociali, a fronte di legami molto più deboli con le variabili (strutturali e dimensionali) e insediative, si manifesta una forte correlazione con i tassi di attività della popolazione. Nel Sud il tasso di attività, nettamente più basso che nel Centro-Nord, è generalmente più elevato nelle province meglio dotate di strutture per la qualificazione della forza lavoro (in particolare istituti tecnici e professionali, scuole di specializzazione), o che consentono di espletare determinate funzioni di assistenza al di fuori della famiglia.

Appare, quindi, sempre più evidente la necessità di investire risorse addizionali nell'organizzazione del territorio, intendendo questa azione nel senso più ampio di promozione e di riordinamento delle attività di servizio pubbliche e private volte al potenziamento delle infrastrutture più direttamente correlate con l'obiettivo dell'aumento dell'efficienza e dei livelli qualitativi e tecnologici dei processi produttivi meridionali.

1.3. I servizi alle imprese

L'esperienza delle aree più industrializzate del paese ha dimostrato come l'affermarsi di servizi avanzati rifletta essenzialmente un'esigenza di modernizzazione e di innovazione gestionale e tecnologica.

Tuttavia, anche per questo tipo di servizi appare tuttora rilevante il differenziale Mezzogiorno-Centro Nord: si calcola che nella prima metà degli anni Ottanta per ogni 100 addetti nell'industria in senso stretto, risultavano occupati nei servizi per la produzione 16 unità al Sud e 22 unità al Nord.

Tra i servizi alla produzione merita attenzione quel particolare gruppo di attività terziarie comunemente definite "avanzate" e caratterizzate da contenuto innovativo e da valore aggiunto elevato.

Non sorprende, pertanto, il fatto che le regioni industrialmente più mature siano anche quelle in cui la crescita di un terziario avanzato per l'industria abbia rappresentato un fenomeno rilevante. In queste regioni l'esistenza di un'offerta di servizi avanzati risulta correlata alla presenza di una domanda qualificata e quindi di un sistema industriale che esprime esigenze innovative sul piano gestionale e tecnologico. Viceversa, per quanto attiene al Mezzogiorno, il ritardo che caratterizza la crescita industriale trova corrispondenza in uno sviluppo di questi servizi ancora limitato, sia per quanto riguarda l'offerta che per la sua diffusione territoriale.

Non mancano certo esperienze di aree (ad esempio in Puglia) in cui la presenza di una classe imprenditoriale di nuova generazione e la sensibilizzazione di una cultura "innovativa", sviluppatasi anche per effetto della localizzazione sui loro territori di grandi imprese, hanno agito positivamente sulla qualità, oltre che sulla quantità di servizi presenti sul territorio.

Si tratta, comunque, di eccezioni, a causa del ruolo di primo piano assunto nel tessuto produttivo del Mezzogiorno dalla micro-unità e dalla imprenditoria di tipo familiare. Questa appare spesso non dotata di stimolo al miglioramento dell'organizzazione produttiva, anche perchè priva di strutture manageriali capaci di "esternalizzare" i problemi dell'azienda e di connettersi a un terziario direzionale.

Ne consegue che i servizi cui l'industria fa maggiormente ricorso nel Mezzogiorno (e, quindi, più presenti sul mercato) sono da un lato quelli tradizionalmente collegati all'area della produzione (quali la progettazione e manutenzione degli impianti, l'analisi localizzativa, il "lay-out", i servizi ambientali ed ecologici) e, dall'altro, quelli definiti "gestionali-tattici" (quali, ad esempio, i servizi amministrativo-contabili).

Nelle regioni meridionali, assai più che nel resto del paese, la consulenza di gestione incontra remore psicologiche, oltre che tecniche (riservatezza su alcuni dati aziendali): il consulente viene visto come "l'uomo di fiducia" dell'imprenditore, suscitando reazioni di resistenza passiva all'interno dell'impresa. Relativamente più diffusi rispetto agli altri servizi risultano quelli informatici, sul cui sviluppo sembra aver svolto una funzione propulsiva non solo l'esigenza di innovazione gestionale, ma la progettazione, l'avviamento e la gestione di servizi informativi distribuiti presso enti pubblici ed enti locali.

Queste indicazioni, necessariamente basate su un'analisi del fenomeno che non può fruire su informazioni statistiche ad un livello sufficiente di dettaglio, risultano confermate chiaramente anche dalla lettura dei dati Seat-Sarin⁴.

4

Tali considerazioni sono tratte dallo studio Ecoter-Monitor relativo a "L'impatto macroeconomico del Mercato unico europeo sul Mezzogiorno d'Italia", Roma, gennaio 1989.

Colpisce immediatamente la circostanza che nell'area meridionale alcuni servizi sono relativamente meno presenti che nel resto del Paese. E' questo il caso delle attività relative ai "servizi commerciali" ed ai "servizi amministrativi, gestionali, organizzativi".

Al contrario, i servizi cosiddetti tecnici e quelli denominati legali, finanziari, creditizi e assicurativi, sono nel Mezzogiorno relativamente più rappresentati rispetto al Centro-Nord.

In altre parole, nel Mezzogiorno si ha un circolo vizioso, un'integrazione insoddisfacente tra servizi alle imprese e destinatari dei servizi stessi.

Prevalgono infatti sia dal lato dell'offerta che dal lato della domanda quelle attività di servizio di carattere più tradizionale (come i servizi legali e finanziari) mentre risultano sottorappresentate le attività di servizio più avanzate.

1.4. L'analisi della situazione in base alla interpretazione dei dati censuari

Nel tentativo di individuare le caratteristiche dello sviluppo dei servizi alle imprese e di cogliere le differenze riscontrabili a livello territoriale, uno studio recente⁵, basato su un modello di interazione spaziale⁶ ha identificato

5 Cfr. E. Ciciotti "Lo sviluppo dei servizi alle imprese e alle persone: un'analisi disaggregata", in Rivista Internazionale di Scienze Sociali, n. 3-4 1987.

6 Tale modello presenta il vantaggio, rispetto agli approcci tradizionali, di individuare l'eventuale gerarchia di servizi e di centri a partire dalle soluzioni del modello stesso, superando sia i limiti della definizione ex ante delle categorie di servizi, sia quelli derivanti dalla non riconducibilità del comportamento del consumatore agli schemi di massimizzazione del surplus e minimizzazione dei costi. Senza entrare nei dettagli della metodologia seguita, nella sua formulazione più generale un modello di interazione spaziale come quello utilizzato ha l'obiettivo di determinare la distribuzione più probabile degli spostamenti T_{ij} degli individui (famiglie o imprese) residenti in i ai fini di consumare servizi (commerciali o alle imprese) localizzati in j , tenuto conto dei vincoli del sistema. Tali vincoli riguardano la somma degli spostamenti che si originano in i , che deve eguagliare la domanda espressa dai residenti (famiglie o imprese) in i ; la somma delle destinazioni che giungono in j che deve eguagliare l'offerta in j e il costo totale degli spostamenti C_{ij} che deve essere uguale ad un costo assegnato esogenamente. Tale modello è stato applicato a tutti i comuni italiani per un insieme di servizi alle imprese, con riferimento alla struttura della domanda e dell'offerta ricavabile dai dati del censimento industriale del 1981: la metodologia seguita ha così consentito di individuare delle tipologie di servizi, tenendo conto degli elementi di competitività del territorio, prima di sottolineare le relative modalità di sviluppo.

69 attività di servizio che, in base alle statistiche univariate e alle applicazioni della cluster analysis, sono state ricondotte a 28 differenti attività economiche per tener conto del rispettivo livello di diffusione.

L'applicazione del modello di interazione spaziale e di cluster analysis alla matrice comuni-polo/servizi, ha permesso di identificare quattro livelli di servizi alle imprese, analiticamente illustrati nel seguente schema di sintesi.

Livello 1

- Contabilità, consulenza fiscale e revisione dei conti (1-5);
- Ausiliari delle assicurazioni (1-2);
- Studi tecnici e affini (2-5);

Livello 2

- Consulenti legali (2-5);
- Servizi informatici, elaborazione ed acquisizione dati (1-9);
- Agenzie di pubblicità e pubbliche relazioni (1-5);
- Studi di consulenza organizzativa (1-5);
- Agenzie di stampa (2-9);
- Contabilità, consulenza fiscale e revisione dei conti (≥ 6);

Assumendo l'aspetto spaziale, cioè la maggiore o minore prossimità fisica tra servizi e consumatori, come elemento determinante per l'analisi e l'interpretazione dei modelli di sviluppo seguiti dalle attività di servizio, la metodologia utilizzata ha permesso di individuare differenti tipologie di servizi sulla base del differente livello di interazione esistente fra domanda e offerta dei servizi stessi. Inoltre, nel selezionare le varie attività di servizio, lo studio ha preso in considerazione l'elemento dimensionale di tali attività, in modo da tener conto delle possibili differenze qualitative, non considerabili dalla sola classificazione merceologica: una classificazione basata sulla sola distinzione merceologica non consente, infatti, di fornire una esatta caratterizzazione dei servizi, mettendo in evidenza gli aspetti qualitativi relativi alle diverse modalità di interazione fra le aree funzionali aziendali e i servizi stessi.

L'introduzione della discriminante dimensionale trova quindi giustificazione nella consapevolezza del ruolo svolto dalle economie di scala quale elemento determinante nell'offerta di certe prestazioni, come, ad esempio, quelle ad elevato contenuto tecnologico e di conoscenza che necessitano di considerevoli investimenti possibili solo alle imprese di servizi di maggiori dimensioni.

Livello 3

- Ausiliari delle assicurazioni (≥ 3);
- Studi tecnici e affini (≥ 6);
- Spedizionieri e agenzie di operazioni doganali (1-19);
- Servizi di vigilanza e investigazioni;
- Consulenti legali (≥ 6);
- Ausiliari finanziari (1-2);
- Studi di mercato;
- Studi di Ricerca e Sviluppo privati (1-9);
- Servizi informatici, elaborazione e acquisizione dati (10-99);

Livello 4 - Servizi polarizzati

- Studi di analisi chimiche e merceologiche;
- Ausiliari finanziari (≥ 3);
- Studi di consulenza organizzativa (≥ 6);
- Agenzie di pubbliche relazioni (≥ 6);
- Istituti di R-S privati (≥ 9);
- Noleggio di macchinari e attrezzature contabili e per ufficio;
- Spedizionieri e agenzie di operazioni doganali (≥ 20);
- Servizi di pubblicità aeree;
- Agenzie di stampa (≥ 10);
- Servizi informatici, elaborazione e acquisizione dati (≥ 100).

I servizi inclusi nel primo livello sono quelli caratterizzati dalla diffusione territoriale più ampia, essendo richiesti in modo regolare dalle imprese

industriali e possono essere definiti come attività di uso ricorrente a mercato prevalentemente locale.

Nel secondo livello rientrano alcuni servizi specializzati di piccole dimensioni (pubblicità, consulenza organizzativa, agenzie di stampa) e servizi di routine di medie dimensioni; entrambe queste categorie di servizio mostrano la stessa diffusione territoriale per quanto riguarda la qualità dell'offerta e le caratteristiche della domanda e possono essere definiti a mercato intermedio.

Nel terzo livello rientrano solo i servizi specializzati di medie dimensioni che danno luogo ad un mercato regionale ed interregionale.

Il quarto livello è costituito dai cosiddetti servizi polarizzati, a mercato nazionale ed internazionale.

Per questo livello di servizi altamente specializzati e scarsamente diffusi infatti, il rapporto di interazione tra domanda e offerta non è riproducibile con una schematizzazione teorica che si riallacci ad un modello di gravitazione del tipo utilizzato. In pratica i tempi medi di spostamento superiori ai 90 minuti che caratterizzano questi servizi rendono l'interazione indipendente dalla distanza (in termini di costo e/o di tempo), e la connettono solo all'intensità della domanda e dell'offerta.

Le risultanze che emergono dalla disaggregazione regionale dei dati ottenuti, illustrata alla tab. 2, con particolare riferimento ai differenziali di sviluppo tra Centro/Nord e Mezzogiorno, possono essere così sinteticamente riassunte:

- nei servizi di routine raggruppati nel I livello, si evidenzia una marcata specializzazione delle regioni periferiche meno sviluppate, mentre le due aree centrali (Piemonte, Lombardia, Liguria e Lazio) mostrano quozienti di localizzazione superiori all'unità;
- nei servizi di secondo livello (cioè i servizi di routine di medie dimensioni e i servizi specializzati di piccole dimensioni) solo due regioni meridionali (Molise e Sicilia) presentano quozienti di localizzazione superiori all'unità.

Inoltre sia per il I che per il II livello di servizi, le regioni meridionali presentano un numero di addetti per unità locale inferiore alla media nazionale ad ulteriore testimonianza di una specializzazione delle attività di più bassa qualità;

Tab. 2 - Servizi alle imprese localizzati nei poli per livello e per regione

Regioni	Livello 1			Livello 2			Livello 3			Livello 4		
	Unità locali	Addetti N.	Q.L.									
Piemonte	3769	8313	0,87	2586	8808	0,97	1527	15656	1,01	297	8447	1,29
V. d'Aosta	97	206	1,47	49	167	1,20	25	160	0,65	4	77	0,63
Lombardia	8547	19455	0,81	5968	21560	0,97	3418	36173	1,01	949	23245	1,40
Trentino	801	1875	1,30	439	1340	1,07	225	1510	0,92	37	468	0,47
Veneto	3409	7389	1,22	1892	5905	1,11	947	7808	0,90	207	2899	0,63
Friuli V.G.	1142	2579	1,05	661	1921	0,91	470	3373	1,03	101	1718	0,98
Liguria	1944	4029	0,84	1159	3739	0,89	1069	8718	1,21	159	2770	0,95
Emilia R.	3979	8241	1,08	2648	7646	1,17	1407	10297	0,93	280	3665	0,74
Toscana	3507	7108	1,18	1874	5426	1,16	1102	8277	0,94	179	2133	0,53
Umbria	626	1276	1,36	308	894	1,13	126	1036	0,89	20	231	0,36
Marche	1013	2057	1,23	517	1428	0,98	324	3037	0,98	51	838	0,60
Lazio	3795	8243	0,68	3064	10171	0,90	1558	20871	1,10	341	11751	1,55
Abruzzi	878	1670	1,58	319	906	0,95	155	1218	0,83	25	261	0,34
Molise	161	327	1,73	41	119	1,10	18	111	0,69	4	22	0,17
Campania	2122	3988	1,15	1002	2859	0,93	634	6571	1,07	117	1754	0,63
Puglia	2148	3893	1,31	802	2297	0,93	448	4221	1,04	77	938	0,38
Basilicata	226	480	1,66	82	245	0,87	36	327	0,80	12	121	0,42
Calabria	813	1526	1,50	298	879	0,95	140	1490	0,94	26	190	0,24
Sicilia	2893	5396	1,40	1170	3627	1,09	555	4753	0,87	97	1052	0,39
Sardegna	914	1939	1,32	406	1285	0,95	219	1883	0,95	131	579	0,57
Italia	42784	89990	1,00	25285	81222	1,00	14403	137490	1,00	3113	63159	1,00

Fonte: nostre elaborazioni da Ciciotti, op. cit.

- per quanto riguarda i servizi di terzo livello, le uniche regioni meridionali che presentano una specializzazione in questo settore sono la Campania e la Puglia (accomunate in questo al Piemonte, Lombardia, Liguria e Lazio);
- per ciò che concerne, infine, i servizi di quarto livello, solo il Piemonte, la Lombardia ed il Lazio evidenziano una specializzazione in tali attività, nelle quali il deficit delle regioni meridionali è particolarmente rilevante, arrivando a denunciare quozienti di localizzazione che non superano lo 0,63, come nel caso della Campania.

In conclusione a fronte di una specializzazione crescente nei servizi di rango inferiore da parte di regioni quali Piemonte, Lombardia e Lazio, tutte le regioni meridionali (nonché quelle periferiche) mostrano una specializzazione nei servizi di routine e una despecializzazione crescente nei servizi di rango più elevato.

Nella gerarchia regionale dell'offerta dei servizi alle imprese, le regioni meridionali (con l'eccezione delle Marche) occupano, in forma peraltro esclusiva, l'ultimo posto, evidenziando una specializzazione solo nei servizi del primo livello a fronte di quozienti di localizzazione minori dell'unità e decrescenti per tutti gli altri servizi.

Solo due regioni, la Campania e la Puglia mostrano una debole specializzazione nei servizi di terzo livello.

Anche dall'esame delle caratteristiche intraregionali della struttura dell'offerta (tab. 2), si trae la conferma del deficit funzionale delle regioni meridionali rappresentato non solo dalla bassa specializzazione nei servizi di rango superiore, ma anche dalla debole rete urbana che li fornisce.

Ad avvalorare questa ipotesi intervengono i dati relativi alla distribuzione regionale dei comuni che offrono servizi di IV livello e dei comuni che svolgono la funzione di poli integrati (cioè dei comuni che sono contestualmente poli dei primi tre livelli e offrono anche servizi del IV livello).

I dati illustrati alla tab. 3 permettono di individuare una relazione tra struttura urbana e fornitura dei servizi alle imprese; tale tabella è stata costruita

Tab. 3 - Poli integrati ordinati secondo l'offerta dei servizi alle imprese del IV livello

Classi	Numero poli	Media serv. %	Italia del Nord	Italia centrale	Mezzogiorno ed isole
1	3	100,00	Torino, Milano	Roma	-
2	2	95,00	Genova, Bologna	-	-
3	7	84,30	Verona, Venezia, Padova, Trieste	Firenze	Napoli, Bari
4	4	70,00	Parma, Reggio Emilia	-	Palermo, Cagliari
5	7	54,40	Novara, Bergamo, Brescia, Modena, Ravenna	Livorno	Catania
6	7	51,00	Alessandria, Trento, Vicenza, Treviso, Udine, Rimini	Ancona	-
7	14	45,00	Varese, Como, Cremona, Mantova, Paia, Bolzano, Pordenone	Perugia, Pesaro, Pisa, Prato	Salerno, Foggia, Matera
8	10	31,20	Biella, Busto, Gallarate, Forlì	Siena, S.B. Tronto	Taranto, R. Calabria, Siracusa, Sassari
9	16	27,40	Alba, Cuneo, C.Monferrato, Legnano, Conegliano, La Spezia, Piacenza, Ferrara	Arezzo, Viareggio, Terni, Macerata, Latina	L'Aquila, Barletta, Potenza
10	12	17,80	Vercelli, Domodossola, Asti, Novi L., Tortona, Vigevano, Sassuolo	Viterbo, Pistoia	Pescara, Cosenza, Messina
11	14	11,10	Crema, Cremona, Merano, Imperia, Savona, Cesena	Fano, Rieti, Civitavecchia	Campobasso, Benevento, Brindisi, Catanzaro, Trapani, Marsala

Fonte: nostre elaborazioni da Ciciotti, op. cit.

elencando i 97 poli integrati in base al punteggio ottenuto nella classifica dei comuni che offrono servizi polarizzati.

In conclusione l'introduzione della variabile territoriale e dimensionale nell'analisi dei servizi alle imprese, nel rappresentare un significativo arricchimento degli approcci tradizionalmente seguiti nello studio dei fenomeni di diffusione del terziario, costituisce, per quel che attiene specificatamente lo scopo di questo rapporto, una significativa conferma del ritardo che caratterizza la dotazione dei servizi alle imprese nelle regioni meridionali rispetto a quella riscontrabile nelle regioni del Centro/Nord.

Risultano infatti prevalenti sia dal lato dell'offerta che dal lato della domanda le attività di servizio più tradizionali (ad es. servizi legali e finanziari) mentre sono sottorappresentate le attività più moderne (come i servizi amministrativo-gestionali).

Trova conferma, anche per questa via, la sostanziale debolezza con la quale la struttura produttiva e manifatturiera meridionale si sta presentando all'appuntamento con il 1992: le difficoltà di cui la debolezza della domanda e dell'offerta di servizi per le imprese sono solo uno dei sintomi significativi rimandano soprattutto alla necessità di colmare, nel breve arco di tempo rimasto a disposizione, il ritardo che il sistema manifatturiero meridionale manifesta, rispetto alle aree più sviluppate, sul piano della produttività e della competitività delle proprie produzioni.

Sotto questo profilo una strategia per la creazione di un'offerta articolata e diffusa di servizi alle imprese può essere uno degli strumenti, ove attivato tempestivamente, in grado di porre le condizioni per attenuare tale divario.

2. LA DIFFUSIONE DEI SERVIZI ALLE IMPRESE NEL MEZZOGIORNO: GLI ATTUALI STRUMENTI DI INCENTIVAZIONE DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA NELLA NORMATIVA DELL'INTERVENTO STRAORDINARIO

2.1. I servizi alla produzione al centro della politica di sviluppo del Mezzogiorno

La centralità del dibattito politico ed economico sul concetto di "servizi alla produzione" e le molteplici proposte intese ad attuare politiche di sviluppo in cui il "terziario avanzato" assuma un ruolo rilevante, discendono non tanto dalla volontà di trasferire meccanicamente fattori e strumenti che si sono rivelati propulsivi in economie industriali mature, quanto dalla necessità di adeguare e strutturare tali strumenti perchè possano esplicare i loro effetti positivi anche in situazioni produttive più arretrate.

Sotto questo particolare profilo - e cioè quello del passaggio dalle definizioni teoriche e dallo studio delle situazioni empiriche, alla individuazione e all'attuazione di politiche operative - non si può dire che il dibattito in corso abbia prodotto grandi risultati; da un lato, infatti, si tenta di pervenire ad una definizione univoca e definitiva del concetto di servizi alla produzione, dall'altro, si è impegnati nella analisi di situazioni territorialmente concentrate e, quindi, con caratteristiche di difficile generalizzabilità.

Gli indirizzi volti a porre al centro delle politiche di sviluppo del Mezzogiorno la questione dei servizi alla produzione risultano tuttavia una scelta necessaria, in quanto, come ampiamente riconosciuto, il formarsi di un sistema avanzato e fortemente integrato di servizi alle imprese, è un elemento strategico dello sviluppo regionale e, al tempo stesso, una scelta impegnativa, in quanto tende a specializzare l'intervento pubblico in un settore nel quale sino ad ora non è stata posta grande attenzione alla qualità e all'utilità dei servizi erogati⁷.

⁷ Mentre, infatti, nelle aree sviluppate le strutture imprenditoriali ed associative in grado di fornire "servizi alla produzione", tendono a realizzarsi automaticamente, in virtù di sperimentati meccanismi di mercato, nelle aree in ritardo o, comunque, di più recente industrializzazione la diffusione di strutture private di servizi alle imprese appare più circoscritta, più contenuta e pertanto l'intervento pubblico può esercitare una funzione decisiva per la loro crescita.

Molte di queste indicazioni sono state recepite dal Piano Triennale per l'Intervento Straordinario nel Mezzogiorno che colloca, al centro delle politiche di sviluppo indirizzate, anche la questione dei "servizi alla produzione".

Al di là, tuttavia, delle indicazioni dell'Intervento Straordinario, il problema principale per l'operatore pubblico rimane sostanzialmente quello di dare concreta attuazione alle iniziative individuate e, soprattutto, definire l'insieme dei parametri con i quali valutare l'efficacia e l'efficienza degli interventi rispetto agli obiettivi prefissati.

L'obiettivo di ancorare la politica di diffusione delle iniziative di terziario avanzato per le imprese a criteri di efficienza ed efficacia è condizione indispensabile sia per far sì che tali iniziative si configurino come parte integrante della politica di sviluppo del Mezzogiorno e, soprattutto, perchè continuino ad operare rimanendo sul mercato anche quando gli incentivi pubblici saranno progressivamente ridotti .

In relazione alla realtà differenziata e complessa delle situazioni produttive e di crescita riscontrabili nell'area meridionale, la politica pubblica di creazione e stimolo di un'offerta adeguata di servizi alla produzione deve essere graduata in riferimento almeno ad un duplice ordine di obiettivi:

- a) nelle aree in cui si è avuto uno sviluppo industriale diffuso, e nelle quali la maturità del tessuto produttivo ha delineato un ambiente complessivamente favorevole alla localizzazione di iniziative di terziario avanzato, tali politiche si configurano come azioni di "aiuto" allo sviluppo industriale;
- b) nelle aree in cui il tessuto industriale è più debole e dove quindi l'esigenza più pressante è quella di promuoverne la crescita, la creazione di un'offerta di servizi alla produzione si configura come una politica volta a predisporre le condizioni più favorevoli per la localizzazione stessa di iniziative industriali.

A questa duplicità di obiettivi assumibili dalla politica pubblica di sviluppo del terziario avanzato, devono corrispondere, evidentemente, strategie diverse da parte dell'operatore pubblico il quale, in linea generale, potrà limitarsi ad una politica di incentivazione dell'offerta di servizi produttivi da parte di imprese terziarie nelle aree di cui al punto a) (e cioè nelle aree in cui lo sviluppo industriale è ad un livello tale da far prevedere la possibilità per le

imprese terziarie di agire e svilupparsi), mentre dovrà intervenire più direttamente, attraverso la creazione vera e propria di centri integrati di servizi, nelle aree di cui al punto b) (in cui cioè l'iniziativa privata nel terziario, per quanto agevolata, non ha possibilità di sviluppo data la mancanza di una domanda adeguata).

Nel Mezzogiorno, è evidente, convivono entrambe le situazioni delineate e non può essere di conseguenza univoco l'approccio di una politica di promozione dell'offerta di servizi reali alla produzione.

2.2. Il Piano Triennale e l'individuazione dei servizi incentivabili

Il Programma Triennale per l'Intervento Straordinario⁸ delinea, per quanto riguarda i servizi alla produzione una strategia estremamente articolata e finalizzata.

A partire dalle stesse premesse brevemente delineate nel paragrafo precedente, il Programma indica infatti che..."La diffusione dei cosiddetti servizi reali alla produzione rappresenta un fattore decisivo per lo sviluppo del Mezzogiorno, per cui occorre non solo dar vita ad un tessuto di servizi di base nelle diverse realtà produttive (incentivando ed accelerando le potenzialità di offerta e di domanda di tali attività anche nelle aree più arretrate), ma anche individuare modelli di iniziativa cui possano far riferimento le azioni avviate dagli operatori, singoli o associati, al fine di realizzare forme di collegamento più strette e funzionali fra questi servizi e la complessa realtà produttiva delle piccole e medie imprese meridionali".

Ovviamente, secondo il Piano Triennale stesso, tale intervento dovrà seguire strategie differenziate in relazione alle diverse realtà produttive esistenti, adeguando il complesso di misure e strumenti da attivare al grado di sviluppo e alle particolari esigenze dei settori produttivi nelle varie aree del Mezzogiorno.

L'avvio di queste iniziative presuppone tuttavia una vasta attività dell'operatore pubblico volta alla creazione di condizioni tali da consentire la più rapida e produttiva integrazione delle iniziative stesse nel sistema economico meridionale; in particolare per assicurare una più stretta

⁸ Ministro per gli Interventi Straordinari nel Mezzogiorno, Programma Triennale di Intervento 1985-87, Roma luglio 1985 (in particolare pagg.55-60)

interrelazione fra attività del terziario avanzato e sistema delle piccole e medie imprese, anche attraverso una serie di azioni specifiche, di taglio orizzontale, da calibrare in relazione alle diverse situazioni territoriali.

Per quanto riguarda gli strumenti da adottare nell'azione di sostegno, promozione e incentivazione delle iniziative avviate dai soggetti pubblici o privati, va sottolineato come essi debbano risultare, secondo il Piano Triennale, sufficientemente rapidi ed elastici, in grado cioè di individuare per ogni specifica situazione territoriale la linea di azione più adeguata e di sostenerne la realizzazione dopo aver verificato l'elevato livello professionale e tecnologico delle iniziative proposte, nonché la capacità di tali iniziative di "camminare da sole" una volta ultimata la necessaria fase di rodaggio.

Le misure volte a dare attuazione concreta agli strategie dell'Intervento Straordinario per la creazione, nel Mezzogiorno, di un tessuto di attività e strutture in grado di supportare lo sviluppo industriale, si sostanziano in una serie di provvedimenti che delineano una manovra piuttosto complessa ed articolata⁹.

9 I provvedimenti che occorre considerare per valutare tale normativa di agevolazione sono, oltre alla legge 64/86, due delibere CIPI (8/5/86 e 16/7/86), una delibera CIPE (31/7/86 relativa ai servizi in agricoltura) nonché tre successivi decreti attuativi (15/3/88, 25/6/88 e 15/5/89). Nelle due delibere CIPI vengono, fra l'altro, attentamente individuate le tipologie di servizi alle imprese per le quali sono concesse le forme di agevolazione alla domanda e all'offerta.

Si tratta in particolare di:

a) servizi di consulenza ed organizzazione (gestione, sviluppo marketing, distribuzione e logistica):

- problematiche della gestione;
- problematiche della ricerca e sviluppo;
- problematiche della logistica e distribuzione;
- problematiche del marketing e della penetrazione commerciale;
- problematiche dell'import-export;
- problematiche del bilancio;
- problematiche dell'organizzazione amministrativa-contabile;
- problematiche del personale, compresa la formazione professionale;
- problematiche dell'ufficio;
- problematiche dell'elaborazione dei dati;
- problematiche dell'energia;

b) servizi di consulenza tecnico-economica:

- studi e pianificazione;
- progettazione;
- assistenza ad acquisti ed appalti;

Da un lato, come del resto per i settori industriali, viene infatti incentivata l'offerta¹⁰ di servizi (agevolando le società che forniscono servizi alle

-
- servizi computerizzati;
assistenza per il risparmio energetico e per l'introduzione di nuovi vettori energetici;
 - c) servizi resi dalle società di revisione:
 - certificazioni di bilancio;
 - controlli limitati nel bilancio;
 - d) pubblicità:
 - campagne pubblicitarie;
 - consulenza;
 - e) servizi di informatica e connessi servizi di formazione professionale:
 - elaborazione dati;
 - software;
 - consulenza informatica;
 - formazione professionale;
 - f) servizi di telecomunicazione a valore aggiunto (non convenzionali):
 - g) servizi agro-meteorologici e tecnici per l'agricoltura, compresi i servizi di analisi qualitativa delle produzioni agro-alimentari;
 - h) servizi di trasferimento tecnologico e di intermediazione della informazione utile all'impresa:
 - nuove tecnologie e nuovi processi: assistenza alla introduzione/adattamento nelle attività esistenti;
 - sistemi tecnologici avanzati per il risparmio energetico ed il disinquinamento in relazione alle attività produttive;
 - centri di produzione, lavorazione e trattamento di materiali con tecniche avanzate.

Come è agevole constatare si tratta di una gamma di servizi estremamente vasta ed articolata e che copre in pratica tutte le "aree" di possibile fabbisogno da parte delle imprese manifatturiere meridionali.

10 Le iniziative che forniscono i servizi indicati al paragrafo precedente e "promosse da persone fisiche e giuridiche residenti nel Mezzogiorno che avviano nuove società di servizi, le società extra-meridionali che avviano joint-ventures o proprie filiali nei territori meridionali, le società di servizio che ampliano le dimensioni dell'azienda esistente ovvero aprono succursali in altre aree del Mezzogiorno, nonché consorzi o società consortili a capitale misto privato e pubblico" possono godere, secondo la delibera CIPI 16/7/86, di contributi in conto capitale e di interessi agevolati nella stessa misura, e secondo procedure analoghe, a quelle destinate, dalla normativa sull'Intervento Straordinario, alle imprese industriali.

In particolare il contributo in conto capitale è concesso secondo le seguenti misure percentuali:

imprese), dall'altro viene agevolata la domanda (riducendo considerevolmente il costo di accesso delle imprese manifatturiere a tali servizi)¹¹, mentre, sul piano direttamente operativo, si attuano iniziative per la creazione di strutture specifiche (centri servizi) in grado di agire, da subito, quale fattore di promozione e di assistenza allo sviluppo in aree particolarmente idonee a tale forma di intervento.

2.3. L'efficacia delle politiche di incentivazione finanziaria della domanda e dell'offerta di servizi

Pur con la cautela necessaria nel valutare strategie di intervento i cui risultati vanno attesi soprattutto nel medio-lungo periodo, non si può non sottolineare

-
- 40% per gli investimenti fino a 7 miliardi;
 - 30% sulla quota di investimenti eccedente i 7 miliardi e fino a 30 miliardi;
 - 15% per la quota di investimenti eccedente i 30 miliardi.

Il finanziamento a tasso agevolato è concesso secondo le seguenti quote percentuali:

- 30% per gli investimenti fino a 7 miliardi;
- 40% sulla quota di investimenti eccedente i 7 miliardi;
- 40% sulla quota di scorte e materie prime e semilavorate determinate fino alla misura massima del 40% degli investimenti ammissibili.

Il tasso di interesse è pari al 36% del tasso di riferimento per le iniziative che realizzino o raggiungano investimenti fissi fino a 30 miliardi di lire o del 60% per quelle superiori a 30 miliardi di lire.

- 11 Dal lato della domanda (secondo l'art.12 della legge 64/86) è agevolata l'acquisizione di servizi per le imprese attraverso la concessione di un contributo pari al 50% delle spese documentate, entro il limite massimo di 500 milioni annui¹¹.

Tale contributo è concedibile (secondo il decreto 15 marzo 1988, n.222) alle imprese agricole ed artigiane, anche in forma associata, nonché alle piccole e medie imprese industriali, commerciali, turistiche e di servizi, che abbiano stabile sede nel Mezzogiorno e svolgano l'attività nei relativi territori.

Il contributo è elevato al 75% se i servizi sono forniti da imprese localizzate nel Mezzogiorno.

Agli effetti del decreto 15 marzo 1988 n.222 si considerano piccole e medie imprese industriali le imprese con capitale investito (immobilizzazioni tecniche al netto dei relativi ammortamenti) non superiore a 50 miliardi di lire e con meno di 300 dipendenti (200 nel caso di imprese edili).

come, almeno fino ad ora, le politiche e le misure di incentivazione finanziaria della domanda e dell'offerta di servizi alle imprese previste nel quadro della normativa sull'Intervento Straordinario abbiano fornito esiti se non deludenti certamente non in linea con le attese suscitate.

Per quanto riguarda l'incentivazione dell'offerta, pur in assenza di dati e informazioni circostanziate sulla richiesta dei contributi in conto capitale e in conto interessi disponibili, si può dire che risultati concreti, particolarmente brillanti almeno nell'immediato, erano ritenuti abbastanza improbabili: infatti, nonostante la disponibilità di incentivi rilevanti e quindi particolarmente appetibili, la mancanza di riferimenti precisi sulla consistenza della domanda di servizi da parte del tessuto manifatturiero del Mezzogiorno, appariva ed appare un ostacolo nel breve termine difficilmente superabile alla crescita di un'offerta "privata", per quanto agevolata e sostenuta, di strutture e servizi avanzati per le imprese.

Per questo molte speranze sono riposte nell'incentivazione della domanda quale misura in grado di fare da volano per la diffusione di strutture di terziario per le imprese.

Ma anche in questo caso specifico i risultati devono essere giudicati finora molto deludenti.

Secondo i dati resi disponibili, ad oltre un anno dal primo decreto attuativo con il quale si dava il via alle operazioni di finanziamento della domanda di servizi per le imprese, le richieste di finanziamento pervenute ai 15 istituti di credito a medio termine convenzionati con l'Agenzia per il Mezzogiorno per lo svolgimento delle attività di istruttoria delle domande, risultano circa 350.

Un ammontare di domande assai inferiore alle attese e che tuttavia non trova esiti: le operazioni di istruttoria sono infatti ferme in attesa di una più precisa definizione del ruolo degli istituti di credito e degli elementi e criteri da considerare per la valutazione delle richieste.

Dunque procedure eccessivamente lente e macchinose, per quanto riguarda la valutazione delle richieste effettivamente pervenute, ma anche carenza complessiva di richieste da parte delle imprese.

Alla base di tale carenza si trova, tra l'altro, la difficoltà materiale a predisporre la documentazione richiesta per la presentazione della domanda e, in particolare, " la sintetica relazione in cui vengono esplicitati la corrispondenza del servizio richiesto ai fabbisogni derivanti dalle politiche di

sviluppo dell'impresa; i contenuti del servizio acquistato; l'articolazione dettagliata delle spese sostenute con l'indicazione dei parametri unitari di costo utilizzati, nonché i risultati conseguiti (o conseguibili) attraverso il servizio".

Per una misura destinata a suscitare una domanda che altrimenti non si sarebbe manifestata (e indirizzata quindi ad interlocutori che non si sarebbero posti strategicamente il problema dei servizi in modo autonomo) si tratta di richieste certamente legittime, ma che i destinatari non sono in grado di soddisfare con rapidità e facilità.

Non è un caso quindi se dall'analisi del piccolo campione costituito dalle domande finora effettivamente pervenute le richieste risultino "concentrate" tanto territorialmente (oltre il 50% provengono da Campania e Sicilia) quanto sotto il profilo della tipologia di servizi richiesti: per il 42% le richieste riguardano la pubblicità, per il 34% la consulenza aziendale, per il 13% l'informatica.

Mancano dunque quasi del tutto domande per tipologie di servizi fortemente innovative o comunque più direttamente collegate alle fasi maggiormente operative della vita aziendale. Un altro segnale di relativa arretratezza della domanda di cui tener conto nell'impostare strategie di offerta diretta attraverso la creazione di specifici Centri di servizio.

2.4. Un modello operativo: i centri servizi IASM

Alle misure di incentivazione "finanziaria" sia della domanda che dell'offerta l'attuale regime dell'Intervento Straordinario affianca, nel quadro delle Azioni Organiche, il finanziamento diretto di una serie di iniziative per la creazione di "Centri Servizi" per le imprese.

Si tratta di iniziative prevalentemente di carattere regionale i cui obiettivi di base, al di là delle differenze in alcuni casi ragguardevoli fra un intervento e l'altro, sono riconducibili alla necessità, da più parti ribadita, di "anticipare", soprattutto in alcune aree meridionali in maggiore ritardo, i tempi di maturazione della domanda di servizi.

Tutto questo attraverso la predisposizione di un'offerta articolata e avanzata, in grado di agire essa stessa da volano per le richieste delle imprese manifatturiere.

E' ancora troppo presto per valutare i risultati di questa strategia di creazione diretta di centri di offerta di servizi nel Mezzogiorno: gli interventi previsti

nel I e II Piano Annuale di Attuazione nell'ambito delle Azioni Organiche 1 e 2¹², all'interno delle quali tali tipologie di intervento sono finanziate, sono infatti ancora in corso e, comunque, nel migliore dei casi gli effetti sul tessuto produttivo saranno valutabili solo fra qualche anno.

Appare tuttavia ragionevole manifestare qualche perplessità in ordine alla mancanza di un quadro programmatico generale per la distribuzione sul territorio di tali iniziative, nonché per la mancanza di omogeneità e di coordinamento negli indirizzi tecnico-operativi che le caratterizzano.

Sembra mancare, in altre parole, un quadro di riferimento all'interno del quale possano trovare coordinamento e possibilità di confronto le diverse iniziative.

Un primo passo in tale direzione è rappresentato dal programma di iniziative finanziato nel II PAA e affidato allo IASM, cui è opportuno accennare brevemente.

Si tratta, in particolare, della creazione di una rete di servizi specialistici per i settori più tradizionali della struttura produttiva meridionale.

Una iniziativa, quindi, di carattere integrato, che si rivolge tuttavia a settori maturi e/o in difficoltà e che si configura pertanto come strategia di razionalizzazione "difensiva" di quei settori.

Secondo gli indirizzi programmatici dell'iniziativa, le "reti di servizi specialistici" dovranno tendere in particolare a sviluppare la qualità e l'innovazione delle produzioni tradizionali meridionali.

Le reti, inoltre, dovranno fornire consulenza e assistenza tecnica per l'accesso alle tecnologie più avanzate (di prodotto e di processo), in specifici comparti ed anche agevolare politiche associative, sia dal punto di vista degli acquisti, che, e soprattutto, delle azioni di penetrazione commerciale.

Nel "primo piano di attuazione del programma triennale" è stato finanziato un primo progetto pilota, finalizzato a realizzare un primo gruppo di "centri servizi specialistici" per l'innovazione nei settori dell'abbigliamento, calzature e agro-alimentare.

12 In particolare l'Azione Organica 1 è destinata allo "Sviluppo e qualificazione di aree attrezzate di sviluppo industriale", mentre l'Azione Organica 2 riguarda "Interventi a sostegno dell'innovazione"

Si tratta di un progetto modulare espandibile, con i successivi piani di attuazione, sia sul piano territoriale (ampliando la rete di centri specialistici sul territorio) sia sul piano settoriale (estendendola anche ad altri settori).

In particolare il progetto pilota prevede la realizzazione di quindici centri distribuiti nelle Regioni meridionali e di una struttura centrale di coordinamento.

Più in particolare il progetto pilota prevede:

per il settore abbigliamento:

- la realizzazione di due "centri servizi polifunzionali" rispettivamente nelle province di Teramo e di Bari, orientati ad erogare i servizi nei settori della informazione sulla tendenza moda, della consulenza ed assistenza tecnica per la formazione del prodotto, l'innovazione tecnologica, il marketing e il supporto operativo alle attività di commercializzazione;
- la realizzazione di sette "centri servizi alla produzione" ubicati in zone di forte concentrazione di imprese generalmente piccole che svolgono lavoro in conto terzi, nelle province di Benevento, Napoli, Lecce, Taranto, Potenza, Cagliari e Palermo. Detti centri forniranno essenzialmente servizi comuni legati prevalentemente al "fattore produttivo", quali l'organizzazione della produzione, il taglio, lo stiro, il packaging, la spedizione, ecc. Detti centri potranno essere altresì orientati ad altri servizi specialistici, quali ad esempio lo stilismo ed il modellismo, in funzione delle principali esigenze riscontrate presso le imprese locali interessate;

per il settore delle calzature:

- la realizzazione di tre "centri servizi polifunzionali" per i problemi connessi alla qualità ed innovazione dei prodotti e dei processi e della commercializzazione nelle province di Bari (Area Nord), Lecce e Napoli;

per il settore agro-alimentare:

- la realizzazione di tre "centri servizi" in Calabria, Campania e Sardegna, che saranno rispettivamente localizzati nelle province di Catanzaro, Salerno e Sassari.

I centri servizi specialistici del settore agro-alimentare, per i comparti produttivi scelti nell'ambito dell'intervento pilota, dovranno svolgere, in funzione delle esigenze riscontrate nell'area di utenza, le seguenti attività:

- acquisizione, diffusione ed applicazione di innovazioni tecnologiche, nei vari comparti delle produzioni agricole;
- ricerca e sperimentazione per l'applicazione di tecnologie avanzate di prodotto e di processo per l'attività dell'industria agro-alimentare presente nell'area di intervento del centro;
- promozione di nuove iniziative produttive e di forme associative tra le imprese più interessate;
- supporto all'attività di commercializzazione di prodotti in Italia ed all'estero.

3. IL SETTORE DEI SERVIZI ALLE IMPRESE NEI DOCUMENTI COMUNITARI

3.1. Delimitazione del campo di studio

L'esatta individuazione, anche a fini statistici e quindi di analisi, del settore dei servizi alle imprese sconta la mancanza di una definizione univoca a livello internazionale e l'impossibilità, sovente riscontrata, di disporre di dati sufficientemente disaggregati per effettuare confronti e valutazioni su basi omogenee.

Gli stessi documenti comunitari, che date le finalità della presente indagine rappresentano senza dubbio i riferimenti più autorevoli, non forniscono indicazioni sufficienti per una esatta ed esauriente delimitazione di tale settore: in linea generale, infatti, sia il Libro Bianco che i documenti ad esso collegati, si limitano a prendere in considerazione il settore dei servizi finanziari (banche, mercato dei valori mobiliari e assicurazioni), quello dei trasporti e quello delle telecomunicazioni.

Si tratta nel complesso di settori la cui liberalizzazione riveste importanza strategica nel processo di integrazione sancito dall'Atto Unico Europeo, entrato in vigore nel luglio 1987, in quanto costituisce il supporto indispensabile alla realizzazione del mercato interno, definito dall'Atto Unico come uno "spazio senza frontiere interne nel quale è assicurata la libera circolazione dei beni, delle persone, dei servizi e dei capitali".

Peraltro tali settori risultano collegati solo indirettamente al comparto dei servizi reali alle imprese la cui individuazione e quantificazione risulta di gran lunga meno agevole. Nello studio di Peat, Marwick e Mc Lintock¹³, svolto nell'ambito delle ricerche attinenti "Il costo della non Europa" questi servizi vengono definiti come "business services" e riguardano:

- l'engineering e i servizi collegati;
- la consulenza di gestione;
- la pubblicità e le pubbliche relazioni;
- i servizi informativi;

13 Peat, Marwick, Mc Lintock "The cost of non Europe for business services" Aprile, 1988.

- la ricerca e lo sviluppo;
- la contabilità e la revisione dei conti;
- i servizi legali;
- i servizi operativi.

Nel complesso tali attività producono un giro d'affari, stimato dall'autore in 125 miliardi di ECU al 1986, con una netta predominanza (poco meno di 1/3) per la consulenza in comunicazioni (pubblicità, P.R., ecc.). Essi inoltre rappresentano una cifra variabile tra il 5 e il 10% del totale dei prodotti intermedi destinati ai settori produttivi dell'economia.

Al di là delle cifre, sulle quali data la mancanza di definizione univoche del settore permangono non pochi dubbi, resta il fatto che il ruolo di tali attività nelle economie più avanzate è andato via via sempre aumentando d'importanza, così come d'altra parte, sempre più evidente è diventata la funzione strategica che tali servizi possono svolgere nelle aree in ritardo, in quanto dalla loro disponibilità o meno dipendono quei miglioramenti nella fase gestionale delle imprese che possono imporre il salto di qualità necessario allo sviluppo del sistema produttivo di tali aree.

3.2. Il settore dei servizi alle imprese nel Libro Bianco ed il mercato interno

Nell'indicare gli ostacoli tecnici, materiali e fiscali da eliminare entro il 1992 il Libro Bianco fa esplicito riferimento ad un preciso gruppo di settori del terziario che come si è avuto modo di osservare non è riconducibile alla categoria dei servizi alle imprese propriamente detta.

Caratteristica comune dei settori presi in considerazione dal Libro Bianco è il fatto di essere soggetti, in ciascun stato membro, ad una regolamentazione che si è spesso tradotta in restrizioni all'accesso ai mercati nazionali.

Nell'attenuare fortemente la pressione della concorrenza, queste restrizioni hanno finito con il divenire veri e propri schermi di protezione per i fornitori di servizi costosi ed inefficaci.

In questi settori il perseguimento dell'obiettivo generale dell'integrazione comporta pertanto, come primo passo, la separazione dei problemi legati alla definizione di un quadro giuridico appropriato a garantire le funzioni di

sorveglianza e controllo predisponendo norme adeguate a soddisfare le esigenze di sicurezza ed assicurando nel contempo un elevato grado di apertura dei mercati.

Attualmente nel complesso dei paesi europei la situazione è tale che se da un lato possono generalmente ritenersi soddisfatti i requisiti di sicurezza, dall'altro si è ancora ben lontani dall'aver realizzato quell'apertura dei mercati, basata sulla libera concorrenza che sola può garantire un'offerta di servizi efficaci e a basso costo.

Da qui l'importanza attribuita dal Libro Bianco all'approvazione di misure specifiche volte alla liberalizzazione del settore dei servizi con particolare riferimento ai servizi finanziari e assicurativi, ai trasporti, alle telecomunicazioni e ai servizi dell'informazione.

Il quadro dei progressi compiuti nell'applicazione del programma del Libro Bianco¹⁴ evidenzia come, pur tra ritardi e rallentamenti, imputabili in parte anche all'esigenza di aggiornare periodicamente tale programma, i risultati sin qui ottenuti siano nel complesso soddisfacenti e comunque tali da garantire il rispetto della scadenza del 1992 a condizione però di imprimere un'accelerazione ai lavori del Consiglio¹⁵.

14 Commissione Comunità Europea "Completamento del Mercato Interno" Relazione sullo Stato di avanzamento presentata a norma dell'art. 88 del Trattato, Bruxelles, novembre 1988.

15 In particolare il settore dei servizi risulta ora in rapida ripresa: per quanto riguarda nello specifico i servizi finanziari, importanti progressi sono stati o stanno per essere compiuti, sia nel campo assicurativo che, soprattutto, in quello bancario.

Anche la realizzazione di un mercato unico dei servizi di trasporto ha fatto registrare, dopo un lungo periodo di ristagno, concreti e significativi miglioramenti; allo stesso modo notevoli progressi sono stati compiuti in direzione dello sviluppo del mercato comune dei servizi e delle apparecchiature di telecomunicazione in base ai principi, e secondo le scadenze fissate nel documento della Commissione "Libro Verde sullo sviluppo del mercato comune dei servizi e delle apparecchiature di telecomunicazione", Bruxelles, novembre 1988 (fra i quali, in particolare, l'adozione dei programmi RACE e STAR, le proposizioni per l'applicazione delle norme RNIS, ecc.).

Relativamente, infine, ai servizi dell'informazione, la Comunità deve affrontare il problema dell'introduzione di sistemi e standard comuni nel contesto di applicazioni specifiche attraverso la realizzazione dei suoi programmi di ricerca e sviluppo quali AIM, DELTA, DRIVE e il programma sui servizi di informazione.

L'insieme delle misure approvate evidenzia come in questo, al pari di altri settori, il processo di integrazione sia ormai avviato verso un punto di non ritorno e ciò contribuisce a diffondere, presso gli operatori economici, la consapevolezza di essere di fronte ad un fenomeno irreversibile.

Considerati gli stretti legami intercorrenti fra tali settori e i servizi alle imprese (particolarmente evidenti soprattutto nel caso delle telecomunicazioni) è chiaro che l'apertura dei mercati finanziari, assicurativi, del trasporto, ecc. avrà effetti considerevoli anche sullo sviluppo di tali servizi che pur riguardando specificatamente la fase gestionale dell'attività dell'impresa, traggono inputs e fruiscono di tutte le economie di localizzazione derivanti dalla disponibilità o meno di un'offerta adeguata ed efficiente in tali settori.

3.3. Il settore dei servizi nel rapporto Cecchini: i "business services"

La Commissione delle Comunità Europee, nell'ambito del progetto sul costo della non Europa ha promosso e pubblicato ricerche molto dettagliate su almeno otto settori di attività nell'industria e nei servizi, attualmente protetti da barriere non tariffarie. Fra questi, in particolare, uno studio apposito¹⁶ è finalizzato alla individuazione, da un lato, del costo derivante dalla mancata realizzazione del mercato unico, e dall'altro viceversa, dei benefici connessi al raggiungimento di tale obiettivo nel settore dei "business services", che, secondo la definizione fornita dagli autori, include "i servizi tecnici, professionali ed operativi, generalmente richiesti dalle imprese, piuttosto che dalle famiglie, con l'esclusione dei servizi finanziari, quali banche, assicurazioni e finanza".

Le risultanze dello studio possono essere, in breve, così sintetizzate:

- ormai da parecchi anni all'interno della Comunità si assiste ad un processo di esternalizzazione di un numero crescente di servizi da parte delle imprese e dunque da un considerevole sviluppo del mercato di tali attività. Ben il 40% delle società intervistate risulta infatti aver totalmente esternalizzato tali servizi mentre la quota delle società che fa ricorso alle proprie strutture interne è pari al 31%. Il 27% del campione intervistato utilizza alternativamente ambedue le soluzioni: solo la quota residua del 2% fa infine ricorso a società affiliate o sussidiarie;
- quanto alla tipologia dei servizi, quelli che mostrano il più elevato livello di esternalizzazione sono i servizi operativi, seguiti

16 Peat, Marwick, Mc Lintock, op. cit.

dall'engineering e servizi collegati, dalla contabilità e revisione dei conti e dalla pubblicità;

- per contro, all'altro estremo della graduatoria si collocano i servizi di pubbliche relazioni, ricerca e sviluppo e i servizi informativi;
- fra i paesi direttamente interessati dalla indagine, è la Francia quella che fa registrare la quota più elevata di servizi esternalizzati in forma esclusiva (57%), seguita dall'Italia, dove il 48% del campione si rivolge all'esterno, mentre la quota delle imprese che fa ricorso alle proprie strutture interne o utilizza una combinazione fra le due soluzioni è pari, rispettivamente, al 35 e 16% (contro il 31 e il 12% della Francia);
- sono essenzialmente le imprese di medie dimensioni (fino a 500 addetti) quelle che fanno maggior ricorso ai servizi forniti dall'esterno, mentre sia le piccole (sino a 50 addetti) che le grandi imprese presentano livelli di esternalizzazione più bassi. Sembrerebbe, dunque, che il ricorso ai servizi esterni rivesta particolare importanza in una fase ben precisa della vita di un'impresa, salvo poi decrescere una volta raggiunte certe dimensioni;
- nel 53% dei casi il ricorso a servizi esterni risulta essere aumentato nel corso degli ultimi cinque anni a seguito di una generalizzata revisione delle strategie d'impresa, dovuta, essenzialmente, all'esigenza di ridurre i costi e/o la forza lavoro, nonché guadagnare quella flessibilità ottenibile solo utilizzando servizi acquisiti su base contrattuale;
- in linea generale, fra le motivazioni alla base della decisione di far ricorso a strutture esterne per la fornitura di tali servizi, prevale il fattore qualità; anche il costo e la disponibilità rivestono particolare importanza, mentre l'elemento tradizione risulta essere decisamente meno influente;
- per quanto riguarda gli effetti della esternalizzazione sulla gestione aziendale, oltre la metà delle imprese rilevate non è in grado di dare indicazione degli eventuali risparmi in termini di costi di gestione determinati, mentre la grande maggioranza delle altre imprese indica effetti positivi in termini di costi. Inoltre per quanto riguarda l'occupazione l'indagine ha permesso di chiarire che l'effetto di

riduzione di occupazione dovuta all'esternalizzazione dei servizi è largamente compensato dall'aumento di occupati nelle società che forniscono servizi;

- l'obiettivo di ridurre i costi è una delle motivazioni marginali per la decisione di esternalizzare determinati servizi. Per servizi ad elevato livello di specializzazione, quali quelli di informatizzazione, di marketing (soprattutto per l'esportazione), ricerca e sviluppo e consulenza aziendale, la motivazione principale rimane quella della mancanza, all'interno delle strutture aziendali, di personale con un adeguato livello di specializzazione;
- circa il 26% delle imprese intervistate (in gran parte italiane) manifesta difficoltà ad esternalizzare determinati servizi perché non in grado di reperire strutture e società che possono fornire servizi nella qualità e quantità richiesta (in particolare per i seguenti servizi: auditing; consulenza aziendale; consulenza fiscale; fornitura di software; marketing estero; consulenza fiscale e legale per l'estero);
- circa il 68% delle imprese intervistate si è approvvigionata all'esterno: per quasi tutte le tipologie di servizi considerati non state sono state considerate significative e comunque rilevanti le barriere prevalentemente non tariffarie esistenti, se non quelle relative ai problemi legati alle differenze di lingua e di cultura.

In conclusione si può quindi dire che secondo le risultanze dell'indagine condotta, l'attuazione del Mercato Unico, per quanto riguarda il mercato dei servizi alla produzione, non dovrebbe comportare mutamenti di rilievo, perlomeno sotto il profilo della eventuale incidenza della caduta delle barriere non tariffarie esistenti.

Per quanto riguarda in particolare il Mezzogiorno, se appare verosimile che non ci si debba attendere peggioramenti di rilievo rispetto all'attuale situazione, è altrettanto vero che, quest'ultima, si manifesta, rispetto al Centro Nord e al resto dell'Europa, particolarmente arretrata.

Tale ritardo rischia di essere ulteriormente accentuato dalla tendenza delle iniziative più dinamiche del settore dei servizi a concentrarsi là dove l'attuazione del mercato unico produrrà condizioni di più aperta concorrenza, emarginando ulteriormente le aree periferiche.

L'industria del Mezzogiorno, in assenza di una politica che, nel breve periodo che ci separa dalla scadenza del 1992, crei le condizioni per un'offerta ampia e articolata di servizi alla produzione potrà essere ulteriormente penalizzata.

L'attenzione deve quindi essere spostata sull'efficacia della politica di diffusione del terziario avanzato nel Mezzogiorno. I provvedimenti e le misure di incentivazione, come si è visto, sono già disponibili e in misura rilevante. Si tratta allora di valutare più attentamente le condizioni che possono consentirne una diffusione più ampia e un'utilizzazione più produttiva.

In primo luogo in misura complessivamente con sicurezza del dato risulta però il profilo industriale. La domanda di servizi (e questi rilevabili dalle imprese manifatturiere, distributrice soltanto una parte mediante dell'effettivo fabbisogno di servizi; una politica che voglia creare le grado di creare le condizioni per un'offerta di servizi efficace deve quindi tener conto anche di quella parte della domanda, spesso la più rilevante, che rimane inservita.

In secondo luogo va considerata la difficoltà proporzionale fatica di creare la domanda di servizi da parte delle imprese ed è un aspetto metodico di campo: difficoltà del collegare non tanto alla rappresentanza di tali settori, ma ai loro ricami a strutture locali specifiche e a metodologie di rilevazione differenti. In alcuni alla loro stessa confettualità.

Partono così questi settori rilevanti come, anche da un'analisi non troppo estensiva delle iniziative effettuate in questo campo¹⁷, emergono alcuni elementi cruciali di cui è necessario tener conto in fase di programmazione di amministrazione dell'offerta di servizi.

17 Per un'analisi metodica di sviluppo la regione. Filippo Longi, *Il Servizio per le industrie* di un Sistema di Servizi e Servizi Legati, 7. Agosto, 1988, Milano. Maurizio Tommasi, *Industria e servizi: un sistema di servizi*, Avellino, edita Provincia di Molise, 1987. ANSA, *Una Azienda e Servizi per l'industria in Sicilia*, 1987. PIZZARELLI-CUNEO, *La Conoscenza per imprese industriali del Mezzogiorno*, 1986. IRLM, *Strategie di sviluppo industriale* (conoscenza e Servizi) Serie: Il Caso del Lazio, 7. Agosto, 1987, Editore: Federazione Nazionale Industriale della Conoscenza, *La Conoscenza e Servizi* Serie: Il Caso del Lazio, 1987.

4. LA DOMANDA DI SERVIZI ALLE IMPRESE

4.1. La domanda espressa: le indicazioni che emergono dalle indagini esistenti

Una prima condizione da soddisfare per l'impostazione di una strategia più efficace di offerta di servizi alle imprese è quella di una più attenta valutazione delle tipologie di servizi richiesti dalle imprese del Mezzogiorno.

Si tratta di un obiettivo di assai difficile soddisfazione per due ordini di motivi che è opportuno richiamare brevemente:

- in primo luogo in un'area complessivamente non ancora del tutto matura sotto il profilo industriale, la domanda di servizi espressa (e quindi rilevabile) dalle imprese manifatturiere, costituisce soltanto una parte modesta dell'effettivo fabbisogno di servizi; una politica che voglia essere in grado di porre le condizioni per un'offerta di servizi efficace deve quindi tener conto anche di quella parte della domanda, spesso la più rilevante, che rimane inespressa;
- in secondo luogo va considerata la difficoltà propriamente tecnica di rilevare la domanda di servizi da parte delle imprese solo attraverso indagini di campo: difficoltà da collegare non tanto alla rappresentatività di tali indagini, ma al loro riferirsi a situazioni locali specifiche e a metodologie di rilevazione differenti; in sintesi alla loro scarsa confrontabilità.

Pur con tutti questi limiti va rilevato come, anche da un'analisi non certo esaustiva delle indagini effettuate in questo campo¹⁷, emergano alcuni elementi comuni di cui è necessario tener conto in fase di programmazione ed incentivazione dell'offerta di servizi.

17 Fra le indagini esaminate si segnalano le seguenti: Filippucci-Lugli., I Servizi per le Industrie in un Sistema di Piccole e Medie Imprese, F. Angeli, 1988, Milano; Battelle, Indagine sull'Innovazione e sul Terziario Avanzato nella Provincia di Modena, 1985; IASM, Aree Attrezzate e Servizi per l'Industria in Sicilia, 1985; FORMEZ-CENSIS, La Consulenza alle Imprese Industriali del Mezzogiorno, 1986; FILAS, Strategie di Sviluppo Industriale Innovazione e Servizi Reali; Il Caso del Lazio, F. Angeli, 1987, Milano; Federazione Regionale Industriale della Campania, La Domanda di "Servizi Reali" in Campania, 1985, Napoli.

In primo luogo, non risulta con chiarezza, dai risultati dell'insieme di indagini, il grado di soddisfazione che gli intervistati connettono all'utilizzo di questi servizi e sulla loro congruenza con le reali necessità espresse dall'azienda.

Probabilmente, questa carenza è in gran parte imputabile alle difficoltà tecnica di far emergere questo problema attraverso i questionari, ma per una certa percentuale dipende anche dalla non completa "percezione" dell'utilità dei servizi da parte degli stessi fruitori.

A questo aspetto se ne collegano altri due altrettanto importanti e che è opportuno tenere presenti:

- l'opportunità di approfondire maggiormente nei contenuti la distinzione tra servizi "tradizionali", "avanzati", "tecnici";
- il problema delle possibilità (strumenti e know-how) di comunicazione fra il "datore di servizio" e l'azienda fruitrice.

La lettura dei risultati delle indagini sul campo, dalle quali sinteticamente è tratta la classificazione dei servizi reali, ha indubbiamente messo in luce una diffusione rilevante e ormai ben radicata - anche nelle aree meridionali - della domanda di servizi di tipo tradizionale, mentre assai più limitata è la presenza di servizi tecnici avanzati.

E' probabilmente vero che la domanda di servizi è ancora qualitativamente confinata a modelli ormai standardizzati, tuttavia, data la mancata di maggiori informazioni sul contenuto e ancor più sulle modalità con le quali si esplica ciascun servizio, sorge l'interrogativo se il grado di "innovazione" non riguardi solo l'area funzionale in cui si esercita ma anche altri fattori, come ad esempio:

- l'uso di tecnologie avanzate;
- la capacità del servizio di proporsi come soluzione più complessiva del problema da risolvere;
- il livello di integrazione con altri servizi interni e/o esterni all'impresa e con la stessa area produttiva;

Sotto questo profilo, tutte le tipologie di servizi si prestano ad un uso "avanzato" e l'accento si sposta piuttosto sulla cultura imprenditoriale

prevalente, che tende a considerare strategici gran parte dei servizi accentrati al suo interno, sull'informazione corretta circa vantaggi e svantaggi del ricorso all'esterno, sulla formazione di personale nell'azienda in grado di dialogare con l'erogatore di servizi, di esprimere correttamente la domanda esistente e di sfruttare al meglio il servizio stesso in modo che diventi parte integrante delle conoscenze dell'impresa.

Le indagini effettuate a livello locale evidenziano, in altre parole, la difficoltà a far emergere una domanda di servizi che vada oltre le tipologie di servizi più tradizionali.

Un risultato che trova conferma anche negli esiti di due indagini effettuate a più vasto raggio e comunque a livello dell'intera area del Mezzogiorno: quella promossa da Iasm e Confindustria e realizzata dalla Pragma¹⁸, e quella realizzata dal Censis sulle imprese localizzate nelle Aree di Sviluppo Industriale del Mezzogiorno¹⁹.

18 Cfr. Iasm-Confindustria, *L'imprenditore meridionale e i problemi dello sviluppo*, Roma, aprile 1986. L'indagine è stata realizzata su un campione rappresentativo di 1500 unità locali sul totale delle unità locali con almeno 10 addetti operanti nel Mezzogiorno.

A questo è stato poi aggiunto un sovracampione di 500 unità locali distribuite nelle province che nel campione generale risultavano sfavorite.

Quale parametro di confronto l'indagine ha preso inoltre in considerazione un campione di controllo, scegliendo 300 unità locali dall'universo delle imprese operanti in Emilia Romagna.

Per quanto riguarda l'offerta l'indagine ha confermato la sostanziale arretratezza del Mezzogiorno per quanto riguarda la disponibilità di servizi alle imprese: in termini di addetti alle categorie di servizi alle imprese prese in considerazione la consistenza dell'offerta di servizi del Mezzogiorno risulta di poco superiore al doppio di quella presente nella sola Emilia Romagna (64.000 addetti contro 30.000).

Per quanto riguarda la domanda l'indagine ha esaminato l'atteggiamento (utilizzo e/o domanda) delle imprese meridionali rispetto ad alcuni servizi di consulenza a livello aggregato (consulenze organizzative, amministrative e finanziarie; consulenze tecnico-produttive, design e progettazione; pubbliche relazioni e ricerche di mercato) che sono risultate, in linea generale, quelle sulle quali maggiormente si concentra la domanda da parte delle imprese meridionali.

19 Cfr. Censis, *Le aree di sviluppo industriale nel Mezzogiorno: problematiche e prospettive*, Roma, ottobre 1986. L'indagine è stata condotta su un campione stratificato (per settore e classe dimensionale) di 410 aziende localizzate nelle ASI meridionali.

Si tratta di un campione sotto molti profili qualificato (in quanto si tratta di aziende che hanno comunque effettuato una scelta localizzativa alla ricerca di condizioni di produzione più qualificate) ma che, sotto il profilo dell'atteggiamento rispetto alla eventuale disponibilità di servizi alla produzione, non manifesta "comportamenti" fortemente difforni da quelli evidenziati dal campione di aziende PRAGMA.

Anche da queste indagini emerge, in particolare, come le esigenze delle imprese e quindi le relative richieste in termini di servizi alla produzione rimangono fortemente condizionate dalla relativa arretratezza delle situazioni produttive e quindi dalla sostanziale mancanza di una visione strategica all'interno della quale collocare il ricorso a servizi più avanzati.

Dall'indagine Pragma è emerso in particolare che:

- il tipo di consulenza più frequentemente utilizzato e richiesto è quello organizzativo-amministrativo-finanziario: oltre il 90% delle imprese intervistate ha dichiarato di farvi ricorso con continuità;
- le consulenze relative agli aspetti tecnico-produttivi (e quindi anche all'innovazione di processo e di prodotto) ed agli aspetti pubblicitari e di mercato (e quindi anche il marketing nazionale ed estero) risultano invece ancora sostanzialmente estranee alla normale gestione delle imprese intervistate: per ambedue le tipologie di servizi solo il 20% circa delle imprese intervistate ha dichiarato di farvi ricorso con regolarità.

In altre parole, dall'indagine Pragma emerge come la domanda di servizi delle imprese manifatturiere meridionali si concentri verso attività tradizionali e comunque legate maggiormente alla gestione ordinaria dell'azienda (rapporti di carattere legale, fiscale, finanziario-bancario) piuttosto che su attività collegate a fasi di sviluppo ed evoluzione della vita aziendale.

L'imprenditore meridionale sembra dunque cogliere, nella eventuale disponibilità di servizi, una possibilità di razionalizzazione /consolidamento della propria gestione aziendale, mentre con più difficoltà riesce a collegare tale disponibilità a potenzialità di sviluppo / trasformazione / espansione dell'attività produttiva.

La domanda espressa rimane dunque legata ad una visione estremamente riduttiva del ruolo potenziale dei servizi nella strategia di espansione e qualificazione della capacità produttiva meridionale.

A risultati abbastanza concordanti perviene l'indagine del CENSIS , condotta su un campione stratificato (per settore e classe dimensionale) di 410 aziende localizzate nelle ASI meridionali.

Le aziende analizzate avvertono in particolare il bisogno di servizi di approvvigionamento, di servizi commerciali, di servizi d'innovazione tecnologica, di servizi finanziari e legali.

Fra i servizi commerciali sono in particolare richiesti informazioni commerciali (gare, quotazioni, prodotti), studi di marketing, consulenze per l'organizzazione di reti di vendita.

Per quanto riguarda i servizi di innovazione tecnologica le aziende domandano prevalentemente informazioni sull'evoluzione tecnologica del settore, informazioni sull'acquisto di nuovo macchinare ed impianti, acquisizione di risultati sperimentali negli enti di ricerca, brevetti e licenze.

Fra i servizi finanziari e legali le aziende del campione richiedono assistenza alla richiesta di finanziamenti agevolati, consulenze sulle alternative di finanziamento, il servizio gestione del portafoglio finanziario, i servizi di leasing e factoring.

Dunque un modello di domanda "espresa" solo leggermente più evoluto di quello che emerge dall'indagine Pragma, ma che conferma la sostanziale difficoltà delle imprese del Mezzogiorno a valutare la valenza strategica della disponibilità di servizi alla produzione di carattere avanzato ed innovativo.

4.2. La domanda inespressa: l'individuazione delle tipologie di servizi di cui organizzare l'offerta

L'esame della domanda di servizi produttivi e/o avanzati proveniente dal mondo delle industrie meridionali, analizzata attraverso indagini specifiche, ha consentito di evidenziare la maggiore prontezza e sollecitudine con le quali le imprese meridionali colgono il nesso di convenienza nel disporre di una offerta di servizi di base a carattere tradizionale, mentre più incerta e limitata appare la richiesta di servizi avanzati.

Le ragioni di questo atteggiamento sono indubbiamente molteplici e non ultima quella riconducibile alla scarsa dimestichezza (e quindi anche alla diffidenza) con la quale tuttora le imprese, soprattutto nel Mezzogiorno, ricorrono al rapporto con strutture esterne per la soddisfazione di "funzioni" spesso delicate.

Al di là di questo limite, che in linea generale rimanda ad un'ancora non completa maturità dell'ambiente economico meridionale nella gestione dei rapporti fra industrie e terziario avanzato, altre motivazioni di carattere più

specifico possono tuttavia giustificare, per il Mezzogiorno, le difficoltà di mettere a fuoco il rapporto fra funzioni terziarie svolte all'interno e possibilità di loro esternalizzazione.

In primo luogo si può sottolineare come, nelle diverse aree del Mezzogiorno ove il tessuto industriale è ancora in fase di formazione, le imprese devono affrontare prevalentemente problematiche legate all'insediamento ed all'avvio della produzione, mentre solo in un secondo tempo si troveranno di fronte ai problemi legati alla "gestione" dei molteplici aspetti dell'attività produttiva e quindi anche ai problemi che si possono definire, in senso lato, di "commercializzazione", di marketing, di pubblicità, e cioè a funzioni che possono essere esternalizzate e gestite da specialisti.

In secondo luogo va altresì evidenziato che, in presenza di un ambiente produttivo dai contorni ancora incerti ed in fase di organizzazione, la tendenza alla "internalizzazione" delle funzioni strategiche dell'impresa è particolarmente forte e, quindi, la domanda di servizi avanzati, pur potenzialmente rilevante, tende a rimanere inespressa.

Uno degli obiettivi di una politica di promozione di servizi alle imprese che voglia porsi come fattore di sviluppo del tessuto produttivo meridionale, oltre quello di soddisfare le esigenze che le imprese esplicitano (domanda espressa), deve essere quello di far emergere la domanda di servizi strategici o "rari" che le imprese stesse faticano ad esprimere.

In quest'ottica si tratta quindi da un lato di intensificare le strategie di promozione e sensibilizzazione degli imprenditori - consentendo loro di analizzare sotto tutti i punti di vista i vantaggi che ad essi deriverebbero dall'"esternalizzazione" di alcune funzioni aziendali - dall'altro, di preconstituire le condizioni per un'offerta vasta ed articolata di servizi "rari", indipendentemente dalla presenza o meno di una domanda esplicita adeguata.

In linea generale per servizi "rari" o strategici si possono intendere quelle attività ad elevato livello di specializzazione e professionalità, riferentesi a fasi diverse dell'attività produttiva e della vita economica di un'azienda, in grado di far superare all'azienda stessa nodi e problemi strategici nelle sue fasi di crescita e sviluppo, nonché di rendere più efficienti ed economiche le fasi non direttamente produttive dell'attività aziendale.

Si tratta, come è evidente, di una definizione necessariamente incompleta e per molti versi riduttiva e sulla quale, tuttavia, si può dire converga la maggior parte della letteratura in argomento²⁰. In base a questa si è pervenuti ad individuare delle tipologie di servizi ("aree di servizi") che possono essere considerati "strategici" per l'attività e la vita economica dell'impresa e la cui offerta riveste un ruolo centrale nelle politiche di sviluppo dell'area.

Le "aree di servizi strategici" possono essere ricondotte in linea di massima alle seguenti tipologie:

- a) servizi di progettazione, impianto produzione ed innovazione:
 - studi di consulenza industriale;
 - studi tecnici industriali;
 - progettazione tecnica;
 - impianti di condizionamento, elettrici, tecnici, idrico-sanitari;
 - impianti di depurazione;
 - riciclaggio degli scarti di lavorazione o dei rifiuti;
 - riciclo acque di impianto;
 - ottimizzazione consumi energetici;
 - manutenzione impianti e macchinari;
 - programmazione produzione;
 - analisi del valore;
 - tempi e metodi;
 - trasferimento dell'innovazione, sperimentazione, informazione tecnologica

- b) Servizi di gestione aziendale:

20 I lavori e gli studi sul terziario avanzato e sui servizi alla produzione sono ormai numerosi ed è quindi inevitabile il rischio dell'incompletezza nel tentativo di fornire una rassegna. Tra i lavori principali consultati per la nostra indagine si ricorda la vasta attività e pubblicistica dell'IRER per la Lombardia, l'indagine del Censis ("Servizi industriali e piccole e medie imprese nel Mezzogiorno", F. Angeli, 1982) e quello del Formez ("Il terziario avanzato nel Mezzogiorno d'Italia", RS Formez, 1982), i contributi di Maurizio Di Palma ("I servizi alle imprese come fattore di localizzazione", in Rassegna Economica n. 3, 1983), e di Flavia Martinello ("Servizi alla produzione e sviluppo economico", in Rassegna economica n. 1, 1984); FIME/INSUD, "L'intervento straordinario nel Mezzogiorno negli anni '80" - Una proposta per l'insediamento qualificato di piccole e medie imprese" 14/11, 1980; CEE, Liege, Centre d'enterprise et d'innovation, Rapport 26/6/1984; Regione Umbria, Centr. Tecnico Promozionale, progetto di fattibilità, aprile 1984; Regione Umbria, L'agenzia per il trasferimento tecnologico, progetto di fattibilità, maggio 1984.

- consulenza di direzione ed organizzazione aziendale;
- gestione magazzino;
- controllo di qualità;
- centro di elaborazione dati: area amministrativa;
- centro di elaborazione dati: area di controllo processi industriali.

c) Servizi alla gestione del fattore umano:

- gestione;
- formazione "finalizzata";
- selezione;
- valutazione;
- consulenza del lavoro e sindacale.

d) Servizi finanziari, legali e fiscali:

- programmi e budget;
- accordi di leasing, factoring, franchising;
- gestione portafoglio finanziario;
- consulenza finanziaria;
- informazione ed assistenza alla richiesta di finanziamento agevolato;
- servizi di consulenza legale;
- servizi di consulenza fiscale e contabile.

e) Servizi commerciali, di consulenza per l'export, di "trading":

- analisi di mercato;
- informazioni commerciali (gare, quotazioni, prodotti, ecc.);
- predisposizione cataloghi e campagne pubblicitarie;
- partecipazione a mostre, fiere e missioni;
- consulenza "personalizzata" clienti;
- gestioni pratiche valutarie, assicurative, finanziarie per l'import-export;
- organizzazione reti di vendita;
- trasporti e spedizioni merci e relative pratiche;
- intermediazione commerciale.

5. LA DISPONIBILITA' DI SERVIZI ALLE IMPRESE NEL MEZZOGIORNO

5.1. Aspetti generali

L'attuale offerta di servizi alle imprese nel Mezzogiorno risulta carente sul piano quantitativo (si confrontino le indicazioni contenute nel paragrafo 1.3) e sostanzialmente in ritardo anche sotto il profilo della qualità e della specializzazione dei servizi offerti.

Sul piano dell'offerta, in altre parole, la disponibilità attuale di servizi per le imprese nel Mezzogiorno soffre della mancanza di un effettivo "mercato" per tali servizi (la domanda, come visto, è piuttosto debole e in ogni caso attestata su tipologie di servizi tradizionali) e quindi della netta prevalenza, quali fornitori potenziali, di organismi pubblici (gli enti di promozione per lo sviluppo del Mezzogiorno, secondo le indicazioni della legge 64/86, le camere di commercio, l'Istituto per il Commercio Estero, alcune finanziarie regionali).

L'offerta di servizi risulta quindi piuttosto episodica e frammentata e, inoltre, appare assai difficile valutarne l'effettiva utilità per le imprese che ne fruiscono.

Ne derivano condizioni di efficienza, nell'offerta certamente non ottimali e, in ogni caso, non verificabili (mancando in assenza di costi e di prezzi indicatori in grado di evidenziare la qualità e l'utilità dei servizi offerti).

Ne deriva altresì la necessità di analizzare e valutare l'attività dei diversi soggetti che attualmente operano nel Mezzogiorno nel settore dei servizi alle imprese: l'obiettivo deve essere quello di valorizzarne le attitudini specifiche, di specializzarne l'attività (così da promuovere l'offerta di servizi a più elevato contenuto di innovazione e specializzazione), di coordinarne l'azione in un quadro di offerta programmato ed integrato.

5.2. I soggetti che operano nel settore dei servizi alle imprese nel Mezzogiorno

Non è certamente compito del presente rapporto entrare nel merito delle attività dei diversi organismi che, in diversi modi, operano nel settore dei servizi alle imprese nel Mezzogiorno.

Ricordare l'esistenza e le potenzialità operative appare tuttavia necessario se l'obiettivo, rispetto alla scadenza del 1992, rimane quello di "chiamare a raccolta" le forze esistenti e dirigerne ed accelerarne lo sforzo per superare i ritardi che caratterizzano il settore dei servizi nel Mezzogiorno.

La breve rassegna che segue non è naturalmente esaustiva riferendosi, con brevi accenni, solo ai soggetti della politica "pubblica" per i servizi alle imprese.

Non è tuttavia inopportuno ricordare che la presenza di strutture private nel settore dei servizi alle imprese nel Mezzogiorno non è del tutto irrilevante e che una politica pubblica più efficiente e finalizzata può costituire, di per sé, un potente fattore di stimolo e di sviluppo anche per le iniziative private.

Esistono esperienze ormai radicate (Tecnopolis/Csata) o in corso di realizzazione (Val Vibrata) che dimostrano come il Mezzogiorno può addirittura essere all'avanguardia, sotto molti aspetti, anche in questo settore. Anche se si tratta per ora di esperienze non diffuse.

Fra i soggetti dell'azione pubblica vanno in primo luogo segnalati gli enti di promozione dello sviluppo del Mezzogiorno che, secondo la legge 64/86(art.6)²¹ sono i soggetti che devono contribuire a:

21 La legge 64/86 individua gli "enti di promozione dello sviluppo nel Mezzogiorno nei seguenti organismi:

- FINAM (società finanziaria agricola meridionale) per le attività di valorizzazione della produzione agricola e zootecnica;
- FIME (società finanziaria meridionale) per le attività di promozione e sviluppo delle piccole e medie imprese industriali;
- INSUD (società finanziaria nuove iniziative per il sud) per le attività di promozione e sviluppo delle imprese turistiche e termali;
- ITALTRADE per le attività di commercializzazione;
- FORMEZ (centro di formazione e studi) per le attività di formazione e di aggiornamento per gli operatori pubblici e privati;
- IASM (istituto di assistenza allo sviluppo del Mezzogiorno) per le attività di assistenza tecnica e promozione per la localizzazione nel Mezzogiorno di nuove imprese.

- favorire la formazione di nuove iniziative economiche nei vari settori produttivi;
- consolidare le strutture imprenditoriali esistenti;
- fornire agli operatori locali, pubblici e privati, assistenza tecnica qualificata al fine di accrescere la produttività, introdurre nuove tecnologie e favorire la diffusione e il trasferimento dei risultati della ricerca applicata.

Accanto a tali organismi, che hanno potenzialità operative considerevoli e solo in parte utilizzate, operano altri soggetti dell'azione pubblica, con compiti istituzionali e finalità più specifiche.

Il riferimento è in particolare per il sistema delle Camere di Commercio, estremamente articolato sul territorio e in grado di fornire una serie di servizi prevalentemente di carattere "tradizionale".

In particolare mentre le Camere di Commercio svolgono prevalentemente attività di tipo amministrativo, le attività di fornitura di servizi reali alle imprese (per la maggior parte attività di promozione delle esportazioni) sono demandate (anche se non esclusivamente) ai Centri Esteri delle Camere di Commercio.

Funzioni analoghe, di promozione delle esportazioni e di assistenza alle imprese per quel che concerne i mercati esteri, dovrebbero essere svolte anche dagli uffici regionali dell'Istituto per il Commercio Estero: la loro attività a supporto delle strutture produttive delle regioni meridionali in cui operano appare tuttavia, in generale, abbastanza modesta.

Un contributo altrettanto modesto, sul piano della fornitura di servizi reali alle imprese, è venuto, perlomeno fino a questo momento, dagli organismi sorti a livello regionale e, in genere, pubblici o a maggioranza pubblica.

Si tratta in generale di finanziarie regionali (Finpuglia, Finmolise ecc.) fra i cui compiti statutari, oltre a quello di agire quali soggetti di una politica più elastica e flessibile di finanziamento alle piccole e medie imprese delle rispettive regioni, ci sono anche quelli di organizzazione della fornitura di servizi reali, soprattutto di carattere finanziario e all'innovazione.

Salvo qualche eccezione, anche questi organismi faticano ad integrarsi operativamente nel tessuto manifatturiero regionale e, in particolare per quanto riguarda la fornitura di servizi reali, risultano fortemente in ritardo.

Accanto agli organismi di carattere pubblico vanno poi considerati gli organismi associativi privati che, almeno in parte, operano in settori affini a quello dei servizi alle imprese: i Consorzi industriali e quelli all'esportazione, le associazioni industriali di area o di settore.

Anche per questi organismi si deve tuttavia rilevare, salvo ancora qualche eccezione positiva, un livello di funzionalità e qualità dei servizi erogati alle imprese piuttosto modesta.

Un'ultima notazione merita, per quanto riguarda la tipologia di servizi di carattere più tradizionale (assistenza fiscale, legale ecc.), l'offerta di servizi proveniente dal mondo professionale del meridione: è con tali servizi che le imprese del Mezzogiorno hanno in molti casi sopperito alla mancanza di strutture di supporto di carattere più avanzato.

5.3. Problemi relativi all'attuale offerta di servizi

Pur in presenza di molteplicità di organismi che operano nel settore dei servizi per le imprese, l'offerta di tali servizi nel Mezzogiorno rimane modesta tanto sul piano quantitativo che qualitativo.

I diversi enti ed organismi che agiscono nel Mezzogiorno nel settore non hanno caratteri operativi così specialistici da "coprire", almeno in parte, il fabbisogno di servizi alle imprese di una struttura manifatturiera dinamica.

Essi operano infatti a livello territoriale adempiendo alla molteplicità di funzioni che gli derivano dai loro compiti istituzionali, ma dimostrano collegamenti piuttosto labili con la domanda (espressa o potenziale) che viene dal mondo delle imprese.

Le attività di servizi alle imprese sono quindi svolte dai diversi organismi secondo un modello che prevede l'offerta di una serie di servizi generici e di base e, di conseguenza, con livelli di specializzazione non elevati nonché con una dispersione di risorse e di know-how resa particolarmente rilevante dalla mancanza di coordinamento delle attività dei diversi soggetti.

Ne discende che le esigenze di un maggiore coordinamento nell'attività degli organismi che già operano nel Mezzogiorno nel settore dei servizi alle

imprese e di una loro maggiore specializzazione (anche per quanto riguarda servizi a carattere più innovativo) appaiono necessari per conseguire l'obiettivo di rendere funzionale ed efficiente il sistema di servizi alle imprese nel Mezzogiorno.

5.1. Introduzione

Il completamento del secondo mercato europeo al 1992 e gli effetti auspicati sul settore dei servizi reali alle imprese pongono un maggiore ordine. Il problema del conseguimento di livelli più elevati di efficienza nel settore dei servizi alle imprese costituisce quale misura la qualità non solo di adattare la "capacità produttiva" del Mezzogiorno, ma anche di offrire al tessuto manifatturiero meridionale condizioni di produttività analoghe a quelle proprie delle aree più sviluppate.

L'Atto Unico europeo strutturato, infatti, alla liberalizzazione di questo settore, che è rimasto sostanzialmente escluso dal processo di concorrenza e di apertura verso l'esterno che hanno interessato più o meno interamente tutti i sistemi economici dei Paesi CEE, un ruolo determinante nelle operazioni di riduzione dei costi, migliori economie di scala e quindi una crescita complessiva della competitività delle imprese meridionali.

La creazione di un mercato comune dei servizi e delle attività professionali determinerà dunque un notevole incremento verso il settore (settore pubblico e privato).

Nel delineare le possibili linee evolutive del nuovo sistema di produzione, nel breve e medio periodo occorre infatti tener conto di questa nuova realtà rappresentata dall'evoluzione del mercato europeo al 1992, e contemporaneamente del programma di completamento del mercato interno previsto dal Libro Bianco per la creazione di tutti gli elementi (libero mercato e libertà alla libera circolazione dei beni, dei servizi, delle imprese e dei capitali). È evidente infatti che nella misura in cui tali obiettivi verranno attuati, e dunque le imprese europee potranno muoversi liberamente all'interno di un grande mercato unitario, il che significa non solo una maggiore circolazione dei beni e delle persone tra tutte le imprese, grazie al principio del "mercato interregionale", potranno operare all'avanguardia in base alla normativa vigente nel mercato nazionale, anche il settore, per lo meno temporaneo, dei servizi alle imprese potrà trovare in condizioni simili di competitività e concorrenza.

6. I SERVIZI ALLE IMPRESE E IL COMPLETAMENTO DEL MERCATO INTERNO: POSSIBILI EFFETTI SUL MEZZOGIORNO

6.1. Introduzione

Il completamento del mercato interno europeo al 1992 e gli effetti attesi sul settore dei servizi reali alle imprese pongono con maggiore urgenza il problema del conseguimento di livelli più adeguati di efficienza nel settore dei servizi alle imprese meridionali quale misura in grado non solo di salvaguardare le "capacità produttive" del Mezzogiorno, ma anche di offrire al tessuto manifatturiero meridionale condizioni di produttività analoghe a quelle proprie delle aree più sviluppate.

L'Atto Unico europeo attribuisce, infatti, alla liberalizzazione di questo settore, che è rimasto sostanzialmente escluso dai processi di concorrenzialità e di apertura verso l'esterno che hanno interessato più o meno intensamente tutti i sistemi economici dei Paesi CEE, un ruolo determinante nello stimolare una riduzione dei costi, maggiori economie di scala e quindi una crescita complessiva della competitività delle imprese europee.

La creazione di un mercato comune dei servizi e delle attività professionali determinerà dunque un notevole impatto su tutto il settore terziario, sia pubblico che privato.

Nel delineare le possibili linee evolutive del nostro sistema di promozione nel breve e medio periodo occorre infatti tener conto di questa nuova realtà rappresentata dall'unificazione del mercato europeo al 1992, e conseguentemente del programma di completamento del mercato interno previsto dal Libro Bianco per la rimozione di tutti gli ostacoli (fisici, tecnici e fiscali) alla libera circolazione dei beni, dei servizi, delle imprese e dei capitali. E' evidente infatti che nella misura in cui tali ostacoli verranno meno, e dunque le imprese europee potranno muoversi liberamente all'interno di un grande mercato unificato, il che significa non solo una maggiore circolazione dei beni e delle persone ma anche che le imprese, grazie al principio del "mutuo riconoscimento", potranno operare all'estero in base alla normativa vigente nel mercato nazionale, anche il settore, peraltro assai composito, dei servizi alle imprese potrà trovarsi in condizioni mutate di competitività e concorrenza.

In primo luogo per la possibilità, ancorché teorica, di dover convivere, sul nostro mercato, con strutture ed organismi di altri paesi in grado di operare nel settore dei servizi alle imprese con livelli di specializzazione e di efficienza assai più avanzati delle strutture operanti nel Mezzogiorno.

Si diceva possibilità teorica in quanto la mancanza di una domanda di servizi specialistici rende nel Mezzogiorno "non remunerativa", almeno nel medio termine, la presenza di eventuali strutture estere, agendo quindi da fattore di protezione del mercato meridionale.

In secondo luogo perchè l'ulteriore apertura dei mercati, rendendo più aspre le condizioni di competitività per le imprese manifatturiere del Mezzogiorno, è probabile abbia come effetto indiretto, nel quadro della ricerca di migliori condizioni di produttività, una richiesta più intensa e qualificata di servizi da parte delle imprese meridionali.

Nel momento in cui tale richiesta emergerà, con più evidenza e immediatezza di quanto non avvenga attualmente, la politica di offerta di servizi alle imprese dovrà aver conseguito livelli di efficienza adeguati.

Questo è il compito, urgente, che si pone alle strutture pubbliche nei prossimi anni. Questa esigenza rimanda più direttamente agli effetti di carattere generale che il completamento del mercato interno potrà produrre sui servizi reali esistenti nel nostro Paese e in particolare nel Mezzogiorno.

6.2. Gli effetti di carattere generale

La gestione inefficiente e la bassa qualità di gran parte dei servizi pubblici costituisce, come più volte sottolineato, uno dei fattori che più concorrono a penalizzare il sistema economico ed industriale italiano. La conseguenza diretta di tale degrado delle attività di servizio, ed in particolare di quelle connesse all'assistenza delle imprese, è una quantità e qualità di servizi inadeguata rispetto alle esigenze delle imprese e che molto spesso viene offerta, per servizi analoghi, a prezzi decisamente più elevati di quelli dei Paesi partners²².

22 Per un esame dei divari nella CEE dei costi di alcuni servizi si veda: P. Cecchini ed al., "La sfida del 1992", Rapporto della Commissione sul costo della non Europa, Sperling & Kupfer, Milano 1988.

La liberalizzazione del mercato dei servizi costituirà dunque un forte stimolo alla crescita dell'efficienza delle imprese, ma al tempo stesso anche una "sfida" per l'intero settore terziario. Non saranno infatti soltanto le imprese che dovranno diventare più concorrenziali rispetto a quelle dei Paesi CEE, ma è la stessa Pubblica Amministrazione che dovrà misurarsi, sul piano dell'organizzazione e gestione dei servizi, con i livelli di efficienza e la maggiore concorrenzialità delle amministrazioni centrali degli altri Paesi della Comunità²³.

Relativamente ai servizi per le imprese, occorrerà dunque che gli enti pubblici di promozione e gli altri organismi che operano nel settore, posti di fronte ad un mercato sempre meno segmentato e regolamentato dall'intervento pubblico, riqualifichino la loro offerta di servizi adeguandola ai livelli di efficienza e agli standard operativi esistenti nell'area CEE.

La riorganizzazione dei servizi destinabili alla vendita si pone anche come condizione necessaria a far fronte ad una domanda da parte delle imprese che comunque, a prescindere cioè dalla capacità degli enti pubblici ad erogare servizi in grado di soddisfarla, diventa più esigente e selettiva perchè stimolata da un contesto esterno che richiederà livelli di competitività e di specializzazione sempre più spinti. Inoltre con la liberalizzazione dei mercati cresce la concorrenza tra i fornitori di servizi, sia pubblici che privati, sia nazionali che esteri, e quindi la possibilità per le imprese di scegliere tra i diversi fornitori quelli che in base alle proprie esigenze offrono i servizi migliori.

In questo contesto non appare inverosimile immaginare che le imprese di servizio operanti in Italia dovranno adattarsi alle mutate e più efficienti condizioni imposte dal completamento del mercato interno europeo, e questo in molti casi significa dover perseguire politiche di fusione delle imprese o di concentrazione delle attività degli enti pubblici di servizio per sfruttare meglio le economie di scala indotte dall'ampliamento del mercato e dall'espansione della domanda, come di fatto sta avvenendo in alcuni importanti settori del terziario (in quello bancario ed assicurativo per esempio).

In caso contrario, e cioè nell'ipotesi di un adeguamento mancato o troppo lento, è probabile si debba assistere ad un inserimento crescente sul mercato

23

Cfr. in proposito: C. Secchi, "L'Europa 1992 per le imprese. Le modificazioni del quadro economico e competitivo", in *L'Impresa*, n.6/1988.

italiano di società estere, con conseguente perdita di peso di quelle nazionali, in grado di fornire quei servizi di assistenza a più elevato valore aggiunto e a maggiore contenuto di ricerca e sviluppo (dalla consulenza economica e finanziaria al marketing, alla pubblicità, all'elaborazioni dati ecc.) per i quali si assiste ad una forte crescita della domanda da parte di tutti i settori produttivi, e non solo di quelli orientati alle esportazioni, mentre l'offerta interna stenta al contrario ad avviarsi verso soluzioni più avanzate e qualificate di organizzazione e gestione dei servizi di sostegno alle condizioni di competitività delle imprese.

Ambedue gli scenari comportano effetti negativi per il Mezzogiorno: nel primo caso, infatti, i processi di concentrazione delle imprese di servizi nazionali possono "spiazzare" o comunque rendere assai più faticosa la nascita e il consolidamento di attività di servizi a carattere locale (ripetendo sotto altre forme il caso nefasto delle industrie con stabilimenti nel Mezzogiorno ma con la direzione strategica e le funzioni direzionali altrove). Nel secondo caso il problema riguarderebbe più in generale la struttura produttiva nazionale ma le conseguenze per il Mezzogiorno risulterebbero comunque relativamente più negative.

Da qui l'esigenza di una politica pubblica che, anche per quanto riguarda i servizi per le imprese, sappia fornire un quadro di riferimento adeguato ed indicazioni operative alle iniziative, pubbliche e private, da avviare con la rapidità che l'avvicinarsi delle scadenze comunitarie impone.

Tale politica pubblica, in un quadro segnato da una generale incertezza sui modi, sui tempi, sulla misura con i quali la creazione del mercato unico produrrà i suoi effetti sulla struttura produttiva meridionale, può tuttavia far riferimento e basarsi su alcune tendenze che appaiono sufficientemente delineate:

- con la realizzazione del mercato unico si va verso un graduale ma ineluttabile ridimensionamento del sistema complessivo di incentivi e di aiuti per la difesa delle aree e dei settori più in crisi;
- con il 1993 tenderanno inevitabilmente ad accentuarsi i livelli di concorrenzialità e di competitività sui mercati internazionali, e quindi anche su quello nazionale, per cui tenderà ad aumentare, ceteris paribus, il divario di produttività fra le imprese del Mezzogiorno e quelle del Centro Nord.

Rispetto a questa ipotesi di evoluzione generale si possono allora disegnare sostanzialmente due scenari: uno di carattere "tendenziale", nel quale non sono cioè prevedibili interventi pubblici volti a correggere sostanzialmente l'evoluzione generale appena delineata; l'altro di carattere "programmatico", nel quale cioè, nell'arco del periodo che ancora ci separa dal 1993 e negli anni immediatamente successivi sarà possibile dare concreta attuazione alle iniziative, sia di carattere pubblico che privato, volte al riordino del sistema di gestione dei servizi alle imprese e alla creazione di un ambiente favorevole allo sviluppo di nuove iniziative di supporto alle attività produttive.

6.3. Lo scenario tendenziale

Lo scenario tendenziale assume, per quanto riguarda le conseguenze dell'attuazione del mercato unico nel 1992, le due ipotesi di evoluzione generale delineate precedentemente.

Rispetto a queste ipotesi lo scenario tendenziale prefigura il sostanziale mantenimento della situazione esistente: in altre parole, il sistema di incentivi e di aiuti alle imprese nel Mezzogiorno, e quindi anche la disponibilità di servizi reali alla produzione, non muta rispetto alla situazione attuale.

Le misure esistenti sono ritenute sufficienti: se non risultano anche efficaci dipende dalla scarsa capacità del sistema produttivo meridionale a valersene in modo adeguato.

Dunque la politica di promozione dei servizi alle imprese deve crescere gradualmente con il progressivo maturarsi dell'ambiente produttivo meridionale.

Si possono certamente intraprendere tutte le misure volte a rendere più "praticabili" e di più agevole accesso i provvedimenti esistenti, ma non se ne cambia, nella sostanza, né la tipologia né si ricercano livelli di coordinamento maggiori tra gli enti delegati alla loro produzione e gestione.

Tutto questo porta, almeno nel breve-medio periodo (a partire dal 1993) a conseguenze abbastanza prevedibili:

- considerata la lentezza e le difficoltà con le quali procede la politica di promozione e diffusione dei servizi alle imprese nella struttura produttiva meridionale, al traguardo del 1993, Mezzogiorno avrà accumulato ulteriori ritardi rispetto alle aree più sviluppate del Paese;

- con la creazione del mercato unico, e quindi con la crescita della concorrenza sul mercato interno, le imprese del Mezzogiorno dovranno competere in condizioni di maggiori difficoltà;
- il ritardo del Mezzogiorno per quanto riguarda la disponibilità di servizi alle imprese diventerà non più recuperabile, perlomeno nel medio periodo; l'offerta pubblica continuerà pertanto a scontrarsi con una domanda scarsamente motivata; mentre quella privata tenderà a concentrarsi sempre più nelle aree (prevalentemente del centro-nord) dove la "produzione" di servizi è resa remunerativa da una domanda che cresce, quantitativamente e qualitativamente, a ritmi elevati.
- le imprese meridionali potranno quindi disporre di servizi forniti dalle strutture pubbliche (a livelli di efficienza e specializzazione da verificare) o di servizi forniti ad un costo comparativamente più elevato di quello sopportato dalle imprese del Centro Nord;
- la creazione di un tessuto efficiente e diffuso di servizi alle imprese nel Mezzogiorno viene rinviato nel tempo in attesa della maturazione del tessuto produttivo meridionale;
- l'aumento dei divari di produttività e competitività con le aree più evolute e sviluppate dell'Europa, tenderà a marginalizzare ulteriormente l'industria manifatturiera del meridione, accentuandone il ruolo subalterno nell'ambito del grande mercato europeo.

6.4. Lo scenario programmatico

Condizione indispensabile e preliminare ad una strategia di diffusione di servizi alle imprese nel Mezzogiorno che voglia essere duratura e che si ponga quale obiettivo prioritario il radicamento delle iniziative nel territorio e nella struttura produttiva meridionale è la creazione di un "ambiente" in grado di accogliere, recepire e valorizzare tali iniziative.

Si tratta cioè di creare le condizioni "infrastrutturali" che mettano in grado il tessuto produttivo meridionale di fruire pienamente dell'eventuale tessuto di servizi alle imprese e di collegarsi quindi alle grandi correnti di scambi di servizi (di informazioni, di know-how, di innovazione) con le aree europee più sviluppate.

a) *Le infrastrutture orizzontali: le comunicazioni avanzate e la formazione*

Il ritardo che il Mezzogiorno registra, sotto il profilo delle infrastrutture di tipo orizzontale è rilevante: si tratta di colmarlo nel breve tempo a disposizione dando priorità a due grandi nodi dello sviluppo meridionale:

- la creazione, nel Mezzogiorno, di una rete avanzata di servizi di telecomunicazione e di telematica;
- la creazione delle risorse umane per la gestione e l'attuazione di servizi avanzati ai settori produttivi.

In assenza della realizzazione di queste due azioni strategiche di carattere orizzontale, è evidente che qualsiasi politica di diffusione di servizi alle imprese nel Mezzogiorno si scontrerebbe con strozzature così rilevanti da renderla, nel lungo periodo, assolutamente impraticabile.

Per quanto riguarda il primo aspetto è infatti evidente che la possibilità di comunicare in tempo reale fra i diversi centri di domanda e di offerta di servizi (all'interno e all'esterno del Mezzogiorno) è un requisito essenziale di una politica per i servizi alle imprese effettivamente innovativa ed efficiente.

Attualmente il Mezzogiorno non è in condizione di poter fruire di questa possibilità, anzi il ritardo che lo caratterizza riguarda perfino i servizi di comunicazione di base, a partire dalla stessa telefonia.

Si tratta allora di accelerare i programmi di adeguamento dei servizi economici di base ma di avviare contestualmente la realizzazione delle reti di telecomunicazione e telematiche, forzando, come nel caso dei servizi alle imprese, una situazione caratterizzata dall'assenza di una utenza adeguata per questi servizi avanzati.

L'altro nodo da aggredire è quello rappresentato dalla mancanza, nel Mezzogiorno, di risorse umane al livello di specializzazione richiesto dalla necessità di gestire un complesso articolato di servizi avanzati e di servizi alle imprese.

Anche in questo caso si tratta di avviare in tempi rapidi programmi formativi ad elevato livello di specializzazione.

Si tratta di un compito assai difficile anche in considerazione della arretrata situazione di partenza, e quindi del vasto fabbisogno formativo da soddisfare, nella quale i quadri aziendali più avanzati sono generalmente caratterizzati da:

- un livello di formazione piuttosto basso sia nel settore tecnico che in quello commerciale;
- scarsità di partecipazione a iniziative di formazione post-scolastiche;
- esperienze lavorative generalmente assai brevi e prevalentemente prestate in aziende di livello inferiore;
- limitata esperienza di residenza e lavoro all'estero.

Da qui la necessità per il sistema pubblico di porsi obiettivi ambiziosi e di operare nell'ottica di un programma integrato di formazione, sviluppo e gestione delle risorse umane per la gestione di servizi avanzati.

Tale programma integrato deve far riferimento ad alcuni nodi strategici, tra i quali si possono brevemente segnalare:

- il ruolo di coordinamento del FORMEZ, quale soggetto propulsivo e di raccordo fra le strutture formative e il mondo delle imprese;
- la distinzione funzionale e la specializzazione fra formazione degli specialisti per l'assistenza e la consulenza alle imprese e quindi nell'offerta di servizi) e gli specialisti che operano, all'interno delle imprese, quali utilizzatori dei servizi;
- la costruzione di programmi formativi con la partecipazione e la collaborazione di tutti gli enti, pubblici e privati, che oggi operano nel settore in un quadro di coordinamento e di concorso ad obiettivi formativi predefiniti;
- la costruzione di programmi formativi specialistici sia sotto il profilo settoriale che per area geografica;
- la distinzione fondamentale fra formazione di base (orientata allo sviluppo di nuove risorse) e formazione avanzata (volta all'aggiornamento tecnico e culturale del top management);

- l'utilizzo di interventi di formazione basati sulle specifiche esigenze delle aziende e non genericamente orientato a formare "quadri per il settore dei servizi alle imprese".

b) *I caratteri di una nuova politica di promozione di servizi alle imprese nel Mezzogiorno.*

Lo "scenario programmatico" prevede inoltre un nuovo impulso alle attività di servizio della pubblica amministrazione, così da ridurre il ritardo che, anche sotto questo aspetto, caratterizza il Mezzogiorno rispetto alle aree più sviluppate del Centro- Nord.

Proporre delle possibili linee di una rinnovata strategia pubblica per il settore significa necessariamente assumere alcuni obiettivi di fondo, alla luce dei quali individuare i servizi da realizzare nonché i ruoli e le funzioni spettanti ai diversi enti e organismi chiamati a gestire tali attività.

Si tratta, in sintesi, di delineare una "filosofia" del funzionamento del sistema di promozione dell'offerta di servizi alle imprese che dia un senso ed una finalizzazione alle molteplici attività in cui il sistema si articola, faccia emergere i collegamenti orizzontali e verticali fra tali attività, individui gli strumenti da attivare necessari al processo di sviluppo e razionalizzazione delle imprese manifatturiere meridionali.²⁴

L'esperienza attuale evidenzia una politica dell'offerta di servizi alle imprese caratterizzata da una notevole dispersione di competenze nonché dall'operare di una molteplicità di organismi solo nominalmente sottoposti a qualche forma di coordinamento delle loro attività. Ne derivano disfunzioni e problemi di diverso tipo cui si è ampiamente accennato.

Da qui l'esigenza, quale premessa a qualsiasi politica di riforma del sistema di promozione e offerta di servizi per le imprese nel Mezzogiorno, di una ridefinizione delle strategie e degli strumenti di attuazione di una più efficiente politica di intervento nel settore.

24 L'insieme delle considerazioni svolte in questo paragrafo e, in particolare, l'analisi degli indirizzi e dei requisiti programmatici cui deve rispondere l'intervento pubblico, sono sostanzialmente ripresi da altri studi condotti dall'autore del presente rapporto per settori analoghi: si confronti in particolare il capitolo sesto (La promozione delle esportazioni) dello studio promosso dall'ICE e dal CER "Rapporto sulla politica economica estera dell'Italia", Roma, novembre 1988.

In un quadro di programmazione più definito e funzionale, diventa infatti possibile individuare analiticamente gli obiettivi di tale politica, ridisegnare le funzioni e le competenze dei vari enti ad essa preposti, definire i servizi reali da fornire al sistema produttivo e alle imprese manifatturiere del Mezzogiorno.

Perché l'organizzazione dell'offerta di tali servizi acquisisca quei caratteri di efficienza e di efficacia indispensabili per il conseguimento di risultati operativi soddisfacenti, appare in particolare necessario che l'azione di riforma dell'azione pubblica nel settore sia impostata a due "criteri guida":

- quello del massimo coordinamento fra i soggetti competenti e fra le attività che ad essi fanno capo;
- quello della specializzazione funzionale nella produzione e nell'offerta di tali servizi.

Quanto al primo criterio, si intende "coordinamento operativo" una forma di organizzazione e programmazione in certa misura più vincolante del sistema, e che preveda in ogni caso un soggetto responsabile in grado di coordinare e finalizzare la politica di diffusione di servizi alle imprese nel Mezzogiorno, integrando, coordinando e programmando l'attività dei diversi enti che la attuano sul territorio.

Tutto questo al fine di finalizzare e concentrare verso il conseguimento di obiettivi prioritari di sviluppo programmati e quantificati, lo sforzo contestuale dei diversi soggetti, pubblici e privati, che operano nel settore.

Si tratta, in altre parole, di programmare l'attività dei diversi soggetti operativi perché si evitino confusioni di ruoli, duplicazioni di funzioni e si privilegi, per contro, la specializzazione dell'offerta di servizi in un quadro di forte "integrazione orizzontale" all'interno del sistema.

Dunque gli obiettivi-criteri della programmazione e del "massimo coordinamento" risultano funzionali e coerenti rispetto all'altro obiettivo-criterio indicato, quello della "specializzazione" nell'offerta dei servizi per le imprese.

Questo secondo criterio deve essere considerato sotto un duplice aspetto: di specializzazione dei soggetti che operano nel sistema e di specializzazione delle tipologie di servizi che essi offrono.

I due aspetti sono strettamente interconnessi: il primo discende direttamente dagli obiettivi di programmazione e di coordinamento delineati in precedenza e, dunque, ha implicazioni sul piano della "valorizzazione" delle competenze, delle attitudini e delle funzioni dei diversi soggetti che operano nel settore dei servizi nel Mezzogiorno.

Il secondo riguarda più concretamente la "riqualificazione" dell'attività di sostegno alle attività produttive attraverso l'offerta di prodotti e servizi ad elevato livello di specializzazione e destinati ad incidere sui ritardi strutturali più rilevanti della struttura produttiva manifatturiera del Mezzogiorno.

Si tratta, in altre parole, di non disperdere la politica pubblica di diffusione di servizi alle imprese nel Mezzogiorno nelle molteplici direzioni in cui le numerose tipologie di servizi proponibili rinviano, ma di concentrarla e specializzarla, piuttosto, in quelle aree strategiche di servizi che possono incidere positivamente, e con più immediatezza, sui problemi più gravi della struttura industriale meridionale:

- la forte dispersione e frammentazione delle iniziative manifatturiere meridionali, per una quota assolutamente prevalente caratterizzate da dimensioni medie e da condizioni operative (processi produttivi tecnologicamente non più competitivi, produzioni "mature") incompatibili con le condizioni di maggiore concorrenzialità e competitività che l'apertura del mercato interno europeo proporrà a partire dal 1992;
- le difficoltà di commercializzazione che incontrano le produzioni dell'industria meridionale tanto sui mercati internazionali che su quello nazionale e la subaltermità che da tali difficoltà discende in termini di possibilità di gestione efficiente di tali produzioni. In altre parole la mancanza di una politica di valorizzazione e specializzazione delle produzioni del Mezzogiorno che consenta alle aziende meridionali di riappropriarsi di quella importante quota di valore aggiunto che attualmente è assorbita da altri operatori.

Si tratta quindi, almeno nel breve-medio periodo, di qualificare e concentrare l'azione pubblica soprattutto in quelle aree strategiche di servizi in grado di aggredire i nodi strutturali appena delineati.

In particolare quindi:

- servizi di progettazione di impianto, di programmazione e progettazione dei processi di produzione, di trasferimento tecnologico e di innovazione;
- servizi per la valorizzazione delle produzioni, marketing interno ed internazionale, di "trading".

Concentrare l'azione pubblica nelle aree strategiche di servizi delineate è una scelta programmatica volta ad accelerare la soluzione dei nodi strutturali considerati maggiormente vincolanti per lo sviluppo meridionale, indirizzando nel contempo l'azione privata verso l'offerta delle altre tipologie di servizi.

Dovrebbe quindi essere mantenuta e resa più efficiente la politica di incentivazione finanziaria della domanda e dell'offerta di servizi in un quadro caratterizzato, da maggiori livelli di specializzazione ed efficienza anche dell'offerta privata.

Fornire tali servizi ad alto livello di specializzazione e di articolazione alle diverse situazioni territoriali e produttive del Mezzogiorno, implica tuttavia una ristrutturazione complessiva del modo di operare dei diversi soggetti che partecipano al sistema e, dunque, investimenti sia in risorse umane che in strutture e servizi avanzati di comunicazione e informatici.

La dimensione degli investimenti pubblici e privati necessari per costruire un sistema efficiente di servizi per le imprese è tale da sollevare e riproporre ancora una volta il problema della "tariffazione" di tali servizi (in caso di offerta da parte di strutture pubbliche) o di prezzo (nel caso di società o organismi privati).

L'onere finanziario che le imprese devono sopportare per usufruire delle diverse tipologie di servizi risulta infatti un parametro essenziale per valutare l'utilità dei servizi stessi e quindi anche un obiettivo/strumento in grado di migliorare il funzionamento del sistema di offerta ed elevare la qualità dei servizi e dell'assistenza fornita alle imprese.

La tariffazione infatti (a prezzo di mercato, o ad un costo inferiore stabilito dall'operatore pubblico in funzione degli obiettivi perseguiti), assume un ruolo essenziale per quanto riguarda la valutazione dell'efficienza della politica di offerta pubblica di servizi alle imprese:

- quale fattore in grado di "selezionare" la domanda, nel senso di eliminare quella parte di domanda di servizi che si rivolge alle strutture pubbliche del tutto genericamente e senza finalità operative e che incide in misura negativa sulla loro efficienza, sottoponendole ad un lavoro quantitativamente imponente ma dai risultati molto modesti;
- quale fattore di controllo e di aumento dei livelli di efficienza dei servizi offerti: con la tariffazione si instaura infatti un vero e proprio rapporto contrattuale a fronte del quale le strutture pubbliche devono essere in grado di fornire servizi che valgono la tariffa richiesta.

Programmazione, coordinamento, specializzazione, ricerca di condizioni di maggiore efficienza, sono dunque gli obiettivi strategici verso i quali il sistema di promozione dell'offerta di servizi alle imprese nel Mezzogiorno deve tendere nel tentativo di presentarsi in condizioni di efficienza e competitività alla scadenza del 1992.

6.5. Gli obiettivi di breve periodo per una più efficace gestione della politica dei servizi alle imprese

Rispetto a questi obiettivi di medio periodo verso i quali tendere vi sono tuttavia obiettivi necessariamente strumentali da conseguire nell'immediato:

- l'individuazione delle condizioni che facciano conseguire maggiore efficacia ed efficienza al sistema di incentivazioni esistente;
- l'individuazione di modelli operativi più efficienti per la gestione e l'attuazione della politica pubblica di offerta di servizi alle imprese.

Quanto al primo dei due obiettivi appena delineati, va rilevato come le misure di incentivazione della domanda e dell'offerta di servizi per le imprese previsti nel quadro della normativa sull'Intervento Straordinario risultino, sul piano quantitativo (dell'aiuto finanziario concesso al produttore e al fruitore dei servizi), estremamente vantaggiose.

Si tratta quindi di valutare correttamente i motivi per i quali il ricorso a questi incentivi risulta inferiore alle attese ed individuare le misure in grado di farne uno strumento efficace della politica di promozione della diffusione di servizi per le imprese.

Sulla base degli elementi emersi in questa parte dello studio appare possibile fornire alcune indicazioni, seppure ancora di larga massima, per il conseguimento di:

- in primo luogo appare necessario rendere quanto più possibile agevole, pur nei limiti della necessità di una istruttoria che deve risultare comunque rigorosa, le procedure e l'iter con le quali le imprese possono accedere al contributo;
- appare necessario altresì che le procedure per l'istruttoria e la successiva concessione del contributo siano svolte con la maggiore tempestività possibile, così da non scoraggiare, a causa della eccessiva lentezza dei tempi, l'accesso a questa agevolazione e/o comunque vanificarne gli effetti positivi;
- una misura in grado di consentire un accesso più convinto, consapevole ed agevole da parte delle imprese meridionali a questo tipo di contributi potrebbe essere quello della creazione di specifiche strutture di supporto volte alla promozione e diffusione fra le imprese delle possibilità legate a queste agevolazioni nonché all'assistenza tecnica per la formulazione e l'inoltro delle domande di contributo;
- anche attraverso questa azione di assistenza tecnica dovrebbero essere promosse le potenzialità legate alla possibilità di usufruire dei servizi più avanzati, così da indurre una maggiore diversificazione tipologica delle richieste e consentire quindi, anche per questa via, il consolidamento di esperienze e di strutture di offerta di servizi avanzati.

Condizione necessaria perchè tali obiettivi possano essere conseguiti è l'individuazione di un modello operativo e gestionale della politica di promozione e diffusione dei servizi alle imprese nel Mezzogiorno che superi i problemi e le difficoltà che ne hanno finora segnato l'attuazione: scarso coordinamento fra i diversi enti e organismi che operano nel settore, sovrapposizione di iniziative, scarsa specializzazione dei servizi offerti, dispersione delle diverse azioni, loro scarsa efficacia.

Si tratta quindi, in primo luogo, di creare le condizioni per lo svolgimento della funzione di "coordinamento operativo" attraverso l'individuazione del soggetto responsabile in grado di coordinare e finalizzare la politica di

diffusione di servizi alle imprese nel Mezzogiorno, integrando, coordinando e programmando l'attività dei diversi enti che la attuano sul territorio.

Questo ruolo di "coordinamento operativo", questa funzione di soggetto responsabile della programmazione complessiva del sistema di offerta di servizi alle imprese nel Mezzogiorno può essere assegnato, in linea teorica e come prima ipotesi da verificare, all'Agenzia per lo Sviluppo del Mezzogiorno, quale organismo in possesso di potenzialità operative e risorse umane tali da consentirgli di esercitare una funzione così impegnativa e delicata.

I compiti dell'Agenzia sarebbero infatti quelli di attuazione e gestione della politica di promozione dei servizi alle imprese, attraverso il coordinamento tecnico-operativo dei diversi organismi che agiscono nel settore, sia pubblici che privati e utilizzando, quale strumento di attuazione di tale coordinamento, modelli di gestione tecnico-amministrativi da mutuare da quelli ampiamente sperimentati nel quadro dell'Intervento Straordinario (accordo di programma o contratto di programma).

I modelli operativi proponibili sono sostanzialmente due, di tipo accentrato o decentrato.

Il modello "accentrato" prevede che questa funzione di coordinamento operativo svolto dall'Agenzia possa avvenire a livello complessivo e a scala dell'intero territorio meridionale.

A livello di intero Mezzogiorno, secondo questo modello operativo, l'Agenzia dovrebbe fare da punto di riferimento per la programmazione di tutte le attività volte all'offerta di servizi alle imprese e, in particolare, dovrebbe:

- individuare e programmare i servizi alle imprese offerti dal sistema in relazione alle diverse emergenze settoriali e territoriali;
- individuare e coordinare i soggetti in grado di fornire le diverse tipologie di servizi;
- promuovere e indicare le possibili forme di integrazione fra soggetti e attività del sistema;
- fare da punto di riferimento per la raccolta, la produzione e la distribuzione dell'informazione;

- verificare il grado di efficienza del sistema, gli effetti indotti sul mondo produttivo, individuando eventualmente i provvedimenti e le misure di carattere tecnico-operativo in grado di consentire un funzionamento più efficace.

Il coordinamento operativo del sistema dei servizi per le imprese da parte di un "soggetto responsabile" non significa quindi subordinazione di tutti gli altri che attualmente operano o che opereranno in futuro nel settore, ma si traduce bensì nella valorizzazione delle attitudini e delle finalità di ognuno di essi in un quadro programmatico che privilegi l'obiettivo della massima specializzazione dei servizi.

Si tratta, in altre parole, di programmare l'attività dei diversi soggetti operativi perché si eviti la dispersione degli interventi e si privilegi, per contro, la specializzazione dell'offerta di servizi in un quadro di forte "integrazione orizzontale" all'interno del sistema e di forte sinergia nell'attività dei singoli soggetti, pubblici e privati, che lo compongono.

L'altro modello operativo proponibile, di carattere decentrato, si basa su un'ipotesi di svolgimento della funzione di coordinamento operativo da parte dell'Agenzia non a livello generale ma su progetti mirati di intervento diretti ad aree specifiche e/o a specifici settori e comparti produttivi.

Per il singolo progetto, e quindi tenendo conto della specificità dell'area e dei settori cui l'intervento è rivolto, in questo caso l'Agenzia agirebbe da soggetto di coordinamento operativo dell'intervento mirato "chiamando a raccolta" gli enti, gli organismi, le organizzazioni in grado di fornire la tipologia di servizi da attuare nelle diverse situazioni, coordinandone gli interventi, integrandone l'azione con il concorso di soggetti privati così da porre le condizioni per il radicamento, nell'area di intervento, di strutture permanenti per l'offerta di servizi.

Si tratta in altre parole di dar vita a veri e propri progetti integrati all'interno dei quali l'Agenzia coordina l'apporto specialistico dei diversi soggetti coinvolti fino alla eventuale creazione di strutture permanenti (centri servizi) nel territorio di intervento.

In questo caso i criteri di specializzazione ed efficienza della politica di offerta dei servizi sarebbero garantiti dalla specificità dei singoli progetti integrati e dalla loro rispondenza alle caratteristiche del territorio e dei settori

di destinazione nonché alla tipologia della domanda di servizi che i tali settori manifestano.

Per pervenire ad una valutazione sintetica dei risultati ed le analisi e le considerazioni contenute nel presente rapporto hanno costituito, servito opportuno partire da un caso di caso che appare difficilmente contestabile e sul quale sembrano convergere l'insieme di indicazioni che il rapporto ha fatto emergere: non sono perfino simili, sono conseguenze dell'apertura del mercato interno europeo e inoltre dal 1992, effetti diretti ed indiretti del nuovo del servizio pubblico compreso nel Mercato interno, unmo creato anche dal fatto che alcune importanti attività di servizio (energia, trasporti, telecomunicazioni ed energia) sono ancora assai sotto delle direttive comunitarie.

Questo in ragione la cui base di una struttura di offerta di tali servizi nel mercato interno europeo piuttosto disarticolata e dispersa (una struttura sulla quale risulta quindi assai difficile valutare un impatto positivo o negativo), dall'altro lato cioè il rapporto non ha individuato barriere di carattere strutturale o non strutturale (a parte i problemi legati alle differenze di lingua e cultura) la cui caduta, nel 1992, può indurre modificazioni significative, rispetto alle situazioni attuali, nella distribuzione dell'offerta e nella domanda di servizi alle imprese.

Se appare dunque verificabile che, per il Mercato interno non ci si debba attendere peggioramenti di rilievo rispetto alle situazioni attuali, è altrettanto vero che, quest'ultima, si manifesta, rispetto al Centro Nord e al resto dell'Europa, particolarmente arretrata.

Tale ritardo rischia di essere ulteriormente accentuato dalle tendenze delle iniziative più dinamiche del settore dei servizi e concentrati lì dove il completamento del mercato unico produrrà condizioni di più spinta concorrenza, aumentando ulteriormente le aree periferiche.

Gli effetti indiretti dell'apertura del mercato interno, in una situazione caratterizzata da un'offerta assai debole di servizi per le imprese, rivela, ovunque si rivelati, per il Mercato interno, sono gravi, determinati e fissati dal progressivo arretramento, con l'avvicinarsi della scadenza del 1992, dei livelli di concorrenzialità a cui le imprese del settore manifatturiero saranno sottoposte tanto nei mercati internazionali che in quello nazionale.

Ne discende che i servizi alle imprese potranno vedere accentuato il loro ruolo di fattore in grado di influenzare positivamente la produttività e la

CONCLUSIONI

Per pervenire ad una valutazione sintetica dei risultati cui le analisi e le considerazioni contenute nel presente rapporto hanno condotto, sembra opportuno partire da un dato di fatto che appare difficilmente controvertibile e sul quale sembrano convergere l'insieme di indicazioni che il rapporto ha fatto emergere: non sono prefigurabili, come conseguenza dell'apertura del mercato interno europeo a partire dal 1992, effetti diretti ed immediati sul settore dei servizi reali alle imprese nel Mezzogiorno, tenuto conto anche del fatto che alcune importanti attività di servizio (acque, trasporti, telecomunicazioni ed energia) sono ancora escluse dalle direttive comunitarie.

Questo in ragione da un lato di una struttura di offerta di tali servizi nel meridione ancora piuttosto disarticolata e dispersa (una struttura sulla quale risulta quindi assai difficile valutare un impatto positivo o negativo), dall'altro del fatto che il rapporto non ha individuato barriere di carattere tariffario o non tariffario (a parte i problemi legati alle differenze di lingua e cultura) la cui caduta, nel 1992, può indurre modificazioni significative, rispetto alla situazione attuale, nella distribuzione dell'offerta e della domanda di servizi alle imprese.

Se appare dunque verosimile che, per il Mezzogiorno non ci si debbano attendere peggioramenti di rilievo rispetto alla situazione attuale, è altrettanto vero che, quest'ultima, si manifesta, rispetto al Centro Nord e al resto dell'Europa, particolarmente arretrata.

Tale ritardo rischia di essere ulteriormente accentuato dalla tendenza delle iniziative più dinamiche del settore dei servizi a concentrarsi là dove il completamento del mercato unico produrrà condizioni di più aperta concorrenza, emarginando ulteriormente le aree periferiche.

Gli effetti indiretti dell'apertura del mercato interno, in una situazione caratterizzata da un'offerta così debole di servizi per le imprese, rischiano viceversa di rivelarsi, per il Mezzogiorno, assai gravi, determinati e favoriti dal progressivo accentuarsi, con l'avvicinarsi della scadenza del 1992, dei livelli di concorrenzialità a cui le imprese del settore manifatturiero saranno soggette tanto sui mercati internazionali che su quello nazionale.

Ne discende che i servizi alle imprese potranno vedere accentuato il loro ruolo di fattore in grado di influenzare positivamente la produttività e la

competitività delle imprese manifatturiere: la loro disponibilità potrà diventare ancor di più, quindi, uno dei fattori decisivi per la competizione su un mercato ormai totalmente integrato come quello europeo.

Il ritardo del Mezzogiorno, per quanto riguarda la disponibilità di servizi alle imprese tenderebbe a diventare non più recuperabile, perlomeno nel medio periodo, considerato che le strutture di offerta di servizi tenderebbero ancor più a concentrarsi nelle aree (prevalentemente del centro-nord) dove la "produzione" di servizi è resa remunerativa dall'intensità con la quale la struttura manifatturiera se ne serve.

Tenderebbero ad aumentare, di conseguenza, i divari di produttività e competitività che separano il tessuto produttivo meridionale da quello delle aree più sviluppate: l'industria meridionale ne potrebbe risultare ulteriormente marginalizzata, potrebbe venire accentuato il suo ruolo subalterno nel quadro della competizione sul grande mercato europeo.

Per contrastare questo scenario negativo è necessario dare impulso ad una rinnovata strategia pubblica, a partire dalla necessità di aggredire i grandi nodi che si oppongono alla diffusione di un tessuto di strutture di offerta servizi alle imprese nel Mezzogiorno.

Tali nodi possono essere così sinteticamente indicati:

- la dotazione ancora insufficiente che caratterizza il Mezzogiorno sotto il profilo infrastrutturale e in particolare per quanto riguarda le grandi infrastrutture di telecomunicazione e telematiche;
- i problemi relativi ad una domanda di servizi alle imprese che fatica ad esprimersi e che comunque risulta caratterizzata in senso tradizionale dalla complessiva scarsa maturità del tessuto manifatturiero meridionale;
- la presenza di strutture di offerta di servizi alle imprese, in larga prevalenza pubbliche, la cui attività risulta caratterizzata da modesti livelli di specializzazione, dall'assoluta mancanza di forme di coordinamento e programmazione, da legami piuttosto labili con le effettive richieste del mondo delle imprese;
- la scarsa disponibilità di risorse umane a livelli di specializzazione adeguati, sia per quanto riguarda l'offerta di servizi alle imprese (quadri per le società di servizi), sia per quanto riguarda la domanda (quadri delle imprese manifatturiere).

I possibili indirizzi di una rinnovata politica per i servizi alle imprese nel Mezzogiorno dovrebbero quindi basarsi su una serie articolata di linee di intervento.

Il rapporto ne ha evidenziate alcune, le più importanti delle quali possono essere indicate nelle seguenti:

- si tratta, in primo luogo, di colmare il divario che caratterizza la dotazione infrastrutturale del Mezzogiorno rispetto al Centro-Nord e di creare quindi un "ambiente" economico e tecnologico in grado di accogliere e far radicare strutture per l'offerta di servizi alle imprese. In particolare occorre operare per ridurre gli squilibri nella dotazione di infrastrutture di comunicazione: accelerare quindi i programmi di adeguamento dei servizi economici di base, ma avviare contestualmente la realizzazione delle reti di telecomunicazione e telematiche, forzando, come nel caso dei servizi alle imprese, una situazione caratterizzata dall'assenza momentanea di una utenza adeguata per questi servizi avanzati;
- appare necessario, inoltre, rendere più efficiente il sistema di incentivi e di aiuti esistente alla domanda e all'offerta di servizi: si tratta di superare le difficoltà che hanno impedito un ricorso più esteso a questi incentivi ed individuare gli strumenti più efficaci per promuoverne un più ampio utilizzo da parte delle imprese;
- la ridefinizione delle strategie e degli strumenti di attuazione di una più efficiente politica pubblica di intervento nel settore secondo criteri di maggiore efficienza e programmazione. In un quadro di programmazione più definito e funzionale, diventa infatti possibile individuare analiticamente gli obiettivi di tale politica, ridisegnare le funzioni e le competenze dei vari enti ad essa preposti, definire i servizi reali da fornire al sistema produttivo e alle imprese manifatturiere del Mezzogiorno. Perché l'organizzazione dell'offerta di tali servizi acquisisca quei caratteri di efficienza e di efficacia indispensabili per il conseguimento di risultati operativi soddisfacenti, appare in particolare necessario che l'azione di riforma dell'azione pubblica nel settore sia impostata a due "criteri guida": quello del massimo coordinamento fra i soggetti competenti e fra le attività che ad essi fanno capo; quello della specializzazione funzionale nella produzione e nell'offerta di tali servizi;

- criterio generale cui tale politica deve attenersi è quello del conseguimento di livelli di efficienza adeguati nell'attività di produzione e diffusione dei servizi alle imprese. Sotto questo profilo appare essenziale una corretta politica di tariffazione dei servizi. La valutazione dell'efficienza delle attività di offerta di servizi è possibile infatti solo se si dispone di un indicatore, per quanto indiretto, quale il "prezzo" che le imprese devono sostenere per acquisire i servizi stessi. La "tariffazione" agisce, quindi, quale fattore in grado di "selezionare" la domanda, nel senso di eliminare quella parte di domanda di servizi che si rivolge alle strutture pubbliche del tutto genericamente e senza finalità operative e quale fattore di controllo e di aumento dei livelli di efficienza dei servizi offerti: con la tariffazione si instaura infatti un vero e proprio rapporto contrattuale a fronte del quale le strutture pubbliche devono essere in grado di fornire servizi che valgono la tariffa richiesta;
- occorre avviare in tempi rapidi programmi formativi ad elevato livello di specializzazione.

Sotto questo profilo il sistema pubblico deve porsi obiettivi ambiziosi ed operare nell'ottica di un programma integrato di formazione, sviluppo e gestione delle risorse umane ai fini di una gestione efficiente di servizi avanzati.

L'insieme di tali linee di intervento disegnano un possibile quadro di trasformazione dell'ambiente produttivo meridionale in direzione del necessario conseguimento di livelli di produttività maggiormente consoni alla scadenza dell'apertura del mercato interno europeo: il 1992, sotto questo aspetto, può diventare un potente fattore di stimolo per trasformazioni che avrebbero forse richiesto tempi notevolmente più lunghi.

INDICE BIBLIOGRAFICO

- Battelle "Indagine sull'Innovazione e sul Terziario Avanzato nella Provincia di Modena", 1985
- Biehl D. (ed altri) "The contribution of infrastructures to regional development" Commissione della CEE, Direzione Generale della politica regionale, Bruxelles, 1982
- Cecchini (ed altri) "La sfida del 1992, Rapporto della Commissione sul costo della non Europa, Sperling & Kupfer, Milano, 1988
- Censis "Le aree di sviluppo industriale nel Mezzogiorno: problematiche e prospettive", Roma, ottobre 1986
- Censis "Servizi industriali e piccole e medie imprese nel Mezzogiorno", F. Angeli, 1982
- Centro Studi Confindustria "Mezzogiorno, un rilancio possibile", in Previsioni dell'economia italiana, anno I n. 1, giugno 1987
- Ciciotti E. "Lo sviluppo dei servizi alle imprese e alle persone: un'analisi disaggregata", in Rivista Internazionale di Scienze Sociali, n. 3/4 1987
- Commissione Comunità Europee "Completamento del mercato interno", Relazione sullo stato di avanzamento, Bruxelles, novembre 1988
- Commissione Comunità Europee "Libro Verde sullo sviluppo del mercato comune dei servizi e delle apparecchiature di telecomunicazione", Bruxelles, novembre 1988
- Di Palma Maurizio "I servizi alle imprese come fattore di localizzazione", in Rassegna Economica n. 3, 1983
- Ecoter-Monitor "L'impatto macroeconomico del Mercato unico europeo sul Mezzogiorno d'Italia", Roma, gennaio 1989
- Federazione Regionale Industriale della Campania, La Domanda di "Servizi Reali" in Campania, 1985, Napoli.

- Filas "Strategie di Sviluppo Industriale Innovazione e Servizi Reali: Il Caso del Lazio", F. Angeli, 1987, Milano
- Filippucci-Lugli. "I Servizi per le Industrie in un Sistema di Piccole e Medie Imprese", F. Angeli, 1988, Milano
- Fime-Insud "L'intervento straordinario nel Mezzogiorno negli anni '80 - Una proposta per l'insediamento qualificato di piccole e medie imprese" 14/11, 1980; CEE, Liege, Centre d'enterprise et d'innovation, Rapport 26/6/1984
- Formez "Il terziario avanzato nel Mezzogiorno d'Italia", RS Formez, 1982
- Formez-Censis "La Consulenza alle Imprese Industriali del Mezzogiorno", 1986
- Iasm "Aree Attrezzate e Servizi per l'Industria in Sicilia", 1985
- Iasm-Confindustria "L'imprenditore meridionale e i problemi dello sviluppo", Roma, aprile 1986
- Ice-Cer "Rapporto sulla politica economica estera dell'Italia", Roma, novembre 1988
- Martinello Flavia "Servizi alla produzione e sviluppo economico", in Rassegna economica n. 1, 1984
- Martini M. - Vairetti U. "Terziario avanzato", Ed. Il Sole 24 Ore, Milano, 1989
- Ministro per gli Interventi Straordinari nel Mezzogiorno, Programma Triennale di Intervento 1985-87, Roma, luglio 1985
- Peat, Marwick, McLintock "The cost of non Europe for business services", aprile 1989
- Regione Umbria, Centr. Tecnico Promozionale, progetto di fattibilità, aprile 1984
- Regione Umbria, L'agenzia per il trasferimento tecnologico, progetto di fattibilità, maggio 1984.

Secchi C. "L'Europa 1992 per le imprese. Le modificazioni del quadro economico e competitivo", L'Impresa, n. 6 1988

Secchi C. "L'Italia e il commercio internazionale di servizi", F. Angeli, Milano, 1988

Svimez "Rapporto 1988 sull'economia del Mezzogiorno", Il Mulino, Bologna, 1989

