

LA STRATEGIA EUROPEA PER LE PMI: LO SMALL BUSINESS ACT IN UNA PROSPETTIVA DI CONFRONTO CON GLI STATI UNITI D'AMERICA

INDICE

PARTE PRIMA

PREMESSA

1. CARATTERI ISTITUZIONALI DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

1.1. LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE NELL'UE

1.2. CARATTERI ISTITUZIONALI DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE IN ITALIA

1.3. CARATTERI ISTITUZIONALI DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE IN USA

2. ASPETTI ECONOMICO-AZIENDALI DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

2.1. L'APPROCCIO "RIDUZIONISTA" E "OLISTICO"

2.2. FATTORI DI DEBOLEZZA DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE E STRATEGIA DI SUPERAMENTO

3. LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE NEL SETTORE AGROALIMENTARE

- 3.1. *CARATTERISTICHE DELLE PMI AGROALIMENTARI IN ITALIA*
- 3.2. *LE AGGREGAZIONI DI IMPRESA NEL SISTEMA AGROALIMENTARE*

4. LA COMPETITIVITA' NEL SISTEMA AGROALIMENTARE

- 4.1. *PROBLEMATICHE DEFINITORIE DELLA COMPETITIVITA'*
- 4.2. *OBIETTIVI DEL PROGRAMMA QUADRO 2007-2013: L'INNOVAZIONE E LA COMPETITIVITA'*
- 4.3. *I COSTI DI TRANSAZIONE E I VANTAGGI CORRELATI ALLE AGGREGAZIONI DI IMPRESA*

PARTE SECONDA

5. LO SMALL BUSINESS ACT US

- 5.1. *LA SMALL BUSINESS ADMINISTRATION.*
- 5.2. *LA GOVERNANCE DELLA SMALL BUSINESS ADMINISTRATION. I PROGRAMMI*
- 5.3. *L'EDUCAZIONE ALL'IMPRENDITORIALITÀ. IL CONTRIBUTO DELL'UNIVERSITÀ DELLA FLORIDA E DI ALTRE ORGANIZZAZIONI*

6. LO SMALL BUSINESS ACT UE

- 6.1. *LA POLITICA A FAVORE DELLE PMI E LO SMALL BUSINESS ACT IN EUROPA*
- 6.2. *L'AZIONE POLITICA, NON NORMATIVA DELL'UE. LE ECCEZIONI*
- 6.3. *I PROGRAMMI DELLO SBA A FAVORE DELLE PMI*
- 6.4. *LA SEMPLIFICAZIONE COME AREA PRIORITARIA DEL RIESAME SBA 2011*
- 6.5. *MICROCREDITO. NUOVA STRATEGIA DI CRESCITA PER LE MICRO IMPRESE NELL'AMBITO DELLO SBA*

7. APPLICAZIONI DELLO SMALL BUSINESS ACT UE IN ITALIA

7.1. IL SUPPORTO ALLE FILIERE. IL CONTRATTO DI RETE

7.2. INTERVENTI FISCALI PER IL SETTORE AGROALIMENTARE NELLA GOVERNANCE DELLO SBA

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

SCHEDE ALLEGATE

BIBLIOGRAFIA

Premessa

In Europa sono presenti 23 milioni di piccole e medie imprese (PMI), le quali costituiscono la linfa vitale per l'economia europea. Esse, infatti, rappresentano il 98% circa di tutte le aziende dell'Unione europea (UE) e realizzano i due terzi dell'occupazione complessiva nel settore privato (Basile, 2009).

Negli Stati Uniti, le *small medium enterprises* (SMEs) rappresentano il 50% dell'occupazione¹ nel settore privato e, negli ultimi 10 anni, hanno generato circa il 70% dell'aumento dei posti di lavoro.

Le imprese minori, dunque, rivestono un'importanza strategica per la crescita dei Paesi a economie industriali avanzate, e sono per questo ritenute il motore propulsivo dei sistemi economici.

I caratteri peculiari di *governance* e gli aspetti specifici dell'organizzazione e della gestione delle PMI e delle SMEs hanno da sempre interessato politico oltre che scientifico.

Le PMI/SMEs sono state costantemente poste all'attenzione delle politiche dell'UE e degli USA nella duplice ottica di valorizzazione degli aspetti positivi concernenti la flessibilità della formula organizzativa e di limitazione di quelli negativi connessi alla piccola dimensione.

Fino al 2008, in Europa, gli interventi indirizzati alle PMI sono stati sporadici e sordinati tra loro; ma con la pubblicazione di un importante documento di indirizzo, lo *Small Business Act* (SBA) del 25.06.2008, COM 2008, l'UE ha posto in essere un piano di azione per i problemi che le PMI/SMEs si trovano ad affrontare in termini di innovazione e competitività, prevedendo interventi sul piano regolamentare e finanziario, nonché l'adozione di strumenti intesi a migliorare il contesto imprenditoriale per le PMI.

A tre anni dalla emanazione dello SBA in Europa, con il presente lavoro si intende ordinare una materia ancora non trattata organicamente e ricostruirne il percorso a partire dalle origini attraverso un confronto con

¹ Dati riferiti all'anno 2006. Fonte: U.S. Dept. of Labor, Employment and Training Administration; Administrative Office of the U.S. Courts; U.S. Dept. of Commerce, Census Bureau.

l'omonimo modello precursore messo a punto negli Stati Uniti d'America negli anni '50, come quadro strategico finalizzato a utilizzare al meglio il potenziale di crescita e di innovazione delle SMEs, nonché a superare le loro debolezze principalmente ascrivibili ai condizionamenti esercitati dall'ambiente esterno (economico, competitivo, sociale e istituzionale).

Successivamente si è proceduto ad analizzare la declinazione dello SBA per l'Europa in Italia, che è stato tra i primi Paesi membri ad adottarlo.

Il documento SBA UE contiene un insieme di principi guida che ispirano le politiche europee e nazionali a favore del sistema imprenditoriale, nonché misure attuative che traducono tali principi in proposte legislative comunitarie e nazionali; inoltre rappresenta lo strumento chiave per il raggiungimento dell'obiettivo centrale dell'UE, ovvero la crescita della competitività del Paese per il tramite delle PMI. Si ritiene, infatti che, ove attuate contemporaneamente le misure di liberalizzazione e di semplificazione previste dallo SBA, il prodotto interno lordo dell'Italia potrebbe crescere in pochi anni di alcuni punti percentuali².

A partire da queste novità di ordine politico, ciò che si intende dimostrare attraverso la presente tesi è che, da un lato, attraverso le forme aggregative, supportate ed incoraggiate, tra l'altro, mediante lo SBA, le imprese acquisiscono una maggiore competitività (a maggior ragione in settori frammentati come l'agroalimentare); dall'altro lato, che grazie al supporto dei numerosi altri strumenti rientranti oggi unitariamente nella politica dello SBA³, e quindi non più in forma disomogenea come nel passato, la probabilità che la competitività aumenti è più elevata⁴. Ciò lo si è fatto mediante il supporto di un quadro metodologico istituzionale-comparativo che si adatta all'analisi degli strumenti di *governance* della politica europea per le PMI e che intende chiarire le loro caratteristiche e dinamiche nonché le strategie perseguite dalle politiche pubbliche (Carrà, Vindigni 2010).

² Documento di Economia e Finanza 2012, Sezione III, Programma Nazionale di Riforma.

³ In Italia ad esempio, in applicazione dello SBA si è proceduto ad attuare numerosi provvedimenti, tra cui, "Salva Italia", "Cresci Italia", "Semplifica Italia" e il "Piano di Azione e Coesione.

⁴ A tal proposito, infatti, vengono rilevati i progressi in tema di semplificazione e di miglioramento delle condizioni esterne che incidono sull'applicabilità dello SBA.

All'analisi comparata tra le politiche dell'UE e degli USA, che ha guidato l'intero percorso logico e analitico nelle diverse argomentazioni sulle PMI, la loro competitività, gli strumenti legislativi a supporto della crescita ed infine lo SBA, ha fatto seguito l'analisi SWOT che ne apprezza la loro efficacia attraverso la rielaborazione ed interpretazione dei principali indicatori economici sul *Doing business* messi a disposizione dalla Banca Mondiale.

Coerentemente alle premesse, il presente lavoro di ricerca è stato suddiviso in due parti, nella prima vengono affrontate le questioni giuridiche, economiche e le strategie competitive delle PMI, anche con riferimento al settore agroalimentare; nella seconda parte, invece, si esaminano le problematiche delle PMI in relazione alle possibilità di sviluppo offerte dall'UE mediante lo SBA sulla scorta dell'esperienza statunitense che l'ha preceduta.

Il *primo capitolo* riguarda la disamina delle principali norme istituzionali sulle PMI nell'Unione Europea, in Italia e negli Stati Uniti d'America. Oltre all'aspetto normativo e classificatorio, tali disposizioni sono importanti perché contribuiscono alla concettualizzazione della categoria PMI.

L'individuazione di tali regole è un passaggio fondamentale poiché l'interpretazione delle norme, in relazione a situazioni concrete, permette di stabilire se un'impresa sia o meno destinataria di benefici, nonché di programmi e normative di favore in quanto classificabile come micro, piccola o media.

Nel *secondo capitolo*, la trattazione è finalizzata alla conoscenza delle PMI secondo un approccio economico-aziendale che, orientato più pragmaticamente alla comprensione dei meccanismi di funzionamento di queste realtà, fa ricorso ad una visione riduzionista o, viceversa, olistica dei fenomeni economici per valutare, in modo integrato alla interpretazione normativa, la specificità dell'impresa cosiddetta "minore". In questa interpretazione trovano posto alcune riflessioni sia sugli elementi di debolezza delle PMI sia sulle modalità di superamento delle criticità dimensionali.

Con l'obiettivo di tentare una prima contestualizzazione dei fenomeni osservati ad una specifica realtà settoriale, il *terzo capitolo* discute il ruolo delle PMI nel macro-settore agroalimentare, ne coglie gli elementi di specificità e di debolezza e si sofferma sull'opportunità di un ampio ricorso alla formula dell'aggregazione fra imprese, sia per superare l'endemica frammentazione di tale comparto, sia per stimolare un recupero di competitività dell'offerta sui mercati internazionali.

Il *quarto capitolo* è rivolto alla trattazione delle problematiche definitorie attorno al concetto di competitività, nonché all'esposizione del "Programma Quadro per la Competitività e l'Innovazione", attualmente in vigore, per sottolineare, tra l'altro, come l'obiettivo della competitività sia centrale nell'ambito dello sviluppo delle micro, piccole e medie imprese con riflessi immediati e diretti sul loro sviluppo. Infine, con riguardo specifico all'agroalimentare, vengono riprese le principali formule aggregative tipiche in tale sistema che rappresentano nel contempo importanti strumenti per il conseguimento di vantaggi competitivi.

La seconda parte del lavoro è incentrata principalmente sull'analisi dello Small Business Act, con una comparazione fra Stati Uniti, Europa ed Italia.

In particolare, sul fronte statunitense vengono esaminati la *governance* della istituzione che ivi dà origine allo SBA, ovvero la *Small Business Administration*, nonché i relativi programmi istituzionali ed accademici implementati a favore delle PMI e, fra questi, anche il prezioso contributo della *University of Florida*, presso la quale chi scrive ha trascorso un soggiorno di studio e ricerca.

Sul fronte europeo viene affrontata la disamina della politica a favore delle PMI, i modelli rappresentativi della *governance*, i programmi, gli interventi e le azioni della Commissione nonché i progressi compiuti in materia di semplificazione, che è stato possibile rilevare direttamente nel corso di un ulteriore soggiorno di studio a Bruxelles, presso le sedi istituzionali europee dove sono state condotte delle interviste a funzionari della Direzione Generale impresa presso la Commissione europea..

In rapporto alla relazione di emulazione esistente tra lo SBA negli Stati Uniti e in Europa, si è ritenuto interessante coglierne le concrete

dinamiche sviluppando l'analisi secondo un modello logico binario che ha comportato, da un lato, l'approfondimento dei due rispettivi documenti, quindi la descrizione del percorso evolutivo, dei principali interventi e dei programmi emanati; dall'altro, una lettura degli approcci di politica adottati dalle istituzioni competenti in funzione degli aspetti peculiari delle PMI.

Sul fronte italiano emergono i riflessi attuativi delle azioni politiche europee con particolare riferimento a quello sul microcredito, sul contratto di rete, sugli interventi fiscali, con particolare riferimento al settore agroalimentare nonché al FESR come intervento di sostegno a favore della competitività.

Infine sono state sviluppate alcune considerazioni conclusive operando un confronto fra i due modelli di SBA, UE e US partendo dalla riflessione del complessivo lavoro di tesi, dalle interviste effettuate a funzionari DG impresa nonché dai dati del Doing Business della Banca Mondiale.

1. Caratteri istituzionali delle piccole e medie imprese

1.1. Le piccole e medie imprese nell'UE

Gli Stati dell'Unione europea disciplinavano autonomamente il regime normativo relativo alle piccole e medie imprese fino al 1996. Tale sistema di regolamentazione nazionale fu messo per la prima volta in discussione dal Consiglio dell'UE che nel 1992 presentò una relazione alla Commissione per armonizzare il quadro legislativo europeo e garantire l'uniformità e una maggiore interazione e cooperazione tra gli Stati membri. Si rendeva necessaria, infatti, una definizione unica, che superasse la moltitudine di definizioni nazionali⁵, fonte di contrasti, incoerenze e di distorsioni della concorrenza; così, la Commissione ha adottato la Raccomandazione n. 96/208/CE fornendo per la prima volta un quadro normativo comunitario comune di riferimento che fu poi, man mano, applicato dai vari Stati membri.

Tale Raccomandazione presentava un quadro definitivo manchevole relativamente alle micro imprese, poiché limitava l'applicabilità alle piccole e medie imprese attraverso quattro criteri guida e cioè, numero dei dipendenti, fatturato, totale di bilancio e indipendenza. In particolare, vi era stabilito: che andava considerata piccola impresa quella con un numero di dipendenti inferiore a 50 e con un fatturato annuo non superiore a 7 milioni di euro o, in alternativa, un totale di bilancio annuo non superiore a 5 milioni di euro; che andava considerata media impresa quella con un numero di dipendenti inferiore a 250 e con un fatturato annuo non superiore a 40 milioni di euro o, alternativamente, un totale di bilancio annuo non superiore a 27 milioni di euro; che l'indipendenza, uguale per entrambe, sussisteva qualora il capitale o i diritti di voto non fossero detenuti per il 25% o più da una sola impresa, oppure, congiuntamente, da più imprese non rientranti nella categoria di piccola e media. Accanto a questo requisito, tuttavia, erano contemplate due eccezioni: infatti, da una parte (prima eccezione), se a detenere una percentuale maggiore del 25% erano “una

⁵ Per esempio, in Italia, il limite era 250 impiegati che salivano a 500 in Germania e scendevano a 100 in Belgio.

società di investimenti pubblici”, o “ una società di capitali di rischio” o “investitori istituzionali”, e se questi non esercitano alcun controllo, individuale o congiunto, sull’impresa, l’indipendenza continuava a sussistere; dall’altra parte (seconda eccezione), se il capitale è talmente disperso che non sarebbe possibile determinare un detentore e se l’impresa dichiara che è legittimamente presumibile che il 25% non sia detenuto da alcuno, l’indipendenza continuava a ricorrere.

Nel tempo, tuttavia, la Raccomandazione n. 96/208/CE, oltre a sollevare qualche dubbio interpretativo, ha di fatto reso possibile che alcune società, che in realtà andavano ricondotte a gruppi imprenditoriali di grandi dimensioni, potessero risultare destinatari dei benefici rivolti alle piccole e medie imprese; così per evitare queste distorsioni e anomalie, la Commissione ha adottato la Raccomandazione n. 03/361/CE⁶. Quest’ultima, peraltro, definisce una normativa attenta alle nuove esigenze dettate da un contesto economico-sociale di riferimento che nel frattempo, era mutato⁷.

La Raccomandazione n. 03/361/CE, in generale, rispetto alla precedente del 1996 demarca le micro imprese, modifica i precedenti parametri finanziari di identificazione⁸ delle PMI, arricchisce il criterio dei “dipendenti” accostandovi quello degli “effettivi” e inoltre rivisita i limiti sul numero dei dipendenti, sul fatturato o sul totale dell’attivo dello Stato patrimoniale.

Con il nuovo quadro definitorio viene data risposta alle manifestate richieste delle imprese e delle amministrazioni dei singoli Stati membri di fornire una maggiore chiarezza all’identificazione di piccola e media

6 Non essendo, tale ultima Raccomandazione, ufficialmente inserita nei Trattati dell’UE e non trattandosi di un Regolamento o di una Direttiva comunitaria, l’applicazione effettiva delle definizioni ivi contenute, è volontaria per gli Stati membri, ancorché la Commissione, la Banca Europea degli Investimenti e il Fondo Europeo per gli Investimenti invitano ad applicarla senza indugio.

⁷ Si precisa che la nozione di impresa in tale Raccomandazione è quella espressa dall’orientamento giurisprudenziale comunitario, di cui l’Italia ha tenuto conto nell’operazione di adeguamento, riguardo la definizione di impresa, di cui all’art 1 dell’Allegato, che “considera impresa ogni entità a prescindere dalla forma giuridica rivestita, che eserciti un’attività economica. In particolare, sono considerate tali le entità che esercitano un’attività artigianale o altre attività a titolo individuale o familiare, le società di persone o le associazioni che esercitano un’attività economica”. La definizione ex novo della nozione dell’entità economica “impresa” ha in altre parole reso meno controverso l’accesso, per gli artigiani, per le imprese individuali e per i soggetti non profit alle facilitazioni e alle misure di sostegno.

⁸ Modifica rispetto alla precedente normativa Raccomandazione 96/280/CE.

impresa, visto tra l'altro i particolari trattamenti di favore a questa categoria rivolti.

Gli Stati membri si sono adeguati ai nuovi criteri con provvedimenti nazionali; l'Italia ne ha dato attuazione attraverso il *Decreto Ministeriale 18 aprile 2005 di adeguamento alla disciplina comunitaria*.

1.2. Caratteri istituzionali delle piccole e medie imprese in Italia

Con Decreto Ministeriale 18 aprile 2005 relativo all' *Adeguamento alla disciplina comunitaria dei criteri di individuazione di piccole e medie imprese*, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 12 ottobre 2005, n. 238, il Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato costituisce la normativa interna nazionale italiana di adattamento alla disciplina comunitaria e fornisce le indicazioni per la determinazione dimensionale delle aziende, chiarendo verso quali entità saranno rivolte le concessioni di aiuti alle imprese operanti nelle attività produttive di qualsiasi settore produttivo.

Affinché un'impresa possa essere considerata di micro, piccole e medie dimensioni deve soddisfare, contemporaneamente, tre requisiti: quello occupazionale, quello finanziario e quello dell'autonomia.

Riguardo al primo requisito, vengono definite microimprese quelle con un numero di occupati inferiore a 10; piccole quella con meno di 50 occupati; medie imprese quelle al cui interno abbiano un numero di occupati inferiore a 250.

Secondo l'art 2 comma 5 lettera c del citato decreto, “ per occupati si intendono i dipendenti dell'impresa a tempo determinato o indeterminato, iscritti nel libro matricole delle imprese e legate alle impresa da forme contrattuali che prevedono il vincolo di dipendenza, fatta eccezione di quelli posti in cassa integrazione straordinaria”.

Più specificamente il Decreto ministeriale contiene le note esplicative sulle modalità di calcolo dei parametri dimensionali, dove si specifica che: “si considerano dipendenti dell'impresa anche i proprietari gestori (imprenditori individuali) ed i soci che svolgono attività regolare nell'impresa e beneficiano di vantaggi finanziari da essa forniti; con riferimento a questi ultimi, gli stessi devono percepire un compenso per l'attività svolta diverso da quello di partecipazione agli organi amministrativi della società. Infine, oltre i dipendenti veri e propri sono ad essi equiparati le persone che lavorano nell'impresa.

L'art. 2 comma 6 lettera b, chiarisce che “il numero degli occupati corrisponde al numero di unità-lavorative-anno (ULA), cioè al numero medio mensile di dipendenti occupati a tempo pieno durante un anno, mentre quelli a tempo parziale e quelli stagionali rappresentano frazioni di ULA”. Inoltre, sempre nelle note esplicative si apprende che “al fine del calcolo in termini di ULA il socio che percepisce tali compensi viene considerato una ULA a meno che il contratto che regola i rapporti tra la società ed il socio stesso specifichi una durata inferiore all'anno (in tal caso si calcola la frazione di ULA). Non sono conteggiati gli apprendisti con contratto di apprendistato e le persone con contratto di formazione o con contratto di inserimento. Il calcolo si effettua a livello mensile, considerando un mese, l'attività lavorativa prestata per più di quindici giorni solari”.

In sintesi, il numero degli occupati corrisponde al numero di unità-lavorative-anno (ULA), cioè al numero medio mensile di dipendenti occupati a tempo pieno durante un anno.

I dipendenti occupati a tempo parziale e quelli stagionali rappresentano frazioni di ULA: “ai fini del calcolo delle ULA i dipendenti occupati part-time sono conteggiati come frazione di ULA in misura proporzionale al rapporto tra le ore di lavoro previste dal contratto part-time e quelle fissate dal contratto collettivo di riferimento”.

Per il secondo requisito, che attiene all'aspetto finanziario, è stabilito che sono medie imprese quelle aventi un fatturato annuo⁹ che non superi i 50 milioni di euro o il totale di bilancio annuo¹⁰ che non superi i 43 milioni di euro; sono piccole, invece, le imprese con un fatturato annuo o il totale del bilancio annuo non superiore a 10 milioni di euro; infine, sono micro imprese quelle aventi un fatturato annuo o il totale di bilancio annuo non superiore a 2 milioni di euro. È pertanto lasciata aperta la possibilità di operare una scelta tra il rispetto del criterio del fatturato o del il criterio del

⁹Quello di cui “alla voce A.1 del conto economico redatto secondo le vigenti norme del codice civile, s'intende l'importo netto del volume d'affari che comprende gli importi provenienti dalla vendita di prodotti e dalla prestazione di servizi rientranti nelle attività ordinarie della società, diminuiti degli sconti concessi sulle vendite nonché dell'imposta sul valore aggiunto e delle altre imposte direttamente connesse con il volume d'affari”;

¹⁰“Per totale bilancio annuo si intende il totale dell'attivo patrimoniale”;

totale di bilancio, non essendo necessario, infatti, soddisfare entrambi, ma uno tra i due va obbligatoriamente cumulato agli altri due criteri degli effettivi e dell'autonomia, che sono invece perentori.

Per fatturato annuo si intende l'importo netto del volume d'affari delle attività ordinarie della società, quindi le vendite di prodotti e le prestazioni di servizi, scomputando/defalcando gli sconti concessi sulle vendite nonché l'imposta sul valore aggiunto e le altre imposte direttamente connesse con il volume d'affari che tra l'altro è il corrispondente del conto economico redatto secondo le norme del codice civile di cui alla voce A1; il totale di bilancio annuo è rappresentato, invece, dal totale dell'attivo patrimoniale.

In conclusione, quando si effettuano i calcoli sugli effettivi e sulla situazione finanziaria, devono essere utilizzati i dati contenuti nell'ultimo conto annuale regolarmente approvato prima della domanda di agevolazione, mentre nel caso di imprese di recente creazione, che non dispongono ancora di conti annuali approvati, viene presentata una stima realistica bona fide dei dati dell'esercizio in corso; per le imprese che non hanno l'obbligo della tenuta della contabilità ordinaria e/o dalla redazione del bilancio le informazioni sul fatturato vanno desunte dall'ultima dichiarazione dei redditi presentata e, invece, per le informazioni sul totale di bilancio si dovrà guardare al prospetto delle attività e delle passività redatto con i criteri di cui al decreto del Presidente della Repubblica 23 dicembre 1974, n. 689, ed in conformità agli articoli 2423 e seguenti del codice civile.

Il requisito dell'autonomia, terzo e ultimo, è innovato rispetto a quello di indipendenza che lo ha preceduto; infatti mentre nella Raccomandazione previgente (96/280/CE) venivano considerate imprese indipendenti "quelle il cui capitale o i cui diritti di voto non sono detenuti per 25% o più da una sola impresa oppure congiuntamente, da più imprese non conformi alle definizioni di PMI o di piccola impresa, secondo i casi"; la nuova disciplina considera non "autonoma", ai fini della determinazione dei parametri dimensionali, "l'impresa collegata" e "l'impresa associata". Appare evidente che per poter stabilire quando un'impresa è autonoma

bisogna dapprima definire quali sono le imprese collegate e associate per poi risalire per esclusione di queste a quelle autonome.

Per chiarire cosa si intenda per impresa collegata ed impresa associata, bisogna analizzare e considerare le eventuali relazioni che l'impresa detiene con altre imprese.

Un'impresa si definisce *collegata* quando ha posto in essere una tra le seguenti quattro relazioni come di seguito descritte:

- 1) quando in un'impresa un'altra detiene la maggioranza dei diritti di voto, degli azionisti o dei soci, esercitabili nell'assemblea ordinaria;
- 2) l'impresa di cui un'altra dispone di tanti voti quanti siano necessari per esercitare un'influenza dominante nell'assemblea ordinaria di un'altra impresa; (potendo così esercitare incontrastatamente il diritto di nominare o revocare la maggioranza dei membri del consiglio di amministrazione, di direzione, o di sorveglianza di un'altra impresa);
- 3) l'impresa su cui un'altra ha il diritto di esercitare un'influenza dominante in forza di un contratto concluso con quest'ultima o in forza di una clausola contenuta nello statuto di quest'ultima;
- 4) quando l'impresa è controllata da un'altra, che ne detiene la maggioranza dei voti, in forza di accordi con i soci di quest'ultima (impresa figlia), o quando tale altra impresa esercita da sola il controllo sulla maggioranza dei diritti di voto degli azionisti o dei soci della prima impresa.

Al fine di evitare alle imprese difficoltà interpretative e conseguenti definizioni fuorvianti, con la Raccomandazione n. 03/361/CE, la Commissione stabilisce che le imprese sono considerate "collegate", quando, da un lato, redigono conti consolidati o, dall'altro lato, sono riprese tramite consolidamento nei conti di un'impresa che è tenuta ad elaborare conti consolidati. Tali condizioni sono stabilite, mediante un rimando all'interno della suddetta Raccomandazione, all'art. 1 della Direttiva

83/349/CEE del Consiglio¹¹. In sintesi, le imprese collegate sono quelle che fanno economicamente parte di un gruppo, perché controllano direttamente o indirettamente la maggioranza del capitale o dei diritti di voto (questo può avvenire anche mediante accordi e anche tra persone fisiche azionisti) o quando il gruppo ha la capacità di esercitare un'influenza dominante su un'impresa.

Tuttavia, non è considerata un'influenza dominante quella degli investitori pubblici, istituzionali e/o di capitale di rischio a condizione che quest'ultimi non intervengano né direttamente né indirettamente nella gestione dell'impresa, fermi restando i diritti degli azionisti o dei soci. Sono quindi escluse dal novero delle imprese "collegate" quelle che intrattengono tali tipi di relazioni.

Un'impresa è definita *associata*, invece, quando a) non è identificabile come impresa collegata; b) "detiene, da sola o insieme ad un'altra o più imprese collegate, il 25% o più del capitale o dei diritti di voto di un'altra impresa". È tuttavia prevista un'eccezione, infatti, è stabilito che tale soglia, può essere raggiunta o superata qualora siano presenti alcune particolari categorie di investitori, che verranno qui a breve elencati, "a condizione che gli stessi investitori non siano individualmente o congiuntamente collegati all'impresa richiedente" (art. 3, comma 3). Nelle note esplicative del citato decreto in esame, si desume che è inoltre richiesto che tali particolari categorie di investitori non intervengano direttamente o indirettamente nella gestione dell'impresa fermi restando i diritti che essi detengono in quanto azionisti o soci.

Nel dettaglio si tratta:

- di società pubbliche di partecipazione, di società di capitale di rischio, di persone fisiche o gruppi di persone fisiche che esercitano regolare attività di investimento in capitali di rischio (business angels¹²) e che investono fondi propri in imprese non quotate a condizione che il totale degli

¹¹ In particolare, l'art. 1 contiene l'obbligo, per alcune imprese, di redigere conti consolidati ed una relazione consolidata sulla gestione.

¹² Secondo l'art.3, paragrafo 2, lettera a) dell'allegato alla Raccomandazione 2003/361/CE con la locuzione business angels si fa riferimento alle persone fisiche o gruppi di persone fisiche che esercitano regolare attività di investimento in capitali di rischio, che investono fondi propri in imprese non quotate».

investimenti dei suddetti *business angels* in una stessa impresa non superi 1.250.000 euro;

- università o centri di ricerca, siano essi pubblici o privati, ma senza scopo di lucro;
- investitori istituzionali, compresi i fondi di sviluppo regionale;
- enti pubblici locali aventi un bilancio annuale inferiore a 10 milioni di euro e meno di 5.000 abitanti.

È da tener presente, d'altra parte, che un'impresa non può più essere considerata una PMI ma viene inserita nella categoria come di grande dimensione (art. 3 comma 6) se il 25% o più del suo capitale o dei diritti di voto è controllato direttamente o indirettamente da uno o più organismi collettivi pubblici o enti pubblici, a titolo individuale o congiuntamente. “ Il capitale e i diritti di voto sono detenuti indirettamente da un ente pubblico qualora siano detenuti per il tramite di una o più imprese”. Appare evidente come in questo caso il fatto stesso della partecipazione pubblica possa offrire a queste imprese alcuni vantaggi, tra cui quelli di ordine finanziario rispetto ad altre finanziate da capitali privati.

Diversamente, se l'impresa dichiara di “poter presumere in buona fede l'inesistenza di imprese associate e/o collegate” e il capitale dell'impresa risulti in effetti disperso in modo tale che non si riesca a determinare se e da chi sia posseduta, essa è dichiarata autonoma.

1.3. Caratteri istituzionali delle piccole e medie imprese in USA

Le piccole e medie imprese (Small business) costituiscono e hanno costituito per l'economia statunitense il fondamento della vita del Paese; infatti, *Tocqueville* (Marinello, 2009) già nel 1835 osservava che negli USA a fronte di poche grandi imprese imponenti vi era un innumerevole moltitudine di piccole imprese. A dimostrazione di ciò, infatti, è la costante attenzione che il governo federale ha rivolto loro concentrando le proprie risorse su di esse, sin dagli ultimi anni del secolo '800. A quell'epoca furono elaborati lo *Sherman Act*¹³ e il *Clayton Act*¹⁴, ovvero gli strumenti legislativi federali e statali adottati per supportare e proteggere le Small Business (SB) ritenute il "cuore della democrazia economica e politica" (Russo, 2009).

L'importanza assunta negli USA dalle piccole imprese risulta evidente anche in epoca recente. Come sottolinea Marinello, proprio la forza delle SB impedisce, intorno agli inizi del nuovo millennio, il crollo degli Stati Uniti, in seguito al crack succedutosi allo scoppio della bolla tecnologica nel 2000, e, all'11 settembre 2001 allorché si registrò una diminuzione di quasi il 3% della crescita annua del PIL, Gross Domestic Production (GDP), e il settore maggiormente colpito risultò essere quello manifatturiero che era controllato principalmente dalle grandi imprese; di contro, i settori in cui erano sviluppate le SB, quali quello delle costruzioni, dei servizi tecnici e professionali e altri, hanno generato valori corrispondenti all'incirca al 50% del GDP (49,9 % nel 2000 e 50,7% nel 2004).

Fra i numerosi interventi e azioni che hanno segnato le politiche pubbliche a favore delle SB negli Stati Uniti, di seguito si ricordano, nel tempo storico, quelli più salienti. Nel 1932, in seguito alla crisi finanziaria

¹³Sherman Act è una legge federale emanata nel 1890. essa mirava a proteggere le il commercio garantendo la libera concorrenza a dispetto di attacchi monopolistici.

¹⁴Clayton Act nel 1914 andava a rafforzare le linee guida delineate dallo Sherman Act allargando il raggio di azione a quelle attività che non erano state considerate nella normativa precedente.

della Grande Depressione, venne elaborato il programma *Reconstruction Finance Corporation* (RFC) per l'accesso a prestiti federali rivolti a tutte le imprese, grandi e piccole.

Nel 1942, durante la seconda guerra mondiale, laddove le grandi imprese dominavano il mercato delle armi belliche (Mansel, 2003)¹⁵ il governo federale creò la *Smaller War Plants Corporation* (SWPC) per concedere crediti agevolati alle piccole imprese offrendo loro così maggiori possibilità di competere per l'aggiudicazione degli appalti per la produzione bellica.

Nel dopo guerra, i poteri della SWPC furono assunti dall'*Office of Small Business* (OSB). Il ruolo dell'OSB del Ministero del Commercio, con il ruolo di facilitare l'accesso al credito, istituire corsi di aggiornamento e di offrire, consulenze gratuite alle SB allo scopo di limitare i casi di fallimento per mancanza di informazioni e competenze specifiche delle aziende.

Il 1953 segnò una svolta decisiva per le SB, la RFC e la moltitudine di organismi previsti dallo stesso programma per la sua applicazione, vennero sostituiti da un nuovo e unico organismo con ruoli e funzioni maggiori, cioè la *Small Business Administration* (SBA), che assunse:

- l'affidamento di una "quota equa" delle sovvenzioni e degli appalti federali;
- il compito di garantire i prestiti bancari;
- l'incarico di garantire i servizi di assistenza e consulenza tecnica e legale.

Tali compiti, ancorché più importanti rispetto al passato, risultarono ancora non sufficienti agli occhi del governo federale che continuava a considerare le SB come la forza della democrazia economica e politica, nonché il motore del Paese.

¹⁵ Mansel G., (2003):*History of Small business in America*, The University of North Carolina Press.

Così, nel 1958 il governo federale emanò l'”*Investment Company Act*”, ovvero una legge con il compito, da una parte, di allargare i poteri della *SBA* Administration tra i quali la possibilità di emanare regolamenti¹⁶ riguardanti le SB, dall'altra parte, di istituire la *Small Business Investment Company* (SBIC), cioè un'agenzia dotata di un proprio fondo da destinare alla concessione di capitale di debito a medio e lungo termine alle SB. Tutt'oggi, la *SBA* Administration e gli organismi che ad essa fanno capo rappresentano il punto di riferimento per le SB che trovino difficoltà nell'accesso al credito. Nel 1976, per rappresentare le piccole imprese in seno al governo federale legislativo, fu istituito l'*Office of Advocacy* come organismo interno alla *SBA* Administration. Malgrado la proliferazione dei sopra ricordati interventi governativi volti alla costituzione di svariati programmi, organismi e leggi, continuava a costituire un problema aperto l'individuazione e il delineamento dei confini della categoria delle SB¹⁷. Infatti, nel 1953 l'unica definizione di piccola e media impresa era la seguente: “impresa indipendente gestita e posseduta privatamente e non dominante nel suo settore”; appare evidente come fosse caratterizzata da una forte genericità. Un primo vero tentativo di individuazione si ebbe negli ultimi anni '50 allorché la *SBA* Administration definì dei parametri, con riferimento agli occupati e al fatturato, distinti a seconda del settore di attività¹⁸, così erano considerate SB:

- le imprese del settore della distribuzione aventi un fatturato minore o pari a cinque milioni di dollari,
- le imprese del settore industriale aventi meno di 250 occupati,

¹⁶ Si tratta di numerosi Small business Acts.

¹⁷ Tale mancanza costituiva un grosso problema perché le formulazioni di norme ampie o poco chiare vanificavano il grande apporto del governo (previsione di istituti organismi agevolazioni e benefici per la categoria delle SB); infatti, non essendo specificamente individuato il destinatario, ogni intervento rischiava di andare a sfociare in direzioni diverse da quelle delle “intenzioni” del legislatore.

¹⁸ La classificazione delle imprese collegata all'attività svolta, tuttavia, generò una grande quantità di regole diverse per gruppi di impresa.

- le imprese del settore della vendita al dettaglio e della somministrazione dei servizi aventi un fatturato pari o minore a un milione di dollari.

La chiarificazione, successivamente, venne vanificata quando l'*Office of Advocacy* ha genericamente definito le SB le imprese *aventi meno di 500 occupati*.

Molti studiosi hanno criticato tale approccio univoco, seppure avessero apprezzato l'aver messo da parte la considerazione dei parametri del fatturato annuo e della dimensione degli *asset* attesa la variazione che quest'ultimi subiscono nel tempo creando delle problematiche di comparabilità. Tuttavia, il problema della insufficienza del dato occupazionale come unico parametro, ha spinto diversi studiosi (Hertz L., 1982; Stanworth M., Curran J., 1973) a tentare la individuazione di altri parametri, portandoli, a considerare non solo i risultati resi da un'analisi economico-quantitativa ma anche quelli resi da una osservazione qualitativa. Secondo questa indicazione, si tratta di valutare la struttura organizzativa delle singole imprese con particolare attenzione ad alcune peculiarità organizzative tipiche, tra cui: le relazioni intercorrenti tra l'entità impresa e i lavoratori all'interno di essa e la relazione esistente tra l'impresa e la comunità in cui insiste. Tale approccio, di tipo funzionale, tiene conto della gestione manageriale dell'impresa e quindi, in particolare: i. della esistenza di una divisione dei compiti all'interno di essa o della mancanza; i.i. della coincidenza tra *chief financial officer* (imprenditore) e *owner* (proprietario); i.i.i. del tipo di rapporto tra il proprietario dell'impresa e i suoi dipendenti; i.v. della non diversificazione della produzione; v. della coincidenza della sede gestionale e quella operativa; v.i. assunzione del personale della località di riferimento in cui è insediata l'impresa; v.i.i. l'approvvigionamento di risorse e vendita dei prodotti nel mercato locale; v.i.i.i. l'assenza di quotazioni in borsa; i.x. i costi di transazione elevati.

Riguardo ai costi di transazione, altri studiosi (Holmes S., Zimmer I., 1994) hanno elaborato la *teoria dell'agenzia*, affermando che le piccole imprese sarebbero quelle che, tra i costi di transazione, tendono ad

eliminare i costi di agenzia facendo coincidere la figura del proprietario e quella della gestione; l'assunzione di un manager, infatti, comporterebbe la sopportazione di costi che, stando a questa corrente di pensiero, le piccole e medie imprese in genere non ritengono necessari.

La definizione istituzionale, che oggi costituisce il punto di riferimento, torna a considerare i parametri dimensionali e del fatturato annuo. Essa è stata formulata nel 2000 dal dipartimento governativo dello *Small Business Administration Size Standards Office* ed è contenuta nel titolo 13 del *Code of Federal Regulations*. Per l'enunciazione della nuova definizione, è stato utilizzato il sistema di classificazione del *North American Industry Classification System*, che dispone di parametri diversi, da settore a settore di attività. In tale sistema gli elementi considerati, variabili a seconda del settore industriale, sono il numero degli impiegati o le *annual receipts* (entrate annue). In particolare, riguardo al settore manifatturiero, dell'estrazione e settore del commercio al dettaglio è stabilito il parametro degli occupati che devono essere inferiori a 500 per i primi due casi e 100 per il terzo; il parametro del fatturato medio annuo è stabilito con riferimento al settore dei servizi (6,5 milioni di dollari), delle costruzioni (31 milioni di dollari) e delle industrie agricole (0,75 milioni di dollari).

2. Aspetti economico-aziendali delle piccole e medie imprese

2.1. L'approccio "riduzionista" e "olistico"

La definizione di ciò che può dirsi micro, piccola o media impresa (come di qualsiasi altra entità) non può prescindere dal riferimento al dato normativo e, per tale ragione, nel capitolo precedente la categoria delle PMI è stata individuata con precipuo riferimento alle leggi in vigore.

Sebbene i riferimenti giuridici siano imprescindibili, ciò nonostante, talvolta, possono apparire non sufficientemente esaustivi suscitando l'esigenza di guardare oltre e considerare anche altri parametri definitivi. Questo tentativo è stato condotto, rispetto alla problematica di descrizione delle PMI, dalla dottrina economico-aziendale che, partendo dal dato normativo che determina un parametro dimensionale, individua ulteriori indicatori, sia quantitativi che qualitativi. In tale direzione, gli economisti aziendali fanno ricorso tanto all'approccio riduzionista quanto a quello olistico per cogliere la specificità, sul duplice piano organizzativo e gestionale, dell'impresa cosiddetta "minore".

Per descrivere la natura delle piccole e medie imprese e le loro caratteristiche specifiche, nonché differenziarle tra loro, un criterio diffuso e condiviso è quello della loro dimensione.

Tuttavia, per completezza, occorre ricordare che quando si affronta il tema della classificazione di azienda il dato dimensionale, che considera gli elementi normativi (trattati nei precedenti paragrafi), non è l'unico. Taluni autori hanno esaminato altre variabili costituenti peculiarità del mondo delle piccole imprese. In questo senso, la dottrina economico-aziendale opera una classificazione dimensionale analizzando tre fattori:

1) la "dinamicità", ovvero l'evoluzione di un determinato ambiente economico che interessa la vita di una specifica entità aziendale. I criteri di classificazione aziendali, quando si inseriscono in un contesto in cui la situazione ambientale è contrassegnata da una forte dinamicità, non hanno

valenza universale o duratura; al contrario essi devono adattarsi alla velocità di cambiamento del contesto cui afferiscono e modificarsi con lo stesso ritmo. Se anche la dinamicità della gestione aziendale è sostenuta, tali continui cambiamenti rendono difficile la classificazione di un'azienda in una particolare classe dimensionale.

Dunque l'attendibilità di una forma di classificazione dipende dalla costante dinamicità dell'impresa riferita ad un determinato arco di tempo apprezzabile e individuato (Di Lorenzo, 2009).

2) la "complessità" indica le modalità in cui operano gli organismi aziendali; essa interessa, dunque, comportamenti e qualità degli operatori di un'impresa. Per una classificazione di un'azienda si deve individuare, pertanto, il numero di addetti e valutarne qualità e comportamenti per determinare una dimensione operativa.

3) la "relatività", infine, tiene conto della circostanza che le considerazioni riguardanti un'azienda vanno sviluppate individuando delle coordinate spazio temporali omogenee. Se da una parte, quindi, la considerazione sulla classe dimensionale di un'azienda, va riferita ad un tempo previamente definito e circoscritto, dall'altra, anche i paragoni tra aziende diverse dovrà tenere conto degli ambienti di riferimento delle stesse esigendo che siano omogenei.

In questo contesto, assumono una certa rilevanza, le componenti dell'impresa, quali: l'"imprenditorialità", il "modello organizzativo", le "strutture di gestione" e l'"ambiente di riferimento" (Faraci, 1996); infatti, anche in Italia, nel tempo si è consolidata la tendenza svilupparsi in ambienti internazionali, di dare rilievo, oltre che ai dati quantitativi, anche ai parametri qualitativi. Pertanto, se i parametri quantitativi quali, il numero di addetti, il capitale investito, la quota di mercato, etc.. conservano la loro importanza, va anche dato opportuno rilievo a fattori ulteriori, che ai primi si affiancano; quest'ultimi consistono in caratteri distintivi di tipo qualitativo costituenti aspetti significativi delle imprese secondo due diversi modelli: quello *riduzionista* e quello *olistico*.

Il primo approccio, descrive l'entità sociale come il semplice insieme di elementi (l'imprenditorialità, il modello organizzativo, le strutture di gestione e l'ambiente di riferimento) tra loro separati e non

connessi. Il secondo, quello olistico, configura, invece, l'entità sociale impresa come un aggregato di elementi strettamente connessi tra loro secondo interazioni reciproche che danno vita a relazioni di causa-effetto incrociate tra gli elementi stessi ("dinamica relazionale"). La differenza sostanziale tra il primo e il secondo approccio è che quello *riduzionista (analisi teorica riduzionista)* da un lato, analizza separatamente le componenti che si presumono essere caratterizzanti l'impresa; mentre dall'altro lato, l'approccio olistico (*sintesi teorica olistica*) analizza l'insieme globale e unico di un'impresa in cui gli elementi diventano rilevanti solo se presi in considerazione nella loro interdipendenza funzionale.

Il dato dimensionale è immediatamente comprensibile nonché percepibile e per questo è indubbia la sua rilevanza, tuttavia usato come criterio distintivo tra piccole e medie imprese talvolta appare non esaustivo.

Gli aspetti dimensionali continuano a rivestire un ruolo chiarificatore nella classificazione delle imprese in micro piccole e medie, ma per aderire maggiormente al dato reale bisogna accostare tale analisi quantitativa ad una analisi qualitativa che tiene conto di parametri caratterizzanti l'impresa in genere, ovvero il soggetto economico, l'organizzazione del personale, il patrimonio e le coordinazioni produttive (Marinello, 2009).

A ciò vanno aggiunti il dato manageriale e il dato organizzativo. Quest'ultimi, invero, non vanno di pari passo con il dato dimensionale, ma a volte assumono espressioni che variano senza criterio aprioristico ma a secondo delle circostanze concrete; pertanto, qualora si voglia operare la distinzione tra piccole e medie imprese, va studiato da vicino e nella sua individualità il caso concreto di un'impresa cui andranno applicati i dati teorici.

Per comprendere i motivi che portano ad una individuazione delle imprese come sopra enunciato, di seguito, vengono analizzati alcuni tratti distintivi degli elementi generali di un'impresa: l'imprenditorialità, il modello organizzativo le strutture di gestione, l'ambiente di riferimento.

L'imprenditorialità e la coincidenza tra proprietà e management. Appare opportuno, prima di concentrarsi sulla nozione di

imprenditorialità, rivolgere qualche cenno alla figura dell'imprenditore partendo dalle definizioni contenute nel codice civile italiano; il codice, infatti, non descrive l'impresa ma la figura dell'imprenditore¹⁹.

A norma dell'art 2082 c.c. Libro V, Titolo II, Capo I, Sezione I è imprenditore "chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi". Si desume pertanto che l'imprenditore possa essere indifferentemente una persona fisica o una persona giuridica. L'attività economica è intesa come quella volta ad utilizzare i fattori produttivi ovvero il capitale, il lavoro e le materie prime, al fine di ottenere un prodotto, un bene o un servizio aventi necessariamente un valore economico ovvero un valore di scambio. Appare perciò evidente che colui che coltiva il proprio terreno ad uso personale o familiare o vi costruisce la propria abitazione non è definibile imprenditore ma lo è solo colui che svolge l'attività per rivolgerla ad un bisogno altrui con un fine di scambio economico. Tuttavia il fine economico non deve necessariamente coincidere con il fine di lucro ma è sufficiente il criterio della economicità e che quindi il rapporto costo ricavi non scenda sotto lo zero.

Allontanandoci adesso dai rigori normativi e analizzando la figura dell'imprenditore da un punto di vista sociologico, un elemento che caratterizza la sua attività è il rischio, specialmente riguardo alle imprese di "non grande dimensione"²⁰. Tale elemento, infatti, è un dato improbabile nelle imprese di grandi dimensioni; esso invece è piuttosto tipico in quelle di minore dimensione per effetto della *coincidenza tra proprietà e management*. Nelle PMI è frequente l'accentramento delle funzioni di direzione e controllo in capo alla stessa persona dell'imprenditore: ciò anche in presenza di *managers*, tecnici e organi di staff. È dall'imprenditore che promanano le principali scelte aziendali e il capitale di rischio²¹. Constatato che nei casi di aziende non di grande dimensione i comportamenti economico-aziendali sono attribuibili alla persona dell'imprenditore, si

¹⁹ Pertanto alla nozione di impresa si può risalire dagli studi della dottrina che la definiscono come il frutto dell'attività dell'imprenditore.

²⁰ Intendendosi così le micro, le piccole e le medie imprese.

²¹ Diverso nel caso di un'impresa basata su una forte base associativa in cui questo carattere di coincidenza non è così scontato.

comprende la larga attenzione dedicata allo studio dei fattori psicologici e socio-relazionali che influenzerebbero l'impresa (Faraci, 1996)²².

La sovrapposizione tra proprietà e controllo si ricollega ad uno scarso sviluppo della struttura organizzativa e a uno scarso ricorso ai processi di delega. Questo aspetto, sebbene si traduce in alcuni risvolti positivi garantendo rapidità nei processi decisionali e nell'attuazione delle strategie, in alcune fasi della vita dell'azienda ne minaccia la stessa continuità per via della "sottodirezione" (Di Lorenzo, 2009).

Il modello organizzativo e le strutture di gestione. Altro elemento caratterizzante l'impresa è l'organizzazione aziendale intesa come configurazione degli organi aziendali, dei loro compiti e responsabilità. Il modello organizzativo può assumere diverse forme o livelli, ovvero: i. l'organizzazione formale costituente l'assetto individuato da regole procedure e norme confezionate e riconosciute appunto come organizzazione d'impresa; i.i. l'organizzazione informale ovvero i rapporti sociali e la leadership; i.i.i. l'organizzazione operante di fatto, ovvero le regole consuetudinarie non formalizzate che caratterizzano l'andamento quotidiano dell'impresa e i vari comportamenti lavorativi.

Chiaramente a seconda del momento storico (fase evolutiva) dell'impresa che si analizza, l'assetto organizzativo in tutte le accezioni sopra descritte può presentarsi più o meno sviluppato: quando l'impresa è stata costituita da poco, l'organizzazione è ancora debole; viceversa, in un'impresa già sviluppata si potrà riscontrare un assetto organizzativo solido e consistente. In un'ottica di interdipendenza tra i due fattori (imprenditorialità e modello organizzativo) si può notare come nella fase iniziale, in cui manca un'organizzazione riconosciuta, l'imprenditore potrà esercitare maggiore discrezionalità, in quanto organo di vertice; solo se verrà formalizzata in forma scritta uno schema compiuto di regole, l'imprenditore si troverà a dover limitare il suo potere nelle fasi successive della vita dell'azienda.

²² Concetto espresso in: Razionalità strategica e percorsi di sviluppo delle imprese minori Rosario Faraci, (1996).

Con specifico riguardo alle imprese “non di grande dimensione” l’organizzazione è connotata da due caratteri: l’“organicità” e la “semplicità”. La prima, si evince dalla circostanza per la quale ogni mansione, i compiti e le responsabilità sono costruiti e affidati a specifiche persone e solo attorno ad essi queste ruotano, venendosi a formare anche in questo una sorta di identificazione tra persone e ruoli aziendali specifici. Si parla poi di “semplicità” con riferimento ad alcune circostanze: innanzitutto, alla supervisione in azienda e dell’azienda che è esercitata unicamente e direttamente dall’imprenditore, alla conseguente mancanza di divisione del lavoro e ancora all’assenza di differenziazione delle unità organizzative, etc.

L’ambiente di riferimento. Un Ulteriore carattere qualitativo distintivo lo si desume dalla *posizione occupata da un’impresa nel mercato in cui opera*; notoriamente le piccole e medie imprese non riescono ad influenzare singolarmente l’andamento del mercato di riferimento. Anche dalle *forme di finanziamento* si possono trarre delle considerazioni; questo perché nella stragrande maggioranza dei casi sono tipiche le forme di autofinanziamento da parte dell’imprenditore dell’impresa. E ancora in caso di richiesta di credito alle banche ciò che influenzerà l’esito della richiesta è la capacità o meno dell’imprenditore di fornire personali garanzie a sostegno del credito domandato, nonché, quindi, la sua personale reputazione.

2.2. Fattori di debolezza delle piccole e medie imprese e strategia di superamento

Le piccole e medie imprese, come accennato in precedenza, sono entità economiche con caratteristiche particolari, sia dal punto qualitativo che da quello quantitativo. Alcune peculiarità, invero, si sono, nel tempo, rivelate negative tanto da determinare punti di debolezza per le stesse. Le problematiche legate a taluni importanti fattori determinanti situazioni sfavorevoli alle PMI verranno di seguito singolarmente caratterizzate e poi considerate in relazione ad una strategia di superamento delle specifiche debolezze, ci si riferisce in particolare al territorio, all'impresa familiare e alla scarsità (o scarso sfruttamento) delle conoscenze.

Le piccole imprese, come è noto, sono legate da una forte interrelazione al territorio; in passato, tale radicamento territoriale costituiva un valore redditizio per piccole e medie imprese con ricadute positive anche per le collettività locali, dove tali entità economiche erano situate. Anzi, proprio il connubio tra le imprese e il territorio è stato il fondamento dello sviluppo economico e sociale in numerose aree del nostro Paese (Belletti et al., 2009).

Tale rapporto virtuoso, tuttavia, è stato posto in crisi dal fenomeno economico della globalizzazione che ha affievolito l'equilibrio dell'interazione tra imprese e territorio comportando la riduzione del numero di scambi che le prime (imprese) riuscivano a collocare nel secondo (territorio).

La globalizzazione, infatti, ha interessato anche le PMI determinando per esse un periodo di crisi dovuto ai sopravvenuti cambiamenti; in quel contesto le PMI avrebbero dovuto sperimentare nuove soluzioni, alternative alle preesistenti, invece non hanno saputo abbandonare i vecchi stili tradizionali.

Si rende necessario, pertanto, tenendo in considerazione la natura specifica delle piccole e medie imprese, rintracciare nuovi sistemi per renderle nuovamente competitive. Le PMI, infatti, sono entità a sé stanti

(teoria sviluppate dal *mainstreaming* economico e manageriale) e non in grado di abbracciare modelli di organizzazione e valorizzazione evoluti e compatibili con il nuovo sviluppo; diversamente è accaduto per le entità di grandi dimensioni che, al contrario, sono state favorite dall'avvento della globalizzazione, poiché essendo collocate in settori più complessi, per esse, l'apporto di moderne tecnologie ha significato un miglioramento delle proprie *performances* (Bellia, 1993).

Nella prospettiva della ricerca di nuove soluzioni, se nel mutato contesto socio economico, l'interrelazione tra imprese e territorio non risulta più un fattore competitivo ma un elemento di *localismo*, ciò significa che occorre cambiare strategia. Anche lo stesso territorio potrebbe tornare ad essere un punto di forza ma perché ciò accada occorre guardare ad esso in maniera diversa e trovare un modo nuovo in cui esso può opportunamente atteggiarsi in favore delle PMI.

Invero, potrebbero realizzarsi delle relazioni di tipo sistemico, le cosiddette *economie di agglomerazione*, all'interno del territorio tra le collettività di imprese locali. Per costituire una rete di offerta allargata più forte e quindi più competitiva.

Un'altra caratteristica negativa è rappresentata da taluni fattori interni all'impresa, tra cui le decisioni imprenditoriali e l'assetto proprietario, che a seconda della *facies* che assumono ne condizionano le prospettive di sviluppo dell'impresa favorendolo o vincolandolo; appare evidente, pertanto, quanto l'opzione per un tipo di decisioni o per un tipo di assetto sia rilevante tanto che tali decisioni andrebbero ponderate opportunamente.

La prassi, tuttavia, mostra altre tendenze, infatti, a prescindere dalle considerazioni sulla migliore opportunità di scelta, le piccole e medie imprese hanno assunto un specifico tipo di assetto e hanno posto in essere un determinato tipo decisioni; e ciò è accaduto per la maggioranza di esse.

L'*asset* diventato ormai tipico, è quello dell'impresa familiare (Corbetta et al., 1999) di cui la caratteristica principale è data dalla sovrapposizione tra famiglia e impresa (Barca, 1994; Onidia, 2004). In tale forma legale le risorse dell'impresa coincidono con le conoscenze e le capacità dei componenti della famiglia così come i "meccanismi di

allocazione dei poteri di governo” (Compagno, 2003) sono guidati dalle competenze dei membri della famiglia.

Non vengono affidati ruoli pratici, né tanto meno gestionali a persone esterne a tale nucleo; di conseguenza, i processi decisionali confluiscono tutti nell'unica figura dell'imprenditore-proprietario che tende ad autolegittimare il proprio ruolo direttivo (Landes, 1987).

La tendenza del nucleo familiare è puntare alla sola stabilità dell'impresa, al contrario, l'assunzione di personale esterno, non avente legami con la proprietà, potrebbe imprimere un *input* di sviluppo e l'assenza può costituire un rischio.

Appare evidente che gli elementi interni prevalgono nelle decisioni rispetto alle opportunità esterne (Boldizzoni, 1988) tanto che gli obiettivi dell'impresa sono totalmente dipendenti dagli obiettivi dell'imprenditore-proprietario e della famiglia.

Questa circostanza assume connotazioni problematiche, infatti, i comportamenti dell'imprenditore sono di reazione e di risposta a esigenze contingenti legate ad una valutazione di breve termine (Mastroberardino, 1996); ciò appare evidente considerando che la variabilità degli obiettivi personali non possono coincidere con quelli dello sviluppo aziendale che, al contrario, dovrebbero essere guidati da una prospettiva a medio-lungo termine.

Dovrebbe essere superata da una parte, la visione autoreferenziale (Marchini, 1995) dell'impresa e dall'altra, la direzione della *governance* sulla base di “*intuitive decision making*” (Allison et al., 2000) aprendosi all'esterno mediante “strumenti formalizzati di analisi”, “pianificazione”, “programmazione” (Cagliano et al., 2000). Per fare ciò occorrerebbe riorganizzare l'assetto aziendale secondo un modello di decentramento decisionale che segni una separazione, anche parziale, tra proprietà e gestione (Compagno, 2003).

L'apertura all'esterno dell'azienda mediante l'affidamento di ruoli manageriali a soggetti esterni al nucleo familiare, segnerebbe il superamento della visione del breve termine e della staticità (quando l'attenzione è rivolta alla sola ricerca di stabilità) per intraprendere la strada della pianificazione. Purtroppo, però, anche in presenza di figure esterne che costituiscono, in

tutto o in parte, gli organi decisionali dell'impresa, laddove vi è un “consiglio di famiglia di fatto”, esso assume una forza talmente pregnante da sostituirli (Ward, 1991).

Quindi per raggiungere l'obiettivo di sviluppo, mediante il superamento delle debolezze tipiche dell'impresa familiare, l'assunzione di nuovo personale è un opportuno primo passo che tuttavia non si rivela sufficiente da solo; infatti, alla politica di assunzioni di personale esterno potrebbe affiancarsi una strategia di *governance* più radicale che aiuti le imprese a raggiungere l'obiettivo della competitività mediante una apertura maggiore verso l'esterno. In questo caso si potrebbe valutare la programmazione di una logica sistemica ovvero di crescita esterna mediante processi cooperativi.

Si tratta di perseguire lo sviluppo dell'impresa attraverso un cambiamento della struttura e delle relazioni con l'ambiente (Normann, 1977) mediante la sperimentazione di nuovi modelli di *governance*, le reti di impresa (ovvero le aggregazioni di impresa).

Il network tra imprese comporta la programmazione di obiettivi comuni e “può determinare un maggiore stimolo alla pianificazione dell'attività futura” (Cavaliere, et al.) secondo quell'ottica di “medio-lungo periodo che dovrebbe guidare la visione aziendale” (Gomez et al., 2001). In assenza di aggregazione, le singole aziende si interfacciano con una sola categoria di clienti offrendo un solo tipo di prodotto. Se si sceglie la rete, invece, si forma una diversificazione delle competenze e si genera una varietà di prodotti da offrire in una piattaforma unica (uguale e coincidente per tutte le imprese aderenti) e aumenta il numero di clienti; in questo modo viene allontanato il rischio connesso alla concentrazione del portafoglio.

Inoltre, tra gli altri, il network tra imprese ha il vantaggio di non comportare il cambiamento della dimensione delle aziende, poiché le aderenti mantengono la propria autonomia proprietaria e, in gran parte quella gestionale (Cavaliere, et al.).

Il terzo e ultimo aspetto di debolezza è costituito dalla scarsità delle conoscenze. Le piccole imprese, data la loro dimensione minuta, il radicamento nel territorio, e la struttura più che altro familiare o mista, si presentano come strutture chiuse e isolate lontane dai flussi di informazione

innovativi. Infatti, anche il valore della conoscenza riveste un ruolo fondamentale determinando o vincolando i processi di innovazione e sviluppo.

Le conoscenze produttive specifiche poggiano sull'esperienza delle pratiche produttive ovvero sono sostenute da meccanismi di apprendimento "situato" e fondati su processi di *learning by doing* e *learning by using* (Lave e Wenger, 1991).

Nel mutato contesto sociale, economico e tecnologico, le imprese devono sperimentare con maggiore determinazione il dinamismo adeguandosi ai cambiamenti e aprendosi costantemente alle conoscenze esterne inglobandole al loro interno.

Il patrimonio di tecniche possedute dall'azienda sono un punto di partenza importante ed imprescindibile, ma per valorizzare tali preesistenti conoscenze, oltre a mantenerle, occorre integrare con altre in modo da incrementare il bagaglio cognitivo e le opportunità di apprendimento (Cavaliere, et al.). In altre parole si evidenzia che un'impresa per raggiungere un successo profittevole deve riuscire a mantenere l'equilibrio tra le dimensioni dell'*exploration* (esplorazione di nuove possibilità, intese come attività di ricerca, variazione, sperimentazione e innovazione) e dell'*exploitation* (sfruttamento di vecchie certezze, riferite ad attività di raffinamento, efficienza e applicazione) (March, 1991).

Alcuni autori (Wang et al., 2007) sostengono che le imprese con un alto livello di capacità di assorbimento rivelano performance positive d'impresa (Woiceshyn et al., 2005). Appare evidente come la sperimentazione di strategie di apprendimento possano rappresentare una chiave di competitività, sviluppo e innovazione per le imprese. Anche tale problema della debolezza della gestione e del reperimento delle conoscenze può essere risolto mediante una strategia organizzativo-aggregativa, ovvero attuando un "processo attraverso il quale l'impresa cambia la sua struttura e le sue relazioni con l'ambiente".

In altre parole, le singole imprese potrebbero aprirsi all'esterno mediante la costituzione di una rete che permetta loro di condividere le conoscenze delle altre mediante la costituzione di un tessuto di relazioni

stabili che siano lo strumento per la circolazione del flusso dei patrimoni
cognitivi tra le singole imprese.

3. Le piccole e medie imprese nel settore agroalimentare

3.1. Caratteristiche delle PMI agroalimentari in Italia

Dopo aver individuato, secondo parametri giuridici ed economico-aziendali, la categoria delle PMI, quali destinatarie privilegiate delle politiche dello *Small Business Act*, che di seguito verranno affrontate, pare opportuno soffermarsi anche su alcune principali caratteristiche delle PMI nel settore agroalimentare in Italia. La scelta di contestualizzare in tale settore l'analisi delle politiche pubbliche in favore delle PMI è dettata da una duplice motivazione. Da un lato, tale settore, tra i più importanti per l'economia del nostro Paese, appare ancora molto frammentato nell'offerta e, soprattutto negli stadi a monte della filiera, debole sul versante della competitività nei mercati esteri. Dall'altro, proprio per superare tali endemiche debolezze, si possono apprezzare meglio gli effetti benefici di un più ampio ricorso alle aggregazioni fra imprese in modo da acquisire più forza nei mercati e recuperare maggiore competitività rispetto ai concorrenti stranieri.

In Italia fino agli anni settanta, la letteratura economico-agraria sul settore secondario, si è concentrata in particolare, sulla grande industria alimentare; mentre, le piccole e medie imprese hanno occupato uno spazio residuale, ancorché, particolarmente, nel Mezzogiorno d'Italia e in Sicilia²³, queste rappresentassero i 2/3 ed i 3/4 rispettivamente delle produzioni e dei redditi dell'industria alimentare.

In seguito, e precisamente negli anni novanta, si è registrato un nuovo fenomeno, *“con connotazioni caratteristiche nelle quali si consolidano e si espandono le grandi imprese ed i gruppi alimentari (anche attraverso processi di concentrazione), ma si incrementano in misura ancora maggiore (quanto meno sul piano della consistenza numerica) quelle piccole e piccolissime [...] è da notare che quella proliferazione*

²³ Negli anni settanta erano considerate piccole e medie imprese quelle con un numero di addetti che non poteva superare la soglia dei 19 unità.

numerica si circoscriverebbe alle imprese di piccole-piccolissime dimensioni, in presenza di un calo delle medie-grandi, nell'ambito delle quali però si assisterebbe ad un forte ricambio, che porta all'aumento di quelle di maggiori dimensioni, attraverso crescenti processi di concentrazione"; fenomeno, questo, individuato come "bipolarismo strutturale" (Bellia, 1992).

Appare evidente, dunque, che sono state le imprese di medie dimensioni ad essere state assorbite dalle grandi imprese o dai gruppi di imprese, mentre le piccole imprese si sono numericamente proliferate ciò è sicuramente avvenuto proprio perché le medie imprese hanno lasciato alle piccole spazi sul mercato dove poter svilupparsi.

Tra i fattori che hanno dato origine a tali cambiamenti assumono una certa rilevanza uno di tipo legislativo ed uno di tipo tecnologico. Sul fronte legislativo, la *"normativa in vigore all'epoca prevedeva benefici fiscali, previdenziali, contributivi e creditizi alle imprese artigiane, così una fascia più o meno consistente di imprese medio-grandi tese ad assumere quelle connotazioni per beneficiare di tali privilegi"* (Bellia).

Sul piano tecnologico, invece, il progresso ha apportato modelli innovativi che hanno permesso alle imprese di svilupparsi secondo nuovi stili e sistemi; infatti, esse *"si distaccano dalle strutture originarie fasi, settori, operazioni, una volta inseriti nel proprio ambito ed organizzati e gestiti, quali attività di trasformazione e/o di servizi, in forme autonome, oppure in varie misure integrate tra di loro"* (Bellia).

Dunque, le innovazioni informatiche e telematiche, hanno determinato la semplificazione e la riorganizzazione delle grandi unità omnicomprensive che nel concreto, grazie ad avanzati strumenti e nuove attrezzature hanno potuto scomporsi creando separate e specifiche attività (segmentazione) che vengono così eseguite da unità singole connotate dalla flessibilità delle strutture produttive di prodotti e di costi con il risultato dell'aumento della produttività del lavoro; vengono così accantonate le produzioni standardizzate dei processi di trasformazione tipici delle catene di montaggio.

La segmentazione si realizza con l'apertura di piccole unità produttive decentrate e infiltrate ovunque nel territorio; nella prospettiva di

rispondere alle mutabili esigenze dei consumatori, tali piccole unità che sono caratterizzate dalla flessibilità e dalla capacità di adattamento, possono rispondere ai cambiamenti dei gusti dei consumatori e la loro diffusione capillare in tutto il territorio garantisce una vicinanza e un rapporto sempre vivo con la domanda.

Il fenomeno dell'incremento numericamente esponenziale delle piccole imprese è stato inquadrato in due altre interpretazioni, quello dei “*distretti agroindustriali*” e “*delle opportunità interstiziali*”.

La teoria dei *distretti agroindustriali* è stata elaborata, invero, da più di un secolo (Marshall, 1972) eppure è ritenuta ancora oggi valida e calzante per il caso dell'industria agroalimentare; nel dettaglio, la concentrazione di piccole imprese, più o meno specializzate, e tra loro interdipendenti, rappresentano una modalità alternativa a quella della grande impresa nell'organizzazione della produzione in dati territori, conservando i vantaggi della divisione del lavoro²⁴.

Un'ulteriore teoria che in tale contesto occorre ricordare è quella *delle opportunità interstiziali* (Penrose, 1959): “ in un sistema in sviluppo il tasso di espansione delle grandi imprese tende a mantenersi su valori inferiori a quelli dell'intero settore di appartenenza, per cui, se tali imprese non possono impedire l'ingresso alle piccole, quest'ultime finiscono per disporre di spazi crescenti di sviluppo, definiti “*opportunità interstiziali*” (Penrose, 1973).

Il vantaggio è che tali piccole imprese rispondono alle specifiche domande di specifici territori ed essendo piccole possono, grazie anche al livello avanzato dei sistemi tecnologici e telematici, adattarsi ai cambiamenti più facilmente rispetto alle grandi imprese; si crea così una varietà connessa ai prodotti del luogo e ai gusti dei consumatori che ivi risiedono.

L'istituzione del mercato unico europeo, poi, ha notevolmente modificato la scena d'azione nel mercato e le prospettive di sviluppo dello stesso. Le piccole, le medie e le grandi imprese operano ora in un campo diverso, non più semplicemente regionale o nazionale ma europeo; questa

²⁴ BELLIA F., Op.cit.: «E un tale schema troverebbe alcuni riscontri nella realtà agroindustriale nazionale, con riferimento a specifiche zone».

circostanza ha fatto sì che le aspettative di sviluppo e di crescita cui le imprese aspirano si modificassero costringendo quest'ultime a cambiare strategie e impostazioni (essendo cambiato il punto di riferimento esterno: il mercato appunto).

Al riguardo, occorre ricordare, la nota decisione del 1979 della Corte di giustizia delle Comunità europee sul caso Cassis de Dijon; fu tale decisione a scandire il momento dei cambiamenti del mercato verso l'abbattimento delle sue frontiere. La Corte, infatti, era chiamata ad esprimersi sulla distribuzione in Germania del liquore francese Cassis de Dijon, da cui prende il nome la decisione in esame. Prima di quel momento, ovvero prima del 1979, in Germania era strettamente vietata l'importazione del suddetto liquore in quanto non rispettava esattamente le prescrizioni legali in vigore nello Stato tedesco. La situazione subisce un ribaltamento quando in quell'anno la Corte europea stabilisce che “i prodotti importati da un altro Stato membro, fabbricati secondo le prescrizioni nazionali dello Stato esportatore (dove sono legalmente in commercio), possono in linea di massima circolare liberamente in tutta l'Unione Europea ammettendo limitazioni solo se assolutamente necessarie per ragioni di interesse pubblico, quali la tutela della salute.”

Dopo tale vicenda, dunque, imprese grandi medie e piccole si trovano a competere tutte sullo stesso grande e unico mercato europeo. Molte furono allora le preoccupazioni sollevate riguardo la capacità di resistenza delle imprese di piccole dimensioni, ma il tempo e le varie teorie, tra cui ricordiamo la teoria delle opportunità interstiziali²⁵, hanno dimostrato come le piccole imprese riescano ad insistere e resistere nel territorio riuscendo, sempre grazie alle loro caratteristiche di flessibilità, segmentazione, differenziazione, etc., a rispondere efficientemente alla domanda locale soddisfacendola. Tale discorso vale in generale ma, ancora di più, per il comparto dell'agroalimentare caratterizzato da prodotti tipici

²⁵ In un sistema e quindi anche in un mercato in ampia espansione verranno sempre a crearsi spazi interstiziali nel mercato trascurati per incapacità di gestione data la propria grandezza, dalle medie e grandi imprese, e che costituiranno un'opportunità per le piccole unità produttive che se sapranno sfruttarle le occuperanno tali spazi.

connotati da caratteristiche uniche e a cui molti consumatori locali rinuncerebbero difficilmente²⁶.

In questo contesto, sebbene le aziende che commercializzano i prodotti della cosiddetta “dieta mediterranea” che notoriamente racchiudono un valore unico e in potenza competitivo, quindi in grado, in potenza, di far sì che tali imprese si proponano nel mercato anche europeo, difettano sul fronte dell’efficienza del processo tecnologico che caratterizza la distribuzione dei prodotti. Tale insufficienza, che, come è noto, da sempre, il meridione si trova a scontare, ha dei riflessi non poco evidenti e tra l’altro immediati; infatti se da un lato le aziende si sforzano di sfruttare al massimo dell’efficienza le proprie risorse interne per produrre prodotti di qualità, dall’altro, mancano i servizi logistici a causa di carenze sul piano organizzativo; così, la catena agroalimentare si spezza e non riesce a concludersi e a sfociare nell’ultimo anello, quello della distribuzione ed in ultimo non riescono tanto meno ad proporsi su scala europea.

Da questo punto di vista le aziende potrebbero essere supportate dal territorio se solo la nazione stessa offrisse un buon livello di servizi e fosse competitiva sul piano europeo; ricordiamo infatti come la competitività sia una caratteristica che non va studiata nell’ottica della singola azienda ma in un’ottica di reciproca causalità tra territorio (ovvero comuni, province, regioni e nazione) e unità economiche produttive in cui l’una può essere supportata o alimentata dall’altro e viceversa (Faraci, 2011). Dovrebbero pertanto essere promosse iniziative ad hoc supportate dall’azione pubblica.

²⁶ A tal riguardo va fatto riferimento “ a quei prodotti che costituiscono la dieta mediterranea” che non solo è apprezzata dagli autoctoni ma considerando il grande valore di unicità che portano con se potranno addirittura essere valorizzati all’estero (BELLIA, 1992).

3.2. Le aggregazioni di impresa nel sistema agroalimentare

Nel corso degli ultimi decenni il mercato agroalimentare ha subito diversi cambiamenti, basti pensare alle nuove tecnologie di produzione, trasformazione e utilizzo dei prodotti agricoli, alla globalizzazione del mercato e delle imprese, alla formazione di grandi gruppi multinazionali, ai cambiamenti nella struttura e negli equilibri strategici dei mercati, all'industrializzazione della *supply chain*, e non da ultimo alla crescente assenza di fiducia tra gli operatori economici nell'interazione tra essi e l'infedeltà dei consumatori, etc. (Rama, 2009).

In questo contesto le imprese hanno dovuto adottare nuove strategie per mantenersi competitive e resistere nel mercato. Il sistema delle imprese di produzione-trasformazione-distribuzione ha di conseguenza adattato la propria *governance*, verso un coordinamento verticale all'interno delle filiere, in sostanza «agendo a livello di strategie di marketing» (Rama, 2009).

In questo senso sono vari i modelli di “coordinamento” che le imprese possono assumere, e cioè: semplici contratti, quasi-organizzazioni, aggregazioni,

L'adozione di tali modelli di *governance* comportano dunque la formazione di gruppi e il conseguenziale e contestuale abbandono della *governance* individuale che nel mercato aperto si è mostrato fallimentare per le piccole e medie imprese. Da ciò ne deriva lo sviluppo di una azione sinergica tra imprese aderenti al gruppo. Relativamente alle aggregazioni, si intendono strutture collettive organizzate come le cooperative agricole di trasformazione e commercializzazione e i consorzi (Rama, 2009) alle quali, invero, le piccole e medie imprese si considerano più vicine.

Le aggregazioni, come anche tutte le relazioni nascenti da contratto tra imprese sono considerate all'interno della letteratura scientifica delle forme *ibride*, ovvero un modello di *governance* alternativo al libero mercato e alle gerarchie.

In tale contesto, si è acceso, recentemente, un ampio dibattito attorno al concetto di *ibrido* e diversi autori gli assegnano differenti significati.

Valentinov²⁷, sostiene che nell'ambito dell'agroalimentare è preferito l'*ibrido* perché l'integrazione verticale delle imprese a monte da parte delle imprese di trasformazione e/o commercializzazione verso il settore agricolo non risulta conveniente per via dell'asimmetria informativa che caratterizza il settore. Eaton et al²⁸ affermano che, essendo caratterizzate da una alta specificità degli investimenti, le imprese del settore agroalimentare preferiscono creare relazioni preferenziali personalizzate con determinati soggetti con cui fissano le regole delle transazioni abbandonando il mercato *spot*. Robertson²⁹ parla di mercato costruito intendendo quelli in cui - come nei mercati azionari - sono ammessi solo operatori accreditati (Rama, 2009).

Se per molti autori le forme *ibride* si collocano a metà strada tra il mercato e la gerarchia, tuttavia, per (Ménard, 2004) esse assumono dignità individuale all'*ibrido* non limitandosi a definirle solo come entità terza, quale risultato di elementi tratti dalle altre due forme di *governance* (mercato e gerarchia). In questo senso, le figure di *ibrido* (rapporti di subfornitura, reti d'impresa, catene d'offerta, accordi di franchising, partnership, marchi collettivi e alleanze tra imprese) confrontate tra loro mostrano degli elementi di regolarità, in termini di risorse messe in comune (*pooled*), di contrattazione relazionale e di relazione interna di competizione.

Le forme di aggregazioni tra imprese sono talmente diffuse nel sistema agroalimentare da poter dire che, ormai, ne costituiscono una peculiarità rilevante. I tipi di aggregazione che caratterizzano il sistema agro-alimentare sono: le "aste", i "mercati a termine", i "contratti di coltivazione", "associazioni di produttori", "associazioni interprofessionali", "consorzi", le "cooperative" e i "sistemi verticali di marketing" (Rama, 2009).

Le *aste* si sono sviluppate nel sistema agroalimentare come luoghi di scambio, specialmente nei comparti dei prodotti deperibili, laddove mancava una leadership di canale e si sono mostrate in grado di ridurre

²⁷ (Valentinov, 2005).

²⁸ (Eaton et al, 2001).

²⁹ (Robertson, 2007).

l'asimmetria informativa e rafforzare lo stimolo di prezzo. Oggi le classiche aste sono state sostituite con quelle elettroniche.

I *mercati a termine* sono quelli in cui vengono trattate le materie prime (commodity) con prezzi che si riferiscono ad una qualità standard definita con consegna in un determinato luogo e in un determinato momento.

I *contratti di coltivazione* sono strumenti mediante i quali uno o più produttori e un acquirente stabiliscono le modalità e le regole delle transazioni e in questo senso può essere vista come una sorta di aggregazione, perché le parti si accordano stabilendo una transazione e condividendo regole.

Le *associazioni di produttori* trovano il proprio fondamento in una struttura normativa concordata dalle parti aderenti e hanno come obiettivo il sostegno dell'attività agricola, nonché, anche se in casi marginali, la commercializzazione dei suoi prodotti³⁰ senza sfociare in una vera integrazione verticale (Giacomini et al., 1996).

La formazione di un'associazione di produttori è scandita da alcune fasi, ovvero: la scelta dei partner tra quelli potenziali per evitare eventuali e successivi rischi di comportamenti opportunistici, la scelta delle risorse da mettere in comune condivisione, la scelta di strategie comuni d'investimento e dei meccanismi di gestione comune e di incentivazione e di arbitrato.

Così i produttori dell'associazione trasferiscono parzialmente il potere decisionale all'associazione ma godranno del beneficio economico che scaturisce dal contrarre collettivamente i prodotti e il beneficio della riduzione dell'asimmetria informativa e dei costi di transazione retti dalla fiducia garantita dall'impegno del rispetto di norme comuni. I membri si trovano a dover gestire la relazione tra i tipici e specifici elementi

³⁰ Se si volesse tentare un confronto con il mondo anglosassone per trovare il corrispondente inglese di tali associazioni andrebbe presa in considerazione, per ragioni di assonanza, la *producer organization*; essa è, infatti, una forma di organizzazione economica creata con l'iniziativa dei produttori per potere usufruire di servizi a sostegno dell'attività agricola garantendo agli associati un maggiore controllo sul mercato; con un'occhiata distratta si trovano delle assonanze e similitudini ma a ben vedere, in realtà, questa, essendo vestita della forma legale di un'impresa, si allontana nuovamente dalla nostra associazione di produttori.

dell'associazione di produttori: "potere/controllo", "incentivi materiali" e "norme sociali di cooperazione" (Thorp, 2005). The World Bank (2007) ha fatto riferimento a tre funzioni delle associazioni di produttori, di fatto enunciandole: « servizi economici offerti da organizzazioni specifiche per prodotto, rappresentanza di interessi ampi da parte di gruppi di pressione e servizi economici e sociali diversi forniti da organizzazioni *multipurpose*» (Rama 2009).

Accanto alle associazioni di produttori vanno annoverate le *associazioni interprofessionali*, ovvero organismi privati che svolgono alcune funzioni istituzionali per conto della pubblica amministrazione e che rappresentano un'intera filiera di produttori agricoli, cooperative, di distribuzione all'ingrosso e al dettaglio, a volte industria di trasformazione, consumatori e sindacati dei lavoratori. Sono organismi autofinanziati dagli associati e svolgono le funzioni di diffusione di informazioni tecniche e di mercato, il miglioramento delle prospettive di mercato, la creazione di accordi interprofessionali. I vantaggi che ne derivano sono innanzitutto la fiducia tra gli operatori che potrebbe anche dare luogo alla creazione di strategie competitive coordinate e poi sicuramente un miglioramento della comunicazione e il superamento dei problemi dell'asimmetria informativa.

Ancora, i *consorzi*, sono aggregazioni volontarie tra produttori, legalmente riconosciute, che coordinano e regolano dall'interno le iniziative comuni per lo svolgimento di determinate attività di imprese. Diversamente dall'associazione, il consorzio non pone in essere un rapporto strutturale con i consorziati. Il consorzio consegue ad un accordo contrattuale, ma non è per questo assimilabile ad altre forme contrattuali di aggregazione, come "gli affari in partecipazione" (contratto "tipico" previsto dall'art 2549 e seguenti del codice civile) e le "associazioni temporanee d'impresa" (ATI), figure speciali di associazioni che vengono formate allo specifico scopo di partecipare all'assegnazione di appalti; infatti la durata dell'ATI coincide con quella della completa esecuzione dell'opera e la chiusura di tutte le partite economiche.

I consorzi possono essere costituiti anche tra cooperative.

Per quanto attiene i tipi di *cooperative agricole*, se ne individuano due: le, cooperative di trasformazione e/o commercializzazione (Chaddad,

2009). Entrambe le forme di cooperative, in quanto *ibridi*, combinano da un lato, dimensioni di tipo-mercato e dall'altro di tipo-gerarchico. Chaddad distingue tra le cooperative di contrattazione e di trasformazione e/o commercializzazione; per quanto attiene alle prime, tra gli aspetti di mercato esse presentano: la separazione dei diritti di proprietà, la mancanza di relazioni autoritarie, la forte intensità degli incentivi di mercato ed adattamento autonomo e tra gli aspetti di tipo-gerarchia, hanno invece: i meccanismi di condivisione delle informazioni, l'adattamento coordinato, gli accordi orizzontali formali e lo staff comune; per quanto attiene, invece, le cooperative del secondo tipo, esse uniscono tra le dimensioni tipo-mercato: gli incentivi di prezzo, l'adattamento autonomo, l'assenza di un meccanismo di selezione dei partner; tra le dimensioni tipo-gerarchie: il vincolo autoritario formale, i controlli amministrativi, uno staff comune.

Infine, ultimo tipo di aggregazione sono i cosiddetti “sistemi verticali di marketing” sono delle strutture inter-organizzative tra imprese che permettono la sincronizzazione dei flussi di marketing; essi *sviluppano le transazioni nei confini di imprese legate da un accordo di cooperazione a lungo termine* (Dawson e Shaw, 1989).

I vantaggi correlati ai singoli tipi di aggregazione trattati, nonché, quelli connessi ai tre elementi di regolarità degli *ibridi* (Ménard, 2004), saranno considerati nel successivo capitolo sulla competitività.

4. La competitività nel sistema agroalimentare

4.1. Problematiche definitorie della competitività

Dopo aver individuato, nel capitolo precedente, le principali forme aggregative tra le PMI nel settore agroalimentare e averne considerato i risvolti sui possibili vantaggi competitivi, questo capitolo si propone di esplorare, sul piano concettuale e su quello delle politiche pubbliche, il significato di competitività. Sul piano concettuale, trattandosi di un costrutto multidimensionale, la competitività viene discussa con riguardo agli indicatori, all'ambito di riferimento (impresa, settore, sistema-Paese) e alle determinanti. Sul piano delle politiche, invece, individuato il livello di analisi nel sistema-Paese, si esamina uno strumento concepito ad hoc per supportare la crescita di competitività delle piccole e medie imprese, ovvero il Programma Quadro sulla competitività e l'innovazione.

L'esame concernerà soprattutto le strategie aggregative che le imprese possono sperimentare sul campo per migliorare i livelli di performance. Tra l'altro, il ricorso alle formule aggregative consente alle imprese di minimizzare i cosiddetti "costi di transazione" e, pertanto, a tale voce viene dedicata un'ulteriore riflessione facendo ricorso alla omonima teoria elaborata dagli economisti.

La parola competitività trae origine dalla parola latina, *competer*, che significa coinvolgimento in una rivalità d'affari per i mercati. In termini semplici, è la capacità di competere.

Tuttavia, il concetto di competitività è stato descritto da molti studiosi come concetto relativo; esso, infatti, cambia a seconda del tempo e del contesto. Per questa ragione le elaborazioni teoriche sono state, sia in passato che nel presente, elaborate in maniera flessibile in modo da poter abbracciare eventuali modifiche future che si ritengano necessarie per integrare il concetto con nuovi aspetti chiave.

La competitività è un costrutto multidimensionale che può essere osservato da tre differenti livelli: paese, settore e livello di impresa; essa, dunque, "descrive la forza economica di una entità rispetto ai suoi

concorrenti nell'economia di mercato globale in cui beni, servizi, persone, competenze e idee di là dei confini geografici” (Murths, 1998)³¹.

La competitività può riguardare entità e livelli diversi, quali il Paese, il territorio, il settore, un gruppo di imprese e la singola impresa, che tutti possono essere analizzati in un’ottica co-evolutiva che dà origine ad un «nesso di reciproca casualità³²».

Puntare sulla crescita della competitività del paese e delle imprese con azioni e politiche separate si può fare e del resto lo si è fatto per tanto tempo; nonostante ciò numerosi studiosi hanno dimostrato che lo sviluppo della competitività in un senso (impresa) riversa effetti più che positivi nell’altro senso (Paese), e viceversa. «Un territorio più competitivo favorisce la genesi di nuove imprese e lo sviluppo di quelle esistenti, accrescendo complessivamente il loro grado di competitività; allo stesso modo, il miglioramento di competitività delle imprese rende più attrattivo un dato territorio, riavviando il circolo virtuoso [...] riferibile astrattamente a qualsiasi ambito di attività economica» (Faraci, 2011); quindi la riattivazione del livello settore, secondo nella scala della multidimensionalità secondo questo approccio, rende il campo più florido e su questo poi agiranno il Paese nella sua globalità e le singole imprese.

Generalmente si considera l’impresa come il livello, cioè l’unità di analisi più elementare dei fenomeni economici, la competitività può essere definita come la capacità di progettare e immettere sul mercato prodotti superiori a quelli offerti dagli altri, considerando il prezzo e non il rapporto prezzo/qualità (D’Cruz, et al., 1992).

Nella convinzione che quello dell’impresa sia il livello in grado di mettere in moto tutto il circolo virtuoso con ricadute positive sugli altri livelli, secondo una relazione di reciproca causalità. Così, Christensen³³ (2001) sostiene che le nazioni possono competere solo se le aziende che insistono su un dato territorio sono in grado di competere; e Porter (1998)

³¹ Competitiveness is a multidimensional concept. It can be looked at from three different levels: country, industry, and firm level. [...] It has become common to describe economic strength of an entity with respect to its competitors in the global market economy in which goods, services, people, skills, and ideas move freely across geographical borders (Murths, 1998).

³² Op. cit. Faraci, (2011).

³³ (Prof. of Business Administration presso la Harvard Business School, 2001)

afferma che più che le nazioni sono la società e le sue aziende che competono nell'arena globale e affrontano la concorrenza diretta e i fattori ambientali sono più o meno uniformi per tutte le imprese concorrenti.

la ricerca mostra che il 36 per cento della variazione della redditività potrebbe essere attribuito alle caratteristiche e alle azioni delle imprese (McGahan, 1999).

In altre parole si desume che secondo questi punti di vista sia necessario concentrarsi sulle singole imprese e sulle loro strategie ed identificare le vere fonti della loro competitività per poi agire a livello globale .

All'interno di quanto dibattuto sul significato ontologico, c'è un altro tema ugualmente rilevante in materia di competitività, ovvero cosa la determina.

Riguardo alle *fonti della competitività*, si ritiene utile la distinzione proposta da Ajitabh Ambastha, Dr K Momaya (2004) che le divide in tre categorie: “risorse”, “procedimenti” e “risultati”.

Nella categoria delle “risorse” sono compresi: il marchio, la reputazione, il sistema, le risorse umane, la tecnologia. In quella dei “procedimenti” (strategici e operativi) sono compresi: il rapporto di gestione, la progettazione, la implementazione dei talenti, il marketing, la produzione, la flessibilità, l'adattabilità, le innovazioni di qualità e la strategia. Nella categoria dei “risultati” (strategici e operativi) sono compresi: la gamma, il prezzo, il costo, la redditività.

Se la competitività, in sostanza, misura la capacità dell'impresa di resistere nel mercato, essa, secondo alcuni autori (Faraci, 2011³⁴), dipende da diverse determinanti che possono essere suddivise in interne e in esterne all'impresa ed essere analizzate in maniera incrociata. Diversamente da altri modelli che studiano l'impresa e la relativa competitività in funzione delle caratteristiche dei mercati in cui opera o delle risorse della stessa, qui vengono presi in considerazione tutti gli elementi, interni ed esterni, connessi alla gestione dell'impresa nei mercati.

³⁴ Op. cit. Farci.

Si considerano, quindi, il *management* e la *governance*, le *infrastrutture* e la *logistica*, il *lavoro* e l'*etica professionale*, il *territorio*, le *progettualità pubbliche*, l'*internazionalizzazione* e le *risorse critiche*. Il *management* e la *governance* è una dimensione di analisi delle condizioni interne di governo sostanziale e formale dell'impresa quindi la *forma giuridica dell'azienda*, *la sua struttura societaria*, *la sua struttura di governo*, *il background culturale ed aziendale dell'imprenditore*, *il tasso di scolarizzazione e grado di professionalità dei collaboratori*, *l'implementazione di principi manageriali controllo della gestione etc.*³⁵;

Per considerare un esempio, in Italia, non vi sono risultati soddisfacenti; in primo luogo a causa delle scelte delle aziende riguardo la forma giuridica della propria azienda che, nella maggior parte dei casi è di tipo personale, quindi società di persone e società in nome collettivo; in secondo luogo dall'assenza di sistemi di controllo manageriale e più puntuali modalità di interlocuzione con l'esterno.

Le *condizioni infrastrutturali* e la *logistica*, di grande importanza per le imprese manifatturiere ed agricole, riguardano le condizioni esterne all'impresa, tra cui, ad esempio, l'efficienza dei trasporti pubblici e delle infrastrutture pubbliche, quali strade, ferrovie, porti e aeroporti sulle imprese. Il trasporto delle merci, la prestazione di servizi e la mobilità delle persone che ruotano intorno all'azienda sono fattori determinanti della competitività delle imprese. Sebbene poi le singole aziende reagiscano a proprio modo sfruttando le specifiche risorse di cui dispongono, rimane il fatto che il contesto territoriale con la sua dotazione di infrastrutture e la rete di comunicazione sono una costante che influenzano tutte le imprese. Con riferimento all'Italia, ad esempio, il divario di sviluppo tra Nord e Sud e le imprese ivi stabilite, è in parte correlato anche alla qualità dei servizi pubblici e alle dotazioni fisiche di tipo infrastrutturale. Il *lavoro* e l'*etica professionale*, variabili di analisi sulla qualità delle risorse umane nelle imprese, si riferiscono *alle caratteristiche del mercato del lavoro*

³⁵ A tal proposito il d.lgs. 231/2001 può essere utilizzato dalle aziende come strumento di autovalutazione delle condizioni interne dell'impresa ed essendo sulla responsabilità amministrativa e contenendo un quadro *sui processi interni all'azienda, sulle modalità con cui si attribuiscono deleghe e si esercita l'autorità legittima*, tale decreto legislativo, fornisce indirettamente uno strumento di auto revisione delle procedure di governance alle aziende che siano interessate.

territoriale, alla rigidità nell'impiego delle risorse umane interne, al livello di qualificazione della forza lavoro, alla diffusione delle forme di lavoro flessibile, come il lavoro interinale e a progetto, alla previsione di regolamenti e codici etici aziendali, all'adozione di strumenti flessibili per la gestione delle criticità, come mobilità e ammortizzatori sociali.

L'analisi del *territorio* assume come unità di indagine un dato contesto geografico (città, area metropolitana, regione, etc.) e tiene conto delle politiche di marketing territoriali del tessuto imprenditoriale esistente, della formazione e diffusione dell'innovazione, dell'attrazione di utenti e di investimenti esterni. In uno scenario di forte integrazione globale, il territorio, di cui la singola impresa è parte integrante per le scelte di localizzazione, costituisce nell'interpretazione dell'economista americano Michael Porter un importante patrimonio di esperienza e di valori dal quale ripartire per rilanciare la competitività del sistema Paese. In questo contesto appare evidente che si auspichi, un "ritorno al territorio" (Becattini, 2009) come spazio in cui le imprese possono rispondere ad una crescente domanda di bisogni (Baccatini et al, 2003), offrendo prodotti con caratteristiche legate appunto al territorio (Carrà, 2005). Le *progettualità pubbliche* riguardano l'attivazione di provvedimenti pubblici agevolativi e la gestione dei progetti. Lo SBA discusso in questa tesi ne è un esempio. Con riferimento all'Italia, il *World Economic Forum* ha attribuito³⁶ all'inefficienza della burocrazia governativa italiana la principale criticità nel fare impresa³⁷.

L'*internazionalizzazione* è il parametro che misura il livello di apertura ai mercati esteri riferito al quantitativo di importazioni ed esportazioni. Si tratta di una variabile ugualmente importante che è allo stesso tempo indicatore e driver della competitività delle imprese.

Le *risorse critiche* è una variabile di stock e consiste nell'insieme dei *servizi immateriali e reali forniti da banche, soggetti finanziari, consulenti aziendali, organizzazioni di categoria, club di prodotto, distretti, etc..* La disponibilità di tali risorse a beneficio delle imprese ne accresce conseguentemente il grado di competitività sui mercati.

³⁶ Op. cit. Faraci, Puglisi.

³⁷ *The World Economic Forum* is an independent international organization committed to improving the state of the world by engaging business, political, academic and other leaders of society to shape global, regional and industry agendas.

Tra gli strumenti volti al superamento delle debolezze che accompagnano le determinanti sopra analizzate che possono contribuire a favorire un sostegno per elevare la competitività di taluni settori si ricordano il Programma Quadro per la competitività e l'Innovazione (che verrà trattato nello specifico nel prossimo paragrafo) nonché le forme aggregative tra imprese.

4.2. Obiettivi del Programma Quadro 2007-2013: *l'Innovazione e la Competitività*

In funzione degli obiettivi della strategia di Lisbona, in cui si considerano l'innovazione e la competitività, la Commissione europea ha proposto un Programma quadro per l'innovazione e la competitività (CIP). La Fonte normativa giustificativa di tale programma va fatta risalire alla Decisione 1639/2006/ CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 24 ottobre 2006. Il CIP dunque si inserisce in un quadro di iniziative filocomunitarie orientate verso la crescita economica sostenibile al fine di migliorare la competitività e il potenziale d'innovazione delle PMI all'interno dell'Unione europea e favorire l'aumento dei posti di lavoro. Tale Programma quadro è sostenuto da un budget di 3,621 miliardi di euro. Tali somme dovranno essere sfruttate ponderatamente tenendo conto che costituiscono il sostegno per tutto il periodo dei sette anni per cui è previsto, ovvero dall' 1° gennaio 2007 al 31 dicembre 2013.

Per rispondere alle esigenze di semplicità e chiarezza raccomandate dalla Comunità europea, il CIP è strutturato in "sottoprogrammi"³⁸ specifici in cui gli interessi delle piccole e medie imprese sono presenti trasversalmente per tutta l'estensione del programma stesso e che verranno qui di seguito brevemente trattati.

Il programma per l'innovazione e l'imprenditorialità si riferisce specificamente alle PMI per facilitarne l'accesso al finanziamento e agli investimenti soprattutto nella fase di avviamento e di crescita. Nel programma sono anche considerate le imprese a forte potenzialità di crescita ad alta tecnologia (cosiddette «gazzelle»), alle microimprese e alle imprese familiari (che rappresentano la grande maggioranza delle imprese europee).

³⁸ Il budget di 3,621 miliardi di euro è stato suddiviso e riferito in diverse e predefinite percentuali ai tre diversi sottoprogrammi; così il 60% del budget globale (2,170 miliardi di euro) viene assegnato al programma per l'innovazione e l'imprenditorialità, un quinto di tale importo (430 milioni di euro) viene destinato alla promozione dell'ecoinnovazione, il 20% del budget globale (730 milioni di euro) viene destinato al programma di sostegno strategico in materia di TIC e il restante 20% (730 milioni di euro) è destinato al programma "Energia intelligente - Europa".

con gli obiettivi dell'imprenditorialità, la competitività industriale e l'innovazione. Tale sottoprogramma, inoltre, consente che le imprese possano accedere ad informazioni sul funzionamento del mercato interno, sulla normativa comunitaria ad esse riferita e applicabile, così che esse possano prepararsi ad adattarsi a "basso costo"³⁹; esso incentiva altresì la cooperazione tra gli Stati membri e gli scambi di prassi seguite in ognuno di essi, come pure la promozione dell'ecoinnovazione e lo sfruttamento del potenziale delle ecotecnologie.

Il **programma di sostegno strategico in materia (TIC)** è il sottoprogramma per le tecnologie dell'informazione e della comunicazione, infatti, interviene affinché nel settore privato e pubblico venga stimolato l'utilizzo di tali tecnologie per sviluppare le prestazioni europee in materia di innovazione e di competitività europea. Tale programma s'inserisce nella strategia "2010: Società europea dell'informazione".

Il **programma «Energia intelligente- Europa» (EN)** sostiene il miglioramento dell'efficacia energetica, l'adozione di fonti di energia nuova e rinnovabile, la diversificazione dell'energia e dei carburanti. L'aumento della quota di energia rinnovabile, che in base all'obiettivo che si era dato l'Unione europea, la parte delle fonti di energia nel consumo interno lordo

³⁹ In questo contesto, svolge un ruolo rilevante la rete Enterprise Europe; essa è formata da più 500 organizzazioni, fra cui camere di commercio, agenzie regionali di sviluppo e centri tecnologici universitari (la maggior parte ha già partecipato alle due precedenti reti di sostegno alle imprese, gli Eurosportelli (EIC) i Centri di collegamento innovazione (IRC), che sono stati in funzione rispettivamente per 20 e 12 anni), 4.000 professionisti esperti. Il partner della rete è destinatario di consulenze circa lo sviluppo della propria attività imprenditoriale e viene coinvolto nella cooperazione tecnologica, e di consulenze sul sostegno previsto per le aziende innovatrici e su come accedere al finanziamento di capitale di rischio. Ciascun partner ha inoltre accesso alle informazioni sulle opportunità disponibili nell'ambito dei programmi e dei finanziamenti UE e può avere accesso a tutti i servizi in qualità di sportello unico per le aziende. Benché tale rete sia formata per lo più da nuove imprese e dalle PMI già esistenti non è escluso che suddetti servizi non possano essere utilizzati anche dalle aziende più grandi, dagli istituti di ricerca, dalle università, dai centri tecnologici e dalle agenzie di sviluppo per le imprese e l'innovazione.

I partner della rete forniscono informazioni sull'accesso alle politiche europee, ai programmi e alle opportunità di finanziamento, aiutano le aziende ad individuare potenziali partner commerciali anche in altri paesi, aiutano le PMI a sviluppare nuovi prodotti, accedere a nuovi mercati, forniscono consulenza alle piccole imprese su aspetti tecnici quali diritti di proprietà intellettuale, norme e legislazione dell'UE, si pongono come strumento di dialogo che collega imprenditori e l'Unione europea

La rete è presente ovunque in Europa ed è possibile usare una qualsiasi delle lingue ufficiali dell'UE. Uno dei partner locali della rete può fornire assistenza a livello linguistico e disporre la traduzione accurata di documenti, nonché un servizio di interpretazione, se necessario.

dovrebbe essere passata al 12% entro la fine 2010, nonché la riduzione del consumo energetico finale.

Il Programma per l'innovazione e la competitività ha come obiettivo il miglioramento e quindi il potenziamento dei servizi di sostegno a favore delle imprese e della loro innovazione attraverso i quali, è previsto, che vengono forniti alle imprese informazioni sulle politiche, sulla legislazione e sui programmi comunitari con specifico riferimento al mercato interno e ai programmi quadro per la ricerca; inoltre garantiscono un ritorno di informazione alle imprese per favorire loro le valutazioni di impatto e quindi l'eventuale elaborazione di politiche preventive.

Il CIP quindi garantisce un'efficiente circolazione delle conoscenze e delle idee per lo sviluppo strategico delle politiche comunitarie. In questo contesto si colloca, tra le diverse novità, l'attività di gemellaggio, ottimo mezzo di circolazione di esempi di buone prassi seguite e sperimentate e ulteriori strumenti per poter beneficiare delle idee, del know-how e delle opportunità del mercato esistenti in altre regioni europee. Tali diverse azioni possono svolgersi parallelamente o completarsi reciprocamente. Appare evidente pertanto che il programma quadro partecipi alla realizzazione degli obiettivi comunitari in materia di ricerca, di coesione, di ambiente, di istruzione e di formazione.

Per quanto attiene gli strumenti finanziari comunitari a sostegno delle imprese; tra questi il CIP facilita inoltre l'accesso al finanziamento per le imprese le cui attività vertono sull'innovazione, sulla ricerca e sullo sviluppo; il meccanismo in favore delle PMI innovatrici e a forte crescita (MIC) favorisce quindi l'offerta di capitale di avviamento per le PMI allo stadio iniziale ma l'elemento nuovo introdotto dal CIP è l'offerta di capitale « di sviluppo » durante la fase di espansione. Il meccanismo di garanzia PMI facilita l'accesso delle PMI al finanziamento tramite prestiti (prestiti o crediti locativi) al microcredito e ai fondi propri o ai quasi fondi propri. Questo meccanismo facilita del pari un nuovo strumento di composizione dei portafogli di prestiti bancari, che consentirà di approntare strumenti supplementari di finanziamento per le PMI.

Con riferimento al settore agroalimentare è stato affermato (Mazzarino, Pagella, 2003) che « la parola competitività non è mai piaciuta al mondo agricolo italiano, e non solo italiano». E per altri versi viene proposto un modello alternativo di competitività (De Stefano⁴⁰) rispetto a quello ortodosso atteso che l'agricoltura, con le sue precipue specificità, ha bisogno di confrontarsi con il concetto di competitività, ma tale concetto deve essere “aggiustato ad hoc” cioè modellato al caso di specie dell'agricoltura prescindendo dalle generalizzazioni fuorvianti e depistanti. Tutto questo in quanto, come è noto, l'agricoltura presenta un carattere di multifunzionalità, nei suoi complessi rapporti con la società e con la natura che non vanno trascurati.

La multifunzionalità vista in chiave ambientale, di sviluppo sostenibile, dell'uso delle risorse non rinnovabili del pianeta come viene messa in evidenza da Mazzarino e Pagella (2003) allontana il settore da quell'idea «di libera competizione mirante al profitto». «Ogni sistema aziendale, soprattutto agricolo, è sempre un sistema aperto, inserito in un tessuto organizzativo complesso e in filiere spesso lunghe, in rapporto con un mercato fatto di momenti e fasi di trasformazione. [...] Il prodotto agricolo, quale esce dall'azienda agraria, può assumere a volte (vino, frutta, ecc.) il carattere di prodotto finito, e quindi destinato a mere trasformazioni commerciali e altre volte quello di materie prime (cereali, uva, prodotti da industria), o di semilavorato (vino da bottiglia venduto sfuso, frutta e verdura parzialmente condizionate e confezionate), che implicano anche successive fasi di trasformazione industriale. In questo quadro l'impresa agraria singola può entrare in competizione con sistemi più grandi e anche più complessi, quali cooperative, consorzi, forme associative varie, oltre che chiaramente con altre aziende singole. [...] Se poi il problema si sposta sulle filiere, sui settori, sulle aree le complicazioni crescono» (Mazzarino, Pagella, 2003).

In un mondo globalizzato, dunque, la competizione si gioca tra soggetti non omogenei. In questo contesto va sottolineato come possono

⁴⁰ *Relazione di apertura*, convegno SIDEA del 1999.

individuarsi vari livelli di competizione e se è vero che con la globalizzazione la singola azienda agricola si trova potenzialmente a competere con tutte le altre anche quelle molto grandi è pur vero che in concreto la competizione si gioca, specialmente in questo settore, tra concorrenti fittamente inseriti nel territorio quindi vicini nello spazio, ed è con questi che si possono realmente misurare i rispettivi livelli di competitività.

4.3. I costi di transazione e i vantaggi correlati alle aggregazioni di impresa

Il rapporto tra le aggregazioni di impresa e la competitività può essere posto in un chiave di lettura diversa ricorrendo alla Teoria dei costi di transazione.

L'economia dei costi di transazione, nota anche come la teoria neo-istituzionale, cambia il modo di guardare l'impresa che non viene più considerata soltanto nella sua funzione di produzione, ma anche come una struttura di governo caratterizzata pure da aspetti sociali.

Dunque all'obiettivo del migliore sfruttamento della tecnologia disponibile dell'azienda si affianca - tra l'altro, occupando un posto di rilievo - l'obiettivo della gestione delle attività d'impresa mediante stipulazione di contratti. In questo quadro, raggiungere tali transazioni tra imprese diviene economicamente rilevante e risulta fondamentale riservare l'attenzione agli aspetti sociali coinvolti, ovvero le istituzioni e le organizzazioni.

Partendo dall'assunto che i costi di transazione possono essere ridotti e non eliminati (Coase 1937), per ottimizzarli le imprese sono in grado⁴¹ di ricorrere a strategie alternative al libero mercato "formando un'organizzazione e permettendo ad un'autorità (imprenditore) di dirigere le risorse, possono essere risparmiati taluni costi di contrattazione"(Amodio, Cresta, Zagari, 2002).

La domanda "perche può risultare meno costoso organizzare uno scambio (o una transazione) all'interno di un'organizzazione gerarchica piuttosto che sul mercato" (Williamson, 1975) risulta tutt'oggi attuale così come i metodi di analisi dei costi di transazione che comprendono non solo il costo d'uso per l'acquisto del bene, ma anche l'impegno che l'acquirente e venditore assumono per arrivare alla contrattazione; infatti, un'impresa affronta dei costi non irrilevanti per la conclusione (costi ex-ante) e la

⁴¹ Si tratta di confrontare sistematicamente i costi di transazione del mercato e quelli dell'integrazione in una struttura verticale (Jost, 2004) per capire quale soluzione preferire nel caso specifico di una particolare azienda.

gestione (costi ex-post) di ogni transazione dell'azienda e per valutare se sia meglio competere sul libero mercato o ricorrere ad un'alternativa.

In questo caso i costi di gestione sono dati dalla somma di tre elementi essenziali: i costi di gestione della struttura gerarchica (impresa), i costi d'uso del mercato e i costi per l'interazione con la pubblica amministrazione.

Tra i primi rientrano: il costo del personale dipendente dell'impresa, il costo per la gestione dei rapporti esterni con fornitori e clienti, i costi della contabilità e redazione del bilancio.

Tra i secondi si annoverano i costi per contrattare, quelli per far rispettare le contrattazioni concluse, per l'arbitrato in caso di disaccordo sulle clausole stabilite e quelli per scegliere un fornitore adeguato, per reperire le informazioni riguardanti la tecnologia, la domanda di mercato e nuove opportunità di mercato.

Nel terzo e ultimo elemento, rientrano tutti quei costi che una azienda deve sostenere per adempiere i suoi obblighi nei confronti della Pubblica amministrazione.

Obiettivo delle imprese è la minimizzazione di tali costi. Ciò che influenza l'incidenza dei suddetti costi sono cinque componenti, ovvero la specificità degli investimenti (*assets*), l'incertezza relativa alla transazione, la frequenza delle transazioni, l'opportunità delle parti in gioco e l'asimmetria informativa.

Con specifico riferimento al sistema agroalimentare le componenti che hanno un peso maggiore sembrano essere l'"opportunità", l'"asimmetria informativa" e la "specificità degli *assets*". Le prime due componenti si combinano insieme nel senso che il rischio dell'opportunità è legato all'asimmetria informativa. Questo accade poiché le operazioni svolte nell'ambito della produzione agricola, produzione-trasformazione-commercializzazione sono distanti e vi è scarsa comunicazione all'interno di tali fasi; il deficit di circolazione delle informazioni crea anche la sfiducia, infatti, il rischio di fallimento del mercato può conseguire non solo all'effettivo verificarsi di comportamenti opportunistici ma anche dal soggettivo sospetto, tra gli operatori, che questi vengano messi in atto.

A tutto ciò va aggiunta l'elevata specificità e fissità degli *assets* del settore che non trovano quindi possibilità di reinvestimento o utilizzo alternativo, quindi il costo impiegato per gli *assets* può essere sfruttato solo per una specifica funzione.

Williamson nel 1975, partendo dalla teoria dei costi di transazione, ha formulato una classificazione delle forme di *governance* (strategie) che permettono di minimizzare tali costi in base alle caratteristiche di specificità degli *assets* e frequenza delle transazioni; esse sono tre: il mercato, la gerarchia e l'*ibrido*.

Quando in un'impresa la specificità degli investimenti è debole è più conveniente gestire le transazioni nel libero mercato in cui: gli operatori sono innumerevoli, il sistema dei prezzi è il mezzo di incentivazione delle parti e l'identità delle parti non è rilevante.

Quando un'impresa consta di investimenti specifici e le transazioni sono frequenti, il modello di rapporto gerarchico andrebbe sostituito al meccanismo del mercato (ad es. creando un'integrazione verticale diretta delle imprese a monte e a valle).

Allorché in un'impresa la specificità degli investimenti è media ed è elevata la frequenza delle transazioni, una soluzione di gestione favorevole potrebbe essere la stipula di un contratto bilaterale (tra le parti) o trilaterale (in cui la terza parte è rappresentata da un arbitro o tribunale o mediatore) che stabilisce una relazione standard ovvero personale (*ibridi*).

In sintesi, mentre nel caso della gerarchia il controllo delle relazioni tra imprese è affidato ad un vertice che sta a capo, nell'*ibrido*, invece, tutti cedono una fetta della propria autonomia. In quest'ultimo caso se da un lato le parti rinunciano a parte della loro indipendenza e autonomia decisionale per operare di concerto, secondo regole prestabilite, dall'altro lato, tuttavia, conseguono dei vantaggi che si differenziano a seconda dei casi specifici.

Si tratta quindi di esplorare i vantaggi che conseguono all'adozione degli *ibridi* come forma di *governance*.

Nell'ambito dell'agroalimentare, le forme di *ibrido* (aggregazioni), che in altro precedente paragrafo sono state individuate (le *aste*, i *mercati a termine*, *associazioni di produttori*, *associazioni interprofessionali*, *consorzi*

e sistemi verticali di marketing)⁴², rivelano taluni vantaggi allorché esse si configurino in forme di *governance* (strategie).

Le aste maggiormente diffuse nei paesi sviluppati sono oggi quelle elettroniche. Sono diversi i vantaggi che si riscontrano: innanzitutto la frequenza degli scambi è elevata, in genere gli scambi avvengono quotidianamente e quindi il mercato è caratterizzato da una forte trasparenza e non è necessario il trasporto dei prodotti. In questo contesto i costi di transazione sono decisamente inferiori rispetto che nel libero mercato.

Nei mercati a termine, vengono notevolmente minimizzati i costi di transazione in quanto, essendo stabilita la qualità standard del prodotto, la quantità, il prezzo, l'ora e il luogo dello scambio, riducono notevolmente i costi di transazione, le parti non hanno bisogno di impiegare altre risorse ed energie né hanno così bisogno di trovare altri mercati a cui offrire i propri prodotti (che veranno, appunto, venduti nel mercato a termine); diversamente chi non aderisce al mercato a termine dovrà impiegare tutte le risorse e competenze necessarie per stipulare accordi di vendita per ogni singola transazione con l'incertezza del suo esatto adempimento; diversamente nei mercati a termine dove il servizio di un organismo di arbitrato, in genere presente all'interno della struttura riduce i rischi di inadempienza delle regole dello stesso mercato a termine e accresce il livello di fiducia tra gli operatori.

⁴² Tali forme possono essere tutte inquadrare nella categoria generale di *ibrido* dei “mercati costruiti”: essi generano dei vantaggi allo scopo di proteggere le imprese che ne fanno parte creando delle garanzie al loro interno (Robertson, 2007). Nel dettaglio, il mercato costruito, pur avendo un numero infinito di operatori ne ha un numero sufficiente e, infatti, risulta comunque competitivo, poiché all'interno di quell'area il prezzo si forma mediante una contrattazione competitiva; inoltre tali mercati denotano dei profili di vantaggio, generalmente assenti nel libero mercato. Tra questi ultimi, vi è, innanzitutto, la circostanza per cui si forma una piattaforma comune in cui il numero degli operatori è limitato e dunque l'identità di ognuno di essi pertanto è nota; le competenze e il ruolo di ciascuno sono fissati; le relazioni sono governate da regole ben precise e in genere all'interno di questa zona è istituita un'autorità di sorveglianza che vigila sulla correttezza delle operazioni. Appare, dunque, evidente che l'insieme di questi fattori generi un flusso di informazioni, in genere assente nel libero mercato, che permette di superare i, non poco rilevanti, problemi legati all'asimmetria informativa, tipica del sistema agroalimentare, e che tutto questo accresca la fiducia tra gli operatori.

Elemento quest'ultimo fondamentale poiché tale mercato costruito potrebbe fallire non solo se si verificassero effettivamente dei comportamenti opportunistici ma anche se gli operatori sospettino che tali comportamenti possano essere messi in atto dagli altri operatori (Rama D., 2009).

I contratti di coltivazione sono strumenti che a seconda del tipo di regole che si stabiliscono all'interno permettono di minimizzare alcuni costi di transazione; a tal proposito, ad esempio, possono essere citati due esempi di contratto inerenti al sistema agroalimentare: *market-specification* e *production-management*.

Entrambi riducono i costi di coordinamento legati alla fissazione del luogo dello scambio, alla quantità di prodotto che si vuole scambiare etc.. tutti questi elementi essendo previamente stabiliti riducono i tempi della transazione, circostanza questa di notevole rilevanza trattandosi di prodotti deperibili.

I consorzi e le cooperative, dando luogo ad aggregazioni tra imprese, permettono a quest'ultime di gestire le risorse delle singole imprese mettendole a disposizione comune e formando un'unica offerta; oltre ad avere maggiori prodotti che consolidano la propria posizione nel mercato (offerta) possono soddisfare una domanda maggiore; e se è vero che da un lato cedono parte della propria autonomia decisionale accettando di agire di concerto secondo regole contrattualizzate che gestiscono le produzioni e le relazioni interne dall'altro lato si crea all'interno un flusso di informazioni che dà trasparenza alle relazioni e il livello di fiducia tra gli operatori aumenta proprio per la consapevolezza che tutti sono tenuti a rispettare legalmente le regole; per la vigilanza sulla corretta osservazione delle regole è, infatti, di solito, istituita un'autorità di sorveglianza o comunque è prevista la figura dell'arbitrato.

Per quanto riguarda i sistemi verticali di marketing, questi, sviluppando transazioni tra le imprese legate da un accordo, permettono di gestire verticalmente i programmi comuni e creare linee guida programmate e sincronizzate circa i flussi di marketing. L'integrazione e il coordinamento in questo modo riducono i costi di transazione delle imprese aderenti. In particolare, con riferimento ai mercati addomesticati, ovvero sistemi verticali di marketing amministrato, i costi di transazione vengono minimizzati in quanto, le centrali di acquisto si occupano della negoziazione e del riferimento, moltiplicando il numero di consegne per ciascuna negoziazione (Green *et al.*, 1999) senza tra l'altro entrare nel merito delle singole transazioni rivedendone le condizioni. In sintesi i sistemi verticali di

marketing permettono di raggiungere economie tecnologiche, manageriali e promozionali, gestendo verticalmente i flussi di marketing, le competenze e le risorse.

Infine, riferendosi a tre elementi comuni degli *ibridi*, cioè, “le risorse messe in comune”, “la contrattazione relazionale” e “la relazione interna di competizione” (Ménard, 2004), trattati precedentemente in altro paragrafo, se ne evidenziano i vantaggi competitivi che comportano.

Riguardo al primo elemento, si osserva che l’ibrido prende origine dalla condivisione di risorse e competenze che le singole imprese mettono a disposizione garantendo flessibilità (che, invece, sarebbe assente nel caso di un’integrazione verticale) e una mobilitazione di risorse e competenze (che non potrebbe raggiungersi nel libero mercato); aspetti questi che costituiscono sufficienti incentivi che controbilanciano la circostanza per la quale il risultato economico che deriverà della cooperazione andrà diviso tra le parti che hanno cooperato.

Il secondo elemento (la contrattazione relazionale) va ricollegato al primo, infatti, quando i profitti vanno divisi, potrebbe verificarsi l’insorgenza di eventuali rapporti conflittuali che va arginata costituendo, appunto, relazioni contrattuali durature che fissino l’identità della controparte, nonché le regole da condividere; ciò infatti, dà stabilità al rapporto e crea una reciproca fiducia tra le parti.

Riguardo alla relazione interna di competizione, terzo e ultimo elemento, va innanzitutto osservato che le entità all’interno dell’accordo rimangono legalmente distinte; tale condizione fa sì che le parti mantengano latente la volontà di crescita individuale aprendo la strada a spinte concorrenziali interne al gruppo; in altre parole può avvenire che le singole imprese aderenti al gruppo adottino strategie individuali mettendosi in concorrenza tra loro o addirittura con lo stesso gruppo.

Parte seconda

5. Lo Small Business Act

5.1. La Small Business Administration.

Nel presente capitolo vengono affrontate tutte le tematiche attorno allo *Small Business Act* secondo i tre macro approcci, ovvero, statunitense, comunitario e italiano. Riguardo agli Stati Uniti e all'Europa, si esaminano dapprima gli organismi istituzionali da cui i rispettivi documenti istituzionali dello SBA promanano, nonché i principali programmi e le relative *governance*; limitatamente al caso Italia, si analizzano gli strumenti di carattere specifico che rientrano nel quadro dello SBA comunitario. Di seguito si effettuerà un confronto tra lo SBA in USA e in UE, al fine di poter valutare su scala più ampia sia i benefici che i rischi connessi all'attuazione di misure globali per lo sviluppo delle imprese minori.

La *Small Business Administration* (SBA) nacque in seguito all'estinzione della *Reconstruction Finance Corporation* (RFC), creata dal presidente Herbert Hoover nel 1932 per alleviare la crisi finanziaria della Grande Depressione. L'intenzione fu di rendere la SB Administration un successore della RFC di modo che ne proseguisse le importanti funzioni riguardanti le Small Business (SB); nello specifico fu il presidente *Dwight Eisenhower* a costituirla e ad adottare una politica sistematica di supporto per le SME.

L'istituzione della Small Business Administration risale, precisamente, al 30 luglio 1953 ad opera del Congresso federale che le diede la struttura di agenzia indipendente del governo federale (*Agency*).

Inizialmente, le funzioni e i compiti a quest'ultima riferibili erano esigui nel numero, infatti, le funzioni che rivestiva erano: di aiuto, di consiglio, di assistenza alle SB e di protezione dei loro interessi; più specificamente, i compiti ad essa affidati erano di garantire alle SB una "quota equa" di sovvenzioni e degli appalti pubblici federali, fornire assistenza tecnica e legale nel problematico percorso della gestione

aziendale, mettere a disposizione dei fondi e di formare la nuova classe imprenditoriale.

Tali funzioni vennero subito rese esecutive, infatti, già nell'anno successivo, nel 1954, l'*Agency* provvide a: concedere prestiti diretti (soprattutto alle imprese vittime di disastri naturali), garantire loro dei prestiti bancari, fare in modo che ottenessero appalti pubblici ed aiutare i proprietari di aziende anche mediante i suddetti servizi di assistenza tecnica e formazione imprenditoriale.

Ben presto, nel 1958, ne furono ampliate le funzioni con l'*Investment Company Act* che affidava alla *SB Administration* la competenza ad emanare misure a favore delle PMI, ovvero potestà legislativa in questo campo.

Così, in seguito ad uno studio ad hoc, che ha rivelato quanto le piccole imprese non riuscivano ad ottenere il credito di cui avevano bisogno per tenere il passo con l'avanzamento tecnologico, che è stato oggetto di analisi e valutazione da parte dei membri dell'*Agency*, quest'ultima decise di istituire l'*Investment Company Business Program (SBIC)*, un'agenzia dotata di un proprio fondo da destinare esclusivamente alla concessione di capitale di debito a medio e lungo termine per le SB.

Sin dalla sua origine, dunque, la *SB Administration* fu organizzata all'insegna della concretezza scegliendo di far precedere, all'adozione di qualsiasi misura, una ricerca specifica sul campo.

Tutt'oggi l'*Agency* è impegnata a spendere le proprie risorse in ricerche mirate ovvero rivolte allo studio preliminare teorico ma sul campo delle problematiche che le SB affrontano per valutare in concreto che tipo di programma sia più opportuno elaborare e, ancora, valutare ex ante, i possibili impatti e riflessi che potrebbe implicare un programma in fase di elaborazione.

Vanno adesso considerati gli attuali compiti e programmi nonché l'odierna dislocazione dell'*Agency* e cioè, il ruolo, i programmi, la dislocazione, affinché chi ne ha bisogno vi acceda.

Con riferimento al ruolo, fino ad oggi la SBA è cresciuta e si è evoluta negli anni ma la missione, linea guida della sua *governance*, è rimasta la stessa; infatti, ancora oggi il suo compito continua ad essere

quello di dare supporto e sostegno alle SB, quali fondamento della prosperità del futuro degli Stati Uniti, per competere nel mercato globale.

Pertanto, l'obiettivo è garantire alle SB l'opportunità di affacciarsi sul libero mercato a pari condizioni delle imprese più grandi e, come tali più forti, offrendo loro gli aiuti per supplire alle debolezze che tipicamente l'essere di piccole dimensioni implica.

Nello specifico, l'*Agency*, attraverso una vasta rete di uffici locali, di partnership, di organizzazioni pubbliche e private, fornisce i propri servizi in tutti gli Stati Uniti garantendo sostegno agli americani nella gestione delle proprie imprese.

Per far questo alla SBA *Administration* sono stati affidati ulteriori compiti, alcuni tra i più rilevanti vengono di seguito descritti:

- innanzitutto, stabilisce e pubblica le caratteristiche che si richiede un'impresa debba avere per poter essere selezionata come destinataria di un programma dello Small Business Act;
- statuisce le regole del programma stesso: cosa offre, a che condizioni e per quale periodo lo stesso è riferito;
- offre dei servizi di consulenza per guidare gli imprenditori verso la richiesta di adesione ad un programma adatto alle proprie esigenze;
- è responsabile della gestione e della supervisione di tutti i procedimenti che vengono attivati sulla base dei programmi o degli atti da essa stessa formulati;

- fornisce ogni anno una valutazione del suo operato al Governo federale, il quale controlla se la *SB Administration stessa* si è uniformata agli accordi stipulati; in particolare, è previsto che ogni dipartimento, regionale e distrettuale, all'interno dell'*Agency* riferisca i risultati raggiunti attraverso un rapporto, lo *Small Business Procurement Scorecard*, che documenta la realizzazione dell'operato di tutti i ventiquattro *Chief Financial Officers Act* (capi) delle agenzie regionali e/o distrettuali. Lo scopo è quello di misurare i progressi che i dipartimenti compiono e assicurarsi che realmente le SB, in caso di difficoltà o nel caso intendano espandersi, ricevano delle concrete opportunità dagli uffici periferici della SB

Administration. Si tenga conto, infatti, che tutte le agenzie periferiche, prima dell'inizio dell'anno fiscale, presentano i loro obiettivi con cui fissano degli impegni (ad esempio, per supportare le imprese che versano in difficoltà economiche, o per lottare contro le discriminazioni delle donne imprenditrici, o per sostenere i proprietari di imprese gestiti da soggetti economicamente o socialmente svantaggiati). L'*Office of Government Contracting* ha il compito di valutare se tali obiettivi siano opportuni rispetto alla negoziazione che la *SB Administration* ha compiuto con il governo federale; infatti, essendo le agenzie periferiche uffici cui l'*Agency* delega parte dei propri compiti, è chiaro che le loro azioni debbano risultare coerenti con suddetta negoziazione. L'*Office of Government Contracting*, pertanto seleziona gli obiettivi più idonei e la scelta viene portata a conoscenza degli uffici periferici mediante notifica di un documento firmato che conterrà gli obiettivi accettati. In definitiva, attraverso lo *Small Business Procurement Scorecard* viene accertato se ogni ufficio ha adempiuto i propri impegni adeguandosi agli obiettivi annuali contenuti nel documento notificato dalla *SB Administration*. In questo modo viene assicurata la trasparenza dell'operato e viene garantita l'effettiva assistenza alle SB tutt'al più nei limiti degli accordi stipulati tra l'*Agency* e il Governo federale. Nel caso un'agenzia locale non riesca a raggiungere uno o più degli obiettivi concordati, essa è tenuta a presentare una giustificazione alla *SB Administration* motivando il mancato raggiungimento dell'obiettivo proposto e negoziato che dovrà essere accompagnata da un piano di azione che preveda una proposta correttiva;

- ha elaborato il Federal Procurement Data System (FPDS)⁴³, ovvero quel sistema informatico utilizzato per raccogliere e diffondere le informazioni circa gli appalti. Tramite questo strumento la *SB Administration* monitora i risultati annuali delle agenzie periferiche rispetto agli appalti, essendo quest'ultime obbligate a riferire circa le gare di appalto per un valore superiore a 25.000 \$. Le segnalazioni

⁴³ <http://www.sba.gov/content/small-business-goaling>

devono essere particolareggiate dovendo contenere il riferimento: all'impresa aggiudicatrice, all'imprenditore, al luogo dell'esecuzione. Queste informazioni serviranno a verificare che l'impresa risponda agli standard dimensionali richiesti per l'appalto che si è aggiudicata.

Con riguardo ai programmi elaborati dalla *SB Administration* conterranno la dicitura *Small Business Act*; ciò per mettere in evidenza che i provvedimenti sono elaborati dall'*Agency* nell'ambito di un'unica strategia; in seguito, ad ognuno di essi si aggiungerà una specificazione riferita al tema su cui l'atto interviene specificamente.

Infine, in relazione alla dislocazione, la *SB Administration* è stata articolata secondo una rete di uffici situati centralmente e decentralmente nei diversi Stati federali in modo che i suoi servizi fossero resi accessibili alle piccole imprese in tutto gli Stati Uniti d'America.

Gli uffici si dividono in regionali e distrettuali. Gli uffici regionali danno supporto agli uffici distrettuali e insieme cooperano per sostenere le piccole imprese in tutto il Paese, per accrescere lo sviluppo economico e la competitività all'interno della propria area geografica.

In tal modo, si raggiunge l'obiettivo di accelerare la crescita delle SB in maniera uniforme, garantendo un'azione mirata e contemporanea che spiega gli effetti capillarmente in tutto il territorio degli Stati Uniti.

La sede centrale della SBA è a Washington DC, mentre gli uffici distrettuali, regionali e periferici sono dislocati in varie zone; in particolare, il territorio statunitense è suddiviso in dieci gruppi e ad ognuno di essi fa capo un ufficio regionale che coopera con quelli distrettuali per accelerare lo sviluppo del territorio.

5.2 La governance della Small Business Administration.

I programmi

Nel corso degli anni, la *Small Business Administration* ha sempre più arricchito il numero dei suoi compiti e dei campi di intervento; l'aspetto interessante è che tale evoluzione non è stata casuale o sordinata ma al contrario si è sviluppata secondo la guida di quattro funzioni programmatiche, che vanno evidenziate per analizzare la *ratio* e la strategia che hanno guidato ogni singola azione che ne è derivata.

Tali quattro funzioni sono:

- 1) Access to Capital (Business Financing),*
- 2) Entrepreneurial Development (Education, Information, Technical Assistance & Training),*
- 3) Government Contracting (Federal Procurement),*
- 4) Advocacy (Voice for Small Business)*

1) Con la prima funzione, la *SB Administration* punta dritto al problema del *deficit* di capitale che le imprese molto spesso subiscono offrendo loro dei finanziamenti sia sotto forma di microcredito che di investimenti di capitale.

2) Con la seconda funzione, l'*Agency* si pone l'obiettivo di istruire e formare la classe imprenditoriale anche mediante la previsione di apposite sezioni, all'interno della stessa, dedicate all'assistenza tecnica, organizzata in forma di incontri gratuiti *face to face* con operatori addetti, o in forma di consulenza telematica con apposite siti internet dedicati al tema dell'imprenditorialità. Inoltre, sono stati istituiti dei corsi di formazione per imprenditori giovani⁴⁴ a cui le piccole imprese possono accedere a basso costo.

3) Con la terza funzione, si vuole per lo più garantire alle piccole imprese l'accesso agli appalti mediante lo strumento del subappalto. Tali

⁴⁴ Il termine giovane qui non va inteso in senso anagrafico della giovane età dell'imprenditore, ma si riferisce all'impresa, richiedendosi che l'attività sia stata avviata di recente.

meccanismi sono regolamentati dal *mandate of Section 15(g) of the Small Business Act, SBA's Office of Government Contracting*.

4) Con la quarta funzione, affidata all'ufficio *Advocacy*, si vuol creare una voce di rappresentanza permanente delle piccole imprese all'interno del Congresso (organo legislativo statunitense) e verificare che venga dedicata un'adeguata attenzione e rilievo ai problemi delle PMI durante i lavori in sede legislativa. Inoltre, l'ufficio dell'*Advocacy* porta avanti numerose ricerche sulle piccole imprese americane per assicurare un aggiornamento continuo sulla realtà che queste vivono. Il Consigliere Capo di questo ufficio è nominato direttamente dal Presidente degli Stati Uniti e ciò riflette la grande importanza che a tale funzione viene riconosciuta.

Tali quattro funzioni hanno preso forma mediante precisi programmi elaborati dalla stessa *SB Administration* i quali costituiscono il corpo dello *Small Business Act statunitense*, ovvero un insieme di provvedimenti rivolti a favore delle *Small Medium Enterprises (SMEs)*⁴⁵.

La *SBA Agency*, nell'organizzazione della *governance*, ha tenuto conto di determinate circostanze.

Se da un lato, infatti, le SMEs sono state prese in considerazione complessivamente come grande categoria, in quanto presentano problematiche abbastanza omogenee tra loro, dall'altro lato, non va dimenticato però - e infatti la SBA non l'ha trascurato - che il territorio degli Stati Uniti è molto vasto ed eterogeneo sotto diversi profili (ad esempio, geografico, culturale legislativo etc..) e questa diversità si riflette su molteplici aspetti delle SMEs che, diffuse e insediate nelle varie parti degli Stati Uniti e in ragione della loro appartenenza a diversi settori di attività, presentano non solo tratti comuni ma caratteristiche ed esigenze molto differenti tra loro. Riguardo alla specificità dei Programmi, di seguito ne vengono esaminati alcuni tra i più importanti dando riscontro all'impegno della SBA di rispondere:

con alcuni, a problematiche e ad esigenze che storicamente si sono rilevate comuni a tutte le SMEs a prescindere dalla zona in cui si inseriscono e a

⁴⁵ Small Medium enterprises SMEs o, alternativamente, Small Business (SB).

prescindere dal settore in cui operano con altri, a questioni ed urgenze che si adeguano alle diversità segnalate poc' anzi.

Tra i problemi costanti e pertanto valutati come più urgenti dalle istituzioni vi sono quelli legati i) all'impossibilità di svolgere le ordinarie operazioni aziendali a causa della scarsa liquidità e disponibilità di fondi, ii) alla necessità di istruire la classe imprenditoriale, iii) alle vittime di catastrofi naturali, iv) alla rappresentanza delle SMEs in seno agli organi istituzionali di governo v) alla supervisione della corretta implementazione dei programmi elaborati, vi) alle esigenze di coinvolgere le SMEs nei contratti che il governo stipula.

Per questo motivo l'attenzione sarà concentrata proprio su i programmi che si rivolgono specificamente a questi problemi.

- *Il Programma per l'assistenza finanziaria.* L'aspetto finanziario è molto delicato, infatti, in assenza di capitale, le statistiche e gli studi dimostrano che molte piccole imprese non riescono a realizzare le ordinarie operazioni aziendali né a raggiungere gli obiettivi di profitto.

Il Programma in esame annovera al suo interno diverse attività: offre servizi di consulenza per indirizzare l'impresa verso il tipo di modello di finanziamento più appropriato il che, tecnicamente, avviene valutando sia fattori oggettivi, tra i quali il momento che l'azienda attraversa, (ovvero se è nella fase di avviamento o in quella di crescita o di rinnovamento, etc.), che aspetti soggettivi, quindi strettamente legati alla realtà concreta della singola azienda. A questo proposito, la SBA ha predisposto, all'interno del programma "quadro" per l'assistenza finanziaria, una varietà di sottoprogrammi di prestito ognuno di essi costruiti per scopi molto specifici e la scelta verso l'uno o l'altro da parte dell'azienda è garantita proprio tramite l'assistenza offerta.

In questo contesto, gli strumenti offerti sono i *prestiti*, le *garanzie*, il *venture capital* e i *finanziamenti all'esportazione* qui di seguito trattati.

I prestiti. La SBA ha reso disponibili dei fondi che vengono gestiti da intermediari appositamente designati, scelti tra organizzazioni non-profit con vasta esperienza nel settore dei prestiti che tra l'altro forniscono anche assistenza tecnica. Gli intermediari effettuano direttamente i prestiti e hanno

il compito di selezionare *eligible borrowers* ovvero imprenditori che risultino avere determinate caratteristiche di affidabilità minima.

Tra essi ritroviamo i microcrediti, ovvero, piccoli prestiti a breve termine. Nell'ambito del microcredito l'importo massimo del prestito concedibile è di \$ 50.000, ma quello medio e più frequente è di circa \$ 13.000. Si tratta di prestiti legati ad uno scopo, infatti, possono essere utilizzati per il capitale di funzionamento, per l'acquisto di scorte o di forniture, di mobili, di infissi, di macchinari o attrezzature, ma possono anche essere utilizzati, talvolta, per saldare debiti esistenti o per l'acquisto di immobili.

La garanzia. La prestazione di una garanzia (fideiussione) è lo strumento a supporto di un contratto che può avere ad oggetto sia la dazione di un prestito, che la realizzazione di un'opera o la prestazione di un servizio, etc.

In genere i creditori preferiscono fare credito o concludere un contratto con un'azienda grande che, in quanto tale, di solito, offre maggiori aspettative di restituzione del prestito o di esatto adempimento dell'opera.

La fideiussione prende forma mediante un contratto firmato dal contraente debitore e da una società di garanzie che garantisce e tutela la posizione del creditore. In questo modo, la tutela del creditore ha lo scopo di rendere la posizione della SB più forte, infatti, in caso di inadempimento del debitore (SB) la società che ha prestato la fideiussione, avendo assunto in tutto o in parte gli obblighi finanziari e materiali derivanti dal contratto, ne risponderà pienamente garantendone l'esatta esecuzione. Il vantaggio è duplice perché si rivolge da un lato al creditore, a cui viene garantito un contratto di successo e, dall'altro lato, alla SB a cui è permesso di concorrere, tramite l'aiuto esterno della società di garanzie, alle stesse condizioni, almeno formalmente, di imprese più grandi e forti. Appare evidente come la fideiussione svolga un ruolo determinante andando a colmare i gap di affidabilità che le SB presentano ponendole in un livello più alto e competitivo.

Il venture capital. Lo strumento del venture capital consiste in forme di offerta di capitali di rischio alle imprese da parte di operatori

specializzati; in questo caso la *U.S. Small Business Administration and Investment Division* (SBIC), ufficio all'interno dell'*Agency*, fornisce capitale azionario e assistenza ad imprese che rispondono a requisiti di buona qualità rispetto ad investimenti di questo tipo.

Finanziamenti all'esportazione. Lo *SBA Export Express* è il programma che aiuta le piccole imprese a svilupparsi o espandersi nei mercati di esportazione. Cercare di affermarsi in un mercato estero comporta delle spese che spesso non possono essere sopportate dalle SB per deficit di capitale; tra l'altro, negli Stati Uniti, le banche, conoscendo il rischio e l'aleatorietà delle operazioni di esportazioni, non sono disposte a concedere prestiti o finanziamenti alle imprese per aiutarle in questo tipo di strategia di espansione. Per queste ragioni la *SBA Agency* ha elaborato il programma in esame e attualmente mette a disposizione degli istituti di credito delle garanzie fino al 90 % dei prestiti soltanto se concessi alle SB per le operazioni di esportazione.

Nella pratica si tratta di un procedimento celere dato che la valutazione della SBA circa la concessione di tale garanzia, una volta inviata la richiesta, viene resa nell'arco di 24 ore. La tempestività che caratterizza questa procedura dimostra l'importanza che viene riconosciuta alle iniziative di esportazione delle SB negli Stati Uniti.

- Un programma volto ad attuare uno tra i principali compiti della SBA, ovvero quello di formare e istruire la classe imprenditoriale, è il *Counseling and Training*. Mediante questo programma viene offerto un servizio di consulenza comprendente assistenza tecnica, formazione aziendale, mentoring⁴⁶ e altri servizi rivolti a chi intenda avviare un'impresa, trasformando un'idea di business in un'attività redditizia, o a chi voglia espandere il proprio business per assicurarsi un successo duraturo. Vi è un ufficio preposto precipuamente a questa funzione ed è lo *SBA's Office of Entrepreneurial Development*; esso aiuta le aziende nella

⁴⁶ Metodologia olistica per lo sviluppo di competenze in campo formativo, lavorativo e sociale.

fase start-up a crescere e competere sui mercati globali, fornendo una formazione di qualità, servizi di consulenza e accesso alle risorse.

- Un altro programma è il *Disaster Assistance*. Come è noto, gli Stati Uniti sono soggetti a fenomeni naturali disastrosi e quando questi colpiscono il territorio spesso comportano la distruzione di case scuole e stabilimenti di impresa. È un problema diffuso e molto sentito in tutti gli Stati federati e per andare incontro alle piccole imprese vittime di tali eventi naturali lo *SBA's Office of Disaster Assistance* (ODA) si occupa di fornire servizi di primaria assistenza post-disastri a condizioni accessibili e a bassi costi assicurando prestiti a medio lungo termini a tassi di interesse convenienti. L'ODA si occupa di fornire tale servizio con la maggiore tempestività possibile considerando anche in considerazione delle conseguenze che il disastro comporta, specificamente, sull'attività imprenditoriale, spesso determinandone l'interruzione con disagi talmente gravi che se non curati immediatamente possono comportare la cessazione dell'attività. Data la frequenza con cui questi disastri si verificano lo *SBA's Office of Disaster Assistance* (ODA)⁴⁷ si è impegnato anche nell'offrire un tipo di assistenza preventiva, preparando le aziende a fronteggiare le situazioni di emergenza e guidandoli nell'approntare piani di recupero per le perdite subite in caso di disastri. Diversi studi hanno dimostrato, infatti, che la ripresa dell'impresa dipende dalla messa in atto di un solido Programma di recupero che sia ben dettagliato nonché basato sullo sfruttamento di basse risorse considerando che molte, tra queste ultime, possono andare perdute durante il disastro. È necessario che la formulazione di un piano di recupero, sia precedente all'accadimento della calamità laddove è possibile esperire un apposito studio attento e mirato; al contrario sembra difficile pensare che esso possa essere ben ideato dopo l'accadimento del disastro in cui vi è piuttosto l'urgenza di aiuti celeri. Per tali motivi la SBA Agency ne raccomanda severamente l'elaborazione preventiva.

⁴⁷ Con specifico riferimento ai *Disaster Center Offices*, tali uffici sono situati in aree chiave negli Stati Uniti, offrono consulenza e assistenza finanziaria a coloro che sono nel processo di ricostruzione delle loro case, le imprese etc..

- L'*Advocacy, Laws & Regulations* è un programma che mantiene in vita la funzione di rappresentanza dello *SBA's Office of Advocacy*; l'istituzione di questo ufficio risale al 1979 e ad oggi il suo compito è quello di rappresentare le SB nelle prime fasi dei processi legislativi federali. L'ufficio *Advocacy* è ad esempio intervenuto nelle questioni inerenti gli oneri che gravano sulle imprese di piccole dimensioni affinché venissero diminuiti. Inoltre, lo *SBA's Office of Advocacy* costituisce un canale diretto per fornire informazioni circa la situazione economia delle piccole imprese, le politiche di regolamentazione e le questioni attuali, a chiunque ne abbia interesse.

- Il programma *Civil Rights Compliance* è stato elaborato allo scopo di supervisionare la corretta applicazione dei provvedimenti emanati dalla SBA. L'ufficio che svolge questa funzione è l'*Office of Civil Rights Compliance* (OCRC); esso verifica che le imprese, in quanto destinatari degli atti dell'*Agency*, rispettino le condizioni uniformandosi costantemente ad esse. Nel concreto, si tratta di avere puntuale riscontro della costanza o meno dei requisiti in capo alle SB che abbia fatto richiesta di un aiuto ad esempio, della persistente esistenza delle condizioni che hanno portato all'inclusione di un'impresa in un programma (come ad esempio un prestito a lungo termine per la gestione di una situazione di emergenza, o la concessione di una fidejussione per un prestito bancario, etc...) e della verifica della presenza di eventuali ingiustizie nell'applicazione dei programmi.

Per eseguire questi compiti l'*Office of Civil Rights Compliance* (OCRC) porta avanti delle ricerche sulle pratiche attive e indaga sulle eventuali denunce di discriminazione contro i destinatari dei programmi di assistenza della *SB Administration* nonché sulle denunce di discriminazione sul lavoro. Inoltre, raccoglie i dati per preparare periodicamente delle relazioni sul proprio andamento e sui riscontri della propria vigilanza.

Infine, per le violazioni di legge, inerenti i programmi, che trascendono l'ambito delle questioni civili a cui è preposto l'*Office of Civil*

Rights Compliance (OCRC) questi riferisce e rimanda ad un altro ufficio: all'*Office of Inspector General* (OIG).

- *Federal government procurement*. L'*Agency* assume di fronte al governo federale alcuni impegni, tra questi, spicca per l'importanza fondamentale quello che con accordo bilaterale stabilisce che:

- il 23% dei contratti governativi principali debba essere concluso con le SB; il 5% debba essere riservato agli imprenditori donne; il 5% debba essere vincolato alle imprese disagiate; il 3% debba essere destinato ad imprenditori veterani disabili; il 3% debba essere rivolto alle SB appartenenti alla (Historically Underutilized Business Zones) HUBZone⁴⁸.

In questo modo, ogni anno, il governo degli Stati Uniti spende miliardi di dollari in acquisti di beni e servizi da imprese private. Prestabilire di canalizzare una predeterminata percentuale fissa delle spese annuali verso determinate fasce di imprese ha significato contribuire in maniera sostanziale al sostegno della crescita economica delle SB e alla promozione di una politica di appalti equa.

Guidate dalla Small Business Act, le agenzie locali, gestiscono una serie di appalti⁴⁹ la cui partecipazione è riservata esclusivamente alle piccole imprese. Tali operazioni stabiliscono una riserva di condizioni preferenziali per le Small Business appartenenti a determinate categorie: Women Owned Small Business, Small Disadvantaged Businesses, Service-Disabled Veteran Owned Small Business, HUBZone⁵⁰.

Di seguito è riportata una tabella del sito ufficiale della SBA che mostra i dati relativi alle percentuali di appalto più recenti, ovvero riferiti al 2008 e al 2009.

⁴⁸ <http://www.sba.gov/hubzone/>

⁴⁹ L'Ufficio di Governo contraente (GC) gestisce diversi programmi e servizi che aiutano le piccole imprese nel soddisfare i requisiti indispensabili per ricevere contratti governativi, sia come appaltatori o subappaltatori. Questi includono il certificato di competenza, la non-produttore rinuncia regola, ed i programmi Determinazione della taglia. L'ufficio sovrintende anche iniziative speciali come il programma sugli appalti delle Donne, il programma sugli appalti del veterano, e il programma Procurement Awards, e la Joint Industry Annual/SBA Procurement Conference. GC & BD svolge un ruolo importante nella formulazione di politiche di approvvigionamento federali che riguardano le piccole imprese.

⁵⁰ <http://www.sba.gov/content/small-business-procurement-scorecard-shows-progress-toward-meeting-23-percent-goal-small-business-contracting>

Small Business Goaling Summary Report					
		2009	2009	2008	2008
Category	Goal	%	\$	%	\$
Small Businesses	23%	21.89%	\$96.8 billion	21.5%	\$93.2 billion
Women Owned Small Business	5%	3.68%	\$16.3 billion	3.40%	\$14.7 billion
Small Disadvantaged Businesses	5%	7.57%	\$33.5 billion	6.76%	\$29.3 billion
Service-Disabled Veteran Owned Small Business	3%	1.98%	\$8.8 billion	1.49%	\$6.4 billion
HUBZone	3%	2.81%	\$12.4 billion	2.34%	\$10.1 billion

Tabella tratta dal sito www.sba.gov

Inoltre, è stabilito che nel caso di appalti che superino la soglia di 100.000 dollari si debba esperire il tentativo “best effort” di avvalersi delle SB appartenenti alle categorie sopracitate; nel caso di appalti che superino, invece, la soglia di 550 mila dollari (1 milione di dollari nel caso si tratti di costruzioni), il contraente aggiudicatore della gara è tenuto a stipulare un subappalto con una SB. Questi, quindi dovrà presentare un piano dettagliato all’agenzia e dovrà garantire la puntualità nei pagamenti.

5.3. L'educazione all'imprenditorialità. Il contributo dell'Università della Florida e di altre organizzazioni

Negli Stati Uniti, di recente, si è diffusa un'iniziativa avente lo scopo di rendere gli argomenti riguardanti l'imprenditorialità una materia di studio da inserire nei programmi scolastici a partire persino dalle scuole elementari.

Sono stati effettuati dei sondaggi e degli studi che hanno dimostrato come l'insegnamento della disciplina "entrepreneurship", anche all'interno dei corsi di studi non specializzati in scienze economiche, aumenti le possibilità che gli studenti si formino secondo una struttura imprenditoriale o che comunque siano spinti a lavorare per delle aziende prestando servizi esterni. L'indagine⁵¹ è stata progettata e condotta da un *team* di ricercatori del *Berkley Center for Entrepreneurial Studies* presso la *Stern School of Business and the Steinhardt School of Culture, Education, and Human Development* della *New York University* (NYU) tra studenti universitari del programma *Master in Business Administration (MBA)* ed ex allievi provenienti da cinque diverse Università.

Lo studio ha chiarito diversi interrogativi mostrando dei risultati che vengono di seguito brevemente descritti.

Innanzitutto, è stato affermato che educare verso la professione imprenditoriale aiuta ad accrescere la consapevolezza degli studenti riguardo al ruolo decisivo che rivestono le piccole e medie imprese per l'intera economia di un Paese; ciò in modo particolare in una società come quella statunitense, in cui la crescita economica è alta, in buona parte, grazie all'elevato livello di record di invenzioni, di prodotti e servizi. Inoltre, stimolare la sensibilità verso questo settore ha l'obiettivo di trasmettere agli studenti un messaggio positivo riguardo lo svolgimento dell'attività imprenditoriale mettendo in risalto i notevoli vantaggi che ne scaturiscono, tra cui, l'autonomia lavorativa, le possibilità di guadagno nonché l'espressione della personale creatività mediante la realizzazione di un'idea personale. Un aspetto interessante è costituito dal fatto che non è stata

⁵¹ <http://www.sba.gov/sites/default/files/rs353tot.pdf>

trovata alcuna relazione diretta tra la media dei voti degli studenti nelle materie tradizionali e la loro propensione per il coinvolgimento in un'organizzazione imprenditoriale. Questo ha messo in discussione la validità dei modelli scolastici consueti rispetto alla formazione imprenditoriale.

Alla luce di questi risultati, il *team* di ricerca ha voluto concentrarsi sulla elaborazione di teorie e metodi di studio innovativi da cui potessero derivare degli approcci educativi nuovi volti a stimolare la creatività degli studenti, la prontezza di promettenti sviluppi tecnologici e altre opportunità per l'innovazione, propriamente adatti alla formazione di futuri insegnanti di una materia riguardante proprio l'imprenditorialità.

Una diversa preparazione che abbandoni le vecchie strutture educative, qui identificate come un grave ostacolo alla crescita economica, è indispensabile, nei paesi in via di sviluppo, se si vuole costruire una squadra di imprenditori non solo capaci ma anche innovativi e che mantengano un'economia forte.

L'idea di modernizzare i modelli di formazione scolastica in essere non dovrebbe stupire se si considera che, esaminando il rapporto tra le esperienze educative tradizionali e le prestazioni innovative da apportare, è emerso che l'imprenditorialità richiede lo sviluppo di determinate abilità che non possono trovare espressione con i metodi classici ma richiedono un'innovazione degli approcci didattici; da qui è emersa la necessità di rintracciare nuovi materiali e argomenti che vengano trasmessi secondo una formulazione diversa rispetto ai corsi tradizionali.

Pertanto, solo attraverso dei metodi che risultino moderni e rivoluzionari, rispetto ai sistemi tipicamente utilizzati per le altre discipline, si potrà realizzare un'istruzione che sia mirata alla formazione di imprenditori innovativi. È emerso, infatti, che gli studenti che hanno seguito corsi di questo tipo riescono a trovare il modo per sperimentare nuove "opportunità di impresa" e riescono addirittura ad apportare innovazione offrendo nuovi prodotti e/o nuovi servizi, utilizzando tecniche di produzione diverse da quelle già sperimentate e applicate nel settore in cui vanno ad inserirsi, etc..

Le attività svolte dal *Center for Entrepreneurship and innovation* - CEI presso *l'University of Florida* si inseriscono armonicamente in questo quadro; infatti, il *team* di persone che lavorano al suo interno sono tutte orientate alla promozione e alla diffusione dello spirito imprenditoriale.

Il direttore generale e il direttore esecutivo gestiscono un tessuto di rapporti con una fitta rete di imprenditori con i quali vengono spesso concertati degli incontri che danno vita all'organizzazione di numerosi *workshop* formativi aperti agli studenti e a cui può unirsi chiunque vi sia interessato. Altri imprenditori vengono invitati nel contesto delle lezioni universitarie di un Associate Director & Senior Lecturer, parte dello stesso *team*. Questi, oltre a strutturare le lezioni in maniera innovativa, come si dirà tra poco, offre servizi di assistenza e supporto per chiunque a lui si rivolga con l'intenzione di iniziare un'attività imprenditoriale.

Il corso ha una connotazione spiccatamente interattiva; le lezioni non si svolgono secondo il modello tradizionale della spiegazione frontale agli studenti, ma secondo una struttura più simile ad una tavola rotonda alla quale uno stesso imprenditore partecipa per due giorni.

La prima lezione si articola in due fasi; in particolare. La prima fase è destinata all'esposizione, per circa un'ora, della *personal story* dell'imprenditore, il quale racconta la sua esperienza a partire dal momento in cui ha maturato l'idea di business, per poi descrivere il percorso che ha seguito per realizzarla nel concreto ed infine la situazione attuale della sua azienda. A questo punto inizia la seconda fase: gli studenti rivolgono libere domande all'imprenditore per chiarire alcuni punti o per approfondirne altri in modo che abbiano un quadro chiaro e completo della situazione aziendale.

Gli studenti formano dei gruppi di studio per prepararsi alla lezione successiva.

Questa prima parte ha lo scopo di stimolare l'entusiasmo degli studenti per l'attività imprenditoriale, attraverso il percorso di chi, partendo da un'idea di business ha impegnato i propri sforzi e le proprie capacità riuscendo a realizzare una nuova entità "impresa" contribuendo così all'aumento di innovazione dell'economia e della società.

La settimana successiva si tiene la seconda lezione nell'ambito della quale gli studenti sono i protagonisti; i gruppi di studenti, infatti, espongono le singole presentazioni che concernono nuove prospettive e piani d'azione riferiti all'azienda dell'imprenditore in visita. Le presentazioni propongono delle innovazioni o una prospettiva di risanamento a seconda della questione posta dall'imprenditore e quindi a seconda della contingenza economico-temporale-spaziale in cui attualmente versa l'azienda di questi. Si apre così la fase del dibattito (con la struttura di una tavola rotonda): la presentazione dei progetti dei diversi gruppi si accompagna ad uno scambio di idee da cui ci si aspetta si sviluppino ulteriori spunti di riflessione che possano integrarsi con i progetti presentati.

Gli studenti in questo modo vengono a contatto con la realtà concreta ascoltando storie di vita vissuta direttamente dagli imprenditori e al contempo vengono chiamati ad impegnarsi per svolgere un ruolo attivo cominciando così ad immergersi in realtà di questo tipo e provando a pensare in maniera imprenditoriale.

Anche l'imprenditore ospite trae un vantaggio da questa esperienza, infatti, alcune delle proposte di innovazione e cambiamento degli studenti possono rivelarsi un ottimo punto di partenza per lo sviluppo di un concreto progetto da attuare per la sua azienda.

Per quanto riguarda i servizi di assistenza e supporto al di fuori dell'orario delle lezioni, l'Associate Director & Senior Lecturer presso il *CEI*, presta un servizio gratuito di ricevimento a chiunque voglia prendere in considerazione la possibilità di iniziare una propria attività imprenditoriale e per questo voglia chiedere consigli o cerchi un confronto.

Il professore aiuta a sviluppare meglio l'idea di *business*, a formulare il *business plan* focalizzandone gli obiettivi e i percorsi da programmare, i costi da sopportare e molte altre attività ancora. In altre parole, il professore mette a disposizione le proprie conoscenze ed esperienze nel settore garantendo un servizio continuo di consulenza.

Appare evidente come questo modo di insegnare innovi rispetto ai metodi di insegnamento rigidamente strutturati che hanno lo scopo di preparare un personale specializzato in tecniche di gestione (nei diversi

campi) che garantisca un'appropriata conoscenza delle informazioni accumulate durante il corso di studi.

Se i metodi di insegnamento rigidamente strutturati non realizzano l'obiettivo di preparare gli studenti all'imprenditorialità, diventa necessario esplorare delle idee innovative e radicalmente differenti. I modelli prospettati dall'indagine sopradescritta e quello del professore del CEI sembrano essere i primi esempi di applicazione pratica di una rivoluzione disciplinare almeno per le materie imprenditoriali.

Quanto esposto non vuole sminuire, in assoluto, l'importanza dei sistemi classici, ma solo la loro adeguatezza rispetto alla “*entrepreneurship education*” ma piuttosto evidenziare la validità di questo sistema di formazione in campi come ingegneria, fisica, matematica, giurisprudenza, medicina etc., i quali contribuiscono alla economia *standard*, così definita, dal *team* dei ricercatori del *Berkley Center for Entrepreneurial Studies*, come economia.

Un ulteriore apporto all'imprenditorialità è fornito poi da due organizzazioni che aiutano gli studenti e giovani svantaggiati a prepararsi per un futuro da imprenditore o da leader aziendale: la *Hugh 'Brian Youth Leadership (HOBY)* e la *Network for Teaching Entrepreneurship (NFTE)*

La prima⁵² è attiva in tutto il territorio degli Stati Uniti ed è rivolta agli studenti ad alto potenziale di scuole superiori. Il compito della HOBY è di aiutare gli studenti a prepararsi per affrontare un futuro da imprenditore o da leader aziendale. I seminari sono tenuti da una rete di volontari a livello nazionale e locale.

Tale formazione avviene attraverso un programma della durata annuale che comprende al suo interno un insieme di iniziative che includono: lo svolgimento di un tirocinio pratico, la partecipazione ad un *small business group discussion*, ad una sessione di incontri con leader aziendali e ad una settimana di intenso programma educativo a Washington DC, noto come il *World Leadership Congress*, che riunisce studenti che hanno dimostrato uno spiccato potenziale di leadership, occasione questa di interazione con i professionisti affermati e leader influenti, etc.. Gli studenti

⁵²<http://www.sba.gov/community/blogs/community-blogs/small-business-matters/preparing-entrepreneurship-3-educational-prog>

aderenti al programma sono nominati *HOBY Ambassadors* e sono selezionati dalle scuole superiori di appartenenza che provvedono anche al pagamento della tassa di registrazione al programma stesso.

La Rete *Network for Teaching Entrepreneurship (NFTE)*⁵³ è rivolta ai giovani appartenenti alle comunità aventi un basso reddito familiare. Lo scopo è quello di fornire dei programmi di formazione imprenditoriale ai ragazzi di strada per diminuirne il numero cercando di indirizzarli verso il mondo accademico. I programmi sono rivolti agli studenti della scuola elementare, media e superiore, differenziati dunque per livello di difficoltà, a cui da un lato, vengono trasmessi alcuni concetti base di business (tra cui: la negoziazione e il prezzo, il funzionamento del mercato, la formulazione del business plan, etc.), e a cui, dall'altro lato, viene insegnato come avviare e gestire un'impresa. I corsi conoscono diverse strutture, ciò per cercare di adattarsi agli orari scolastici e alle esigenze degli studenti; innanzitutto, si può scegliere tra quelli semestrali e quelli annuali; in secondo luogo si può optare per la programmazione degli stessi o come corso post-scolastico o come campo estivo.

La rete NTFE ha organizzato anche delle *business plan competitions* ovvero delle gare. Talvolta gli studenti vincitori hanno persino la possibilità di richiedere una sovvenzione per la loro attività o per le spese del college.

⁵³<http://www.sba.gov/community/blogs/community-blogs/small-business-matters/preparing-entrepreneurship-3-educational-prog>

6. Lo Small Business Act UE

6.1. La politica a favore delle PMI e lo Small Business Act in Europa

Le micro, le piccole e le medie imprese (PMI) costituiscono la base fondamentale «di ogni sistema economico [...] configurazione stabile e permanente di [...] economie industriali avanzate⁵⁴».

In Europa 23 milioni di piccole e medie imprese (PMI)⁵⁵ costituiscono la linfa vitale per l'economia europea. Esse, infatti, rappresentano il 98% circa di tutte le aziende dell'Unione europea e realizzano i due terzi dell'occupazione complessiva nel settore privato. Intercorre un rapporto diretto tra la crescita, o la ripresa economica comunitaria e quelle delle PMI e ciò mette in luce il ruolo fondamentale che quest'ultime rivestono nel quadro dell'economia di un Paese⁵⁶.

Vi sono poi, altri aspetti che hanno mostrato l'importanza di queste piccole entità. Innanzitutto, la ridotta dimensione presuppone anche una minore complessità organizzativa e strutturale delle PMI che fa sì che esse dispongono di una maggiore velocità decisionale rispetto a quelle grandi per potersi adeguare ai cambiamenti e alle innovazioni cui l'Europa vuole spingerli sulla base di una precisa politica. Le imprese minori hanno inoltre relazioni di mercato di tipo diretto con il consumatore, il che si traduce in un approccio (comunicazione) vincente, in quanto, sempre in contatto con i cambiamenti di orientamento della domanda e quindi del mercato.

L'obiettivo delle istituzioni comunitarie, è stato, pertanto, quello di focalizzare i problemi e le difficoltà che le PMI si trovano ad affrontare per dare loro una pronta risposta con specifiche soluzioni.

A partire da tale impulso, è stato sviluppato un periodo di lunghe consultazioni, che ha visto protagoniste le principali istituzioni comunitarie

⁵⁴ L.F.MARINIELLO,(2009): Controlli interni ed esterni nelle PMI nella prospettiva di basilea 2 e degli IFRS. Franco Angeli s.r.l., Milano, Italy.

⁵⁵ Basile F. (2009): La politica europea per le piccole e medie imprese.

⁵⁶ Intervista ai funzionari della DG impresa presso la Commissione europea.

per individuare delle linee guida in direzione di una politica per le PMI che rispettasse i principi di sussidiarietà e proporzionalità e mirasse ad affrontare le esigenze delle PMI riconoscendo la diversità della natura e dei modelli di funzionamento a livello nazionale e locale.

Occorre osservare, a tal proposito, che gli Stati membri conservano in buona parte la competenza riguardo a molti settori che intersecano quello delle PMI. Per questo motivo sarebbe incompatibile con il principio comunitario di sussidiarietà creare delle linee politiche che siano giuridicamente vincolanti per gli Stati.

Partendo dalle prime tappe che hanno segnato una sensibilizzazione in Europa relativamente al tema delle PMI, è stata registrata, soltanto a partire dagli anni settanta, qualche azione sporadica e casuale, tra cui si ricorda la costituzione nel 1973 di un ufficio di cooperazione fra imprese (BRE), all'interno della *Divisione PMI e artigianato*.

Gli anni '80 sono stati caratterizzati da un'azione più consapevole ed omogenea: nel 1985, per la prima volta, il Consiglio europeo ha affermato l'importanza dell'opportunità della realizzazione di un'iniziativa comune per lo sviluppo delle PMI. Nel giugno del 1986 la Commissione istituisce una *Task Force* indipendente per le PMI. Il mese di novembre del 1986 è stato testimone dell'adozione di un programma completo di azione volto a: diminuire le formalità amministrative e quelle di frontiera, ad approvare un documento unico doganale e ad ottenere una semplificazione legislativa all'interno del mercato unico. Il 1987 è stato un anno importante, infatti, sono stati aperti gli *Eurosportelli per le imprese*, (Euro-info Centres); la loro funzione è di informazione comunitaria, di consulenza e di "allarme mercato interno" sulla base di denunce in materia di ostacoli agli scambi. Nel 1989, è stata creata all'interno della Commissione Europea, la Direzione Generale XXIII (Politica delle imprese, commercio, turismo ed economia sociale).

Gli anni '90 segnano un momento di maggiore proliferazione di programmi a favore delle PMI. Nel 1993, è stato approvato il "Programma pluriennale 1993-1996 a favore delle PMI" del Consiglio Europeo i cui obiettivi, riassumendo, possono sintetizzarsi in un tentativo di miglioramento delle condizioni giuridiche, amministrative, fiscali e dell'accesso alle informazioni nonché in un tentativo di stimolo alla rete di

ricerca dei *partener* commerciali e quindi all'internazionalizzazione delle imprese. Nel 1997, la Commissione ha istituito una *Task Force* per la semplificazione dell'ambiente delle imprese con l'obiettivo di valutare la possibilità di migliorare l'ambiente delle imprese mediante la semplificazione degli oneri legali e amministrativi gravanti sulle imprese stesse, in particolare sulle piccole e medie (PMI), al fine di incrementare il loro potenziale di creazione di posti di lavoro. Il Commissario Christos Papoutsis ha dichiarato di aver designato come membri della *Task Force* rappresentanti degli Stati membri provenienti tanto dal settore imprenditoriale quanto dalla pubblica amministrazione per meglio valutare, sulla base delle loro esperienze, i cambiamenti che si impongono per una buona amministrazione.

Il 2000 è stato segnato da un forte e decisivo passo a favore delle PMI attraverso la Carta Europea per le Piccole e medie Imprese adottata dal Consiglio "Affari Generali" a Lisbona e approvata dal Consiglio europeo di Feira nei giorni 19 e 20 giugno dello stesso anno. Quest'ultima contiene numerosi principi e contenuti precursori del successivo e più compiuto documento *Small Business Act* (SBA) che sarà in seguito trattato.

Nella Carta si sottolinea che: "gli sforzi compiuti in Europa per introdurre la nuova economia saranno coronati dal successo solo se alle piccole imprese sarà attribuita la massima priorità".

È riconosciuto, altresì, che *le piccole imprese sono importanti per la promozione dello sviluppo sociale e regionale e sono nel contempo un esempio di iniziativa e di impegno, che denotano uno spiccato dinamismo nel rispondere alle nuove esigenze del mercato e nel creare occupazione*⁵⁷, nonché la flessibilità che le caratterizza, etc..

Con la Carta di Feira, se da una parte, vengono focalizzati alcuni dei problemi che le PMI affrontano (*le piccole imprese sono le più sensibili ai cambiamenti del contesto economico: sono le prime a risentire di un'eccessiva burocrazia e le prime a fiorire per effetto di iniziative miranti a ridurre la burocrazia ed a premiare il successo*⁵⁸), dall'altra parte, vengono anche indicati alcuni buoni propositi (*rafforzare lo spirito innovativo e*

⁵⁷ Carta Europea per le Piccole Imprese, Consiglio europeo di Feira, 2000

⁵⁸ Vedi nota precedente.

imprenditoriale che consenta alle imprese europee di far fronte alle sfide che le attendono; a creare un quadro normativo, fiscale e amministrativo favorevole all'attività imprenditoriale e a migliorare lo status degli imprenditori; assicurare l'accesso ai mercati sulla base delle condizioni meno onerose coerenti con gli obiettivi prioritari di ordine pubblico; facilitare l'accesso alla ricerca e alla tecnologia di qualità; migliorare l'accesso ai finanziamenti durante tutto il ciclo di vita dell'impresa; migliorare costantemente i nostri risultati, affinché le piccole imprese trovino nell'Unione europea il contesto più idoneo a livello mondiale; essere attenti alle esigenze delle piccole imprese; promuovere il sostegno alle piccole imprese più brillanti)⁵⁹.

La Carta europea per le piccole e medie imprese, accompagnata nel 2006 dalle conclusioni del Consiglio europeo che ha previsto l'introduzione di sportelli unici per registrare le imprese, riduzione di tempi e costi per avviare un'impresa) ha dato inizio ad uno scambio di buone pratiche tra i Paesi membri.

Al fine di dare maggiore supporto politico a questi propositi e al fine di renderli effettivi globalmente in tutti gli Stati membri sono state formulate 10 linee d'azione:

- 1. Educazione e formazione all'imprenditorialità.*
- 2. Avviamento meno costoso e più veloce.*
- 3. Migliore legislazione e regolamentazione.*
- 4. Fornire competenze.*
- 5. Migliorare l'accesso in linea.*
- 6. Maggiori benefici dal mercato interno.*
- 7. Tassazione e questioni finanziarie.*
- 8. Potenziare la capacità tecnologica delle piccole imprese.*
- 9. Modelli di imprenditoria elettronica di successo e sostegno alle piccole imprese più brillanti.*
- 10. Rappresentanza più forte e più efficace degli interessi delle piccole imprese, a livello dell'Unione e a livello nazionale.*

⁵⁹ Vedi nota precedente.

Tali linee hanno aperto la strada ad una fase di studio, valutazione e consultazione da parte delle istituzioni europee che, nel 2008, le ha portate a disegnare piani di coordinamento per gli Stati membri aventi ad oggetto misure a favore delle PMI da rivolgere agli Stati membri ciò allo scopo di creare un ambiente favorevole alle PMI tracciando una corsia preferenziale nelle politiche comunitarie⁶⁰. Così la Commissione europea, sostenuta dal parere espresso senza riserve del Consiglio europeo del marzo 2008, ha varato lo *Small Business Act* (SBA) per l'Europa, ovvero un pacchetto di misure volte a intervenire sulla categoria delle PMI.

Lo Small Business Act. Lo Small Business Act per l'Europa si è ispirato ad un provvedimento varato negli Stati Uniti d'America intorno agli anni '50⁶¹; quest'ultimo, sebbene emanato in un contesto storico-politico, economico e sociale differente dall'attuale, risulta a tutt'oggi di grande attualità e importanza per lo sviluppo delle PMI e per questo motivo le istituzioni europee durante i lavori per lo SBA hanno fatto riferimento ai principi di cui esso è portatore.

Sebbene in precedenza poste nell'ombra, adesso, le micro, piccole e medie imprese occupano un posto di rilievo all'interno della scena politica europea nel contesto della quale ne vengono riconosciute le potenzialità e i vantaggi che comporta l'essere di piccole dimensioni, tra cui: la flessibilità, la capacità di adeguarsi ai cambiamenti esterni provenienti dal mercato, e in particolare dalla domanda, la capacità di cogliere le opportunità della globalizzazione e dell'accelerazione impressa dai mutamenti tecnologici sfruttando la tipicità e la multifunzionalità proprie di ogni contesto locale⁶².

Sono state, così, dedicate alle PMI azioni specifiche intervenendo con delle decisioni e raccomandazioni coordinate e reciprocamente connesse.

⁶⁰ Basile A.F. (2009): La politica dell'UE per le PMI.

⁶¹ Negli Stati Uniti d'America già negli anni Cinquanta vi era una politica sistematica, in via di crescita, rivolta specificamente alle SME (PMI).

⁶² Sarà nel corso dei successivi paragrafi maggiormente specificato come sicuramente l'UE stia in un primo momento puntando, in generale, alla creazione di sussidi, sgravi e strategie per creare migliori condizioni per le PMI; dall'altro lato l'obiettivo è quello di offrire risorse e provvedimenti mirati al potenziale di crescita e di innovazione delle piccole e medie imprese (PMI) che si dimostreranno più meritevoli e dinamiche, cioè a quelle dotate del vigore per resistere alle incertezze che genera l'odierno mondo globalizzato.

Nei paragrafi successivi saranno trattati alcuni dei principali programmi, espressione della *governance* a favore delle PMI, che rappresentano il contenuto dello SBA arricchito nel corso degli anni. Qui di seguito invece viene descritto lo SBA al momento della sua approvazione mettendo in evidenza i dieci principi chiave. La formulazione di suddetti principi guida da parte della Commissione europea ha avuto lo scopo di guidare gli Stati nell'applicazione dello SBA per aiutarli a formulare nel modo più opportuno possibile le normative nazionali sulla base di essi. I dieci principi guida, come di seguito, sono stati firmati dalle nazioni cui erano rivolti:

1) dar vita a un contesto in cui imprenditori e imprese familiari possano prosperare e che sia gratificante per lo spirito imprenditoriale: è necessario che essi preparino il terreno ai futuri imprenditori stimolando, soprattutto tra i giovani e le donne, il talento imprenditoriale e l'interesse verso chi intraprende, e semplificando le condizioni per la successione nelle imprese (ricambio generazionale);

2) far sì che imprenditori onesti, che abbiano sperimentato l'insolvenza, ottengano rapidamente una seconda possibilità;

3) formulare regole conformi al principio "Pensare anzitutto in piccolo" tenendo conto delle caratteristiche delle PMI quando legiferano e semplificare il contesto normativo in vigore;

4) rendere le pubbliche amministrazioni permeabili alle esigenze delle PMI semplificando per quanto possibile la vita delle PMI, in particolare promuovendo l'e-government e soluzioni a sportello unico (Semplificazione ammi.va);

5) adeguare l'intervento politico pubblico alle esigenze delle PMI: facilitare la partecipazione delle PMI agli appalti pubblici e usare meglio le possibilità degli aiuti di Stato per le PMI;

6) agevolare l'accesso delle PMI al credito e sviluppare un contesto giuridico ed economico che favorisca la puntualità dei pagamenti nelle transazioni commerciali (prestito BEI, accelerazione pagamenti PA) ;

7) aiutare le PMI a beneficiare delle opportunità offerte dal mercato unico, permettendo che gli interessi delle PMI siano meglio rappresentati in

sede di elaborazione delle norme e facilitando l'accesso delle PMI ai brevetti e ai modelli depositati;

8) promuovere l'aggiornamento delle competenze nelle PMI e ogni forma di innovazione;

9) permettere alle PMI di trasformare le sfide ambientali in opportunità;

10) incoraggiare e sostenere le PMI perché beneficiano della crescita dei mercati all'esterno dell'UE, in particolare attraverso aiuti mirati al mercato e attività di formazione imprenditoriale.

Il primo principio è teso a stimolare lo spirito imprenditoriale.

Il secondo principio parte dalla consapevolezza che la situazione di crisi e le difficoltà finanziarie cui sono spesso andate incontro le PMI possano essere fonte di insolvenze gravi, sebbene alle volte oneste; in quest'ultimo caso occorre non penalizzare gli imprenditori onesti e offrire loro un'altra possibilità.

Il terzo principio, rivelatosi inseguito di straordinaria importanza, tiene conto di una prassi piuttosto diffusa, quella per la quale sono sempre state le grandi imprese quelle maggiormente sostenute e appoggiate, sia dalle banche che dalle istituzioni, mediante le concessioni di credito, etc.. e al contempo si propone di superarla incoraggiando ad indirizzare gli strumenti adatti come sussidio alle PMI. Tale principio, inoltre, indica l'opportunità di ascoltare le PMI prima di varare nuove leggi per valutare i possibili effetti che su di esse potrebbe avere la normativa.

Il quarto principio, esprime la necessità di una riduzione delle commissioni richieste dalle amministrazioni per registrare un'impresa; si è parlato di “meno di una settimana il tempo necessario a fondare un'impresa e [...] il termine massimo di un mese per rilasciare licenze e permessi”⁶³

Il quinto principio, sottolinea l'obiettivo di inserire anche le piccole e medie imprese, e non solo le grandi, nella partecipazione agli appalti pubblici. Sebbene nel 2005 sia stato assegnato alle PMI il 42% degli appalti pubblici, sono ancora pochi i passi in avanti compiuti a causa delle carenze

⁶³ Basile A.F. (2009): La politica dell'UE per le PMI.

d'informazione e a causa degli intoppi burocratici scanditi da procedure complesse e difficilmente accessibili.

Il sesto principio riguarda l'importanza fondamentale di poter ricevere crediti, finanziamenti, etc.; le PMI hanno bisogno di fondi per poter innovarsi o, a seconda del caso, per poter far fronte ad eventuali difficoltà che si possono incontrare lungo la vita dell'azienda. L'accesso al credito tuttavia non è così semplice o scontato per le PMI per svariate ragioni, tra le quali, la circostanza per cui le banche prediligono concedere prestiti a grandi aziende con grandi capitali, piuttosto che alle piccole. Ma le piccole entità, spesso, non possono riuscire senza le risorse economiche e vanno così incontro a crolli economici. Per evitare questo, l'UE insieme alla BEI (Banca europea per gli investimenti), hanno favorito talune iniziative, tra cui: il Programma Quadro per la competitività e l'innovazione - CIP, nel quale contesto, con la Comunicazione del 4 ottobre 2007, la Commissione ha affermato che 400.000 PMI europee usufruiranno di oltre 30 miliardi di euro di nuovi finanziamenti; i Fondi strutturali, e tra questi, nell'ambito dell'agricoltura il FEASR (Fondo Europeo Agricolo per lo Sviluppo Rurale) per la promozione dello sviluppo rurale e l'incoraggiamento della diversificazione economica delle zone rurali.

Il settimo principio, invece, punta alla realizzazione continuativa del mercato unico, iniziata da vent'anni, e allo sfruttamento dei vantaggi che da esso discendono; "facilitare l'accesso ai brevetti e ai modelli depositati nonché garantire una qualificata rappresentatività delle PMI nella sede di elaborazione delle norme. La Commissione si propone di facilitare la partecipazione delle piccole imprese al sistema del marchio comunitario e s'impegna ad eliminare la frammentazione delle norme a tutela dei consumatori ed agevolare il commercio transfrontaliero delle PMI, riducendo ad esempio gli oneri amministrativi. Gli Stati membri sono invitati, fra l'altro, ad offrire servizi di consulenza, utilizzando per esempio maggiormente il sistema SOLVIT⁶⁴ al fine di chiarire in breve tempo quesiti sorti in seguito all'esercizio dei diritti nel mercato unico, e informazione per difendersi, anzitutto, da pratiche commerciali sleali."⁶⁵

⁶⁴ Rientra tra i servizi di informazione dell'UE.

⁶⁵ Cfr. Basile.

L'ottavo principio esprime l'urgente esigenza di creare una fitta rete di interazione e collaborazione tra la ricerca e le PMI. Se è passato tanto tempo prima che in Europa si comprendesse l'importanza delle PMI per l'economia, tanto da aver pensato, soltanto nel 2008, ad approntare una politica ad hoc, ciò dovrebbe indurre a non indugiare ulteriormente su questi altri grandi temi per non perdere tempo e non arrestare il progresso delle PMI. Creare dei rapporti con l'Università significherebbe portare avanti un investimento differito nel tempo per garantire un continuo aggiornamento che darebbe un valore aggiunto alle PMI. Basti pensare al campo della tecnologia; questo settore è in continua evoluzione ed è indispensabile, affinché le PMI si mantengano dinamiche che si adeguino ai cambiamenti tecnologici.

Il nono principio si fa portatore della campagna a favore di modelli di produzione ed economici più sostenibili e rispettosi dell'ambiente. Purtroppo ancora oggi, secondo le analisi svolte dalla Commissione, le PMI non sono orientati in questo senso; infatti, meno del 1/3 delle PMI ha adottato misure per risparmiare energia e solo il 4% ha adottato un sistema completo per l'efficienza energetica⁶⁶. Queste percentuali sono molto basse già in assoluto ma vengono messo ancora di più in risalto se riferite alle grandi imprese le quali hanno più risorse e disponibilità economiche rispetto alle piccole; infatti, soltanto il 46% delle grandi imprese ha adottato misure per risparmiare energia e il 19% ha adottato un sistema completo per l'efficienza energetica. In questo senso la Commissione ha affermato che il suo impegno al fine di diffondere tra le PMI il sistema EMAS di cui al Regolamento (CE) n. 761/2001 del Parlamento europeo e del Consiglio del 19 marzo 2001 “sull'adozione volontaria delle organizzazioni a un sistema comunitario di ecogestione e *audit* che si avvale di procedure più leggere a riduzioni fiscali e alla possibilità di una registrazione di gruppo”⁶⁷. In questo quadro l'UE, attraverso la politica di coesione economica e sociale, ha dato un sostegno economico ai prodotti e processi ecologici nelle PMI.

⁶⁶ Cfr. Basile.

⁶⁷ Cfr. Basile.

Il decimo principio, infine, pone in luce l'importanza dell'internazionalizzazione delle imprese; attualmente solo l'8% delle PMI dichiara un fatturato all'esportazione in Europa. Sono state per questo motivo attuate diverse strategie e messe in piedi diversi istituti volti ad agevolare l'internazionalizzazione.

La Commissione si è impegnata in questo senso su diversi fronti:

- fondando la PEV (Politica Europea di Vicinato) dove possono circolare le produzioni dell'UE;
- stipulando negozi bilaterali con l'India e la Cina con i quali sono stati istituiti Centri d'Impresa in mercati selezionati, a partire dall'economia a crescita rapida.
- istituendo l'Entreprise Europe Network (2008) che offre servizi di ricerca di partner commerciali, di organizzazione di visite in loco, di consulenza ad hoc.

6.2. L'azione politica, non normativa dello SBAUe. Le eccezioni.

Lo SBA è stato adottato nel 2008 ma ancor prima della sua approvazione, l'UE aveva gettato le basi di un'azione a favore delle PMI mediante *imput* politici, aventi l'obiettivo di migliorare il contesto in cui le PMI si inserivano nei vari Stati membri.

Tali *imput*, tuttavia, si presentavano come sporadici e frammentati, tra essi spiccano per importanza la Carta europea delle piccole e medie imprese, di cui si è detto in precedenza e che ha dato inizio ad uno scambio di buone pratiche tra i Paesi membri, nonché le conclusioni⁶⁸ del Consiglio europeo della Primavera del 2006 che hanno notevolmente migliorato l'ambiente attorno alle PMI⁶⁹.

Dopo questi primi interventi, lo SBA si inserisce, nella scena europea in maniera organica e globale creando nuovi strumenti per la politica d'impresa. La Commissione, nel 2008, con tale nuovo documento, propone una concreta e attiva cooperazione tra l'UE e gli Stati membri per le PMI.

Se da un lato lo SBA ha apportato un valore aggiunto creando un quadro unitario, dall'altro lato trascina con sé un punto debole presente anche nelle precedenti iniziative, infatti, la previsione di qualunque piano d'azione, per le materie individuate dallo SBA, deve avvenire nel rispetto dei principi di sussidiarietà e di proporzionalità.

Ciò accade in quanto, in sostanza, lo SBA è un pacchetto di principi guida e misure applicative finalizzati a sostenere la crescita e la maggiore competitività delle imprese di piccola e media dimensione. Rimane dunque il fatto che lo Small Business Act è un atto di indirizzo e in quanto tale deve sottostare ai principi di proporzionalità e sussidiarietà, non avendo nelle materie in cui interviene competenza giuridica ma soltanto forza politica.

La Commissione e le altre istituzioni europee agiscono, pertanto, sulla base del consenso politico.

⁶⁸ Le suddette conclusioni hanno costituito la prima esortazione all'introduzione di sportelli unici per registrare le imprese, riduzione di tempi e costi per avviare un'impresa.

⁶⁹ "Una corsia preferenziale per la piccola impresa" Alla ricerca di un nuovo quadro fondamentale per la Piccola Impresa (un "Small Business Act" per l'Europa).

Appare evidente come in questo contesto, la dicitura “Act”, data allo SBA non sia indicativa della forza del tipo di documento, quanto piuttosto della semplice volontà di riconoscere un ruolo centrale alle PMI nell’economia europea tramite, appunto, per la prima volta, la previsione di un quadro politico articolato e unitario che coinvolge il livello europeo nazionale di ogni Stato membro;

L’*Atto* nasce dalla considerazione che la crescita delle PMI è limitata dalla presenza di diversi ostacoli, tra l’altro comuni a tutte le PMI dell’Unione europea, tra cui: gli eccessivi oneri amministrativi e la difficoltà di accesso ai finanziamenti, quest’ultima ancora più intensa oggi a causa della crisi finanziaria, ancora in corso, laddove gli investimenti sono percepiti come più rischiosi per le Banche e laddove le imprese non dispongono di garanzie valutate sufficienti.

Alla luce di ciò, la necessità di creare un quadro politico coerente ha mobilitato le sedi istituzionali, comunitarie e nazionali. Le linee guida sono state individuate per il tramite di dieci principi, a favore delle PMI, da tradurre in azione, come ampiamente esposto nell’introduzione al capitolo 5.

Allo stato attuale, seppur tra mille difficoltà di carattere creditizio, legislativo e finanziario e malgrado la crisi abbia comportato una perdita stimata in 3,25 milioni di posti negli ultimi due anni, le PMI rappresentano ancora un pilastro portante dell’occupazione in Europa. Tali perdite sono state aggravate dal fatto che le misure di sostegno iniziali alle micro e piccole imprese sono state progressivamente ritirate minacciando le 20,7 milioni di PMI che oggi impiegano quasi 90 milioni di lavoratori in Europa, comprese le 4 milioni di piccole e medie imprese che in Italia a fine 2008 impiegavano 12,6 milioni di addetti.

In questo contesto, si inserisce il parere del *Comitato delle regioni* espresso, in occasione del recente riesame dello SBA nel 2011, in merito alla natura di atto di indirizzo di quest’ultimo, sottostante ai principi di proporzionalità e sussidiarietà. Il Comitato, non solo ha accolto il nuovo documento favorevolmente riconfermando un pieno sostegno “al proseguimento di quest’importantissima iniziativa politica volta a promuovere

lo sviluppo, la crescita e la sostenibilità delle PMI di tutta l'UE⁷⁰», ma ha anche ricordato con forza l'esigenza di risolvere quei problemi che ostacolano l'attuazione dello SBA per cercare di porre in essere concretamente le attività e le azioni contenute nello SBA.

Tra i problemi affiora:

- l'urgenza di rendere più *politicamente vincolante* lo SBA
- l'assenza di resoconti dettagliati, da parte de gli Stati membri, riguardo il loro operato, ovvero, circa il grado di realizzazione degli obiettivi dello SBA all'interno delle Nazioni.

Da ciò è stato desunto che senza un rafforzamento del peso politico l'auspicata attuazione a livelli maggiori del quadro di iniziative in esso contenuto non potrà raggiungere la piena attuazione.

Il Comitato delle Regioni riconosce, da un lato, gli sforzi effettuati dalla Commissione europea per rafforzare la *governance* dimostrati, ad esempio, dall'istituzione di “rappresentanti nazionali delle PMI negli Stati membri che, insieme al rappresentante speciale delle PMI della Commissione, si assumono l'impegno di guidare l'attuazione dell'SBA in tutta l'UE” ma, dall'altro lato, sottolinea anche come ciò non sia ancora sufficiente e come la speranza che lo SBA fosse inserito nel contesto della Strategia di Lisbona e nella strategia Europa 2020 sia stata disattesa.

Infatti, la mancanza di un riconoscimento esplicito dello SBA, all'interno delle due strategie predette, non ne rafforza la *governance* in maniera soddisfacente, mantenendola ancora debole e poco pregnante. Il Comitato esorta ad “ un maggior grado di comunicazione e di prioritizzazione dello SBA in tutta l'UE a livello nazionale, regionale e locale”;

Lo SBA, dunque, più che un vero e proprio provvedimento normativo è un documento avente la struttura di un'agenda programmatica, contenente : specifiche scadenze, elementi scanditi in maniera generica, 10 principi guida, suggerimenti e misure concrete destinate agli Stati membri e alla Commissione al fine di creare un contesto maggiormente favorevole per le PMI.

⁷⁰ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:009:0018:0022:IT:PDF>

Per fare chiarezza, da un punto di vista giuridico, il perché lo SBA non ha forza vincolante, allo stato attuale delle leggi, bisogna individuare quelle che sono le competenze dell'Unione europea.

Queste ultime, come è noto, sono definite nei trattati dell'UE agli articoli 2, 3, 4, 5, 6 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (TFUE) e si suddividono in tre categorie, competenza : esclusiva, concorrente e di sostegno coordinamento e completamento dell'azione degli Stati membri.

- La competenza esclusiva è disciplinata dall'articolo 3 del TFUE e la sua specificità si manifesta nell'attribuzione del pieno ed esclusivo potere legislativo solo all'UE. La competenza concorrente, disciplinata dall'art 4 del TFUE, attribuisce potestà legislativa principalmente all'Unione europea, stabilendo che gli Stati membri possono agire soltanto nei casi in cui la prima scelga di non legiferare e quindi non intervenga normativamente. La competenza di sostenere, di completare e coordinare l'azione degli Stati membri, di cui è titolare l'UE, è disciplinata dall'articolo 6 del TFUE dove è stabilito che l'UE non può adottare atti giuridicamente vincolanti che comportino l'armonizzazione delle leggi e dei regolamenti degli Stati membri in materia di: tutela e miglioramento della salute umana; industria; cultura; turismo; istruzione, formazione professionale, gioventù e sport; protezione civile; cooperazione; amministrativa.

Entro questo contesto giuridico è possibile distinguere le azioni dello SBA che, da un lato, si possono definire semplicemente politiche, scandite dai 10 principi guida e, dall'altro lato quelle che si sostanziano in vere e proprie proposte legislative; entrambe le categorie, legislativa e non, si inseriscono nell'ambito del pacchetto di misure dello SBA.

Il contenuto dei dieci principi guida è stato esaminato nel paragrafo 6.2.; per quanto attiene, invece, alla loro implementazione in azioni concrete si rimanda all'esame dei singoli programmi (paragrafo 6.3).

Rimangono, pertanto, da trattare soltanto le quattro proposte legislative, riguardanti rispettivamente quattro differenti ambiti, attorno alle PMI ma tutti

ispirati, appunto, al principio *Think Small First* ovvero *pensare anzitutto in piccolo*.

In primo luogo va richiamato il Regolamento sull'esonazione generale per categoria riguardo agli aiuti di Stato- RGEC⁷¹, (GeneralBlock Exemption Regulation on State Aids - GBER), la cui efficacia è prevista per un periodo compreso tra il 29 agosto 2008 al 31 dicembre 2013.

Tale normativa permette agli Stati membri di concedere aiuti all'occupazione, al potenziamento della competitività e alla tutela dell'ambiente senza dover procedere, nell'ambito delle medesime materie, alla notifica preventiva della Commissione.

Sono stati numerosi i cambiamenti apportati:

- è stato reso più semplice e rapido l'iter amministrativo⁷² per la concessione di aiuti da parte degli Stati membri;

- è stato definito un quadro chiaro con l'introduzione di un unico testo che ha sostituito cinque precedenti regolamenti distinti armonizzando così le norme in essi precedentemente contenute.

- sono state aumentate a ventisei le categorie di aiuti di Stato che non richiedono, appunto, la previa notifica alla Commissione.

Benché, in quei casi, non vi sia l'obbligo di procedere a notifica, si noti che, in ogni caso, la Commissione deve essere edotta, sia pure mediante una semplice scheda informativa e comunque solo dopo aver concesso l'aiuto. Appare evidente, pertanto, che tale comunicazione di avvenuta concessione di un aiuto serva, in questo caso, da strumento di controllo per verificare la legittimità della procedura senza notifica. Ciò non può stupire se si considera che per poter rientrare in una delle ventisei categorie, l'aiuto "deve rispettare determinate condizioni"⁷³ per assicurare che favorisca nuove attività che altrimenti non sarebbero realizzabili e promuovere lo sviluppo economico senza falsare indebitamente la concorrenza".

⁷¹ Regolamento (CE) n. 800/2008 del 6 agosto 2008.

⁷² http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/gber_citizen_summary_sheet_it.pdf.

⁷³ "Il regolamento si applica alle forme di aiuto "trasparenti": ossia alle sovvenzioni e agli abbuoni di interesse, ai prestiti nei quali l'equivalente sovvenzione lordo tiene conto del tasso di riferimento, ai regimi di garanzia, alle misure fiscali (con un limite massimo) e ad alcuni tipi di anticipi rimborsabili".

In secondo luogo, si segnala il Regolamento⁷⁴ che definisce un nuovo Statuto della Società Privata europea - SPE. Gli aspetti di vantaggio sono notevoli, innanzitutto: una volta fondata una SPE, essa permette un risparmio di tempo e di denaro riguardo agli aspetti inerenti le consulenze legali, la gestione e l'amministrazione. In pratica, viene reso più semplice ed economico l'avvio di un'impresa perché le PMI possono costituirsi in SPE indipendentemente dal fatto che esse esercitino la loro attività nel proprio Stato membro o in un altro e la sua disciplina opera in base a principi uniformi in tutti gli Stati membri.

Giuridicamente, la forma attribuita a livello comunitario alla SPE corrisponde a quella della disciplina della società a responsabilità limitata s.r.l. dell'ordinamento italiano.

Inoltre, si rinviene la proposta in materia fiscale sfociata nella Direttiva 2010/45/UE del 13 luglio 2010 del Consiglio che modifica la precedente normativa comunitaria sulla fatturazione Iva. Lo scopo è consentire agli Stati membri di applicare aliquote Iva ridotte per i servizi forniti localmente e principalmente da PMI; per di più, le aziende con un fatturato minore ai 2 milioni di euro possono beneficiare del un regime facoltativo della contabilità di cassa che gli permette di ritardare il versamento dell'IVA fino all'avvenuta ricezione dei pagamenti.

Infine, si rileva una proposta di modifica alla Direttiva 2000/35/CE sui ritardi dei pagamenti che ha preso corpo nella Direttiva 2011/7/UE, affinché le transazioni commerciali siano pagate puntualmente evitando di arrestare la prassi di indebitamenti tra impresa che comporta la scarsa disponibilità di liquidità e quindi il possibile blocco dell'attività aziendale.

In forza di questa Direttiva 2011/7/UE, gli enti pubblici sono oggi tenuti a pagare entro 30 giorni, in modo da aumentare il flusso di cassa delle PMI.

⁷⁴ Proposta di Regolamento del Consiglio del 25 giugno 2008 relativo allo statuto della Società privata europea.

6.3. I Programmi dello SBA a favore delle PMI

Le PMI, contribuendo in modo significativo all'occupazione nell'ambito europeo, sono diventate il centro delle priorità della Strategia Europa 2020 i cui obiettivi sono la crescita intelligente e sostenibile nonché la competitività.

Per raggiungere tali scopi l'Unione europea tenta di colmare le carenze di mercato e sebbene tali tipi di azioni spettino agli Stati membri e alle Regioni, essa interviene, con azioni politiche, rafforzando il mercato unico e armonizzando in maniera coerente le misure nazionali colpendo determinati e specifici ambiti:

- l'accesso ai finanziamenti da parte delle PMI;
- il tema dello sviluppo dello spirito e della formazione imprenditoriale;
- la necessità di garantire la circolazione di buone pratiche;
- l'esigenza di formare delle reti che costituiscano dei network per l'accesso ai mercati;
- il settore del microcredito;
- il sistema per raggiungere un elevato livello di semplificazione.

Per svolgere tali attività devono essere promossi e approvati, da un lato, dei programmi detti di "*spesa*" che offrano dei finanziamenti per sostenere le azioni che si vogliono intraprendere e, dall'altro lato, dei "*programmi operativi*" che prevedano nello specifico come porre in essere concretamente proprio le suddette azioni per raggiungere i risultati sperati.

Per quanto riguarda i programmi di finanziamento previsti attualmente (precisamente per l'arco di tempo 2007-2013) è in vigore il Programma per l'Innovazione e la Competitività mediante il quale viene dato supporto alle PMI riguardo l'accesso ai finanziamenti. Alla fine dell'anno 2013 quando tale programma non avrà più efficacia sarà sostituito da un altro, il COSME, adesso formulato sotto forma di proposta ma che entro il 2013 sarà approvato da parte del Parlamento europeo e del Consiglio dell'UE.

Accanto al COSME, che come appena detto proseguirà gli obiettivi del CIP, suo predecessore, creando un continuum senza interruzioni, l'altro programma di spesa per cui è prevista l'approvazione, anche in questo caso entro la fine del 2013, è Orizzonte 2020.

I suddetti Programmi saranno in vigore per lo stesso periodo di tempo, quindi l'intervallo compreso tra il 2014 e il 2020 durante il quale offriranno i fondi necessari per raggiungere gli obiettivi segnati dalla Strategia Europa 2020 in base ai quali verranno elaborati i programmi operativi.

Il loro obiettivo sarà quello di creare maggiore crescita, nuovi posti di lavoro e l'aumento della competitività dell'Europa ma, come si vedrà nel dettaglio, nella trattazione, le loro azioni saranno in realtà complementari. Se da un lato, infatti, gli strumenti finanziari previsti nel COSME verranno, in potenza, indirizzati a tutte le PMI, dall'altro lato, Orizzonte 2020 rivolgerà gli strumenti finanziari in esso contenuti solo alle “*mid-caps*”, ovvero alle PMI innovative.

I “Programmi di spesa” e i “Programmi operativi” e gli istituti da essi creati saranno trattati separatamente.

Conclusivamente, prima di procedere alla trattazione dei singoli programmi si vuole ancora una volta ribadire che essi, tutti insieme, rappresentano l'azione concreta di un unico piano politico, lo SBA, il quale, puntando sulle piccole e medie imprese, ha come obiettivo la creazione di nuove imprese, la creazione di nuovi posti di lavoro, quindi la crescita economica e infine l'aumento globale dei PIL nazionali e di tutta l'UE.

Programmi di spesa.

1) CIP e COSME

Al Programma Quadro per l'innovazione e la Competitività è stato dedicato ampio spazio illustrativo nel capitolo 4 al paragrafo 4.2 tuttavia esso viene qui ripreso qui in qualità di antesignano del COSME .

L'operatività del CIP è stata fissata per un periodo compreso tra il 2007 e il 2013 lungo il quale sono stati stanziati numerose risorse finanziarie a livello europeo.

Attraverso il suddetto programma l'Unione europea ha cercato di realizzare delle economie di scala e di affrontare le difficoltà di accesso ai finanziamenti da parte delle PMI in un contesto in cui le banche e gli investitori, sempre più *risk adverse*⁷⁵, hanno diminuito la forbice degli investimenti, in seguito alla recente crisi economica e finanziaria e in conseguenza degli aumenti di prezzo di prodotti e risorse.

Per queste ragioni l'UE è intervenuta per dare alle PMI nuove opportunità di finanziamento e di accesso al capitale di rischio.

Il CIP è stato dotato di un budget totale di € 3621 milioni in previsione del finanziamento complessivo dei tre programmi in esso compresi.

La parte degli strumenti finanziari, inquadrata all'interno del CIP, prende forma in un suo sottoprogramma, l'EIP (Programma per l'imprenditorialità e l'innovazione), ed è strutturato in due parti, ovvero sono stati *stanziati fondi*, da un lato, *per strumenti finanziari e*, dall'altro lato, *per finanziamenti nella forma di bandi per le imprese eco-innovation*⁷⁶. Riferendosi al rapporto trimestrale EIP risulta che tra il 2007 e il 2011 l'area dell'accesso ai finanziamenti ha investito 11.4 miliardi di euro in garanzie, 2.2 miliardi di euro in capitale di rischio e ha avuto come risultati: 155.000 imprese assistite e 186.000 posti di lavoro tra creati o conservati. In questo contesto si sono iserite anche le azioni della "Rete Enterprise Network Europe" e "l'IPR PMI Helpdesk Cina".

Il CIP è rivolto alle PMI: innovative, non innovative, start up e avviate. Alla fine del 2013 il CIP sarà sostituito dal programma COSME.

Ancora in fase di approvazione, la proposta COSME prevede un rafforzamento della competitività e della sostenibilità delle imprese europee.

⁷⁵ *Risk aversion* è un concetto multidisciplinare, ovvero, ripreso in diverse materie tra cui psicologia, economia e finanza, e si riferisce al comportamento di avversione degli esseri umani, con particolare riferimento ai consumatori e agli investitori, quando si espongono al rischio.

⁷⁶ Intervista mediante questionario a funzionari presso la Direzione Generale Impresa e industria della Commissione europea .

La dotazione finanziaria per raggiungere tali obiettivi è prevista per un ammontare pari a 2.5 miliardi dal 2014 al 2020.

Per superare le problematiche che ancora persistono, a causa della crisi economico-finanziaria, ovvero: i) le carenze e le inefficienze di mercato per quanto riguarda il credito e il capitale di rischio; ii) le asimmetrie informative e vari *transactions costs* tipici dell'accesso ai finanziamenti per le PMI; iii) un significativo gap di mercato tra la domanda e l'offerta di prestiti e garanzie per la crescita; iv) la difficoltà per le PMI di accedere alle forme di finanziamento nella fase start up e in quella di crescita; v) la scarsità di *private equity*, per gli investimenti *early stage* e *growth*, e di fondi di venture capital⁷⁷. Globalmente si può affermare che il COSME, in quanto Programma di spesa, supporta numerose attività, da cui prendono forma i programmi operativi, ed esse possono essere ordinate in quattro grandi gruppi:

- migliorare le condizioni quadro per la competitività e la sostenibilità delle imprese dell'Unione;
- promuovere l'imprenditorialità: quindi i Programmi operativi "Erasmus per gli imprenditori" e "Educazione all'imprenditorialità";
- migliorare l'accesso ai finanziamenti: mediante la previsione di strumenti finanziari;
- migliorare l'accesso ai mercati attraverso: la "Rete Enterprise Europe", sostegno alle PMI all'estero e alla cooperazione industriale internazionale anche mediante "l'Helpdesk DPI PMI Cina".

Gli aspetti in comune, ovvero quelli che dal CIP saranno interamente trasmesse al COSME sono rappresentati dalla gestione fondo investimenti FEI, dalla esternalizzazione EACI e dal rifinanziamento dell' Enterprise European Network, mentre le differenze, costituenti le novità apportate dal COSME si riferiscono anzitutto alla prosecuzione dell'Entrepreneurship and

⁷⁷Occupandosi di queste problematiche a livello europeo, la speranza è quella di costruire un mercato integrato europeo del venture capital.

Innovation Programme (EIP), soltanto per le azioni Eco innovazione e Innovazione confluiranno nell'ambito del Programma Orizzonte 2020. Un aspetto molto particolare, di cui spesso si ignora il funzionamento, è quello relativo alla Gestione del Programma⁷⁸. I fondi messi a disposizione dall'Unione europea non vengono gestiti direttamente dalle Istituzioni europee che ne hanno previsto lo stanziamento ma vengono affidati a dei soggetti esterni; nel caso del CIP i fondi sono stati gestiti dal FEI riuscendo a stimolare circa 1,4 miliardi di investimenti complessivi. La Commissione, in questo contesto, controlla che i fondi vengano investiti correttamente da parte dei soggetti investitori ma la gestione dei bandi e le *applications*, che costituiscono lo strumento di verifica delle caratteristiche degli eventuali soggetti destinatari, è curata interamente dai predetti soggetti esterni. Il FEI, ad esempio, ha creato dei fondi di garanzia e di rischio (19 in quest'ultimo caso) e ha scelto degli intermediari nei vari Paesi membri, tra cui le Banche che, essendo inserite in un determinato territorio ne conoscono le esigenze e rendono possibile un'azione capillare nel territorio. Le varie realtà decentrate sono intrise di una loro specificità che le differenzia tra loro da regione a regione. Per avere un riscontro concreto di tale realtà si prenda ad esempio l'Italia dove la concentrazione di fondi di garanzia e di fondi *venture capital* o *private equity* muta nelle diverse zone del territorio rispecchiando gli approcci e le tradizioni e le culture di ognuna di esse. Di ciò si è già discusso, sotto un'altra ottica, nel capitolo 2 paragrafo 2.2. Come ivi affermato, spesso, le piccole e medie imprese, e in particolare quelle del meridione, difficilmente accettano di condividere ruoli manageriali con chi è esterno rispetto alla proprietà e pertanto sarebbero ancora meno disposte ad accettare investimenti di tipo *venture capital* o *private equity* nell'ambito della propria realtà imprenditoriale.

A riprova di quanto affermato, infatti, in quelle zone, fino adesso, è stato più intensa la diffusione di fondi di garanzia del credito e di fondi di investimento agevolati.

⁷⁸ Grazie le interviste mediante questionario a risposte aperte somministrate ai funzionari della DG impresa della Commissione europea sono state reperite tali informazioni.

Le Banche, in questo contesto, si sono, appunto, adeguate al tipo di domanda e hanno concesso agevolazioni e fatto credito alle imprese (ciò chiaramente sempre dietro il supporto del FEI).

Trascendendo il tema specifico degli strumenti finanziari, le azioni definite nel CIP sono gestite globalmente da un'agenzia esecutiva per la competitività e l'innovazione, l'EACI. Essendosi rivelata tale esternalizzazione apprezzabile ed efficiente, sotto l'aspetto inerente la semplificazione e non solo, è molto probabile che sarà riproposta per il COSME; inoltre è possibile che ad esso vengano affidate anche alcune parti della gestione di Orizzonte 2020. In quest'ultimo caso, si prevede, dunque, che grazie all'esperienza maturata con l'azione svolta nell'ambito del CIP e grazie alla sua elevata specializzazione, che consta di strumenti informatici e portali elettronici, l'EACI possa diventare uno "sportello unico" per le PMI che vogliono accedere ai Programmi di finanziamento dell'Unione europea.

-Un elemento di novità, importante anche sotto il profilo della semplificazione, prevede che per le modalità di gestione del COSME: si debba fare riferimento soltanto al Regolamento Finanziario UE aggiornato e questo costituisce.

-La Rete Enterprise Europe, istituita all'interno dell'EIP non sarà sciolta ma continuerà la sua attività tramite i finanziamenti del COSME.

-La totalità dei fondi⁷⁹ di tale ultimo programma è prevista a supporto dei quattro gruppi di attività cardine del Programma (a cui prima si è fatto riferimento) con una ripartizione che viene di seguito descritta:

Appare evidente, pertanto, come le energie del Programma siano prevalentemente orientate verso: gli strumenti finanziari con 1436 attività, le attività per migliorare la competitività in generale e anche verso la Rete Enterprise Europe con 424 attività, il turismo con 131 attività (e questa appare una novità forte rispetto al CIP) etc... Queste in definitiva sono le azioni che peseranno maggiormente nel bilancio del COSME, etc..

⁷⁹ Incidentalmente, si noti come non vada dimenticato che la ripartizione finanziaria è al momento indicativa in quanto formulata all'interno di un programma che ancora deve essere ufficialmente approvato.

Unitamente a quanto sopra descritto, va sottolineato che nell'allegato II alla proposta del COSME, vengono analizzati due strumenti per migliorare l'accesso delle PMI ai finanziamenti, ovvero lo strumento di capitale proprio e quello di garanzia dei prestiti. Lo strumento di capitale proprio per la crescita - EFG *si concentrerà su fondi che forniscono capitale di rischio e finanziamenti mezzanini, come prestiti subordinati e i prestiti partecipativi, a imprese in crescita ed espansione, in particolare quelle operanti a livello transfrontaliero*⁸⁰; in breve, esso fornisce capitale di rischio ad imprese in fase di espansione e crescita. Una particolarità della proposta prevede che in determinati casi l'EFG possa essere combinato con il fondo RDI inserito nel contesto del Programma Orizzonte 2020 come si vedrà in seguito. (Si tenga conto, per altro, che nella prima fase di sviluppo delle imprese questo fondo e il fondo RDI nel contesto di Orizzonte 2020 possono offrire investimenti insieme; trattasi di un'azione combinata in caso di finanziamenti multi-stage, ovvero per early stage to expansion stage (EU equità financial instrument). L'EFG trova sostegno o direttamente dal Fondo europeo per gli Investimenti (FEI) o da *fondi di fondi o altri strumenti di investimento che effettuano investimenti transfrontalieri, istituiti dal FEI o da altri organismi cui è affidata l'attuazione a nome della Commissione insieme ad investitori privati e/o istituzioni finanziarie pubbliche nazionali*. Lo strumento di garanzia dei prestiti – LGF, in generale, offre *controgaranzie e accordi di condivisione dei rischi per i sistemi di garanzia, garanzie dirette e altri accordi di condivisione dei rischi per altri intermediari finanziari*. In particolare: prevede finanziamenti mediante prestiti, tra cui il prestito subordinato e partecipativo o leasing e la cartolarizzazione di portafogli di credito concessi alle PMI, la mobilitazione di risorse supplementari per concedere prestiti alle PMI dietro accordi di condivisione del rischio stipulati con le istituzioni che gestiscono il fondo e che si impegnano a utilizzare o parte della liquidità di cui dispongono o i *capitali smobilizzati*.

⁸⁰ Fascicolo interistituzionale: 2011/0394 (COD); Consiglio dell'Unione europea Bruxelles, 22 maggio 2012 (25.05) (OR. en).

L'LGF è gestito direttamente dal FEI o da altri organismi che operano in nome della Commissione.

Esso copre prestiti per 150000 EUR⁸¹, non contando i prestiti del portafoglio *cartolarizzato*, ed è fondato su una struttura immediata e semplificata che permetterà una rendicontazione tanto precisa da rendere possibile indicare persino il numero e il volume dei prestiti delle PMI innovative che aderiranno al programma.

In conclusione, il Programma COSME ha un approccio orizzontale, che coinvolge tutti i settori, compreso l'industria manifatturiera e i servizi. I programmi operativi finanziati dallo stesso sono, Erasmus per gli imprenditori, imprenditoria femminile (ambasciatrici e programmi di mentoring), il trasferimento di imprese, la Rete Enterprise Europe e, non ultimo, l'Helpdesk IPR Cina.

.Il supporto economico su cui poggia ORIZZONTE 2020⁸² è formidabile, si parla di 80 miliardi di euro che saranno diversamente ripartiti tra i tre diversi obiettivi chiave predetti.

All'interno di ORIZZONTE 2020, inoltre, secondo quanto affermato dal commissario Androulla Vassiliou, sarà inserita l'agenda strategica per

⁸¹ I finanziamenti maggiori di 150000 sono messi a disposizione da Orizzonte 2020, pertanto per ottenerli occorre soddisfare i requisiti demandati da tale programma.

⁸² Dalle interviste fatte ai Commissari della DG impresa presso la Commissione europea è stato possibile ottenere informazioni riguardo questo programma in via di approvazione. Nel novembre del 2011 la Commissione ha presentato al Parlamento europeo e al Consiglio la proposta di un Programma di spesa: ORIZZONTE 2020. Quest'ultimo dovrebbe rappresentare *un pilastro chiave dell'“Unione dell'innovazione” un'iniziativa faro dell'Europa 2020*. Con esso gli obiettivi che l'Ue auspica di poter raggiungere sono: la ripresa della crescita, il rilancio dell'innovazione e della competitività destinando grande attenzione alla massima valorizzazione del progresso scientifico così da veicolare le risorse disponibili in prodotti e servizi innovativi che offrano opportunità imprenditoriali.

Un aspetto di novità è rappresentato dal fatto che per la prima volta tutti gli investimenti dell'UE, per la ricerca e l'innovazione, verranno riuniti nell'unico programma ORIZZONTE 2020 i cui obiettivi chiave saranno tre:

- sostenere la posizione dell'UE in testa alla classifica mondiale nella scienza;
- contribuire ad affermare il primato industriale nell'innovazione investendo nelle tecnologie di punta, nonché dare sostegno alle PMI e garantire loro l'accesso al capitale;
- occuparsi di grandi temi, nonché di problemi di elevata importanza intersecanti sei settori base:

- sanità, evoluzione demografica e benessere;
- sicurezza alimentare, agricoltura sostenibile, ricerca marina e marittima e bioeconomia;
- energia sicura, pulita ed efficiente;
- trasporti intelligenti, verdi e integrati;
- clima, efficienza delle risorse e materie prime;
- società inclusive, innovative e sicure.

l'innovazione dell'Istituto europeo di innovazione e tecnologia (IET) a cui verranno destinati fondi per 2,8 miliardi di euro.

A ben vedere, parte dei ruoli svolti in questo momento dal CIP saranno perseguiti proprio da ORIZZONTE 2020 benché il suo successore formale sia il COSME; infatti se il CIP si suddivide in tre sottoprogrammi:

- il programma per l'imprenditorialità e l'innovazione (EIP);
- il programma di sostegno alla politica in materia di tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT-PSP);
- il programma Energia intelligente - Europa (IEE).

Il COSME seguirà, come detto in precedenza, le orme segnate soltanto dall'EIP nella parte della Competitività (accesso ai finanziamenti, accesso ai mercati, internazionalizzazione). ORIZZONTE 2020, invece, assorbirà tutte le altre attività dello stesso EIP, quindi, Ecoinnovazione (e quindi sfide sul clima, sull'efficienza delle risorse e sulle materie prime), Innovazione (e quindi accesso al capitale di rischio e innovazione nelle PMI) così come gli altri due sottoprogrammi ICT, PSP e IEE (si veda capitolo 4 paragrafo 4.2.).

In una visione globale, ciò non può stupire poiché, come è stato già affermato⁸³, i due programmi vanno considerati complementari tra loro.

Come nel COSME anche in ORIZZONTE 2020, le norme e le procedure sono state confezionate nel rispetto del principio della "regolamentazione intelligente", essendo unico il quadro di riferimento a cui ognuno di essi risponde. Inoltre, le formalità burocratiche verranno ridotte all'insegna della semplificazione, infatti, l'architettura lineare del programma, data da una serie unica di regole e dalla riduzione delle formalità amministrative, si tradurrà concretamente in facilitazione dei rimborsi grazie ad un *tasso forfettario unico per i costi indiretti e due soli tassi di finanziamento, rispettivamente per la ricerca e per le attività vicine al mercato; un unico punto d'accesso per i partecipanti; meno oneri burocratici nella preparazione delle proposte; niente controlli o revisioni inutili.*

⁸³ Intervista a funzionari DG impresa.

Uno degli obiettivi chiave è ridurre[...] il periodo che intercorre tra la domanda di sovvenzione e l'ottenimento dei finanziamenti, consentendo un avvio più rapido dei progetti. Appare evidente, dopo quanto esposto, che i finanziamenti assicurati da Orizzonte 2020 saranno di più facile accesso, rispetto al passato, e ciò dovrebbe attirare più ricercatori di punta e una gamma più ampia di imprese innovative.

Un ulteriore elemento comune ai due programmi è rappresentato dal fatto che molto probabilmente anche la gestione operativa di ORIZZONTE 2020 potrebbe essere affidata all'agenzia EACI e quindi essere esternalizzata.

Il rapporto di complementarità che ha guidato l'allocazione delle azioni tra il COSME e ORIZZONTE si evince anche dal fatto che se da un lato, il primo offre prestiti per un importo fino a 150000, dall'altro lato, il secondo elargisce prestiti superiori a quella soglia da impegnarsi in attività di ricerca e innovazione (R&I).

I Programmi operativi

L'imprenditorialità è un valore cui si attribuisce notevole importanza nell'ambito della strategia politica dello SBA, infatti, esso è inserito, come primo principio, nell'ambito dei suoi dieci principi guida.

L'UE e gli Stati membri devono dar vita a un contesto in cui imprenditori e imprese familiari possano prosperare e che sia gratificante per lo spirito imprenditoriale.

È necessario che essi preparino il terreno ai futuri imprenditori, stimolando soprattutto fra i giovani e le donne, il talento imprenditoriale e l'interesse verso chi intraprende, e semplificando le condizioni per la successione nelle imprese.

In Europa, le percentuali dimostrano che solo il 45% della popolazione aspira ad un lavoro autonomo.

In questo quadro, la Commissione europea ha affermato quanto occorra accendere e diffondere lo spirito imprenditoriale e nel contempo dotare gli europei delle competenze necessarie per realizzare eventuali progetti imprenditoriali.

Al fine di promuovere la cultura imprenditoriale le azioni poste in essere sono state distinte in due filoni, ovvero: 1) la formazione imprenditoriale “accademica” e lo 2) scambio di pratiche esemplari all’interno dell’Unione europea per gli aspiranti imprenditori e/o per chi già lo è. Per quanto riguarda quest’ultimo filone, che potrebbe essere inquadrato sotto la dicitura “promozione dell’imprenditorialità”, l’Unione europea ha:

- “organizzato la settimana europea delle PMI”;
- elaborato il Programma operativo “Erasmus per i giovani imprenditori”
- istituito una rete europea di imprenditrici-ambasciatrici.

“**La settimana delle PMI**” rappresenta il primo quadro politico elaborato per la Piccola Impresa, nell’UE e nei suoi Stati membri, nonché uno dei primi provvedimenti dello SBA messi in atto.

La prima organizzazione ad avere luogo fu quella del 2009, dal 6 al 14 maggio, e negli anni successivi, ogni anno, ne è stata organizzata un’altra e si calcola che quella del maggio 2010 ha riunito 3,2 milioni di persone per 1500 eventi (la settimana delle PMI del 2012 si terrà dal 15 al 21 ottobre).

L’evento è coordinato dalla Direzione Generale Imprese e Industria della Commissione europea, tuttavia, nel concreto, l’evento è gestito e promosso da organizzazioni professionali, fornitori di servizi, autorità regionali e locali, etc.

Tale campagna settimanale, ricca di eventi al suo interno, si rivolge principalmente alle PMI esistenti e lo scopo è quello di promuovere tra esse lo spirito imprenditoriale, di informare gli imprenditori a livello europeo, nazionale e locale su alternative di sviluppo della propria attività e trovare consulenza e supporto. L’obiettivo specifico, pertanto in questo caso è quello di assistere e collegare gli imprenditori esistenti ma anche, sebbene forse in via residuale, quelli potenziali, per lo scambio di buone pratiche tra loro. Anche il *progetto Erasmus* per i giovani imprenditori annovera tra i suoi propositi quello della diffusione di buone pratiche tra gli imprenditori; infatti, rivolgendosi ai giovani imprenditori, e con questo intendendo i nuovi imprenditori (a prescindere dalla loro età anagrafica), e ai potenziali

imprenditori vuole aiutarli ad elaborare nuove idee procurando loro informazioni e sostegno personalizzati.

Al programma possono aderire, da un lato, nuovi imprenditori che hanno iniziato l'attività non oltre i tre anni antecedenti la presentazione della domanda, o soggetti saldamente propensi a iniziare una propria attività; dall'altro lato, imprenditori esperti che possiedono o gestiscono una piccola o media impresa all'interno dell'UE.

Colui che aderisce al Programma, nella pratica, trascorre in un Paese membro diverso da quello di appartenenza un periodo di lavoro compreso tra 1 e 6 mesi che prevede lo svolgimento di un tirocinio pratico presso un'impresa avviata; il soggiorno è in parte finanziato dalla Commissione europea.

Lo scopo principale del programma, dunque, è incoraggiare la creatività del giovane imprenditore mettendolo a confronto diretto con una realtà aziendale solida dove possa cominciare a sperimentare le proprie capacità commerciali; inoltre, questa esperienza gli permette di acquisire esperienza e formazione (*on-the-job-training*⁸⁴) che poi potrà/dovrà (è questa l'aspettativa dell'Unione) importare nel suo Paese i *buoni esempi* appresi.

Anche per l'imprenditore esperto vi sono degli aspetti positivi, infatti, i potenziali o i giovani imprenditori in genere presentano una creatività più "elastica", più incosciente ed esuberante e tali elementi potrebbero portarlo a maturare idee innovative da suggerire all'imprenditore ospitante.

Per entrambe le parti, per di più, vi è sicuramente la possibilità di migliorare le competenze linguistiche supposto che, provenendo da due Paesi diversi, parlino due lingue differenti.

Inoltre, da questa esperienza condivisa potrebbe instaurarsi una collaborazione *win-win*⁸⁵ che conduca all'apertura verso nuovi mercati nonché all'inizio di una cooperazione internazionale con partner

⁸⁴ www.erasmus-entrepreneurs.eu/page.php.?cid=02

⁸⁵ www.erasmus-entrepreneurs.eu/page.php.?cid=02

commerciali esteri (tra queste, alcuni esempi possono essere: la joint venture, attività di subappalto, rapporti con nuovi fornitori, etc...⁸⁶).

In definitiva, appare evidente come tale programma rafforzi il valore del mercato interno europeo offrendo la possibilità di guardare al di là dei confini del proprio Paese per imparare nuove pratiche e per instaurare rapporti commerciali all'interno dell'Europa.

È stato calcolato che tra il 2009 e il 2010 hanno partecipato al programma in esame 724 imprenditori.

“La rete europea di imprenditrici-ambasciatrici”, inoltre, promuove schemi di tutorato per incitare le donne a fondare proprie imprese e promuove lo spirito imprenditoriale fra le donne laureate.

L'altro filone, il primo, quello dell'educazione, è un altro obiettivo che si colloca a completamento del quadro della promozione dell'imprenditorialità nell'ambito dello SBA.

L'Europa, lo si è detto, ha bisogno di un maggiore tasso di crescita di imprese per aumentare i posti di lavoro, la crescita nazionale e infine il PIL; si avverte, dunque, la necessità di un numero maggiore di imprenditori che abbiano, tra l'altro, spirito di innovazione. A tal fine risulta fondamentale stimolare la cultura imprenditoriale dei giovani.

Lo spirito imprenditoriale concerne la capacità di una persona di tradurre le idee in azione e la creatività in spirito di iniziativa; riguarda la promozione dell'innovazione, la capacità di assunzione dei rischi e di pianificazione e gestione dei progetti che si vogliono realizzare.

La Commissione europea ha messo in evidenza quanto il sistema educativo in Europa non tenga abbastanza conto dello spirito imprenditoriale e non conferisca le competenze di base di cui necessita chi voglia intraprendere la professione imprenditoriale.

Infatti, la formazione per promuovere lo spirito imprenditoriale dovrebbe comprendere competenze trasversali, conoscenze specialistiche e capacità imprenditoriali che le istituzioni nazionali non sono ancora

⁸⁶ V. nota prec,

preparate a trasmettere essendo i loro modelli educativi impostati su un sistema educativo più tradizionale che innovativo.

L'obiettivo, ancora in via di sviluppo, è quello di introdurre l'imprenditorialità come materia all'interno dei programmi didattici delle scuole e non solo in quelle di business, in cui ciò è fisiologico. Già a partire dalle scuole elementari i bambini potrebbero, in questo modo, imparare ad apprezzare lo spirito imprenditoriale ed a sviluppare sin dalla più tenera età la creatività imprenditoriale; ciò implicherebbe l'acquisizione di un nuovo modello, diverso da quello diffuso in questo momento nel sistema educativo europeo. I sistemi tradizionali tendono a trasmettere informazioni che gli studenti poi dovranno ripetere; ciò non aiuta a tirare fuori la personale inventiva né le idee soggettive dei singoli.

Occorrerebbe, pertanto, inserire accanto alle discipline tradizionali delle altre che permettano di esprimere e stimolare il senso di iniziativa e vincere quella tendenza all'appiattimento che risulta, ad esempio, dai valori forniti dall'Eurobarometro secondo cui solo il 45% degli individui dichiarano una loro propensione per il lavoro autonomo, contro il rimanente 55 % che preferisce il lavoro dipendente.

Dopo aver assicurato, sin dalla scuola primaria, un'educazione per gradi verso l'imprenditorialità sarebbe possibile immettere nel sistema universitario una maggior componente di "esperienza" sul campo.

Considerando sempre che si tratterebbe di un intervento politico e non legislativo, quest'obiettivo potrà essere raggiunto soltanto con l'intervento delle istituzioni nazionali designate ad intervenire in materia; in Italia, ad esempio, la strategia educativa potrebbe essere raggiunta solo se il Ministero dell'Economia il Ministero dell'educazione e le Associazioni di categoria lavorassero di concerto per introdurre questa parte innovativa nel sistema scolastico e universitario.

Attualmente se qualsivoglia istituto o università condividesse queste idee, dovrebbe limitarsi a svolgere dei corsi fuori dall'orario scolastico e universitario e dietro nessuna retribuzione non essendo ancora previsto alcun inserimento ufficiale della materia imprenditorialità presso il Ministero dell'Educazione.

Un altro aspetto non meno importante è la formazione dei docenti; infatti, il corpo insegnante non è preparato a queste novità. Bisogna formare anche loro secondo un nuovo metodo; non si può inizializzare alla competitività seguendo i modelli educativi tradizionali dei nostri Paesi.

Gli Stati in questo senso mantengono ancora un *gap*. L'Unione europea, in genere, quando individua delle esigenze, (in questo caso, appunto, *gap*) di cui gli Stati non si occupano, interviene lavorando di concerto con le istituzioni delle Nazioni. In questo caso, per garantire ai docenti la possibilità di accedere a corsi di formazione e a materiali didattici basati su competenze imprenditoriali per l'insegnamento delle stesse ha organizzato dei corsi di formazione finanziati pubblicati mediante Bando. Di solito vengono selezionati non più di due insegnanti per Paese con l'intento di trasmettere loro la disciplina e il metodo. In genere vengono scelti in un numero esiguo per ogni Paese per avere corsi organizzati in modo razionale e ordinato; diversamente, è chiaro come un numero maggiore di docenti affollerebbe le aule dei corsi.

Rimane il fatto che la Commissione auspica che le nozioni apprese, durante quegli incontri formativi, da quei "docenti/rappresentanti" per singola Nazione, vengano poi da questi diffusi nei singoli Stati, magari, mediante la previsione dell'organizzazione di corsi di formazione internazionali. In questo senso, è il singolo Stato membro ad essere responsabile della diffusione del valore che la Commissione tenta di apportare all'interno dell'UE.

Sul fronte concreto, va ricordato che un programma di corsi strutturato in un ciclo triennale è stato reso già attivo e prevede due incontri annuali e l'ultimo sarà tenuto nel 2012. La gestione è stata esternalizzata dalla Commissione in modo che fossero stabiliti il tempo, il luogo e le modalità degli incontri con le diverse Università partecipanti e universitari (che durante l'ultimo incontro erano presenti in 150).

Un'ulteriore importante iniziativa, portata avanti mediante la pubblicazione di un bando di gara, è costituita dalla selezione e premiazione del migliore progetto che riesca ad elaborare un sistema (o piattaforma) online, ovvero, un portale che sia strumentale alla diffusione all'educazione

all'imprenditorialità degli insegnanti e il vincitore riceverà un finanziamento del 60%.

In definitiva, l'obiettivo della Commissione è quello di promuovere queste iniziative in modo sistemico e anche per questo sono state create apposite pagine web all'interno del sito dell'UE dove sono contenute: informazioni sui progetti, raccolte di buone pratiche, documenti politici, rapporti e studi.

A tal proposito, alcuni Stati membri hanno compiuto dei passi non marginali rispetto al grande tema dell'imprenditorialità proseguendo la via e gli *incipit* che le istituzioni europee hanno lanciato. In particolare:

- in Spagna e precisamente nelle Asturie, la scuola secondaria di secondo grado ha coinvolto gli studenti nella gestione di mini-imprese di import-export nell'ambito di un programma di studi approvato a livello regionale. Successivamente, alcune ricerche hanno mostrato che circa il 16 % degli studenti che ha partecipato a questo programma ha affermato di voler iniziare una propria attività;

- in Irlanda, nella città di Dublino, per improntare gli esami del corso di imprenditorialità secondo un modello concreto è stato previsto che per superare con successo l'esame si debba organizzare e presentare un evento a scopo benefico;

- in Inghilterra, il dipartimento di musica applicata dell'Università di Strathclyde offre dei corsi di imprenditorialità nella convinzione secondo cui sia determinante sviluppare queste potenzialità in soggetti, quali i musicisti, considerando che questo genere di professione, se organizzata secondo il modello del lavoro autonomo, può determinare uno sviluppo della carriera più lungo e di successo.

Incidentalmente, occorre notare un aspetto rilevante che emerge nella scena europea legato al tema dell'imprenditorialità: il "*trasferimento di azienda*".

Se occorre aumentare il numero di imprese e imprenditori, per favorire la crescita economica, e in parte lo si è cominciato a fare tramite la promozione e la formazione dello spirito imprenditoriale, è anche vero che per incentivare questo fenomeno occorre occuparsi, anche, della gestione di

quella fascia di imprese i cui imprenditori lasciano l'attività o perché vanno in pensione o per ragioni di forza maggiore.

Per evitare che le imprese chiudano occorre offrire loro il sostegno adatto, ovvero degli strumenti affinché si determini un maggior numero di trasferimenti e un minor numero di cessazione di attività.

Alcuni studi della Commissione europea hanno stimato che nei prossimi 10 anni, circa 6 milioni di imprenditori si ritireranno; è necessario, in questo contesto, evitare che vengano interrotte le attività delle imprese combattendo le tante difficoltà che comporterebbe la scelta dell'effettuazione di un trasferimento. Tali difficoltà, invero, non vanno sminuite, infatti, si potrebbe affermare che per il trasferimento di un'impresa sia necessario lo stesso sostegno per l'avvio di una nuova.

Un numero maggiore di trasferimenti di imprese avrebbe un immediato effetto positivo sull'economia europea poiché, come emerge dagli studi, il trasferimento d'impresa, ben studiato, conserva in media più posti di lavoro di quanti ne crei l'avvio di una nuova. In questo modo, tra l'altro, verrebbero mantenute le radici locali in essere, il senso di responsabilità sociale maturato nonché la capacità di combinare tradizione e innovazione e non verrebbero disperse le competenze coltivate⁸⁷.

Iniziative rivolte all'internazionalizzazione delle PMI

L'European Enterprise Network EEN. Uno degli obiettivi dell'Unione europea è quello di stimolare l'internazionalizzazione e dunque l'apertura delle imprese europee verso i mercati esteri.

La spinta verso l'esterno, tuttavia, incontra delle difficoltà di non poco conto tra cui la ricerca di partner commerciali internazionali, l'ottenimento di un finanziamento comunitario e l'accesso a nuove tecnologie.

Nell'ambito del maxi documento SBA si inserisce un altro programma operativo, finanziato attualmente dal CIP e in seguito lo sarà dal COSME (entrambi programmi di spesa). Esso ha dato vita ad una Rete che aiuta le PMI europee a presentare domanda per finanziamenti comunitari e a

⁸⁷ Comunicazione della Commissione al Consiglio, al Parlamento europeo, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni. Bruxelles, 25.6.2008

reperire partner aziendali, tecnologici e di ricerca tra aziende operanti in 17 settori (tra cui l'agroalimentare, l'ambiente, l'energia intelligente, il commercio al dettaglio, etc.). Questa rete, nota come Enterprise european Network, tra l'altro, offre alle imprese servizi di consulenza e su misura e collegando 3.000 professionisti di 600 organizzazioni locali in 50 Paesi.

L'obiettivo cardine è la diffusione di buone pratiche e la formazione di network tra imprenditori nonché l'avvio di un dialogo continuo con i responsabili politici.

L'EEN costituisce uno sportello:

- che fornisce consulenza sulle modalità da seguire per un migliore sfruttamento delle opportunità offerte dal mercato europeo, dai mercati internazionali e dagli strumenti finanziari disponibili;

- a cui richiedere informazioni per l'avviamento di un'impresa e riguardo i finanziamenti che possono essere richiesti;

- che aiuta a trovare potenziali partner; infatti vengono organizzati, con scadenza ripetuta e regolare, interventi di intermediazione dai gruppi settoriali.

Collegando molti Paesi tra loro, esso costituisce uno sportello unico, diventato ormai peculiare punto di accesso a diretto contatto con le imprese europee e per questa via le delegazioni dell'Unione europea, gli Stati membri e le associazioni di imprese condividono esperienze e *know-how* nel tentativo di superare le barriere commerciali⁸⁸.

Dai documenti della Commissione europea emerge l'impatto totale sulla crescita del fatturato che l'EEN ha avuto, ovvero di 450 milioni di euro e ha aiutato a stabilire 4300 accordi di partenariato transfrontaliero.

Lo SBA va visto, in questo contesto, anche come stimolo, per gli stessi imprenditori, a sfruttare le opportunità loro concesse per costruire un ambiente miglior per le proprie imprese stringendo delle reti di cooperazione, sfruttando l'intero potenziale delle PMI, soprattutto se familiari, come importante terreno di formazione imprenditoriale e agendo in modo socialmente responsabile.

⁸⁸ http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=6651

L'IPR SME Helpdesk China. L'IPR SME Helpdesk China è un portale transatlantico di *e-government* per la protezione delle PMI contro la violazione dei diritti di proprietà intellettuale in Cina. Esso offre servizi di consulenza approfondita e ad alta specializzazione con l'obiettivo di sostenere le PMI nella spinta verso l'internazionalizzazione per non vanificare gli sforzi compiuti per commercializzare all'estero.

Anche questo progetto è finanziato nell'ambito del CIP.

La sua creazione è dovuta ad un'azione congiunta⁸⁹ tra gli USA e l'UE da cui è nato un gruppo di lavoro, appunto, sui diritti di proprietà individuale. Le due potenze sono unite dal medesimo scopo, ovvero quello di proteggere le proprie PMI dalle contraffazione e dal pirateria quando si espandono sui mercati di Paesi terzi.

Il sito internet, al suo interno, è diviso in sei sezioni principali organizzate in maniera razionale in modo che il portale risulti facilmente consultabile in ogni sua parte. Esso raccoglie una vasta gamma di informazioni relative ai diversi Paesi terzi di cui individua le varie autorità di vigilanza.

L'insieme delle risorse, delle informazioni e degli strumenti messi a disposizione dall'IPR SME Helpdesk, rendono quest'ultimo uno sportello unico per gli Stati Uniti e per l'UE almeno per i temi in cui esso è specializzato.

Mister PMI. I Mister PMI nazionali hanno il compito di rappresentanza delle PMI di ogni singolo Stato membro nell'ambito dell'UE. Il mister PMI svolge un ruolo chiave in quanto forma e gestisce un canale di comunicazione per uno scambio virtuoso di informazioni circa lo Small Business Act, nella sua interezza, in modo da incentivarne l'adozione nell'area comunitaria.

L'obiettivo principale della funzione che il Mister PMI è chiamato a svolgere è quello di stabilire uno stretto legame tra la Commissione, le PMI negli Stati membri e i loro rappresentanti creando un'interfaccia attiva tra la comunità imprenditoriale delle PMI e le istituzioni nazionali ed europee.

⁸⁹ Magazine Imprese & Industria, Commissione europea Imprese e Industria, 10 maggio 2011.

Attraverso questo canale di rappresentanza il dialogo è instaurato grazie agli incontri e alle visite con le organizzazioni delle PMI a livello europeo, nazionale e regionale; da tali meeting vengono tratte numerose e importanti informazioni circa nuove iniziative legislative UE e programmi in fase di sviluppo aventi un potenziale impatto sulle imprese.

I diversi Mister PMI raccolgono feedback dal mondo imprenditoriale riguardo programmi, legislazioni e iniziative di cui le PMI sono destinatarie che vengono riferiti alle istituzioni comunitarie e nazionali a cui vengono veicolati, tra l'altro, eventuali reclami che le PMI vogliono loro rivolgere.

In questo modo si vuole garantire che le reali problematiche delle imprese arrivino direttamente ai livelli istituzionali e che vengano da quest'ultime prese in considerazione nell'implementazione delle politiche, europee e nazionali, affinché vengano elaborate misure adeguate alle loro necessità.

La Commissione, ha voluto affidare al Mister PMI il “compito di garantire che le amministrazioni «pensino anzitutto in piccolo» e tengano nella dovuta considerazione i problemi delle PMI nell'elaborazione di leggi, regolamenti e procedure che possono avere un effetto positivo sull'ambiente in cui queste operano”⁹⁰;

Recentemente è stato stabilito⁹¹ che i Mister PMI nazionali facciano parte del nuovo *gruppo consultivo SBA*, composto dagli Stati membri, dai rappresentanti delle PMI e da esponenti delle organizzazioni delle piccole e medie imprese, in modo che essi possano esplicitare, anche in quella sede, la propria funzione di rappresentanza e possano interagire per contribuire alla valutazione della messa in atto dello SBA.

Accanto ai Mister PMI nazionali vi è anche la figura dell'*SME Envoy* (Mister PMI europeo). Il primo⁹² *SME Envoy* ad essere nominato è stato, nel 2001, Timo Summa (allora direttore e responsabile per le PMI).

Il suo successore, poi, è stato Françoise Le Bail che in quel momento era anche il vice Direttore generale della DG Imprese e Industria. Il ruolo

⁹⁰ Parere del Comitato delle regioni sul tema *riesame dello “Small Business Act” per l'Europa (2012/C 9/05)*

⁹¹ Commissione europea (2011): *Riesame dello Small Business Act per la competitività delle PMI. Riesame Magazine Imprese & Industria.*

⁹² Intervista a funzionari presso la DG Impresa e Industria alla Commissione europea.

importante da questa rivestito, in virtù della sua carica di vice Direttore generale, contribuì a porre in maggiore risalto l'importanza della figura di *SME Envoy*.

Nel 2010, le cariche di Vice Direttore generale della DG Imprese e Industria e di Mister PMI europeo sono state affidate a Daniel Calleja Crespo, il quale ha deciso di mantenere la funzione di *SME Envoy* anche quando, nel 2012, è passato a Direttore generale; circostanza quest'ultima che ha dato ulteriore visibilità alle PMI e allo SBA.

All'interno dei vari Stati membri, i Mister PMI ricevono una nomina talvolta politica e altre volte amministrativa; appare evidente come una nomina di tipo amministrativo mortifichi la forza che a questa figura la Commissione ha inteso attribuire; a tal proposito il Comitato delle regioni, nell'ambito del parere espresso in merito al *Riesame dello SBA 2011*: “raccomanda che un numero maggiore di Stati membri proceda a nomine politiche, al fine di dare un segnale forte di prioritarizzazione e impegno per l'attuazione dell'SBA e affrontare le sfide che investono le piccole e medie imprese” inoltre, “prende atto della nomina di un nuovo rappresentante delle PMI dell'UE ma ancora una volta sottolinea che la comunicazione non si occupa in misura sufficiente del ruolo di tale inviato e invita la Commissione a garantire che questa figura disponga di risorse finanziarie sufficienti e di un sostegno adeguato a livello politico per consentire il raggiungimento degli obiettivi dell'SBA, rafforzarne la visibilità e sensibilizzare all'attività politica relativa alle piccole e medie imprese”.

Riguardo, inoltre, all'istituzione del *gruppo consultivo SBA*, il Comitato delle regioni si esprime con approvazione ma ha chiesto che venga presa in considerazione la sua entrata a far parte del medesimo gruppo “dato l'auspicio che lo SBA abbia un impatto su tutti i livelli di governo e non solo su quello europeo e nazionale”.

6.4. La Semplificazione come area prioritaria del Riesame SBA 2011

Nel contesto del Riesame 2011 dello SBA sono emersi con forza i nuovi propositi, e tra questi: “la semplificazione è un obiettivo primario”.

Quest’ultima rappresenta un tema molto ampio che interseca trasversalmente molte delle azioni dell’UE per le PMI.

Tuttavia, per esigenze di razionalità della trattazione, si ritiene opportuno individuare due macro sottogruppi della semplificazione che ne descrivono l’azione nell’ambito dello SBA, ovvero:

1) in uno, sono ricompresi tre aspetti essenziali della vita di un’azienda:

- tempo medio per costituire un impresa
- costi e oneri amministrativi
- procedure richieste

In quest’ambito si rientrano anche l’Enterprise European Network e l’IPR PMI Help desk Cina⁹³ che pur essendo stati istituiti per svolgere ruoli e compiti specifici rientrano insieme nella prospettiva globale di semplificazione;

2) nell’altro, sono annoverati le questioni principali della regolamentazione unitaria e intelligente.

Aspetti essenziali della vita di un’azienda

L’obiettivo di questo primo macro sottogruppo è stato quello di porre in essere un’azione di snellimento delle procedure burocratiche che cadenzano la vita delle imprese con particolare attenzione a quelle *early stage* e alle start up.

⁹³ L’EEN e l’IPR Helpdesk ricordiamo sono finanziati dal programma CIP e poi dal COSME.

Si è proceduto alla misurazione dei progressi compiuti in tal senso e si è ottenuta grazie un'operazione di monitorizzazione che ha valutato l'andamento di tre variabili: **tempo medio** per istituire una società a responsabilità limitata, le **procedure** che occorrono e **costi amministrativi** che ciò comporta.

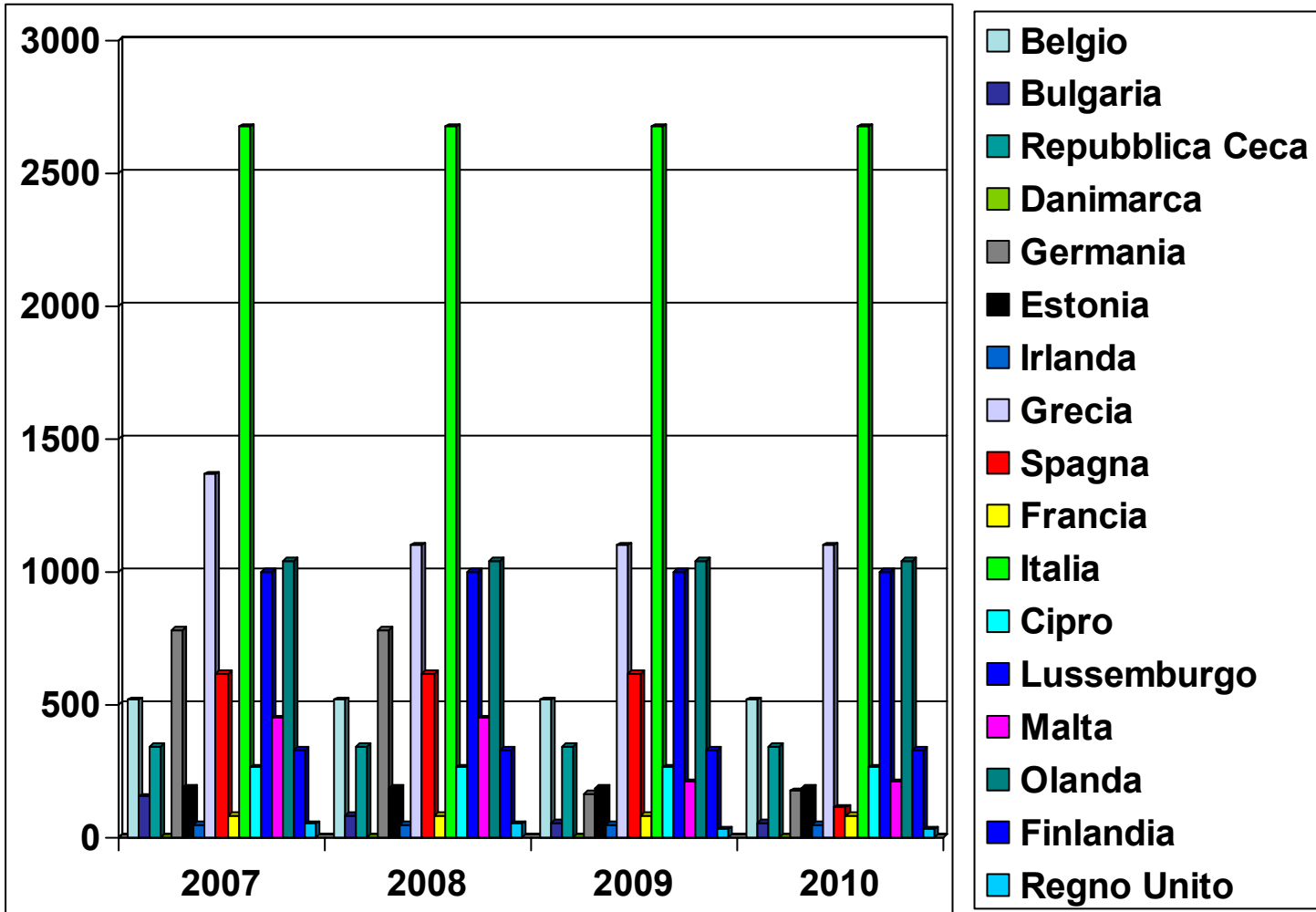
Tale studio è stato precipuamente commissionato dal Consiglio "Competitività" e ha previsto lo svolgimento di un'analisi comparativa; concretamente è stata formata la "rete dei coordinatori nazionali delle nuove imprese" composta da esperti nominati dagli Stati membri che hanno sviluppato la metodologia di misurazione per comparare i tre predetti indicatori nei vari Stati.

L'obiettivo è stato quello di reperire, osservare e infine valutare i dati per verificare se fossero effettivamente stati compiuti dei progressi dall'entrata in vigore dello Small Business Act. Questo studio ha avuto il fondamentale scopo di appurare quindi se i Programmi operativi stessero effettivamente modificando positivamente lo scenario europeo.

Per operare tale confronto sono stati individuati due archi di tempo differenti; in particolare, sono stati raccolti i dati con riferimento agli anni precedenti il 2008 e quelli successivi fino al 2010. Non a caso è stato scelto il 2008 come punto di separazione essendo quello, l'anno di approvazione dello SBA per comparare la situazione nel periodo immediatamente precedente alla sua entrata in vigore con quello immediatamente successivo.

Di seguito sono stati elaborati dei grafici la rappresentazione dei valori rintracciati dai dati dell'UE, rispettivamente per il costo e per il tempo.

- Cost to start-up a company



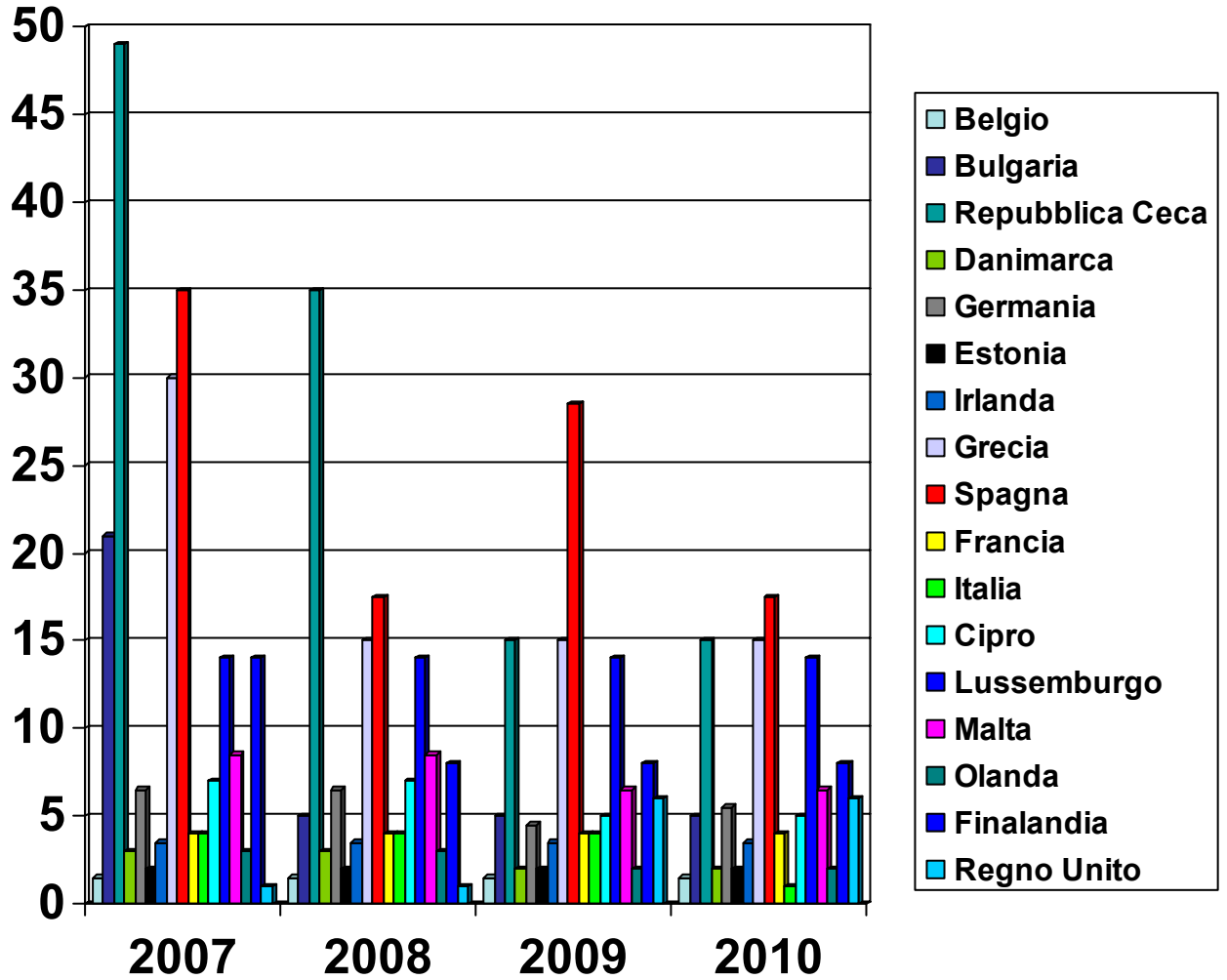
Analiticamente si rilevano dei cambiamenti senz'altro positivi, in particolare, in alcune aree dell'UE. Invero, nell'arco triennale individuato, i Paesi in cui si sono registrati dei progressi sono stati: **la Bulgaria (2008), l'Estonia (2008), la Grecia (2008), il Regno Unito (2009) la Germania (2009) e la Spagna (2010).**

In termini di media, globalmente si evincono i seguenti dati:

- Nel 2007 la media del costo affrontato per iniziare una start up era € 485.
- Nel 2008 la media del costo affrontato per iniziare una start up € 463.
- Nel 2009 la media del costo affrontato per iniziare una start up € 417.
- Nel 2010 la media del costo affrontato per iniziare una start up era € 399.

Da notare che questi valori si riferiscono alla costituzione e avviamento di un'impresa avente come forma giuridica quella di una società a responsabilità limitata - srl (private limited company).

- Time required to start-up a company



Sempre in termini di media globale:

- In 2007 la media di tempo occorrente per poter avviare un'attività era 12 giorni.
- In 2008 la media di tempo occorrente per poter avviare un'attività era 9 giorni.
- In 2009 la media di tempo occorrente per poter avviare un'attività era 8 giorni.
- In 2010 la media di tempo occorrente per poter avviare un'attività era 6,90 giorni.

Anche in questo caso questi risultati si riferiscono, genericamente, ad una società a responsabilità limitata – srl (private limited company).

Per quanto riguarda le **procedure**, poi, vi sono diversi riferimenti che vanno presi in considerazione;

IVA

Innanzitutto, si consideri il grande tema della fatturazione elettronica dalla cui emissione possono discendere numerosi vantaggi. Secondo le stime della Commissione europea, derivate da uno studio da quest'ultima finanziato nel 2008, se tutte le imprese ricorressero alla fatturazione per via telematica, ufficializzando l'equiparazione di trattamento tra le fatture cartacee e quelle elettroniche, ciò potrebbe generare risparmi per 40 miliardi di euro circa.

Il passaggio alla fatturazione elettronica rafforzerebbe, tra l'altro, il consolidamento dell'area unica dei pagamenti in euro (SEPA) creata per standardizzare e integrare i pagamenti elettronici in tutta l'UE.

A tal proposito, le strategie non sono più semplicemente politiche ma sono oggi sorrette da formalizzazione legislativa, in seguito all'approvazione nel luglio del 2010 da parte dei ministri delle finanze dell'UE delle nuove norme per semplificare la fatturazione dell'IVA (imposta sul valore aggiunto).

Prima di questa data, lo scenario era caratterizzato dalla complessità ed eterogeneità di una moltitudine di diverse norme europee sulla fatturazione dell'IVA e ciò aveva impedito la diffusione di buone pratiche e di moderne tecnologie in merito. Adesso con l'entrata in vigore della Direttiva 2010/45/UE del Consiglio del 13 luglio 2010 è stata stabilita l'equiparazione tra fatture cartacee ed elettroniche.

Inoltre, è stata introdotta una novità rivolta alle PMI che registrino un fatturato annuo inferiore ai 2 milioni di euro, secondo cui, quest'ultime, possono optare per un regime facoltativo di contabilità di cassa; facoltà questa che comporta la possibilità di posticipare il versamento dell'IVA all'erario sino al momento dell'effettivo ricevimento del pagamento.

Le nuove previsioni legislative IVA appena indicate, insieme a quella introdotta dalla Direttiva sui ritardi di pagamento, che obbliga gli enti pubblici a pagare entro 30 giorni, sono state guidate da uno scopo comune, ovvero quello di aumentare il flusso di cassa per combattere gli svantaggi in termini di liquidità che attanagliano le PMI. In effetti, i tempi necessari per il saldo delle fatture è vario all'interno dell'UE, inoltre, i pagamenti tardivi, che comportano un deficit di liquidità possono causare gravi problemi, tra cui al limite, il blocco dell'attività.

In particolare, per una maggiore tutela delle PMI, creditrici verso l'erario, è stabilito che se gli enti pubblici non pagano entro i 30 giorni previsti dalla Direttiva, verrà applicato sul loro debito un tasso di interesse minimo valido e uguale per tutti gli Stati membri ed è stato stimato che tale misura potrebbe aumentare la liquidità delle PMI europee di 180 miliardi di euro.

Nel 2011, inoltre, la Commissione europea ha parlato di una revisione della Direttiva sulla firma elettronica per assicurare il riconoscimento transfrontaliero di sistemi sicuri di autenticazione elettronica.

Gli appalti pubblici

Storicamente gli appalti pubblici sono stati spesso inaccessibili per le PMI a causa delle pesanti formalità burocratiche richieste per accedervi.

Alla luce di questi riscontri, la Commissione europea ha cercato, intervenendo in questo settore, di coinvolgere le PMI nello svolgimento degli appalti pubblici considerato quanto ciò avrebbe indubbiamente influito in termini di vantaggi economici.

La materia degli appalti occupa, così oggi, un posto rilevante tanto che la Commissione europea si è impegnata per garantire che le PMI possano aggiudicarsi un'equa percentuale di appalti pubblici all'interno dell'UE. Nel 2006 questo impegno è stato rispettato tanto che nel periodo tra il 2006 e il 2007 le PMI si sono assicurate il 33% delle gare pubbliche bandite, superando le aspettative e le soglie minime stabilite dall'UE.

Da alcune indagini della Commissione europea emerge che le PMI sono ora soggette a minori oneri amministrativi anche sul fronte degli appalti pubblici; è addirittura previsto che esse possano partecipare ad offerte congiunte (si veda in questo senso la parte dedicata al contratto di rete legge n. 33 del 2009).

Tutto ciò è stato reso possibile anche grazie a due fattori:

- la formulazione di un Codice europeo di buone pratiche
- il sistema Tenders Electronic Daily.

Il Codice europeo raccoglie dei buoni esempi e delle buone pratiche per agevolare l'accesso delle PMI ai contratti pubblici. L'auspicio è che tale codice venga usato dagli Stati membri e dalle amministrazioni aggiudicatrici.

- Il TED è la fonte ufficiale di informazioni unica sulle opportunità di appalti pubblici nell'Unione europea (UE), nello Spazio economico europeo; esso costituisce la versione web del Supplemento alla Gazzetta ufficiale dell'Unione europea (GU S).

È un sistema semplice che opera mediante notifica automatica, a tutti gli iscritti, via e-mail, riguardo ogni nuova opportunità commerciale⁹⁴.

Potranno aggiudicarsi gli appalti: il governo centrale, le amministrazioni regionali, locali, gli enti di diritto pubblico, le associazioni costituite da amministrazioni e gli enti di diritto pubblico.

⁹⁴ <http://ted.europa.eu>

Il regolamento (CE) n. 1177/2009 della Commissione stabilisce la pubblicazione sul TED degli appalti indetti al di sopra di una certa soglia, ovvero: 125000 per appalti di forniture e servizi per le autorità governative centrali; 193000 per appalti forniture e servizi per le autorità non governative; 387000 per appalti di forniture e servizi nel settore di acqua, energia, trasporti e servizi postali⁹⁵.

Per importi inferiori a questa soglia, è stata prevista l'iscrizione al sistema *European Tender Information System* – ETIS.

Accanto al Ted, dunque, l'ETIS svolge un ruolo complementare; quest'ultimo è stato inizialmente co-finanziato dal programma⁹⁶ *e-Content* della Commissione europea per un valore pari al 50% di quello totale: 1.088.742 € (considerato che il totale è 2.177.479 €) di che ne prevede una durata di 22 mesi, dal 1/1/05 al 31/10/2006. Durante questo arco di tempo i Paesi di cui venivano raccolte le informazioni relative agli appalti sotto la soglia sopra detta erano l'Austria, il Belgio, la Francia, la Germania, la Gran Bretagna, l'Irlanda, l'Italia, la Polonia e la Norvegia.

In seguito, sul sito si è cominciato a raccogliere i dati relativi agli appalti di tutti i 27 Paesi nonché *informazioni sulla legislazione comunitaria, sulle normative nazionali che regolano il settore degli appalti pubblici e sulla nomenclatura e sulle procedure di aggiudicazione delle gare*⁹⁷.

Tale servizio, oggi, viene inizialmente offerto gratuitamente per un mese in modo che chi ne usufruisca possa valutarne l'utilità; successivamente, per continuare a godere della fruizione è necessaria la sottoscrizione di un abbonamento annuale a pagamento.

Verranno per questa via fornite informazioni relative ai bandi di gara di appalti delle istituzioni comunitarie e nazionali, dei governi, dei ministeri, delle autorità regionali e locali, degli enti pubblici e aziende di servizio pubblico.

In Italia, Promofirenze – Azienda Speciale della CCIAA di Firenze – si occupa di assicurare assistenza ai clienti del Servizio Allerta Appalti

⁹⁵ Tali soglie si riferiscono al periodo dall' 1/01/2012 al 31/12/2013.

⁹⁶ <http://www.metropoliaziendaSpeciale.it/Webinar/27032012/TED-ETIS.pdf>

⁹⁷ http://www.mglobale.it/Internazionalizzazione/Appalti/Procurement/Appalti_publici_Ue_on_line.kl

Pubblici Europei e svolge il ruolo di referente per coloro i quali vogliono accedere al database www.appalti-europei.it (database creato dall'ETIS).

I partner del consorzio ETIS riescono così a dare supporto alle PMI, loro clienti, e al contempo, tramite questo scambio interattivo di informazioni, hanno modo di conoscere da vicino le loro esigenze riguardo le difficoltà di accesso agli appalti⁹⁸.

Il sistema TED e l'ETIS si differenziano nei seguenti aspetti: disciplina, sistema di pubblicazione e governo.

Dal punto di vista della disciplina, se il TED è regolamentato a livello europeo dal Regolamento (CE) n. 1177/2009, l'ETIS segue la disciplina interna delle varie Nazioni.

Riguardo il sistema di pubblicazione, invece, mentre i documenti del TED vengono immessi sul Supplemento alla Gazzetta ufficiale della Unione europea (Serie S), quelli dell'ETIS seguono le regole sono le leggi nazionali interne a stabilirne le modalità.

Infine, la gestione dei due sistemi è opposta seguendo nel caso del TED un modello centralizzato e quello dell'ETIS quello decentralizzato⁹⁹.

Sebbene sia previsto, che sul TED vengano immessi i dati relativi ad appalti per importi superiori a determinate soglie, diverse amministrazioni pubbliche hanno utilizzato questo sistema per la pubblicizzazione di contratti anche di minore entità benché non ne fosse prevista l'obbligatorietà. In effetti, nel 2010, l'82% delle imprese e il 73% gli acquirenti pubblici hanno utilizzato strumenti di e-Procurement. La banca dati TED si presta anche come l'EEN¹⁰⁰ per la ricerca di partner commerciali.

Infine si spera che il sistema TED¹⁰¹ riesca a contribuire a migliorare la trasparenza riguardo le opportunità di appalto e in merito alla presentazione della propria offerta in altri Paesi dell'UE.

⁹⁸ <http://www.appalti-europei.it/promofirenze/content/etispartner20.0.html>

⁹⁹ <http://www.metropoliaziendaSpeciale.it/Webinar/27032012/TED-ETIS.pdf>

¹⁰⁰ L'EEN offre informazioni anche in merito alla materia degli appalti facilitando il dialogo tra enti pubblici e PMI.

¹⁰¹ http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/caf/_getdocument.cfm?doc_id=6651

Le questioni principali della regolamentazione unitaria e intelligente.

Rispetto a questo macro sottogruppo, l'azione di semplificazione riguarda:

- la regolamentazione intelligente
- l'alleggerimento del fardello legislativo
- l'alleggerimento del fardello amministrativo
- il principio "una volta sola"

La Commissione ha sviluppato diverse strategie per raggiungere questi scopi che vengono di seguito separatamente esaminate.

Regolamentazione intelligente.

Regolamentare in maniera intelligente significa organizzare compiutamente un provvedimento valutando ogni aspetto con razionalità senza lasciare nulla al caso.

In questo contesto, si inserisce la previsione dell'utilizzo del cosiddetto "test PMI"¹⁰² ovvero una procedura di verifica e preparazione delle politiche in divenire.

In concreto, viene valutato ex ante l'impatto che una strategia potrà avere al momento della sua presentazione. Ciò avviene studiando, da un lato, la nuova proposta in sé, ovvero in assoluto, e dall'altra parte, raffrontando i risultati di vecchi programmi simili, se ne esistono, nella prospettiva di focalizzare gli aspetti positivi e negativi in modo da poter reiterare i primi e innovare i secondi inserendo nuovi aspetti di cui si prevedono, in potenza, dei risvolti vantaggiosi.

Ciò avviene per il tramite delle Consultazioni con le parti interessate e mediante una valutazione d'impatto.

Per descrivere il procedimento con riferimenti reali vengono prese in considerazione le dinamiche effettivamente accadute in merito al passaggio dal programma CIP che spirerà nel 2013 e la previsione del suo successore (COSME).

¹⁰² <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0078:FIN:it:PDF>

Concretamente, la Commissione ha organizzato delle consultazioni pubbliche coinvolgendo organizzazioni pubbliche, private e singoli. Queste hanno preso forma in quattro fasi distinte scandite rispettivamente:

- 1) un sondaggio *on line* aperto dall'8 novembre 2010 all'11 febbraio 2011;
- 2) un convegno pubblico che si è tenuto il 25 gennaio 2011;
- 3) degli incontri con i rappresentanti degli Stati membri nel comitato del Programma per l'imprenditorialità e l'innovazione (EIP) e nella riunione congiunta dei comitati del CIP;
- 4) una riunione del Consiglio consultivo strategico del CIP.

La Consultazione è uno strumento atto a verificare, tra le altre cose, l'andamento di un'azione in corso; nel caso del CIP, l'esito è stato positivo e per questa ragione la Commissione ha deciso che fosse più che opportuno dare l'avvio e il sostegno alla previsione del Programma COSME suo successore.

Alle Consultazioni¹⁰³ susseguono delle valutazioni¹⁰⁴ e nel caso di specie ne sono state fatte tre differite nel tempo.

La prima valutazione è stata incentrata sul se ed eventualmente sul modo in cui potesse svilupparsi un successore dell'attuale programma, ovvero quali parti riproporre e quali tralasciare.

La valutazione intermedia ha riguardato i risultati iniziali del Programma in essere con particolare riguardo alle parti più convincenti, tra cui l'istituzione dell'Enterprise Europe Network e degli strumenti finanziari previsti nell'EIP (sottoprogramma del CIP). Sono state espresse, poi, delle raccomandazioni affinché fossero apportati alcuni miglioramenti, tra cui: l'invito a sviluppare degli indicatori di controllo comuni per registrare e riferire i progressi del programma; l'invito a perfezionare la funzione di feedback, prevista nell'ambito della rete EEN, nonché i collegamenti, all'interno del sottoprogramma EIP, tra le singole azioni e gli obiettivi fissati.

¹⁰³ http://ec.europa.eu/cip/files/docs/public-consultation-annex2-to-final-report_en.pdf

¹⁰⁴ http://ec.europa.eu/enterprise/dg/files/evaluation/final_report_eip_interim_evaluation_04_2009_en.pdf

La valutazione finale ha misurato la pertinenza, l'utilità e la sostenibilità del Programma. In particolare è emerso che gli strumenti finanziari previsti dall'EIP hanno creato le condizioni per una loro reale riproducibilità sul mercato¹⁰⁵.

Le raccomandazioni in questo caso hanno espresso l'esigenza di creare una maggiore armonizzazione tra gli obiettivi del programma, le singole azioni e le misure finanziate; l'urgenza di inserire il riferimento allo SBA nell'ambito della Strategia Europa 2020; l'opportunità di perfezionare gli indicatori di controllo del rendimento del Programma.

Completato questo *iter*, da cui sono emerse principalmente valutazioni positive si è giunti alla proposta della Commissione del nuovo Programma.

Anche la proposta è stata accompagnata da una valutazione, questa detta *d'impatto*, in cui sono state descritte quattro diverse opzioni possibili che rispettivamente rappresentavano quattro tagli di progettazione possibile del programma EIP:

- 1) riprodurre i medesimi elementi previsti dall'EIP;
- 2) interrompere tutti gli interventi finanziari con esso previsti;
- 3) ricreare lo stesso ambito di intervento allargando, seppure in maniera equilibrata, il bilancio;
- 4) indirizzare un'eventuale espansione del bilancio solo agli strumenti finanziari e all'EEN.

Tra queste opzioni è stata preferita la terza soluzione ed infatti è stata questa a confluire nella versione finale della proposta del COSME.

L'alleggerimento del fardello amministrativo.

Sono state precedentemente esaminati l'impegno e le azioni dell'UE riguardo all'incentivazione dello spirito imprenditoriale.

Un aspetto che può spegnere l'entusiasmo acceso e lo spirito stimolato, rispetto all'inizio di una nuova attività imprenditoriale, lo si è visto, è il lungo *iter* burocratico che va affrontato dall'imprenditore,

¹⁰⁵ http://ec.europa.eu/cip/files/docs/eip-final-evaluation-report_en.pdf

caratterizzato da lunghi tempi, dai consistenti costi e dalle macchinose procedure richieste.

Alcuni degli interventi politici e normativi dello SBA, che hanno contribuito a migliorare l'appesantimento burocratico, sono state esaminate nel primo aspetto della Semplificazione (tempo, costi e procedure). In questo contesto, un ulteriore intervento che è andato ad incidere positivamente è costituito dall'azione di alleggerimento del fardello amministrativo.

Gli Stati membri sono stati invitati, infatti, ad istituire degli sportelli unici per rispondere in maniera razionale alle varie richieste di informazioni riguardanti gli innumerevoli aspetti coinvolti nell'inizio di un'attività imprenditoriale.

In 18 Stati sono stati istituiti sportelli unici dove è possibile espletare, in un'unica soluzione, tutte le pratiche necessarie per la costituzione di una società a responsabilità limitata. (In Slovenia ad esempio è stato aperto uno sportello unico elettronico che consente l'iscrizione di un'impresa non oltre tre giorni dalla richiesta e ciò ha comportato un risparmio per le PMI di 10,2 milioni di euro annui).

Accanto a quelli creati dagli Stati membri e negli Stati membri, a livello europeo sono stati creati degli istituti che sono di fatto assurti a rango di sportello unico dato la funzione che svolgono e gli innumerevoli servizi che offrono, tra questi un ruolo di spicco lo svolge, in primo luogo, l'EEN, poi l'Helpdesk in Cina per la difesa dei Diritti di Proprietà intellettuale (DPI).

Globalmente, sono vari i vantaggi che derivano dalla formazione di uno sportello unico:

- un risparmio di risorse economiche per le PMI nei termini in cui esse non sono costrette a spostarsi da un ufficio all'altro per ottenere le stesse informazioni che grazie allo sportello unico riescono ad ottenere in una sola soluzione;
- si determina, così, anche un risparmio sul consumo di carta e sui costi energetici;
- e ancora un risparmio di tempo potendo adempiere ai molti doveri burocratici contemporaneamente;

- si conquista la razionalizzazione delle risorse, infatti, l'erogazione di un medesimo servizio da parte di più uffici crea una dispersione, una ripetizione (e quindi lo spreco di risorse) nonché la possibile formazione di prassi difformi che possono anche disorientare gli interlocutori.

L'alleggerimento del fardello legislativo.

Affinché le azioni della Commissione esplichino gli effetti in maniera efficiente e armonica in tutto il territorio degli Stati membri è necessario ottenere una semplificazione delle regolamentazioni in atto. È apparso, pertanto, necessario evitare di perpetuare la creazione di una moltitudine di regole diverse che andassero a disciplinare una stessa situazione. Questi principi sono espressi nella Comunicazione “Legiferare con intelligenza nell’Unione europea” (ottobre 2010) in cui afferma, inoltre, di voler migliorare la qualità della normativa semplificando e razionalizzando l'attività legislativa significa disciplinare soltanto le materie che ne hanno bisogno e contenere al massimo i costi.

Sommariamente, le linee guida che segnano gli obiettivi di questo percorso sono¹⁰⁶: l'applicazione di migliori strumenti di legiferazione a livello UE in particolare la semplificazione, la riduzione degli oneri amministrativi e la valutazione d'impatto; il rafforzamento del dialogo con gli Stati membri e cooperare insieme per garantire che i principi siano applicati coerentemente in tutta l'UE da tutti i partecipanti al processo normativo.

Due esempi di codificazione razionale e unitaria di principi sono i regolamenti dei due Programmi in via di approvazione: il COSME e ORIZZONTE 2020. Per essi, infatti, è previsto che sia fatto riferimento unicamente al Regolamento Finanziario UE aggiornato che ne prevede la disciplina e non ad altro. Questa circostanza definisce un ordine e una razionalità che non lascia spazio a dubbi applicativi e riduce quelli interpretativi ottenendo un quadro chiaro e unitario per tutti i destinatari.

¹⁰⁶ http://ec.europa.eu/governance/better_regulation/index_it.htm

Agli stessi obiettivi rispondono i Codici di buone pratiche (ad esempio, tra quelli visti, quello per il microcredito) così come il sistema informativo TED per gli appalti, gli sportelli unici etc...

Il Principio “una volta sola”.

Tale principio invita le autorità pubbliche e gli organi amministrativi ad astenersi dal chiedere più di una volta informazioni, dati, documenti, o certificati domandati che siano già state rese in precedenza nell'ambito di altre procedure.

L'applicazione del principio farà sì che una volta trasmessi dei dati in ordine alla richiesta di licenze, ai fini fiscali o statistici questi s'intenderanno trasmessi, non solo all'ufficio a cui sono stati inviati, ma anche ai diversi uffici amministrativi preposti a questa funzione.

6.5. Microcredito. Nuova strategia di crescita per le micro imprese nell'ambito dello SBA

Per lungo tempo l'attenzione dei governi è stata puntata verso le imprese di grandi dimensioni, le quali in genere hanno demandato investimenti di grande entità; ciò ha fatto sì che anche l'UE non si curasse abbastanza delle esigenze di altre fasce d'impresе come le micro, che per ragioni dovute alle più ridotte dimensioni necessitavano di sostegni economici più moderati ma in realtà ugualmente di vitale importanza per le stesse. Raggiunta più tardi questa consapevolezza, nel 2006, l'UE ha dato luogo ad un'iniziativa e, precisamente il 30 maggio, la Commissione ha firmato i protocolli di intesa con varie istituzioni finanziarie per la creazione di tre nuove iniziative congiunte per la politica di coesione, per gli investimenti, per la crescita e per il lavoro negli Stati membri e nelle Regioni. Lo scopo di tali iniziative è stato quello di fornire, in questo settore, risorse aggiuntive da destinare alla creazione e allo sviluppo delle imprese nelle regioni dell'UE mediante: consulenza finanziaria e manageriale, assistenza tecnica e sovvenzioni forniti con strumenti innovativi come prestiti, capitali propri, capitali di rischio o garanzie da rivolgere alle nuove imprese e alle micro imprese.

Di recente, dunque, sono stati ideati dalla Commissione europea alcuni programmi destinati proprio a quella fascia di imprese di piccolissime dimensioni che, non necessitando di grandi investimenti, hanno sempre demandato finanziamenti inferiori a 25.000 euro, senza avere mai riscontro.

È interessante andare a rintracciare le ragioni di natura politica che hanno guidato queste scelte e che hanno segnato questo passaggio ad un nuovo modello strategico: da quello dei finanziamenti alle sole grandi imprese a quello rivolto anche alle micro, ovvero imprese composte anche da una sola persona, con particolare riferimento al settore dei servizi.

Due logiche, in particolare, verranno evidenziate (*Gilberto Crialesi*¹⁰⁷).

¹⁰⁷ *CRIALESI G.*, (2009) : *Il Programma «Jasmine» a sostegno del microcredito*; banche e imprese in Finanziamenti su misura News, 3/2009. Ipsa.

La prima scaturisce da un'interpretazione e da una valutazione dei dati EUROSTAT 2006 inerenti la consistenza delle imprese in Europa a seconda del numero di addetti, come emerge dalla tabella di seguito:

N. Addetti	N. Imprese	%
250	9.000	0,039
50 – 250	255.000	1,09
10 – 49	1.693.000	7,3
0 – 9	21.228.000	91,6
TOTALI	23.185.000	100

Tabella tratta dal sito www.sba.gov

Appare evidente come il numero di PMI sia elevatissimo e il dato più eclatante, da desumere dalla tabella, risiede nell'altissima percentuale di imprese aventi un numero massimo di addetti pari a nove, appunto le microimprese.

Prima di arrivare alle conclusioni occorre trattare anche la seconda ragione che insieme alla prima dà forza alla scelta politica in questione: ovvero la circostanza per cui la popolazione povera in Europa nel 2006 toccava i 28 milioni di persone. Tale dato si rivelava sconcertante tanto da suscitare l'allarme delle Istituzioni europee le quali hanno cominciato a riflettere su strategie di superamento innovative che gli permettessero di esplorare campi fino a quel momento non trattati per allargare la visuale e puntare poi sullo sviluppo di nuove iniziative comunitarie.

Da queste due osservazioni è nata la spinta verso una politica di finanziamento del microcredito. L'obiettivo è stato, infatti:

- da un lato, dare origine a forti incentivi combinando sovvenzioni con prestiti per garantire la sostenibilità a lungo termine attraverso il carattere rotativo del contributo delle sovvenzioni;
- dall'altro, realizzare la facilitazione dell'accesso a questi "tagli di finanziamenti", desumendo da studi mirati, che tali

tagli, spesso, vengono richiesti per l'avvio di nuove attività autonome.

Le stime dell'Eurobarometro hanno rivelato che solo il 45% della popolazione aspirava ad un lavoro autonomo (e ad oggi le stime non sono cambiate) e in questo contesto i programmi per il microcredito hanno avuto come obiettivo quello di offrire supporto economico:

- da un lato, per stimolare lo spirito imprenditoriale del 45% suddetto e magari per questa via la crescita del lavoro autonomo,
- dall'altro lato, per concedere una possibilità a quei 28 milioni di disoccupati per investire le proprie risorse scommettendo nell'imprenditoria diminuendo la forbice della povertà.

L'iniziativa approvata dalla Commissione europea ha dato luogo a tre distinti strumenti di politica regionale che vanno sotto il nome di *JASPERS*, *JEREMIE* e *JESSICA*. Tutti e tre nascono dalla cooperazione tra la Commissione europea, la Banca europea per gli investimenti (BEI) e la Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo (BERS). I tre programmi vengono di seguito esaminati separatamente.

JEREMY. Joint European Resources for Micro to medium Enterprises - (JEREMY). Il *Programma sulle Risorse europee congiunte per le micro, le piccole e le medie imprese* è un fondo che è stato istituito per migliorare l'accesso ai finanziamenti in capitale di rischio, alle garanzie e ad altre forme di finanziamento innovativo.

Jeremy è indirizzato principalmente verso le

- imprese in fase di avviamento,
- il trasferimento tecnologico,
- i fondi tecnologici e innovativi
- il microcredito in generale.

Gli obiettivi specifici sono:

- il sostegno agli strumenti diversi dalle sovvenzioni per creare e mantenere le infrastrutture necessarie ad agevolare l'accesso ai finanziamenti;

- lo sviluppo di un approccio integrato per l'innovazione e la disponibilità di capitale di rischio;

- occuparsi di categorie specifiche tra cui i giovani imprenditori, le imprenditrici o i gruppi svantaggiati.

Inoltre, è stata prevista la conversione di una parte delle sovvenzioni in prodotti finanziari (con un flusso a carattere rotativo, ossia rinnovabile¹⁰⁸), quali il capitale di equity; il capitale di rischio, le garanzie, i prestiti (compreso il microcredito) e l'assistenza tecnica.

JEREMY è un fondo regionale e come tale è supervisionato dalla DG regio all'interno della Commissione europea che si occupa dei vari fondi di sviluppo regionali, tra i quali, per fare un esempio, i fondi POR che vengono messi in funzione dalle autorità regionali.

La gestione del programma è affidata allo Stato membro ma nella pratica sono le Regioni che decidono se investire in capitale di debito o in capitale di rischio.

In Italia, JEREMY si inquadra nell'ambito del Fondo europeo di sviluppo regionale (FESR). Quest'ultimo, così come, ad esempio, il Fondo sociale europeo (FSE) e il Fondo europeo di coesione sono fondi strutturali ovvero fondi studiati e stanziati per aiutare a ridurre le disparità nello sviluppo delle regioni promuovendo per questa via la coesione economica e sociale all'interno dell'Unione europea.

Sono stati conclusi degli accordi finanziari, affinché il Jeremy aiuti il FEI a fare in modo che parte dei fondi del FESR, solitamente distribuiti nella forma di contributi a fondo perduto (*grants*), venga convertita in prodotti finanziari per dare vita a veri e propri strumenti finanziari che saranno veicolati a vantaggio di micro, piccole e medie imprese attraverso intermediari finanziari¹⁰⁹.

Suddetti tipi di progetti possono essere predisposti unicamente per le regioni meno sviluppate dette "di convergenza"¹¹⁰. Alle Regioni che non rientrano in tale gruppo, invece, vengono offerti aiuti indiretti alle PMI *prevedendo iniziative dall'elevato effetto leva (ad esempio fondi per la*

¹⁰⁸ http://www.provincia.pu.it/fileadmin/grpmnt/1037/scheda_jaspers_jeremie.pdf

¹⁰⁹ http://www.provincia.pu.it/fileadmin/grpmnt/1037/scheda_jaspers_jeremie.pdf

¹¹⁰ http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=7267

*formazione imprenditoriale, servizi di sostegno, incubatori d'impresa, meccanismi per il trasferimento di tecnologie e networking..etc)*¹¹¹.

In particolare, i tre sopracitati fondi strutturali sono stati previsti per il periodo 2007-2013, nell'ambito della politica di coesione, con uno stanziamento complessivo di 347,41 miliardi di euro¹¹².

JASPERS. Il Programma per Assistenza congiunta ai progetti nelle regioni europee, *Joint Assistance in Supporting Projects in European Regions* - (JASPERS) ha fornito assistenza durante tutte le fasi del ciclo del progetto, dall'iniziale proposta fino alla decisione della Commissione di concedere concretamente la sovvenzione.

Con il JASPERS è stato costituito uno staff di 50 esperti i quali si sono occupati dell'analisi tecnica, economica e finanziaria degli Stati membri e delle Regioni per assisterli nella preparazione di progetti di qualità (anche basati su accordi di partenariato pubblico-privato) che, in quanto tali, possano essere approvati più rapidamente dai servizi della Commissione e beneficiare del sostegno comunitario.

Con il JASPERS le risorse sono state maggiormente concentrate:

- sui Paesi rientranti nell'Obiettivo Convergenza (periodo 2007 - 2013) per far sì che la disparità venga appianata celermente nei Paesi in ritardo, sui nuovi Stati membri e sulla Romania e Bulgaria;

- sui grandi progetti sostenuti dai fondi europei, tra i quali si ritrovano più di 50 milioni stanziati per progetti ambientali e più di 50 milioni stanziati per trasporti e gli altri settori, con alcune eccezioni per i Paesi di piccole dimensioni.

La sede dell'amministrazione centrale del programma è stata stabilita presso la BEI di Lussemburgo.

¹¹¹ Vedi nota precedente.

¹¹² Tale stanziamento supporta tre obiettivi diversi, ovvero: al FESR viene dedicato l'81,54% (dello stanziamento complessivo) per raggiungere l'obiettivo di accelerare la convergenza economica delle regioni meno sviluppate; verso il FSE converge il 15,94% per rafforzare la competitività e le capacità di attrazione delle regioni e aiutare i lavoratori e le aziende a fronteggiare le fluttuazioni economiche; infine, il Fondo europeo di coesione gode di risorse per il 2,52% del bilancio complessivo e ha come obiettivo il rafforzamento della cooperazione transfrontaliera, transnazionale e interregionale.

JESSICA. Il programma di sostegno comunitario congiunto per lo sviluppo sostenibile nelle aree urbane (*Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas - Jessica*), ha come obiettivo il finanziamento di progetti per lo sviluppo e il rinnovo urbano. A questo scopo sono stati messi a disposizione la collaborazione di esperti esterni e l'accesso a finanziamenti di capitale per la promozione dello sviluppo urbano, compresi prestiti per l'edilizia popolare (questi ultimi solo nei nuovi Stati membri) attraverso l'intermediazione di fondi di partecipazione che consistono in *equity*, prestiti o garanzie; non sono ivi previste, invece, le sovvenzioni.

Nella pratica uno dei prerequisiti per accedere al Jessica è che i progetti siano inseriti in un piano integrato per lo sviluppo urbano.

I fondi di sviluppo urbano prevedono la co-gestione da parte di professionisti del settore privato o bancario, che possono contribuire finanziariamente e tecnicamente alla gestione di progetti gestiti dal FESR¹¹³.

JASMINE. La continuazione della politica di supporto al microcredito, oggi, è sostenuta dallo SBA che, insieme ai progetti di promozione e formazione della imprenditorialità (progetto ERASMUS, settimana delle PMI, rete ambasciatrici, programmi di formazione accademica), rappresenta lo strumento per l'obiettivo di proliferazione numerica delle imprese in Europa e, come conseguenza, dell'aumento dei posti di lavoro e del PIL.

In questo contesto, si inserisce il Programma per il microcredito JASMINE; esso nasce a sostegno del microcredito e rappresenta la quarta iniziativa congiunta (dopo il JEREMY, JASPER e JESSICA) della Commissione europea, del Fondo europeo per gli investimenti e della Banca Europea per gli investimenti. Nel caso specifico di JASMINE, inoltre, a tale cooperazione hanno preso parte anche altre banche, pubbliche e private, donatori nonché la rete *Financial service Europe* (Eurofi) gruppo di riflessione dedicato ai servizi finanziari e bancari europei.

Gli obiettivi sono:

¹¹³ http://www.provincia.pu.it/fileadmin/grpmnt/1037/scheda_jaspers_jeremie.pdf

- migliorare la capacità dei fornitori di microcredito e degli istituti di microfinanza in diversi settori come il buon governo, i sistemi di informazione, la gestione del rischio e la programmazione strategica;
- aiutarli a diventare operatori sostenibili e redditizi nel mercato del microcredito¹¹⁴.

All'interno del JASMINE l'offerta di microcredito è prevista per il tramite di due azioni: i) l'assistenza tecnica agli istituti di micro finanza in modo che questi acquistino pubblica credibilità e ottengano facilmente i capitali; ii) il finanziamento sottoforma di prestiti da parte della BEI e di capitale di avviamento con risorse dell'UE.

Il programma è stato avviato nel 2008 con una fase pilota e un capitale iniziale di 50 milioni di euro ed è realizzato e gestito dal FEI.

Nell'ambito di JASMINE è stato creato un codice europeo di buona condotta per il micro-credito e si tratta di un *documento da parte del settore per il settore sotto la guida della Commissione*¹¹⁵. Esso nasce a livello europeo per colmare il vuoto dato dall'assenza di una legislazione in tale materia. Così il codice europeo per il microcredito si rivolge a finanziatori, investitori, clienti e organizzazioni partner per promuovere delle linee guida di buone pratiche per far sì che il settore sia in grado di affrontare le sfide di accesso ai finanziamenti a lungo termine.

I principi ispiratori del Codice sono: i) l'inserimento di contenuti specifici e misurabili; ii) la regolamentazione unitaria adeguato alla varietà dei fornitori; iii) l'elevazione gli standard del campo; iv) l'offerta di standard operativi.

In questo progetto sono stati coinvolti i rappresentanti del settore bancario, accademici, finanziatori, investitori, clienti, e le organizzazioni partner.

L'*EPMF*. Per completare il quadro di riferimento attorno al microcredito va tenuto in conto la presenza di un altro fondo, lo Strumento europeo di micro finanziamento Progress (EPMF), istituito con Decisione

¹¹⁴ http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jasmine_it.cfm#2

¹¹⁵ http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jasmine_cgc_en.cfm

283/2010/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 25 marzo 2010. I suoi obiettivi sono l'occupazione e l'inclusione sociale, pertanto, EPMF destina microcrediti a disoccupati che vogliono avviare una propria impresa.

Esso è volto, inoltre, a sostenere la creazione e lo sviluppo delle piccole imprese o delle attività autonome nell'Unione europea.

I finanziamenti sono affidati ad organismi pubblici e privati che forniscono i micro finanziamenti nei paesi dell'UE.

L'attuazione dell'EPMF avviene tramite:

1. garanzie e strumenti di condivisione del rischio
2. strumenti rappresentativi di capitale
3. titoli di debito
4. misure di sostegno, quali attività di comunicazione, monitoraggio, controllo, audit e valutazione dell'attuazione dello strumento

Il budget dell'EPMF previsto per il periodo 2010-2013 è pari a 100 milioni di euro ed è gestito dalla Banca europea per gli investimenti (BEI) in collaborazione con il Fondo europeo per gli investimenti (FEI) e le istituzioni finanziarie internazionali.

7. Applicazioni dello Small Business Act UE in Italia

7.1. Il supporto alle filiere. Il contratto di rete

Le filiere localizzate, note come distretti, hanno storicamente mantenuto (Cataldo, 2010) in vita moltissime imprese, ad esse afferenti; esse si formano partendo da due fattori comuni: il territorio in cui sono radicate e la catena produttiva di cui fanno parte.

L'unione di micro e piccole imprese crea un'entità superiore e più forte che aggiunge valore e risorse alle singole. Tra gli ulteriori aspetti positivi vanno annoverati la stabilità dei rapporti verticali fornitori – clienti che si viene a creare, la mescolanza *di idee, di capacità*, la maggiorazione di *capitali e di volumi produttivi*.

Oggi, le premesse per la formazione di una filiera sono in parte cambiate, infatti, le esigenze di innovazione ed evoluzione competitiva hanno messo in crisi, in parte, l'aspetto della comunanza territoriale; ciò a dato luogo alla formazione di filiere “nuove” in quanto “multi-localizzate” che continuano ad unire imprese dello stesso comparto produttivo ma di territori diversi.

L'aspetto interessante risiede nel fatto che le singole imprese dovranno conservare la componente territoriale che caratterizza in modo particolare il proprio prodotto che lo differenzierà da quello degli altri all'interno della stessa filiera.

La rilevante importanza delle aggregazioni, è stata riconosciuta anche a livello legislativo, tant'è che con legge n.33/2009 è stata data dignità giuridica alla rete. Quest'ultima, in tal modo, ha acquisito formalmente la personalità giuridica e di conseguenza la facoltà di rappresentare unitariamente l'aggregazione nei confronti della Pubblica Amministrazione nonché di intrattenere rapporti con gli enti pubblici ed economici. La rete diventa, dunque, centro unico di imputazione giuridica in nome delle singole aziende.

Siffatti cambiamenti hanno apportato dei miglioramenti anche sul fronte generale afferente la burocrazia. Appare evidente, in effetti, come,

per questa via, si contribuisca ad una maggiore semplificazione. Gli aspetti positivi si rinvergono nella pratica nel momento in cui si avvia un'istanza, o simile, che attivi un procedimento amministrativo, poiché, in tale caso, i relativi effetti andrebbero a ricadere direttamente sulle imprese aderenti alla rete, le quali potranno anche decidere di presentare delle istanze unitarie, ovvero nella forma di un unico procedimento collettivo attivato dalla rete.

Sono tanti i casi in cui si possa preferire agire unitariamente, ad esempio, per l'accesso ai contributi e agli incentivi erogati da leggi regionali, nazionali o da norme comunitarie, ma non solo, anche per la partecipazione di bandi di gara in nome e per conto delle imprese aderenti, etc...

Tra gli altri vantaggi, inoltre, tale legge n.33/2009 estende alle imprese aggregate in rete le agevolazioni di natura amministrativa previste dalla Finanziaria del 2006 per i distretti, ovvero, disposizioni amministrative, fiscali e finanziarie ad hoc.

Conclusivamente va sottolineato che, da un punto di vista economico, la filiera è un modello produttivo e organizzativo che riesce a compensare e quindi superare i limiti strutturali dell'impresa di piccole dimensioni.

7.2. Interventi fiscali per il settore agroalimentare nella governance dello SBA

A partire dal 2008, anno di approvazione dello SBA, è stato dato impulso ad un susseguirsi di azioni a favore del settore agroalimentare sotto forma di credito di imposta, ma con alcune differenze che vengono di seguito evidenziate nella descrizione dei singoli interventi.

- Una misura volta a rilanciare la competitività del settore agroalimentare in un'ottica politica di favore per le PMI è rappresentata dal credito di imposta previsto dal Decreto Legge 3 novembre 2008, n. 171 coordinato con la Legge 30 dicembre 2008, n. 205 e pubblicato in Gazzetta Ufficiale 30 dicembre 2008, n. 303.

Secondo quanto disposto è stato previsto, per il periodo 2008-2009 un credito di imposta pari al 50 % del *"valore degli investimenti in attività dirette in altri Stati membri o Paesi terzi, intese ad indurre gli operatori economici o i consumatori all'acquisto di un determinato prodotto agricolo o agroalimentare di qualità"*.

- La legge 24 dicembre 2007, n. 244 contiene disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato (legge finanziaria 2008). Per tentare di aumentare il livello di occupazione e accrescere lo sviluppo e la crescita economica dello Stato tale legge, all'articolo 2, commi 539-547 ha disposto la concessione di un credito d'imposta a favore dei datori di lavoro per le nuove assunzioni a tempo indeterminato effettuate nell'anno 2008 (dal 1 gennaio al 31 dicembre) in alcune regioni del territorio nazionale¹¹⁶.

Il Decreto ministeriale 12/03/2008, G.U. 10/04/2008 n. 85 del Ministero dell'Economia e delle Finanze 12 marzo 2008 (in Gazz. Uff., 10 aprile, n. 85) contiene le modalità di attuazione dei commi, da 539 a 547 dell'articolo 2 della legge in esame. In esso è stabilita la disciplina del credito d'imposta per le nuove assunzioni effettuate.

¹¹⁶ Calabria, Campania, Puglia, Sicilia, Basilicata, Sardegna, Abruzzo e Molise.

Il credito è stato riferito per il triennio¹¹⁷ 2008-2010 ed è stato previsto:

- nella misura pari a euro 333 per ciascun lavoratore assunto e per ciascun mese;

- nella misura di euro 416 per ciascuna lavoratrice rientrante nella definizione di lavoratore svantaggiato¹¹⁸ e per ciascun mese.

I risultati di questo intervento sono contenuti nella Comunicazione del 30 ottobre 2008 protocollo n.159368/2008 dell'Agenzia delle Entrate dove emerge che, per il credito d'imposta per nuove assunzioni nelle Regioni svantaggiate indicate¹¹⁹, sono stati stanziati 200 milioni di euro per ciascun anno sopraindicato (2008-2009-2010).

- Successivamente, con Decreto 24 luglio 2009 del Ministero dell'Economia e Finanze sono dettate le modalità applicative della Finanziaria 2007 (art.1) relativo alla concessione di un credito d'imposta per le attività promozionali nel sistema agroalimentare¹²⁰.

I soggetti che hanno usufruito di queste agevolazioni sono stati:

1) le imprese di produzione di prodotti di cui all' Allegato I del Trattato istitutivo della comunità europea, anche se costituite in forma cooperativa;

2) le PMI che producono prodotti agroalimentari non ricompresi nel predetto Allegato I, anche se costituite in forma cooperativa o riunite in consorzi;

3) altre imprese, diverse dalla PMI, anche organizzate in cooperative agricole, che producono prodotti agroalimentari non ricompresi nell'allegato I.

In particolare, alle imprese di cui al primo e al terzo punto è stato concesso un credito d'imposta pari al 50% delle seguenti spese eccedenti la media delle analoghe spese sostenute nei tre periodi di imposta precedenti: spese per la locazione, installazione e gestione dello stand e spese per servizi forniti da consulenti esterni per l'assistenza tecnica in occasione della prima partecipazione ad una fiera o esposizione.

¹¹⁷ <http://www.creditodimposta.it/presentazione/ambiti/nuove-assunzioni>

¹¹⁸ (Art. 2, lett. f), punto XI, del Regolamento (CE) n. 2204/2002).

¹¹⁹ Calabria, Campania, Puglia, Sicilia, Basilicata, Sardegna, Abruzzo e Molise.

¹²⁰ <http://www.csimprese.it/P42A77C2S1/Credito-d-imposta-per-il-settore-agroalimentare.htm4>

Infine, alle imprese di cui al secondo punto è stato concesso un credito d'imposta pari al 50% delle seguenti spese eccedenti la media delle analoghe spese sostenute nei tre periodi di imposta precedenti (alle imprese diverse dalle PMI che producono prodotti agroalimentari non ricompresi nell'Allegato I il credito è concesso nei limiti del de minimis): investimenti in attività dirette in altri stati membri o paesi terzi intese a indurre gli operatori economici o i consumatori all'acquisto di un determinato prodotto agricolo o agroalimentare di qualità purché non rivolte al singolo marchio commerciale o riferito direttamente ad un'impresa¹²¹.

Per quanto attiene il profilo pratico relativo alla procedura di finanziamento concreto alle imprese, i richiedenti hanno inoltrato un'apposita istanza al Ministero delle politiche agricole e forestali; quest'ultimo ha esaminato le istanze in ordine cronologico e finanziato quelle che corrispondevano ai requisiti stabiliti nel Decreto sopracitato e fino ad esaurimento delle risorse a disposizione.

Nel 2011 è stata nuovamente approntata una misura per favorire le imprese agroalimentari della Regione Sicilia con legge regionale 17/11/2009 n. 11.

I soggetti beneficiari sono (art. 1):

1) le imprese artigiane, operanti nei settori delle attività estrattive, manifatturiere, del turismo e dei servizi, che effettuano entro il termine del 31 dicembre 2013 nuovi investimenti nel territorio della Regione, per un importo agevolabile per le imprese del settore del turismo non inferiore ad euro 100 mila e non superiore ad euro 4 milioni e per le altre imprese così determinato:

a) microimprese, anche artigiane: non inferiore ad euro 50 mila e non superiore ad euro 500 mila;

b) piccole imprese: non inferiore ad euro 100 mila e non superiore ad euro un milione;

c) medie e grandi imprese: non inferiore ad euro 500 mila e non superiore ad euro 4 milioni.

Inoltre, vi sono altre categorie di imprese beneficiarie:

¹²¹ <http://www.csimprese.it/P42A77C2S1/Credito-d-imposta-per-il-settore-agroalimentare.htm4>

2) quelle operanti nel settore della trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli, ivi incluse quelle agricole di cui all'articolo 1 del decreto legislativo 18 maggio 2001, n. 228, che realizzano nuovi investimenti nel territorio della Regione con riferimento alla sola trasformazione dei prodotti agricoli;

3) quelle operanti nei settori della trasformazione dei prodotti della pesca e dell'acquacoltura di cui all'Allegato I del Trattato che istituisce la Comunità europea, e successive modifiche ed integrazioni, che quelle che realizzano nuovi investimenti nel territorio della Regione.

4) quelle manifatturiere per una quota pari al cinquanta per cento delle risorse annualmente stanziare.

5) quelle ubicate in zone agricole svantaggiate e per questo destinatarie di contributi per progetti di investimento iniziale e per una quota pari al venti per cento delle risorse annualmente e complessivamente stanziare.

Infine, allo scopo di incentivare la crescita dimensionale delle PMI è, inoltre, previsto che il credito di imposta venga concesso anche a quelle tra esse che rientrano nei settori indicati ai numeri 1, 2 e 3 che derivino da processi di concentrazione di una o più imprese esistenti [...] (art. 3) avuto riguardo alle condizioni di cui all' art 4 della legge regionale in esame.

La politica a favore del settore agroalimentare ha nel tempo assunto maggiore spessore e incisività e in effetti appare evidente come le misure sopra trattate abbiano favorito un sostegno non indifferente alle imprese che operano in questo settore.

Considerazioni conclusive

La complessiva e generale riflessione sulle problematiche che hanno costituito l'oggetto della presente tesi con particolare riferimento a quelle relative alle PMI, unitamente agli apporti e innovazioni determinate dai documenti dello SBA, vengono qui globalmente e genericamente tenute in considerazione per lo sviluppo di talune riflessioni conclusive sulla base, da un lato, delle interviste effettuate ai Commissari della DG impresa presso la Commissione europea e, dall'altro lato, dello studio dei dati del *Doing business* della Banca mondiale che vengono riportati pedissequamente in allegato.

Le considerazioni conclusive sono qui rivolte alla messa in rilievo di quelli che si considerano essere i punti di forza e di debolezza dello Small Business Act europeo e statunitense quali documenti contenenti azioni rivolte allo stimolo della competitività delle PMI/SMEs e di riflesso dei Paesi in cui esse insistono e quindi alla comparazione dei due modelli, SBA UE e US.

Tra i punti di forza dell'impianto politico SBA europeo vanno sicuramente ascritti :

- gli atti politici e i Programmi SBA formulati dalla Commissione (es. il Programma per l'innovazione e per la Competitività, i Programmi per la semplificazione, etc.);
- i sistemi informativi e divulgativi che la Commissione mette a disposizione degli Stati membri; tra le principali attività progettate e messe a punto a tale scopo, si ricordano: le azioni con cui la Commissione mira a favorire una più omogenea e veloce applicazione dello SBA, come nel caso di iniziative varie (es. la settimana per le PMI), di corsi di formazione (es. sull'educazione all'imprenditorialità), di incontri (es. con i Mister PMI), del portale online in cui vengono pubblicate tutte le notizie relative ad opportunità di bandi di gara, sovvenzioni, etc..

Tra i punti di debolezza, invece, si ritiene vadano annoverati :

- l'assenza di uniformità nell'attuazione dello SBA, dovuta alla circostanza per cui il relativo documento viene considerato un atto meramente politico e, pertanto, privo di forza vincolante. L'adattamento degli Stati membri, agli atti politici SBA, rimane quindi discrezionale e la Commissione europea può limitarsi ad esercitare soltanto pressioni persuasive. Discrezionale è anche il tempo e il modo in cui le Raccomandazioni SBA prendono forma normativa all'interno degli Stati membri.

- la scorretta attuazione dello SBA quando la formulazione delle leggi nazionali di adattamento superano lo scopo dello stesso SBA o quando ne tradiscono l'intenzione. Ciò accade se le istituzioni statali si distaccano sia volontariamente che involontariamente da quanto contenuto nello SBA. In questi casi, le imprese anziché essere avvantaggiate, talvolta, potrebbero addirittura trovarsi danneggiate: si pensi al caso in cui le normative nazionali non si limitino ad annullare gli effetti positivi, ma addirittura realizzino una distorsione degli scopi SBA con effetti negativi su di esse (come potrebbe risultare da un appesantimento burocratico laddove, invece, la Commissione ha speso molte risorse per una campagna a favore della Semplificazione);

- la lentezza di adattamento degli uffici preposti ai cambiamenti strutturali che lo SBA presuppone per la sua applicazione, (ad esempio l'apertura di nuovi Sportelli Unici);

- l'inefficienza della pubblica amministrazione, ovvero degli uffici periferici, da un lato incapaci di adeguarsi ai nuovi *format* suggeriti dallo SBA, dall'altro fisiologicamente "resistenti al cambiamento organizzativo" e dunque principali produttori di un eccesso di burocrazia che rallenta la produttività delle imprese, elevandone i costi di transazione¹²².

Alla luce di quanto sopra esposto, appare evidente, che lo SBA presenta dei *gap* da colmare e dei miglioramenti da apportare, al fine di aumentarne l'efficacia. Tuttavia, accanto a questi punti di debolezza, direttamente inerenti a tale documento politico, è indubbio che sulla maggiore o minore efficacia dello SBA interferiscano fattori che non

¹²² Interviste indirette ai funzionari della Direzione Generale Impresa presso la Commissione europea.

riguardano propriamente la politica SBA, ma piuttosto attribuibili all'ambiente di riferimento e che, pertanto, per finalità di completezza, si ritiene opportuno tenerne conto qui di seguito.

Tra i fattori che determinano un'influenza positiva si considerano:

- il sistema delle banche, nei limiti in cui, grazie al supporto della Commissione, esso diventa il veicolo di concessione di capitali alle imprese. La Commissione, infatti, non offre mai direttamente i capitali alle imprese, ma è il Fondo Europeo degli investimenti (FEI) che si occupa della loro gestione. Il FEI designa, infatti, le Banche a cui affidare parte dei fondi nelle varie regioni dei singoli Stati membri dell'Unione europea;

- il sistema delle reti che, in Italia, attualmente, in seguito alle pressioni della Commissione europea, la quale ha per lungo tempo invitato gli stati a regolamentare tale sistema, acquisisce personalità giuridica, per effetto del contratto di rete, previsto dalla legge n. 33 del 2009; tale legge consente alle imprese di presentare congiuntamente le pratiche burocratiche, le domande di partecipazione ad appalti, le domande per la concessione di un prestito o di un finanziamento. Il riferimento a tale strumento normativo è operato per suggerirne una sua adozione, data la validità, anche negli altri Paesi dell'UE assecondando, tra l'altro, i suggerimenti e gli incoraggiamenti della Commissione europea.

- gli istituti per l'internazionalizzazione e la cooperazione transfrontaliera, creati dalla Commissione, svolgono diverse funzioni; tra essi si ricordano, per l'importanza che rivestono: l'EEN (*Enterprise European Network*) e l'IPR PMI Help desk Cina, entrambi Sportelli Unici.

Tra i fattori che determinano un'influenza negativa si menzionano:

- le insufficienze riscontrate nell'azione di divulgazione delle conoscenze riguardanti le opportunità di offerta di servizi finanziari. Se è vero che le Banche costituiscono, da una parte, quel veicolo per la concessione di capitale, che rappresenta un'opportunità per le PMI, dall'altra parte, esse non diffondono sufficientemente le notizie relative a tali

possibilità. Si verifica dunque la situazione per cui un'impresa, in potenza, potrebbe disporre di un servizio, ma in pratica non ne usufruisce perché non ne viene a conoscenza.

- le tensioni sul mercato finanziario del 2007 e la crisi¹²³ economica diffusasi nel 2008 che hanno rappresentato lo scenario di fondo in cui si è inserito lo SBA, avendo, quest'ultimo cominciato ad esplicare la propria azione esattamente nel 2008. Questa circostanza ha, purtroppo sin dall'origine, posto in difficoltà gli aspetti virtuosi dello SBA, che ha inevitabilmente spiegato minori effetti positivi di quanto avrebbe potuto fare in una situazione in assenza di suddetta crisi;

- la persistente disparità nello sviluppo regionale di cui, tuttavia, gli Stati membri, stanno tentando di appianare l'intensità, dietro impulso e sostegno economico garantito dai provvedimenti SBA, tra cui i fondi strutturali;

- l'insufficiente cultura imprenditoriale innovativa che costituisce un ostacolo all'innovazione competitiva delle economie statali. Anche di questo aspetto lo SBA si è occupato, nello specifico, mediante i Programmi di educazione all'imprenditorialità.

Sul fronte statunitense, invece, riguardo allo SBA US, si è osservato come sia possibile trarre solo punti di forza venendo a mancare quelli di debolezza che, con nel caso dello SBA UE, infatti, erano dovuti all'assenza di forza vincolante delle sue previsioni. Negli Stati Uniti, al contrario, lo SBA è vincolante, circostanza questa che determina la venuta meno delle conseguenze negative sopra elencate.¹²⁴

¹²³ La crisi può essere di mercato, di liquidità, di *governance* societaria, ma non si dispongono sufficienti dati riferibili alle PMI dei vari Paesi membri e dell'US per dimostrare lo stato di crisi. Tuttavia, va qui specificato, che da un punto di vista metodologico, per arrivare a tale dimostrazione, bisognerebbe osservare un insieme di indicatori di crisi su un campione ampio di imprese in un intervallo temporale di n anni, ovvero: il numero di fallimenti, numero di procedure concorsuali, numero di imprese estinte o cancellate dal sistema camerale, indicatori di indebitamento bancario, di indipendenza finanziaria, di redditività (ROI, ROE...).

¹²⁴ L'unico "appunto" che si potrebbe fare, ma sfiora l'assurdo, consiste nell'affermare che la gestione accentrata e unica della formulazione dei provvedimenti SBA, da parte

I principali punti di forza dello SBA US sono determinati:

- dalla vincolatività dello SBA US, infatti, come già osservato, essendo un atto normativo è direttamente applicabile in tutti gli Stati Uniti d'America. Le regolamentazioni che promanano dalla *Small Business Administration* sono contenute nel *Code of Federal Regulation (CFR)*; in questo modo è garantita l'uniformità e la velocità dell'applicazione delle statuizioni in tale codice contenute;

- dalle norme codificate nel *CFR*, dai corsi, dalle iniziative e dalle azioni gestite dai vari uffici designati, a tal proposito, dalla *Small Business Administration* che costituiscono l'oggetto e l'apparato che mantiene in vita lo Small Business Act;

- dalla configurazione dell'organigramma strutturato in maniera capillare a livello regionale e locale che permette la diffusione, il controllo e il sussidio celere in tutto il territorio degli Stati Uniti.

Come accade per lo SBA UE anche quello statunitense risulta influenzato, sia positivamente che negativamente, da fattori esterni:

Tra i fattori che qui si considerano di natura positiva si osservano:

- il funzionamento dei servizi di sussistenza post disastri e servizi di consulenza che preparano all'eventualità di dover fronteggiare un disastro ambientale;

- il funzionamento dei servizi di consulenza e di guida nella scelta del miglior finanziamento messo a disposizione tramite il portale online SBA;

- le banche che, dietro supporto anche economico della *Small Business Administration*, diventano il veicolo di concessione di capitali alle

della *Small Business Administration*, non tiene conto della diversità delle singole realtà statali e provinciali. Ma un tale "appunto" potrebbe essere fatto a qualsiasi sistema accentrato, quindi anche ai singoli Stati rispetto alle regioni, ma è chiaro come, al contrario, l'accentramento delle previsioni legislative, verso un unico centro, porti stabilità, certezza e molti altri aspetti positivi ancora che non possono essere posti in discussione.

imprese; l'efficiente organizzazione delle strutture di governo, degli istituti, delle organizzazioni e degli uffici preposti all'applicazione dello SBA, che determina la minimizzazione dei costi di transazione. Le differenze con l'analisi fatta sullo SBA UE vanno ricondotte alla circostanza per cui quest'ultimo è in vigore da 4 anni mentre, lo SBA US, già da un cinquantennio;

Tra i fattori di tipo negativo si ritrovano:

- la crisi economica che, a partire dal 2009, si è diffusa in maniera generalizzata in numerosi paesi del mondo ed ha coinvolto anche gli Stati Uniti d'America, determinando un irrigidimento delle tensioni finanziarie già in corso. Le svantaggiose condizioni riversatesi sul mercato hanno inevitabilmente distorto gli effetti positivi dello SBA, determinando una decelerazione verso la corsa alla competitività delle imprese;

- le disparità dello sviluppo regionale anche negli Stati Uniti rappresenta un ostacolo alla realizzazione uniforme di uno sviluppo florido delle imprese.

L'analisi dei documenti SBA, statunitense ed europeo, consente di affermare che il primo ha costituito il precursore del secondo e ne ha rappresentato un modello da emulare con gli opportuni adattamenti legati ad un diversità di ambiente culturale geografico, sociale e giuridico. Appare evidente come questi fattori di diversità abbiano comportato la formulazione di programmi in parte diversi in UE rispetto agli Stati Uniti; ciò malgrado, tale analisi consente, in particolare, di evidenziare come le strategie di *governance* dello SBA nei due continenti risultino sostanzialmente simili.

Conclusivamente, tenendo in dovuto rilievo le considerazioni appena esposte si può affermare che lo SBA è uno strumento adottato nell'UE dalla Commissione europea e negli USA dalla *Small Business Administration*, e che, a partire dalla data di formazione ad oggi, ha senza dubbio determinato un percorso di crescita che ha accompagnato le PMI dei rispettivi Paesi verso la prosperità, determinando risultati in termini di sviluppo soddisfacenti.

Pertanto, si ritiene di poterne affermare l'efficacia e una solida strutturazione. A supporto di tali affermazioni sono stati consultati ed interpretati i dati del *Doing Business* della Banca Mondiale riguardo la facilità di fare impresa che viene misurata tramite degli indici specifici in relazione ai 27 Paesi membri dell'UE ad esclusione di Malta, di cui non disponiamo i dati.

Dall'interpretazione di tali dati è stato possibile verificare, quindi, per via indiretta, il livello di implementazione di talune misure SBA.

Riguardo agli indici di *measuring business regulations*, essi confluiscono in dieci gruppi, sei dei quali (*Starting a Business, Permits, Registering Property, Getting Credit, Paying Taxes* and *Resolving Insolvency*.) vengono qui utilizzati per dimostrare come, in effetti rivelano informazioni interessanti al nostro scopo, ovvero quello di rilevare se vi è stato un effettivo cambiamento in merito agli aspetti a cui si è appena fatto cenno, che nei fatti riguardano proprio parte dell'ambito di intervento dello SBA in UE e in USA.

Per far questo, sono stati posti a confronto, per ogni Paese membro, gli indici inerenti un arco di tempo ben preciso, dal 2006 al 2012, ovvero a partire dai due anni precedenti la messa appunto dello SBA in UE fino ai tre anni successivi. Ciò per dimostrare che vi è stato un cambiamento che si ritiene riferibile proprio allo SBA.

Per utilità di confronto, per gli USA è stato preso in considerazione lo stesso arco di tempo.

I dati sono riportati pedestramente in allegato al testo e supportano l'affermazione della straordinaria forza positiva che lo SBA ha dimostrato per lo sviluppo delle PMI/SMEs. Infatti, dallo studio dei dati riportati nelle schede (in allegato), si può osservare con riferimento a:

- *Starting a Business*(all'inizio di un'attività), *Dealing with Construction Permits* (ai permessi di costruzione), *Registering Property* (alla registrazione della proprietà), se il costo, il numero di procedure e il tempo, sono diminuiti, nel periodo preso a riferimento, dal 2006 al 2012;

- *Getting Credit* (all'opportunità di ottenere un credito), se le formalità richieste sono diminuite.

- *Paying Taxes*, (pressione fiscale), se essa è stata alleggerita.

Il risultato riscontrabile è differente di paese in paese. In alcuni la situazione è rimasta inalterata, in altri è leggermente peggiorata e in altri ancora è migliorata. Ciò si ritiene sia riconducibile, nel caso di peggioramento e/o assenza di variazione degli indicatori, all'inerzia degli Stati cui i dati si riferiscono; mentre nel caso di miglioramento degli indicatori medesimi, all'intervento degli Stati. Non tutti i Paesi, infatti, hanno dato attuazione alle politiche e alle misure contenute nello SBA, ma quelli che lo hanno fatto, intervenendo con leggi statali, hanno determinato significativi miglioramenti in termini di semplificazione e competitività.

Tuttavia, come già emerso, in merito alla riflessione dei fattori che influenzano l'applicazione dello SBA, tanto in UE quanto in USA, bisogna considerare che le tensioni sul mercato finanziario e la crisi economica rappresentano anch'essi elementi che si sono frapposti e continuano a frapporsi a questo valido strumento costituito dallo SBA tanto da indebolire, sin dall'origine, gli effetti virtuosi dello stesso .

Infine, dall'analisi complessiva di tutti i predetti *measuring business regulations*, unitamente a quello relativo al *Resolving Insolvency*, ad esempio¹²⁵, è stato possibile trarre un'ulteriore considerazione circa la convenienza o meno, per una qualsiasi impresa, di investire in un determinato paese.

Sul fronte europeo, il livello di tali indici è vario in relazione ai diversi Paesi dell'Unione europea¹²⁶. Considerando la situazione in Italia, ad esempio, emergerebbe che in tale Paese non possa essere considerato conveniente investire¹²⁷; infatti, a fianco del livello di semplificazione e competitività, dei fenomeni di crisi enunciati, diffusi tra l'altro in tutta Europa, si individua un rischio aggiuntivo, ovvero quello legato alla gestione del sistema amministrativo e giustiziale in caso di insolvenza o di contenzioso.

¹²⁵ Ma anche altri tra cui: *Protecting Investors, Trading Across Borders, Enforcing Contracts*, che per ragioni di coerenza con la materia trattata non vengono qui esaminati.

¹²⁶ Si vedano le schede in allegato.

¹²⁷ Secondo i dati contenuti nel rapporto *Doing Business* della Banca Mondiale sulla classifica internazionale dei paesi in cui è più vantaggioso investire, l'Italia è posizionata al 156 esimo posto su 181 Paesi che vengono presi in considerazione.

In Italia, il sistema burocratico è lento e farraginoso e le controversie giudiziali di natura commerciale civile e penale sono incerte e troppo lunghe tanto da costituire un elevatissimo fattore di sfiducia.

Riguardo la Giustizia italiana, nel contenzioso civile, esiste un “cassetto” di oltre cinque milioni di cause giacenti e in quello penale la situazione è di lentezza e sovraccarico¹²⁸.

Appare evidente che, in un paese in cui la crisi economica e finanziaria è diffusa, nel quale è incerto il recupero del credito, in cui i tempi di risoluzione di un'eventuale controversia sono così lunghi da comportare un elevato costo di transazione, difficilmente un'impresa investirà.

¹²⁸ Corriere della Sera, (2009): Giustizia, Italia agli ultimi posti al mondo per efficienza di sistema; di Beatrice Stella.

Schede allegate

Distribuzione degli indici di *measuring business regulations*, tratti dal Doing business della Banca Mondiale, riferite agli Stati membri dell'UE e degli Stati uniti d'America elencati in ordine alfabetico.

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Austria	DB2006	8	25	5.7	61.5	..	12	194	69.1
Austria	DB2007	8	25	5.6	59.6	..	12	194	67
Austria	DB2008	8	25	5.4	55.5	..	12	194	62.3
Austria	DB2009	8	25	5.1	52.8	..	12	194	59.6
Austria	DB2010	8	25	5.1	52	..	13	194	60.7
Austria	DB2011	8	25	5.2	53.1	..	13	194	62
Austria	DB2012	28	133	8	25	5.2	52	74	13	194	60.8

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit					
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)	
Austria	DB2006	..	3	32	4.5	..	7	6	1.2	45.4	
Austria	DB2007	..	3	32	4.5	..	7	6	1.2	39.9	
Austria	DB2008	..	3	32	4.5	..	7	6	1.3	40.6	
Austria	DB2009	..	3	32	4.5	..	7	6	1.3	40.9	
Austria	DB2010	..	3	32	4.5	..	7	6	1.4	39.2	
Austria	DB2011	..	3	21	4.5	..	7	6	1.4	40.6	
Austria	DB2012	..	34	3	21	4.6	23	7	6	1.7	51.6

Economy	Year	Paying Taxes						Resolving Insolvency					
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Austria	DB2006	..	12	170	58.8	..	1.1	18	..	73.3
Austria	DB2007	..	12	170	53	..	1.1	18	..	73.7
Austria	DB2008	..	12	170	53	..	1.1	18	..	72.4
Austria	DB2009	..	12	170	53	..	1.1	18	..	71.5
Austria	DB2010	..	12	170	53.9	..	1.1	18	..	71.5
Austria	DB2011	..	12	170	53.9	..	1.1	18	..	73.1
Austria	DB2012	..	77	12	170	53.1	23	1.1	18	..	72.7

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Belgium	DB2006	4	34	11.1	22.8	..	11	240	67.4
Belgium	DB2007	4	27	5.8	21.8	..	11	240	65
Belgium	DB2008	3	4	5.3	20.1	..	11	240	60
Belgium	DB2009	3	4	5.2	19.9	..	11	240	59.2
Belgium	DB2010	3	4	5.3	19.4	..	11	240	57.7
Belgium	DB2011	3	4	5.4	19.8	..	11	240	58.2
Belgium	DB2012	31	36	3	4	5.2	18.9	55	11	205	56.3

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Belgium	DB2006	..	7	132	12.8	..	6	4	55.3	0
Belgium	DB2007	..	7	132	12.7	..	6	4	56.2	0
Belgium	DB2008	..	7	132	12.7	..	6	4	57.2	0
Belgium	DB2009	..	7	132	12.7	..	6	4	57.7	0
Belgium	DB2010	..	7	79	12.7	..	6	4	56.5	0
Belgium	DB2011	..	8	79	12.7	..	6	4	57.2	0
Belgium	DB2012	176	8	64	12.7	67	6	4	72.6	0

Economy	Year	Paying Taxes						Resolving Insolvency					
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Belgium	DB2006	..	11	158	60.2	..	0.9	4	..	86.6
Belgium	DB2007	..	11	158	60	..	0.9	4	..	86.4
Belgium	DB2008	..	11	158	58	..	0.9	4	..	85.5
Belgium	DB2009	..	11	158	58.1	..	0.9	4	..	86.3
Belgium	DB2010	..	11	158	57.3	..	0.9	4	..	86.3
Belgium	DB2011	..	11	158	57	..	0.9	4	..	87.6
Belgium	DB2012	72	11	158	57.3	8	0.9	4	..	87.3

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Bulgaria	DB2006	11	32	9.8	73	..	17	95	279
Bulgaria	DB2007	9	32	7.9	63.9	..	17	95	244.5
Bulgaria	DB2008	9	32	8.4	56.3	..	19	99	340.8
Bulgaria	DB2009	4	49	2	47.8	..	21	107	358.4
Bulgaria	DB2010	4	18	1.7	20.7	..	21	107	319.4
Bulgaria	DB2011	4	18	1.6	0	..	21	107	323.8
Bulgaria	DB2012	64	48	4	18	1.5	0	119	21	107	313.8

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Bulgaria	DB2006	..	8	19	2.3	..	8	4	13.6	0
Bulgaria	DB2007	..	8	19	2.3	..	8	5	20.7	..
Bulgaria	DB2008	..	8	19	2.3	..	8	6	25.4	3
Bulgaria	DB2009	..	8	19	2.3	..	8	6	30.7	5
Bulgaria	DB2010	..	8	15	2.8	..	8	6	34.8	6.2
Bulgaria	DB2011	..	8	15	3	..	8	6	37	13.1
Bulgaria	DB2012	68	8	15	3	38	8	4	52.8	28.8

Economy	Year	Paying Taxes						Resolving Insolvency					
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Bulgaria	DB2006	..	29	616	48	..	3.3	9	..	33.5
Bulgaria	DB2007	..	29	616	42.5	..	3.3	9	..	34.4
Bulgaria	DB2008	..	15	616	36.8	..	3.3	9	..	32.4
Bulgaria	DB2009	..	15	616	34.9	..	3.3	9	..	32.1
Bulgaria	DB2010	..	15	616	31.4	..	3.3	9	..	32.1
Bulgaria	DB2011	..	15	616	29	..	3.3	9	..	31
Bulgaria	DB2012	83	15	500	28.1	94	3.3	9	..	31.4

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Cyprus	DB2006	
Cyprus	DB2007	
Cyprus	DB2008	
Cyprus	DB2009	8	8	14.1	0	..	10	878	61.8
Cyprus	DB2010	8	8	11.7	0	..	9	877	58.1
Cyprus	DB2011	8	8	12.8	0	..	9	877	50.3
Cyprus	DB2012	37	32	8	8	13.1	0	84	9	877	53.4

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit					
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)	
Cyprus	DB2006	
Cyprus	DB2007	
Cyprus	DB2008	5	174	5	
Cyprus	DB2009	8	42	9.9	..	9	0	..	
Cyprus	DB2010	8	42	10.8	..	9	0	0	
Cyprus	DB2011	8	42	10.1	..	9	2	0	5.3
Cyprus	DB2012	..	124	8	42	10.3	..	9	2	0	7.4

Economy	Year	Paying Taxes						Resolving Insolvency						
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)	
Cyprus	DB2006		
Cyprus	DB2007		
Cyprus	DB2008		
Cyprus	DB2009	1.5	15	..	70.7	
Cyprus	DB2010	27	149	22.8	..	1.5	15	..	70.7
Cyprus	DB2011	27	149	23.2	..	1.5	15	..	70.4
Cyprus	DB2012	..	32	27	149	23.1	25	1.5	15	..	70.8

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Czech Republic	DB2006	10	40	9.5	39	..	33	276	13.8
Czech Republic	DB2007	10	24	8.9	36.8	..	33	276	13.1
Czech Republic	DB2008	10	17	10.6	34.9	..	33	150	12.4
Czech Republic	DB2009	9	20	9.6	31.8	..	33	150	11.3
Czech Republic	DB2010	9	20	9.2	30.5	..	33	120	10.8
Czech Republic	DB2011	9	20	9.3	30.9	..	33	120	11
Czech Republic	DB2012	67	136	9	20	8.4	30.7	76	33	120	10.9

mm	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Czech Republic	DB2006	..	4	123	3	..	7	5	2.8	37.9
Czech Republic	DB2007	..	4	123	3	..	7	5	3.5	51
Czech Republic	DB2008	..	4	123	3	..	7	5	4.2	53
Czech Republic	DB2009	..	4	123	3	..	6	5	4.8	65.2
Czech Republic	DB2010	..	4	78	3	..	6	5	4.9	73.1
Czech Republic	DB2011	..	4	43	3	..	6	5	4.9	73.2
Czech Republic	DB2012	33	4	25	3	52	6	5	6.1	95.7

Economy	Year
Czech Republic	DB2006
Czech Republic	DB2007
Czech Republic	DB2008
Czech Republic	DB2009
Czech Republic	DB2010
Czech Republic	DB2011
Czech Republic	DB2012

Paying Taxes							Resolving Insolvency				
Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
..	27	930	49.6	..	9.2	15	..	17.8
..	12	930	49.1	..	9.2	15	..	18.5
..	12	808	48.6	..	6.5	15	..	21.3
..	12	808	48.6	..	6.5	15	..	20.9
..	12	613	47.2	..	6.5	15	..	20.9
..	12	557	48.8	..	3.2	17	..	55.9
120	8	557	49.1	34	3.2	17	..	56

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Denmark	DB2006	4	6	0	47	..	8	68	71
Denmark	DB2007	4	6	0	44.6	..	8	68	67.4
Denmark	DB2008	4	6	0	40.7	..	8	68	61.5
Denmark	DB2009	4	6	0	40.1	..	8	68	60.6
Denmark	DB2010	4	6	0	38.6	..	8	68	58.4
Denmark	DB2011	4	6	0	26	..	8	68	61.4
Denmark	DB2012	5	30	4	6	0	25	8	8	68	59.1

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Denmark	DB2006	..	6	42	0.6	..	8	4	0	7.7
Denmark	DB2007	..	6	42	0.6	..	9	4	0	11.5
Denmark	DB2008	..	6	42	0.6	..	9	4	0	11.5
Denmark	DB2009	..	6	42	0.6	..	9	4	0	5
Denmark	DB2010	..	6	42	0.6	..	9	4	0	5.2
Denmark	DB2011	..	3	42	0.6	..	9	4	0	5.4
Denmark	DB2012	10	3	18	0.6	23	9	4	0	7.3

Economy	Year	Paying Taxes						Resolving Insolvency					
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Denmark	DB2006	..	10	135	34.7	..	3.3	4	..	67.2
Denmark	DB2007	..	10	135	32.7	..	3	4	..	70.5
Denmark	DB2008	..	10	135	33.3	..	1.1	4	..	87
Denmark	DB2009	..	10	135	29.9	..	1.1	4	..	86.5
Denmark	DB2010	..	10	135	29.2	..	1.1	4	..	86.5
Denmark	DB2011	..	10	135	29.3	..	1.1	4	..	89.4
Denmark	DB2012	14	10	135	27.5	9	1	4	..	87.3

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Estonia	DB2006	6	35	6.2	41.4	..	11	131	29
Estonia	DB2007	6	35	5.1	34.3	..	12	132	24
Estonia	DB2008	5	7	2	28.1	..	12	132	19.7
Estonia	DB2009	5	7	1.7	23.7	..	13	133	18.9
Estonia	DB2010	5	7	1.7	23.2	..	13	133	18.5
Estonia	DB2011	5	7	1.9	25.4	..	13	148	18.3
Estonia	DB2012	19	44	5	7	1.8	24.4	34	13	148	17.8

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Estonia	DB2006	..	3	51	0.7	..	6	5	0	12.5
Estonia	DB2007	..	3	51	0.7	..	6	5	0	18.2
Estonia	DB2008	..	3	51	0.5	..	6	5	0	19.7
Estonia	DB2009	..	3	51	0.4	..	6	5	0	20.6
Estonia	DB2010	..	3	18	0.5	..	6	5	0	20.6
Estonia	DB2011	..	3	18	0.5	..	7	5	0	22.4
Estonia	DB2012	12	3	18	0.4	38	7	5	0	33.1

Economy	Year	Paying Taxes						Resolving Insolvency					
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Estonia	DB2006	..	7	81	51.1	..	3	9	..	39
Estonia	DB2007	..	7	81	49.9	..	3	9	..	39.9
Estonia	DB2008	..	7	81	49.2	..	3	9	..	39.1
Estonia	DB2009	..	7	81	48.8	..	3	9	..	37.5
Estonia	DB2010	..	7	81	49.1	..	3	9	..	37.5
Estonia	DB2011	..	7	81	49.8	..	3	9	..	35.5
Estonia	DB2012	44	8	85	58.6	76	3	9	..	36.9

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Finland	DB2006	3	14	1.2	28	..	16	66	68.5
Finland	DB2007	3	14	1.1	27.1	..	16	66	66.3
Finland	DB2008	3	14	1	7.7	..	16	66	60.6
Finland	DB2009	3	14	1	7.4	..	16	66	59.7
Finland	DB2010	3	14	0.9	7.2	..	16	66	44.5
Finland	DB2011	3	14	1.1	7.9	..	16	66	49.1
Finland	DB2012	10	39	3	14	1	7.3	35	16	66	46

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Finland	DB2006	..	3	14	4	..	8	4	0	14.7
Finland	DB2007	..	3	14	4	..	8	4	0	14.9
Finland	DB2008	..	3	14	4	..	8	4	0	14.9
Finland	DB2009	..	3	14	4	..	8	4	0	14.8
Finland	DB2010	..	3	14	4.1	..	8	4	0	14.7
Finland	DB2011	..	3	14	4	..	8	4	0	14.9
Finland	DB2012	24	3	14	4	38	8	4	0	20.5

Economy	Year	Paying Taxes						Resolving Insolvency					
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Finland	DB2006	..	20	269	49.5	..	0.9	4	..	89
Finland	DB2007	..	20	269	47.7	..	0.9	4	..	89.1
Finland	DB2008	..	20	269	47.8	..	0.9	4	..	88.2
Finland	DB2009	..	20	269	47.8	..	0.9	4	..	87.3
Finland	DB2010	..	8	243	47.7	..	0.9	4	..	87.3
Finland	DB2011	..	8	243	40.8	..	0.9	4	..	89.4
Finland	DB2012	20	8	93	39	5	0.9	4	..	89.1

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
France	DB2006	5	7	1.2	0	..	9	215	80.9
France	DB2007	5	7	1.1	0	..	9	215	77.4
France	DB2008	5	7	1.1	0	..	9	215	73.1
France	DB2009	5	7	1	0	..	9	215	69.8
France	DB2010	5	7	0.9	0	..	9	184	67.1
France	DB2011	5	7	0.9	0	..	9	184	69.3
France	DB2012	32	23	5	7	0.9	0	48	9	184	70.2

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
France	DB2006	..	9	183	5.9	..	4	4	1.8	0
France	DB2007	..	9	183	6.7	..	6	4	..	0
France	DB2008	..	9	123	6.1	..	7	4	24.8	0
France	DB2009	..	9	113	6.3	..	7	4	28.3	0
France	DB2010	..	8	98	6.1	..	7	4	32.5	0
France	DB2011	..	8	59	6.1	..	7	4	33.3	0
France	DB2012	147	8	59	6.1	52	7	4	43.3	0

Economy	Year	Paying Taxes						Resolving Insolvency					
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
France	DB2006	..	19	132	68	..	1.9	9	..	47.6
France	DB2007	..	19	132	65.8	..	1.9	9	..	48
France	DB2008	..	19	132	65.9	..	1.9	9	..	47.4
France	DB2009	..	7	132	65.4	..	1.9	9	..	44.7
France	DB2010	..	7	132	65.8	..	1.9	9	..	44.7
France	DB2011	..	7	132	65.8	..	1.9	9	..	45.2
France	DB2012	53	7	132	65.7	46	1.9	9	..	45.8

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Germany	DB2006	9	24	4.7	47.6	..	9	129	60.6
Germany	DB2007	9	24	5.1	46.2	..	9	97	58.9
Germany	DB2008	9	18	5.7	42.8	..	9	97	54.6
Germany	DB2009	9	18	5.6	42.2	..	9	97	53.8
Germany	DB2010	9	18	4.7	0	..	9	97	52
Germany	DB2011	9	15	4.8	0	..	9	97	53.4
Germany	DB2012	18	100	9	15	4.6	0	12	9	97	49.7

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Germany	DB2006	..	5	40	4.2	..	8	6	0.6	88.2
Germany	DB2007	..	5	40	4.1	..	8	6	0.5	93.9
Germany	DB2008	..	5	40	4.8	..	8	6	0.7	98.1
Germany	DB2009	..	5	40	4.8	..	7	6	0.7	98.4
Germany	DB2010	..	5	40	5.2	..	7	6	0.8	98.3
Germany	DB2011	..	5	40	5.1	..	7	6	1	98.4
Germany	DB2012	78	5	40	5.2	23	7	6	1.3	100

Economy	Year	Paying Taxes						Resolving Insolvency					
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Germany	DB2006	..	12	198	49.2	..	1.2	8	..	81
Germany	DB2007	..	12	198	48.9	..	1.2	8	..	81.2
Germany	DB2008	..	12	198	50.1	..	1.2	8	..	81.6
Germany	DB2009	..	12	198	50.5	..	1.2	8	..	80.2
Germany	DB2010	..	12	196	44.9	..	1.2	8	..	80.2
Germany	DB2011	..	12	215	48.2	..	1.2	8	..	81.6

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Greece	DB2006	15	38	22	121.4	..	13	168	4.5
Greece	DB2007	15	38	21.7	116	..	13	168	4.3
Greece	DB2008	15	38	21.1	104.1	..	13	168	3.8
Greece	DB2009	15	19	22.5	19.8	..	13	168	2.9
Greece	DB2010	15	19	20.2	21.4	..	13	168	3.2
Greece	DB2011	15	19	20.7	22.3	..	13	168	3.3
Greece	DB2012	89	140	11	11	20.1	22.8	32	13	168	3.4

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Greece	DB2006	..	11	22	14	..	4	4	0	17.7
Greece	DB2007	..	11	22	4	..	4	4	0	37.5
Greece	DB2008	..	11	22	4	..	4	4	0	38.7
Greece	DB2009	..	11	22	3.8	..	4	4	0	39
Greece	DB2010	..	11	22	4	..	4	5	0	46.9
Greece	DB2011	..	11	18	12	..	4	5	0	61.5
Greece	DB2012	150	11	18	12	80	4	5	0	82.4

Economy	Year	Paying Taxes					Resolving Insolvency						
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Greece	DB2006	..	19	264	54.6	..	2	9	..	45.9
Greece	DB2007	..	19	264	50.1	..	2	9	..	46.3
Greece	DB2008	..	19	264	49.6	..	2	9	..	44.8
Greece	DB2009	..	8	224	47.3	..	2	9	..	44.2
Greece	DB2010	..	8	224	47.3	..	2	9	..	44.2
Greece	DB2011	..	8	224	47.2	..	2	9	..	43.2
Greece	DB2012	69	8	224	46.4	58	2	9	..	41.8

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Hungary	DB2006	6	38	22.4	79.8	..	28	152	9.3
Hungary	DB2007	6	38	20.9	74.2	..	28	152	8.7
Hungary	DB2008	6	18	17.7	85.1	..	28	151	6.5
Hungary	DB2009	4	5	8.4	10.8	..	28	144	6.5
Hungary	DB2010	4	4	8	10.2	..	28	144	6.1
Hungary	DB2011	4	4	8.2	10.2	..	28	102	6.1
Hungary	DB2012	49	39	4	4	7.6	9.7	53	28	102	5.8

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Hungary	DB2006	..	4	78	11	..	7	5	0	4
Hungary	DB2007	..	4	78	11	..	7	5	0	5.9
Hungary	DB2008	..	4	63	11	..	7	5	0	6.9
Hungary	DB2009	..	4	17	11	..	7	5	0	10
Hungary	DB2010	..	4	17	11	..	7	5	0	10.3
Hungary	DB2011	..	4	17	5	..	7	5	0	11.4
Hungary	DB2012	41	4	17	5	52	7	4	0	16.1

Economy	Year	Paying Taxes						Resolving Insolvency					
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Hungary	DB2006	..	13	340	56.6	..	2	15	..	35.7
Hungary	DB2007	..	13	340	55.7	..	2	15	..	39.7
Hungary	DB2008	..	14	340	56.2	..	2	15	..	38.4
Hungary	DB2009	..	14	330	57.5	..	2	15	..	38.4
Hungary	DB2010	..	14	330	57.5	..	2	15	..	38.4
Hungary	DB2011	..	14	277	53.3	..	2	15	..	37.9
Hungary	DB2012	117	13	277	52.8	67	2	15	..	39.2

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Ireland	DB2006	4	18	5.3	0	..	11	119	570.8
Ireland	DB2007	4	13	0.3	0	..	11	119	538.7
Ireland	DB2008	4	13	0.3	0	..	11	119	478.4
Ireland	DB2009	4	13	0.3	0	..	11	119	472.8
Ireland	DB2010	4	13	0.3	0	..	11	119	478.9
Ireland	DB2011	4	13	0.4	0	..	12	156	589.4
Ireland	DB2012	16	14	4	13	0.4	0	102	12	156	616.9

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Ireland	DB2006	..	5	38	10.3	..	9	5	0	100
Ireland	DB2007	..	5	38	10.4	..	9	5	0	100
Ireland	DB2008	..	5	38	10.2	..	9	5	0	100
Ireland	DB2009	..	5	38	9.6	..	9	5	0	100
Ireland	DB2010	..	5	38	6.7	..	9	5	0	100
Ireland	DB2011	..	5	38	6.3	..	9	5	0	100
Ireland	DB2012	81	5	38	6.5	9	9	5	0	100

Economy	Year	Paying Taxes						Resolving Insolvency					
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Ireland	DB2006	..	8	76	26.4	..	0.4	9	..	88
Ireland	DB2007	..	8	76	26.4	..	0.4	9	..	87.9
Ireland	DB2008	..	8	76	26.4	..	0.4	9	..	87.1
Ireland	DB2009	..	8	76	26.3	..	0.4	9	..	88.8
Ireland	DB2010	..	8	76	26.5	..	0.4	9	..	88.8
Ireland	DB2011	..	8	76	26.3	..	0.4	9	..	87.4
Ireland	DB2012	5	8	76	26.3	10	0.4	9	..	88.9

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Italy	DB2006	9	13	20.7	10.8	..	11	234	153.2
Italy	DB2007	9	13	20	10.4	..	11	234	148
Italy	DB2008	9	13	18.7	9.8	..	11	234	181.4
Italy	DB2009	6	10	18.5	9.7	..	11	234	179
Italy	DB2010	6	10	17.9	9.7	..	11	234	180
Italy	DB2011	6	6	18.5	10.1	..	11	234	186.7
Italy	DB2012	75	78	6	6	18.2	9.9	100	11	234	188.6

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Italy	DB2006	..	3	19	4.5	..	3	6	6.1	59.9
Italy	DB2007	..	3	19	4.5	..	3	5	9.9	67.8
Italy	DB2008	..	3	18	4.4	..	3	5	11	71.5
Italy	DB2009	..	3	19	4.5	..	3	5	11.8	74.9
Italy	DB2010	..	3	18	4.5	..	3	5	12.2	77.5
Italy	DB2011	..	4	24	4.6	..	3	5	16.6	80.5
Italy	DB2012	47	4	24	4.5	97	3	5	23	100

Economy	Year	Paying Taxes						Resolving Insolvency					
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Italy	DB2006	..	15	340	77.5	..	1.8	22	..	63.6
Italy	DB2007	..	15	340	76.2	..	1.8	22	..	62.5
Italy	DB2008	..	15	340	76.2	..	1.8	22	..	61.8
Italy	DB2009	..	15	314	73.3	..	1.8	22	..	56.6
Italy	DB2010	..	15	314	68.4	..	1.8	22	..	56.6
Italy	DB2011	..	15	285	68.8	..	1.8	22	..	58
Italy	DB2012	133	15	285	68.5	32	1.8	22	..	61.1

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Latvia	DB2006	5	16	4.2	31.8	..	23	191	43.5
Latvia	DB2007	5	16	3.5	28.1	..	23	191	35.7
Latvia	DB2008	5	16	3	22	..	23	191	27.1
Latvia	DB2009	5	16	2.3	16.9	..	22	190	20.2
Latvia	DB2010	5	16	2.1	14.2	..	23	191	17.1
Latvia	DB2011	5	16	1.5	15.9	..	21	203	19
Latvia	DB2012	21	50	4	16	2.6	0	109	21	203	21

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Latvia	DB2006	..	10	55	2	..	10	3	1.1	0
Latvia	DB2007	..	8	54	2	..	10	4	1.9	0
Latvia	DB2008	..	8	54	2	..	10	4	2.6	0
Latvia	DB2009	..	7	50	2	..	10	4	3.5	0
Latvia	DB2010	..	8	45	2	..	10	5	46.5	0
Latvia	DB2011	..	6	42	2	..	10	5	57.2	0
Latvia	DB2012	32	5	18	2	4	10	5	59.7	0

Economy	Year	Paying Taxes						Resolving Insolvency					
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Latvia	DB2006	..	29	320	37.3	..	3	13	..	33.9
Latvia	DB2007	..	7	320	36.2	..	3	13	..	34.8
Latvia	DB2008	..	7	279	37.3	..	3	13	..	34.6
Latvia	DB2009	..	7	279	37.6	..	3	13	..	29
Latvia	DB2010	..	7	279	38.5	..	3	13	..	29
Latvia	DB2011	..	7	293	38.5	..	3	13	..	31.9
Latvia	DB2012	62	7	290	37.9	33	3	13	..	56.2

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Lithuania	DB2006	8	28	3.3	57.3	..	15	143	24.3
Lithuania	DB2007	7	28	2.8	48.8	..	15	143	20.7
Lithuania	DB2008	7	28	3	46.2	..	15	143	19.6
Lithuania	DB2009	7	28	2.7	35.9	..	15	142	25.2
Lithuania	DB2010	7	28	2.4	31.1	..	15	142	22.2
Lithuania	DB2011	6	22	2.8	36.1	..	15	142	25.8
Lithuania	DB2012	26	103	6	22	2.8	35.7	47	15	142	25.5

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Lithuania	DB2006	..	3	3	0.8	..	5	6	2.5	12.1
Lithuania	DB2007	..	3	3	1.6	..	5	6	4.2	7.2
Lithuania	DB2008	..	3	3	1.4	..	5	6	6.6	7.3
Lithuania	DB2009	..	3	3	0.8	..	5	6	8.9	7.2
Lithuania	DB2010	..	3	3	0.8	..	5	6	12.1	18.4
Lithuania	DB2011	..	3	3	0.8	..	5	6	20	67.8
Lithuania	DB2012	5	3	3	0.8	52	5	6	15	75.6

Economy	Year	Paying Taxes					Resolving Insolvency						
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Lithuania	DB2006	..	11	168	52.3	..	1.7	7	..	49.8
Lithuania	DB2007	..	11	168	48.7	..	1.7	7	..	50.5
Lithuania	DB2008	..	15	168	47.3	..	1.7	7	..	49.2
Lithuania	DB2009	..	15	168	46.5	..	1.7	7	..	48
Lithuania	DB2010	..	12	168	44.5	..	1.5	7	..	49.4
Lithuania	DB2011	..	11	175	46	..	1.5	7	..	49.6
Lithuania	DB2012	57	11	175	43.9	40	1.5	7	..	50.9

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Luxembourg	DB2006
Luxembourg	DB2007	6	26	11.9	22.7	..	12	157	19.6
Luxembourg	DB2008	6	26	10.8	20.5	..	12	157	17.8
Luxembourg	DB2009	6	26	6.5	21.3	..	12	157	18.3
Luxembourg	DB2010	6	24	1.8	19.9	..	12	157	18.4
Luxembourg	DB2011	6	19	2.1	23.8	..	12	157	21.9
Luxembourg	DB2012	52	84	6	19	1.9	21.2	29	12	157	19.5

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Luxembourg	DB2006
Luxembourg	DB2007	..	8	29	10.2	..	5	0
Luxembourg	DB2008	..	8	29	10.2	..	5	0	0	0
Luxembourg	DB2009	..	8	29	10.3	..	5	0	0	0
Luxembourg	DB2010	..	8	29	10.3	..	5	0	0	0
Luxembourg	DB2011	..	8	29	10.2	..	5	0	0	0
Luxembourg	DB2012	133	8	29	10.1	158	5	0	0	0

Economy	Year
Luxembourg	DB2006
Luxembourg	DB2007
Luxembourg	DB2008
Luxembourg	DB2009
Luxembourg	DB2010
Luxembourg	DB2011
Luxembourg	DB2012

Paying Taxes							Resolving Insolvency				
Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
..
..	23	59	21.6	..	2	15	..	41.6
..	23	59	21.1	..	2	15	..	41.6
..	23	59	20.9	..	2	15	..	41.7
..	23	59	20.8	..	2	15	..	41.7
..	23	59	20.9	..	2	15	..	43.7
15	23	59	20.8	50	2	15	..	43.5

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Netherlands	DB2006	7	8	13	64.8	..	15	176	73.6
Netherlands	DB2007	6	8	7.2	62.3	..	15	176	71
Netherlands	DB2008	6	8	6	52.9	..	15	176	61.2
Netherlands	DB2009	6	8	5.9	51.7	..	15	176	97.6
Netherlands	DB2010	6	8	5.6	49.4	..	15	176	93.3
Netherlands	DB2011	6	8	5.7	52.4	..	15	176	99.1
Netherlands	DB2012	34	77	6	8	5.5	50.4	95	15	176	95.2

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Netherlands	DB2006	..	5	7	6.2	..	6	5	0	68.9
Netherlands	DB2007	..	5	7	6.1	..	6	5	0	75.4
Netherlands	DB2008	..	5	7	6.1	..	6	5	0	78.1
Netherlands	DB2009	..	5	7	6.1	..	6	5	0	81
Netherlands	DB2010	..	5	7	6.2	..	6	5	0	83.5
Netherlands	DB2011	..	5	7	6.1	..	6	5	0	100
Netherlands	DB2012	49	5	7	6.1	52	6	5	0	83.2

Economy	Year
Netherlands	DB2006
Netherlands	DB2007
Netherlands	DB2008
Netherlands	DB2009
Netherlands	DB2010
Netherlands	DB2011
Netherlands	DB2012

Paying Taxes							Resolving Insolvency				
Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
..	20	250	48.5	..	1.1	4	..	88.1
..	20	250	45.4	..	1.1	4	..	87.9
..	9	180	42.6	..	1.1	4	..	86.7
..	9	180	39.1	..	1.1	4	..	82.7
..	9	164	39.3	..	1.1	4	..	82.7
..	9	134	40.5	..	1.1	4	..	81.9
31	9	127	40.5	7	1.1	4	..	87.7

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Poland	DB2006	10	31	22.2	220.1	..	29	301	84.1
Poland	DB2007	10	31	21.4	204.4	..	29	301	78.2
Poland	DB2008	10	31	21.2	196.8	..	29	301	75.2
Poland	DB2009	10	31	18.8	168.8	..	29	301	64.5
Poland	DB2010	6	32	17.9	15.3	..	29	301	58.4
Poland	DB2011	6	32	17.5	14.7	..	29	301	56.1
Poland	DB2012	74	129	6	32	17.3	14	157	29	301	53.6

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Poland	DB2006	..	6	197	1.6	..	8	4	0	38.1
Poland	DB2007	..	6	197	1.6	..	8	5	0	38.1
Poland	DB2008	..	6	197	0.5	..	8	5	0	51.5
Poland	DB2009	..	6	197	0.5	..	8	5	0	50
Poland	DB2010	..	6	197	0.5	..	9	6	0	68.3
Poland	DB2011	..	6	152	0.4	..	9	6	0	91.7
Poland	DB2012	87	6	152	0.4	4	9	6	0	74.8

Economy	Year	Paying Taxes					Resolving Insolvency						
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Poland	DB2006	..	40	418	43.8	..	3	15	..	32.1
Poland	DB2007	..	40	418	43.8	..	3	15	..	33.8
Poland	DB2008	..	40	418	44	..	3	15	..	33.7
Poland	DB2009	..	40	418	47	..	3	15	..	34.1
Poland	DB2010	..	40	395	43.8	..	3	15	..	34.1
Poland	DB2011	..	29	325	44.2	..	3	15	..	35.8
Poland	DB2012	124	29	298	43.8	91	3	15	..	31.5

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Portugal	DB2006	11	54	13.4	39.4	..	17	353	58.2
Portugal	DB2007	8	8	7.9	38.7	..	17	353	57.2
Portugal	DB2008	7	7	7	34.7	..	17	353	51.2
Portugal	DB2009	6	6	6.5	34.3	..	18	354	50.7
Portugal	DB2010	6	6	6.4	33.5	..	16	282	49.5
Portugal	DB2011	6	6	6.5	34.1	..	16	267	392.1
Portugal	DB2012	30	23	5	5	2.3	0	114	13	185	386.2

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Portugal	DB2006	..	5	83	7.5	..	3	5	64.3	9.8
Portugal	DB2007	..	5	81	7.4	..	3	5	72	9.1
Portugal	DB2008	..	5	42	7.4	..	3	5	67.1	11.3
Portugal	DB2009	..	5	42	7.4	..	3	5	76.4	11.3
Portugal	DB2010	..	5	12	7.4	..	3	5	81.3	16.4
Portugal	DB2011	..	1	1	7.4	..	3	5	67.1	16.3
Portugal	DB2012	30	1	1	7.3	97	3	5	88.2	21.5

Economy	Year	Paying Taxes					Resolving Insolvency						
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Portugal	DB2006	..	8	328	45.2	..	2	9	..	74.7
Portugal	DB2007	..	8	328	45.2	..	2	9	..	75
Portugal	DB2008	..	8	328	44.8	..	2	9	..	74
Portugal	DB2009	..	8	328	43.6	..	2	9	..	69.4
Portugal	DB2010	..	8	328	42.9	..	2	9	..	69.4
Portugal	DB2011	..	8	298	43.3	..	2	9	..	72.6
Portugal	DB2012	75	8	275	43.3	24	2	9	..	70.9

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Romania	DB2006	5	11	5.3	1.9	..	15	243	169.8
Romania	DB2007	5	11	4.4	1.8	..	15	243	129.4
Romania	DB2008	5	9	4.5	1.5	..	15	220	123.8
Romania	DB2009	5	9	3.5	1.1	..	15	220	90.8
Romania	DB2010	5	9	2.8	0.9	..	15	243	86.9
Romania	DB2011	5	9	2.6	0.9	..	15	287	73.5
Romania	DB2012	72	61	6	14	3	0.8	125	15	287	73

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Romania	DB2006	..	8	77	2	..	8	5	1.4	1
Romania	DB2007	..	8	77	1.9	..	8	5	2.6	5.5
Romania	DB2008	..	8	77	1.8	..	9	5	4.1	10.9
Romania	DB2009	..	8	77	2.4	..	9	5	4.5	24.7
Romania	DB2010	..	8	26	1.3	..	9	5	5.7	30.2
Romania	DB2011	..	8	26	1.3	..	9	5	13	33.3
Romania	DB2012	72	8	26	1.2	9	9	5	15.2	42

Economy	Year	Paying Taxes						Resolving Insolvency					
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Romania	DB2006	..	108	190	57.2	..	4.8	9	..	17.5
Romania	DB2007	..	108	193	49.5	..	4.8	9	..	19.9
Romania	DB2008	..	108	202	46.9	..	3.3	9	..	28.9
Romania	DB2009	..	113	202	46.8	..	3.3	9	..	29.5
Romania	DB2010	..	113	202	46.4	..	3.3	11	..	28.5
Romania	DB2011	..	113	222	44.9	..	3.3	11	..	25.7
Romania	DB2012	157	113	222	44.4	101	3.3	11	..	28.8

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Slovak Republic	DB2006	9	27	5	41	..	11	286	13.9
Slovak Republic	DB2007	9	27	4.8	39.1	..	11	286	13.2
Slovak Republic	DB2008	9	27	4.2	34.1	..	11	286	11.5
Slovak Republic	DB2009	6	18	3.3	30.4	..	11	286	10.3
Slovak Republic	DB2010	6	18	2	23.8	..	11	286	10.4
Slovak Republic	DB2011	6	18	1.9	22.2	..	11	286	7.6
Slovak Republic	DB2012	46	78	6	18	1.8	20.9	48	11	286	7.2

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Slovak Republic	DB2006	..	3	17	0.1	..	9	3	0.5	18.1
Slovak Republic	DB2007	..	3	17	0.1	..	9	3	1	45.3
Slovak Republic	DB2008	..	3	17	0.1	..	9	4	1.2	40.3
Slovak Republic	DB2009	..	3	17	0.1	..	9	4	1.4	39.9
Slovak Republic	DB2010	..	3	17	0.1	..	9	4	1.4	44
Slovak Republic	DB2011	..	3	17	0	..	9	4	2.2	44.5
Slovak Republic	DB2012	8	3	17	0	23	9	4	2.6	56.1

Economy	Year
Slovak Republic	DB2006
Slovak Republic	DB2007
Slovak Republic	DB2008
Slovak Republic	DB2009
Slovak Republic	DB2010
Slovak Republic	DB2011
Slovak Republic	DB2012

Paying Taxes							Resolving Insolvency				
Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
..	32	325	49.8	..	4.8	18	..	38.6
..	31	325	48.4	..	4	18	..	48.1
..	31	325	48.4	..	4	18	..	45.2
..	31	325	47.4	..	4	18	..	45.9
..	31	257	48.6	..	4	18	..	45.9
..	31	257	48.7	..	4	18	..	55.3
126	31	231	48.8	36	4	18	..	54.3

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Slovenia	DB2006	9	60	12	17	..	12	212	50.4
Slovenia	DB2007	9	60	9.4	54	..	12	212	47.8
Slovenia	DB2008	9	60	8.5	49.8	..	12	212	81.8
Slovenia	DB2009	5	19	0.1	48.8	..	12	212	81.4
Slovenia	DB2010	3	8	0	43.3	..	11	211	62.2
Slovenia	DB2011	2	6	0	45	..	11	197	66.3
Slovenia	DB2012	35	28	2	6	0	43.6	81	11	197	64.9

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Slovenia	DB2006	..	6	391	2	..	5	3	2.7	0
Slovenia	DB2007	..	6	391	2	..	5	3	2.9	0
Slovenia	DB2008	..	6	391	2	..	5	2	2.5	0
Slovenia	DB2009	..	6	391	2	..	4	4	2.7	..
Slovenia	DB2010	..	6	391	2	..	4	4	2.7	..
Slovenia	DB2011	..	6	113	2.1	..	4	4	2.7	..
Slovenia	DB2012	79	5	110	2	97	4	4	3.3	100

Economy	Year	Paying Taxes					Resolving Insolvency					
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)
Slovenia	DB2006	..	22	260	40	..	2	8	..	44
Slovenia	DB2007	..	22	260	40	..	2	8	..	44.9
Slovenia	DB2008	..	22	260	39.2	..	2	8	..	46.6
Slovenia	DB2009	..	22	260	36.7	..	2	8	..	45.5
Slovenia	DB2010	..	22	260	37.5	..	2	8	..	45.5
Slovenia	DB2011	..	22	260	35.4	..	2	4	..	50.9
Slovenia	DB2012	80	22	260	34.7	39	2	4	..	51.1

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Spain	DB2006	10	47	16.5	15.7	..	8	182	54.4
Spain	DB2007	10	47	16.2	14.8	..	8	182	50.6
Spain	DB2008	10	47	15.1	13.7	..	8	182	47.4
Spain	DB2009	10	47	14.9	13.1	..	8	182	45.5
Spain	DB2010	10	47	15	12.8	..	8	182	45
Spain	DB2011	10	47	15.1	13.5	..	8	182	47.3
Spain	DB2012	42	134	10	28	4.7	13.2	33	8	182	51.8

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Spain	DB2006	..	4	20	7.2	..	6	5	42.1	6.5
Spain	DB2007	..	4	13	7.3	..	6	5	44.9	7.4
Spain	DB2008	..	4	13	7.1	..	6	5	44.9	8.3
Spain	DB2009	..	4	13	7.2	..	6	5	45.8	8.1
Spain	DB2010	..	4	13	7.2	..	6	5	45.3	7.6
Spain	DB2011	..	4	13	7.1	..	6	5	54.6	10.7
Spain	DB2012	56	5	13	7.1	52	6	5	54.7	11.4

Economy	Year	Paying Taxes					Resolving Insolvency					
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)
Spain	DB2006	..	7	298	61.8	..	1.5	15	..	74.1
Spain	DB2007	..	7	298	61.9	..	1.5	15	..	73.8
Spain	DB2008	..	8	298	62	..	1.5	15	..	72.8
Spain	DB2009	..	8	234	60.2	..	1.5	15	..	67.6
Spain	DB2010	..	8	213	58.9	..	1.5	15	..	67.6
Spain	DB2011	..	8	197	58.5	..	1.5	11	..	70.5
Spain	DB2012	36	8	187	38.7	21	1.5	11	..	75.6

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
Sweden	DB2006	3	18	0.7	35	..	7	118	95.1
Sweden	DB2007	3	18	0.7	33.7	..	7	118	91.7
Sweden	DB2008	3	18	0.6	31.1	..	7	118	84.6
Sweden	DB2009	3	18	0.6	30.3	..	7	118	82.3
Sweden	DB2010	3	18	0.6	28.5	..	7	118	83.3
Sweden	DB2011	3	18	0.6	14.7	..	7	118	85.9
Sweden	DB2012	8	47	3	18	0.6	14	23	7	118	81.6

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
Sweden	DB2006	..	2	15	3	..	7	4	0	100
Sweden	DB2007	..	2	15	3	..	7	4	0	100
Sweden	DB2008	..	2	15	3	..	7	4	0	100
Sweden	DB2009	..	2	15	3	..	7	4	0	100
Sweden	DB2010	..	2	15	3	..	8	4	0	100
Sweden	DB2011	..	1	7	3	..	8	4	0	100
Sweden	DB2012	18	1	7	4.3	38	8	4	0	100

Economy	Year	Paying Taxes					Resolving Insolvency						
		Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
Sweden	DB2006	..	4	122	54.9	..	2	9	..	74.9
Sweden	DB2007	..	4	122	54.9	..	2	9	..	75.7
Sweden	DB2008	..	4	122	54.5	..	2	9	..	74.7
Sweden	DB2009	..	4	122	54.5	..	2	9	..	75.1
Sweden	DB2010	..	4	122	54.6	..	2	9	..	75.1
Sweden	DB2011	..	4	122	52.8	..	2	9	..	77.3
Sweden	DB2012	40	4	122	52.8	20	2	9	..	75.8

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
United Kingdom	DB2006	6	13	0.7	0	..	17	150	55.3
United Kingdom	DB2007	6	13	0.7	0	..	17	150	54.2
United Kingdom	DB2008	6	13	0.8	0	..	17	150	50.9
United Kingdom	DB2009	6	13	0.8	0	..	17	150	50.4
United Kingdom	DB2010	6	13	0.7	0	..	9	113	56
United Kingdom	DB2011	6	13	0.7	0	..	9	113	57.5
United Kingdom	DB2012	6	18	6	13	0.7	0	19	9	99	63.8

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
United Kingdom	DB2006	..	6	42	4.8	..	10	6	0	76.2
United Kingdom	DB2007	..	6	42	4.8	..	10	6	0	86.1
United Kingdom	DB2008	..	6	42	4.8	..	10	6	0	84.6
United Kingdom	DB2009	..	6	42	4.7	..	10	6	0	100
United Kingdom	DB2010	..	6	29	4.7	..	10	6	0	100
United Kingdom	DB2011	..	6	29	4.7	..	10	6	0	100
United Kingdom	DB2012	69	6	29	4.7	1	10	6	0	100

Economy	Year
United Kingdom	DB2006
United Kingdom	DB2007
United Kingdom	DB2008
United Kingdom	DB2009
United Kingdom	DB2010
United Kingdom	DB2011
United Kingdom	DB2012

Paying Taxes							Resolving Insolvency				
Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
..	8	105	35.8	..	1	6	..	85.3
..	8	105	35.8	..	1	6	..	85.2
..	8	105	35.7	..	1	6	..	84.6
..	8	105	35.3	..	1	6	..	84.2
..	8	110	35.9	..	1	6	..	84.2
..	8	110	37.3	..	1	6	..	88.6
19	8	110	37.3	6	1	6	..	88.6

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business					Dealing with Construction Permits			
			Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)	Paid-in Min. Capital (% of income per capita)	Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of income per capita)
United States	DB2006	6	6	0.8	0	..	13	25	15.2
United States	DB2007	6	6	0.8	0	..	13	25	14.4
United States	DB2008	6	6	0.7	0	..	13	25	14
United States	DB2009	6	6	0.7	0	..	13	25	13.6
United States	DB2010	6	6	0.7	0	..	13	25	13.2
United States	DB2011	6	6	1.4	0	..	14	26	14.1
United States	DB2012	4	12	6	6	1.4	0	16	15	27	14.8

Economy	Year	Registering Property				Getting Credit				
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Rank	Strength of legal rights index (0-10)	Depth of credit information index (0-6)	Public registry coverage (% of adults)	Private bureau coverage (% of adults)
United States	DB2006	..	4	12	0.5	..	9	6	0	100
United States	DB2007	..	4	12	0.5	..	9	6	0	100
United States	DB2008	..	4	12	0.5	..	9	6	0	100
United States	DB2009	..	4	12	0.5	..	9	6	0	100
United States	DB2010	..	4	12	0.5	..	9	6	0	100
United States	DB2011	..	4	12	0.5	..	9	6	0	100
United States	DB2012	15	4	12	0.8	4	9	6	0	100

Economy	Year
United States	DB2006
United States	DB2007
United States	DB2008
United States	DB2009
United States	DB2010
United States	DB2011
United States	DB2012

Paying Taxes							Resolving Insolvency				
Rank	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Profit tax (%)	Labor tax and contributions (%)	Other taxes (%)	Total tax rate (% profit)	Rank	Time (years)	Cost (% of estate)	Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	Recovery rate (cents on the dollar)
..	10	325	46	..	1.5	7	..	80.2
..	10	325	47.6	..	1.5	7	..	77
..	10	325	46.2	..	1.5	7	..	75.9
..	10	187	46.6	..	1.5	7	..	76.7
..	10	187	46.3	..	1.5	7	..	76.7
..	11	187	46.8	..	1.5	7	..	81.5
65	11	187	46.7	15	1.5	7	..	81.5

Bibliografia

ACS Z., CARLSSON B., KARLSSON C., (1999): *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*, in Felix R. Fitzroy, Volume 13, Number 4, 341-342,

AJITABH AMBASTHA, DR K MOMAYA, (2004): *Competitiveness of Firms: Review of Theory, frameworks, and Models*. In Singapore management review, 26, pp. 45-61.

ADLI ABOUZEEDAN AND MICHAEL BUSLER, (2000) : *Typology Analysis of Performance Models of Small and Medium-Sized Enterprises (Smes)*. Journal of International Entrepreneurship.

AIROLDI G., GNAM L., MONTEMERLO D. , (1998): *"Strutture proprietarie, complessità gestionale e sistemi di governance nelle piccole e medie imprese"*, in Airoldi G., Forestieri G. (a cura di), Corporate governance. Analisi e prospettive del caso italiano, ETAS, Milano.

ALBERTINI S. , (2000): *"Lo sviluppo delle risorse umane oltre i confini organizzativi. La prospettiva 'appropriabilità/apprendimento' nei distretti industriali"*, in Maggi B. (a cura di), Le sfide organizzative di fine e inizio secolo, Workshop di Organizzazione Aziendale - Bologna 2000, ETAS, Milano.

AMODIO T., CRESTA A., ZAGARI P., (2002): *Modelli teorici di riferimento per l'analisi dei sistemi agroalimentari*, Franco Angeli, Milano.

ANNALISA DI LORENZO, (2009): *Definizione delle Piccole e Medie Imprese in Italia*, in Controlli interni ed esterni nella prospettiva di BASILEA 2 e degli IFRS, pp.179-202. Franco Angeli.

ANG J., (1991): *Small Business Uniqueness of the theory of Financial Managment*, in The Journal of Small Business Finance, Vol. 1.

BANKER R.D., MITRA S., (2007): *"Procurement Models in the Agricultural Supply Chain: A Case Study of Online Coffee Auctions in India"*, Electronic Commerce Research and Applications, 6, 3, pp. 309-321.

BARBIERI D., (1998): *Legislative Definitions of Small Business*, in NFIB, National Federation of Independent Business, «Washington, DC».

BARNARD CH. I., (1938): *The Functions of the Executive*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

BARRETT R., (1990): *What Bankers Want to Know Before Granting a Small Business Loan*, in Journal of Accountancy, Accounting & Tax with Standards.

BASILE A.F. (2009): *La politica dell'UE per le PMI*.

BASILE A.F. (2009): *La politica europea per le piccole e medie imprese*.

BECATTINI G., RULLANI E., (1993): *"Sistema locale e mercato globale"*, in Economia e politica industriale, n. 80, pp. 28.

BECATTINI G., (1995): *"Presentazione"*, in Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale, FrancoAngeli, Milano.

BECATTINI G., (1989): *"Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico"*, in Stato e mercato, IX, n. 25, pp. 111.

BECATTINI G., (1991): *"Il distretto marshalliano come concetto socio-economico"*, in Pyke F., Becattini G., Sengerberger, "Distretti industriali e cooperative fra imprese in Italia", in Studi e informazioni, n. 3, Banca Toscana.

BECATTINI G., (2000): *Dal distretto industriale allo sviluppo locale. Svolgimento e difesa di una idea*, Bollati Boringhieri, Torino.

BECATTINI G., BELLANDI M., DEI OTTATI G., (2001): *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell'Italia*, Rosenberg & Sellier, Torino

BECATTINI G., (2009): *Ritorno al territorio*, Il Mulino.

BECATTINI G., (2007): *Il calabrone Italia*, Il Mulino, Bologna.

BECATTINI G., (1987): *Mercato e forze locali*, Il Mulino, Bologna.

BELLETTI G., CAVALIERE V., MOLITERNI R., (2009): *Le Piccole Imprese di fronte al Cambiamento*, in Le Piccole Imprese Nei Settori Maturi tra Declino e Opportunità di Crescita, Franco Angeli.

BELLIA F., (1984): *Evoluzione dell'industria agroalimentare e politiche comunitarie*, in "Notiziario IRFIS", Palermo, supplemento speciale, pp. 55 e 58.

BELLIA F., (1991): *Le politiche della Comunità Economica Europea e l'agricoltura nelle regioni mediter-ranee degli Stati membri*, Medit 2 (3).

BELLIA F., (1992) : *L'agroalimentare nelle regioni del mediterraneo: l'industria agroalimentare*, Atti del 1° Seminario di Studi "De la politique agricole a la politique agroalimentaire en Europe et en Italie", Parma.

BELLIA F., (1993): *Strategie per l'agribusiness*, Atti del Forum "Quali politiche per l'agribusiness", Quaderni di Tellus, n. 2.

BELLIA F., (1995): *Evoluzioni e prospettive dell'industria agroalimentare nel Mezzogiorno*, lettura tenuta il 29 giugno 1995 presso l'Accademia dei Georgofili, Firenze.

BELLIA F., (2009): *Appunti sull'oggetto, sul metodo e sui fini della Politica Agraria*; Università degli Studi di Catania (DISEAE).

BERNARDI G., (2006): *"Organizzazione e gestione delle piccole imprese: i rapporti fra crescita e sviluppo"*, in Boldizzoni D., Serio L., Management delle piccole imprese. Strategie, organizzazione, formazione, Il Sole 24 Ore, Milano.

BIANCHI C., (1999): *"Il governo dello sviluppo nella piccola impresa attraverso modelli dinamici"*, in Piccola impresa/Small Business, (12)3, pp. 31-68.

BIANCHI M., BIANCO M., GIACOMELLI S., PACCES A.M., TRENTO S., (2005): *Proprietà e controllo delle imprese in Italia. Alle radici delle difficoltà competitive della nostra industria*, Il Mulino, Bologna.

BOISOT M.H. , (1995): *"Is your firm a creative destroyer? Competitive learning and knowledge flows in the technological strategies of firms"*, in *Research Policy*, vol. 24, issue 4, pp. 489-506.

BOLDIZZONI D., (1988): *L 'impresa familiare. Caratteristiche distintive e modelli di evoluzione*, Il Sole 24 Ore, Milano.

BOLDIZZONI D., SERIO L. , (2000): *"Modelli di crescita e sviluppo delle piccole e medie imprese"*, in Lipparini A., Lorenzoni L. (a cura di), *Imprenditori e imprese. Idee, piani, processi*, Il Mulino, Bologna.

BOLDIZZONI D., SERIO L., (2006): *Management delle piccole imprese. Strategie, organizzazione, formazione*, Il Sole 24 Ore, Milano.

BOLDIZZONI D., SERIO L., SALA E., (2000): *"Crescita e sviluppo delle piccole e medie imprese"*, in *Sviluppo & Organizzazione*, 179, Maggio-Giugno, pp. 51-58.

BIJMAN J., van Bekkum O.F., (2005): *Cooperatives Going Public: Motives, Ownership, and Performance*, presented at the International Conference on Economics and Management of Networks, Budapest, September 15-17.

BIJMAN J., Hendrikse G., (2003): "Co-operatives in Chains: Institutional Restructuring in the Dutch Fruit and Vegetable Industry", *Journal on Chain and Network Science*, 3, 2, pp. 95-107.

BIJMAN J., Wollni M., (2008): *Producer Organizations and Vertical Coordination: An Economic Organization Theory Perspective*, presented at the International Conference on Cooperative Studies (ICCS), Köln, October 7-9.

BRUCE R., SCOTT M., (1987): *"Five Stages of Growth in Small Business"*, in *Long Range ~ Planning*, (20)3, pp. 45-52 .

BODROW W., (2006): *Knowledge Management in small And Medium-Sized Enterprises*. IFIP International Federation for Information Processing, volume 207/2006, 41-53.

37.

BORGER S., (2001): "Quality and Contractual Choice: A Transaction Cost Approach to the Polish Hog Market", *European Review of Agricultural Economics*, 28, 3, pp. 241-261.

BORGEN S.O., (2002): *Agency Problems in Norwegian Agricultural Cooperatives*, Norwegian Agricultural Economics Research Institute, Oslo.

BOSC P.M., Rondot P., EYCHENNE D., HUSSEIN k., MERCOIRET M.R., MACINTOSH-WALKER S., (2001): *The Role of Rural Producers Organisations (RPOs)*, in *The World Bank Rural Development Strategy, Background Study*, The World Bank, Washington, DC.

BOSWELL J., (1973): *The Rise and Decline of Small Firms*, in Allen and Unwin, Londra.

BOUNDREAU M.C., WATSON R.T., CHEN A.J.W., GREINER M., SCLAVOS P., (2007): *The Benefits of Transaction Cost Economics: The Beginning of a New Direction*, in Österle H., Schelp J., Winter R. (eds), *Proceedings of the Fifteenth European Conference on Information Systems*, University of St. Gallen, St. Gallen, pp. 1124-1135.

BRUCHEY S., (1986): *Small Business in American Life*, in Columbia University Press, New York.

CAGLIANO R., SPINA G. , (2000): *Pratiche gestionali e successo competitivo nella piccola impresa e nell'artigianato. Una ricerca nelle imprese manifatturiere e nei distretti dell'Emilia Romagna*, FrancoAngeli, Milano.

CAMERA DI COMMERCIO POTENZA: Il percorso di sviluppo di un'impresa spin-off da ricerca.

CAMPBELL H., (1981): *The Organisation and Role of Commodity Boards in the Netherlands*, Economics and Statistic Division, Department of Agriculture for Northern Ireland, Belfast.

CARLTON D.W., (1984): "Futures Markets: Their Purpose, Their History, Their Growth, Their Successes and Failures", *Journal of Futures Markets*, 4, pp.237-271.

CARRA' G., (2007): Strategie competitive dei prodotti agroalimentari tipici. In *Biodiversità e Tipicità. Paradigmi economici e strategie competitive. Atti del Convegno di Studi*. Franco Angeli.

CASWELL J.A., ROBERTS T., (1994): *Vertical Quality Control Systems: A Potential Marketing Advantage for Cooperatives*, in Cotterill R.W. (ed.), *Competitive Strategy Analysis for Agricultural Marketing Cooperatives*, Westview Press, Boulder, CO, pp. 145-169.

CATALDO M. (2010): *L'evoluzione dal distretto industriale alla rete d'impresa. Problematiche finanziarie connesse al sistema moda*; in Rivista Bancaria – minerva Bancaria N. 1/2010.

CATTANEO M., (1963): *Le imprese di piccolo e medie dimensioni*, Istituto editoriale cisalpino, Milano, pp. 36 e ss.

CATTURI G., (1984): *Lezioni di economia aziendale*, Vol. I Cedam, Padova, pp. 456 e ss.

CAVALIERI E., (1971): *Sul tema della dimensione di impresa*, Editrice Kappa, Roma. Pp. 10 e ss.

CHADDAD F.R., (2009): *Both Market and Hierarchy: Understanding the Hybrid Nature of Cooperatives*, presented at the International Workshop "Rural Cooperation in the 21st Century: Lessons from the Past, Pathways to the Future", Rehovot, Israel, June 15-17, 2009.

CHADDAD F.R., Cook M.L., (2003): *The Emergence of Non-Traditional Cooperative Structures: Public and Private Policy Issues*, presented at the NCERA-194 Research on Cooperatives Annual Meeting, Kansas City, MO, October 29.

CHRISTENSEN, C. M., (2001): "The Past and Future of Competitive Advantage." MIT Sloan Management Review 42, no. 2.

CIAMBOTTI M., (1984): « *La misurazione della dimensione e il problema definitivo della piccola impresa*», rivista dei dottori commercialisti, n.1, p.96.

CIAMPI F., (2004): *Fondamenti di economia e gestione delle imprese*, Firenze University Press, Firenze .

CIAPPEI C., (1998): *Aspetti imprenditoriali e manageriali nelle imprese orafe italiane*, Cedam, Padova.

CIAPPEI C., CHIARI E., (1996): *Strategie e assetti imprenditoriali nelle piccole e medie imprese. Forme di governo e percorsi di apprendimento*, Cedam, Padova.

CIOPPI M., (2006): Il sito web aziendale nelle PMI : potenzialità elevate e realtà moderate. *Piccola Impresa/Small Business*. 1 :147-175.

- COASE R.H., (1937): *"The Nature of the Firm"*, *Economica*, New Series, 4, 16, pp. 386-405.
- COASE R.H., (1995): *Il problema del costo sociale*, in Coase R.H., *Impresa, Mercato, Diritti*, Bologna, Il Mulino, pp. 199-259.
- COLLINS A., BURT S., (2003): *"Market Sanctions, Monitoring and Vertical Coordination Within Retailer-Manufacturer Relationships". The Case of Retail Brand Suppliers*", *European Journal of Marketing*, 37,5/6, pp. 668-689.
- COMPAGNO E., (2003): *Piccole e medie imprese in transizione. Una comparazione internazionale*, Utet, Torino.
- COMPAGNO E., PITTINO D., VISINTIN F., (2008): *What makes the difference among family firms? A test of the Miles and Snow 's configurational approach*, paper presentato al IX Workshop dei docenti e ricercatori di Organizzazione Aziendale, Venezia, 7-8 Febbraio.
- CONTE C., KARR A., "Outline of the U.S. Economy", [http://www. America.gov](http://www.America.gov).
- CORBETTA G., MARCHISIO G., SALVATO E., (2002): *"Building Entrepreneurial Comrnitnment in Multi-Generational Family Firrns"* in Koiranen M., Karlsson (a cura di), *The Future of Family Business: Value and Social Responsibility*, 13thFBN annual world conference, Helsinki.
- CONTE C., KARR A., " *Outline of the U.S. Economy*", <http://www.america.gov>.
- CRIALESI G., (2009) : *Il Programma «Jasmine» a sostegno del microcredito; banche e imprese in Finanziamenti su misura* News, 3/2009. Ipsoa.
- CURRAN J., STANWORTH J., (1986): *The Survival of the Small Firm*, in STANWORTH J., WATKINS D., Vol. 2, Gower Publishing Company, Vermont.
- DAILY C.M., DOLLINGER M.J., (1992): *"An Empirical Examination of Ownership Struc- >(' ture in Family and Professionally Managed Firms"*, in *Family Business Review*, 5, pp. 117-136.
- DALTON D.R., DAILY C.M., ELLSTRAND A.E., JOBNSON J.L., (1998): *"Meta-analytic reviews of board composition, leadership structure and financial performance"*, in *Strategie Management Journal*, 19, pp.269-290.
- DAWSON J.A., SHAW S.A., (1989):*"The Move to Administered Vertical Marketing Systems by British Retailers"*, *European Journal of Marketong*, 23, 7, pp. 42-52.
- DENNIS W.J., (1982): *What is a Small Business?*, in NFIB Staff Working Paper, National Federation of Independent Business, «Washington, DC».
- DIANA HECKL AND JÜRGEN MOORMANN,, (2005): *Matching Customer Processes with Business Processes of Banks: The example of Small and Medium-Sized Enterprises as Banks Customers*.
- DI LORENZO, (2009):*Definizione delle Piccole e Medie Imprese in Italia*.
- DUGDALE D., HUSSEY J., JARVIS R., (1998): *The Annual Report and the Smaller Company*, in BAA Annual Conference.

- DWYER C., (1990): *The Small Business Administration*, in Chelsea House Publications, New York.
- EATON D., SHEPERD A.W., (2001): *Contract Farming; Partnerships for Growth*, FAO Agricultural Services Bulletin, FAO, Roma.
- FARACI R., PUGLISI, (2011): *I sette*, Corriere della sera.
- FARACI R., (1996): *Razionalità strategica e percorsi di sviluppo delle imprese minori*, CEDAM.
- FAMA E., JENSEN M., (1983): *"Separation of ownership and control"*, in Journal of Law and Economics, n.26, pp. 301-325.
- FAZZI R., (1982): *Il governo d'impresa*, Giuffrè, Milano.
- FORSHAIT D., FULLER D., PATTISON W., (1994): *On the Interchangeability of Definition of Small Enterprise*, «paper presented to International Small Enterprise Conference, Auckland».
- FRISIO D., *I punti di forza e le debolezze, le minacce e le opportunità*, cap 11 pp. 213-218.
- GALBRAITH J.R., (1977): *Organization Design*, Addison Wesley, New York.
- GALUNIC D.C., EISENHARDT K.M., (1994); *"Renewing the strategy-structure-performance paradigm"*, in Research in Organizational Behaviour, 16, pp. 215-255.
- GHERARDI S., NICOLINI D., (2005): *Apprendimento e conoscenza nelle organizzazioni*, Carocci, Roma.
- GIMENEZ F.A.P., (2000): *"The benefits of a coherent strategy for innovation and corporate change: a study applying Miles and Snow's model in the context of small firms"*, in Creativity and Innovation Management, vol. 9, n. 4, pp.235-244.
- GAROFALO G., (2007): *Capitalismo distrettuale, localismi d'impresa, globalizzazione*, FUP, Firenze.
- GAROFOLI G., *Economia del territorio*, Etas, Milano, 1992.
- GAROFOLI G., *Modelli Locali di Sviluppo*, Franco Angeli, Milano, 1991; (seconda edizione 2001).
- GAROFOLI G., *Sistemi locali di impresa e performance dell'impresa minore in Italia*, in Traù F. (a cura di), *La questione dimensionale nell'industria italiana*, Il Mulino, Bologna, 1999
- GIACOMINI C., BONOMI P., MARATONARA G., (1996): *L'esperienza italiana delle associazioni di produttori in agricoltura*, Inea, Studi e Ricerche, Roma.
- GINA LEO Progetto Arcadia Srl, (2010): *Con l'intervento nel capitale di rischio, in arrivo gli aiuti per le PMI*, Novecento Media.
- GLASS, G., MACGRAW B., SMITH M., (1984): *Meta-analysis in Social Research*, Sage, Beverly Hills.
- GOMEZ-MEJIA L.R., NUNEZ-NICKEL M., GUTIERREZ I., (2001): *"The role of family ties in agency contracts"*, in Academy of Management Journal, 44(1), pp.81-95.

- GRANDINETTI R., TABACCO R., (2003): *"I distretti industriali come laboratori cognitivi"*, in Sviluppo Locale, vol. X, n. 22, pp. 49-83.
- GRANDORI A., (2000): *"Reti organizzative e gove.m0 della conoscenza"*, in Relazioni interaziendali nella dinamica competitiva, Atti del XXII convegno Aidea, Parma, 28- 29-30 Ottobre 1999, McGraw-Hill, Milano.
- GREEN R., DE NORONHA VAZ T., SCHALLER B., (1999): *Supermarket and Co-Ordination Form in the Food Sector*, in Galizzi G., VENTURINI L. (eds.), Vertical Relationships and Coordination in the Food System, Physica-Verlag, Heidelberg, pp.21-37.
- GROLLMAN W.R., COLBY R.W., (1978); *Internal Control for Small Business*, in The Journal of Accountancy.
- HANSELL S., (1995): *"Need a Loan? Ask the Computer: 'Credit Scoring' Changes Small – Business Lending"*, New York Times.
- HEDGES, L.V. and OLKIN I., *Statistical Methods for Meta-analysis*, Academic Press, New York, 1985.
- HERTZ L., (1982): *In Search of Small Business Definition*, in University Press of America, Washington.
- HOLMES S., ZIMMER I., (1994): *The Nature of Small Firm: Understanding of Growth and Non-Growth oriented Owners*, in Australian Journal of Management.
- HOSELITZ B.F., (1960): *"The early history of entrepreneurial theory"*, in Spengler J.J., Allen W.R. (eds.), Essays in Economic Thought, Free Press, Chicago.
- HUBER G., (1991): *"Organizational Learning"*, in Organization Science, vol. 2, n. 1, pp. 88-115.
- HUSE M., (2000): *"Board of directors in small firms: A Review and research agenda"*, in Entrepreneurship and regional development, 12(4), pp. 271-290.
- HUSE M., LADSTROM H., (2001): *Corporate governance in SMEs*, SIRE.
- HUTCINSON P., (1991): *Issues in Small Business Finance and Accounting*, in Department of accounting and Financial Management Working Paper.
- JEAN-MARIE NKONGOLO-BAKENDA, ROBERT ANDERSON, JACK ITO, GARNET GARVEN, (2000): *Structural and Competitive determinants of Globally oriented small-and medium-sized enterprises: an empirical analysis*. Journal of International Entrepreneurship.
- JEFFREY B. NUGENT, SEUNG-JAE Y., (2000): *Small and Medium Enterprises in Korea: Achievements, Constraints and Policy Issue*. (Journal: Small Business Economics).
- JENSEN M., MECKLING W., (1976): *"Theory of Firm Managerial Behaviour, Agency Cost and Ownership Structure"*, Journal of Financial economics;
- JOHNSON J., DAILY C.M., ELLSTRAND A.E., (1996): *"Board of directors: a review and research agenda"*, in Journal of Management, 22 (3), pp. 409-438.

JOST S., (2004): *La théorie des couts de transaction de Williamson et la surveillance des banques dans l'UE*, Institut européen de l'Université de Genève.

KOBE K., (2007): "The Small Business Share of GDP, 1998-2004", U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, April, www.sba.gov/advo/research.

KOGUT B., ZANDER U., (1992): "Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities and the Replication of Technology", in *Organization Science*, vol. 3, n. 3, pp. 383-397.

LAVE J., (1990): "The culture of acquisition and practice of understanding", in Stigler I.W., Shweder R.A., Herdt G. (eds.), *Cultural psychology*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 259-286.

LEONARD-BARTON D., (1992): "Core Capabilities and Core Rigidities: a Paradox in Managing New Product Development", in *Strategie Management Journal*, vol. 13, pp. 111-125.

LEONARD-BURTON D., (1995): *Wellsprings of Knowledge: Building and Sustaining the Sources of Innovation*, Harvard Business School Press, Boston, MA.

LERINA AVERSANO, GERARDO CANFORA, GIOVANNI, CAPASSO GIUSEPPE A., DI LUCA CORRADO, A. VISAGGIO, (2004): *Introducing Quality System in Small and Medium Sized Enterprises: an experience report*. Springer, Berlin, ALLEMAGNE (2004).

LEVINE S., SHAW S., (2003): *The Strength of Performative Ties: Networks and Knowledge Transfer in a Professional Service Firm*, The 6th Esa Conference, September. 23-26, Murcia, Spain.

LORENZONI G., (1990): *L'architettura di sviluppo delle imprese minori: Costellazioni e piccoli gruppi*, Il Mulino, Bologna.

Manuale delle norme comunitarie in materia di aiuti di Stato a favore delle PMI. (Sito Web).

MACGREGOR R., VRAZALIC L., (2007): *E-commerce in Regional Small do Medium Enterprises*. New York, Hershey: IGI Publishing.

MCGHAN A.M., (1999): "Competition, Strategy and Business Performance", *California Management Review*, 41 (3): 74-101, McGraw-Hill, pp.268-274.

MAGAZINE IMPRESE & INDUSTRIA, COMMISSIONE EUROPEA IMPRESE E INDUSTRIA, 10 MAGGIO 2011.

MANSEL G., (2003): *History of Small Business in america*, The University of north Carolina Press.

MARINIELLO L.F., (2009): *Controlli interni ed esterni nelle PMI nella prospettiva di BASILEA 2*. Fanco Angeli.

MARSHALL, (1972): pp. 389-390

MATARAZZO, B. and P. NIJKAMP, *Methodological Complexity in the Use of Meta-analysis for Empirical Environmental Case Studies*, *International Journal of Social Economics*, vol. 34, no. 719, 1997, pp. 799-811.

MATTER L.J., (1997): *What's the Point of Credit Scoring?*, in *Business Review*.

- MAZZARINO S. PAGELLA M., (2003): *Agricoltura e mondo rurale tra competitività e multifunzionalità*. Franco Angeli s.r.l., Milano, Italy.
- MENARD C., (2004): "The Economics of Hybrid Organization". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160, pp. 345-376.
- MENARD C., (2006): "Hybrid Organisations of Production and Distribution", *Revista de Anàlisi Econòmic*, 21, 2, pp. 25-41.
- MENARD C., (2007): Cooperativess: *Hierarchies or Hybrids?*, in Karantininis K., Nilsson J. (eds.), *Vertical Markets and Cooperative Hierarchies. The Role of Cooperatives in the Agri-Food Industry*, Springer, Dordrecht, The Netherlands, pp. 1-17.
- MENARD C., VALCESCHINI E., (2005): "New Institutions for Governing the Agri-Food Industry", *European Review of Agricultural Economics*, 32, 3, pp. 421-440.
- MURTHS T.P., et al., (1998): "Country Capabilities and Strategic State: How National Political Institutions Affect MNC Strategies", *Strategic Management Journal*, 15, pp. 113-129.
- NELSON D., (1996): *The History of Business in America*, in OAH Magazine of History, Vol. 11 No 1, pp. 5-10.
- NAICS (North American Industry Classification System).
- NAMIKI, (1998): *Export strategy for small business*. *Journal of Small Business Management*, 26, April : 32-37.
- NIJKAMP P. VINDIGNI G., (1999): *A multidimensional comparative assessment methodology for policy analysis: a multi-country study of the agricultural sector*. Tinbergen Institute Discussion Papers.
- OECD, (2005): *OECD SME and Entrepreneurship Outlook*, OECD.
- ONIDIA P., (1975): *La dimensione del capitale d'impresa*, Giuffrè, Milano, p. 199.
- PENROSE E.T., (1973): *La teoria dell'espansione dell'impresa*, Franco Angeli, Milano, , p.290. Si veda inoltre il capitolo 10 intitolato "la posizione delle grandi e delle piccole imprese in un sistema economico in espansione".
- PEZZANI F., (1985): *Le imprese minori. Le funzioni nel sistema economico e tipicità della loro gestione*, Giuffrè, Milano.
- POON S. AND SWATMAN P.M.C., (1997): *Small Business use of internet*. *International Marketing Review*, 14, 3 :385-402.
- PORTER M., (1998): *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan Business, pp. 33.
- PRETI P., (2004): "Imprenditorialità e managerialità nelle piccole-medie imprese italiane di successo", *Economia & Management*, n.6, pp. 17-30.
- PRETI P. (a cura di), (2007): "Piccole e medie imprese", *Le raccolte di Sviluppo e Organizzazione*, Suppl. a *Sviluppo & Organizzazione*, n. 219.

PROVINCIA REGIONALE DI CATANIA, (2009): *Fabbisogni di innovazione ed esigenze delle imprese alle falde dell'Etna*.

RAMA D., (2009): *Ruolo ed evoluzione delle istituzioni di marketing (hybrids) nei nuovi scenari competitivi del sistema agroalimentare*, in Cambiamenti nel sistema agroalimentare. Nuovi problemi, strategie, politiche. XLVI Convegno Sidea 2009.

Relazione di apertura, convegno SIDEA del 1999.

ROBERTSON P.L., (2007): *Transaction Costs, Trust, and the Structuring of Markets*, presented at the "Asia-Pacific Economic and Business History Conference". Sydney, February 12-14, 2007.

ROMITI A., (2006): *"Struttura finanziaria e relazioni creditizie nelle piccole imprese"* in Paci A., Romiti A. (a cura di), *Sistema finanziario e cambiamento economico. Banche, venture capital e private equity in Toscana*, Irpet, Firenze.

RUSSO A., (2009): *Small Business in USA: tratti distintivi ed evolutivi*. In Controlli interni ed esterni nelle PMI nella prospettiva di Basilea 2 e degli IFRS. Franco Angeli.

SADOWSKI B. M., MAITLAND C., VAN DONGEN J., (2002): *Strategic use of internet by small and medium-sized companies : an exploratory study*. Information Economics and Policy, 14 :75-93.

SALVATORE TUDISCA, (2006): *Impatto delle politiche paesaggistiche ed ambientali in Sicilia*, Università degli Studi di Palermo.

SELNICK P., (1957): *Leadership in Administration*, Harper & Row, New York.

SODA G., (1998): *Reti tra imprese*, Carocci, Roma.

SODA G., (1998): *Reti tra imprese: modelli e prospettive per una Teoria del coordinamento tra imprese*, Carocci, Roma.

SPENDER J.C., GRANT R.M., (1996): *"Knowledge and the Firm: Overview"*, in Strategic Management Journal, Special Issue, 17, pp. 5-10.

STANGER A., (1992): *"The Need for Modified Theory of Financial Management for Small Business: An Agency Perspective"*; Research paper, The Flinders University of South Australia ;

STANWORTH M., CURRAN J., (1973): *Growth and Small Firm*, in Journal of Management Study, 13.

STOCKDALE R. AND STANDING C., (2006): *A classification model to support SE e-commerce adoption initiatives*. in Journal of Small Business and Enterprise Development, 13,3 :381-394.

STOCKDALE R. AND STANDING C., (2004): Benefits and barriers of electronic marketplace participation: an SME perspective. Journal of Enterprise Information Management, 17, 4 :301-311.

TEECE D., PISANO G., (1994): *"The dynamic capabilities of the firm: An Introduction"*, in Industrial and Corporate Change, 3, (3), pp. 537-556.

TEECE DJ., PISANO G., SHUEN A., (1997): *"Dynamic capabilities and strategic management"*, in Strategic Management Journal, vol. 18, pp. 509-533.

- TOCQUEVILLE A., (1957): *La Democrazia in America*, Cappelli, Bologna.
- THORP R., STEWART F., HEYER A., (2005): "When and How Far Is Group Formation a Route out of Chronic Poverty ?" *World Development*, 33, 6, pp. 907-920.
- U.S. Dept. Of Labor, Employment and Training Administration; U.S. Dept. of commerce, Census Bureau; U.S. Dept. of Labor, Bureau of Labor Statistics.
- U.S. Dept. of Commerce.
- VALLINI C., (1990): *Fondamenti di governo e di direzione d'impresa*, Giappichelli, Torino.
- VARALDO R., FERRUCCI L. (a cura di), (1997): *Il distretto industriale tra logiche di impresa e logiche di sistema*, FrancoAngeli, Milano.
- VESCOVI T., (2007): *Il marketing e la rete. La gestione integrate del web nel business. Comunicazione, e-commerce, sales management, business to business*. Milano : Il Sole 24 Ore.
- VALENTINOV V., (2005): "The organizational Nature of Agricultural Cooperatives : A Perspective from the Farm Problem Theory", *Journal of rural cooperation*, 33, 3, pp. 139-151.
- VALENTINOV V., FRITZSCH J., (2007): "Are cooperatives Hybrid Organizations ? An Alternative Viewpoint", *Journal of rural cooperation*, 35, 2, pp. 347- 368.
- VESCOVI T., (1999): *Internet Marketing e imprese minori : quali problemi ? Micro & Macro Marketing*, VIII,2:247-263.
- VOLPATO G., (1986): *Concorrenza, imprese, strategie*, Il Mulino, Bologna.
- WANG C. L. , AHMED P.K., (2007): "Dynamic capabilities: a review and research agenda", in *International Journal of Management Reviews*, vol. 9, pp.31-51.
- WARD J.L., (1991): "Creating Effective Boards for Private Enterprises", Jossey Bass, San Francisco.
- WARREN E., WESTBOOK J.L., (2005): *Financial Characteristics of Small Business in Banckruptcy*, in *American Bankruptcy Law Journal*.
- WATTS R., ZIMMERMAN J., (1986): *Positive Accounting Theory*, Prentice Hall, Upper Saddle River.
- WILLIAMSON O., (1975): *Market and Hierarchies*, New York: Free Press.
- WILLIAMSON O., (1976): *Franchise Bidding for Natural Monopolies-In General and with respect to CATV*, *Bell Journal of Economics*,7.
- WILLIAMSON O., (1979): *Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations*, *Journal of Law and Economics*, vol.22.
- WILLIAMSON O., (1987): *Le istituzioni economiche del capitalismo. Imprese, mercati, rapporti contrattuali*, Milano.
- WILLIAMSON O., (1998): *I meccanismi del governo*, Milano, Franco Angeli.

WOICESHYN L, DAELLENBACH U., (2005): *"Integrative capability and technology adoption: evidence from oil firms"*, in *Industrial and Corporate Change*, 14 (2), pp. 307-342.

ZAHRA S.A., NEUBAUM D.O., HUSE M., (2000): *"Entrepreneurship in Medium Sized Firms: Exploring the Effects of Ownership and Governance Systems"*, in *Journal of Management*, 26(5), pp. 947-976.

ZANNI L., (1995): *Imprenditorialità e territorio. Evoluzione dei modelli imprenditoriali e delle strategie di localizzazione delle imprese industriali*, Cedam, Padova.

ZANNI L., (1999): *Alta tecnologia e terziario avanzato. Dinamiche evolutive dell'imprenditorialità in Toscana*, Cesvit, Firenze.

ZAPPA G., (1956): *Le produzioni nell'economia delle imprese*, Tomo I, p. 327, Giuffrè, Milano

ZATTONI A., (2005): *"Chi dovrebbe governare un'impresa?"*, in *Economia & Management*, 4, pp. 61-78.

Bibliografia giuridica

Carta Europea per le Piccole Imprese, Consiglio europeo di Feira, 2000.

Commissione europea (2011): *Riesame dello Small Business Act per la competitività delle PMI*.
Riesame Magazine Imprese & Industria.

Comunicazione della commissione 2004/C 244/02, *Orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione di imprese in difficoltà*. (Sito web).

Comunicazione della Commissione al Consiglio, al Parlamento europeo, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni. Bruxelles, 25.6.2008.

Corte di giustizia delle Comunità europee decisione del 1979.

Documento di Economia e Finanza 2012, Sezione III, Programma Nazionale di Riforma.

Decreto del Ministro delle Attività produttive del 18 aprile 2005.

Fascicolo interistituzionale: 2011/0394 (COD); Consiglio dell'Unione europea Bruxelles, 22 maggio 2012 (25.05) (OR. en).

Parere del Comitato delle regioni sul tema *riesame dello "Small Business Act" per l'Europa (2012/C 9/05)*.

Programma Quadro per l'innovazione e la competitività (CIP) 2007-2013.

Raccomandazione n. 96/208/CE.

Raccomandazione 2003/361.

Raccomandazione 25.06.2008

Reg. CE n. 2081/1992.

Reg. CE n. 2204/2002).

Reg. CE n. 1290/2005

Reg. CE n. 1698/2005

Reg. CE n. 510/2006.

Reg. CE n. 800/ 2008.

Bibliografia internet

<http://www.sba.gov/hubzone/>

<http://www.sba.gov>

<http://www.sba.gov/sites/default/files/rs353tot.pdf>

<http://ted.europa.eu>

<http://www.metropoliaziendaspeciale.it/Webinar/27032012/TED-ETIS.pdf>

http://www.mglobale.it/Internazionalizzazione/Appalti/Procurement/Appalti_publici_Ue_on_line.kl

<http://www.sba.gov/community/blogs/community-blogs/small-business-matters/preparing-entrepreneurship-3-educational-prog>

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:009:0018:0022:IT:PDF>

http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/gber_citizen_summary_sheet_it.pdf

<http://www.creditodimposta.it/presentazione/ambiti/nuove-assunzioni>

<http://www.appalti-europei.it/promofirenze/content/etispartner20.0.html>

<http://www.metropoliaziendaspeciale.it/Webinar/27032012/TED-ETIS.pdf>

http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=6651

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0078:FIN:it:PDF>

http://ec.europa.eu/cip/files/docs/public-consultation-annex2-to-final-report_en.pdf

http://ec.europa.eu/enterprise/dg/files/evaluation/final_report_eip_interim_evaluation_04_2009_en.pdf

http://ec.europa.eu/cip/files/docs/eip-final-evaluation-report_en.pdf

http://ec.europa.eu/governance/better_regulation/index_it.htm

http://www.provincia.pu.it/fileadmin/grpmnt/1037/scheda_jaspers_jeremie.pdf

http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=7267

http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jasmine_it.cfm#2

http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jasmine_cgc_en.cfm

<http://www.csimprese.it/P42A77C2S1/Credito-d-imposta-per-il-settore-agroalimentare.htm4>

http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/index_it.htm

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:277:0001:0040:IT:PDF>

<http://www.erasmus-entrepreneurs.eu/page.php.?cid=02>

http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=6651