

Aspetti territoriali dei mercati di riferimento e delle relazioni tra unita' produttive nelle strategie delle piccole e medie imprese manifatturiere

Carlo De Gregorio ISTAT cadegreg@istat.it

Roberto Monducci ISTAT monducci@istat.it

Sintesi: Il lavoro affronta il tema delle relazioni tra imprese, soprattutto di piccole e medie dimensioni, nel settore manifatturiero. Attenzione particolare viene prestata agli aspetti territoriali del fenomeno, allo scopo di evidenziare il ruolo delle prossimità territoriali da un lato, e del grado di apertura in ambiti geografici più ampi dall'altro, all'interno del sistema delle piccole e medie imprese industriali. Il quadro che emerge sottolinea almeno due aspetti: in primo luogo, la sfera territoriale delle relazioni formalizzate tra imprese è soprattutto intraregionale. All'aumentare dell'ambito geografico di riferimento delle collaborazioni i fattori dimensionali, territoriali e settoriali assumono un maggiore rilievo. I rapporti formali con imprese di altre regioni sono nettamente più frequenti al crescere della dimensione delle imprese. Circa un sesto delle imprese con collaborazioni ha rapporti con imprese estere, in gran parte dell'area Ue, e la propensione aumenta sensibilmente al crescere della dimensione aziendale. In questo caso vi è un profondo divario territoriale: le collaborazioni internazionali hanno nel settentrione un'incidenza quasi doppia rispetto al meridione e decisamente più elevata rispetto anche alle regioni del centro. Inoltre, la presenza di relazioni formalizzate in un orizzonte territoriale ampio è associata ad una migliore *performance*.

Parole chiave: piccole e medie imprese, relazioni tra imprese, industria manifatturiera

1. Introduzione ¹

Nel più recente Rapporto annuale sulla situazione del Paese dell'Istat ² sono state messe in evidenza due principali specificità del nostro apparato produttivo: l'elevato numero di imprese attive in Italia e la loro dimensione media estremamente ridotta. Un ulteriore

¹ Gli autori desiderano ringraziare il dott. Siesto, responsabile della rilevazione Istat sulle piccole e medie imprese (PMI), il dott. Branchi, responsabile del controllo del processo di produzione della rilevazione, la dott.ssa Casciano, responsabile delle fasi di selezione del campione e di stima degli aggregati economici, per la preziosa collaborazione ed i suggerimenti forniti. Ringraziano inoltre la sig.ra Di Mei per la collaborazione prestata nelle elaborazioni dei dati.

² Istat (2002.a), in particolare le analisi presentate nel Capitolo 2.

elemento di differenziazione rispetto agli altri maggiori paesi dell'Unione è la forte polarizzazione nella specializzazione produttiva e commerciale dell'industria manifatturiera, con una prevalenza dei settori 'tradizionali' delle industrie del sistema persona-casa e di quelle metalmeccaniche, e una presenza rilevante in comparti di 'nicchia'. Questa struttura produttiva vede le piccole imprese italiane assorbire una quota di occupazione nettamente superiore a quella riscontrabile nella media della Ue. Dati più recenti ³ hanno evidenziato come nel 2000 – anno di notevole ripresa economica ed occupazionale - le microimprese industriali (quelle con 1-9 addetti, che assorbono un quarto dell'occupazione industriale) abbiano contribuito in misura trascurabile alla crescita del valore aggiunto; gli stessi dati segnalano, d'altra parte, una notevole *performance* delle imprese con 10-19 addetti (rappresentative del 15% dell'occupazione), e soprattutto delle imprese di grandi dimensioni.

Questo quadro ripropone il tema della "tenuta" del modello di sviluppo e di specializzazione del paese nel nuovo quadro della moneta unica e, più in generale, nel contesto internazionale "globalizzato". Nel corso degli anni Novanta, la specificità dimensionale delle imprese industriali italiane rispetto a quelli degli altri paesi dell'Unione europea si è accentuata. La prevalenza della piccola dimensione e la specializzazione settoriale hanno condotto il "sistema Italia" a privilegiare una ricerca della competitività incentrata più sulla flessibilità e sull'adattamento alle condizioni esterne che sulla ricerca di efficienza e sull'adozione di strumenti utili per la competizione globale. D'altra parte, è ben noto che una delle caratteristiche fondamentali dell'apparato produttivo italiano è quella dell'integrazione delle imprese che, soprattutto all'interno di aree cosiddette "distrettuali", mitiga parzialmente gli effetti negativi della dimensione esigua sull'efficienza aziendale e sulla capacità competitiva del sistema. Questo, in un quadro che misura un continuo ridimensionamento del grado di integrazione verticale del sistema, sembra indicare che la prevalenza della piccola dimensione aziendale trovi un fattore esplicativo nell'allargamento delle relazioni tra le imprese.

L'analisi sviluppata di seguito è finalizzata a valutare gli aspetti relazionali del sistema delle piccole e medie imprese italiane, con particolare riferimento alla sfera territoriale. In particolare, le evidenze statistiche consentite da nuove rilevazioni, fortemente orientate alla misurazione contestuale di aspetti quantitativi e qualitativi delle PMI italiane, sembrano delineare un quadro che vede le relazioni tra imprese – al di là dei fattori specificamente legati alla localizzazione territoriale delle unità produttive – rappresentare un fondamentale fattore di successo dell'impresa e di spinta alla crescita economica.

2. L'allargamento dell'informazione statistica sulle piccole e medie imprese

³ Si tratta di quelli relativi ai risultati economici delle imprese dell'industria e dei servizi nel 2000 (Istat, 2002.b).

Allo scopo di migliorare la pertinenza dell'informazione statistica di carattere strutturale sulle imprese, in risposta alle esigenze di allargamento delle dimensioni tematiche da documentare, all'intensità ed alla frequenza dei cambiamenti, alla complessità dei fenomeni oggetto di osservazione⁴, a partire dal 2000 come anno di riferimento dei dati, l'Istat ha iniziato a raccogliere informazioni statistiche sulla configurazione aziendale delle piccole e medie imprese (quelle con 1-99 addetti, circa 4 milioni di unità rappresentative di oltre tre quarti dell'occupazione totale e del 61% del valore aggiunto) dell'industria e dei servizi. Oltre ai quesiti relativi ai risultati economici, sono stati proposte domande sulle tecnologie dell'informazione della comunicazione utilizzate dalle imprese (dotazioni informatiche, posta elettronica, sito *Web*); sull'utilizzo del commercio elettronico; sull'innovazione tecnologica di prodotto e di processo; sulla ricerca e sviluppo; sulla formazione professionale; sull'utilizzo di lavoro (personale esterno, ricerca di personale).

La consapevolezza dell'importanza delle relazioni tra imprese ha condotto ad inserire quesiti specifici sugli accordi di collaborazione, distinguendo ambiti degli accordi e localizzazione delle imprese con le quali gli accordi vengono intrapresi. Un ulteriore aspetto preso in considerazione è quello relativo alle partecipazioni nel capitale di imprese residenti all'estero, distinguendo intensità della partecipazione e la localizzazione delle imprese estere.

Infine, è stato affrontato il tema della distribuzione dei ricavi delle vendite e delle prestazioni dell'impresa per tipologia della clientela.

Il quadro completo dei risultati economici e delle informazioni sulla complessità organizzativa delle imprese si è reso disponibile per oltre 50.000 imprese dell'industria e dei servizi.

L'iniziativa rappresenta l'avvio di un'operazione di monitoraggio annuale della configurazione del sistema delle PMI, fortemente integrata a livello internazionale con analoghe iniziative coordinate da Eurostat. Ciò dovrebbe consentire di migliorare la pertinenza dell'informazione statistica di carattere strutturale sulle imprese, con particolare attenzione a tematiche fortemente esposte al cambiamento, come ad esempio quello del grado di apertura (globalizzazione) del sistema delle imprese.

La Tabella 1 offre un quadro sintetico del grado di complessità organizzativa delle oltre 330 mila imprese manifatturiere con dipendenti e con meno di 100 addetti. Gli indizi di complessità organizzativa sono ovviamente più diffusi al crescere della dimensione delle imprese.

3. Le piccole e medie imprese industriali in Italia: struttura e performance

⁴ Sul ruolo della statistica ufficiale nella produzione di nuove informazioni statistiche si veda Trivellato (1998).

3.1 La struttura settoriale e dimensionale delle piccole e medie imprese

Le 561.000 imprese manifatturiere attive nel 2000 occupano 4,8 milioni di addetti, dei quali poco più di 4 milioni dipendenti e circa 800.000 indipendenti. Queste imprese hanno in media 8,6 addetti (Tabella 2), un valore sensibilmente al di sotto dei 15 addetti per impresa calcolati da Eurostat per l'insieme delle imprese europee.

3.1.1 La presenza delle piccole imprese nei diversi settori economici

Un ulteriore indicatore della struttura dimensionale è rappresentato dalla quota occupazionale assorbita dalle imprese con 1-19 addetti pari, in media, al 40,2% (di cui 25,1% nelle imprese con 1-9 addetti e 15,1% in quelle con 10-19 addetti).

A livello settoriale, dimensione medie aziendali particolarmente contenute si registrano nell'industria del legno (3,6 addetti per impresa), in quella della fabbricazione di apparecchi medicali (5,0), nel settore dei beni di recupero (5,4), in quella dei mobili. In questi settori, la quota occupazionale assorbita dalle imprese di minori dimensioni (in questo caso quelle con 1-19 addetti) è notevole. L'esame di questo indicatore evidenzia la pervasività della piccola impresa: l'incidenza occupazionale delle piccole imprese è significativa nella gran parte dei settori manifatturieri.

3.1.2 La specializzazione delle piccole imprese

Emergono, d'altra parte, nitide specializzazioni. Confrontando la distribuzione settoriale degli addetti delle piccole imprese con il peso di ciascun settore sul totale dell'occupazione emerge il seguente quadro: il 18% dell'occupazione nelle imprese con 1-9 addetti ed il 21% di quella nelle imprese con 10-19 addetti è concentrata nel comparto della produzione di metalli. Questo, considerando tutte le dimensioni aziendali, assorbe il 13,9% degli addetti. Inoltre, il 13,9% dell'occupazione nelle imprese con 1-9 addetti è concentrato nel settore alimentare che, complessivamente, incide per l'8,9% sull'occupazione totale. Per quanto riguarda le imprese con 10-19 addetti, un ulteriore polo significativo è costituito dal settore degli articoli di vestiario, che assorbe il 9,4% dell'occupazione di questa classe dimensionale, a fronte di una incidenza complessiva del settore pari al 6,2%.

L'esame degli indici di specializzazione relativi alle imprese con 1-9 e 10-19 addetti conferma e qualifica ulteriormente il quadro delineato. Secondo gli indicatori proposti, il settore di massima specializzazione delle microimprese è quello del legno, seguito dal riciclaggio e dall'alimentare. Per quanto riguarda le imprese con 10-19 addetti, si rileva un notevole livello di specializzazione dei settori della concia e del cuoio, ed in quello dell'abbigliamento; segue quello della produzione di prodotti in metallo.

3.2 Alcuni indicatori di performance

Il quadro degli indicatori economici distinto per settore e dimensione aziendale mostra l'esistenza di profonde differenziazioni all'interno delle PMI italiane. In generale, il segmento delle microimprese (con 1-9 addetti) sembra operare in condizioni

estremamente caratterizzate per quanto riguarda l'utilizzo del fattore lavoro ed i livelli di produttività e redditività; già le imprese con 10-19 addetti mostrano segnali di netta rottura rispetto al segmento dimensionale inferiore, caratterizzato peraltro da una modesta esposizione sui mercati esteri anche nei settori tipici del *Made in Italy*. Il segmento con 20-99 evidenzia, d'altra parte, un ulteriore e profondo stacco rispetto alle imprese di minori dimensioni.

3.2.1 Produttività, costo del lavoro e redditività nelle piccole imprese

Una prima evidenza è quella che segnala una notevole elasticità della produttività del lavoro alla dimensione aziendale (Tabella 3). La produttività (valore aggiunto per addetto) passa da 23,2 mila Euro nelle imprese con 1-9 addetti a 33,9 in quelle con 10-19 addetti ed a 43 nella fascia con 10-99 addetti.

Parallelamente, i diversi indicatori di costo del lavoro mostrano una crescita molto meno marcata al crescere della dimensione aziendale: per quanto riguarda il costo orario del lavoro si passa da 10,7 Euro nella fascia delle microimprese a 12,5 nelle imprese con 10-19 addetti ed a 15,2 Euro in quelle con 20-99 addetti. Ciò segnala l'esistenza di condizioni produttive delle piccole imprese che dovrebbero rappresentare spinte alla crescita dimensionale: ciò è testimoniato anche dai dati relativi alla redditività lorda.

Una volta depurato il margine operativo lordo dalla componente di reddito assimilabile alla remunerazione del lavoro prestato dai lavoratori indipendenti, la quota dei profitti così ottenuti sul valore aggiunto aziendale passa dal 19,7% nelle imprese con 1-9 addetti al 36,1% in quelle con 10-19 addetti, per stabilizzarsi su valori solo di poco più elevati nelle imprese di dimensione superiore.

3.2.2 Eterogeneità territoriali nei risultati economici delle piccole imprese

I dati relativi ai livelli di costo e produttività del lavoro mettono in luce anche notevoli eterogeneità territoriali, in gran parte legate alle specializzazioni settoriali e alla dimensione media d'impresa prevalenti nelle diverse aree geografiche. Le imprese industriali con meno di 20 addetti registrano livelli di produttività nominale del lavoro pari a 30,9 mila euro nel Nord ovest, a 29,2 nel Nord est, a 26,4 nelle regioni centrali, a 20,9 nel Mezzogiorno. Di conseguenza, il differenziale negativo di produttività del sistema delle imprese meridionali risulta pari al 32,4% nei confronti del Nord ovest, al 28,6% verso il Nord est e al 20,9% verso il Centro. Il differenziale negativo di costo del lavoro per dipendente delle imprese industriali meridionali nei confronti di quelle delle altre ripartizioni è, d'altra parte, significativamente inferiore a quello riscontrato per la produttività del lavoro e pari al 16,8% rispetto al Nord ovest, al 13,8% nei confronti del Nord est e all'8% rispetto al Centro.

Nel segmento delle imprese con 20 e più addetti, d'altra parte, i differenziali territoriali sia di produttività che di costo del lavoro risultano nettamente più contenuti.

3.2.3 La presenza sui mercati esteri come elemento discriminante della performance delle piccole imprese

Nelle imprese esportatrici si concentra in media il 56% dell'occupazione e il 69% del valore aggiunto delle imprese manifatturiere. Queste due incidenze passano al 16,1% ed

al 20,9% se riferite alle imprese con 1-9 addetti ed al 40,6% ed al 46,4% considerando le imprese con 10-19 addetti ed al 66,4% ed al 72,6% per le imprese con 20-99 addetti. L'esposizione diretta delle imprese è quindi fortemente crescente al crescere della dimensione aziendale; d'altra parte, la *performance* delle imprese che esportano direttamente sui mercati esteri è nettamente superiore, nelle piccole e medie imprese, a quelle orientate esclusivamente sul mercato nazionale. Nelle imprese con 1-9 addetti la produttività delle imprese esportatrici è superiore del 38,4% a quella delle imprese non esportatrici; in quelle con 10-19 addetti il differenziale è pari al 26,6%, raggiungendo il 34,5% in quelle con 20-99 addetti. A fronte di questi differenziali di produttività, i differenziali di costo del lavoro, pur segnalando livelli superiori nelle imprese esportatrici rispetto alle non esportatrici, risultano nettamente inferiori: di conseguenza, la profittabilità delle imprese esportatrici è nettamente superiore a quella delle altre imprese.

3.2.4 Rapporti di interdipendenza all'interno del sistema produttivo

Una misura sintetica del ruolo degli scambi intersettoriali è costituita dal rapporto tra consumi intermedi e fatturato (Tabella 4). I costi intermedi rappresentano in media il 75% del fatturato totale, tuttavia è elevata la variabilità settoriale dell'indicatore. In particolare, nelle attività di prima trasformazione il rapporto è più alto a causa della maggiore incidenza delle materie prime. D'altra parte, nell'ambito delle industrie meccaniche, che si caratterizzano per un contenuto di valore aggiunto superiore a quello medio, emerge l'industria degli autoveicoli, in cui il peso degli scambi intersettoriali è notevolmente elevato.

Sotto il profilo dimensionale, il contenuto di valore aggiunto tende a diminuire all'aumentare della dimensione aziendale. Ciò è solo in parte dovuto ad effetti di specializzazione settoriale, essendo verificato nella gran parte dei comparti.

Sotto il profilo dinamico, si conferma anche nel 2000 la tendenza ad una sistematica diminuzione del contenuto di valore aggiunto della produzione: esso riguarda tutte le classi dimensionali, con particolare riferimento alle imprese con 10-19 addetti e, all'interno del segmento delle imprese con almeno 100 addetti, in quelle con 100-249 occupati.

Questo quadro strutturale e dinamico sembra quindi confermare un'elevata propensione delle imprese italiane agli scambi di prodotti intermedi con altre imprese.

4. Aspetti territoriali delle relazioni tra imprese e dei mercati di riferimento

4.1 Le relazioni tra imprese come fattore critico per la competitività delle piccole imprese

4.1.1 Il dibattito sulle relazioni tra imprese, con particolare riferimento a quelle di minore dimensione

Dal dibattito sviluppatosi negli ultimi decenni, ripreso di recente in significativi contributi ⁵, è possibile sottolineare almeno due aspetti che spiegano la persistenza della struttura dimensionale dell'industria italiana. Questa può essere il risultato della frammentazione del processo produttivo in fasi distinte e di una tendenza, nelle imprese medie e grandi, alla sostituzione del fattore lavoro con inputs intermedi commissionati ad imprese di minori dimensioni, sulla base di stretti rapporti di interdipendenza oppure acquistati direttamente sul mercato. Un'ipotesi diversa sottolinea la sostanziale autonomia del sistema delle piccole imprese, sulla base della capacità di differenziazione dei prodotti e della flessibilità e capacità di adattamento alle condizioni esterne. Entrambe le opzioni interpretative evidenziano – con accentuazioni diverse – il ruolo del territorio ⁶ e delle relazioni tra imprese come elemento di forza o di debolezza del sistema delle piccole imprese, sia il ruolo delle relazioni tra imprese.

Con riferimento a quest'ultimo aspetto, l'approccio tradizionale allo studio delle relazioni tra imprese – ed in particolare delle alleanze strategiche – presenta queste come un'arma strategica ai fini dell'internazionalizzazione delle piccole imprese e come strumento per sfruttare le opportunità offerte dalla globalizzazione ⁷.

E' stato sottolineato ⁸ come questo approccio rischi di estendere meccanicamente le logiche seguite dalle grandi imprese a quelle di minore dimensione. La piccola dimensione riassume invece caratteristiche profondamente diverse da quelle delle grandi organizzazioni; ciò rende necessario discriminare attentamente tra le diverse tipologie di relazioni tra imprese. In particolare, per la piccola dimensione aziendale non sembra ragionevole presupporre l'esistenza di un *continuum* nel passaggio da una forma relazionale ad un'altra. Esistono infatti aspetti cooperativi, e non solo di mercato, che caratterizzano gran parte delle relazioni tipiche delle piccole imprese. Inoltre, un'eccessiva attenzione alle motivazioni tecnico-economiche delle relazioni tra unità produttive tende, per l'analisi delle piccole imprese, a sottovalutare il ruolo dell'imprenditore e le interazioni di carattere ambientale, culturale e di contesto territoriale.

4.1.2 Modelli di riferimento per l'analisi empirica delle relazioni tra imprese nel contesto manifatturiero italiano

Seguendo un approccio diverso al tema delle relazioni tra imprese, è possibile distinguere tra due principali contesti.

⁵ Al di là delle specificità del sistema italiano delle piccole e medie imprese, un'utile rassegna della letteratura teorica si trova in You J.I. (1995). In Traù F. (2002) sono presenti contributi orientati alla spiegazione delle peculiarità delle piccole imprese del nostro Paese. Ad un livello maggiormente divulgativo, è da citare il lavoro di Galimberti e Paolazzi L. (1998).

⁶ Si tratta, in particolare, del fertile filone di analisi del ruolo dei distretti industriali nella spiegazione della struttura produttiva delle piccole e medie imprese. Al di là dei numerosi lavori, orientati soprattutto all'analisi di specifiche realtà locale, è da citare in particolare il lavoro empirico di Fabiani e Pellegrini (1998) e, per quanto riguarda la teoria economica, Pellegrini (2002).

⁷ Anwar (1991; Welch (1991; Ohmae (1992).

⁸ Fletcher (1994).

Il primo fa riferimento alle relazioni all'interno della catena lineare del valore ⁹, attive tra imprese già collegate, normalmente tra acquirente e venditore e tra piccole e grandi imprese, caratterizzate da integrazione verticale e complementarietà. Questo tipo di relazioni sono tipicamente finalizzate a migliorare l'efficienza, ridurre i costi di transazione, aumentare i livelli qualitativi dei prodotti. Nel caso di relazioni assimilabili ad alleanze strategiche, si trova un elemento cooperativo che si aggiunge alla relazione tra imprese, concretizzandosi nelle forme di subfornitura strategica e di coproduzione.

Un secondo contesto si riferisce alle alleanze orizzontali tra piccole imprese non collegate ¹⁰, definite come relazioni volontarie cooperative che collegano organizzazioni autonome per coordinare acquisti, produzione o allocazione di risorse o attività. Ciò consente alle piccole imprese di orientare l'attività verso il proprio *core business*, con rilevanti effetti di apprendimento e di condivisione dell'informazione. La concentrazione geografica di ambiti caratterizzati da reti informali porta alla formazione di *clusters*.

Questa stilizzazione sembra particolarmente efficace per l'analisi empirica del tessuto produttivo italiano, caratterizzato da una netta polarizzazione tra un gran numero di imprese di piccole e piccolissime dimensioni e poche grandi imprese, da significativi fattori di localizzazione per la spiegazione dell'organizzazione e della *performance* delle piccole imprese, dalla presenza di importanti filiere di produzione, da significative nicchie produttive che esaltano i fattori di specializzazione

In questo quadro, si innestano le tendenze manifestatesi negli ultimi anni: in particolare, si tratta degli effetti sulle piccole imprese di modificazioni inerenti fattori economici (intensificazione della concorrenza e ridefinizione della divisione internazionale del lavoro), tecnologici (con specifico riferimento al ruolo delle ICT e all'attività di R&D), di governo (liberalizzazione dei mercati, integrazione economica in diverse aree geografiche) ¹¹.

4.2 Accordi di collaborazione, partecipazioni estere e struttura della domanda nelle PMI italiane

Nelle analisi empiriche sviluppate di seguito, un primo aspetto riguarda le caratteristiche tipologiche e l'estensione delle relazioni tra imprese; un secondo è connesso con le specificità territoriali di questi fenomeni.

L'analisi dei dati della rilevazione sulle PMI, riferita al 2000, consente di delineare una mappa delle relazioni esistenti all'interno del sistema delle imprese italiane, considerando simultaneamente aspetti settoriali, dimensionali e territoriali.

All'interno di questo contesto informativo, ci si chiede, in particolare, se lo sviluppo delle relazioni tra imprese ed il rapporto tra queste ed il territorio rappresentino aspetti fisiologici del funzionamento delle PMI italiane oppure rilevanti fattori esplicativi delle differenze di *performance* tra le imprese, con specifico riferimento ai segmenti dimensionali minori. Le imprese con meno di 20 addetti, assorbendo 2 milioni dei 4,8 milioni di addetti all'industria manifatturiera, rappresentano un segmento produttivo con

⁹ Porter (1986).

¹⁰ Akinbode e Clark (1976).

¹¹ Sakai (2002).

potenzialità straordinarie, non solo dal punto di vista occupazionale. Il fatto che 800.000 degli addetti delle piccole imprese siano lavoratori indipendenti ¹² testimonia l'elevatissimo grado di imprenditorialità del sistema manifatturiero.

In questo quadro, le relazioni tra imprese e l'allargamento degli orizzonti di riferimento per l'impresa possono rappresentare un fondamentale fattore di trasformazione dei vincoli derivanti dalla frammentazione del tessuto produttivo e dei centri decisionali in opportunità di sviluppo. D'altra parte esse, per le imprese con 20-99 addetti – che occupano oltre 1,2 milioni di addetti – si configurano come elemento moltiplicativo delle potenzialità aziendali, pur in un contesto maggiormente stabilizzato – rispetto alle imprese più piccole - a livello dimensionale.

4.2.1 Il quadro generale

Il sistema manifatturiero italiano è caratterizzato da un elevato grado di interdipendenza. Come viene mostrato più oltre (paragrafo 4.2.4 e tabella 11) oltre l'80% del fatturato delle imprese manifatturiere con dipendenti e con meno di 100 addetti è generato dalla vendita diretta ad altre imprese nazionali, commerciali e non. Nel conto economico e nei questionari usati dall'Istat per le rilevazioni di carattere strutturale sui risultati economici delle imprese sono inoltre chiaramente identificabili altri flussi specifici fra imprese, il cui contributo è determinante per il calcolo del fatturato e dei costi di produzione. In particolare, le lavorazioni eseguite per conto terzi su materie prime fornite da terzi contribuisce alla determinazione del fatturato complessivo di circa un quarto delle imprese manifatturiere, pesando complessivamente nella misura del 20% circa del valore aggiunto manifatturiero. Le lavorazioni e i servizi industriali su ordinazione danno conto di un ulteriore 16% del valore aggiunto manifatturiero. Allo stesso modo oltre il 40% delle imprese si avvale di lavorazioni fatte eseguire a terzi su materie fornite dall'impresa stessa: l'ammontare di questa voce di costo è pari a poco più del 5% del fatturato manifatturiero. Molto diffusi, sebbene siano nel complesso di minore entità (1,7% del fatturato), sono anche i costi sostenuti per le altre lavorazioni industriali affidate a terzi.

E' evidente dunque come sia vasta la rete di rapporti e di relazioni che coinvolgono il sistema delle imprese e il quadro dei rapporti delle imprese stesse con i mercati di riferimento. Nelle pagine che seguono l'attenzione viene circoscritta alle relazioni di carattere più strettamente formale, e riconosciute come tali dalle imprese intervistate: si tratta pertanto di accordi e rapporti di collaborazione strutturati, legati non solo e non tanto alla determinazione diretta delle variabili economiche delle imprese quanto piuttosto all'influenza, ai vincoli e alle opportunità che questi determinano nell'impianto organizzativo delle imprese stesse e che si esplicitano sia sul terreno degli accordi di natura tecnico-produttiva sia sul piano della gestione in forma associata o comunque

¹² Questi sono rappresentati da a) imprenditori, titolari, liberi professionisti, lavoratori autonomi, purché partecipino direttamente alla gestione dell'impresa e non si servano di un gestore o coadiutore o di altra persona diversamente nominata. Nel caso di società, sono la persona o le persone fisiche che risultano tali dagli atti amministrativi della società stessa (amministratore unico, consigliere delegato, eccetera); b) soci di cooperativa di produzione e di lavoro i quali, come corrispettivo dell'opera prestata, non percepiscono una remunerazione regolata dai contratti di lavoro ma bensì un compenso proporzionato alla prestazione nonché una quota parte degli utili dell'impresa. In tale categoria non sono compresi i soci semplicemente iscritti o conferenti; c) coadiuvanti familiari (parenti o affini dell'imprenditore, titolare, eccetera che prestano lavoro manuale senza una prefissata retribuzione contrattuale).

strutturata delle politiche di *marketing*, degli acquisti, del credito e dei rapporti con i mercati esteri.

Circa il 12% delle oltre 330 mila imprese manifatturiere italiane con dipendenti e con meno di 100 addetti ha rapporti formali di collaborazione con altre imprese (Tabella 5). Tali rapporti sono più frequenti al crescere della dimensione dell'impresa: infatti poco meno di un quarto delle imprese da 50 a 99 addetti ha accordi di collaborazione con altre imprese. Dal punto di vista territoriale, la presenza di accordi di collaborazione è più diffusa nelle regioni Nord orientali, che staccano nettamente le altre ripartizioni. Dal punto di vista settoriale, definito sulla base di una aggregazione dei settori industriali secondo il contenuto tecnologico prevalente, emerge una notevole propensione delle imprese a collaborare con altre imprese nei settori ad alta intensità di *R&S* e dell'offerta specializzata¹³.

Circa metà delle imprese con accordi di collaborazione realizzano tali accordi in ambiti tecnico-produttivi (Tabella 6): si tratta in particolare di accordi di commessa e/o subfornitura, relativi all'acquisto di beni di investimento o semilavorati e a lavorazioni condotte per conto di altre imprese.

E' di molto inferiore invece l'incidenza degli altri tipi di accordi e collaborazioni, fra cui spiccano quelli relativi alle reti di vendita e all'attività associativa legata ai consorzi fidi e all'esportazione dei prodotti. Si manifesta una maggiore diffusione di questo tipo di accordi al crescere della dimensione delle imprese: nei settori dell'offerta specializzata e nelle regioni Nord occidentali, in particolare, assumono un maggiore rilievo gli accordi relativi all'organizzazione della rete commerciale.

Se si considerano invece i soli accordi di collaborazione con imprese estere, cresce sensibilmente l'incidenza degli accordi relativi alle reti di vendita e ai consorzi per l'*export*, mentre si riduce leggermente l'incidenza delle collaborazioni di carattere tecnico-produttivo.

In realtà, un terzo circa delle imprese italiane sviluppa più tipologie di rapporti di collaborazione. L'analisi congiunta degli ambiti dei rapporti di collaborazione (Tabella 7) rivela tuttavia come oltre due terzi delle imprese hanno accordi con altre imprese esclusivamente legati alla dimensione tecnico-produttiva: non è infatti trascurabile il numero di imprese che sviluppa rapporti con altre imprese legati a commesse e a subforniture (il 28% circa delle imprese con accordi di collaborazione).

Il fenomeno caratterizza in misura maggiore le imprese più piccole, quelle dei settori dell'offerta specializzata e le regioni meridionali, per le quali inoltre l'ambito territoriale delle relazioni con le altre imprese è prevalentemente regionale e, più raramente, nazionale. L'incidenza delle imprese con accordi di solo carattere tecnico-produttivo si riduce sensibilmente presso le imprese con almeno 50 addetti. Queste ultime

¹³ Il settore dell'industria tradizionale corrisponde alle sottosezioni DA, DB, DC, DD, DI e DN e ai gruppi 26.2, 26.3, 28.1, 28.2, 28.6, 28.7 e 31.5 della classificazione NACE Rev.1: si tratta in breve dei settori dell'industria alimentare, tessile, conciaria, del legno, della lavorazione dei minerali.

I settori dell'offerta specializzata corrispondono ai gruppi da 29.1 a 29.5 (industria meccanica), da 31.1 a 31.4, 31.6 (macchine e apparecchi elettrici), 35.1, 35.2 e 35.5 (industria cantieristica, materiale rotabile e altri mezzi di trasporto).

I settori ad alta intensità di ricerca e sviluppo corrispondono alle divisioni 30, 32, 33 e ai gruppi 24.4 e 35.3 (macchine per ufficio, apparecchi per le telecomunicazioni, apparecchi medicale e di precisione, industria farmaceutica e industria aerospaziale).

Il resto delle attività dell'industria in senso stretto appartengono ai settori con elevate economie di scala.

manifestano piuttosto una maggiore tendenza a diversificare l'ambito delle collaborazioni, che con più intensità riguardano anche la gestione della rete commerciale e l'attività consortile. Una impresa su cinque, inoltre, è portatrice di accordi solo in ambiti diversi da quelli tecnico-produttivi: ciò avviene in misura maggiore al crescere della classe di addetti e nelle regioni del settentrione, soprattutto con riferimento alla organizzazione del mercato e delle reti di vendita.

4.2.2 Aspetti territoriali delle relazioni tra imprese

L'ambito regionale delle collaborazioni è senza dubbio quello più diffuso (Tabella 8): oltre tre quarti di queste imprese ha relazioni all'interno della regione di residenza. Questo dato è sostanzialmente stabile al variare della ripartizione geografica, della classe di addetti e della classe tecnologica: solo fra le imprese maggiori l'ambito locale degli accordi ha un'incidenza minore sebbene comunque superiore al 60%.

All'aumentare dell'ambito territoriale di riferimento delle collaborazioni i fattori dimensionali, territoriali e settoriali assumono un maggiore rilievo. I rapporti con imprese di altre regioni, che coinvolgono poco meno del 40% delle imprese con collaborazioni, sono nettamente più frequenti al crescere della dimensione delle imprese: essi riguardano infatti il 36,1% delle microimprese (con meno di 10 addetti) ed il 56% di quelle con 50-99 addetti. Le imprese meridionali sono quelle che esibiscono la maggiore frequenza di rapporti con imprese di altre regioni e la minore propensione a collaborare con imprese della stessa regione.

Circa un sesto delle imprese con collaborazioni ha rapporti con imprese estere. In questo caso vi è un profondo divario territoriale: le collaborazioni internazionali hanno nel settentrione un'incidenza quasi doppia rispetto al meridione e decisamente più elevata rispetto anche alle regioni del centro. La frequenza dei rapporti con le imprese estere aumenta sensibilmente al crescere della dimensione delle imprese: si passa infatti dal 12,9% dei rapporti di collaborazione delle imprese con meno di 10 addetti al 37,7% di quelli delle imprese con 50-99 addetti.

Gran parte delle collaborazioni con imprese estere sono sviluppate in ambito Ue: più precisamente, il 13,3% delle imprese con rapporti di collaborazione sviluppa tali rapporti nell'ambito dell'Unione Europea, mentre il 5,5% ha rapporti con imprese dei restanti paesi europei e il 4,6% con imprese di altri continenti.

Dall'esame congiunto degli ambiti territoriali dei rapporti di collaborazione delle imprese (Tabella 9) emerge come oltre la metà delle imprese non oltrepassa l'ambito strettamente regionale e l'83,6% quello nazionale. Si tratta di valori che si riducono alquanto al crescere della dimensione delle imprese: l'ambito regionale non viene infatti superato dal 30% delle imprese più grandi, poco meno di due terzi delle quale agisce solo in ambito nazionale. Fra le imprese maggiori, oltre un quarto ha rapporti sia su scala nazionale che internazionale e oltre il 10% sviluppa collaborazioni solamente con imprese estere. Per le imprese minori e per quelle del meridione la frequenza di questo tipo di *partnership* è decisamente più bassa.

Con l'ambito territoriale della collaborazione varia considerevolmente anche la tipologia stessa delle collaborazioni, soprattutto di quelle non direttamente connesse agli ambiti tecnico-produttivi. I rapporti con imprese della stessa regione sono infatti caratterizzati maggiormente dalla costituzione di consorzi fidi e dei consorzi all'*export*.

Gli accordi relativi alla rete di vendita sono invece più frequenti negli ambiti extra regionali.

4.2.3 *La partecipazione in imprese estere*

La partecipazione diretta nel capitale di imprese di altri paesi è un fenomeno ancora più circoscritto, e che riguarda solo lo 0,7% delle imprese manifatturiere con dipendenti e con meno di 100 addetti (Tabella 10). Il fenomeno acquista una dimensione significativa solo nelle imprese con almeno 20 addetti: in particolare, riguarda oltre il 12% del le imprese con 50-99 addetti. In quest'ultimo segmento, appaiono particolarmente attive le imprese dei settori dell'offerta specializzata.

Poco più di metà delle imprese con partecipazioni in imprese estere si è indirizzata verso imprese attive nell'area Ue, mentre l'incidenza delle partecipazioni in imprese europee non Ue e extraeuropee oscilla tra il 25 e il 30%. Oltre la metà delle partecipazioni nel capitale di imprese estere è costituita da partecipazioni di maggioranza. I settori tradizionali e dell'offerta specializzata, e le imprese del Mezzogiorno, sono caratterizzati da una più elevata incidenza di partecipazioni in imprese extra Ue.

Fra le imprese con rapporti di collaborazione con imprese residenti all'estero, la detenzione di partecipazioni in imprese estere è sensibilmente più frequente: anche in questo caso, ciò è più evidente nei settori dell'offerta specializzata, dove quasi il 14% delle imprese impegnate in rapporti di collaborazione con imprese estere ha anche partecipazioni in imprese estere. Vale ovviamente anche il viceversa: quasi il 20% delle imprese che hanno partecipazioni in imprese estere collabora con imprese estere, con punte superiori al 30% nei settori dell'offerta specializzata.

4.2.4 *Aspetti territoriali dei mercati di vendita*

In media, poco meno del 60% dei ricavi delle imprese con dipendenti e con meno di 100 addetti proviene da due canali di vendita: le altre imprese non commerciali (circa un terzo dei ricavi), le imprese grossiste (circa un quarto)¹⁴. Un quarto dei ricavi proviene complessivamente dalle imprese commerciali al dettaglio e dalla vendita al consumatore. La quota restante (circa un sesto) è determinata dalla vendita diretta a soggetti esteri, dal settore pubblico e da altri canali non specificati (Tabella 11).

Le regioni del Mezzogiorno si distinguono per una maggior peso delle imprese del commercio al dettaglio e dei consumatori (complessivamente danno conto del 37% dei ricavi), e per un corrispondente minor peso delle imprese non commerciali e della domanda estera. Emerge inoltre una contrapposizione fra settori dell'offerta specializzata e dell'industria tradizionale. Nei primi è maggiore il peso della vendita alle altre imprese non commerciali e all'estero (complessivamente oltre il 56%), mentre nei secondi vi è un peso decisamente più consistente delle imprese commerciali (che esprimono oltre il 42% dei ricavi) e dei consumatori. Un più elevato peso delle vendite dirette ai consumatori si evidenzia inoltre anche nei settori ad alta intensità di R&S. I tre

¹⁴ I dati qui descritti sono ottenuti come media non ponderata con la dimensione del fatturato. In breve la distribuzione del fatturato per canali di vendita non corrisponde alla distribuzione del fatturato totale del settore, ma solo alla distribuzione media di ciascuna impresa a prescindere dalla dimensione del suo fatturato.

settori della manifattura non tradizionale si distinguono inoltre per il più elevato peso delle vendite al settore pubblico, che raggiungono una media del 5% nei settori ad elevata intensità di *R&S*.

All'aumentare della classe di addetti cresce la quota determinata dalla domanda estera e dal settore pubblico, mentre si riduce quella determinata dalle imprese commerciali e dalle vendite ai consumatori.

La presenza di rapporti di collaborazione è generalmente associata a una maggiore quota di fatturato generata dal settore pubblico, dal mercato estero, dai grossisti e dalle imprese non commerciali. Questa evidenza è legata soprattutto al profilo delle imprese con accordi di natura tecnico-produttiva e quello delle imprese minori. Nel caso delle collaborazioni nell'ambito dei canali di commercializzazione dei prodotti è ad esempio evidente la maggior quota di fatturato assorbita, in media, dalle vendite ai dettaglianti e dai consumatori finali.

Le imprese che collaborano con imprese estere o attive nei consorzi all'*export* mostrano ovviamente una quota più elevata del fatturato generato all'estero (fra il 20 e il 25%), come del resto avviene anche per le imprese che hanno partecipate estere.

4.3 Accordi di collaborazione, organizzazione e *performance* delle imprese

L'attivazione di rapporti di collaborazione è associata a un migliore impianto organizzativo delle imprese (Tabella 12). Ciò si manifesta in tutte le tipologie di aspetti organizzativi che sono stati rilevati: in particolare vi è una maggiore incidenza di dotazioni informatiche e di attività di ricerca e sviluppo, innovazione e formazione. Le imprese con rapporti di collaborazione hanno in media un'incidenza del possesso di personal computer di oltre 11 punti percentuali superiore a quella delle altre imprese: l'aumento dell'incidenza è di circa 24 punti per quanto riguarda l'uso della posta elettronica e di 14 per la presenza di un proprio sito *Web*. Tali incrementi sono tuttavia fortemente concentrati nei segmenti delle imprese minori. Se si considerano invece le incidenze degli aspetti legati all'innovazione, la ricerca e la formazione, il migliore impianto organizzativo delle imprese che collaborano è evidente a prescindere dalla dimensione, dal settore e dalla localizzazione delle imprese.

La presenza di collaborazioni è in genere associata ad una migliore *performance* aziendale. Le imprese con accordi di collaborazione evidenziano, rispetto alle altre imprese di uno stesso strato¹⁵, migliori livelli di produttività e di redditività. Ciò vale soprattutto per le imprese con un ambito degli accordi posto al di fuori della regione di appartenenza, ed in particolare per quelle che collaborano oltre confine. Un effetto differenziale notevole è inoltre associato alla presenza di partecipazioni in imprese estere. L'ampiezza dell'ambito territoriale degli accordi, oltre ad essere associata a migliori risultati economici, si accompagna peraltro alla presenza di assetti organizzativi più evoluti.

Le imprese con rapporti di collaborazione appaiono inoltre caratterizzate da una maggiore dinamica occupazionale (Tabella 13). Complessivamente, le imprese in crescita occupazionale sono il 6% in più fra le imprese con accordi di collaborazione rispetto a quanto avviene per il resto delle imprese. E' più elevata anche, fra queste

¹⁵ L'allocazione delle imprese in strati omogenei è stata effettuata sulla base del settore di attività economica, della classe dimensionale e della ripartizione geografica di localizzazione.

imprese, la quota delle imprese che hanno ridotto l'occupazione, sebbene tale differenza sia minima. Vi è da notare inoltre che la migliore dinamica occupazionale si riscontra fra le imprese di minore dimensione e nelle regioni del Centro e del Nord. Sotto il profilo settoriale, la presenza di accordi di collaborazione è associata a una migliore *performance* occupazionale soprattutto presso le imprese dei settori ad elevata intensità di *R&S* e presso quelli dell'offerta specializzata.

L'attuazione di accordi e di attività coordinate con altre imprese sembra caratterizzare inoltre soprattutto le imprese relativamente più giovani (Tabella 14). L'incidenza di tali accordi infatti scende dal 13,6% presso le imprese con meno di dieci anni di attività al 10,5% per le imprese con almeno 25 anni di anzianità. Questa circostanza si verifica anche approfondendo l'analisi per classe di addetto, classi tecnologiche e ripartizioni. La maggiore propensione alla definizione di rapporti di collaborazione da parte delle imprese più giovani è particolarmente evidente nei settori ad elevata intensità di *R&S* e nelle classi dimensionali minori. Di fatto, in media le imprese con rapporti di collaborazione hanno 1,3 anni in meno del resto delle imprese, con punte di 2,9 anni in meno nei settori a elevata *R&S* e di circa due anni nelle regioni del centro e fra le imprese con meno di dieci addetti.

5. Considerazioni conclusive

Nelle analisi presentate si è tentato di analizzare il grado di apertura delle piccole e medie imprese manifatturiere italiane, misurato sulla base della presenza e della tipologia degli accordi di collaborazione formalizzati con altre imprese e della partecipazione in imprese estere. Il “fattore territoriale” è stato sistematicamente preso in considerazione, sia sotto il profilo della localizzazione delle imprese sia per quanto riguarda l’articolazione geografica delle relazioni tra unità produttive.

Il quadro delineato ripropone con forza un’immagine dell’apparato industriale del nostro Paese caratterizzato da forti eterogeneità, legate in primo luogo alla dimensione d’impresa, ma anche a specificità settoriali e territoriali. Le imprese di minori dimensioni, pur fortemente integrate con il resto delle unità produttive sulla base di un elevato flusso di beni e servizi intermedi scambiati, mostrano una forte propensione ad operare in condizioni di prossimità territoriale con le altre imprese. Al crescere della dimensione aziendale aumenta in misura significativa il grado di apertura del sistema delle imprese, che risulta peraltro positivamente correlato con la *performance* aziendale. Questo quadro, se da un lato enfatizza il ruolo delle agglomerazioni territoriali come fattore di sopravvivenza e sviluppo della piccola imprese, segnala una ridotta esposizione ai potenziali effetti positivi di alcune modificazioni strutturali intervenute negli ultimi anni, inerenti fattori economici (intensificazione della concorrenza e ridefinizione della divisione internazionale del lavoro), tecnologici (con specifico riferimento al ruolo delle ICT e all’attività di R&D), di governo (liberalizzazione dei mercati, integrazione economica in diverse aree geografiche). L’adeguato sfruttamento delle opportunità offerte dalla globalizzazione delle relazioni economiche implica infatti una crescita sostanziale del grado di apertura del sistema delle imprese.

Riferimenti bibliografici

Anwar, S.T. (1991) Strategic alliances and the Small business firms: Issues, synergies and limitations, *International Small Business Conference*, Vienna.

Balloni V, Cucculelli M. (1998) Modelli d’impresa e di industria in contesti di competizione globale: stili organizzativi e rapporti tra imprese nelle aree ad alta intensità industriale, *L’Industria*, Anno XIX, n. 2.

Brioschi F., Cainelli G. (2001) Diffusione e caratteristiche dei gruppi di piccole e medie imprese nelle aree distrettuali dell’Emilia Romagna, in: *Diffusione e caratteristiche dei gruppi di piccole e medie imprese nelle aree distrettuali. Dove va il distretto industriale ?*, Brioschi F. e Cainelli G. (a cura di), Fondazione Giordano Dell’Amore, Milano, Giuffrè editore.

Carone A., Iacobucci D. (1999) I gruppi di piccole e medie imprese nell’industria italiana, in: *La “questione dimensionale” nell’industria italiana*, Traù, F. (a cura di), Bologna, Società editrice il Mulino.

Fabiani S., Pellegrini G. (1998) Un’analisi quantitativa delle imprese dei Distretti Industriali italiani: redditività, produttività, salari. *L’Industria*, anno XIX, ottobre-dicembre.

- Fletcher D. (1994) Small firm's strategic alliances and value adding networks – a critical review, *Piccola impresa*, n. 2.
- Galimberti F., Paolazzi L. (1998) *Il volo del calabrone*, Firenze, Le Monnier.
- Gargiulo T., Mariotti S. (1999) Natura e ruolo degli accordi di collaborazione tra piccole e medie imprese: un'indagine esplorativa nel settore legno-arredo, in: *La "questione dimensionale" nell'industria italiana*, Traù, F. (a cura di), Bologna, Società editrice il Mulino.
- Istat (2002.a) *Rapporto annuale. La situazione del Paese nel 2001*. Istituto Poligrafico dello Stato, Roma.
- Istat (2002.b) *Struttura e competitività delle imprese dell'industria e dei servizi – Anno 2000*. Statistiche in breve, ottobre.
- Lipparini A. (2002) Imprese, reti, distretti. Competenze e relazioni per l'internazionalizzazione, in: *Piccole imprese oltre confine*, Caroli M., Lipparini A. (a cura di), Roma, Carocci.
- Murphy M. (2002) Organizational change and firm performance, OECD, STI Working Papers, 14.
- Ohmae, K. (1989) The Global Logic of Strategic Alliances, *Harvard Business Review*, 2.
- Pellegrini G. (2002) Distretti Industriali e teoria della crescita, in: *L'esperienza italiana dei distretti industriale*, Istituto per la Promozione Industriale,.
- Porter, M.E. (1986) *Competitive Advantage*, The Free Press, New York.
- Sakai K. (2002) Global industrial restructuring: implications for small firms, OECD, STI Working Papers, 4.
- Traù F. (2002) I cambiamenti della struttura dimensionale dell'industria nel confronto internazionale: stock e dimensione media delle imprese nel lungo periodo, in: *La competitività dell'Italia. Ricerca del Centro Studi Confindustria. II. Le imprese*, Galli G. e Paganetto L. (a cura di), Il Sole 24 ore.
- Trivellato U. (1998) Progettare un'informazione statistica pertinente, in: *Atti della Quarta Conferenza Nazionale di Statistica, Tomo 1 - sessioni plenarie*, Roma, 11-13 Novembre.
- Zeli, A. (2002) Relazioni tra stima dell'efficienza e appartenenza a gruppi di imprese nel settore manifatturiero. Un'indagine esplorativa, *Studi e note di economia*, 1.
- Welch, L.S. (1991) The use of alliances by Small Firms in Achieving Internationalisation", *International Small Business Conference*, Vienna.
- You J.I. (1995) Small firms in economic theory, *Cambridge Journal of Economics*.

Appendice statistica

Tabella 1: *Incidenza di alcuni aspetti organizzativi nelle imprese manifatturiere con dipendenti e con meno di 100 addetti, per classe di addetti - Anno 2000 (valori percentuali)*

Aspetti organizzativi	TOTALE	CLASSI DI ADDETTI			
	IMPRESE	meno di 10	10--19	20--49	50--99
<i>DOTAZIONI INFORMATICHE</i>					
personal computer	76,9	70,3	93,6	97,9	99,2
posta elettronica	46,4	35,9	68,0	85,8	93,9
sito web	24,0	16,3	37,1	56,2	69,6
<i>INNOVAZIONE RICERCA E FORMAZIONE</i>					
attività di ricerca e sviluppo	9,1	5,2	14,3	25,1	43,0
innovazioni di prodotto	18,0	13,1	26,7	37,6	49,6
innovazioni di processo	19,5	13,8	30,5	41,6	51,9
formazione del personale	23,1	16,0	35,3	51,7	67,1
<i>GESTIONE DEL PERSONALE</i>					
ricorso a personale esterno	31,1	23,6	45,4	60,2	76,7
ricerca di personale	27,1	18,4	46,3	57,8	69,9
difficoltà di reperimento personale	26,4	19,2	41,7	50,5	56,9
<i>RELAZIONI FRA IMPRESE</i>					
rapporti di collaborazione	11,9	10,3	14,7	17,9	24,3
partecipazioni in imprese estere	0,7	0,2	0,9	2,8	12,3

Fonte: Istat, Elaborazioni sul modulo Multiscopo della Rilevazione sulle piccole e medie imprese (1-99 addetti)

Tabella 2: Principali indicatori dimensionali delle imprese manifatturiere per divisione di attività economica - Anno 2000

Divisioni di attività economica	Dimensione media delle imprese (numero addetti)	Quota occupazionale delle imprese con 1-19 addetti	Indice di specializzazione nella classe dimensionale 1-9 addetti (a)	Indice di specializzazione nella classe dimensionale 10-19 addetti (b)
15 - Industrie alimentari e delle bevande	6,2	51,4	155,6	81,6
16 - Industria del tabacco	128,1	2,5	6,8	5,2
17 - Industrie tessili	10,0	38,2	87,6	106,9
18 - Confezione di articoli di vestiario	6,5	55,2	128,6	151,3
19 - Preparazione e concia del cuoio	8,6	49,5	105,4	152,1
20 - Industria del legno	3,6	72,2	216,9	117,4
21 - Fabbricazione della pasta-carta, della carta	17,6	25,4	49,3	86,3
22 - Editoria e stampa	6,2	52,9	139,4	118,0
23 - Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio	51,4	9,3	15,9	35,2
24 - Fabbricazione di prodotti chimici	32,5	11,9	25,3	36,6
25 - Fabbricazione di articoli in gomma	15,8	29,3	55,1	101,9
26 - Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	8,9	40,2	100,9	98,5
27 - Produzione di metalli e loro leghe	31,7	13,5	25,5	47,0
28 - Fabbricazione e lavorazione dei prodotti in metallo	7,0	55,2	129,1	150,5
29 - Fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici	13,5	27,7	62,3	79,8
30 - Fabbricazione di macchine per ufficio	10,8	29,5	73,8	72,3
31 - Fabbricazione di macchine e apparecchi elettrici	11,4	33,0	74,5	94,8
32 - Fabbricazione di apparecchi radiotelevisivi	10,9	22,6	63,2	44,7
33 - Fabbricazione di apparecchi medicali	5,0	45,2	141,7	63,9
34 - Fabbricazione di autoveicoli	75,4	5,3	9,8	19,0
35 - Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	20,9	16,2	38,9	42,4
36 - Fabbricazione di mobili	5,7	54,3	143,4	121,0
37 - Recupero e preparazione per il riciclaggio	5,4	64,4	167,2	148,0
Totale	8,6	40,2	100,0	100,0

Fonte: Istat, Statistiche strutturali sulle imprese, Anno 2000

Note: (a) Rapporto, moltiplicato per 100, fra la quota settoriale della classe dimensionale 1-9 addetti e la quota settoriale del totale degli addetti.

(b) Rapporto, moltiplicato per 100, fra la quota settoriale della classe dimensionale 10-19 addetti e la quota settoriale del totale degli addetti.

Tabella 3: *Principali indicatori economici delle imprese manifatturiere per classe di addetti - Anno 2000*

	CLASSI DI ADDETTI					Totale
	1-9	10-19	20-99	100-249	250 e oltre	
Dimensione media dell'impresa (a)	2,6	13,5	37,3	150,4	758,2	8,6
Addetti	1.210.802	729.485	1.245.028	529.567	1.106.915	4.821.797
Valore aggiunto (<i>mln Euro</i>)	28.203	24.749	53.514	28.272	69.446	204.184
Valore aggiunto per addetto (<i>mgl Euro</i>)	23,3	33,9	43,0	53,4	62,7	42,3
Costo del lavoro per dipendente (<i>mgl Euro</i>)	18,9	21,7	26,3	33,1	37,9	28,6
Retribuzione lorda per dipendente (<i>mgl Euro</i>)	13,6	15,6	18,6	23,4	26,8	20,3
Ore lavorate per dipendente	1.768	1.735	1.727	1.715	1.682	1.720
Costo orario del lavoro (<i>Euro</i>)	10,7	12,5	15,2	19,3	22,6	16,6
Investimenti per addetto (<i>mgl Euro</i>)	4,5	5,0	7,4	8,3	10,7	7,1
Quota dei profitti sul valore aggiunto (<i>valori percentuali</i>)	19,7	36,1	38,9	37,9	39,5	36,0
Quota delle esportazioni sul fatturato (<i>valori percentuali</i>)	7,5	16,0	26,0	32,3	27,9	24,6

Fonte: Istat, Statistiche strutturali sulle imprese, Anno 2000

Nota: (a) Rapporto tra numero di addetti e numero di imprese.

Tabella 4: Rapporto tra consumi intermedi e fatturato nelle imprese manifatturiere, per divisione di attività economica e classe di addetti - Anno 2000 (valori percentuali)

Divisioni di attività economica	CLASSI DI ADDETTI					Totale
	1-9	10-19	20-49	50-99	100 e oltre	
15 - Industrie alimentari e delle bevande	76,5	83,1	81,4	82,0	80,8	80,6
16 - Industria del tabacco	88,1	41,0	84,3	61,1	83,2	83,0
17 - Industrie tessili	67,5	71,4	72,6	68,4	71,4	70,7
18 - Confezione di articoli di vestiario	66,4	66,9	75,5	76,6	76,3	73,4
19 - Preparazione e concia del cuoio	73,4	74,3	77,8	78,3	80,4	77,2
20 - Industria del legno	62,9	70,6	75,3	72,1	75,6	69,9
21 - Fabbricazione della pasta-carta, della carta	80,9	75,6	75,0	73,4	76,8	76,5
22 - Editoria e stampa	64,7	68,8	64,8	69,4	66,5	66,5
23 - Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio	80,4	75,5	86,5	75,1	94,3	94,0
24 - Fabbricazione di prodotti chimici	73,6	76,9	78,7	70,9	75,7	75,6
25 - Fabbricazione di articoli in gomma	67,3	68,2	70,7	71,1	72,5	71,0
26 - Fabbricazione prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	68,9	67,5	68,0	68,1	65,5	66,9
27 - Produzione di metalli e loro leghe	80,3	77,5	77,3	77,0	79,8	79,2
28 - Fabbricazione e lavorazione dei prodotti in metallo	63,5	54,7	64,7	70,6	69,9	64,7
29 - Fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici	69,6	66,9	67,7	68,2	72,0	70,2
30 - Fabbricazione di macchine per ufficio	90,2	85,1	84,7	69,5	85,5	85,0
31 - Fabbricazione di macchine e apparecchi elettrici	66,0	67,1	70,9	64,9	73,7	71,0
32 - Fabbricazione di apparecchi radiotelevisivi	64,5	66,4	68,4	71,6	75,6	74,2
33 - Fabbricazione di apparecchi medicali	58,7	57,3	65,6	61,8	65,6	63,3
34 - Fabbricazione di autoveicoli	68,9	77,4	66,8	70,2	84,6	83,5
35 - Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	69,4	68,0	60,6	62,5	76,4	74,5
36 - Fabbricazione di mobili	64,9	70,7	74,2	79,8	77,8	74,0
37 - Recupero e preparazione per il riciclaggio	78,6	75,2	77,1	73,6	55,1	75,4
Totale	68,8	69,6	72,3	72,6	78,4	75,1

Fonte: Istat, Statistiche strutturali sulle imprese, Anno 2000

Tabella 5: Incidenza delle imprese con rapporti di collaborazione e con partecipazioni in imprese estere, presso le imprese manifatturiere con meno di 100 addetti e con dipendenti, per classe di addetti, classe di intensità tecnologica e ripartizione geografica - Anno 2000 (valori percentuali)

	CLASSI TECNOLOGICHE				
	Totale	Alta intensità R&S	Elevate economie di scala	Offerta specializzata	Industria tradizionale
Totale imprese	11,9	19,0	12,2	16,5	10,2
<i>CLASSI DI ADDETTI</i>					
meno di 10	10,3	17,6	10,5	14,2	8,9
10--19	14,7	23,5	15,2	18,7	12,9
20--49	17,9	25,6	14,9	20,9	18,0
50--99	24,3	29,9	23,6	34,3	19,9
<i>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</i>					
Nord ovest	11,5	15,4	10,7	16,6	9,8
Nord est	14,2	26,6	15,1	19,1	11,7
Centro	10,3	17,6	13,6	11,2	8,8
Mezzogiorno	11,2	18,1	10,4	16,0	10,5

Fonte: Istat, Elaborazioni sul modulo Multiscopo della Rilevazione sulle piccole e medie imprese (1-99 addetti)

Tabella 6: *Incidenza delle varie tipologie di collaborazione presso le imprese con rapporti di collaborazione con altre imprese, per classe di intensità tecnologica e classe di addetti - Anno 2000 (valori percentuali)*

Tipo di collaborazione	Totale imprese	CLASSI TECNOLOGICHE				CLASSI DI ADDETTI			
		Alta intensità di R&S	Elevate economie di scala	Offerta specializzata	Industria tradizionale	meno di 10	10--19	20--49	50--99
<i>AMBITO TECNICO-PRODUTTIVO</i>									
Commessa	53,8	43,4	54,7	56,4	54,1	54,0	54,2	53,0	52,3
Subfornitura	49,3	54,2	49,4	50,8	48,0	48,7	52,6	48,0	45,3
<i>ALTRI AMBITI</i>									
Franchising	0,6	0,2	0,8	1,1	0,4	0,1	1,6	1,2	1,2
Gruppo di acquisto	3,5	6,3	2,9	3,7	3,3	3,0	3,5	5,1	7,0
Reti di vendita	7,3	5,3	6,4	10,2	7,1	5,9	9,7	8,1	15,0
Export	4,5	0,7	3,0	4,1	5,9	3,6	4,2	7,7	9,7
Consorzi e fidi	7,5	3,4	7,8	5,7	8,6	6,5	10,4	8,1	7,2
Altro	12,7	22,1	13,0	8,8	12,5	13,7	10,8	11,8	10,6

Fonte: Istat, Elaborazioni sul modulo Multiscopo della Rilevazione sulle piccole e medie imprese (1-99 addetti)

Nota: la somma delle percentuali colonna supera 100 dal momento che nel questionario erano ammesse risposte multiple.

Tabella 7: Incidenza degli ambiti delle collaborazioni presso le imprese con rapporti di collaborazione con altre imprese, per classe di intensità tecnologica, ripartizione geografica e classe di addetti - Anno 2000 (valori percentuali)

	AMBITO DEGLI ACCORDI DI COLLABORAZIONE									TOT
	Solo ambito tecnico-produttivi			Solo altri ambiti			Sia ambito tecnico-produttivi che altri ambiti			
	Totale	di cui:		Totale	di cui:		Totale	di cui:		
		solo sub-fornitura	solo commessa		Rete commerciale	Consorzi		Rete commerciale	Consorzi	
Totale imprese	68,2	23,0	25,7	20,4	5,3	6,8	11,3	4,9	4,6	100
<i>CLASSI TECNOLOGICHE</i>										
Alta intensità R&S	67,1	33,0	20,7	21,0	3,5	2,3	11,9	4,7	1,3	100
Elevate economie di scala	68,0	21,2	24,6	21,7	5,3	6,3	10,3	4,4	4,2	100
Offerta specializzata	71,6	24,8	29,1	16,1	4,4	4,9	12,3	7,9	4,2	100
Industria tradizionale	67,4	21,8	25,8	21,2	5,8	8,3	11,4	4,2	5,4	100
<i>CLASSI DI ADDETTI</i>										
meno di 10	70,6	24,1	27,5	20,0	4,6	6,3	9,4	3,4	3,4	100
10--19	65,6	23,4	21,3	18,7	5,1	5,8	15,7	7,9	7,8	100
20--49	64,4	18,7	24,3	24,5	7,6	9,9	11,2	5,3	4,4	100
50--99	56,2	18,6	22,9	24,2	10,1	8,7	19,6	12,0	7,3	100
<i>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</i>										
Nord ovest	65,2	21,4	26,4	23,3	5,8	7,6	11,6	5,7	3,4	100
Nord est	68,3	23,2	22,9	20,7	5,7	7,5	11,0	4,7	5,1	100
Centro	68,9	26,6	25,5	18,0	4,9	4,5	13,1	4,2	5,4	100
Mezzogiorno	72,5	22,2	29,0	17,6	4,0	6,3	10,0	4,7	4,9	100

Fonte: Istat, Elaborazioni sul modulo Multiscopo della Rilevazione sulle piccole e medie imprese (1-99 addetti)

Tabella 8: Distribuzione degli accordi di collaborazione, per nazionalità dell'impresa con cui viene effettuata la collaborazione, classe di intensità tecnologica, classe di addetti e ripartizione geografica - Anno 2000 (valori percentuali)

	NAZIONALITA' DELLE IMPRESE					
	Imprese italiane		Imprese estere			
	stessa regione	altre regioni	Totale	Ue	Europa extra Ue	Altri paesi
Totale imprese	77,1	39,6	16,4	13,3	5,5	4,6
<i>CLASSI TECNOLOGICHE</i>						
Alta intensità R&S	69,4	39,7	18,6	14,4	5,0	6,3
Elevate economie di scala	78,0	40,5	17,3	14,0	6,5	5,1
Offerta specializzata	74,9	43,8	16,3	15,2	4,3	3,5
Industria tradizionale	78,6	37,8	15,6	12,2	5,6	4,4
<i>CLASSI DI ADDETTI</i>						
meno di 10	79,6	36,1	12,9	9,6	4,0	3,0
10--19	75,2	45,2	17,4	15,5	5,9	5,0
20--49	72,8	43,0	25,2	22,2	9,9	8,2
50--99	61,4	55,7	37,7	32,5	13,2	16,6
<i>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</i>						
Nord ovest	78,1	34,8	18,5	15,4	6,2	5,3
Nord est	77,3	40,4	19,0	15,3	7,4	5,4
Centro	79,4	38,8	13,7	10,4	4,6	3,3
Mezzogiorno	73,2	46,4	11,1	9,2	2,2	3,2

Fonte: Istat, Elaborazioni sul modulo Multiscopo della Rilevazione sulle piccole e medie imprese (1-99 addetti)

Tabella 9: *Distribuzione dei rapporti di collaborazione per ambito geografico, classe di intensità tecnologica, ripartizione geografica e classe di addetti - Anno 2000 (valori percentuali)*

	AMBITO GEOGRAFICO								TOT
	Solo ambito nazionale		Sia ambito nazionale che internazionale			Solo ambito internazionale			
	di cui:		di cui:			di cui:			
	Totale	solo stessa regione	Totale	Ue	Extra Ue	Totale	Ue	Extra Ue	
Totale imprese	83,6	53,3	10,7	9,2	5,6	5,6	4,1	2,2	100
<i>CLASSI TECNOLOGICHE</i>									
Alta intensità R&S	81,4	51,6	10,4	9,3	3,9	8,3	5,1	4,8	100
Elevate economie di scala	82,7	52,0	11,9	9,8	7,2	5,5	4,3	1,9	100
Offerta specializzata	83,7	49,7	11,2	10,4	4,9	5,1	4,8	1,2	100
Industria tradizionale	84,4	55,4	10,1	8,5	5,4	5,5	3,7	2,2	100
<i>CLASSI DI ADDETTI</i>									
meno di 10	87,1	57,8	8,1	6,3	3,8	4,9	3,3	1,9	100
10--19	82,6	48,8	12,6	11,5	7,1	4,8	4,0	1,5	100
20--49	74,8	45,1	16,0	14,7	9,4	9,2	7,5	3,9	100
50--99	62,3	30,5	26,4	24,6	14,6	11,3	7,9	4,7	100
<i>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</i>									
Nord ovest	81,5	57,1	11,9	10,6	5,9	6,6	4,8	2,7	100
Nord est	80,9	51,3	12,8	11,1	7,2	6,3	4,3	2,7	100
Centro	86,3	54,7	9,0	7,3	4,2	4,7	3,2	1,9	100
Mezzogiorno	88,9	49,3	7,1	5,6	4,0	4,0	3,6	0,7	100

Fonte: Istat, Elaborazioni sul modulo Multiscopo della Rilevazione sulle piccole e medie imprese (1-99 addetti)

Tabella 10: *Incidenza delle imprese con partecipazioni in imprese estere, presso le imprese manifatturiere con meno di 100 addetti e con dipendenti, per classe di addetti, classe di intensità tecnologica e tipo di partecipazione - Anno 2000 (valori percentuali)*

	Totale	Alta intensità R&S	Elevate economie di scala	Offerta specializzata	Industria tradizionale
Totale	0,8	0,8	0,9	1,2	0,6
di cui:					
imprese con collaborazioni all'estero	7,3	3,9	9,5	13,8	4,6
CLASSI DI ADDETTI					
20--49	2,8	2,4	4,0	1,8	2,5
50--99	12,3	12,8	11,7	17,2	10,6
NAZIONALITA' IMPRESA PARTECIPATA (a)					
Ue	51,3	57,2	57,2	51,6	47,1
Europa extra Ue	26,5	10,4	28,0	17,5	30,9
Altri paesi	30,2	42,0	33,0	36,4	24,8
QUOTA PARTECIPAZIONE (a)					
meno del 10%	14,1	-	14,5	8,1	17,9
dal 10 al 49,9%	37,1	27,0	35,3	39,1	38,5
almeno del 50%	52,7	76,5	57,0	48,9	49,3

Fonte: Istat, Elaborazioni sul modulo Multiscopo della Rilevazione sulle piccole e medie imprese (1-99 addetti)

Nota: (a) percentuale sul totale delle imprese con partecipazioni.

Tabella 11: Distribuzione media del fatturato per canale di vendita diretto - Anno 2000
(valori percentuali)

		CANALI DI VENDITA							Totale
		consumatori	dettaglio	ingrosso	altre imprese	settore pubblico	estero	altro	
Totale		12,6	12,6	24,4	33,6	1,8	7,3	7,7	100
<i>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</i>									
Nord ovest	collabora	9,2	9,0	22,2	40,0	2,8	11,0	5,8	100
	non collabora	11,3	10,1	23,9	38,8	1,3	7,8	6,8	100
Nord est	collabora	8,6	10,7	26,2	37,1	2,9	9,0	5,5	100
	non collabora	11,6	11,4	24,7	35,7	1,8	7,9	6,9	100
Centro	collabora	12,1	8,7	26,5	38,2	3,9	7,2	3,3	100
	non collabora	10,9	13,0	23,9	33,8	1,5	7,8	9,1	100
Mezzogiorno	collabora	11,4	19,4	29,7	26,5	4,0	2,7	6,4	100
	non collabora	19,4	18,6	24,7	20,7	1,6	5,0	10,0	100
<i>CLASSI TECNOLOGICHE</i>									
Alta intensità R&S	collabora	8,9	8,6	18,7	42,1	9,4	4,7	7,6	100
	non collabora	18,5	10,7	15,3	33,1	3,8	6,8	11,8	100
Elevate economie di scala	collabora	9,2	10,7	23,6	38,5	4,3	8,6	5,2	100
	non collabora	10,1	10,7	23,2	40,1	2,4	6,3	7,2	100
Offerta specializzata	collabora	10,8	7,6	13,2	44,9	4,6	11,3	7,5	100
	non collabora	9,8	6,7	14,5	44,9	2,3	11,4	10,3	100
Industria tradizionale	collabora	10,1	13,6	31,7	31,4	1,4	7,4	4,5	100
	non collabora	14,3	14,8	27,1	28,5	0,9	6,8	7,6	100
<i>CLASSI DI ADDETTI</i>									
meno di 10	collabora	11,5	12,4	27,8	35,6	2,9	4,6	5,2	100
	non collabora	15,3	13,4	23,9	31,7	1,4	5,2	9,1	100
10--19	collabora	8,5	9,5	22,5	39,5	3,2	9,8	7,0	100
	non collabora	6,9	10,5	26,1	38,9	1,8	10,7	5,0	100
20--49	collabora	5,8	11,0	20,8	35,0	4,7	17,9	4,7	100
	non collabora	5,0	11,3	24,4	37,1	2,0	15,8	4,5	100
50--99	collabora	4,5	8,5	22,9	32,6	4,4	24,6	2,5	100
	non collabora	4,3	11,6	20,5	31,7	1,8	26,3	3,8	100
<i>AMBITO DELLA COLLABORAZIONE</i>									
ambito tecnico-produttivo		9,0	11,7	26,8	36,5	3,0	7,7	5,1	100
altri ambiti		12,0	12,7	20,9	33,9	3,8	10,9	5,7	100
franchising		22,1	37,8	9,8	12,0	0,9	13,8	3,7	100
reti di vendita		13,4	16,1	26,7	25,6	3,1	13,9	1,3	100
gruppi di acquisto		18,1	17,8	25,0	29,2	1,0	6,4	2,4	100
export		11,5	16,9	27,1	14,7	3,4	25,5	0,9	100
con imprese estere		7,5	13,9	21,6	30,5	2,6	21,1	2,8	100
con imprese di altre regioni		10,1	13,9	26,0	33,6	3,6	9,4	3,4	100
<i>PARTECIPAZIONE IN IMPRESE ESTERE</i>									
		3,8	10,8	22,0	29,1	2,3	30,2	1,9	100

Fonte: Istat, Elaborazioni sul modulo Multiscopo della Rilevazione sulle piccole e medie imprese (1-99 addetti)

Tabella 12: *Variazione dell'incidenza di alcuni aspetti organizzativi presso le imprese con rapporti di collaborazione rispetto al resto delle imprese, per classe di intensità tecnologica, classe di addetti e ripartizione geografica - Anno 2000 (valori percentuali)*

	Dotazioni informatiche			Innovazione, ricerca e formazione				Partecip. in imprese estere	Imprese esportatrici
	pc	email	web	R&S	Innovaz prodotto	Innovaz processo	Formazione		
Totale	11,6	23,8	16,2	15,3	19,5	15,7	12,4	2,6	6,6
<i>CLASSI TECNOLOGICHE</i>									
Alta intensità R&S	8,5	22,0	20,4	25,5	24,2	17,1	13,5	1,8	1,4
Elevate economie di scala	6,2	21,7	18,1	14,6	17,3	17,2	9,5	2,4	6,9
Offerta specializzata	7,5	25,2	14,7	21,0	25,6	16,3	12,6	5,9	5,4
Industria tradizionale	12,8	20,6	12,7	10,4	15,1	13,4	11,7	1,8	6,8
<i>CLASSI DI ADDETTI</i>									
meno di 10	12,4	24,1	13,9	13,7	17,0	12,1	11,7	0,7	2,9
10--19	1,7	11,8	11,6	12,6	17,6	16,0	9,1	1,9	0,6
20--49	1,4	4,4	4,9	9,8	16,6	13,8	4,9	7,0	2,3
50--99	1,0	4,1	2,6	16,2	13,5	4,8	8,5	27,0	-4,8
<i>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</i>									
Nord ovest	7,6	21,5	16,5	17,3	19,3	16,0	11,0	2,1	9,4
Nord est	11,2	26,4	17,4	16,6	21,8	14,8	12,2	4,4	5,4
Centro	11,6	21,2	9,3	14,5	17,9	16,7	13,3	2,6	10,4
Mezzogiorno	16,2	23,3	18,9	10,0	16,6	14,6	12,4	0,8	-2,1

Fonte: Istat, Elaborazioni sul modulo Multiscopo della Rilevazione sulle piccole e medie imprese (1-99 addetti)

Tabella 13: *Variazione della dinamica occupazionale fra il 1999 e il 2000 presso le imprese con rapporti di collaborazione rispetto al resto delle imprese, per classe di intensità tecnologica, classe di addetti e ripartizione geografica - Anno 2000 (valori percentuali)*

	Occupazione fra 1999 e il 2000		
	in riduzione	stazionaria	in aumento
Totale imprese	0,5	-6,7	6,2
<i>CLASSI TECNOLOGICHE</i>			
Alta intensità R&S	-2,4	-7,4	9,8
Elevate economie di scala	-0,9	-2,2	3,1
Offerta specializzata	1,4	-7,9	6,5
Industria tradizionale	2,1	-7,2	5,1
<i>CLASSI DI ADDETTI</i>			
meno di dieci	0,8	-5,2	4,4
10--19	-1,2	0,2	1,0
20--49	-0,4	0,9	-0,5
50--99	-0,4	3,3	-2,9
<i>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</i>			
Nord ovest	-0,5	-8,5	9,0
Nord est	-0,4	-7,0	7,4
Centro	1,3	-7,3	6,0
Mezzogiorno	4,9	-2,6	-2,4

Fonte: Istat, Elaborazioni sul modulo Multiscopo della Rilevazione sulle piccole e medie imprese (1-99 addetti)

Tabella 14: *Incidenza dei rapporti di collaborazione, per anzianità delle imprese, classe di intensità tecnologica, classe di addetti e ripartizione geografica - Anno 2000 (valori percentuali)*

	Incidenza imprese con collaborazioni			differenza età media (2)
	anni di attività (1)			
	meno di 10	da 10 a 24	25 e più	
Totale imprese	13,6	11,5	10,5	-1,3
<i>CLASSI DI ADDETTI</i>				
meno di 10	12,4	9,5	8,6	-1,9
10--19	17,3	14,8	11,8	-1,7
20--49	20,9	18,1	15,8	-0,8
50--99	25,0	29,3	18,3	-1,7
<i>CLASSI TECNOLOGICHE</i>				
Alta intensità R&S	24,7	17,1	8,4	-2,9
Elevate economie di scala	12,8	12,3	11,4	-0,5
Offerta specializzata	18,2	16,5	13,1	-0,8
Industria tradizionale	11,7	9,7	9,8	-1,1
<i>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</i>				
Nord ovest	13,2	11,1	10,6	-1,0
Nord est	15,8	14,0	12,6	-0,9
Centro	13,4	9,3	8,1	-2,1
Mezzogiorno	12,3	10,7	9,7	-1,6

Fonte: Istat, Elaborazioni sul modulo Multiscopo della Rilevazione sulle piccole e medie imprese (1-99 addetti). Archivio Asia, anno 2000

Nota: (1) gli anni di attività sono contati come differenza fra l'anno di inizio attività e l'anno 2000

(2) media degli anni di attività delle imprese con rapporti di collaborazione, meno l'analoga media relativa alle altre imprese.