



UNIONE REGIONALE
DELLE CAMERE DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DEL VENETO

CENTRO STUDI E RICERCHE ECONOMICHE E SOCIALI

Le PMI di subfornitura tecnica del Veneto

Risultati dell'indagine 2003
dell'Osservatorio Subfornitura - Settori tecnici

aprile 2004

L'Unioncamere del Veneto è socio – insieme alle Unioni regionali del Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna, Toscana, Umbria ed al Centro Regionale della subfornitura del Friuli Venezia Giulia – del Comitato Network Subfornitura.

Il Comitato promuove le aziende della subfornitura dei settori tecnici (meccanica, plastica e gomma, elettronica e elettromeccanica), dei settori della moda (tessile, abbigliamento, calzature, pelletteria, concia) e della lavorazione del legno e dal 1999 realizza l'Osservatorio Subfornitura, uno studio congiunturale che a cadenza annuale monitora il mercato dei settori tecnici attraverso una indagine svolta nei confronti dell'offerta. Ogni anno inoltre, l'Osservatorio approfondisce anche un aspetto che viene reputato di interesse per il settore.

L'Unioncamere del Veneto contribuisce operativamente all'indagine tramite la distribuzione e la raccolta dei questionari presso le imprese della regione. I dati, aggregati a quelli delle altre regioni, sono stati presentati durante l'inverno scorso.

In questa pubblicazione vengono ora presentate le elaborazioni effettuate sui dati raccolti in Veneto. Esse vengono messe a confronto con quelle relative al Centro Nord per cercare di cogliere – laddove emergano – le specificità e le problematiche delle imprese della nostra regione.

Lo studio, promosso dall'Unioncamere del Veneto, è stato realizzato dal Dottor Flavio Iano di Cesdi Srl.

Un ringraziamento particolare va a quelle imprese che, recependo il significato dell'iniziativa, hanno collaborato alla sua migliore riuscita.

SOMMARIO

1. INTRODUZIONE	pag. 3
2. LE IMPRESE E L'OFFERTA	” 11
1 <i>Le dimensioni aziendali</i>	” 11
2 <i>Le forme di aggregazione tra imprese</i>	” 12
3 <i>Le attività in subfornitura</i>	” 14
4 <i>L'offerta di subfornitura: lavorazioni e prodotti</i>	” 15
5 <i>L'apporto dato ai committenti</i>	” 16
6 <i>La certificazione del sistema qualità</i>	” 17
7 <i>I percorsi della certificazione: esperienze e orientamenti</i>	” 18
1 <i>Le esperienze delle aziende certificate</i>	” 19
2 <i>Gli orientamenti delle imprese non certificate</i>	” 22
3. IL MERCATO	” 25
1 <i>I settori di sbocco</i>	” 26
2 <i>Le aree di mercato</i>	” 28
3 <i>I mercati esteri</i>	” 29
4 <i>Le forme di internazionalizzazione non mercantile</i>	” 30
4. LE DINAMICHE DEL MERCATO	” 33
1 <i>L'andamento dell'attività</i>	” 33
2 <i>La tendenza degli ordini</i>	” 35
3 <i>Gli investimenti</i>	” 39
4 <i>La diversificazione dei mercati</i>	” 41
5. IL QUADRO COMPETITIVO E LA CONCORRENZA	” 43
1 <i>I fattori di competitività</i>	” 43
2 <i>La concorrenza emergente</i>	” 45

6. IL RAPPORTO PER LA COMMITTENZA	” 49
1 <i>La concentrazione della clientela</i>	” 49
2 <i>Le componenti della domanda</i>	” 51
3 <i>Il turnover della clientela</i>	” 52
4 <i>I tempi di pagamento</i>	” 53
5 <i>Il contenzioso</i>	” 55
6 <i>La gestione del contenzioso</i>	” 56
7. APPENDICE STATISTICA	” 59
8. NOTA METODOLOGICA	” 63
1 L'Osservatorio subfornitura	” 63
2 Il campo di indagine	” 63
3 La popolazione di riferimento	” 63
4 Modalità di rilevazione dei dati	” 65
ALLEGATO	” 67

1. INTRODUZIONE

La subfornitura costituisce una delle espressioni più tipiche di quei processi di divisione del lavoro tra imprese che contraddistinguono ormai da tempo lo sviluppo dei moderni apparati industriali.

La presenza di attività produttive svolte sulla base di rapporti di subfornitura è largamente presente in tutti i settori manifatturieri, non ultimi i settori nei quali le produzioni si caratterizzano per il contenuto tecnico dei beni realizzati: dal macchinario industriale, ai mezzi di trasporto; dalle apparecchiature elettromeccaniche ed elettroniche per uso professionale e/o domestico, ai sistemi informatici e di telecomunicazioni nei loro diversi impieghi e campi di applicazione.

Questo insieme di settori alimenta una domanda, complessa e composita, di lavorazioni, di parti, di componenti, di sottoinsiemi e di attrezzature la cui realizzazione richiede l'impiego, spesso combinato, di una molteplicità di tecnologie.

Ad alimentare il mercato generato da tale domanda concorrono in larga misura le aziende di subfornitura che dispongono di capacità produttive e di competenze specializzate nel campo della lavorazione dei metalli, della meccanica, delle trasformazioni della plastica e della gomma, dell'elettromeccanica e dell'elettronica. Ad esse fa direttamente riferimento questo rapporto.

L'insieme delle imprese che compongono l'offerta di subfornitura tecnica rappresenta una componente rilevante nell'ambito del sistema industriale.

Anche in assenza di dati puntuali, si deve ricordare che a livello nazionale il sistema di subfornitura tecnica fa capo a migliaia di imprese; l'ordine di grandezza della loro attività può essere stimato in una cifra compresa tra i 50 ed i 60 miliardi di Euro, in termini di giro d'affari, e in circa 500 mila addetti sul piano dell'occupazione.

Il Nord dell'Italia rappresenta, peraltro, uno dei più estesi bacini di subfornitura tecnica presenti in Europa. Le imprese di subfornitura tecnica localizzate nel Veneto sono parte integrante e componente significativa dell'offerta che si sviluppa in quest'area.

Ma il rilievo della subfornitura per l'economia, nazionale o regionale, non sta solo nei numeri e nelle cifre. Dall'efficienza e dalla qualificazione delle imprese di subfornitura dipende, infatti, in larga misura la capacità di molti settori industriali di competere e di affrontare con successo la concorrenza internazionale.

Inoltre, la rete di relazioni che, attraverso la subfornitura, si viene a creare tra diversi settori industriali costituisce un veicolo non secondario nella circolazione delle conoscenze e nella diffusione delle innovazioni all'interno del sistema manifatturiero.

In altri termini, la subfornitura non è rilevante solo per le dimensioni economiche delle attività che ad essa fanno capo, ma anche e soprattutto perché costituisce una "risor-

sa” fondamentale per tutto il mondo della produzione. Politiche ed iniziative a beneficio di questo settore si possono pertanto tradurre in vantaggi non indifferenti per l’intero apparato produttivo.

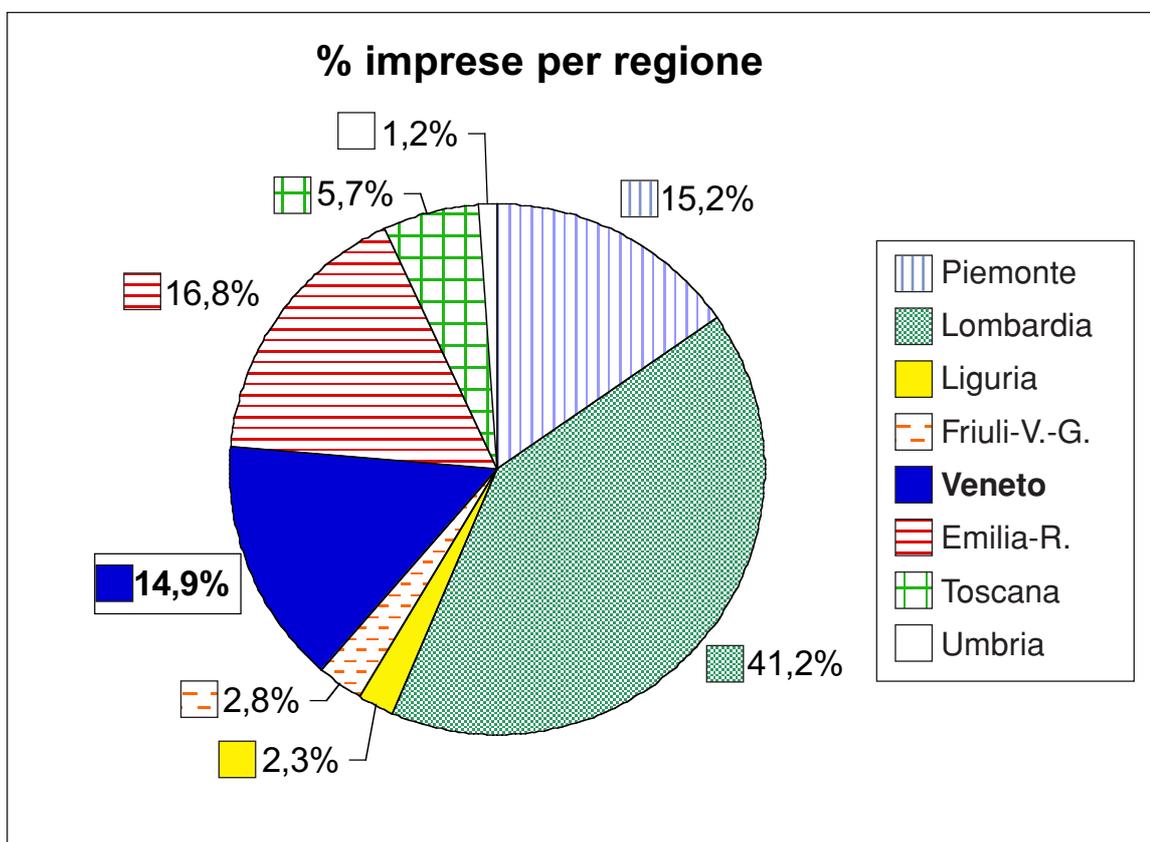
Da queste considerazioni nasce anche la necessità di disporre di conoscenze aggiornate sulla realtà della subfornitura tecnica in ambito regionale e a tale necessità intende, almeno in parte, rispondere questo rapporto.

I dati che di seguito sono presentati e analizzati hanno origine nella rilevazione che Unioncamere Veneto effettua nell’ambito dell’Osservatorio Subfornitura, ovvero l’indagine annuale che il Comitato Network Subfornitura promuove e coordina su scala multi-regionale; è una iniziativa alla quale Unioncamere Veneto partecipa sin dalla prima edizione datata 1999.

Le caratteristiche dell’Osservatorio e le modalità con le quali viene realizzata l’indagine sono più dettagliatamente documentate nella nota metodologica.

Il carattere multiregionale dell’Osservatorio Subfornitura offre comunque la possibilità di confrontare direttamente i dati rilevati per il Veneto con gli stessi dati di altre sette regioni del Centro Nord (Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Liguria, Toscana e Umbria); insieme con il Veneto, queste regioni coprono ampiamente dal punto di vista territoriale l’area più industrializzata del nostro paese e rappresentano oltre l’80% dell’offerta di subfornitura tecnica italiana.

Distribuzione territoriale della popolazione di imprese rilevate dall’Osservatorio



La possibilità di disporre di un quadro comparativo, coerente e consistente, permette di dare un valore aggiunto alla lettura e alla interpretazione dei dati statistici che riguardano in modo più specifico il sistema di subfornitura tecnica presente in regione.

Il carattere annuale della rilevazione e il mantenimento dello stesso impianto metodologico che ha caratterizzato la realizzazione dell'Osservatorio dal 1999 ad oggi permettono, inoltre, di disporre di serie storiche utilizzabili per seguire le dinamiche e l'evoluzione del settore e di evidenziarne taluni aspetti evolutivi.

Per questo motivo in questo rapporto, pur privilegiando dati e informazioni ricavate dalla rilevazione effettuata nel 2003, si è ritenuto opportuno fare anche riferimento ad alcuni aspetti conoscitivi emersi in precedenti edizioni dell'indagine.

L'Osservatorio fa riferimento ad aziende piccole e medie, industriali e artigiane, limitando la rilevazione alle imprese che si collocano nella fascia compresa tra i 6 ed 99 addetti. Si deve comunque osservare che, anche all'interno di questa fascia, molti aspetti che riguardano le caratteristiche e le performance delle imprese tendono a differenziarsi, spesso in misura apprezzabile, in funzione delle dimensioni d'impresa. Per tale ragione, per quasi tutti i dati presentati, viene proposta una disaggregazione che permette di confrontare la situazione riscontrata nelle aziende che si posizionano al di sotto della soglia dei 20 addetti con quella presentata dalle aziende di dimensione maggiore.

Ai fini della lettura delle tabelle e dei grafici che corredano il testo occorre, infine, ricordare che i dati riportati e commentati in questo rapporto, ove non diversamente specificato, sono riferiti alla regione Veneto e sono stati elaborati in base alla rilevazione effettuata nel 2003. Alcuni dati analitici e di maggiore dettaglio sono riportati per ulteriore documentazione nell'appendice statistica.

2. LE IMPRESE E L'OFFERTA

Il sistema della subfornitura tecnica non è un settore industriale inteso nel senso comunemente attribuito a questo termine. Mancano del tutto gli elementi di omogeneità dei beni prodotti e/o delle tecnologie impiegate. Si può anzi osservare che, da questo punto di vista, l'offerta di subfornitura presenta un'ampia varietà di specializzazioni tecniche tra loro molto diverse.

Ciò che accomuna le aziende sono le modalità con le quali esse si rapportano ai loro clienti e le problematiche relazionali che da queste modalità scaturiscono.

Nel caso della subfornitura tecnica, inoltre, le aziende operano in un mercato in cui le loro diverse specializzazioni si intersecano con la molteplicità dei settori domanda che ne alimentano l'attività.

Per questo motivo, pur in un panorama di attività produttive molto disomogenee, è necessario procedere ad una lettura di insieme di questa componente del sistema industriale.

Nell'analisi del settore della subfornitura tecnica diventa rilevante, quindi, non tanto esaminare in dettaglio i contenuti delle attività svolte dalle singole imprese, quanto piuttosto porre l'attenzione su caratteristiche e competenze aziendali che hanno valenza nella qualificazione dell'offerta sul mercato.

Da questo punto di vista la subfornitura veneta sembra potersi confrontare, nel suo insieme, ad armi pari con la concorrenza localizzata nelle altre regioni e, per taluni aspetti, sembra disporre di qualche elemento di vantaggio a proprio favore.

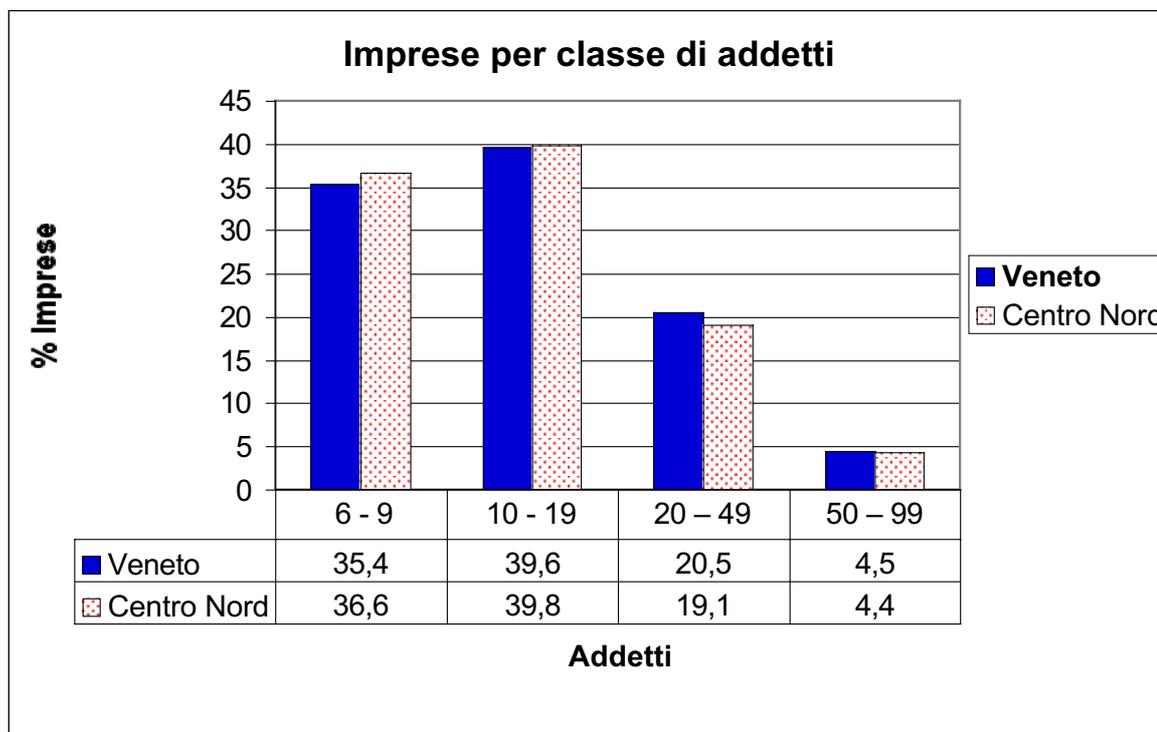
Ciò non significa, tuttavia, che nel sistema non si riscontrino posizioni più deboli, specie tra le aziende di minore dimensione.

2.1 Le dimensioni aziendali

La distribuzione delle imprese per classi di addetti è ricavata da una stima della popolazione di riferimento effettuata elaborando i dati censuari, come viene precisato nella nota metodologica.

All'interno della fascia indagata dall'Osservatorio (da 6 a 99 addetti) le aziende venete presentano una dimensione media (17,1 addetti) relativamente più elevata di quella che si riscontra nel complesso delle regioni del Centro Nord (16,7). In particolare nella regione va attribuito un peso lievemente superiore alle due classi più elevate: le aziende collocate tra i 20 ed i 99 addetti sono, infatti, il 25% del totale, contro il 23,5% dell'insieme delle 8 regioni.

Composizione della popolazione di imprese
Distribuzione percentuale stimata



La distribuzione in classi di addetti deve essere tenuta presente anche in funzione di una corretta lettura dei dati di seguito analizzati: a livello regionale, le risposte delle aziende rilevate su base campionaria in ciascuna classe di addetti sono state riproporzionate tenendo conto del peso che le singole classi detengono all'interno della popolazione.

I dati statistici riferiti al Veneto ed esposti in questo rapporto riflettono, quindi, la distribuzione dimensionale delle imprese nell'ambito della popolazione regionale di riferimento.

Il profilo dimensionale è, inoltre, utile anche per ricordare che:

- le imprese di subfornitura tecnica esaminate dall'Osservatorio, - in Veneto, come nelle altre regioni - sono aziende di piccola e, occasionalmente, di media dimensione;
- anche all'interno della fascia considerata vi sono caratteristiche, comportamenti e performance che variano in funzione delle dimensioni d'impresa. I 20 addetti, che separano le aziende con una scala operativa ridotta da quelle con un'organizzazione più strutturata, rappresentano spesso una soglia critica, una soglia che deve essere attentamente considerata per molti degli aspetti documentati dalle cifre esposte in questo rapporto.

2.2 Le forme di aggregazione tra imprese

La problematica delle dimensioni delle aziende di subfornitura e i limiti che spesso derivano dalle loro dimensioni ridotte non si esauriscono nella semplice considerazione

riferita ai dati delle singole imprese.

Infatti, la crescita delle aziende e il superamento dei limiti dimensionali può non necessariamente avvenire per linee interne e può trovare risposte attraverso processi di integrazione delle singole imprese all'interno di organizzazioni di livello superiore o attraverso aggregazioni funzionali di varia natura.

Nel caso della subfornitura una rilevazione puntuale di questi aspetti è stata realizzata dall'Osservatorio nell'edizione 2001. In tale occasione si è potuto accertare che il 29,4% delle aziende venete opera all'interno di un sistema di relazioni strutturato, che assume di volta in volta la configurazione del gruppo (9,8%), del consorzio (10,6%), dell'alleanza (15,2%) basata su accordi che non prevedono la partecipazione nel capitale e/o che non coinvolgono gli assetti proprietari.

Rimane comunque il fatto che ben più dei due terzi delle imprese tende ad agire come soggetto isolato e non trova in forme di crescita esterna una compensazione ai limiti posti alla propria attività dalle limitate dimensioni d'impresa.

Il quadro delineato appare destinato a modificarsi in parte in futuro, considerando che il 25,4% delle imprese dichiara di voler avviare nuove forme di relazione con altre imprese o articolare ulteriormente quelle già presenti.

In prospettiva, la formula che riscuote maggiore attenzione è quella delle alleanze, a cui guarda con interesse il 19% delle aziende. Meno frequenti sono invece le opzioni relative all'ingresso in un gruppo (5,8%) o l'adesione ad un consorzio (11,6%).

Si deve comunque tenere presente che in metà dei casi le indicazioni sul futuro riguardano aziende che già attualmente sono partecipi di una qualche forma di aggregazione con altri operatori. Nella migliore delle ipotesi tre imprese su cinque sono destinate anche in prospettiva a rimanere soggetti isolati.

Forme di aggregazione – Situazione e orientamenti futuri

Forme di aggregazione:	% imprese	
	Situazione attuale	Orientamento futuro
IN COMPLESSO	29,4	25,4
- gruppo	9,8	5,8
- consorzio	10,6	11,6
- alleanza	15,2	19,0

Non si deve, infine, trascurare il fatto che le relazioni interaziendali sono più ricorrenti nel caso delle aziende di maggiore dimensione. La crescita per linee esterne finisce in questo modo per accentuare, anziché attenuare, le "distanze" esistenti tra imprese di diversa dimensione presenti nel panorama dell'offerta regionale.

2.3 Le attività in subfornitura

Il 96,8% del fatturato delle aziende venete esaminate dall'Osservatorio è costituito da attività che derivano da rapporti di subfornitura. Questa percentuale non va interpretata come un risultato conoscitivo acquisito in sede di indagine; più semplicemente documenta la stretta corrispondenza dell'insieme di riferimento alle finalità dello studio.

Tutte le aziende che entrano a far parte del campione dal quale sono ricavati i dati utilizzati in questo studio hanno come prerequisito il fatto di avere nella subfornitura la componente maggioritaria della loro attività. Di fatto, larga parte delle imprese esaminate ha nella subfornitura la modalità esclusiva con la quale si rapporta al mercato; si tratta cioè di subfornitori puri. Solo occasionalmente i dati rilevati riguardano aziende che operano sul mercato anche con prodotti propri.

Ai fini conoscitivi diventa invece di maggiore interesse distinguere all'interno della subfornitura le prestazioni che assumono la forma di lavorazioni svolte per conto di terzi (subfornitura di lavorazione) ed effettuate, in genere, su materiali o semilavorati forniti dai clienti, da quelle che si traducono in prodotti realizzati su commessa e fabbricati in base a specifiche date dai committenti stessi (subfornitura di prodotto).

In ambito regionale il fatturato derivante dalla subfornitura di prodotto rappresenta, in media, il 65,5% del giro d'affari delle imprese, più del doppio della quota che compete alla subfornitura di lavorazione.

Le attività in subfornitura

	% del fatturato	
	Veneto	Centro-Nord
Lavorazioni C/T	31,3	40,5
Prodotti su commessa	65,5	56,3
Prodotti propri	3,2	3,2
Totale fatturato	100,0	100,0

La maggiore incidenza delle subforniture di prodotto si riscontra anche nel complesso dei dati rilevati per il Centro Nord, ma nel caso del Veneto tale maggiore incidenza appare in forma più accentuata.

La quota del fatturato realizzata in forma di subfornitura di prodotto è particolarmente elevata nel caso delle aziende di maggiore dimensione e raggiunge il 75,5% tra i subfornitori con 20 e più addetti.

Le attività in subfornitura

% del fatturato	Classe di addetti		
	Totale	6 - 19	20 - 99
Lavorazioni C/T	31,3	34,5	21,7
Prodotti su commessa	65,5	62,2	75,5
Prodotti propri	3,2	3,3	2,8
Totale fatturato	100,0	100,0	100,0

2.4 L'offerta di subfornitura: lavorazioni e prodotti

Il sistema di subfornitura indagato dall'Osservatorio è quello delle attività tecniche e, pertanto, fa riferimento a tre settori principali: Meccanica, Elettromeccanica ed Elettronica, Plastica e gomma. All'interno di questi settori vi è un'ampia gamma di realtà produttive che rendono l'offerta di subfornitura molto articolata sotto il profilo merceologico e delle tecnologie impiegate.

Ponendo l'attenzione sulla sola attività principale svolta da ciascuna impresa si distinguono, per numerosità di operatori rappresentati, alcune categorie. Tra queste, in ambito regionale, emergono attività quali le lavorazioni per asportazione effettuate alla macchina utensile (16,1% delle imprese), la carpenteria metallica (14,5%), le lavorazioni della lamiera (10,6%). In questi tre comparti si concentra oltre il 40% dell'offerta regionale. Si può tuttavia osservare che molti altri comparti sono ampiamente presenti e rappresentati nei dati di seguito esposti.

Attività delle imprese e comparti

Attività/Comparti	% imprese		
	IN COMPLESSO	Attività Principale (comparto)	Attività Secondaria
Fusioni, sinterizzazioni	4,7	4,7	0,0
Deformazione a caldo	2,7	0,9	1,8
Deformazione a freddo	11,2	2,7	8,5
Lavori e parti in lamiera	25,1	10,6	14,5
Carpenteria metallica	24,9	14,5	10,4
Caldareria	0,9	0,9	0,0
Lav. per asportazione alla MU	27,7	16,1	11,6
Assemblaggi	28,0	6,9	21,1
Trattamenti termici	3,0	0,0	3,0
Trattamenti di superficie	7,3	5,9	1,4
Stampi, modelli, utensili	9,4	6,7	2,7
Parti/insiemi meccanici	15,5	5,9	9,6
Meccanica di precisione	15,1	6,1	9,0
Parti/componenti elettromecc.	5,9	3,3	2,6
Parti/componenti elettroniche	13,5	2,2	11,3
Lavorazioni plastica e gomma	1,4	7,6	-6,2
Altre attività	6,4	5,1	1,3

La descrizione del comparto principale non fornisce un quadro sufficiente ed esauritivo della ricchezza e varietà dell'offerta presente in regione.

Molte aziende svolgono, infatti, anche attività diverse e complementari rispetto a quella indicata come principale. Il 28% delle aziende subfornitrici, ad esempio, esegue per i committenti lavori di assemblaggio, anche se questi risultano solo in alcuni casi (6,9%) il contenuto primario dell'offerta. La classificazione per comparti assume, quindi, spesso,

solo un valore orientativo. Il quadro complessivo dell'offerta è molto più ampio rispetto a quello che si evince dalla considerazione della sola attività primaria. Inoltre, se si esaminano in dettaglio i contenuti dell'offerta delle singole aziende si evidenziano rapporti di interdipendenza tra le varie componenti della subfornitura che sono sicuramente più complessi di quelli che la pura classificazione per comparti lascia intravedere.

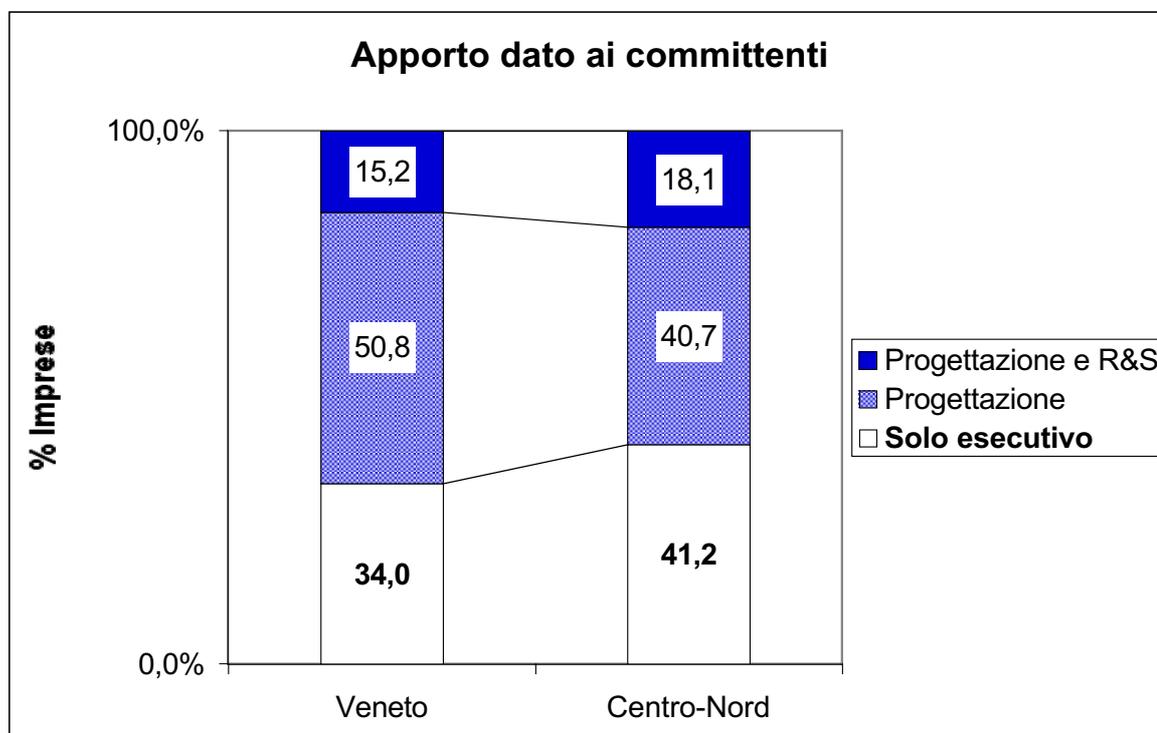
2.5 L'apporto dato ai committenti

Le attività delle aziende di subfornitura non si differenziano soltanto sotto il profilo merceologico e tecnologico che caratterizza i contenuti della loro offerta.

All'interno di un sistema di subfornitura come quello Veneto convivono, infatti, aziende che concentrano la loro attività su apporti di tipo strettamente esecutivo (34,0%) ed aziende che incorporano nelle loro prestazioni anche la capacità di collaborare con i committenti in sede di progettazione (50,8%) o anche di fornire, insieme con la progettazione, apporti aggiuntivi sul piano della ricerca e sviluppo dei prodotti (15,2%).

Nel complesso quasi i due terzi delle aziende (64%) sono quindi in grado di svolgere funzioni attinenti alle fasi di progettazione e di mettere le relative competenze a disposizione dei committenti.

Apporto dei subfornitori nell'ambito della progettazione e della ricerca e sviluppo



La quota di aziende che dichiara di fornire collaborazione ai propri committenti in sede di progettazione è più elevata di quella fatta registrare complessivamente nel Centro

Nord, mentre appare un po' più limitata la diffusione di capacità di intervento in sede di ricerca e sviluppo.

La diffusione di competenze in ambito progettuale appare in ogni caso un elemento che qualifica l'offerta veneta nel panorama della subfornitura tecnica italiana.

Coloro che si propongono come puri esecutori sono, com'è prevedibile attendersi, relativamente più numerosi tra le imprese di minore dimensione. Si deve tuttavia osservare che anche al di sotto della soglia dei 20 addetti le capacità di collaborare con i committenti fornendo apporti sul piano della progettazione sono ampiamente diffuse e riguardano la maggioranza delle imprese.

Apporto dei subfornitori

% imprese	Classe di addetti		
	Totale	6 - 19	20 - 99
Solo esecutivo	34,0	36,5	26,4
Progettazione	50,8	50,7	50,9
Progettazione e R&S	15,2	12,8	22,7
Totale imprese	100,0	100,0	100,0

2.6 La certificazione del sistema qualità

Nel sistema veneto della subfornitura tecnica il 32,4% delle imprese opera con un sistema qualità già certificato in base alle norme ISO 9000; un ulteriore 10,2 % è in via di certificazione.

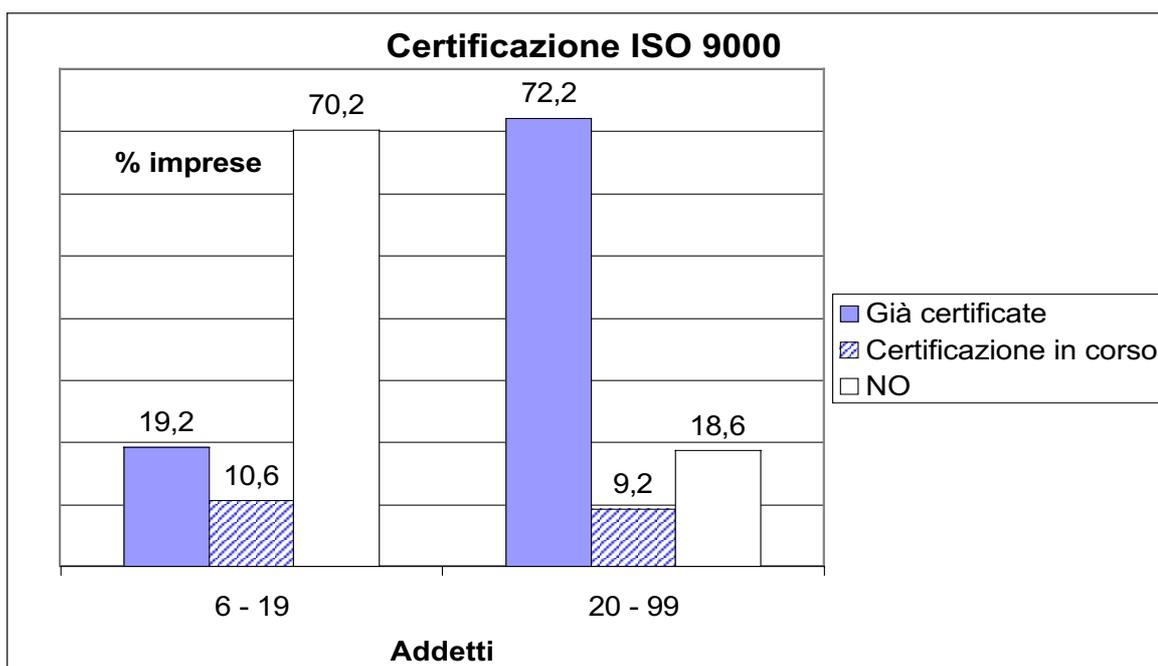
Certificazione del sistema qualità (ISO 9000)

	% imprese	
	Veneto	Centro-Nord
Già certificate	32,4	31,4
Certificazione in corso	10,2	7,6
NO	57,4	61,0
Totale imprese	100,0	100,0

Si tratta di valori che collocano l'offerta veneta un po' al di sopra di quelli mediamente registrati nell'area Centro Nord, anche se gli scostamenti sono di limitata entità.

La diffusione della certificazione ISO 9000 presenta livelli molto differenziati e mostra una marcata relazione con le dimensioni d'impresa.

Certificazione del sistema qualità (ISO 9000)



Tra le imprese con meno di 20 addetti il sistema qualità certificato o in via di certificazione riguarda al momento soltanto una minoranza di imprese (29,8%), mentre al di sopra di tale soglia dimensionale la certificazione tende a diventare la regola. Al di sopra dei 20 addetti solo il 18,6 % dei subfornitori non è certificato o in fase di certificazione.

Distinguere tra subfornitori di diversa dimensione sottintende, pertanto, in molti casi, distinguere tra imprese certificate e non certificate. Si tratta di un aspetto che, tuttavia, non è specifico del solo sistema di subfornitura veneto. La stretta correlazione tra diffusione dei sistemi qualità certificati e il numero degli addetti alle imprese si riscontra in tutti gli altri contesti territoriali oggetto di indagine da parte dell'Osservatorio.

2.7 I percorsi della certificazione: esperienze e orientamenti

L'approccio delle imprese alla qualità e alla certificazione è stato più ampiamente analizzato nel corso della rilevazione 2002.

A questo proposito è utile registrare l'evoluzione della situazione avvenuta nell'arco di un anno: in regione è cresciuto, sia pure di poco, tanto il numero delle aziende certificate, quanto il numero di quelle che hanno avviato il processo di certificazione; nell'insieme la loro quota è salita dal 39,1% al 42,6%.

Certificazione del sistema qualità (ISO 9000)

	% imprese	
	2002	2003
Già certificate	30,7	32,4
Certificazione in corso	8,4	10,2
NO	60,9	57,4
Totale imprese	100,0	100,0

La rilevazione effettuata nel 2002 ha inoltre consentito di mettere in evidenza gli orientamenti futuri delle aziende non ancora certificate o con la procedura di certificazione non ancora avviata. Dalle indicazioni fornite è risultato che il 40% di queste aziende aveva comunque in programma la certificazione del sistema qualità, in base alle norme ISO 9000, nell'arco dei successivi tre anni. I dati del 2003, come si è visto, confermano almeno in parte gli orientamenti dichiarati.

2.7.1 Le esperienze delle aziende certificate

I dati rilevati nel 2002 hanno anche permesso di tracciare un profilo delle esperienze sinora maturate dalle aziende che hanno già ottenuto (o che stanno per ottenere) la certificazione del sistema qualità.

Un primo aspetto analizzato riguarda le motivazioni che hanno spinto i subfornitori a intraprendere la strada della certificazione. In questo ambito si deve sottolineare che la scelta è in larga prevalenza (90,6% dei casi) scaturita da una valutazione di opportunità autonomamente definita dall'azienda, mentre soltanto per un subfornitore su quattro la decisione di certificare il sistema qualità è avvenuta del tutto (9,4%) o in parte (15,6%) su sollecitazione o vere e proprie pressioni da parte dei committenti.

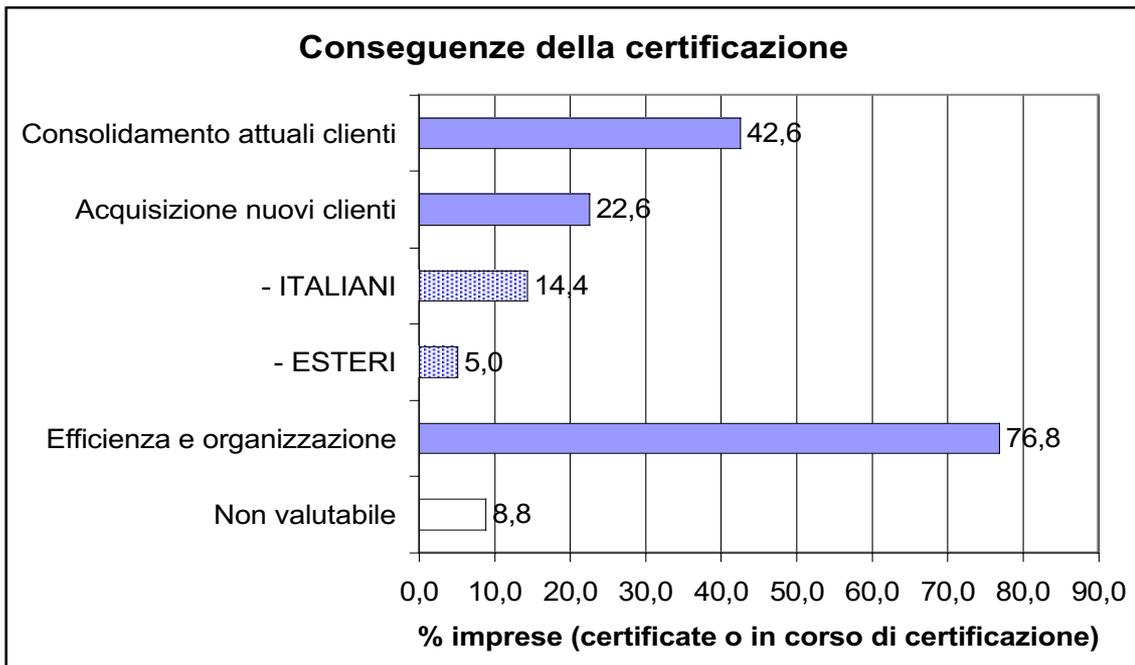
Un secondo aspetto esaminato, in merito alle esperienze maturate, riguarda i risultati che la certificazione ha consentito di ottenere.

Da questo punto di vista si può osservare che i risultati ottenuti dalle imprese sono consistiti, in prevalenza, nel miglioramento dell'organizzazione aziendale e hanno permesso di raggiungere più elevati livelli di efficienza.

In misura relativamente minore la certificazione ha agito come leva nel mercato. In questo caso le indicazioni fornite indicano che l'effetto più rilevante è stato quello di consolidare i rapporti con la clientela esistente (42,6% dei casi), piuttosto che quello di favorire l'acquisizione di nuovi clienti (22,6%).

In termini qualitativi la certificazione appare comunque uno strumento attraverso il quale le aziende hanno potuto mantenere e rafforzare le loro capacità competitive e dare risposte a quelle crescenti domande di qualità che il mercato propone ai fornitori, come peraltro documentato in altra sezione di questo rapporto.

Risultati ottenuti a seguito della certificazione

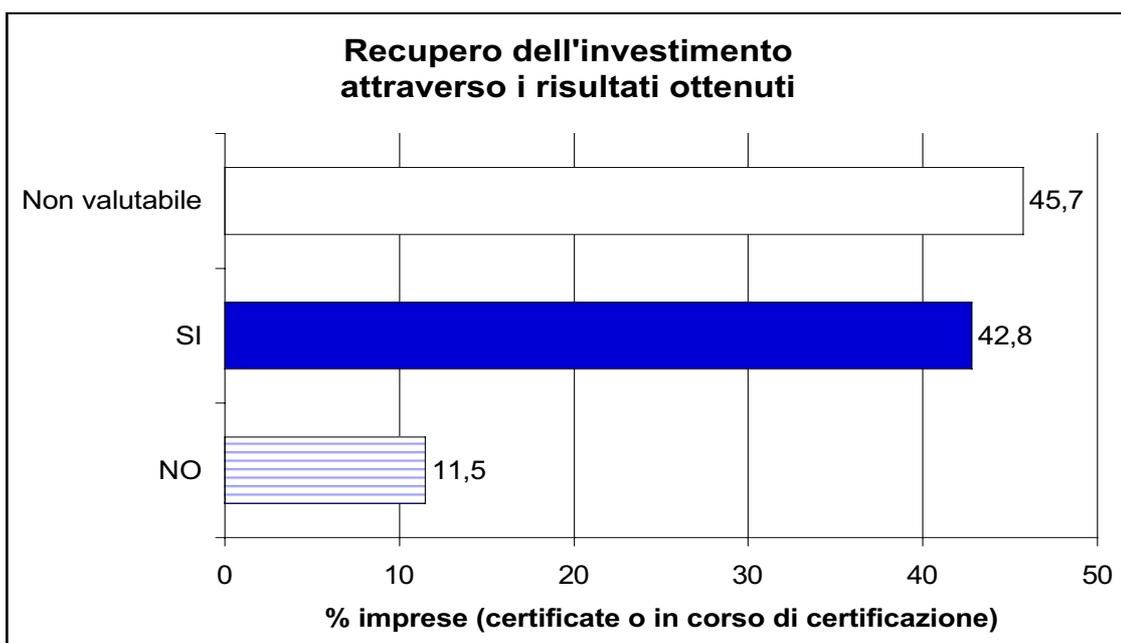


Più incerti appaiono gli esiti della certificazione quando le aziende vengono invitate a ragionare in termini di cifre ed a fare un bilancio.

Alla richiesta di valutare se le conseguenze della certificazione hanno prodotto risultati economici tali da compensare gli investimenti sostenuti, quasi un'azienda su due (45,7%) non esprime, o ritiene prematuro esprimere, un giudizio.

Tra coloro che si pronunciano in merito prevalgono comunque largamente le valutazioni positive.

Recupero dell'investimento effettuato per certificare l'impresa



Il terzo e ultimo punto esplorato, sulla base delle esperienze già maturate dalle imprese, riguarda il contesto nel quale si sono sviluppati i programmi che le hanno portate alla certificazione.

Non sono mancati problemi e difficoltà a cui le aziende hanno dovuto far fronte. Solo il 16,5% dichiara di non averne incontrati. Il punto più critico appare in questo senso la formazione del personale, segnalato da oltre i due terzi delle imprese.

Problemi e difficoltà incontrate nel percorso che ha portato alla certificazione (imprese certificate o con certificazione in corso)

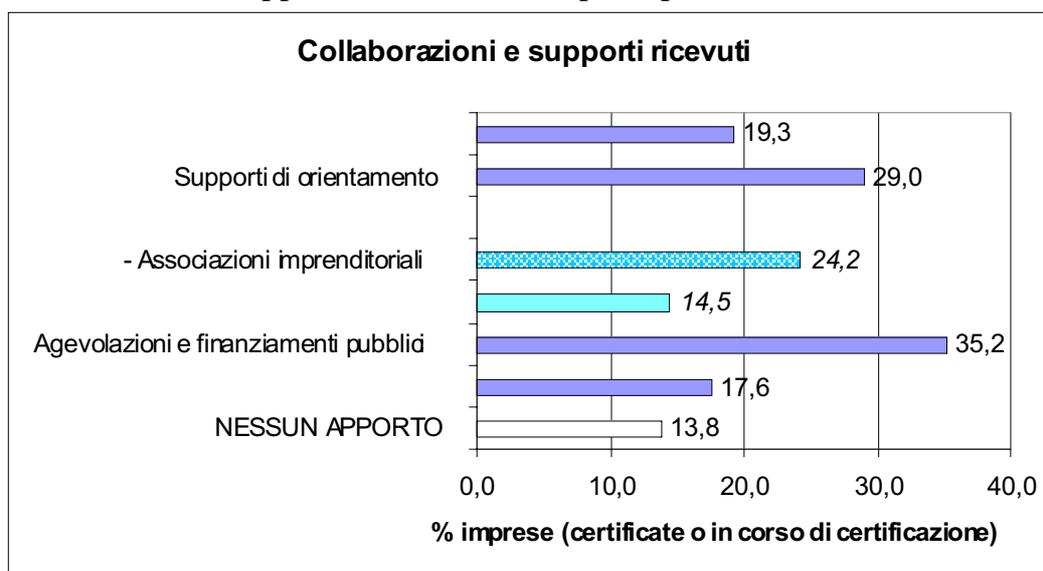
	% imprese
Trovare consulenti affidabili e competenti	18,8
Scegliere l'ente certificatore	0,8
Formare il personale	68,8
NESSUNO	16,5

Allo stesso tempo va rilevato che la maggior parte (86,2%) delle imprese ha potuto avviare e portare a conclusione la certificazione del sistema qualità avvalendosi del supporto di soggetti terzi.

Oltre un terzo dei subfornitori veneti ha potuto a questo fine beneficiare di agevolazioni e/o finanziamenti pubblici. Inoltre, frequenti sono state le azioni di supporto da parte di enti ed organizzazioni, soprattutto le associazioni di categoria, alle quali ha potuto fare ricorso un quarto delle aziende. Non sono emerse indicazioni invece di un ruolo attivo in questo ambito da parte del sistema camerale.

Più limitati (circa un quinto del totale) sono i casi in cui lo sviluppo del sistema qualità e la successiva certificazione hanno potuto contare sulla collaborazione delle aziende committenti. E questo conferma il fatto, già evidenziato in precedenza, che solo occasionalmente la committenza è intervenuta in modo diretto nell'incentivare la diffusione dei sistemi di qualità certificati.

Collaborazioni e supporti ricevuti dalle imprese per ottenere la certificazione



2.7.2 Gli orientamenti delle imprese non certificate

Le aziende finora rimaste estranee ai processi di certificazione possono essere suddivise in due gruppi in relazione al loro orientamento:

- 1) le aziende che dichiarano di voler avviare programmi per ottenere la certificazione del sistema qualità in base alle norme ISO 9000 nell'arco di un triennio (il 40%);
- 2) le aziende che non sono interessate a sviluppare programmi in tal senso, quantomeno nell'orizzonte temporale proposto (il restante 60%).

Nel primo caso appare interessante evidenziare le motivazioni che sostengono la scelta della certificazione; tra queste emergono, soprattutto, le esigenze di diversificazione della clientela e dei mercati e quelle di mantenere un profilo allineato a quello dei concorrenti.

Motivi per certificarsi (imprese che hanno in programma la certificazione nei prossimi tre anni)

	% imprese
mantenere gli attuali clienti	19,4
acquisire nuovi clienti e/o entrare in nuovi mercati	64,7
partecipare a gare d'appalto	2,8
rimanere allineati con i concorrenti	55,3
altro	..

Queste aziende esprimono, inoltre, esigenze articolate per poter disporre di supporti idonei all'attuazione dei loro programmi. Si tratta di una domanda esplicita che, da un lato, evidenzia la necessità delle imprese di poter essere supportate per potersi orientare sul mercato dei servizi in materia di certificazione, ma che dall'altro lato, sottolinea la necessità di reperire un sostegno economico finanziario per poter dare concretezza ai programmi impostati. Questo aspetto appare particolarmente rilevante se si considera che le aziende intenzionate a certificarsi sono in larga parte di piccola dimensione: in nove casi su dieci hanno meno di 19 addetti.

Esigenze di supporto ai programmi di certificazione (imprese che hanno in programma la certificazione nei prossimi tre anni)

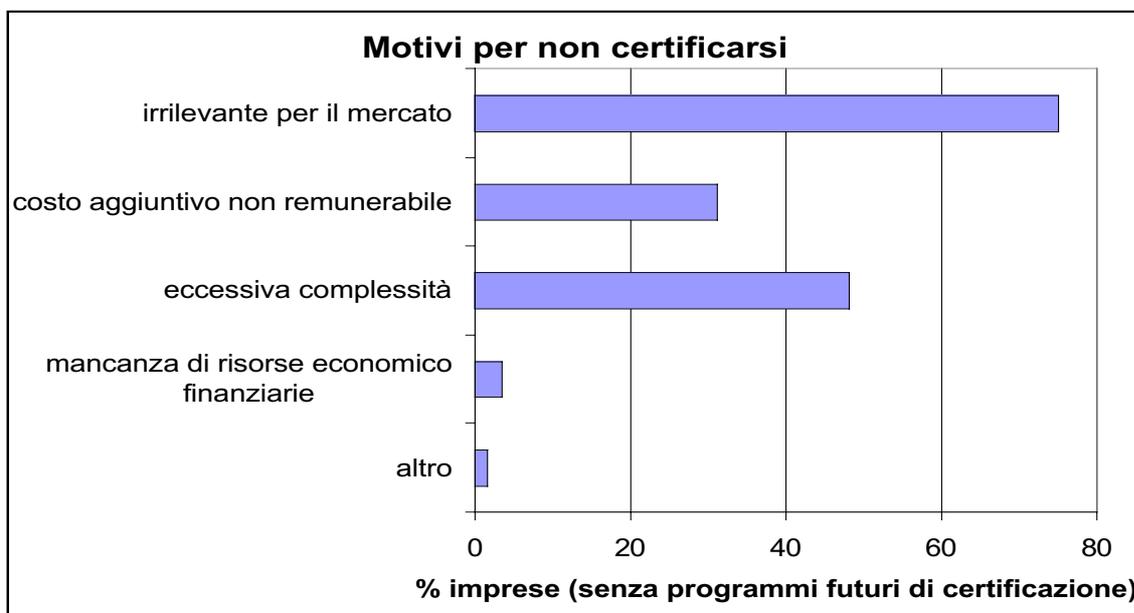
	% imprese
strumenti per valutare l'offerta di consulenza	36,6
informazione per selezionare l'offerta di consulenza	23,5
programmi di formazione	22,1
aiuti economici e finanziari	42,6
altro	2,8

Per quanto riguarda invece le aziende che sono destinate a rimanere in un prossimo futuro estranee a programmi di certificazione, l'Osservatorio ha rilevato le ragioni che sono alla base di tale scelta.

La motivazione principale addotta (75% delle risposte) è che la certificazione del sistema qualità non è rilevante per i mercati a cui questo gruppo di subfornitori fa riferimento; a questo si associa la valutazione, frequente, che in ogni caso lo sforzo da sostenere non verrebbe ripagato.

Non si deve comunque trascurare il fatto che oltre il 40% degli operatori ritiene la strada della certificazione eccessivamente complessa da percorrere. Questo aspetto non deve sorprendere se si considera che le indicazioni emergono da un insieme di imprese per il 52% costituito da aziende con meno di 10 addetti.

Motivi per non certificare il sistema di qualità (imprese che non hanno in programma la certificazione nei prossimi tre anni)



Riepilogando, si può constatare che:

- la certificazione del sistema di qualità, in Veneto, ma anche nelle altre regioni, si diffonde lentamente tra le aziende di subfornitura;
- il processo tende ad interessare in anticipo le aziende di maggiore dimensione;
- in prospettiva sembra destinato comunque a coinvolgere una quota più ampia di operatori anche di dimensioni limitate, che, proprio per questo, manifestano in modo più frequente l'esigenza di supporti e sostegni per dare corso ai loro programmi;
- un numero ancora rilevante di aziende di piccola dimensione, in particolare quelle che si collocano nella fascia delle dimensioni artigianali e micro industriali, non sembra ancora individuare nella certificazione una opzione vantaggiosa e/o compatibile con la propria organizzazione.

Partendo da una stima che tiene conto della situazione riscontrata - e dando credito alle intenzioni manifestate per il prossimo futuro - si può valutare che entro il 2005 il 63% delle imprese, che nel Veneto compongono la popolazione dei subfornitori presa in esame dall'Osservatorio, avrà un sistema qualità certificato in base alle norme ISO 9000. Si tratta di un dato che allinea la regione alla valutazione (65%) effettuata per l'insieme delle regioni del Centro Nord alle quali si è fatto costantemente riferimento in questo rapporto.

3. IL MERCATO

Il mercato della subfornitura tecnica può essere opportunamente analizzato in relazione a due riferimenti principali:

- il territorio, ovvero la localizzazione dei committenti;
- i settori di sbocco, ovvero le industrie terminali a cui fa capo la domanda di lavorazioni e prodotti.

Nel primo caso occorre osservare che le imprese operano prevalentemente con un raggio di mercato piuttosto limitato e che una parte consistente dell'attività deriva dalla domanda che si forma in ambito regionale.

Nel caso delle aziende del Veneto il legame con la domanda espressa dalla committenza locale è in parte attenuato, ma rimane un elemento caratterizzante delle aziende di subfornitura: la quota di fatturato realizzata in regione è pari al 66,4%, contro il 72,2% della media Centro-Nord.

Nel secondo caso va evidenziato il fatto che le imprese indirizzano una frazione maggioritaria della loro produzione verso uno specifico settore industriale. La quota di fatturato assorbita dal principale settore di sbocco dei subfornitori veneti è pari al 58,5%, di soli 2,5 punti percentuali inferiore alla media Centro-Nord.

Incidenza del settore di sbocco principale

	Veneto	Centro-Nord
% del fatturato	58,5	61,0

Il legame con la domanda di prossimità, da un lato, e la marcata specializzazione di filiera, dall'altro lato, che connotano le aziende di subfornitura tecnica sono due elementi che tendono a rafforzarsi vicendevolmente; e questo aspetto è da mettere in relazione con la particolare organizzazione di gran parte dell'industria italiana in distretti industriali e sistemi locali, a cui non sfugge, ovviamente, la realtà presente nella regione Veneto.

Il legame con il principale settore di sbocco caratterizza in modo abbastanza simile le aziende e prescinde in larga misura dalle dimensioni d'impresa.

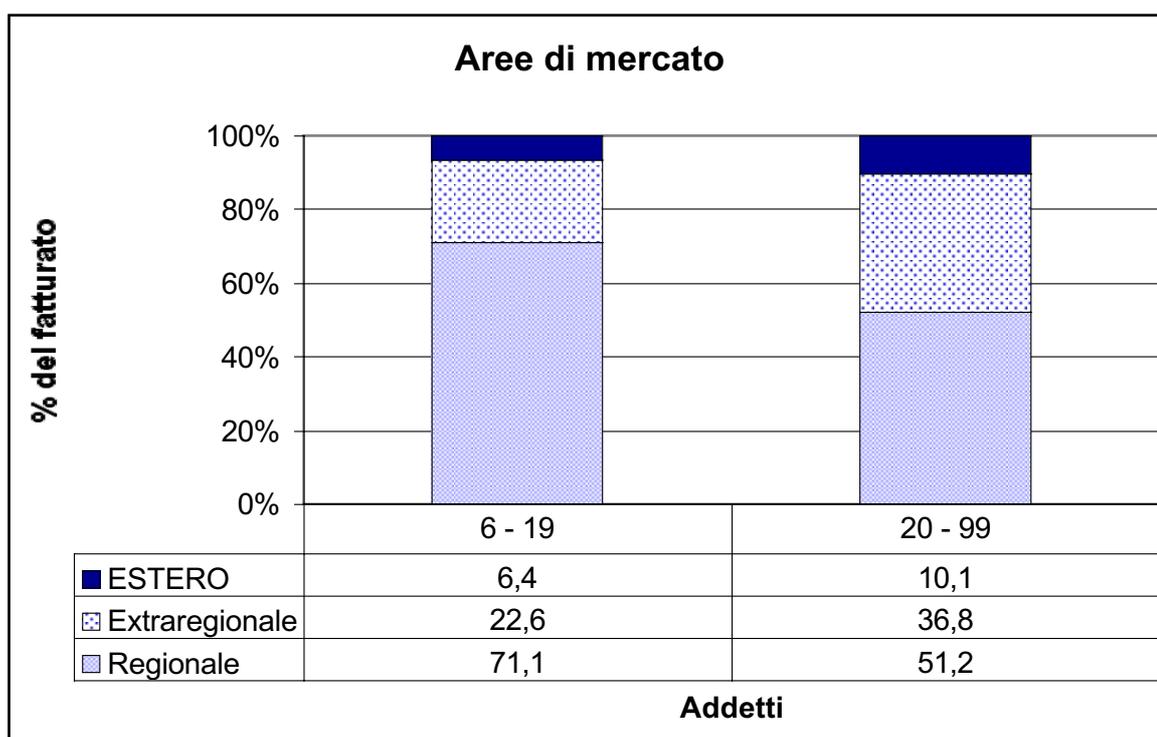
Incidenza del settore di sbocco principale

	Classe di addetti		
	Totale	6 - 19	20 - 99
% del fatturato	58,5	57,9	60,2

Il vincolo territoriale agisce, invece, in misura molto più marcata nel caso delle aziende di minore dimensione: per le aziende venete la quota del fatturato realizzata in ambito regionale scende, infatti, dal 71,1% al 51,2% quando si oltrepassa la soglia dei 20 addetti.

Aree di mercato

Ripartizione percentuale del fatturato (medie)



3.1 I settori di sbocco

Se la singola impresa appare caratterizzata da un rapporto preferenziale con un singolo settore industriale, il sistema di subfornitura tecnica della regione appare, nel suo complesso, capace di soddisfare le richieste di un insieme ampio e articolato di industrie.

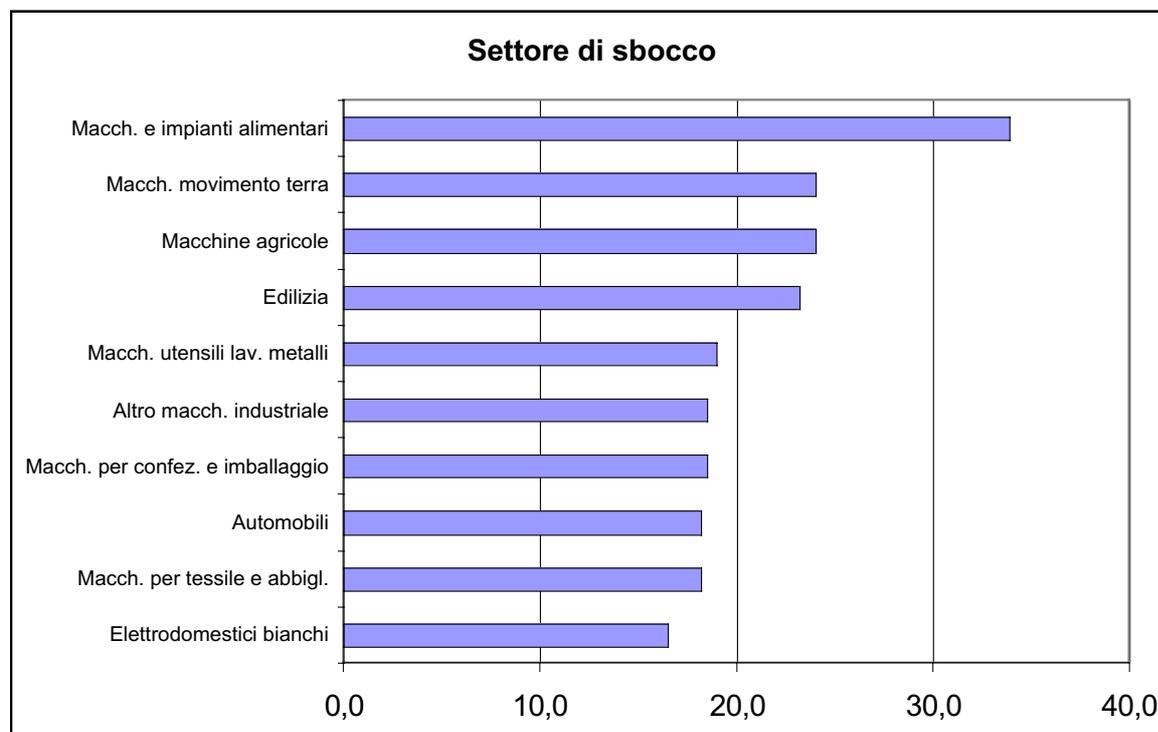
In ambito regionale alcuni settori industriali appaiono particolarmente rilevanti in quanto offrono sbocco alle lavorazioni e ai prodotti di subfornitura di un numero elevato di imprese e/o perché costituiscono spesso il mercato primario per le aziende stesse.

Se si considera soltanto il primo aspetto, si osserva che il settore che genera più frequentemente la domanda di subfornitura delle aziende venete è rappresentato dalle macchine e impianti per l'industria alimentare, in cui trova sbocco un terzo degli operatori.

Quasi un'azienda su quattro realizza inoltre lavorazioni o prodotti destinati a settori quali le macchine per l'agricoltura, le macchine movimento terra, l'edilizia.

Tra i settori che alimentano con elevata frequenza rapporti di subfornitura nel sistema regionale troviamo, infine, le macchine utensili per la lavorazione dei metalli, l'auto, i veicoli industriali, gli elettrodomestici bianchi. Ciascuno di questi settori costituisce un mercato per almeno il 15% delle imprese.

Settori di sbocco - Imprese interessate



Se invece restringiamo l'analisi al solo sbocco principale di un'impresa, la graduatoria vede salire al primo posto il settore degli elettrodomestici bianchi.

Settore di sbocco principale

	% imprese
Macch. per tessile e abbigliamento	4,1
Macch. e impianti alimentari	6,3
Macch. per confez. e imballaggio	5,4
Automobili	4,4
Cicli, motocicli	3,9
Elettrodomestici bianchi	10,3
Edilizia	6,3
Impiantistica	6,4
Mobilio	6,5
Altri sbocchi	46,4
Totale	100,0

Nel quadro dei “settori domanda” che alimentano l’attività delle aziende di subfornitura del Veneto giova osservare che, a differenza di quanto accade in altre regioni, e in primo luogo in Piemonte, l’industria automobilistica, ha un impatto significativo, ma in ogni caso più limitato. Nel complesso delle regioni del Centro Nord l’auto rappresenta un mercato per il 27,7% delle imprese e costituisce lo sbocco primario per un’azienda su dieci. (In regione le aziende interessate sono il 18,2% e sono meno di una su venti le aziende che ne fanno lo sbocco principale) La subfornitura regionale ha quindi potuto trarre vantaggio dalla minore dipendenza da questo settore per limitare le conseguenze della crisi che lo ha caratterizzato in questi ultimi anni.

3.2 Le aree di mercato

Si è già avuto modo di osservare che una parte preponderante della domanda che alimenta l’attività delle aziende di subfornitura è generata da committenti localizzati in regione.

La parte rimanente del fatturato è determinata in misura prevalente da domanda interna (in media il 26,1%) e solo per il 7,5% da domanda estera.

Nel caso delle aziende di subfornitura del Veneto si deve comunque osservare che sia le componenti extraregionali, sia le componenti estere della domanda sono mediamente più elevate di quelle riscontrabili nel complesso del Centro-Nord.

Aree di mercato

Ripartizione percentuale del fatturato (medie)

Mercato:	% del fatturato	
	Veneto	Centro-Nord
Regionale	66,4	72,2
Extraregionale	26,1	22,2
ESTERO	7,5	5,6
Totale imprese	100,0	100,0

Il riscontro è ancora più significativo se si confrontano i dati con quelli delle due grandi regioni confinanti: Lombardia ed Emilia Romagna. Nella prima la domanda extraregionale copre il 19,2% del giro d’affari e quella estera il 5,4%; nella seconda le cifre sono rispettivamente il 19,5% e il 2,8%.

Il carattere di mercato a corto raggio che contraddistingue il sistema della subfornitura tecnica trova quindi anche riscontro nel caso del Veneto, sia pure in misura parzialmente attenuata.

Sul mercato interno le aziende di subfornitura trovano più frequentemente spazi in realtà territoriali che si collocano in posizione di prossimità: Emilia Romagna e Lombardia sono in particolare i due mercati verso i quali più frequentemente si indirizza l’offerta regionale.

A questo proposito è utile osservare che, specularmente, il Veneto rappresenta un mercato di rilievo sia per le aziende lombarde, sia per quelle emiliano-romagnole.

Tuttavia, la frequenza con la quale i subfornitori della Lombardia e dell'Emilia Romagna sono presenti nel mercato veneto è proporzionalmente più ridotta rispetto a quella con la quale le aziende venete sono presenti in queste due regioni. Il Veneto dimostra, in altri termini, una capacità di penetrazione nei mercati limitrofi tendenzialmente maggiore rispetto a quella dei concorrenti localizzati in tali aree. Questo aspetto trova conferma nel fatto, documentato in altra sezione di questo rapporto, che le aziende venete avvertono in misura più attenuata la pressione della concorrenza extraregionale.

Il mercato regionale veneto sembra in conclusione più aperto di altri se visto nell'ottica dell'offerta, più chiuso di altri se visto nell'ottica della domanda.

3.3 I mercati esteri

La quota limitata di fatturato realizzata con committenti esteri deriva in larga misura dal fatto che la maggior parte delle imprese non opera sui mercati internazionali.

Tra le aziende venete quelle attive all'estero rappresentano comunque il 37,8%, contro il 33,1% che si registra nell'insieme delle otto regioni monitorate dall'Osservatorio.

La più elevata quota export che si rileva tra le aziende della regione appare quindi riconducibile, per una parte significativa, alla presenza di un numero relativamente più elevato di aziende esportatrici, ma al contempo riflette anche una più elevata quota di fatturato che ciascun esportatore contabilizza per effetto della sua attività internazionale (19,8%, contro il 16,9% del Centro Nord).

Aree di mercato

Ripartizione percentuale del fatturato (medie)

% del fatturato	Totale	Classe di addetti	
		6 - 19	20 - 99
Mercato:			
Regionale	66,4	71,1	51,2
Extraregionale	26,1	22,6	36,8
ESTERO	7,5	6,4	10,1
Totale imprese	100,0	100,1	98,1

Una considerazione analoga vale anche quando si esaminano i dati regionali disaggregati per dimensioni d'impresa. Varcando la soglia dei 20 addetti la quota export sale dal 6,4% al 10,1% e questo è da mettere in relazione con una percentuale di aziende esportatrici che cresce dal 26,9% al 70,4%.

Export

Esportatori e quote di fatturato esportate

	Veneto	Centro-Nord
% di esportatori	37,8	33,1
Quota export (media)	7,5%	5,6%
Quota export specifica (riferita ai soli esportatori)	19,8%	16,9%

Si deve in questo caso osservare che la quota specifica di fatturato relativa alle sole aziende esportatrici è sensibilmente più elevata tra le aziende di minore dimensione. Per queste ultime il vero ostacolo da superare per sviluppare il mercato internazionale appare, quindi, quello della barriera di ingresso.

Export Esportatori e quote di fatturato esportate

	Classe di addetti		
	Totale	6 - 19	20 - 99
% di esportatori	37,8	26,9	70,4
Quota export (media)	7,5%	6,4%	10,1%
Quota export specifica (riferita ai soli esportatori)	19,8%	23,8%	14,3%

Per le aziende venete i mercati esteri di riferimento sono costituiti essenzialmente dai paesi europei, in primo luogo dalla Germania. Il mercato tedesco offre sbocco all'attività ad almeno un subfornitore su cinque e a tre aziende su cinque se si fa riferimento ai soli esportatori. Nella graduatoria delle presenze all'estero la Germania distanzia in modo netto gli altri paesi che, nell'ordine, la seguono: Francia, Svizzera, Austria.

Mercati esteri – Principali paesi di destinazione

Paese mercato	% delle aziende esportatrici	% sul totale delle imprese
Germania	59,8	22,6
Francia	26,7	10,1
Svizzera	22,2	8,4
Austria	18,0	6,8

La graduatoria dei paesi conferma comunque il fatto che nel caso della subfornitura, anche nell'attività internazionale fanno premio le condizioni di prossimità con la committenza.

3.4 Le forme di internazionalizzazione non mercantile

Accanto all'attività di fornitura alla committenza estera le imprese manifestano un'attività su scala internazionale che assume talora forme diverse.

L'edizione 2001 dell'Osservatorio ha esplorato questa realtà con riferimento alle aziende di subfornitura prendendo in esame diverse tipologie di presenza all'estero:

- appartenenza a gruppi internazionali;
- alleanze con aziende estere;
- investimenti e/o joint ventures in altri paesi ;
- decentramento produttivo all'estero.

Il profilo che emerge dai dati rilevati fotografa una situazione che vede impegnate in forme di internazionalizzazione non mercantile una cerchia piuttosto ristretta di imprese, il 12,5% in ambito regionale.

Le tipologie più ricorrenti, che coinvolgono il maggior numero di subfornitori, sono il decentramento produttivo (8,2% delle aziende) e le alleanze con partner esteri (5,4%). Inserimento in gruppi con una composizione internazionale o investimenti diretti all'estero appaiono invece del tutto marginali.

Anche per l'internazionalizzazione l'Osservatorio ha esplorato gli orientamenti futuri e le indicazioni raccolte indicano che una impresa su dieci (9,9%) è intenzionata a muoversi in questa direzione, ma in metà dei casi si tratta di aziende che già hanno in essere una qualche forma di presenza internazionale alla quale intendono dare ulteriore articolazione.

In prospettiva, le alleanze con partner esteri appaiono la forma che riscuote maggiore consenso; non sembrano invece manifestarsi tendenze significative nel decentramento dell'attività produttiva attraverso il ricorso a fornitori esteri.

Forme di internazionalizzazione – Situazione e orientamenti futuri

Forme di internazionalizzazione:	% imprese	
	Situazione attuale	Orientamento futuro
IN COMPLESSO	12,5	9,9
- gruppo internazionale	0,4	2,8
- alleanza con partner estero	5,2	4,8
- investimento o jv	0,4	2,7
- decentramento produttivo	8,2	3,5

4. LE DINAMICHE DEL MERCATO

L'Osservatorio Subfornitura offre ogni anno un quadro della situazione congiunturale rilevando diversi indicatori con i quali vengono messi in evidenza l'andamento dell'attività e le tendenze della domanda.

Questi indicatori, oltre ad offrire una fotografia puntuale della situazione in essere nel mercato, aiutano a valutare, contestualizzandoli, altri dati e indicazioni che per loro natura non hanno carattere congiunturale, ma che dalla situazione congiunturale possono tuttavia essere in parte influenzati.

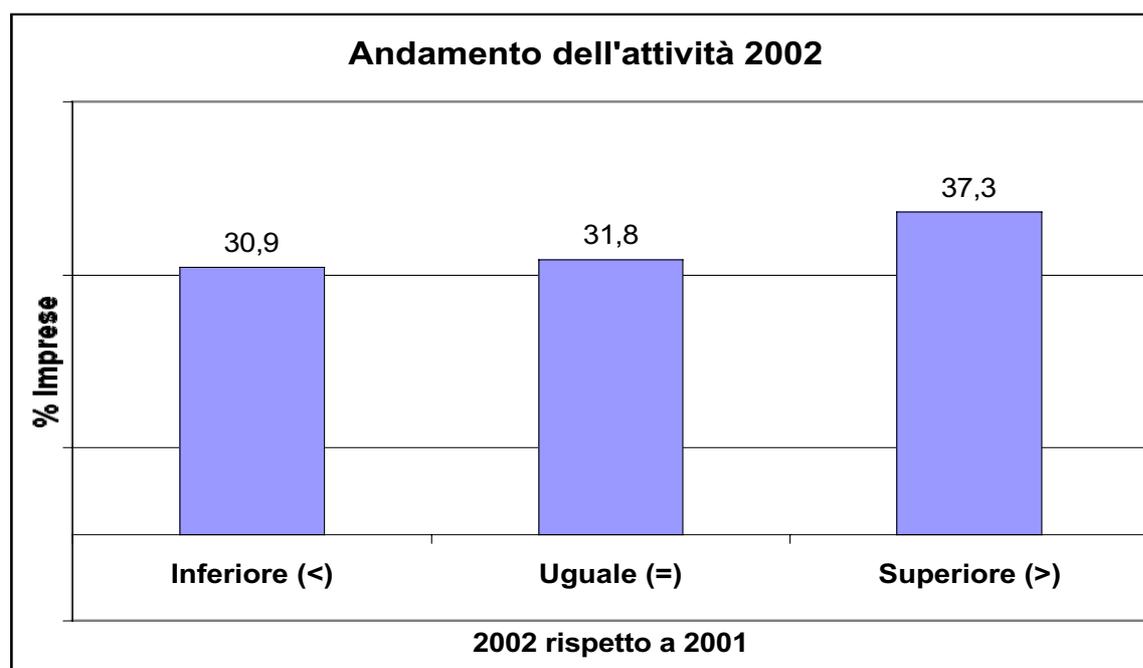
Allo stesso tempo la serie storica degli indicatori consente di tracciare un profilo delle dinamiche in atto nel settore nel medio periodo e di verificare, se e in quale misura, le diverse componenti territoriali e dimensionali in cui si articola il sistema di subfornitura seguono trend divergenti o meno.

In questo ambito i dati raccolti mostrano che negli ultimi anni le aziende venete hanno fatto registrare dinamiche tendenzialmente migliori rispetto a quelle riscontrate in altre aree e hanno saputo valorizzare condizioni di mercato relativamente più favorevoli. Con il 2003 questa tendenza sembra interrompersi e la subfornitura regionale sembra mostrare maggiori difficoltà di tenuta.

4.1 L'andamento dell'attività

Nel corso del 2002 l'attività delle imprese di subfornitura tecnica della regione ha avuto un andamento caratterizzato, nell'insieme, da un profilo relativamente piatto.

Andamento dell'attività 2002 - Livello rispetto al 2001



L'indice calcolato a saldo (+6,4) esprime questa situazione di sostanziale stasi dell'attività che ha caratterizzato a consuntivo l'ultimo esercizio che si è chiuso prima dell'ultima rilevazione. Le imprese che nel 2002 hanno mantenuto gli stessi livelli del 2001 sono tuttavia soltanto poco meno di un terzo del totale; per le rimanenti quelle che hanno registrato aumenti (37,3%) sono un poco più numerose di quelle che hanno dovuto invece contabilizzare cali dell'attività (30,1%).

L'esercizio 2002 si è comunque chiuso con risultati relativamente più favorevoli rispetto a quelli mediamente registrati nell'insieme delle regioni del Centro Nord, dove l'indice si è attestato su un ancora più modesto +0,8.

Andamento dell'attività 2002 - Livello rispetto al 2001

Livello:	% imprese	
	Veneto	Centro-Nord
Inferiore (<)	30,9	33,3
Uguale (=)	31,8	32,6
Superiore (>)	37,3	34,1
Totale imprese	100,0	100,0
Indice a saldo (>) - (<)	6,4	0,8

Analizzando i dati a livello di dimensioni aziendali si osserva che l'indice positivo dell'andamento dell'attività è quasi soltanto dovuto a buone performance delle aziende di maggiore dimensione (+18,7). Al di sotto dei 20 addetti l'indice si attesta su un modesto 2,4, che segnala la sostanziale stasi dell'attività che già nel 2002 aveva colpito questa fascia di imprese.

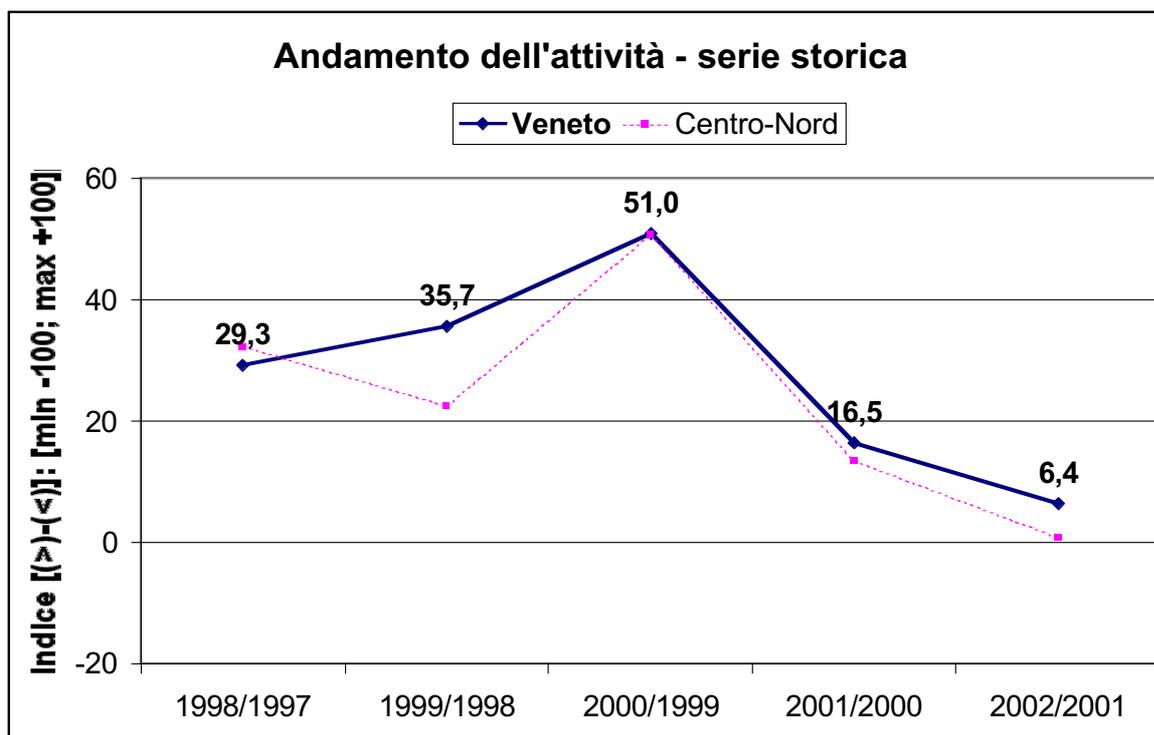
Andamento dell'attività 2002 - Livello rispetto al 2001

% imprese	Livello:	Classe di addetti	
		Totale	6 - 19
Inferiore (<)	30,9	33,1	24,1
Uguale (=)	31,8	31,4	33,1
Superiore (>)	37,3	35,5	42,8
Totale imprese	100,0	100,0	100,0
Indice a saldo (>) - (<)	6,4	2,4	18,7

La serie storica ricostruibile attraverso cinque successive edizioni dell'Osservatorio evidenzia che nel sistema di subfornitura della regione, l'andamento tendenziale dell'attività è stato nettamente positivo fino al 2000; da quel momento si è poi assistito ad un progressivo rallentamento.

Andamento dell'attività – serie storica dal 1998 al 2002

Indice a saldo



L'andamento dell'attività in regione ha seguito in questi anni movimenti simili a quelli registrati per il Centro Nord, anche se, in Veneto, il rallentamento della crescita è apparso in parte attenuato.

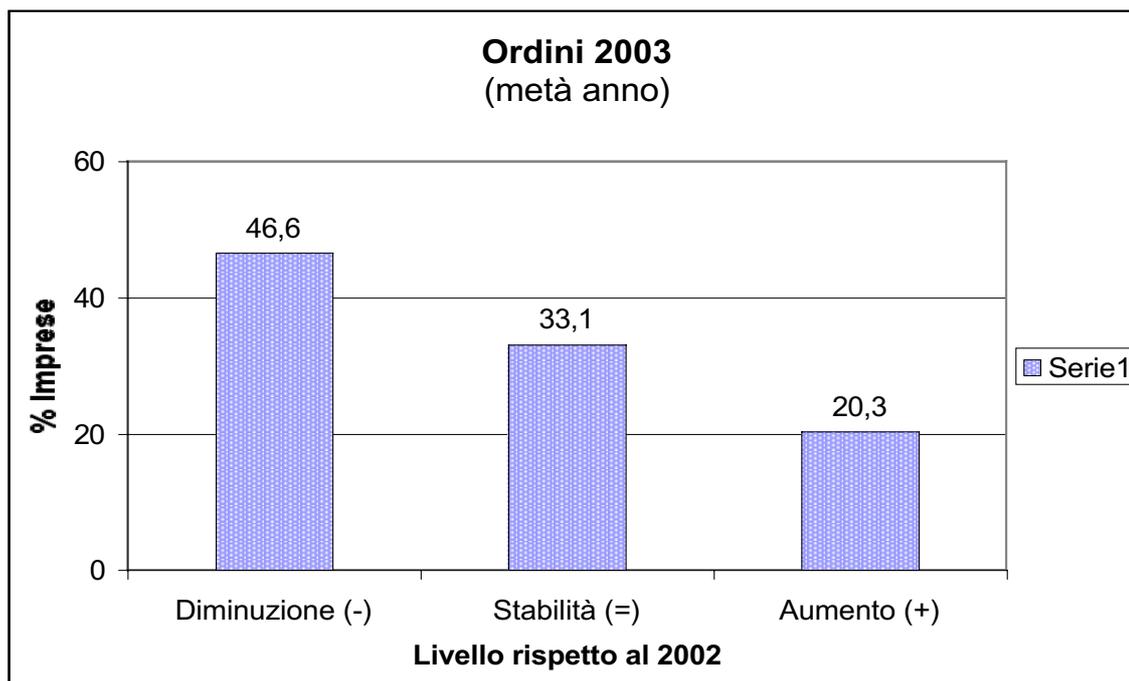
4.2 La tendenza degli ordini

Sul rallentamento della dinamica economica avvenuto negli ultimi due anni si è andata ad innestare la robusta contrazione della domanda che si è manifestata con tutta evidenza nel corso del 2003.

Il livello degli ordini ricevuti dalle imprese, rilevato a metà del 2003 e valutato rispetto alla situazione in essere nello stesso periodo dell'anno precedente, documenta un marcato peggioramento del quadro di mercato:

su 100 aziende solo 20 hanno dichiarato un portafoglio ordini superiore a quello del 2002, mentre ben 47 hanno denunciato ordini in calo;

**Tendenza degli ordini rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
2003 – rilevazione a metà anno**



- l'indice, calcolato a saldo, che riassume l'evoluzione degli ordini, è decisamente negativo (-26,3). Molto peggio di quanto non sia accaduto in altre regioni (l'indice del Centro Nord è stato di -16,1) e peggio di quanto non si fosse registrato nella rilevazione del 2002 (indice -12,3).

**Tendenza degli ordini rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
2003 – rilevazione a metà anno**

Andamento	% imprese	
	Veneto	Centro-Nord
Diminuzione (-)	46,6	37,1
Stabilità (=)	33,1	41,9
Aumento (+)	20,3	21,0
Totale imprese	100,0	100,0
Indice a saldo (+) - (-)	-26,3	-16,1

La situazione difficile che si è venuta a creare nel mercato nel corso del 2003 ha penalizzato soprattutto le aziende di piccola dimensione. Al di sotto dei 20 addetti sono più della metà le imprese che hanno dovuto fare i conti con un portafoglio ordini ridotto. Meno di un'impresa su cinque, all'opposto, ha visto aumentare il livello dei propri ordini. Condizioni di maggiore stabilità sul piano degli ordini si riscontrano invece nelle aziende con 20 o più addetti.

Tendenza degli ordini rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente 2003 – rilevazione a metà anno

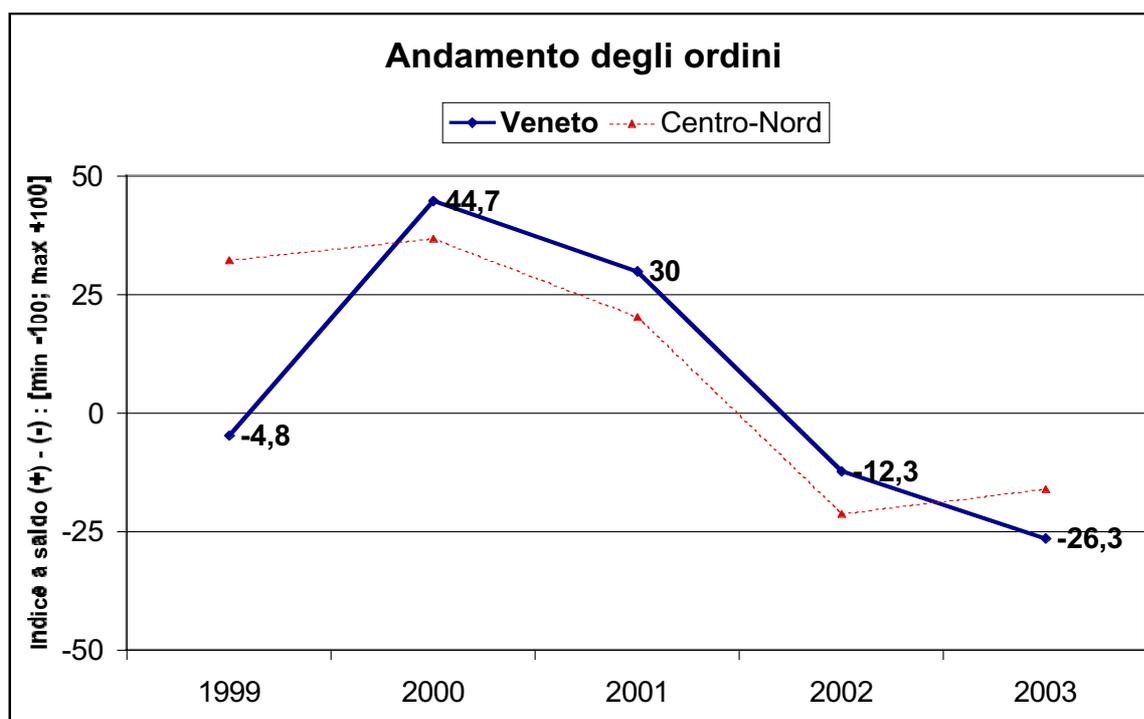
% imprese	Classe di addetti		
	Totale	6 - 19	20 - 99
Andamento			
Diminuzione (-)	46,6	52,3	29,7
Stabilità (=)	33,1	31,8	36,9
Aumento (+)	20,3	15,9	33,4
Totale imprese	100,0	100,0	100,0
Indice a saldo (+) - (-)	-26,3	-36,4	+3,7

La relativa maggiore tenuta delle imprese di maggiore dimensione e le evidenti difficoltà riscontrate soprattutto dalle imprese più piccole - ben evidenziate dalla dinamica degli ordini -non sono tuttavia una prerogativa regionale, ma hanno riscontri analoghi anche nel resto del Centro Nord.

Il 2003 è il secondo anno consecutivo in cui le imprese di subfornitura tecnica si trovano a metà anno con un portafoglio ordini in tendenziale contrazione. Il fatto che questo avvenga dopo un esercizio 2002 contrassegnato da una sostanziale stasi dell'attività non fa che accentuare la percezione delle difficoltà in cui si trovano ad operare le imprese.

Tendenza degli ordini a metà anno. Serie storica

Indice a saldo (+) - (-) : [min -100; max +100]



I dati sull'andamento dell'attività nel 2002 e le tendenze che si riscontrano sul fronte degli ordini nel 2003 confermano, inoltre, che l'attuale crisi industriale fa emergere il carattere selettivo con il quale la domanda agisce sul mercato, penalizzando le aziende più piccole e, da molti punti di vista, più deboli nella capacità di reggere il gioco competitivo.

Il trend negativo che caratterizza gli ordini a metà del 2003 è peraltro imputabile ad una contrazione della domanda che proviene da quasi tutti i settori in cui trova sbocco la subfornitura tecnica ed in particolare i molteplici comparti della meccanica strumentale che, come si è visto, svolgono un ruolo rilevante nell'alimentare il mercato dei subfornitori veneti.

Andamento degli ordini per settore di sbocco

Indice a saldo (+) - (-) : [min -100; max +100]

	Indice
Macchine agricole	-43,2
Macch. movimento terra	-25,5
Macch. utensili lav. Metalli	-35,2
Macchine lav. Legno	-44,6
Macch. per tessile e abbigl.	-34,0
Macch. e impianti alimentari	-25,2
Automobili	-36,8
Veicoli industriali	-24,4
Cicli, motocicli	-55,1
Elettrodomestici bianchi	+29,2
Elettronica e automaz. Industriale	-43,0
Edilizia	-20,53
Mobilio	-16,8

L'unica eccezione, in un panorama nel quale quasi tutti i settori hanno determinato vistose contrazioni degli ordini, è costituita dal settore degli elettrodomestici bianchi. Il trend relativamente positivo della domanda - e il numero significativo di aziende che esso coinvolge in ambito regionale - sono, tuttavia, solo sufficienti a contenere l'impatto negativo della situazione posta in essere dagli altri settori.

Il profilo negativo d'insieme riflette, inoltre, essenzialmente il trend degli ordini collegati alla domanda che si forma in regione, a cui si somma il dato comunque negativo degli ordini interni provenienti da altre aree italiane.

Andamento degli ordini per area di provenienza della domanda

Indice a saldo (+) - (-) : [min -100; max +100]

Mercato:	Veneto	Centro-Nord
Regionale	-26,9	-18,5
Extraregionale	-10,3	-10,5
ESTERO	-0,6	-10,3

Solo gli ordini dall'estero fanno registrare un valore prossimo a zero (- 0,6) e questo dato differenzia il Veneto dall'insieme del Centro Nord, dove l'indice si posiziona su un valore di -10,3.

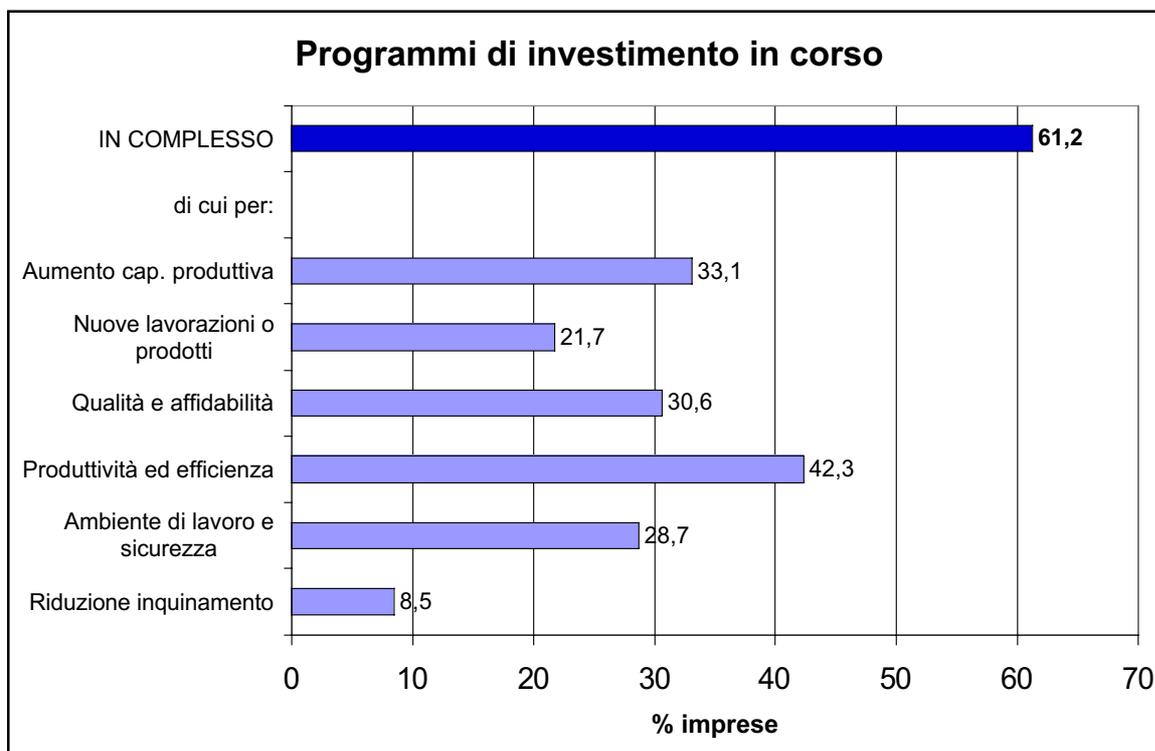
Se a questo si aggiunge il fatto che, a differenza di altre regioni, il Veneto non ha visto diminuire nell'ultimo anno il numero degli esportatori ed ha anzi incrementato la quota export si può concludere che le accentuate difficoltà che la subfornitura ha incontrato nel 2003 sono legate essenzialmente a crisi di domanda e non ad un indebolimento delle capacità competitive dell'offerta.

4.3 Gli investimenti

Nel 2003 soltanto il 61,2% dei subfornitori dichiara di avere significativi programmi di investimento in corso.

Il dato risulta superiore a quello medio del Centro Nord (54,8%), ma resta il fatto che nel sistema di subfornitura tecnica della regione ben due imprese su cinque non stanno effettuando alcun tipo di investimento.

La scarsa propensione ad investire riflette la situazione congiunturale negativa e, allo stesso tempo, appare come un indicatore dell'incertezza sulle prospettive future di evoluzione del mercato. Lo testimonia anche il fatto che nelle finalità dei programmi di investimento prevalgono obiettivi di razionalizzazione (aumentare efficienza e produttività), piuttosto che logiche espansive (ampliamento della capacità produttiva). Va inoltre segnalato che solo un'impresa su cinque sta investendo per innovare i contenuti dell'offerta (introduzione di nuove lavorazioni e prodotti).



Si deve comunque osservare che nel qualificare i loro programmi di investimento i subfornitori veneti manifestano orientamenti analoghi a quelli che si riscontrano in altre regioni, anche se in regione sono più numerose le aziende impegnate in programmi per migliorare produttività ed efficienza.

Imprese con programmi di investimento in corso

	% imprese	
	Veneto	Centro-Nord
IN COMPLESSO	61,2	54,8
di cui per:		
Aumento della capacità produttiva	33,1	32,4
Introduzione di nuove lavorazioni/prodotti	21,7	18,3
Miglioramento di qualità e affidabilità	30,6	27,7
Aumento di produttività ed efficienza	42,3	35,8
Miglioramento ambiente di lavoro e sicurezza	28,7	23,0
Riduzione effetti di inquinamento	8,5	7,2

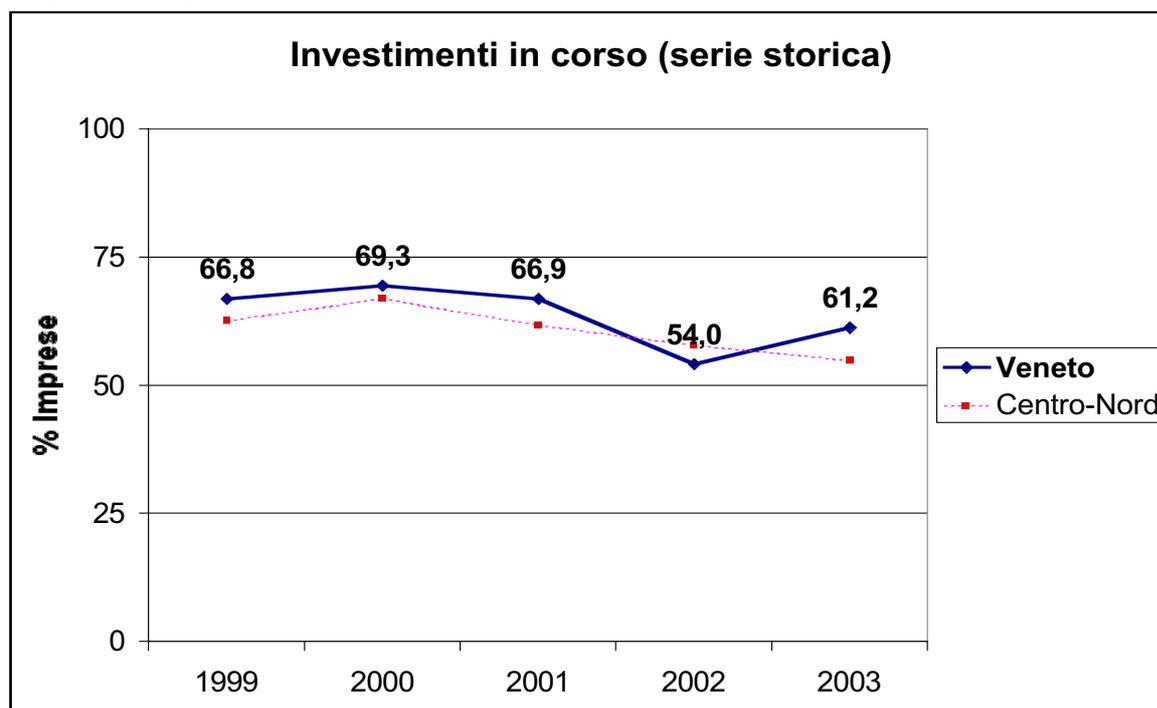
La modesta propensione ad investire che si riscontra nell'insieme dell'offerta regionale si accentua nel caso delle aziende più piccole. Al di sopra dei 20 addetti, invece, la proporzione di operatori che dichiarano di avere importanti investimenti si mantiene relativamente più elevata (68,5%). In questa fascia sono, in particolare, più frequenti gli investimenti che puntano ad accrescere i livelli di produttività ed efficienza dell'azienda, ma è anche maggiore la propensione ad espandere la capacità produttiva o ad investire nella qualità.

Imprese con programmi di investimento in corso

% imprese	Classe di addetti		
	Totale	6 - 19	20 - 99
IN COMPLESSO	61,2	58,8	68,5
di cui per:			
Aumento della capacità produttiva	33,1	29,9	42,6
Introduzione di nuove lavorazioni/prodotti	21,7	24,0	14,8
Miglioramento di qualità e affidabilità	30,6	27,2	40,8
Aumento di produttività ed efficienza	42,3	36,6	59,3
Miglioramento ambiente di lavoro e sicurezza	28,7	28,9	27,9
Riduzione effetti di inquinamento	8,5	6,4	14,9

La serie storica degli investimenti segue di pari passo l'evoluzione del mercato. La fase di crescita del mercato, che aveva accompagnato le imprese sino al 2000, era stata caratterizzata da un progressivo aumento delle aziende impegnate in programmi di investimento di un certo rilievo. Negli anni successivi l'indebolimento progressivo della domanda ha visto una parallela riduzione del numero degli investitori.

Imprese con programmi di investimento



4.4 La diversificazione dei mercati

Si è visto in precedenza che il mercato al quale fanno riferimento le imprese di subfornitura nei settori tecnici è un mercato con forti legami con la domanda locale e/o con specifici settori di sbocco.

Allo stesso tempo, come si approfondirà in altra sezione di questo rapporto, l'impresa di subfornitura soffre spesso di un'eccessiva dipendenza da una cerchia ristretta di clienti. Per ridurre o quantomeno attenuare tali rapporti di dipendenza è spesso necessario che le aziende diversifichino i loro spazi di mercato, sia in senso geografico, sia in relazione ai "settori domanda" a cui si rivolgono.

Da questo punto di vista il sistema di subfornitura del Veneto è apparso relativamente poco dinamico. Nell'ultimo triennio solo il 16,3% delle aziende ha acquisito nuovi spazi di mercato in altre regioni italiane o in paesi esteri, e ancora meno sono quelle che hanno sviluppato la loro offerta indirizzandola verso settori di sbocco alternativi.

Nuovi spazi di mercato acquisiti nell'ultimo triennio

	% imprese	
	Veneto	Centro-Nord
Nuove aree (regioni o paesi esteri)	16,3	14,6
Nuovi settori di sbocco	14,4	15,0

La lentezza con la quale avviene il processo di diversificazione dei mercati non è tuttavia una prerogativa regionale, ma si manifesta con altrettanta evidenza in tutto il Centro Nord.

Si può invece sottolineare il relativo maggior dinamismo che ha caratterizzato all'interno della regione le aziende di maggiore dimensione.

Nuovi spazi di mercato acquisiti nell'ultimo triennio

% imprese	Classe di addetti		
	Totale	6 - 19	20 - 99
Nuove aree (regioni o paesi esteri)	16,3	15,6	18,5
Nuovi settori di sbocco	14,4	12,4	20,4

5. II QUADRO COMPETITIVO E LA CONCORRENZA

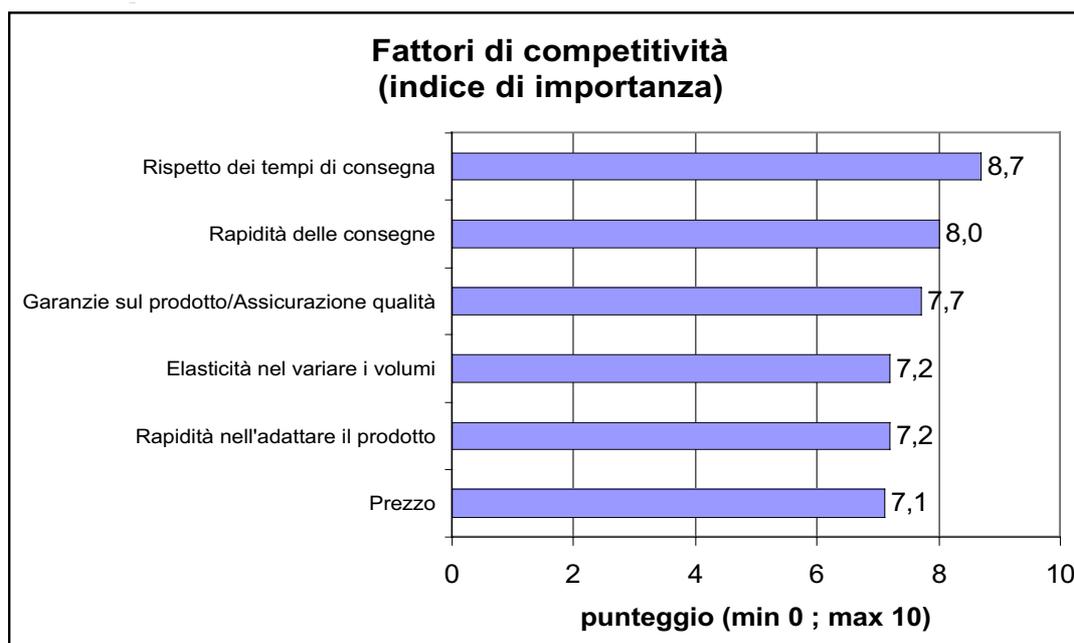
5.1 I fattori di competitività

In una realtà dove le relazioni tra le parti sono contraddistinte da forte intensità e da interazioni complesse le condizioni che determinano la competitività delle imprese sono riconducibili ad un numero elevato di fattori. Per tracciare un profilo delle condizioni con cui oggi si sviluppa la competizione sul mercato della subfornitura si è proposta alle aziende una lista di 14 fattori, chiedendo di valutarli sul piano dell'importanza; e questo mediante l'attribuzione di un punteggio espresso con il supporto di una scala graduata. Per comodità di lettura i dati medi sono stati esposti in scala 0 - 10.

In cima alla graduatoria dei fattori oggi considerati dalle aziende come più rilevanti per competere emergono due elementi: la rapidità delle consegne e il rispetto dei tempi di consegna; sono due aspetti che nelle valutazioni formulate precedono le garanzie sul prodotto e l'assicurazione della qualità.

Fattori di competitività più rilevanti

Indice di importanza (min 0 : max 10)



Ricevono punteggi elevati anche la rapidità con la quale le aziende sanno apportare adattamenti al prodotto, l'elasticità che dimostrano nel saper variare i volumi di produzione e, il prezzo.

All'estremo opposto della graduatoria si posizionano le dilazioni di pagamento e le capacità di progettazione; queste ultime appaiono assumere un certo rilievo solo per una cerchia ristretta di aziende.

Altri fattori sono leve competitive importanti solo in alcuni segmenti del mercato.

Oltre a rilevare l'importanza dei singoli fattori, si è ritenuto opportuno evidenziare anche gli aspetti che nel corso degli ultimi 2-3 anni hanno visto accrescere la loro importanza e che, quindi, connotano in termini evolutivi il profilo della competizione sul mercato.

In questo caso ogni impresa ha proposto una propria graduatoria, con un massimo di tre indicazioni.

I risultati evidenziano che le tre leve competitive per stare sul mercato, che hanno più frequentemente accresciuto il loro rilievo, sono le stesse indicate in precedenza come le più rilevanti in assoluto. Ma con altrettanta frequenza si registrano indicazioni inerenti al fattore prezzo.

Fattori di competitività con accresciuta importanza nell'ultimo triennio

FATTORE:	% imprese	
	Veneto	Centro-Nord
Vicinanza geografica al committente	6,6	8,9
Prezzo	41,3	44,6
Dilazioni di pagamento	3,9	5,1
Rapidità delle consegne	45,2	40,5
Rispetto dei tempi di consegna	42,2	42,5
Capacità di progettazione	14,5	14,0
Garanzie sul prodotto/Assicurazione qualità	42,0	46,2
Assistenza tecnica	10,6	9,4
Capacità di fornire prodotti complessi	11,8	13,2
Rapidità nell'adattare il prodotto	22,3	18,3
Elasticità nel variare i volumi	17,1	14,3
Solidità economico finanziaria	3,9	2,2
Tecnologie di produzione avanzate	21,5	20,7
Utilizzo delle tecnologie ICT	5,2	8,8

In termini dinamici il prezzo sta quindi recuperando una maggiore importanza rispetto al recente passato.

Il profilo di competitività - letto sia in chiave statica, sia in chiave dinamica - presenta talune differenze quando si mettono a confronto le indicazioni delle aziende venete con quelle delle altre regioni o quando si disaggregano le risposte fornite in ambito regionale in funzione delle dimensioni di impresa.

Nell'insieme non si alterano, tuttavia, i tratti di fondo delle condizioni competitive che sono maturate e che si sono consolidate in questi anni e che sono state descritte in precedenza.

Fattori di competitività

Indice di importanza (min 0 : max 10)

Indice FATTORE:	Classe di addetti		
	Totale	6 - 19	20-99
Vicinanza geografica al committente	5,0	5,3	4,3
Prezzo	7,1	7,1	7,1
Dilazioni di pagamento	4,7	5,0	4,0
Rapidità delle consegne	8,0	7,9	8,3
Rispetto dei tempi di consegna	8,7	8,5	9,2
Capacità di progettazione	4,6	4,8	3,8
Garanzie sul prodotto/Assicurazione qualità	7,7	7,4	8,6
Assistenza tecnica	5,7	5,3	6,9
Capacità di fornire prodotti complessi	6,6	6,4	7,4
Rapidità nell'adattare il prodotto	7,2	7,2	7,3
Elasticità nel variare i volumi	7,2	7,3	7,1
Solidità economico finanziaria	5,6	5,4	6,0
Tecnologie di produzione avanzate	6,6	6,4	7,4
Utilizzo delle tecnologie ICT	5,1	5,2	5,1

Fattori di competitività con accresciuta importanza nell'ultimo triennio

% imprese FATTORE:	Classe di addetti		
	Totale	6 - 19	20-99
Vicinanza geografica al committente	6,6	7,0	5,5
Prezzo	41,3	41,4	40,7
Dilazioni di pagamento	3,9	5,2	0,0
Rapidità delle consegne	45,2	52,8	22,1
Rispetto dei tempi di consegna	42,2	38,9	52,0
Capacità di progettazione	14,5	15,0	12,9
Garanzie sul prodotto/Assicurazione qualità	42,0	31,3	74,0
Assistenza tecnica	10,6	9,8	13,0
Capacità di fornire prodotti complessi	11,8	13,2	7,4
Rapidità nell'adattare il prodotto	22,3	23,6	18,5
Elasticità nel variare i volumi	17,1	19,7	9,3
Solidità economico finanziaria	3,9	3,4	5,5
Tecnologie di produzione avanzate	21,5	16,3	37,1
Utilizzo delle tecnologie ICT	5,2	7,0	0,0

5.2 La concorrenza emergente

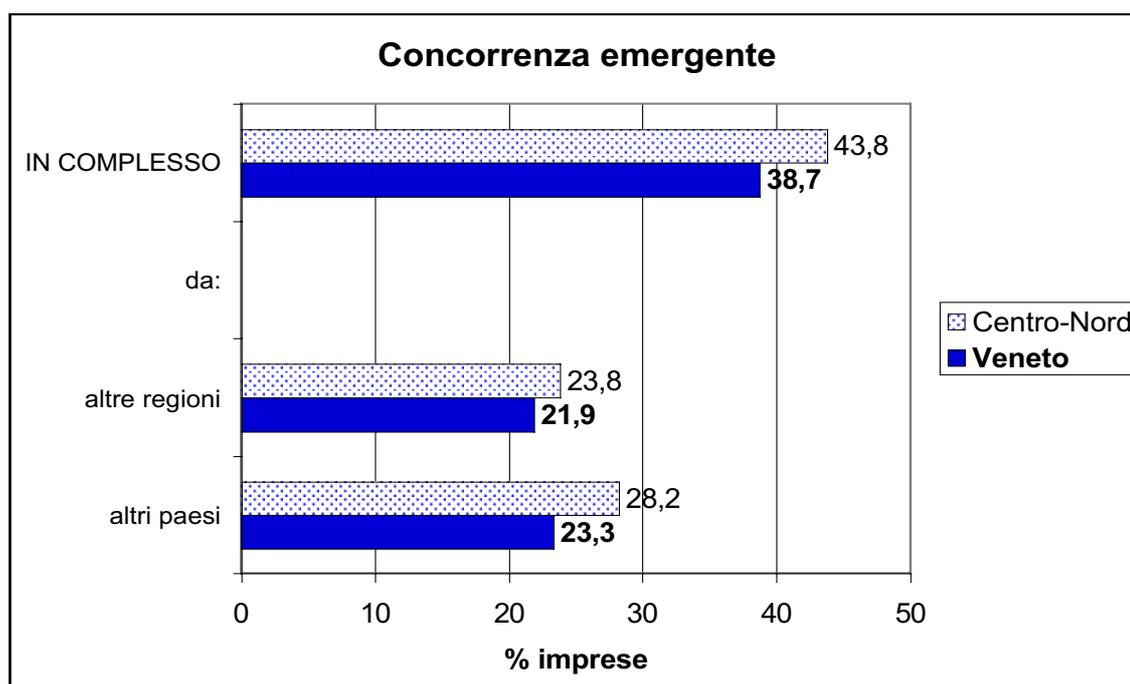
Presidiare il mercato locale è un elemento strategico per il sistema delle imprese di subfornitura e l'eventuale ingresso di nuovi concorrenti su tale mercato rappresenta un'evidente minaccia per le imprese. Per questo motivo si è domandato alle aziende di indicare se nel corso degli ultimi 2-3 anni si sia manifestata un'accentuata concorrenza da

parte di competitori esterni - di altre regioni o di altri paesi - con riferimento specifico al mercato costituito dalla committenza localizzata nella regione d'appartenenza.

I dati rilevati indicano che, in regione, l'accentuarsi della concorrenza esterna è stata avvertita da quasi due imprese su cinque. La concorrenza emergente percepita è, con analogia frequenza, sia nazionale, sia estera. Va comunque osservato che l'accentuarsi della concorrenza esterna, in particolare di quella estera, è un fenomeno meno diffuso in Veneto rispetto a quello rilevato in altre realtà italiane.

Concorrenza emergente (ultimo triennio)

% di imprese che segnalano un'accresciuta concorrenza esterna sul mercato locale



La percezione della concorrenza emergente sul mercato locale si accentua nelle imprese di minore dimensione, soprattutto in relazione alla concorrenza proveniente da altri paesi.

Concorrenza emergente (ultimo triennio)

% di imprese che segnalano un'accresciuta concorrenza esterna sul mercato locale

% imprese	Classe di addetti		
	Totale	6 - 19	20 - 99
IN COMPLESSO	38,7	40,5	33,3
Da altre regioni	21,9	21,8	22,1
Da altri paesi	23,3	24,9	18,5

La concorrenza estera che si sta facendo più aggressiva sul mercato veneto, e più in generale, sul mercato italiano proviene quasi esclusivamente da due aree: l'Est Europeo e

l'Oriente. Romania, Polonia, Slovacchia, Repubblica Ceca, ecc., da un lato, Taiwan, ma anche India e soprattutto Cina, dall'altro lato, sono i paesi di origine della concorrenza che vengono con maggiore frequenza segnalati dalle imprese.

6. IL RAPPORTO CON LA COMMITTENZA

Una descrizione del mercato della subfornitura tecnica non può prescindere dall'analisi delle caratteristiche dei clienti e dalla natura dei rapporti che le aziende sviluppano con i committenti.

6.1 *La concentrazione della clientela*

Il mercato della subfornitura è da sempre caratterizzato dal forte legame che si stabilisce tra committenti e fornitori e che si concretizza in:

- una clientela costituita da una cerchia piuttosto limitata di clienti,
- una forte dipendenza dalla domanda di pochi committenti,
- una significativa tendenza a stabilire rapporti di lunga durata.

L'Osservatorio conferma il permanere di queste caratteristiche, fornendo alcune cifre aggiornate della situazione.

In ambito regionale il dato rilevato per quanto riguarda la numerosità dei clienti si attesta su una media di 87 clienti per impresa. Questo dato è superiore a quello complessivamente registrato per l'area Centro Nord, dove le imprese dichiarano una media di 67 clienti.

Rapporto con la committenza

<u>Indicatore:</u>	<u>Veneto</u>	<u>Centro-Nord</u>
Numero medio di clienti	81	67
% del fatturato con il primo cliente	33,6	35,2
% del fatturato con i primi tre clienti	58,6	60,0
<u>Età del rapporto con il cliente principale (anni)</u>	<u>13</u>	<u>14</u>
<u>Età dell'azienda (anni)</u>	<u>19</u>	<u>25</u>

I tre clienti principali concorrono per quasi i tre quinti (58,6%) alla formazione del giro d'affari. Il committente più importante conta da solo per il 33,6%.

I dati di concentrazione della clientela indicano che la situazione delle aziende venete non si discosta sostanzialmente da quella in essere nell'insieme delle regioni con cui viene qui messa a confronto.

Simili a quelli di altre regioni sono anche i dati relativi alla durata dei rapporti che l'impresa intrattiene con il committente principale: 13 anni nel Veneto, 14 nella media Centro Nord.

Differenze più marcate si riscontrano disaggregando i dati in funzione delle dimensioni delle aziende.

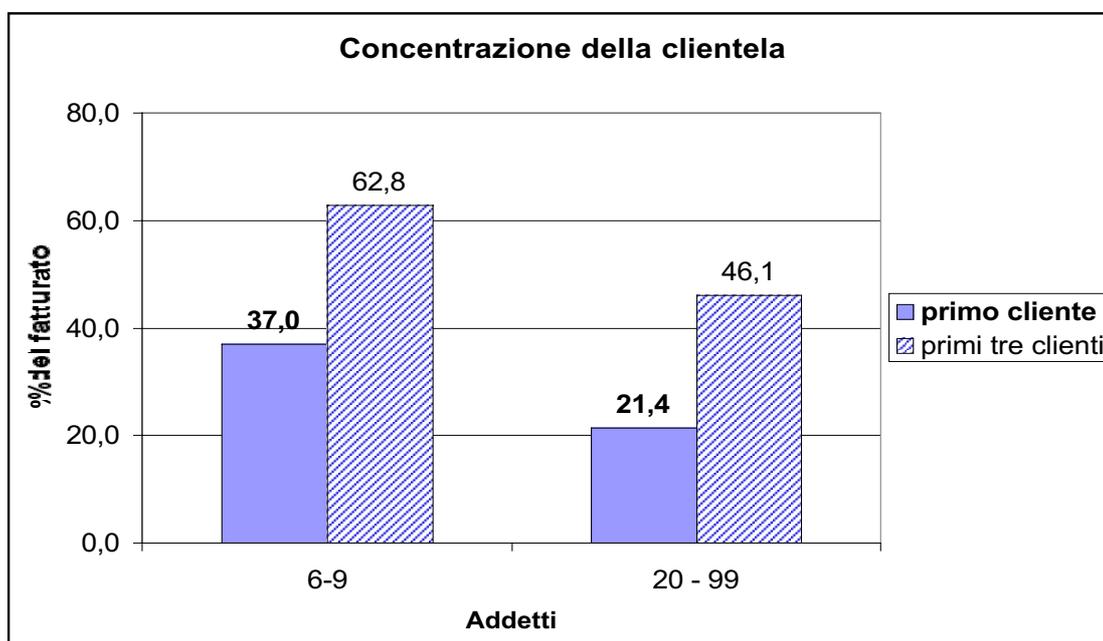
Rapporto con la committenza

Indicatore:	Classe di addetti		
	Totale	6 - 19	20 - 99
Numero medio di clienti	81	51	171
% del fatturato con il primo cliente	33,6	37,0	21,4
% del fatturato con i primi tre clienti	58,6	62,8	46,1
Età del rapporto con il cliente principale (anni)	13	12	16
<i>Età dell'azienda</i>	<i>19</i>	<i>18</i>	<i>25</i>

Al crescere delle dimensioni aziendali si amplia la platea dei clienti, si attenuano le condizioni di dipendenza, si sposta a ritroso nel tempo il momento nel quale le imprese hanno avviato i rapporti con il loro attuale primo committente (in questo ultimo caso si sconta tuttavia una maggiore anzianità delle aziende di maggiore dimensione).

Tra i dati esaminati l'aspetto sul quale è però opportuno concentrare l'attenzione è la forte dipendenza che tuttora si registra nei confronti della clientela primaria.

Dipendenza dai principali committenti



La concentrazione del giro d'affari evidenzia l'elevato rischio commerciale con il quale opera larga parte dei subfornitori, specie quelli con dimensioni aziendali ridotte. La perdita di un cliente importante può mettere in gioco la sopravvivenza dell'impresa e, nella migliore delle ipotesi, a parità di altre condizioni, limita il potere contrattuale del subfornitore.

Una diminuzione della concentrazione del fatturato con i principali committenti, che non riduca l'attività con essi realizzata, richiederebbe però da parte delle imprese non solo una maggiore articolazione dei rapporti di mercato, ma anche un significativo incremento del giro d'affari.

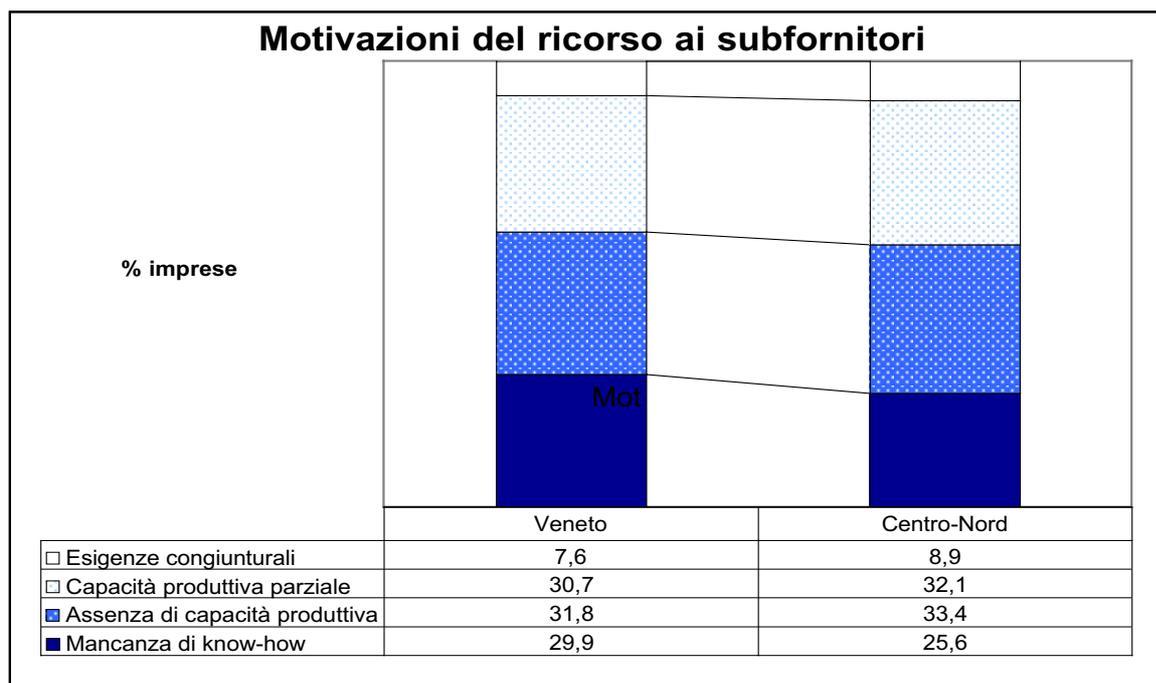
6.2 Le componenti della domanda

Nel mercato della subfornitura vi sono componenti della domanda che sono differenziate in relazione alle motivazioni che inducono le aziende committenti a rivolgersi ai subfornitori per le loro esigenze produttive. A questo fine l'Osservatorio ha chiesto alle aziende di ripartire il proprio fatturato, identificando le esigenze dei committenti che sono all'origine della domanda:

- mancanza di know how e conoscenze tecnologiche
- assenza totale di capacità produttiva (pur disponendo del know how necessario)
- disponibilità di capacità produttiva solo parziale rispetto ai normali fabbisogni
- punte congiunturali di domanda eccedenti la normale capacità produttiva disponibile.

Dai dati raccolti emerge che le componenti più rilevanti della domanda sono di natura strutturale: mancanza di know how e assenza di capacità produttiva, in particolare, stanno ad indicare che più del 60% del mercato è alimentato da esigenze produttive per le quali i committenti fanno esclusivamente ricorso all'apporto dei subfornitori. Si tratta delle componenti più stabili della domanda, che necessariamente determinano il formarsi di legami più stretti e duraturi tra committenti e subfornitori.

Natura della domanda espressa dai committenti



All'opposto si osserva che solo il 7,6% del fatturato dei subfornitori deriva da ordini strettamente legati ad esigenze contingenti della committenza, ovvero la parte di domanda più instabile del mercato.

Il profilo regionale della domanda non differisce in modo sostanziale da quello registrato complessivamente nell'area Centro Nord, ma nel caso veneto si accentua il peso delle componenti strutturali.

Il prevalere di componenti di domanda per i quali la committenza non dispone di competenze e/o capacità produttive è largamente presente anche nelle aziende con meno di 20 addetti, ma si deve comunque osservare che la domanda di tipo strutturale accresce il suo peso al crescere delle dimensioni d'impresa.

Motivazioni della domanda espressa dai committenti
Composizione del fatturato (medie)

Motivazione dei committenti:	Totale	Classe di addetti	
		6 - 19	20 - 99
Mancanza di know-how	29,9	30,8	27,0
Assenza di capacità produttiva	31,8	28,7	41,3
Capacità produttiva parziale	30,7	32,6	25,0
Esigenze congiunturali	7,6	7,9	6,7
Totale fatturato	100,0	100,0	100,0

6.3 Il turnover della clientela

I dati rilevati presso le aziende e riferiti all'ultimo anno indicano che circa quattro imprese su cinque hanno acquisito nuovi clienti nell'arco di 12 mesi.

Rimane il fatto che nello stesso periodo un quinto delle aziende non ha stabilito nessun nuovo rapporto di mercato.

Il numero di nuovi clienti acquisiti oscilla intorno ad una media compresa tra le 8 e le 9 unità, che nell'insieme hanno concorso per l'8,8% alla formazione del giro di affari. Ciascun nuovo cliente (aggiuntivo o sostitutivo rispetto a quelli preesistenti) ha contribuito pertanto per poco più dell'1% alla realizzazione del fatturato.

Turnover della clientela nell'ultimo anno

Indicatore:	Veneto	Centro-Nord
% imprese con nuovi clienti	82,2	78,2
Numero di nuovi clienti	8,5	9,1
Quota del fatturato dei nuovi clienti	8,8	10,1

I dati possono essere in parte influenzati dalla situazione congiunturale sfavorevole, ma rimangono nei loro ordini di grandezza un elemento strutturale del mercato della subfornitura.

Il ricambio della clientela, realizzato attraverso meccanismi aggiuntivi o sostitutivi rispetto alla clientela esistente, tocca spesso le componenti secondarie o marginali della domanda. Rimane in ogni caso evidente che la costruzione di nuovi rapporti di mercato avviene attraverso un numero di contatti piuttosto limitato e richiede tempi di gestazione elevati perché possa tradursi in relazioni stabili e consolidate. Questo dato va peraltro messo in relazione con l'intensità e la durata dei rapporti che i subfornitori intrattengono con la clientela primaria.

Vi è infine da osservare il fatto che, in assenza di una domanda aggiuntiva - determinata da una crescita industriale robusta o di innovazioni tecnologiche che impongano un significativo ricambio nell'offerta - gli spazi di mercato contendibili e a disposizione delle imprese per nuove opportunità di business sono esigui.

Le imprese che hanno acquisito nuovi clienti sono più numerose (90,2%) nella fascia di aziende che operano con un organico superiore ai 20 addetti, così come più numerosi sono i clienti acquisiti mediamente nel corso dell'anno (circa 11). In queste imprese si riduce tuttavia l'apporto che i nuovi clienti hanno dato alla realizzazione del fatturato.

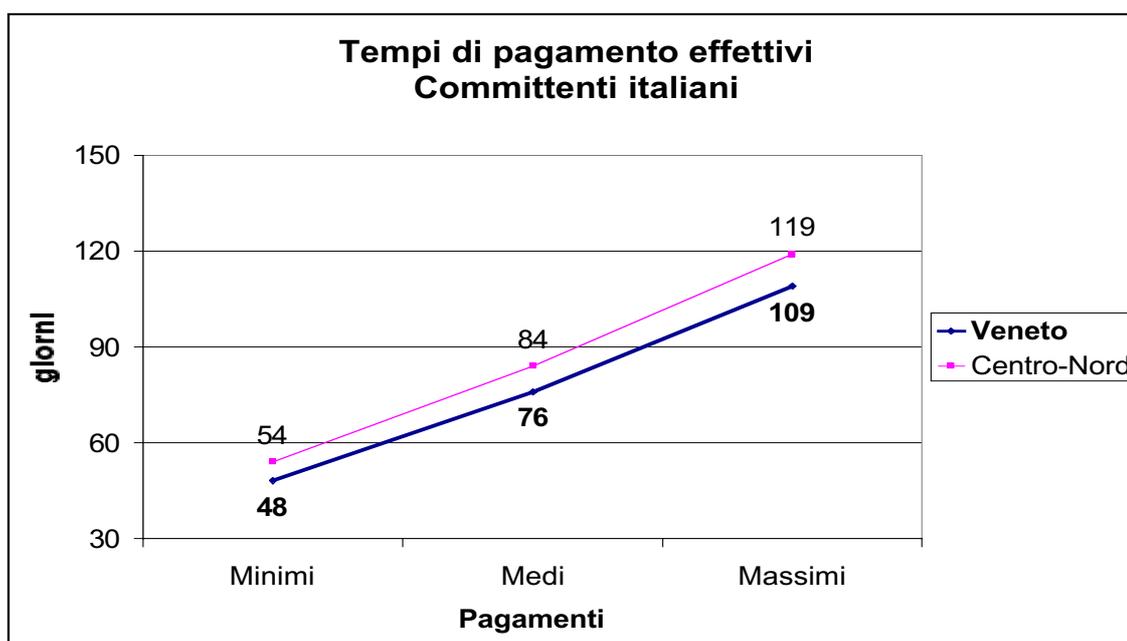
Turnover della clientela nell'ultimo anno

Indicatore	Totale	Classe di addetti	
		6 - 19	20 - 99
% imprese con nuovi clienti	82,2	79,7	90,2
Numero di nuovi clienti	8,5	7,5	11,1
Quota del fatturato dei nuovi clienti	8,8	9,8	6,5

6.4 I tempi di pagamento

I tempi elevati con cui, soprattutto nel mercato nazionale, i committenti pagano i subfornitori sono storicamente uno dei punti critici del rapporto che si instaura tra le parti. Non a caso la questione è entrata a far parte degli aspetti con i quali la legge 192 del 1998 ha inteso regolare il rapporto di subfornitura. A cinque anni di distanza dalla entrata in vigore della legge e in un quadro di mercato che si è andato progressivamente deteriorando - e che, quindi, indebolisce il potere contrattuale dei subfornitori - appare utile registrare la situazione in essere. In proposito, a ciascuna azienda si è chiesto di indicare i valori minimi, medi e massimi relativi ai tempi effettivi dei pagamenti, distinguendo la committenza nazionale da quella estera.

Tempi di pagamento effettivi - Committenti italiani



Tempi di pagamento effettivi - Committenti esteri

	giorni	
	Veneto	Centro-Nord
Minimi	39	42
Medi	51	55
Massimi	65	71

A tutti i livelli si osserva che i tempi di pagamento sono più elevati nel caso dei committenti italiani. Per quanto riguarda, in particolare, i tempi medi le indicazioni rilevate fanno registrare un valore che oscilla intorno a 76 giorni per i committenti italiani, contro i 51 giorni di quelli esteri. Valori molto elevati si riscontrano per i tempi massimi, che sfiorano, nel mercato italiano, i quattro mesi. Il differenziale con la committenza estera è in questo caso ancora più marcato.

Il profilo tracciato, anche se non presenta differenze sostanziali negli ordini di grandezza, mostra che, al crescere delle dimensioni delle imprese, i tempi di pagamento tendono lievemente ad aumentare.

Tempi di pagamento effettivi - Committenti italiani

giorni	Classe di addetti		
	Totale	6 - 19	20 - 99
Minimi	48	47	50
Medi	76	73	82
Massimi	109	104	117

Va comunque sottolineato che la situazione dei pagamenti, anche se di poco, risulta più favorevole per le imprese della regione se messa a confronto con il dato complessivo del Centro Nord. A questo proposito occorre rilevare che, tra le regioni considerate dall'Osservatorio, i tempi medi dei pagamenti effettuati dai committenti italiani in Veneto fanno registrare il valore più basso; i subfornitori veneti riescono poi ad incassare sul mercato nazionale con dilazioni mediamente inferiori di 20/22 giorni rispetto a quelle dei subfornitori Liguri e Piemontesi.

6.5 Il contenzioso

In un contesto che vede il sistema industriale contrarre per lungo tempo i livelli di attività e nel quale non mancano le situazioni di forte difficoltà e di crisi, il potere contrattuale dei subfornitori tende ad indebolirsi e si intensificano le controversie tra le parti.

I dati rilevati dall'Osservatorio confermano questo stato di cose.

Alla domanda tesa a verificare se, nel corso dell'ultimo triennio, si sono accentuate le occasioni di contenzioso con la committenza ha risposto affermativamente una quota non marginale (10,9%) di aziende della regione. Tale quota rimane in ogni caso significativamente inferiore (la più bassa in assoluto) a quella complessivamente registrata nel Centro Nord e piuttosto distante dai livelli fatte registrare in regioni come Piemonte (27,6%), Liguria (29,4%) e Friuli Venezia Giulia (26,3%), dove l'intensificarsi del contenzioso ha riguardato cioè oltre un quarto degli operatori.

Aumento delle occasioni di contenzioso (ultimo triennio)

	% imprese	
	Veneto	Centro-Nord
SI	10,9	16,5
NO	89,1	83,5
Totale	100,0	100,0

Il fatto che le aziende venete possano contare su pagamenti tendenzialmente più celeri che in molte altre regioni contribuisce, di fatto, a rendere meno frequenti le occasioni di contenzioso.

Le cause del contenzioso - nel Veneto come nelle altre regioni - sono, infatti, da ricondurre quasi esclusivamente al capitolo "pagamenti", per i quali l'oggetto del contenzioso viene variamente qualificato dalle aziende come mancato rispetto dei tempi pattuiti, forte ritardo nei pagamenti stessi o, nei casi più critici, difficoltà nel recuperare il credito a seguito di fallimenti.

Tutto questo evidentemente aggiunge un ulteriore elemento per comprendere come nel mercato della subfornitura - e a maggior ragione nella fase congiunturale attuale - le dilazioni di pagamento non possano essere annoverate tra i fattori su cui far leva per competere.

D'altra parte, proprio alla definizione dei tempi di pagamento fa diretto riferimento la normativa contenuta nella legge 192 che il parlamento italiano ha approvato nel 1998 per codificare e regolare il rapporto di subfornitura.

L'intensificarsi del contenzioso nel sistema di subfornitura del Veneto è un fenomeno che ha toccato con più elevata frequenza le aziende più piccole, ma anche tra queste è risultato molto meno diffuso di quanto non si sia verificato in altri ambiti regionali.

Aumento delle occasioni di contenzioso (ultimo triennio)

% imprese	Classe di addetti		
	Totale	6 - 19	20 - 99
SI	10,9	12,1	7,3
NO	89,1	87,9	92,7
Totale	100,0	100,0	100,0

6.6 La gestione del contenzioso

La presenza di situazioni di contenzioso pone il problema della gestione del contenzioso stesso e degli strumenti per farvi fronte.

Su questo punto si è ritenuto opportuno concentrare l'attenzione sulla conoscenza maturata dalle imprese, con riferimento alle disposizioni contenute nella Legge 192, 12 giugno 1998 e alle competenze in materia di conciliazione e arbitrato assegnate a questo fine alle Camere Arbitrali istituite presso le Camere di Commercio. Si è cercato, inoltre, di evidenziare l'importanza che le aziende attribuiscono alla possibilità di risolvere controversie in materia di rapporti di subfornitura avvalendosi dell'azione svolta dalle Camere stesse.

A cinque anni dall'entrata in vigore della legge, le disposizioni in essa contenute sono sostanzialmente poco note: due aziende su cinque le ignorano totalmente e solo in un caso su dieci vi è una conoscenza puntuale.

Disposizioni in materia di conciliazione e arbitrato

Grado di Conoscenza

CONOSCENZA:	% imprese	
	Veneto	Centro-Nord
SI, esauriente	9,8	10,2
SI, ma approssimativa	50,8	42,4
NO	39,4	47,4
Totale imprese	100,0	100,0

Ancora più lacunose sono le conoscenze di cui le aziende dispongono in merito all'attività svolta dalle Camere Arbitrali: ne ignora le competenze più di metà degli operatori e solo il 7% dichiara di averne una conoscenza esauriente.

Competenze delle Camere Arbitrali in materia di conciliazione
Grado di Conoscenza

CONOSCENZA:	% imprese	
	Veneto	Centro-Nord
SI, esauriente	7,0	7,8
SI, ma approssimativa	37,2	32,5
NO	55,8	59,7
Totale imprese	100,0	100,0

E' pertanto solo in parte significativo il giudizio sulla importanza del ruolo delle Camere Arbitrali e appare coerente quella parte di aziende (43,2%%) che si astiene dal formulare valutazioni in proposito.

Possibilità di risolvere le controversie tramite le Camere arbitrali
Importanza attribuita

IMPORTANZA:	% imprese	
	Veneto	Centro-Nord
SI, rilevante	35,7	30,0
NO, trascurabile	21,1	19,1
NON SO	43,2	50,9
Totale imprese	100,0	100,0

Tra le aziende che esprimono la loro valutazione tendono comunque a prevalere ampiamente coloro che assegnano alle Camere arbitrali un ruolo significativo nella gestione del contenzioso.

In regione, la fascia di aziende che riconosce alle Camere arbitrali un ruolo importante in questo ambito appare nel complesso molto più estesa di quanto non risulti in altri contesti territoriali e questo, soprattutto, in relazione al parere espresso dalle aziende di minore dimensione.

7. APPENDICE STATISTICA

Comparti – Attività delle imprese

COMPARTO:	% imprese	
	Veneto	Centro Nord
Fusioni, sinterizzazioni	4,7	4,4
Deformazione a caldo	0,9	0,6
Deformazione a freddo	2,7	2,1
Lavori e parti in lamiera	10,6	4,2
Carpenteria metallica	14,5	12,8
Caldareria	0,9	0,5
Lav. per asportazione alla MU	16,1	20,8
Assemblaggi	6,9	5,1
Trattamenti termici	0,0	1,1
Trattamenti di superficie	5,9	6,5
Stampi, modelli, utensili	6,7	5,0
Parti/insiemi meccanici	5,9	6,4
Meccanica di precisione	6,1	11,3
Parti/componenti elettromecc.	3,3	2,7
Parti/componenti elettroniche	2,2	3,3
Lavorazioni plastica e gomma	7,6	7,9
Altre attività	5,1	5,2

Attività delle imprese (principale o secondaria)

COMPARTO:	% imprese interessate	
	Veneto	Centro Nord
Fusioni, sinterizzazioni	4,7	5,9
Deformazione a caldo	2,7	1,7
Deformazione a freddo	11,2	7,8
Lavori e parti in lamiera	25,1	16,9
Carpenteria metallica	24,9	21,9
Caldareria	0,9	1,3
Lav. per asportazione alla MU	27,7	33,7
Assemblaggi	28,0	30,6
Trattamenti termici	3,0	4,9
Trattamenti di superficie	7,3	9,8
Stampi, modelli, utensili	9,4	11,5
Parti/insiemi meccanici	15,5	18,1
Meccanica di precisione	15,1	26,0
Parti/componenti elettromecc.	5,9	10,0
Parti/componenti elettroniche	13,5	7,0
Lavorazioni plastica e gomma	1,4	13,1
Altre attività	6,4	14,1

**Settori di sbocco
Imprese interessate**

	% imprese	
	Veneto	Centro Nord
Macchine agricole	24,0	24,2
Macch. movimento terra	24,0	18,8
Macch. utensili lav. Metalli	19,0	25,8
Macchine lav. Legno	15,2	13,8
Macch. per tessile e abbigl.	18,2	18,2
Macch. e impianti alimentari	33,9	19,3
Macch. per confez. E imballaggio	18,5	19,0
Altro macch. Industriale	18,5	18,3
Automobili	18,2	27,7
Veicoli industriali	15,4	19,1
Cicli, motocicli	14,9	13,5
Nautica, cantieristica	11,2	9,7
Aeronautica, aerospaziale	2,6	5,6
Mezzi ferroviari	8,4	12,6
Elettrodomestici bianchi	16,5	12,9
Elettronica di consumo	0,5	4,8
Elettromeccanica pesante	4,5	6,5
Elettronica e automaz. industriale	13,6	16,5
Macchine per ufficio, computer	3,8	5,1
Telefonia, telecomunicaz.	4,2	6,3
Edilizia	23,2	13,1
Impiantistica	11,3	15,7
Mobilio	15,8	9,4
Chimica, farm., petrolch.	4,9	11,1
Armi	0,5	2,6
Altri settori	15,9	17,2

Andamento dell'attività rispetto all'anno precedente

Livello:	% imprese		
	2000	2001	2002
Inferiore (<)	8,5	22,1	30,9
Uguale (=)	32,0	39,4	31,8
Superiore (>)	59,5	38,6	37,3
Totale imprese	100,0	100,0	100,0
Indice a saldo (>) - (<)	+51,0	+16,5	+6,4

Livello degli ordini a metà anno – variazione sull'anno precedente

Andamento	% imprese		
	Mercato regionale	Mercato extraregionale	Mercato estero
Diminuzione (-)	45,9	35,8	35,8
Stabilità (=)	35,1	38,7	29,0
Aumento (+)	19,0	25,5	35,2
Totale imprese	100,0	100,0	100,0
Indice a saldo (+) - (-)	-26,9	-10,3	-0,6

Livello degli ordini a metà anno – variazione sull'anno precedente

Andamento	% imprese		
	2001	2002	2003
Diminuzione (-)	15,1	34,3	45,9
Stabilità (=)	39,8	43,8	35,3
Aumento (+)	45,1	22,0	19,1
Totale imprese	100,0	100,0	100,0
Indice a saldo (+) - (-)	30,0	-12,3	-26,8

Imprese con programmi di investimento in corso

	% imprese		
	2001	2002	2003
IN COMPLESSO	66,9	55,0	61,2
di cui per:			
Aumento della capacità produttiva	44,8	40,8	33,1
Introduzione di nuove lavorazioni/prodotti	30,2	22,3	21,7
Miglioramento di qualità e affidabilità	37,2	24,8	30,6
Aumento di produttività ed efficienza	44,1	25,0	42,3
Miglioramento ambiente di lavoro e sicurezza	29,6	25,2	28,7
Riduzione effetti di inquinamento	7,4	3,9	8,5

Fattori di competitività

Indice di importanza (min 0 : max 10)

FATTORE:	Indice	
	Veneto	Centro-Nord
Vicinanza geografica al committente	5,0	5,4
Prezzo	7,1	7,2
Dilazioni di pagamento	4,7	4,7
Rapidità delle consegne	8,0	7,6
Rispetto dei tempi di consegna	8,7	8,3
Capacità di progettazione	4,6	4,3
Garanzie sul prodotto/Assicurazione qualità	7,7	7,5
Assistenza tecnica	5,7	5,6
Capacità di fornire prodotti complessi	6,6	6,3
Rapidità nell'adattare il prodotto	7,2	6,8
Elasticità nel variare i volumi	7,2	6,6
Solidità economico finanziaria	5,6	5,4
Tecnologie di produzione avanzate	6,6	6,3
Utilizzo delle tecnologie ICT	5,1	5,1

8. NOTA METODOLOGICA

8.1 L'Osservatorio Subfornitura

L'OSSERVATORIO SUBFORNITURA è uno strumento informativo che si propone di analizzare periodicamente la situazione del mercato della subfornitura tecnica, attraverso un'indagine campionaria effettuata sul versante dell'offerta.

Oggetto dell'indagine sono le piccole imprese che eseguono lavorazioni per conto di terzi o realizzano prodotti su commessa e che operano nei settori a maggior contenuto tecnico (meccanica, elettromeccanica, elettronica, plastica e gomma).

Unioncamere Veneto partecipa alla realizzazione dell'Osservatorio nell'ambito dell'iniziativa multiregionale promossa e coordinata dal Comitato Network Subfornitura, di cui è uno dei soci fondatori.

8.2 Il campo di indagine

L'Osservatorio Subfornitura ha come oggetto di rilevazione le piccole e medie imprese di subfornitura tecnica.

Per quanto riguarda l'identificazione delle attività in subfornitura, l'Osservatorio considera sotto questa voce:

le lavorazioni realizzate per conto di terzi;

i prodotti (parti, componenti, complessivi, ecc.) fabbricati su commessa sulla base di specifiche tecniche dei committenti.

Nella rilevazione sono incluse solo le aziende nelle quali queste due componenti, nel loro insieme, superano la metà del fatturato.

Per quanto riguarda le dimensioni d'impresa l'Osservatorio esamina esclusivamente le aziende comprese nella fascia 6 – 99 addetti.

8.3 La popolazione di riferimento

L'indagine è realizzata su un campione stratificato (complessivamente 620 unità nel 2003 per l'insieme delle otto regioni, di cui 113 rilevate nel Veneto) costruito sulla base di due parametri:

- la localizzazione delle imprese (regione);
- la dimensione delle imprese (classe di addetti).

Il piano di campionamento è tuttavia di tipo non proporzionale: nel campione rilevato sono "sovrarappresentate" le unità appartenenti alle regioni più piccole e/o alle classi di addetti più elevate.

Poiché una parte non indifferente della variabilità delle grandezze e degli indicatori esaminati è attribuibile alla localizzazione sul territorio e/o alla dimensione delle unità rilevate, l'utilizzo diretto dei dati campionari a livello di insieme o in forma disaggregata comporta talune distorsioni.

Per questo motivo si procede ad una ripesatura delle risposte, tenendo conto degli effettivi pesi delle diverse componenti regionali/dimensionali.

A questo scopo si ricorre ad una stima della popolazione delle imprese.

In assenza di dati quantitativi puntuali sull'universo delle aziende di subfornitura tecnica è necessario operare una valutazione indiretta della distribuzione congiunta - per regione e classe di addetti - della popolazione di riferimento, utilizzando i dati del Censimento industriale.

A tal fine si sono selezionate 33 voci (codici a 4 cifre della classificazione ATECO 91) corrispondenti ad attività manifatturiere di tipo intermedio per le quali è ragionevole attendersi una più elevata diffusione di processi e prodotti realizzati in subfornitura. Questa procedura, pur non permettendo di misurare la consistenza numerica della popolazione, consente di valutarne la composizione interna in termini relativi, con un grado di approssimazione che si può ritenere accettabile per la rielaborazione dei risultati campionari. I dati utilizzati per stimare la composizione della popolazione nel 2003 sono gli stessi impiegati nelle rilevazioni 2000, 2001 e 2002 e si basano sui risultati del Censimento Intermedio che l'ISTAT ha effettuato nel 1996.

La tabella fornisce la composizione della popolazione stimata e mette in evidenza che le imprese di subfornitura tecnica del Veneto, nella fascia dimensionale considerata dall'Osservatorio, pesano per il 14,9% sul totale delle otto regioni del Centro Nord in cui viene effettuata la rilevazione.

Struttura della popolazione di riferimento

	6 - 9 addetti	10 -19 addetti	20 - 49 addetti	50 - 99 addetti	TOTALE
Piemonte	5,2	6,0	3,1	0,9	15,2
Lombardia	15,3	16,2	7,9	1,8	41,2
Liguria	1,0	0,8	0,4	0,1	2,3
Friuli-V.G.	1,0	1,1	0,6	0,1	2,8
Veneto	5,3	5,9	3,0	0,7	14,9
Emilia-R.	6,1	7,2	3,0	0,6	16,8
Toscana	2,4	2,2	1,0	0,2	5,7
Umbria	0,4	0,5	0,2	0,1	1,2
TOTALE	36,6	39,8	19,1	4,4	100,0

8.4 Modalità di rilevazione dei dati

La rilevazione dei dati viene effettuata ogni anno a metà dell'esercizio (Giugno) ed è basata sull'invio alle aziende di un questionario strutturato (si veda in allegato il questionario relativo all'edizione 2003) che comprende due sezioni:

una sezione fissa, in cui sono raccolti i principali dati generali e gli indicatori congiunturali;

una sezione monografica, di volta in volta dedicata ad approfondire un tema ritenuto di particolare interesse.

La rilevazione dei dati viene curata direttamente dai soci del Comitato Network Subfornitura, nell'ambito della regione di competenza di ciascuno.

ALLEGATO

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003

Settori tecnici

Questionario

La **subfornitura** viene intesa come l'insieme di produzioni destinate ad altre imprese industriali e costituite da:

- parti e componenti, dispositivi, attrezzature realizzate su **commessa** in base a specifiche tecniche fissate dai committenti;
- lavorazioni eseguite **per conto di terzi**, su materiali o semilavorati forniti dai committenti.

N.B. I dati forniti sono considerati **riservati** e sono utilizzati esclusivamente a fini statistici.

Azienda (ragione sociale, indirizzo)

.....Prov.

Tel.Posta elettronica:

00) Anno di inizio dell'attività: ____ _

01) Addetti N° (classe di addetti)

02) Fatturato 2002 | | | | | 0 | 0 | 0 | , | 0 | 0 | EURO (classe di fatturato)

03) **Lavorazioni e prodotti di subfornitura** (indicare le voci che rappresentano una componente significativa della offerta di subfornitura dell'azienda)

- | | |
|-----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Fusioni, sinterizzazioni (A1) | <input type="checkbox"/> Parti, insiemi meccanici complessi (L12) |
| <input type="checkbox"/> Deformazione a caldo (B2) | <input type="checkbox"/> Meccanica di precisione (M13) |
| <input type="checkbox"/> Deformazione a freddo (C3) | <input type="checkbox"/> Parti e componenti <i>elettromeccaniche</i> (N14) |
| <input type="checkbox"/> Lavori e parti di lamiera (D4) | <input type="checkbox"/> Parti e componenti <i>elettroniche</i> (O15) |
| <input type="checkbox"/> Carpenteria metallica (E5) | <input type="checkbox"/> Lavorazioni, parti e componenti in <i>materie plastiche e gomma</i> (P16) |
| <input type="checkbox"/> Caldareria (F6) | <input type="checkbox"/> Misure, prove, controlli, altri servizi tecnici (Q17) |
| <input type="checkbox"/> Lavori di asportazione alla macchina utensile (G7) | <input type="checkbox"/> Altro |
| <input type="checkbox"/> Lavori di assemblaggio (H8) |(X24) |
| <input type="checkbox"/> Trattamenti termici (I9) |(Y25) |
| <input type="checkbox"/> Trattamenti superficiali (J10) | |
| <input type="checkbox"/> Stampi, modelli, utensili speciali (K11) | |

04) Tra quelle indicate al punto precedente la voce **principale** in termini di fatturato è:

(indicare una **sola** voce)

12) Rispetto ad un anno fa quale è l'**andamento degli ordini** provenienti dai settori destinatari delle subforniture?

SETTORI DI SBocco

	Tendenza ordini		
	Aumento	Stabilità	Diminuzione
- Macchine agricole (A1)	[+]	[=]	[-]
- Macchine movimento terra (B2)	[+]	[=]	[-]
- Macchine utensili per la lavorazione dei metalli (C3)	[+]	[=]	[-]
- Macchine per la lavorazione del legno (D4)	[+]	[=]	[-]
- Macchine per il tessile e l'abbigliamento (E5)	[+]	[=]	[-]
- Macchine e impianti alimentari (F6)	[+]	[=]	[-]
- Macchine per confezionamento e imballaggio (G7)	[+]	[=]	[-]
ALTRO MACCHINARIO INDUSTRIALE			
- (H8)	[+]	[=]	[-]
- Automobili (J10)	[+]	[=]	[-]
- Veicoli industriali e commerciali (K11)	[+]	[=]	[-]
- Cicli e motocicli (L12)	[+]	[=]	[-]
- Nautica, cantieristica (M13)	[+]	[=]	[-]
- Aeronautica, aerospaziale (N14)	[+]	[=]	[-]
- Mezzi ferroviari (O15)	[+]	[=]	[-]
- Elettrodomestici bianchi (P16)	[+]	[=]	[-]
- Elettronica di consumo, televisori, HIFI (Q17)	[+]	[=]	[-]
- Elettromeccanica pesante (R18)	[+]	[=]	[-]
- Elettronica e automazione industriale (S19)	[+]	[=]	[-]
- Macchine per ufficio e computer (T20)	[+]	[=]	[-]
- Telefonia, telecomunicazioni (U21)	[+]	[=]	[-]
- Edilizia (V22)	[+]	[=]	[-]
- Impiantistica (W23)	[+]	[=]	[-]
- Mobilio (X24)	[+]	[=]	[-]
- Chimica, farmaceutica, petrolchimica (Y25)	[+]	[=]	[-]
- Nucleare (Z26)	[+]	[=]	[-]
- Armi (AB27)	[+]	[=]	[-]
ALTRI SETTORI			
-(AC28)	[+]	[=]	[-]

13) Tra quelli indicati al punto precedente il **settore di sbocco più importante** per entità degli ordini è:; esso **incide per il % sul fatturato di subfornitura.**

14) Avete attualmente in corso **investimenti** di entità significativa (*in relazione alle dimensioni e alle caratteristiche della Vostra azienda*)? SI NO
 se SI, tali investimenti hanno l'obiettivo di:

- ampliare l'attuale capacità produttiva (maggiori volumi)
- introdurre nuovi prodotti o lavorazioni
- migliorare la qualità dei prodotti e/o l'affidabilità dei processi
- accrescere la produttività e l'efficienza aziendale
- migliorare l'ambiente di lavoro e le condizioni di sicurezza
- ridurre gli effetti negativi sull'ambiente esterno (inquinamento, ecc.)
- altro:

15) Quanti sono stati nel 2002 i **clienti** della Vostra azienda? N°

16) Qual è stata l'incidenza sul fatturato della Vostra azienda

- dei **3 committenti** più importanti % del fatturato

- del **committente principale**? % del fatturato

17) da quanti anni siete fornitori del Vs **attuale principale** committente? anni

18) Nel corso dell'ultimo anno la Vs azienda ha acquisito **nuovi clienti**? SI NO

Se SI,

- a Quanti sono stati i nuovi clienti acquisiti? N°

- b Quale percentuale del fatturato deriva dagli ordini dei nuovi clienti? % del fatturato

19) Più in generale, nel corso degli **ultimi 2-3 anni** vi sono stati cambiamenti significativi nei mercati a cui si rivolge la Vostra azienda?

a- sviluppo dell'attività in **nuove aree** di mercato: SI, rilevante NO o trascurabile

Se Si, in quali aree è avvenuto tale sviluppo?

Italia (regioni): _____

Esteri (paesi): _____

b- sviluppo dell'attività in **nuovi settori di sbocco**: SI, rilevante NO o trascurabile

Se Si, in quali settori è avvenuto tale sviluppo?

.....

20) Con riferimento alle attività in subfornitura, quali sono attualmente i **tempi effettivi di pagamento** dei Vs. committenti?

	Committenti	
	Italiani	Esteri
Minimo giorni giorni
Medio giorni giorni
Massimo giorni giorni

21) Facendo riferimento all'ultimo anno, potete stimare in quale misura le commesse e gli ordini ricevuti derivano da diversi tipi di esigenze/necessità produttive dei Vostri committenti?

	% del fatturato
- mancanza di conoscenze e competenze tecnologiche dei Vostri committenti %
- mancanza totale di loro capacità produttiva (pur disponendo delle competenze e del know how necessari) %
- capacità produttiva dei Vostri committenti solo parziale e insufficiente a coprire i loro normali fabbisogni %
- punte congiunturali di domanda eccedenti la loro normale capacità produttiva %
Totale fatturato	100 %

22) Quale rilievo assumono i diversi **fattori** sotto indicati nel determinare le **capacità competitive** di una azienda come la Vostra?

(importanza: **0 nulla** **3 media** **6 massima**)

	Importanza
A1 - Vicinanza geografica al committente	0 ___ 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___ 6
B2 – Prezzo	0 ___ 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___ 6
C3 – Dilazioni di pagamento	0 ___ 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___ 6
D4 - Rapidità delle consegne	0 ___ 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___ 6
E5 – Rispetto dei tempi di consegna	0 ___ 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___ 6
F6 – Capacità di progettazione	0 ___ 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___ 6
G7 – Garanzie sul prodotto/assicurazione qualità	0 ___ 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___ 6
H8 – Capacità di fornire assistenza tecnica	0 ___ 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___ 6
I9 – Capacità di fornire prodotti complessi	0 ___ 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___ 6
L10 – Capacità di effettuare rapidi adattamenti alle caratteristiche tecniche dei prodotti	0 ___ 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___ 6
M11 – Elasticità nel variare rapidamente i volumi di produzione	0 ___ 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___ 6
N12 - Solidità economico-finanziaria	0 ___ 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___ 6
O13 – Disponibilità di tecnologie di produzione avanzate	0 ___ 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___ 6
P14 – Capacità di utilizzare efficacemente gli strumenti informatici e le nuove tecnologie di comunicazione (Internet , ecc.)	0 ___ 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___ 6
Q15 – Altro:	0 ___ 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___ 6

23) Quali, tra i fattori sopra indicati hanno **accresciuto** la loro importanza nel corso degli ultimi 2-3 anni? (indicare solo le 3 voci più significative)

1° _____ 2° _____ 3° _____

24) Con riferimento ai committenti con i quali lavorate nella Vs regione, nel corso degli ultimi 2-3 anni, avete avvertito una accentuazione della concorrenza da parte di:

- imprese di altre regioni italiane (regioni: 1 _____ 2 _____ 3 _____)
- imprese estere (paesi: 1 _____ 2 _____ 3 _____)
- _ NO

25) Con riferimento agli **ultimi 2-3 anni** avete riscontrato un aumento delle **occasioni di contenzioso** nei rapporti con i Vs committenti?

SI NO

Se SI, su quali aspetti?

- a) _____
- b) _____
- c) _____

26) Indipendentemente dall'esistenza o meno di controversie che possano riguardare direttamente la Vostra azienda,

- conoscete le **disposizioni previste in materia di conciliazione ed arbitrato** delle controversie nei rapporti di subfornitura previsti dalla legge (192, 18 giugno 1998) di "Disciplina della subfornitura delle attività produttive?"

SI, in modo esauriente SI, approssimativamente NO

- conoscete le competenze delle **Camere Arbitrali** in materia di conciliazione ed arbitrato istituite presso le Camere di Commercio e il loro modo di operare in tale ambito?

SI, in modo esauriente SI, approssimativamente NO

- ritenete che la **possibilità di risolvere eventuali controversie** in materia di rapporti di subfornitura attraverso l'azione svolta dalle Camere Arbitrali costituisca un importante strumento a supporto dell'attività di imprese come la Vostra?

SI, rilevante NO o trascurabile Non so

Note per la compilazione

*Ai fini dell'indagine è importante che i questionari siano compilati nel modo più completo possibile. In particolare, per le cifre e le percentuali richieste, è utile che, in assenza di dati precisi, vengano comunque indicate **stime** orientative degli ordini di grandezza e delle proporzioni che caratterizzano i fenomeni rilevati.*

*Per quanto riguarda in particolare il numero degli **addetti** (domanda 01) ed il fatturato (domanda 02), qualora non fosse possibile precisare il valore, si prega di indicare **almeno la classe di appartenenza** in base al seguente schema:*

Classe di addetti	
a1	fino a 5
b2	6 - 9
c3	10 -19
d4	20 - 49
e5	50 - 99
f6	100 - 199
g7	200 e più

Classe di fatturato	
A1	fino a 250.000 EURO
B2	da 250.000 a 500.000 EURO
C3	da 500.000 a 1.000.000 EURO
D4	da 1.000.000 a 2.500.000 EURO
E5	da 2.500.000 a 5.000.000 EURO
F6	da 5.000.000 a 10.000.000 EURO
G7	oltre 10.000.000 EURO

***RingraziandoVi per la collaborazione Vi preghiamo
cortesemente di restituire il questionario compilato a:***

FINITO DI STAMPARE
PRESSO LA TIPOGRAFIA S.I.T.
SOCIETÀ INDUSTRIE TIPOLITOGRAFICHE (TV)
NEL MESE DI APRILE 2004

UNIONE REGIONALE C.C.I.A.A. VENETO

30171 MESTRE - VENEZIA
VIA DANTE, 95

TEL. 041/932555 - TELEFAX 041/933336

<http://www.ven.camcom.it> - centrostudi@ven.camcom.it

