

DELEGAZIONE PONTIFICIA PER IL SANTUARIO DELLA SANTA CASA

CASSA DI RISPARMIO DI LORETO

Convegno:

“Alle soglie del Duemila”

Sviluppo della media e piccola impresa e occupazione

Intervento del Governatore della Banca d'Italia

Antonio Fazio

Loreto, 20 marzo 1999

Sommario

1. <i>Una economia di piccole imprese</i>	5
2. <i>Redditività e struttura finanziaria</i>	7
3. <i>I distretti industriali e il mercato del lavoro.....</i>	10
4. <i>La grande e la piccola impresa negli ultimi decenni</i>	13
5. <i>Flessibilità per lo sviluppo</i>	15
6. <i>Il contributo delle banche</i>	18
7. <i>L'occupazione</i>	20

Ho accolto con piacere l'invito a partecipare a questo dibattito, che si svolge nelle Marche, una regione il cui sistema produttivo si fonda in misura importante sull'attività delle piccole e medie imprese. Dagli anni settanta l'industria in quest'area del Paese ha mostrato una elevata capacità di penetrazione sui mercati internazionali, registrando una crescita sorprendente.

In vari settori l'industria italiana, e nell'ambito di questa le piccole e medie imprese, ha raggiunto posizioni di eccellenza, contribuendo al progresso economico e sociale dell'Italia.

1. Una economia di piccole imprese

Nella struttura produttiva italiana predomina la piccola impresa. Secondo i dati del Censimento, il 94 per cento delle aziende italiane ha meno di 10 addetti; in termini di occupazione, il loro peso è del 45 per cento, valore più che doppio rispetto alla media europea; quel peso è pari a poco più del 20 per cento in Germania e in Francia, a circa il 30 nel Regno Unito. La quota sul valore aggiunto dell'industria e dei servizi non finanziari delle imprese con meno di 20 addetti era stimata pari al 42 per cento nel 1995.

Poco numerose risultano nel nostro Paese le grandi imprese: la quota degli occupati presso quelle con oltre 500 addetti è inferiore a un quinto, contro un terzo in Germania, in Francia e nel Regno Unito.

Anche nella composizione settoriale, l'industria italiana si discosta da quella degli altri grandi paesi europei. La specializzazione è orientata verso beni di

consumo maturi e strumentali a media tecnologia; più esiguo è il rilievo delle lavorazioni caratterizzate da alta intensità di capitale e da processi produttivi avanzati. I settori dove è più numerosa la presenza delle piccole e medie imprese italiane sono contraddistinti da minore rilevanza di attività innovative, basse barriere all'entrata ed elevata elasticità di prezzo.

Le imprese italiane sono in media più piccole di quelle europee in tutti i comparti, salvo poche eccezioni: autoveicoli e macchine per ufficio.

Rispetto agli altri paesi, ancor più ampio è il divario nel peso delle imprese di media dimensione: alle aziende fra 100 e 499 addetti fa capo in Italia meno del 10 per cento del totale degli occupati, contro il 17,5 per cento in Germania, il 16 e il 17 per cento rispettivamente in Francia e nel Regno Unito. In base a indagini svolte dal Servizio Studi della Banca d'Italia, lo scarso rilievo delle medie imprese risulta ancora più evidente se la dimensione è misurata tenendo conto dei legami di controllo e di partecipazione.

La presenza di una folta schiera di aziende di media dimensione è condizione necessaria per la formazione di quelle grandi. Raramente il percorso di crescita conosce forti discontinuità.

L'elevato numero di piccole unità produttive riflette anche la diffusione del lavoro autonomo. Alle 750.000 imprese organizzate in forma societaria e che hanno meno di 10 addetti si affiancano in Italia circa 2.300.000 ditte individuali.

Attualmente quasi un terzo degli occupati italiani è costituito da lavoratori autonomi, una quota che non ha eguali negli altri paesi europei, con l'eccezione della Grecia. Mentre il numero dei lavoratori dipendenti negli ultimi due decenni è aumentato del 2 per cento, quello dei lavoratori autonomi è cresciuto del 17 per cento; l'incremento del numero dei lavoratori autonomi si è concentrato tra il 1981 e il 1984, nella fase di profonda ristrutturazione industriale.

Le peculiarità della struttura produttiva italiana riflettono rigide normative fiscali, contributive e del lavoro, che incentivano il frazionamento delle lavorazioni.

2. Redditività e struttura finanziaria

Le informazioni tratte dalla Centrale dei bilanci mostrano che la redditività operativa è elevata nelle piccole e medie imprese, in parte come risultato di retribuzioni medie più contenute. Il margine lordo delle imprese con meno di 10 addetti raggiungeva nel 1997 il 70 per cento del valore aggiunto; scendeva al 54 per quelle appartenenti alla classe dimensionale tra 10 e 19 addetti; risultava pari al 43 per cento per l'intero campione.

Il vantaggio delle aziende minori nella gestione operativa è in larga misura compensato dagli elevati oneri finanziari. Nonostante la discesa dei tassi di interesse negli ultimi anni, anche per la clientela minore, gli oneri finanziari rappresentano ancora oltre un terzo del margine operativo lordo nelle imprese più piccole, contro il 17 per cento in quelle con oltre 1.000 addetti.

L'elevata incidenza degli oneri finanziari nelle piccole imprese riflette il ricorso all'indebitamento e, in particolare, la notevole dipendenza dal credito bancario, in gran parte a breve termine, spesso in conto corrente. Ne derivano una minore flessibilità nelle scelte di investimento e una maggiore fragilità finanziaria nelle fasi avverse del ciclo economico: nel corso della recessione del 1993-94 oltre la metà del loro reddito operativo è stata destinata alla remunerazione del capitale di debito.

Negli anni novanta l'indebitamento finanziario delle imprese con meno di 10 addetti si è sempre mantenuto al di sopra del 230 per cento del valore aggiunto.

Nelle grandi imprese esso si è fortemente ridotto anche se valutato in rapporto al capitale netto; vi ha contribuito la ristrutturazione delle grandi aziende pubbliche connessa con il processo di privatizzazione. Il *leverage* delle società con più di 1.000 addetti è passato dal 134 per cento del 1990 all'89 del 1997.

Il credito bancario rappresenta per le imprese con meno di 10 addetti il 73 per cento dei debiti finanziari totali, contro il 55 per cento nelle società più grandi. Le emissioni obbligazionarie sono di ammontare contenuto per tutte le imprese; scarsa diffusione hanno le cambiali finanziarie e i certificati di investimento, introdotti nel nostro ordinamento ormai cinque anni orsono. L'esiguità degli strumenti cartolari segnala anche l'insufficiente numero di intermediari, diffusi nei mercati anglosassoni, specializzati nel finanziamento di piccole imprese con buone prospettive di crescita.

Queste modalità di finanziamento delle piccole imprese non costituiscono, in realtà, una peculiarità italiana, né un fenomeno sviluppatosi negli ultimi anni. Già nel 1931 nel Regno Unito il Rapporto della Commissione MacMillan individuava un "vuoto finanziario" - *finance gap* - nei percorsi di crescita: si tratta della situazione di difficoltà in cui le piccole imprese vengono a trovarsi una volta esaurita la possibilità di finanziarsi mediante credito a breve termine, non possedendo le caratteristiche necessarie per accedere a fonti a più lunga scadenza.

Le imprese più piccole e più giovani anche nei mercati più sviluppati finanziano la propria crescita avvalendosi principalmente di risorse generate internamente. Solo quando hanno raggiunto dimensione e reputazione adeguate utilizzano collocamenti obbligazionari o azionari. Una struttura del passivo sbilanciata verso l'indebitamento può impedire di cogliere buone opportunità di investimento, pregiudicando le potenzialità di crescita.

Al problema del “vuoto finanziario” sono state date negli anni differenti risposte istituzionali, normative e da parte dei mercati. In Germania furono costituite nell'immediato dopoguerra istituzioni pubbliche volte a promuovere l'accesso delle piccole e medie imprese al finanziamento bancario, favorendo il ricorso al credito a media e a lunga scadenza. Le autorità francesi hanno privilegiato interventi caratterizzati da un accentramento dell'allocazione delle risorse finanziarie attraverso un'articolata struttura di intermediari specializzati, spesso di natura pubblica, riservando alle banche locali un ruolo di scarso rilievo.

La risposta italiana si è a lungo fondata sull'offerta di fondi a medio e a lungo termine da parte degli istituti di credito speciale; si è contraddistinta per il notevole peso attribuito al localismo bancario, allo sviluppo di relazioni di clientela tra banche, prevalentemente casse di risparmio e banche popolari, e piccole imprese.

Nei paesi anglosassoni gli interventi si sono incentrati sullo sviluppo dell'attività di *investment banking*, soprattutto con la nascita di intermediari, quali le società di *venture capital*, e mercati, come il NASDAQ, specializzati nel finanziamento delle piccole imprese innovative e con elevato potenziale di crescita.

Per risolvere il problema del “vuoto finanziario” anche in Italia occorre muovere con decisione verso sistemi di finanziamento più orientati al mercato. Lo permette il Testo unico bancario; lo richiede, nel nuovo contesto di forti oscillazioni cicliche, di mutamenti strutturali e di completa apertura alla concorrenza internazionale, la necessità di una risposta flessibile nell'organizzazione produttiva e nella finanza di impresa.

3. I distretti industriali e il mercato del lavoro

La distribuzione territoriale delle piccole e medie imprese italiane è caratterizzata dalla presenza di distretti industriali, agglomerati di imprese che per molti aspetti richiamano i modelli produttivi britannici del secolo XIX descritti da Alfred Marshall. L'assetto organizzativo risulta nettamente distinto sia da quello della grande impresa, sia da quello delle piccole aziende indipendenti. Il processo produttivo trae vantaggio dalla sua ripartizione tra tante piccole unità di lavorazione specializzate nelle singole fasi.

In Italia esistono quasi 200 distretti: 125 nelle regioni del Nord-Est e del Centro, 35 nelle sole Marche; 59 nel Nord-Ovest e 15 nel Mezzogiorno. Le lavorazioni tipiche svolte dalle imprese operanti nei distretti assorbivano nel 1994 il 13 per cento dell'occupazione manifatturiera. Includendo le altre imprese manifatturiere presenti nell'area distrettuale il peso raggiunge il 42 per cento; aumenta al 60 nelle regioni del Nord-Est; scende al 10 nel Mezzogiorno.

La quota delle esportazioni di prodotti industriali attribuibile alle aree nelle quali sono insediati i distretti è cresciuta dal 43 per cento del 1991 al 47 per cento del 1997.

Questo modello produttivo ha suscitato interesse per la capacità di coniugare concorrenza e cooperazione.

La competizione serrata tra le imprese deriva dalla contiguità, anche territoriale, che favorisce l'osservazione delle scelte del concorrente; al tentativo continuo di imitare le altre imprese si aggiunge uno stimolo dettato dal desiderio di affermazione.

Le zone distrettuali si caratterizzano per l'alto sviluppo della società civile, i cui principi talora risalgono fino all'epoca dei Comuni. L'elevato "capitale sociale" è

bene pubblico fondato sulla buona amministrazione locale, sul diffuso associazionismo, sullo spirito civico, sulla proficua collaborazione tra enti pubblici e privati; è frutto di un processo lento di sedimentazione e di accrescimento; è alla base della fiducia reciproca che favorisce lo scambio di informazioni e rafforza la solidarietà e la cooperazione.

L'appartenenza a un sistema integrato di imprese sembra attenuare la fragilità, riducendo l'elevato tasso di natalità e mortalità tipico delle piccole e medie aziende.

Le imprese distrettuali si avvantaggiano del capitale sociale e delle esternalità positive legate al territorio e allo scambio di conoscenze che avviene anche attraverso il mercato del lavoro locale, ricco di professionalità.

Queste imprese contano in primo luogo su una elevata flessibilità nelle prestazioni lavorative. Riescono a correlare strettamente mansioni e figure professionali; ricorrono ampiamente agli apprendisti e al lavoro a domicilio. Nelle categorie operaie è maggiore la presenza delle donne che, per qualifica e inquadramento, percepiscono salari più contenuti. In generale, le imprese distrettuali consentono ai giovani di entrare nel mercato del lavoro e di completare la formazione professionale; l'età media dei neo-assunti è più bassa nelle imprese manifatturiere distrettuali.

La competitività dei distretti italiani non scaturisce da bassi salari; allorché l'apporto professionale è di qualità elevata, salari e condizioni di impiego sembrano in grado di remunerare il lavoratore meglio che altrove.

I salari progrediscono con l'acquisizione delle conoscenze tecniche da parte dei prestatori d'opera. La maggiore produttività che caratterizza i lavoratori distrettuali è legata, oltre che al modello organizzativo, alla mobilità. Il capitale umano tende a crescere rapidamente; l'esperienza maturata consente di raggiungere

posizioni di maggiore responsabilità all'interno dell'impresa oppure in altre aziende locali o nel lavoro autonomo. Il lavoratore si impegna di più, cerca di apprendere in fretta, talora con l'obiettivo di avviare un'attività propria, di trasformarsi in imprenditore.

L'elevata flessibilità, la capacità di far meglio corrispondere le remunerazioni alla produttività conferiscono alle imprese distrettuali una migliore adattabilità al ciclo economico e produttivo e una più alta redditività. Il vantaggio rispetto alle imprese "isolate" è quantificabile tra i due e i quattro punti percentuali in termini di redditività del capitale e degli investimenti.

Nel Mezzogiorno i distretti sono ancora poco diffusi. I tassi di natalità e di mortalità delle imprese sono più elevati. Le imprese tendono a rimanere a livelli dimensionali minimi sia per l'ampiezza contenuta dei mercati di sbocco locali, sia per la minore produttività e redditività.

In passato le modalità con cui operavano gli incentivi nella fase dell'intervento straordinario hanno determinato, rispetto alle aziende insediate nelle altre aree del Paese, una composizione del passivo relativamente più equilibrata, con una maggiore incidenza dei mezzi propri e del debito a lunga scadenza; i vantaggi goduti nel finanziamento erano tuttavia controbilanciati da una produttività più bassa.

Attualmente le imprese più piccole mostrano un indebitamento più alto al Sud. L'incidenza degli oneri finanziari sul reddito operativo si è mantenuta elevata negli anni novanta. La maggiore fragilità si è riflessa sulla qualità dell'attivo delle banche insediate nell'area.

Si registrano segnali di miglioramento. L'industria meridionale sta accrescendo la propria diversificazione. Lungo la dorsale adriatica e in alcune aree

campane e lucane sembrano essersi rafforzati nuclei di aziende che potranno trasformarsi in sistemi locali di piccole imprese.

Sono aumentate notevolmente le esportazioni delle imprese meridionali: la quota del fatturato venduta all'estero nel 1998 ha superato il 30 per cento del totale.

4. La grande e la piccola impresa negli ultimi decenni

L'onere di sostenere e promuovere l'attività produttiva e innovativa è ricaduto a fasi alterne ora sulla grande impresa, ora sulla piccola. Negli anni settanta la grande impresa, pubblica e privata, ha subito i contraccolpi degli shock petroliferi e ha conosciuto difficoltà di natura finanziaria. Nel corso di quel decennio il vasto tessuto di piccole e medie imprese ha assicurato la tenuta dell'occupazione in ampie aree del Paese.

In presenza della eccessiva rigidità delle grandi imprese, la piccola dimensione diveniva fonte di vantaggi competitivi. Nasceva in quegli anni il modello organizzativo di "specializzazione flessibile", conseguenza dei processi di innovazione tecnologica, incentrato su costellazioni di piccole unità produttive.

Il vantaggio comparato si è spostato sulla grande dimensione negli anni ottanta. Le grandi imprese italiane hanno ristrutturato i processi produttivi, accresciuto l'efficienza e la flessibilità, ristabilito condizioni di profittabilità e riequilibrato l'assetto finanziario.

La situazione economica delle piccole imprese in questo nuovo scenario è rimasta positiva, in termini di redditività, produttività e accumulazione. Una imprenditoria

diffusa, capace di rispondere prontamente ai mutamenti delle condizioni di mercato, è stata uno dei punti di forza dell'economia italiana nella fase negativa del ciclo dei primi anni novanta.

Una lunga tradizione di pensiero traccia uno stretto legame tra la grande dimensione di impresa e l'attività innovativa. L'innovazione tecnologica radicale, capace di generare nuovi prodotti, più costosa, è realizzata nelle grandi imprese.

Nel nostro Paese, mutamenti profondi nei prezzi relativi, nella tecnologia e nelle relazioni industriali hanno creato condizioni nelle quali la piccola dimensione ha acquistato vantaggi in termini di assetti organizzativi, di flessibilità operativa, di rapidità di adattamento all'evoluzione della domanda, fattori tutti che hanno compensato i potenziali svantaggi derivanti dalle minori economie di scala.

La capacità competitiva di un sistema produttivo si fonda anche sulla diffusione dell'innovazione, sul suo sfruttamento nei diversi modi che la creatività del piccolo imprenditore riesce a esprimere. Le piccole imprese italiane hanno svolto appieno questa funzione, spesso divenendo esse stesse fonte di innovazione, soprattutto di processo e di natura incrementale. Il pericolo di concentrazione del potere economico si riduce se è elevato il tasso di imprenditorialità, se i nuovi imprenditori riescono a entrare sul mercato e a espandere l'attività.

La piccola impresa costituisce un potenziale strumento di crescita economica e sociale.

5. Flessibilità per lo sviluppo

Profonde devono essere le trasformazioni a fronte di mutamenti strutturali. La capacità di adeguamento deve essere diffusa tra le imprese, tra i lavoratori, tra gli intermediari finanziari, tra le autorità pubbliche. Lo sviluppo richiede una interazione virtuosa tra istituzioni, individui e organizzazioni.

Nel nuovo contesto di integrazione monetaria diviene piena la mobilità internazionale dei capitali; la competizione tra sistemi nazionali si fonda sempre più sull'attitudine a conseguire guadagni di produttività mediante la diffusione dell'innovazione tecnologica.

L'Italia affronta i mutamenti in atto con un sistema economico che tuttora presenta rigidità e debolezze. L'incertezza connessa con i cambiamenti strutturali rende preziosa la capacità di adattarsi alle esigenze della domanda e di combinare in maniera flessibile i fattori produttivi. È in questo contesto che vanno analizzate le prospettive di crescita dell'economia italiana e il ruolo della piccola impresa.

Tra il 1970 e la metà degli anni novanta Germania, Francia e Regno Unito hanno diversificato la struttura produttiva, rafforzandosi in un numero elevato di settori a medio e ad alto valore aggiunto. Al contrario, in altri paesi, tra cui Spagna, Italia e Portogallo, è aumentata significativamente la specializzazione in pochi comparti; in Italia e in Portogallo soltanto in quelli a basso valore aggiunto per addetto.

Nel nostro sistema economico è aumentato il peso, già elevato, dei settori maturi. Si è ridotta l'incidenza sull'attività produttiva dei comparti ad alta tecnologia. Si è registrata una diminuzione della quota di valore aggiunto prodotta dalle industrie ad alti salari.

Rispetto agli altri grandi paesi industriali, il nostro sistema mostra un grado di internazionalizzazione modesto. L'Italia è destinataria di una frazione degli investimenti diretti internazionali che permane da molti anni su bassi livelli. Limitata è l'acquisizione diretta di tecnologie nuove attraverso gli investimenti in entrata e in uscita.

La specializzazione in lavorazioni a ridotto contenuto tecnologico implica rischi, per l'esposizione alla concorrenza dei prodotti provenienti da paesi a basso costo del lavoro e a minore regolamentazione socio-ambientale. La nostra struttura produttiva è complessivamente riuscita a ottenere buoni risultati; nel medio periodo, tuttavia, la difficoltà di sviluppare nuovi settori può ripercuotersi negativamente sulle potenzialità di crescita.

Lo sviluppo di settori più avanzati richiede di accrescere il capitale umano, anche innalzando il livello medio di istruzione. Occorre incentivare l'attività di ricerca, rafforzare i legami tra quella universitaria e quella del settore produttivo, favorire la diffusione dell'innovazione tecnologica.

La limitata crescita delle aziende minori, lo scarso numero di imprese medie evidenziano l'esistenza di barriere allo sviluppo.

L'elevata presenza di unità con pochi dipendenti, l'ampio ricorso al lavoro autonomo sono tipici di modelli industriali nei quali si privilegia la scelta di sub-appaltare, di comprare da fornitori esterni ciò che sarebbe troppo costoso produrre internamente. Questa tendenza, se riflette in parte le opportunità offerte dalle nuove tecnologie, rappresenta anche un segnale dei gravami che disincentivano la crescita interna e l'integrazione verticale delle imprese.

Il decentramento di importanti fasi produttive ad aziende di ridotta dimensione, spesso sottratte al controllo del fisco, l'utilizzo delle prestazioni professionali di lavoratori autonomi, sovente privi delle tutele minime, sono indicatori di una

regolamentazione del mercato del lavoro che vincola la gestione del personale e limita l'azione delle forze del mercato nella determinazione del salario.

La funzionalità del mercato del lavoro non dipende soltanto dalle variabili tipiche del mercato stesso, quali il salario, le forme e gli orari di impiego, l'entrata e l'uscita dalla condizione di occupato, ma anche dalle modalità di tutela sociale. Riforme e miglioramenti capaci di condurre a equilibri stabili devono essere accompagnati da un innalzamento dell'efficienza dello Stato sociale, delle reti di protezione. Vi è una esigenza di equità nei confronti di coloro che sono desiderosi di accedere a forme regolari di impiego.

Nella direzione di un riordino degli istituti dello Stato sociale muovono Governo e Parlamento.

La flessibilità organizzativa che le imprese perseguono ricorrendo al lavoro autonomo e al frazionamento della produzione segnala anche la necessità di una semplificazione del diritto di impresa e di un ampliamento delle facoltà di scelta per i soci. Le norme del diritto societario non sempre si adattano alle esigenze delle piccole e medie imprese, dove minori sono i problemi di tutela dei soci.

La riforma deve ispirarsi al pieno riconoscimento del ruolo dell'imprenditore nell'indirizzo e nella gestione dell'impresa; incoraggiare la nascita di nuove iniziative imprenditoriali, la crescita e la trasformazione delle piccole imprese in forme societarie più aperte; ridurre i costi di contrattazione; contenere il rischio che aziende ancora potenzialmente risanabili vengano poste in liquidazione.

Tenuto conto delle peculiarità del nostro sistema produttivo, della sua polarizzazione dimensionale, è importante aumentare l'adattabilità dell'organizzazione

societaria attraverso una riforma degli attuali modelli e una più ampia autonomia statutaria.

6. Il contributo delle banche

Adeguate modalità di finanziamento possono contribuire alla crescita delle piccole e medie imprese italiane e aumentare la loro capacità di reagire a inasprimenti nel costo e a carenze nella disponibilità di credito.

Prevale la prassi del pluri affidamento: il ricorso a un numero elevato di intermediari attenua le relazioni di clientela, accentuando la probabilità che in momenti di tensione l'impresa incontri difficoltà nel reperire i finanziamenti desiderati a tassi sostenibili. È raro l'accesso diretto al mercato con strumenti di debito quali la carta commerciale e i titoli obbligazionari, che possono sopperire a temporanee difficoltà di reperire credito bancario.

La ritrovata stabilità monetaria e l'abbattimento del costo del capitale, favorendo la riduzione del *leverage* e l'allungamento della scadenza del debito, possono costituire un potente incentivo al riequilibrio della struttura finanziaria. Nella medesima direzione muove la recente riforma fiscale che, con la *dual income tax* e l'Irap, ha collegato la riduzione del carico fiscale all'aumento del patrimonio aziendale e ridotto gli incentivi al finanziamento con debito.

Gli intermediari finanziari dovranno accompagnare questo processo, consentendo alle imprese di beneficiare della tendenza delle famiglie ad allungare la scadenza media del portafoglio e ad aumentare il peso della componente azionaria. Le banche italiane, direttamente o attraverso società specializzate, dovranno indirizzare il risparmio verso forme innovative di finanziamento delle

imprese di minori dimensioni, permettendo a quelle che lo desiderano un'apertura al mercato dei capitali, fino a sfociare nella quotazione.

Il crescente ricorso dei risparmiatori italiani ai mercati esteri è in ampia misura legato all'insoddisfacente sviluppo del nostro mercato mobiliare.

Il modello italiano di intermediazione, che associava a una solida rete di banche nazionali, spesso di proprietà pubblica, operatori locali e un nucleo di intermediari specializzati nei finanziamenti a medio e a lungo termine, si è modificato nell'ultimo decennio. L'inasprimento della concorrenza, interna ed estera, l'eliminazione delle segmentazioni operative, il procedere delle concentrazioni bancarie e l'assottigliarsi della proprietà pubblica stanno guidando verso assetti più efficienti, più consoni all'evoluzione dei mercati internazionali.

La liberalizzazione dell'attività bancaria, il definitivo abbandono degli strumenti pubblicistici per il finanziamento degli investimenti rendono necessario uno sviluppo del mercato mobiliare, in particolare della borsa, di strumenti di mercato idonei a sostenere la crescita delle imprese piccole e medie.

Il nuovo contesto macroeconomico e la globalizzazione della finanza stanno dischiudendo nuove prospettive. Di esse si potranno giovare, superando la riluttanza ad aprire il proprio capitale a nuovi soci, le medie imprese per accrescere le loro dimensioni.

Occorre valorizzare il vantaggio rappresentato dall'elevato risparmio delle famiglie italiane, fissandolo all'interno del nostro sistema produttivo.

7. L'occupazione

Tra il 1990 e il 1998 l'espansione del prodotto interno lordo è stata in Italia in media pari all'1,2 per cento, un tasso pari a circa la metà di quello del decennio precedente; negli altri paesi dell'Unione europea esso è stato del 2,1 per cento.

Il deficit di crescita si è tradotto in una dinamica dell'occupazione insoddisfacente. Tra il 1991 e il 1997 il numero degli occupati è diminuito di 1.100.000 unità, soprattutto per il calo nell'edilizia e nell'agricoltura. Nel 1998 si è registrato un aumento dello 0,5 per cento.

L'occupazione è calata nelle grandi aziende industriali, con oltre 500 addetti; tra il 1991 e il 1997 esse hanno ridotto gli occupati di oltre 250.000 unità. Le imprese di minori dimensioni hanno registrato un saldo positivo pari a circa 170.000 unità.

Per ricondurre l'Italia su un sentiero di sviluppo è essenziale proseguire nello sforzo in atto per accrescere la capacità competitiva del nostro sistema economico. Va ulteriormente migliorata la funzionalità della pubblica Amministrazione e del fisco. Vanno snellite le procedure, anche con provvedimenti a carattere straordinario.

Determinanti saranno il potenziamento del sistema educativo, l'ampliamento degli investimenti nel settore della ricerca e dell'innovazione tecnologica.

Per cogliere le opportunità offerte dall'integrazione dei mercati sono necessari investimenti innovativi da parte delle grandi imprese italiane.

Le aziende piccole e medie sono una componente rilevante, essenziale del nostro sistema produttivo. La rimozione dei vincoli che ne ostacolano l'attività

permetterà di rivolgere la loro inventiva e la capacità di adattamento all'aumento dell'efficienza e della produttività.

Le aziende minori sono fonte di imprenditorialità e di vitalità economica; dal loro sviluppo può discendere la creazione di nuovi posti di lavoro.

È in questa fase che vanno realizzate le condizioni per delineare la struttura produttiva degli anni a venire.

La politica dei redditi, anche per le imprese grandi, al pari di quelle medie e piccole, deve rispondere a criteri di efficienza che si sostanziano in una stretta rispondenza, a livello regionale, settoriale e di impresa, del costo del lavoro alla produttività.

L'adeguamento della massa salariale deve consentire di affrontare, senza pregiudizio per l'occupazione, la variabilità ciclica e i mutamenti strutturali.

L'Italia ha risorse imprenditoriali, professionali, di lavoro giovanile, di risparmio, per rispondere con successo alle sfide del nuovo, più competitivo contesto globale.

È affidato alla politica, a tutti i soggetti che concorrono a determinarne gli orientamenti in campo economico, valorizzare appieno quelle risorse.

È necessario, è possibile ai fini dello sviluppo unire, in una visione di medio termine, al completamento del risanamento le necessarie riforme strutturali.

Sono queste le condizioni per dare certezza alle prospettive, per conferire nuova capacità competitiva alla nostra economia, per rafforzare la fiducia, per accrescere in misura significativa l'occupazione.

Le imprese non si sottrarranno, in queste condizioni, all'impegno di concorrere al rilancio degli investimenti, per il benessere delle attuali e delle future generazioni.