

## Osservatorio 1996 sulla Subfornitura

L'osservatorio e' una ricerca promossa dal Comitato Network Subfornitura in collaborazione con il Centro Estero delle Camere di Commercio del Veneto e la Camera di Commercio di Genova.

E' uno strumento che si propone di analizzare annualmente la situazione del mercato della subfornitura tecnica, attraverso un'indagine campionaria su piccole e medie imprese di subfornitura delle principali regioni industriali italiane.

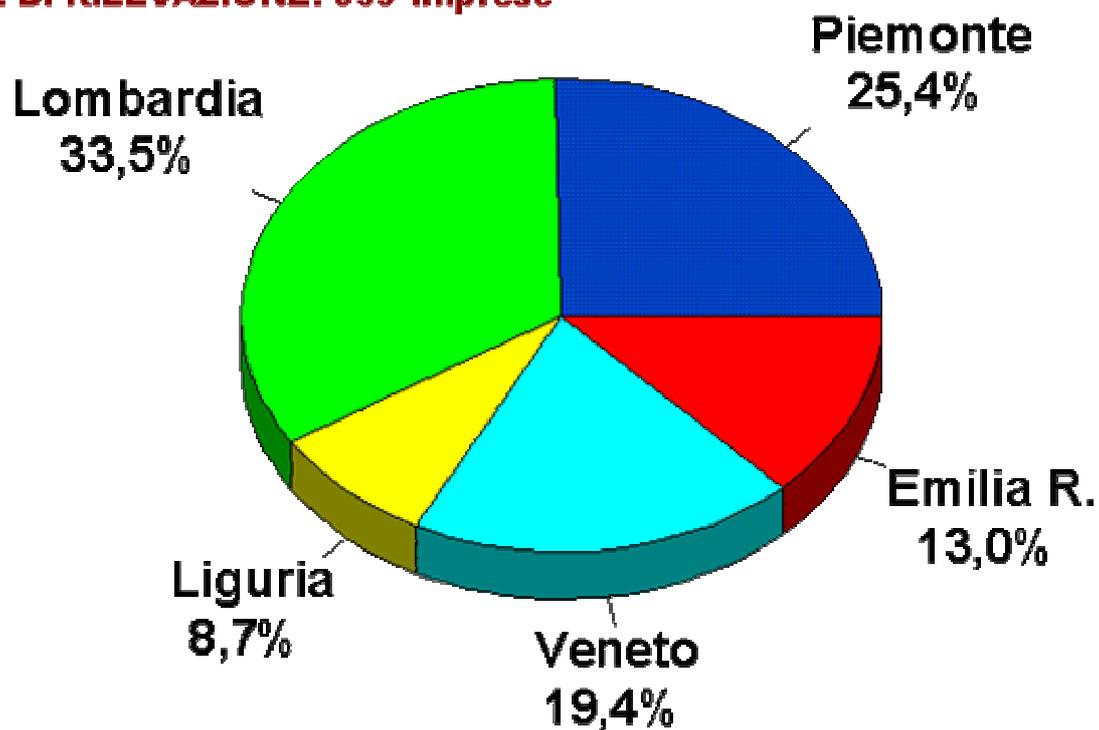
- La struttura del campione
- La dimensione delle imprese
- La composizione dei campioni regionali
- Le attivita' in subfornitura
- Incidenza delle lavorazioni conto terzi
- Serie di produzione e fatturato aziendale
- Fatturato per addetto e comparti aziendali
- Lavorazioni, prodotti e principali settori di sbocco
- Aree di mercato della subfornitura
- Tendenze dell'export
- Andamento dell'attivita' 1996
- Tendenze degli ordini
- Tendenze degli ordini per aree di mercato
- Investimenti
- Nuovi clienti e concorrenza
- Concorrenza: dai mercati locali ai mercati globali
- Origine della concorrenza estera
- Attivita' e funzioni aziendali da sviluppare
- Vincoli nell'attuazione delle politiche aziendali

indice dell'Osservatorio

## LA STRUTTURA DEL CAMPIONE

*Nel grafico: distribuzione territoriale delle imprese*

**BASE DI RILEVAZIONE: 355 imprese**



La base di rilevazione dell'edizione 1996 dell'Osservatorio è costituita da 355 imprese.

Le aziende del campione sono localizzate in cinque importanti regioni industriali del Nord: Piemonte, Lombardia, Veneto, Liguria ed Emilia-Romagna. Le prime due regioni concorrono in particolare a formare più di metà del campione.

avanti

## LA DIMENSIONE DELLE IMPRESE

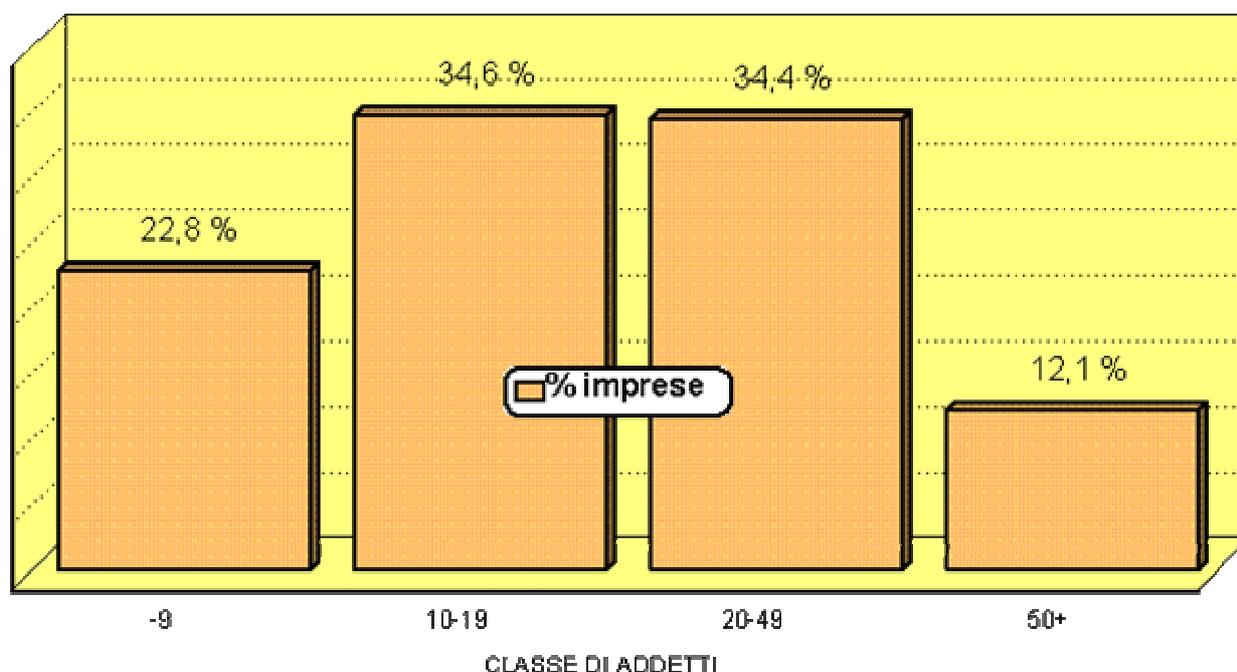
Le dimensioni delle imprese esaminate sono tipicamente piccole o medio-piccole: da un minimo di 6 ad un massimo di 100 addetti, con pochissime eccezioni al di fuori di questo intervallo.

Il campione è comunque rappresentato per oltre i due terzi da aziende collocate nella fascia 10-49 addetti.

L'indagine prende in considerazione sia le imprese industriali, sia le aziende artigiane; queste ultime, per quanto nel complesso meno numerose, sono largamente rappresentate nelle due classi dimensionali inferiori.

Ai fini della interpretazione dei dati occorre considerare in particolare che la distribuzione campionaria per classe dimensionale non è proporzionale a quella che si può stimare nell'universo di riferimento. La numerosità delle imprese tende invece a riflettere il potenziale produttivo (addetti) presente in ciascuna classe dimensionale. I dati disaggregati a livello territoriale risentono ovviamente della diversa struttura dimensionale dei campioni regionali.

*Nel grafico: la dimensione delle imprese*



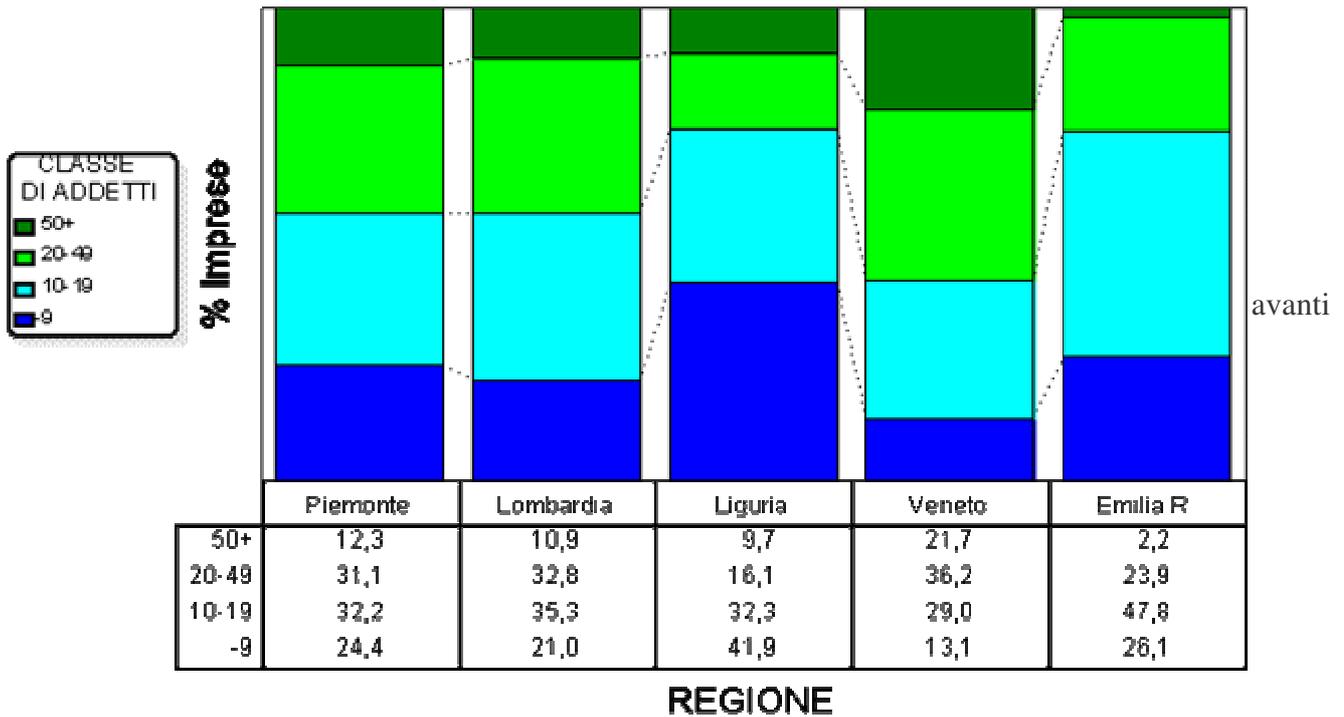
Con la sola eccezione del Veneto, in tutti i campioni regionali prevalgono le unità con meno di 20 addetti; tale caratteristica si accentua nelle aziende rilevate in Liguria ed Emilia Romagna.



indice dell'Osservatorio

Con la sola eccezione del Veneto, in tutti i campioni regionali prevalgono le unità con meno di 20 addetti; tale caratteristica si accentua nelle aziende rilevate in Liguria ed Emilia Romagna.

**LA COMPOSIZIONE DEI CAMPIONI REGIONALI**



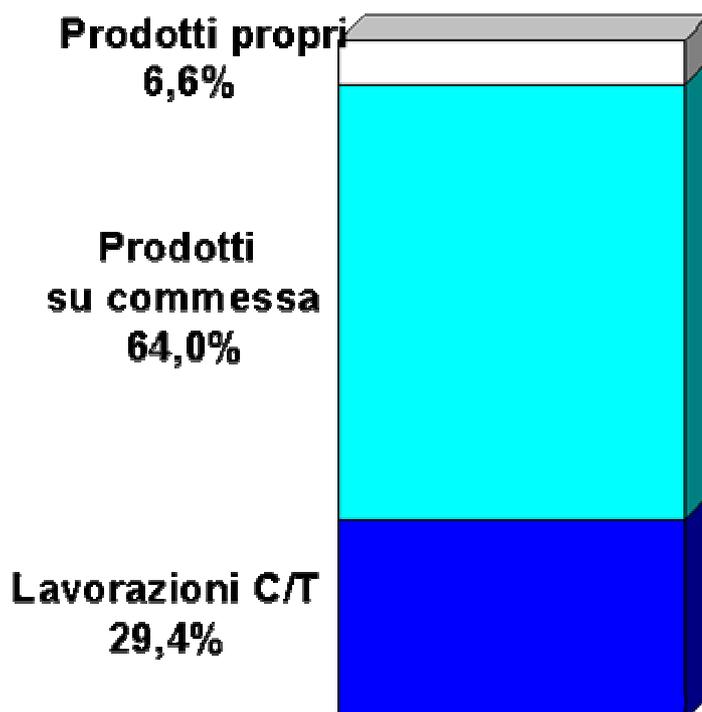
indietro

avanti

indice dell'Osservatorio

**LE ATTIVITA' IN SUBFORNITURA**

*Nel grafico: distribuzione delle attivita' in subfornitura*



Il 93,4 % del giro d'affari delle aziende rilevate dall'Osservatorio e' costituito da attivita' che derivano da rapporti di subfornitura. Questa percentuale non deve essere in alcun modo interpretata come un risultato conoscitivo di particolare significato; piu' semplicemente documenta la stretta rispondenza del campione alle finalita' dello studio. Si puo' anzi osservare in proposito che il 71 % delle aziende esaminate ha nella subfornitura la modalita' esclusiva con la quale si rapporta alla domanda; nel 29 % rimanente dei casi il rapporto di subfornitura si configura comunque come modalita' prevalente.

indietro

avanti

indice dell'Osservatorio

## **INCIDENZA DELLE LAVORAZIONI PER CONTO DI TERZI**

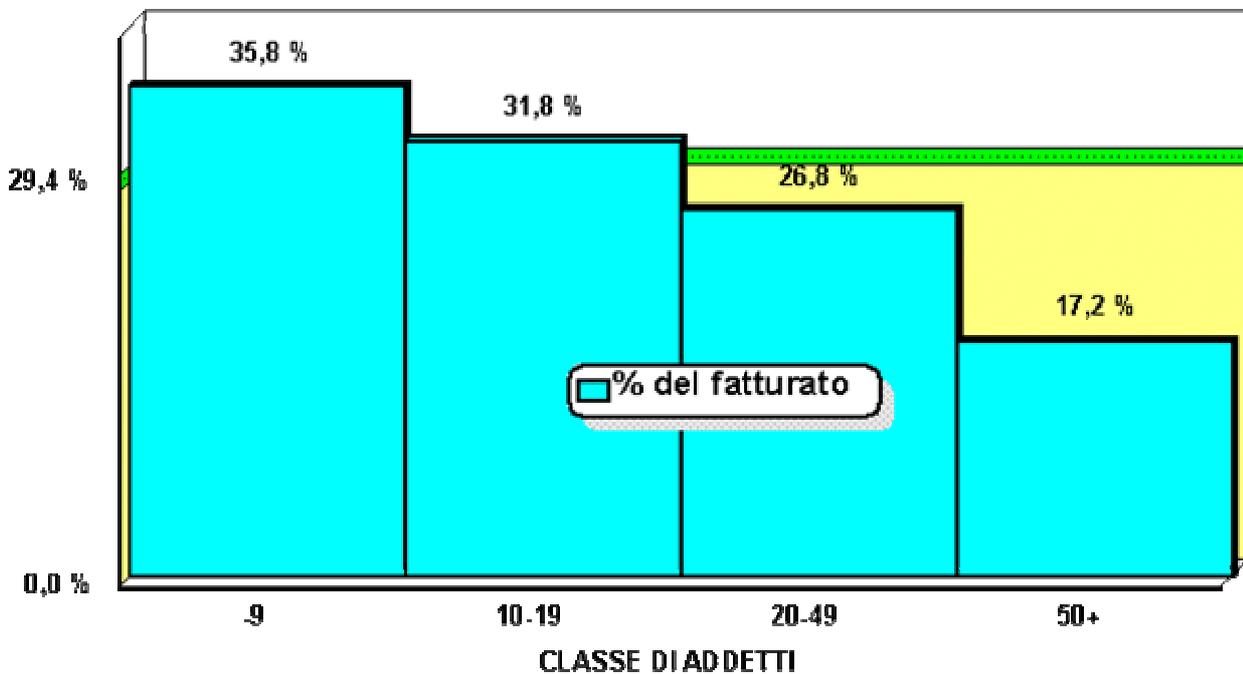
Di maggiore rilievo conoscitivo è invece il dato che descrive la ripartizione dell'attività di subfornitura nelle sue due componenti interne:

- quella delle lavorazioni per conto di terzi, in genere su materiali forniti dai committenti (circa un terzo del totale)

- quella dei prodotti realizzati su commessa, fabbricati in base a specifiche date dai committenti stessi (i due terzi rimanenti).

Nel valutare queste proporzioni occorre tuttavia considerare che, in termini di volumi di attività, le lavorazioni per conto di terzi tendono ad essere sottostimate; a differenza delle subforniture di prodotto, le cifre di vendita non contabilizzano il valore dei materiali. Per le lavorazioni, infatti, la cifra del fatturato è pressoché assimilabile a quella del valore aggiunto.

Si deve infine osservare che l'incidenza delle subforniture di lavorazione è particolarmente rilevante nelle aziende con meno di 20 addetti, mentre si riduce con una sensibile progressione allontanandosi da tale soglia.



## SERIE DI PRODUZIONE E MODALITA' DEGLI ORDINI

% imprese

ORDINI -> ----- SERIE	Chiusi	Aperti	A programma	TOTALE
<i><b>Pezzi unici Piccola serie</b></i>	<b>21,4</b>	<b>6,6</b>	<b>5,4</b>	<b>33,4</b>
<i><b>Media serie</b></i>	<b>12,9</b>	<b>23,1</b>	<b>20,6</b>	<b>56,6</b>
<i><b>Grande serie</b></i>	<b>0,8</b>	<b>2,3</b>	<b>6,9</b>	<b>10,0</b>
<b>TOTALE</b>	<b>35,1</b>	<b>32,0</b>	<b>32,9</b>	<b>100,0</b>

La realtà della subfornitura meccanica esplorata dall'Osservatorio si caratterizza per una dominanza delle medie serie, che qualificano l'offerta di almeno la metà degli operatori. Piuttosto contenuta (= 10 %) è la quota di imprese nelle quali prevale la produzione in grande serie, mentre all'opposto sono un terzo del totale quelle specializzate in lavorazioni o prodotti fabbricati in piccola serie o come pezzi unici.

Il dato sulle serie di produzione si correla in misura significativa con le modalità attraverso le quali le imprese ricevono gli ordini dai committenti:

- chi produce pezzi unici o piccole serie lavora in genere sulla base di ordini chiusi, cioè definiti di volta in volta dal committente e di norma non ripetuti;
- chi produce in grande serie opera molto spesso a programma (ad esempio con ordini mensili e previsioni per i periodi successivi);
- nel caso delle medie serie, infine, l'attività a programma è abbastanza diffusa, ma sono gli ordini aperti (ripetuti, ma a cadenze non regolari o predefinite) a prevalere.

indietro

avanti

indice dell'Osservatorio

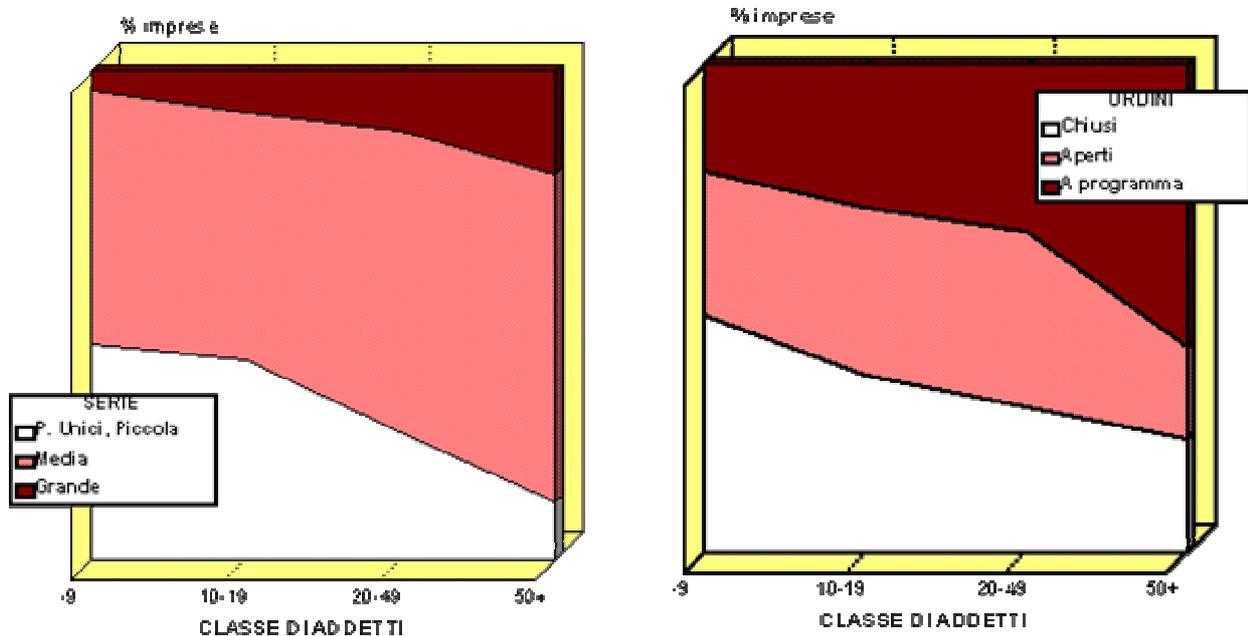
**SERIE DI PRODUZIONE E FATTURATO AZIENDALE**

Ampiezza delle serie e tipologia degli ordini modificano sensibilmente il loro profilo al variare delle dimensioni d'impresa. La produzione per pezzi unici e piccola serie è piuttosto rilevante nelle aziende con meno di 10 addetti; al crescere della dimensione aziendale perde progressivamente di importanza per lasciare sempre maggiore spazio alle produzioni di media e anche grande serie.

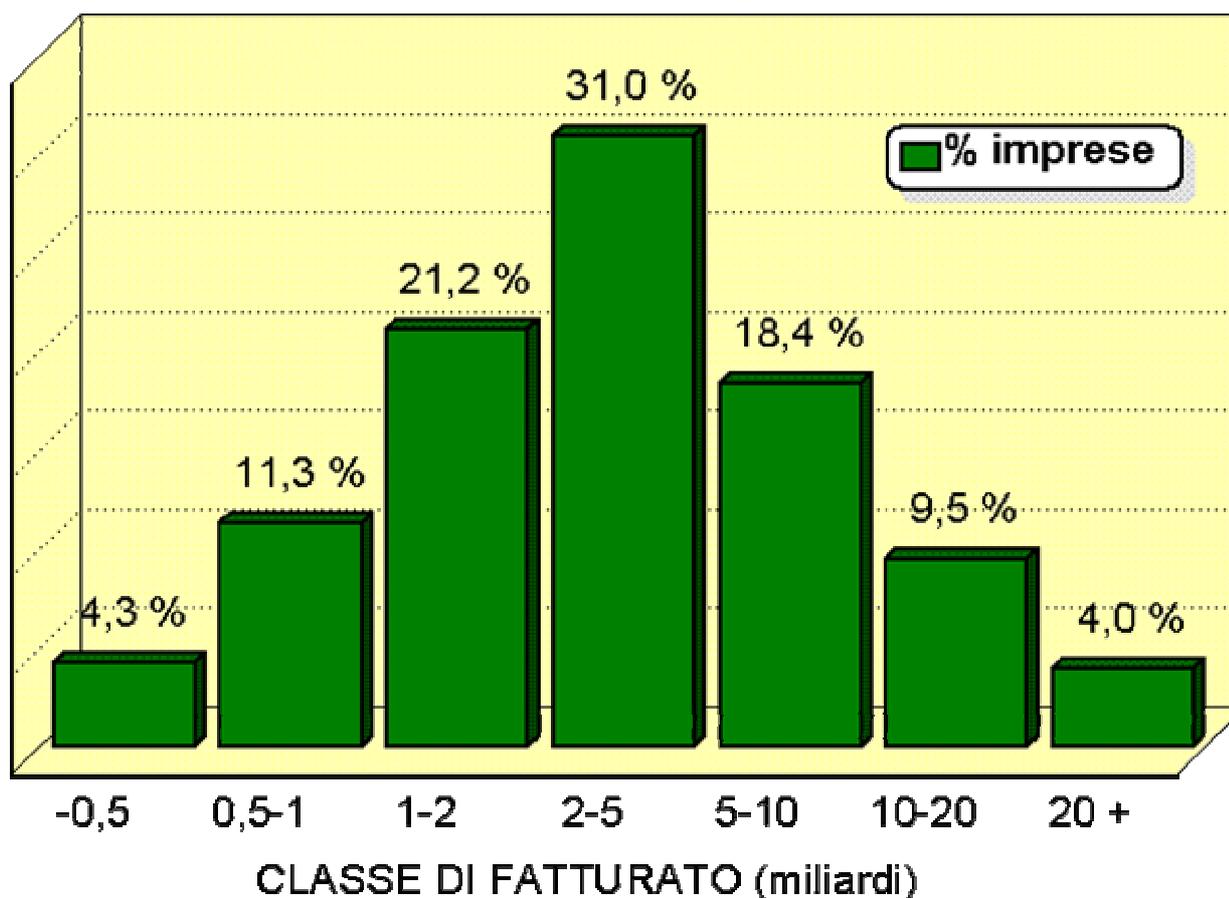
Dimensioni di impresa diverse si associano quindi anche a differenti modi di organizzare la produzione e a differenti possibilità di programmare il processo produttivo.

### SERIE DI PRODUZIONE E MODALITA' DEGLI ORDINI

% imprese



### FATTURATO AZIENDALE



L'analisi approfondita dei dati aziendali di tipo economico e finanziario non rientra tra gli obiettivi primari dell'Osservatorio sulla Subfornitura; gli strumenti di indagine impiegati in sede di rilevazione non sono peraltro particolarmente idonei a questo scopo. Gli unici parametri quantitativi rilevati sono, quindi, soltanto gli addetti e il fatturato, significativi per esprimere la dimensione delle aziende esaminate.

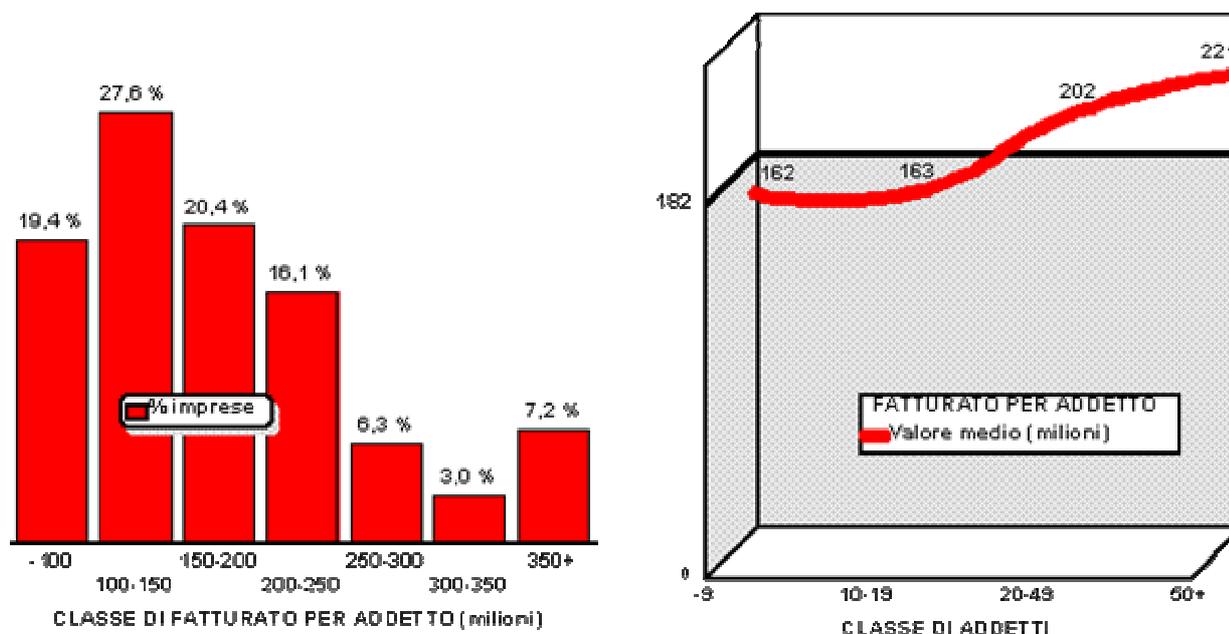
Il fatturato aziendale conferma quanto già detto in merito al carattere prevalente di media e soprattutto piccola impresa che contraddistingue la realtà della subfornitura tecnica sottoposta a osservazione: il 37% delle imprese rilevate ha un giro di affari annuo che non supera i 2 miliardi; solo il 13-14 % oltrepassa i 10 miliardi; e questo nonostante il fatto che nel campione le aziende maggiori siano sovrarappresentate.

Il rapporto tra fatturato e addetti raggiunge in media 182 milioni, ma con un elevato grado di variabilità: il dato oscilla da valori minimi che non superano i 100 milioni (19,4% delle aziende) a punte di oltre 350 milioni (7,2%); quasi metà dei subfornitori ha comunque un fatturato per addetto compreso tra 100 ed 200 milioni.

La variabilità dei livelli relativi di fatturato riflette il fatto che la subfornitura tecnica (o anche soltanto quella meccanica) non costituisce un settore omogeneo, ma un insieme di operatori che hanno in comune riferimenti e rapporti di interdipendenza determinati dai mercati di destinazione.

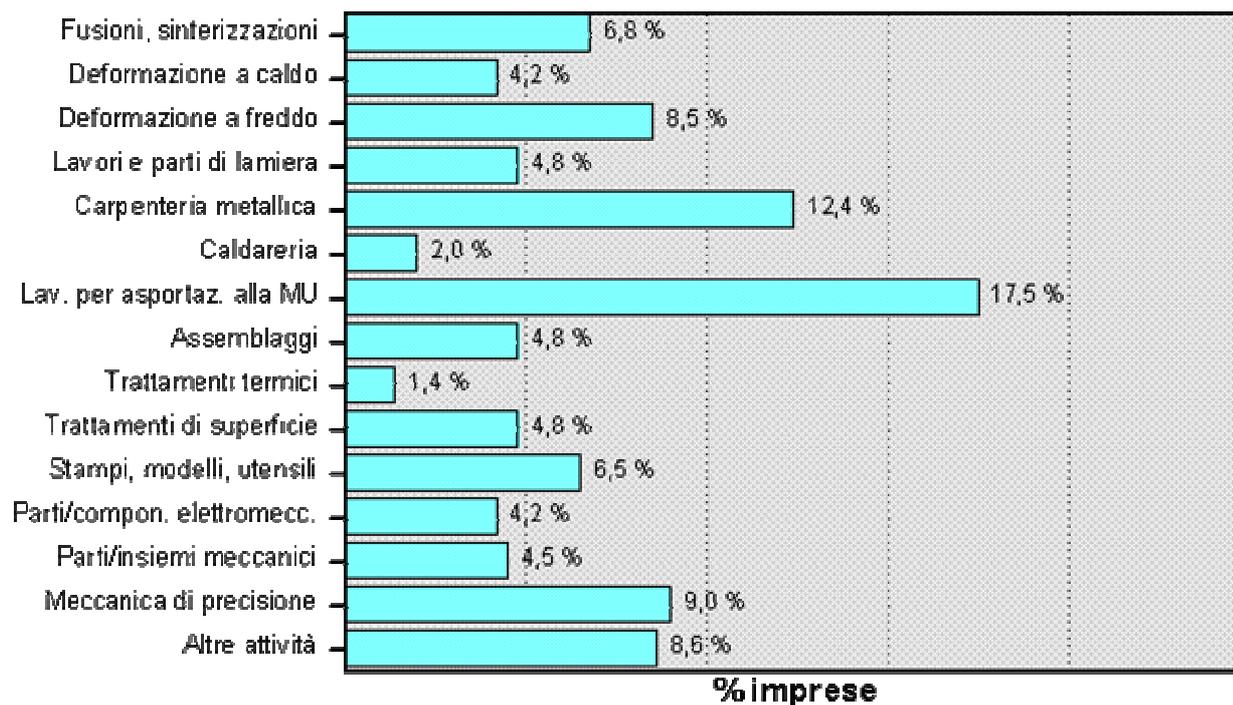
Il fatturato per addetto tende a crescere con le dimensioni di impresa; questo risultato esprime anche il diverso peso che in ciascuna classe dimensionale assumono le lavorazioni svolte per conto di terzi e, quindi, il diverso significato che va attribuito alle cifre contabilizzate come ricavi.

## FATTURATO PER ADDETTO E COMPARTI AZIENDALI



## COMPARTI

(attività principale delle imprese)



Il sistema di subfornitura indagato dall'Osservatorio è quello delle attività tecniche. Nello specifico vengono esaminate le aziende di subfornitura del settore meccanico.

Il campione rilevato copre pertanto una ampia gamma di realtà produttive sotto il profilo merceologico e delle tecnologie impiegate.

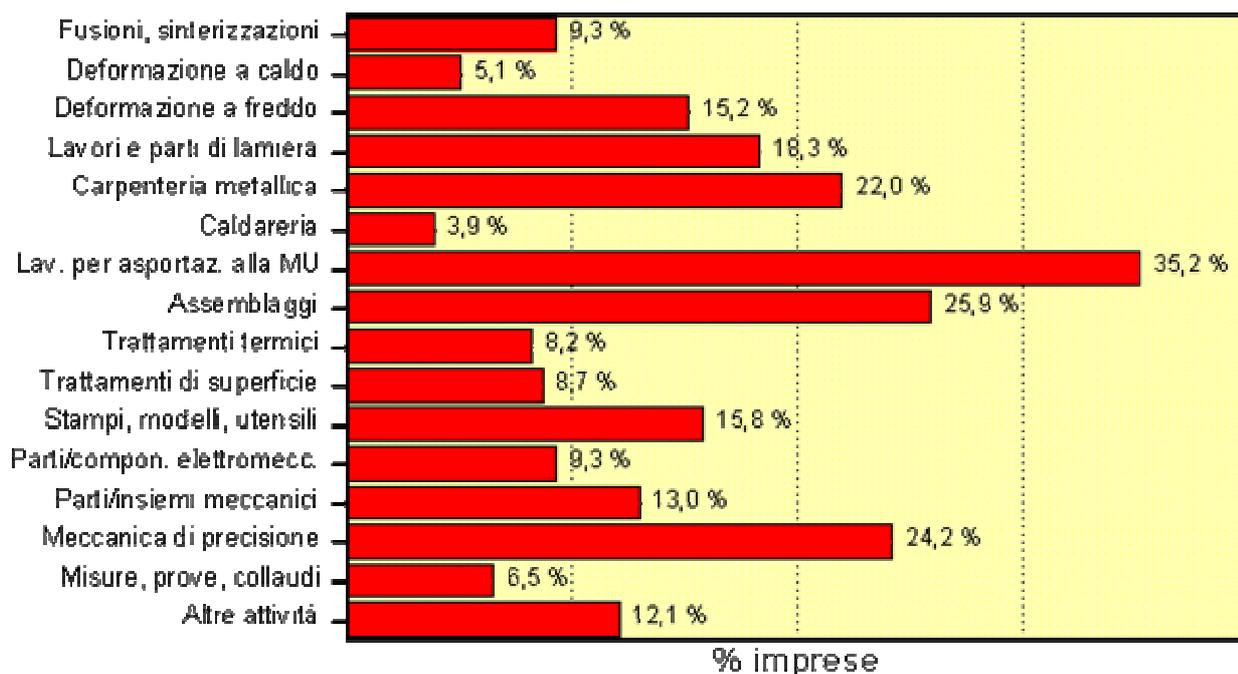
Ponendo l'attenzione sulla sola attività principale svolta da ciascuna impresa emergono, per numerosità di operatori rappresentati, alcune categorie: le lavorazioni alla macchina utensile con tecnologie per asportazione (17,5 %), la carpenteria metallica (12,4 %), la meccanica di precisione (9 %), i processi per deformazione a freddo (8,5 %). In questi quattro comparti si concentra quasi la metà delle unità rilevate.

Molte aziende svolgono tuttavia anche attività diverse da quella principale e pertanto il quadro complessivo dell'offerta è molto più ampio e articolato rispetto a quanto evidenziato dalla sola attività primaria. Se si esaminano in termini generali i contenuti dell'offerta di ciascuna impresa si evidenziano rapporti di interdipendenza tra le varie componenti del sistema di subfornitura sicuramente più complessi di quelli che la pura classificazione per comparti lascia intravedere.

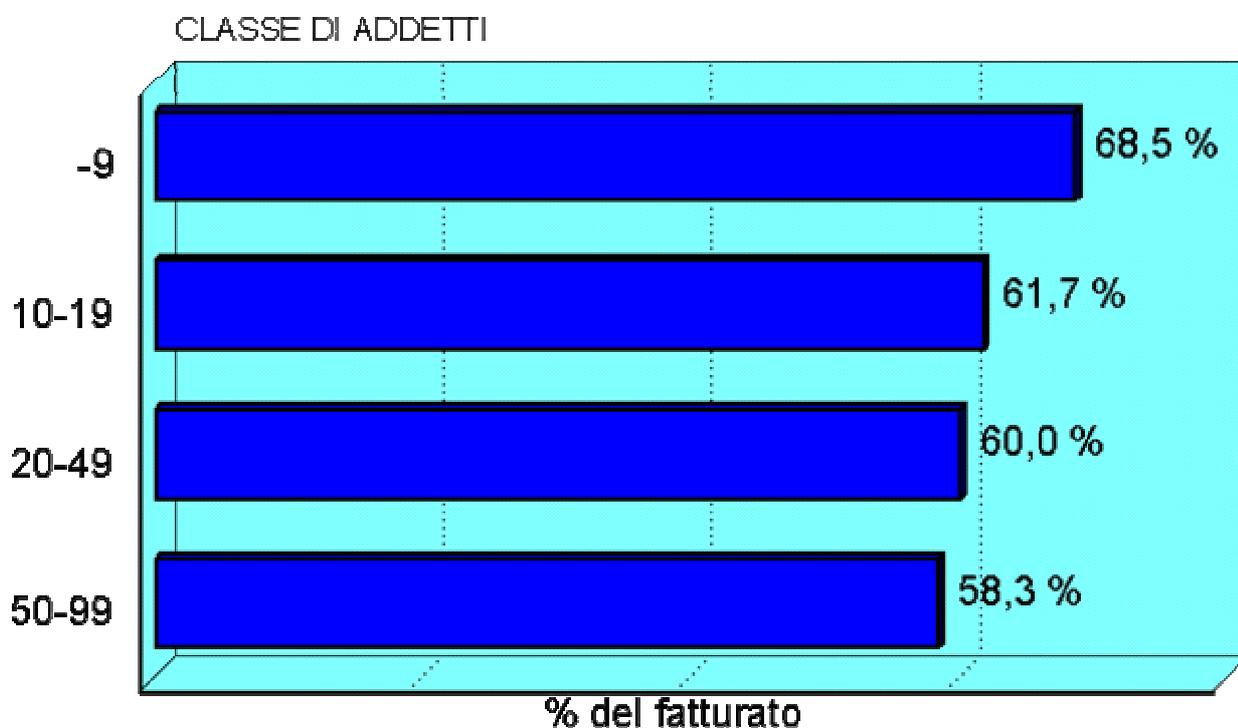
Alcune componenti dell'offerta (il caso più tipico è quello dei lavori di assemblaggio) emergono in particolare solo come attività complementari e integrative di quella principale. Raramente appaiono come elemento di specializzazione di una particolare impresa. Opposta è la situazione delle attività di fusione e sinterizzazione o di quelle basate su processi di deformazione a caldo, che fanno quasi esclusivamente capo ad aziende specializzate in questo campo.

indice dell'Osservatorio

## **LAVORAZIONI, PRODOTTI E PRINCIPALI SETTORI DI SBocco**



#### INCIDENZA DEL PRINCIPALE SETTORE DI SBOCCO



Le imprese di subfornitura indirizzano la propria offerta verso una molteplicità di settori (ogni

azienda ne serve in media 4).

Ciascuna impresa tende tuttavia ad orientare la propria offerta verso un settore di sbocco primario, dal quale dipende una quota consistente del proprio giro di affari, in media il 62%.

Il legame con il settore di sbocco principale è un dato strutturale che accomuna larga parte delle imprese; anche se tende ad accentuarsi tra le aziende con meno di 10 addetti (68,5 %)

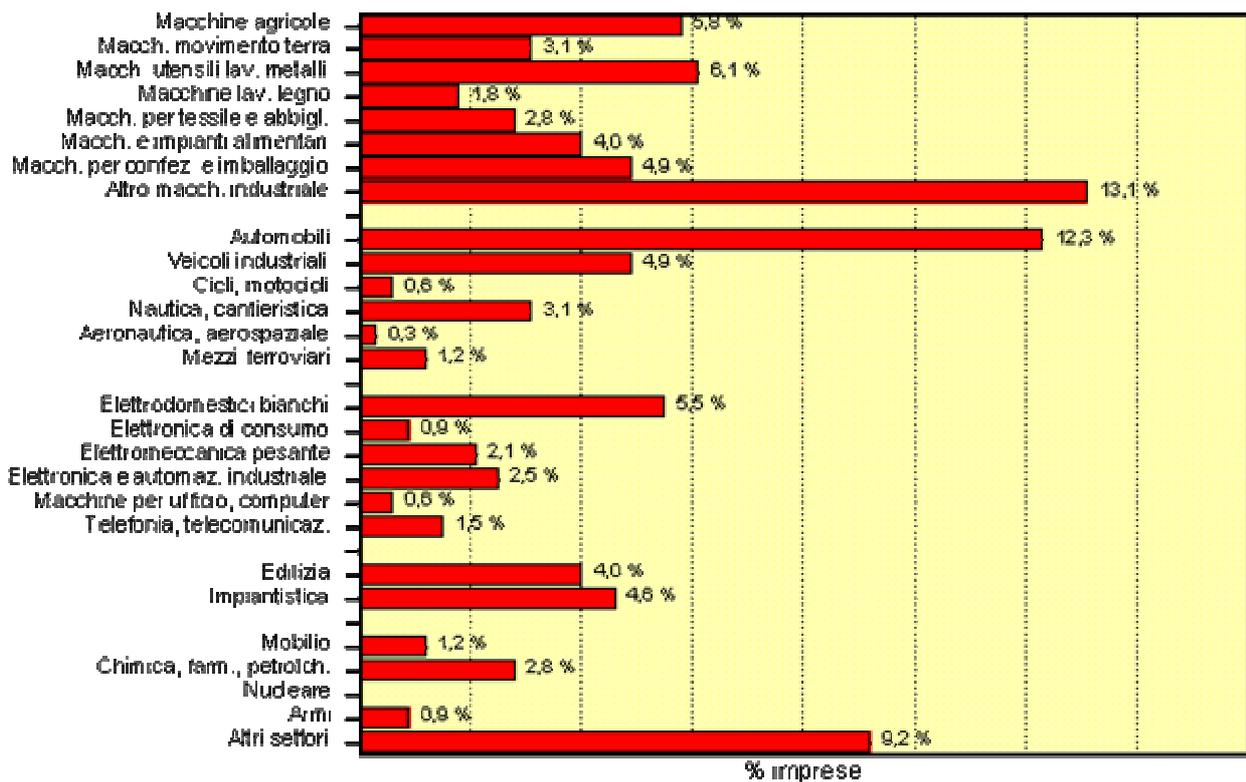
Tra i settori di sbocco il posto di rilievo maggiore spetta indubbiamente all'industria automobilistica: essa costituisce la componente di domanda principale per il 12,3 % delle aziende; per un altro 20,2% costituisce uno sbocco complementare; complessivamente oltre un terzo delle imprese trova opportunità di mercato più o meno significative in prodotti e lavorazioni destinati, direttamente o indirettamente, alle case auto.

La varietà dei settori che alimentano il mercato della subfornitura è notevole, ma anche in questo caso va osservato che i riferimenti di mercato si modificano in misura apprezzabile in funzione delle dimensioni di impresa:

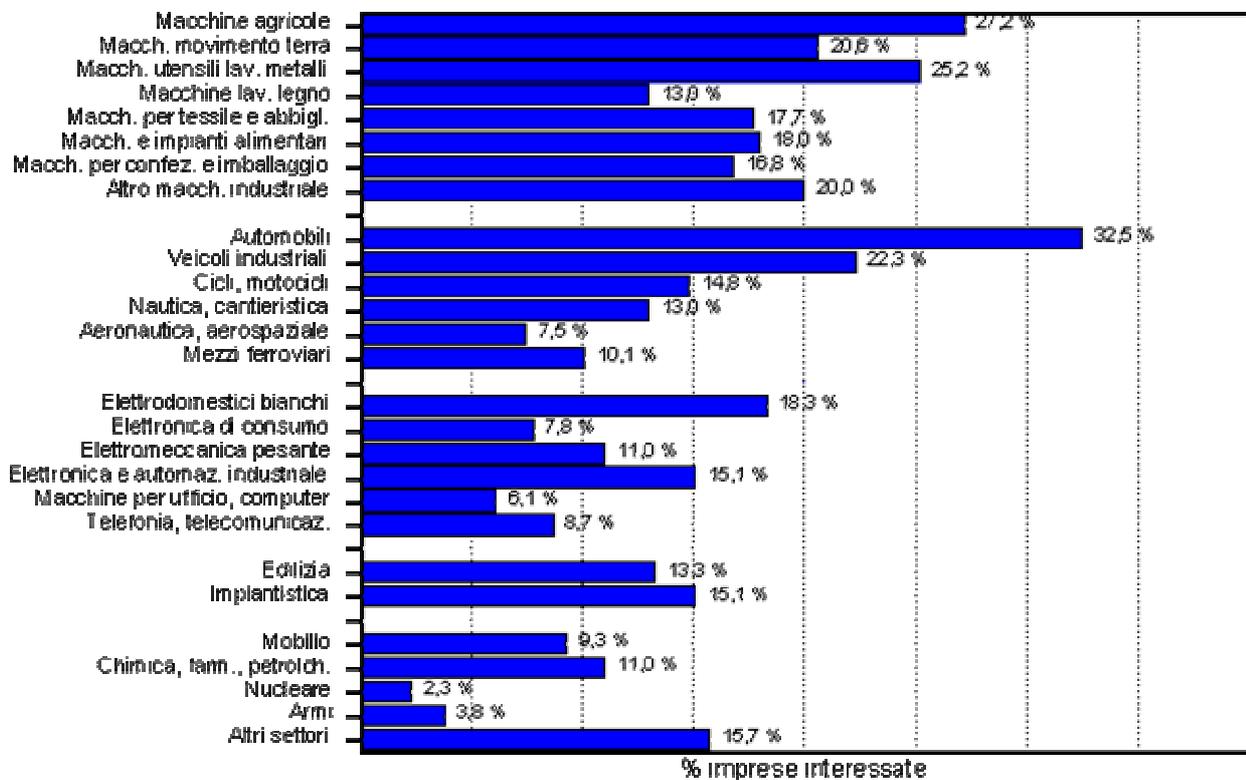
- per le aziende più piccole il mercato primario è più frequentemente dato dai produttori di macchinario o dai settori dell'edilizia e impiantistica;
- per le aziende maggiori diventano più rilevanti le industrie dei mezzi di trasporto o quelle elettromeccaniche ed elettroniche.

La natura dei mercati di riferimento si collega ovviamente anche a quanto già ricordato in merito ai differenziali esistenti sul piano delle serie di produzione tra imprese di diversa scala.

## **SETTORE DI SBOCCO PRINCIPALE**



## SETTORI DI SBocco

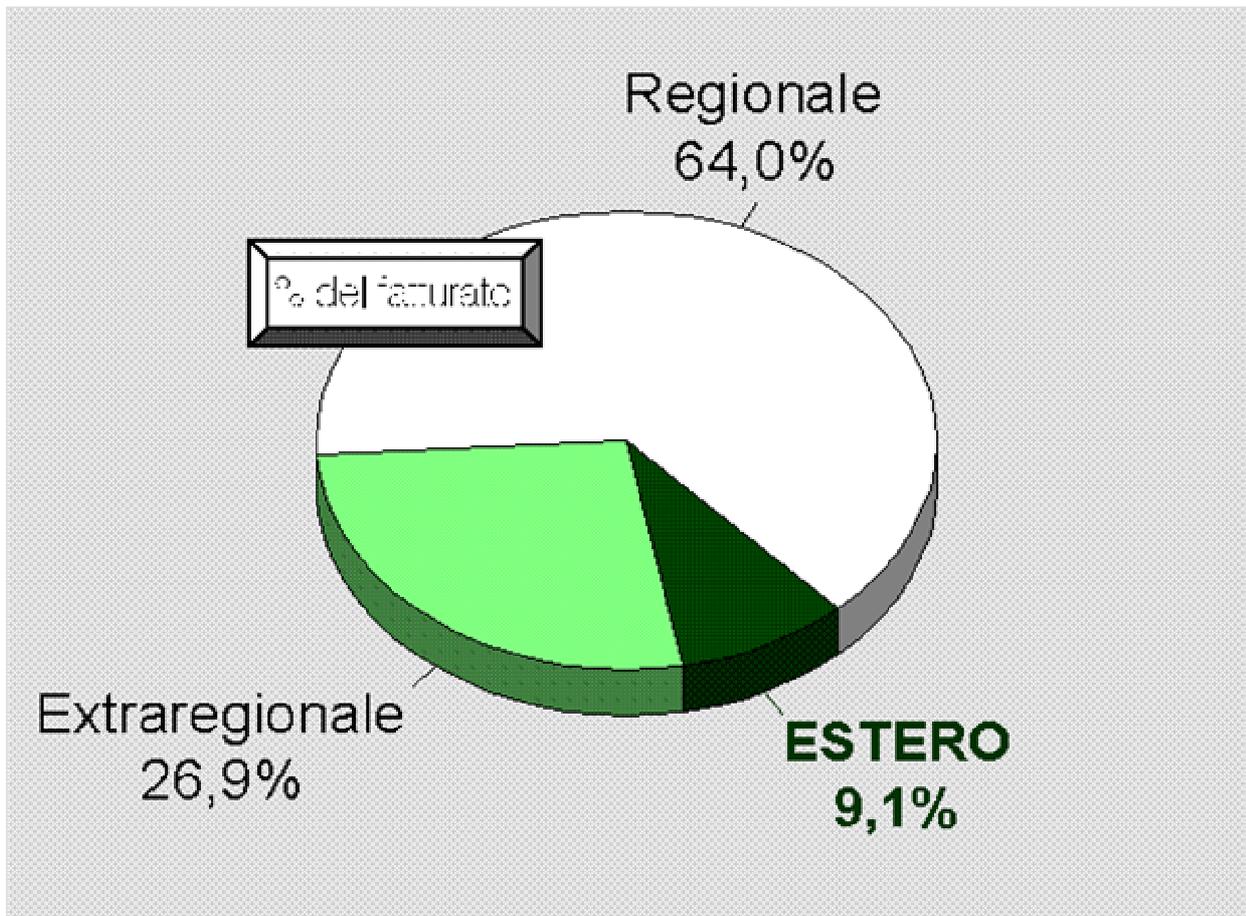


## SETTORE DI SBocco PRINCIPALE

	Il complesso	< 10 addetti	≥ 20 addetti
Macchine agricole	5,8	7,7	3,4
Macch. movimento terra	3,1	3,3	2,8
Macch. utensili lav. metalli	6,1	6,6	5,5
Macchine lav. legno	1,6	2,2	1,4
Macch. per tessile e abbigl.	2,8	4,4	0,7
Macch. e impianti alimentari	4,0	5,0	2,8
Macch. per confez. e imballaggio	4,9	7,2	2,1
Altro macch. industriale	13,1	15,5	10,4
<b>MACCHINARI</b>	<b>41,6</b>	<b>51,9</b>	<b>28,1</b>
Automobili	12,3	9,4	15,9
Veicoli industriali	4,9	2,2	3,3
Cicli, motocicli	0,6	0,0	1,4
Nautica, cantieristica	3,1	3,9	2,1
Aeronautica, aerospaziale	0,3	0,0	0,7
Mezzi ferroviari	1,2	2,2	0,0
<b>MEZZI DI TRASPORTO</b>	<b>22,4</b>	<b>17,7</b>	<b>25,4</b>
elettrodom. e arredi bianchi	5,5	4,4	6,3
Elettrodom. di consumo	0,9	0,6	1,4
Elettrodom. e macchine pesanti	2,1	1,7	2,8
Elettrodom. e automaz. industriale	2,5	2,2	2,8
Macchine per ufficio, conputer	0,6	0,0	1,4
Telefonia, telecomunicaz.	1,5	0,6	2,8
<b>ELETTROMECC./ELETTRONICA</b>	<b>13,1</b>	<b>9,5</b>	<b>18,1</b>
Edilizia	4,0	5,5	2,1
Impiantistica	4,6	4,4	4,8
<b>EDILIZIA/IMPIANT.</b>	<b>8,6</b>	<b>9,9</b>	<b>6,9</b>
Mobili	1,2	1,7	0,7
Chimica, farm., petroli	2,8	3,3	2,1
Armi	0,9	0,6	1,4
Altri settori	3,2	5,5	13,8
<b>ALTRE INDUSTRIE</b>	<b>14,1</b>	<b>11,1</b>	<b>18,0</b>

indice dell'Osservatorio

## AREE DI MERCATO DELLA SUBFORNITURA



Nel mercato della subfornitura prevalgono notoriamente le relazioni a corto raggio.

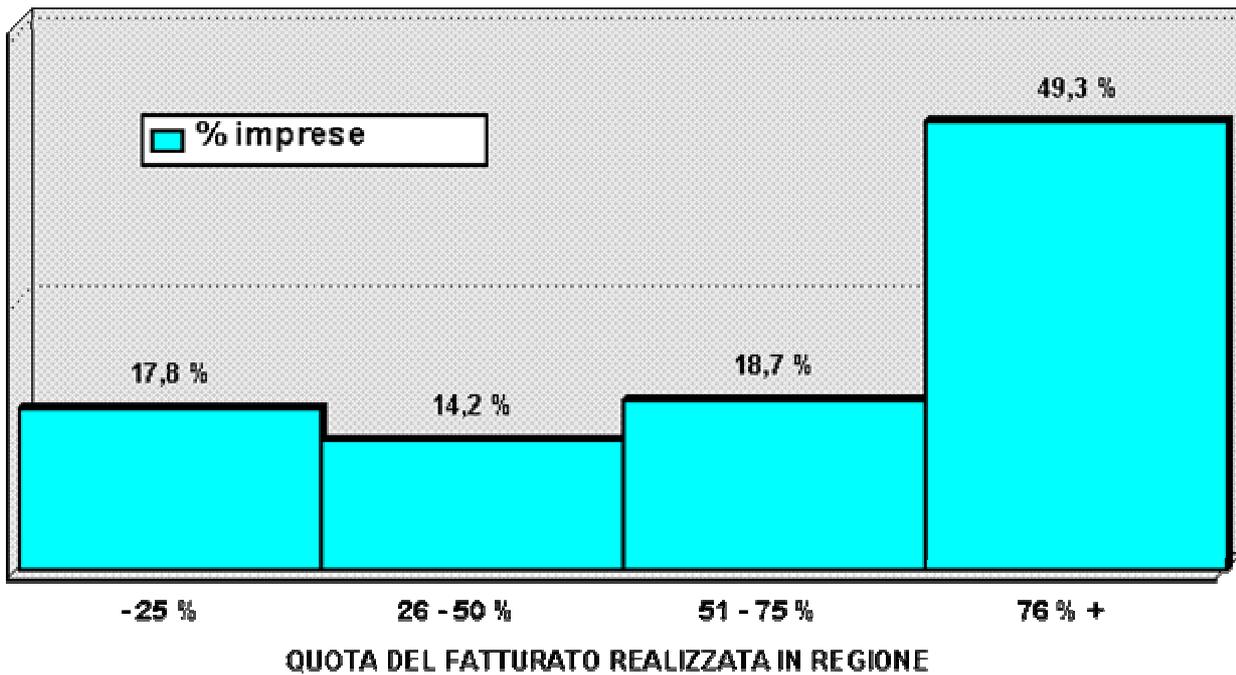
Quasi i due terzi del fatturato vengono realizzati dai subfornitori con committenti localizzati nell'ambito della propria regione; mentre la componente estera della domanda supera di poco il 9 %.

La dipendenza dalla domanda regionale e, quindi, il forte legame con le industrie presenti sul territorio assume livelli molto elevati per una frazione consistente delle imprese: metà delle aziende derivano dalla committenza regionale almeno i tre quarti del loro giro di affari; al contrario meno di una azienda su tre realizza localmente meno di metà del proprio fatturato.

La capacità di operare ad ampio raggio è fortemente correlata con la dimensione delle imprese. Basta considerare in proposito la percentuale di presenze sui mercati esteri. In particolare 20 addetti sembrano essere una soglia significativa per l'accesso ai mercati internazionali. Varcando questa soglia i subfornitori che si confrontano con committenti esteri diventano una parte largamente maggioritaria dell'offerta. In ogni caso il mercato internazionale non appare precluso neppure alla fascia più tipicamente artigianale e microindustriale.

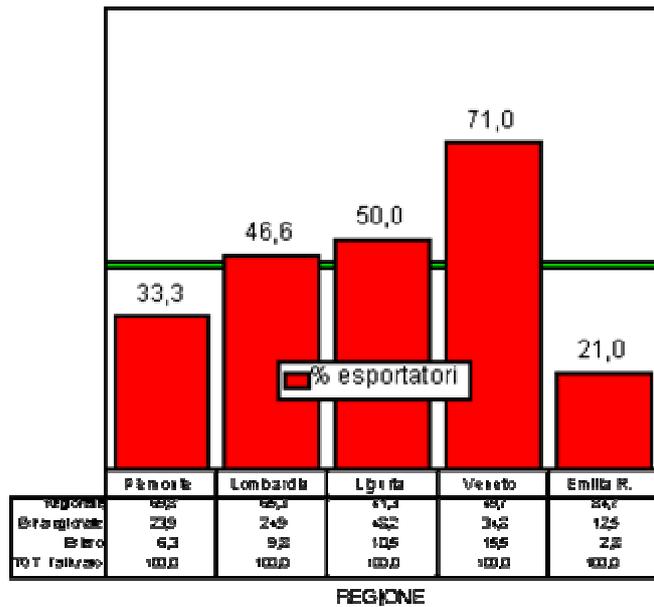
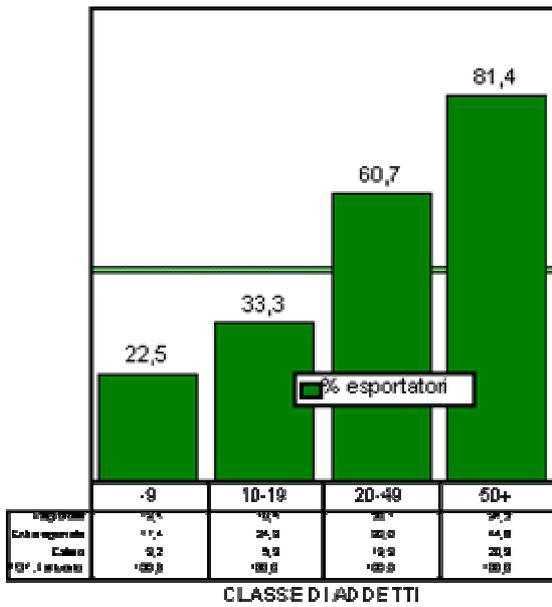
A livello regionale l'attività all'estero è particolarmente accentuata tra le aziende del Veneto, mentre si colloca sui livelli minimi per quelle dell'Emilia Romagna. A sfavore di queste ultime, oltre alle più ridotte dimensioni, giocano anche la posizione geografica e le maggiori distanze dai confini nazionali.

### DIPENDENZA DAL MERCATO LOCALE



### AREE DI MERCATO DELLA SUBFORNITURA

Ripartizione del fatturato e % di esportatori

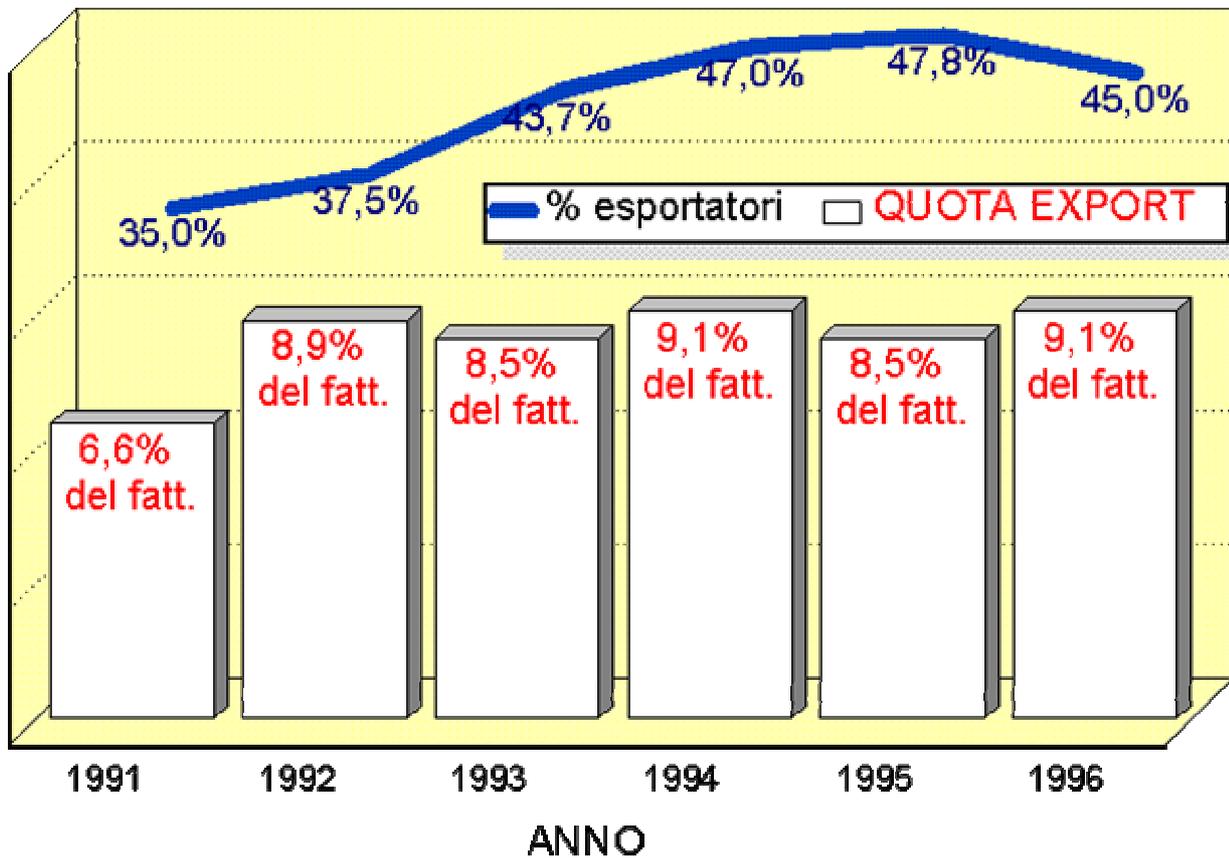


indietro

avanti

indice dell'Osservatorio

### TENDENZE DELL'EXPORT



Nel 1996 la presenza sui mercati internazionali si è sostanzialmente stabilizzata: una lieve flessione nel numero degli operatori presenti sui mercati esteri (dal 47,8 al 45%) è stata compensata da un recupero nelle quote esportate, risalite al 9,1% .

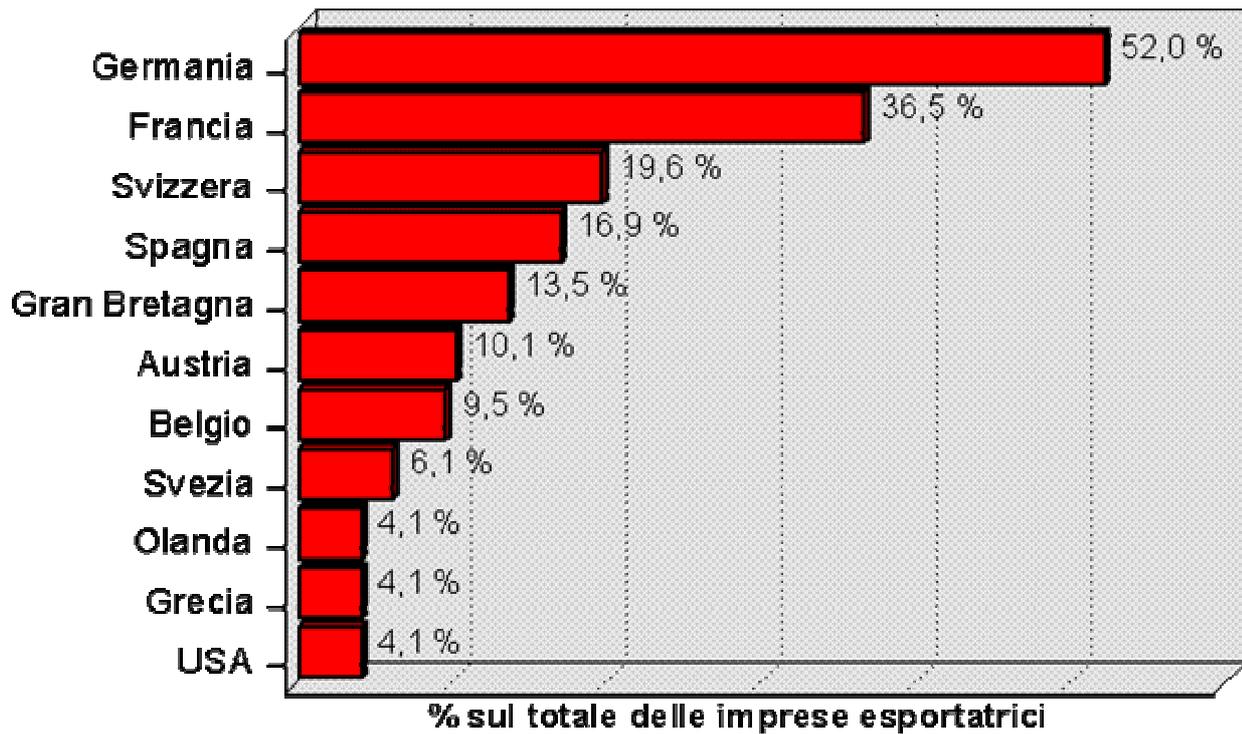
Dopo una certa crescita dell'attività internazionale che ha contrassegnato i primi anni '90, le ultime rilevazioni mostrano che il sistema delle imprese di subfornitura ha raggiunto un assetto nel quale risulta difficile procedere ad una ulteriore espansione verso l'estero.

Notevoli sono invece i cambiamenti intervenuti nel profilo dei paesi verso i quali gli operatori si orientano. Il discorso non riguarda comunque la Germania; questo paese si conferma ampiamente come mercato estero primario, nel quale trovano opportunità di affari metà degli esportatori. Il cambiamento più vistoso è, invece, il netto calo delle presenze sul mercato francese; la percentuale di esportatori è scesa al 36,5% contro il 45,2% dell'anno precedente. In un solo anno si sono perse molte delle posizioni conquistate nell'arco di un intero triennio e si è tornati a livelli di presenza inferiori a quelli del 1994. Una battuta d'arresto consistente si è verificata, inoltre, sul mercato svizzero e, in parte, anche sul mercato spagnolo.

Le imprese sono comunque riuscite a mantenere i livelli complessivi di presenza sui mercati esteri, ampliando le occasioni di affari con la committenza di altri paesi: Gran Bretagna, Austria, Svezia e, in misura minore, Belgio, registrano significativi incrementi rispetto al '95.

Per la subfornitura italiana il mercato estero appare in misura crescente caratterizzato dal consolidarsi di una componente stabile di domanda che fa capo all'industria tedesca, e da rapporti molto variabili nel tempo con la committenza degli altri paesi europei.

## **MERCATI ESTERI**



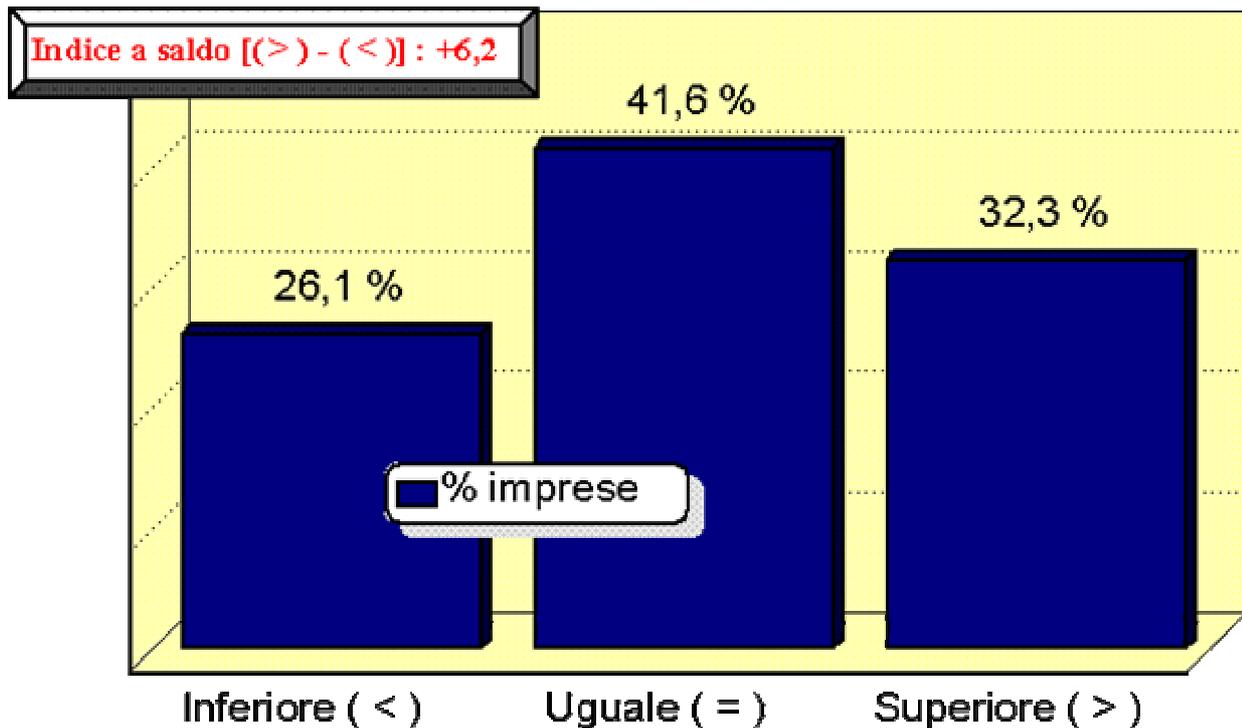
indietro

avanti

indice dell'Osservatorio

**ANDAMENTO DELL'ATTIVITA' 1996**

LIVELLO RISPETTO AL 1995



Per le imprese di subfornitura il 1996 può essere considerato un anno di assestamento:

due imprese su cinque hanno mantenuto i livelli di attività dell'esercizio precedente; le aziende che hanno visto aumentare l'attività sono soltanto un poco più numerose di quelle che hanno fatto registrare un calo;

la stasi del mercato è ben sintetizzata dall'indice di tendenza calcolato a saldo: +6,2 .

Il risultato può non essere giudicato negativo se si considera che le aziende venivano da due anni consecutivi di forte espansione e che quindi l'attività si è nel complesso mantenuta su livelli elevati. Motivi di preoccupazione tuttavia non mancano, specie se i dati del 1996 dovessero costituire l'avvisaglia di una vera e propria inversione di tendenza nelle dinamiche di mercato.

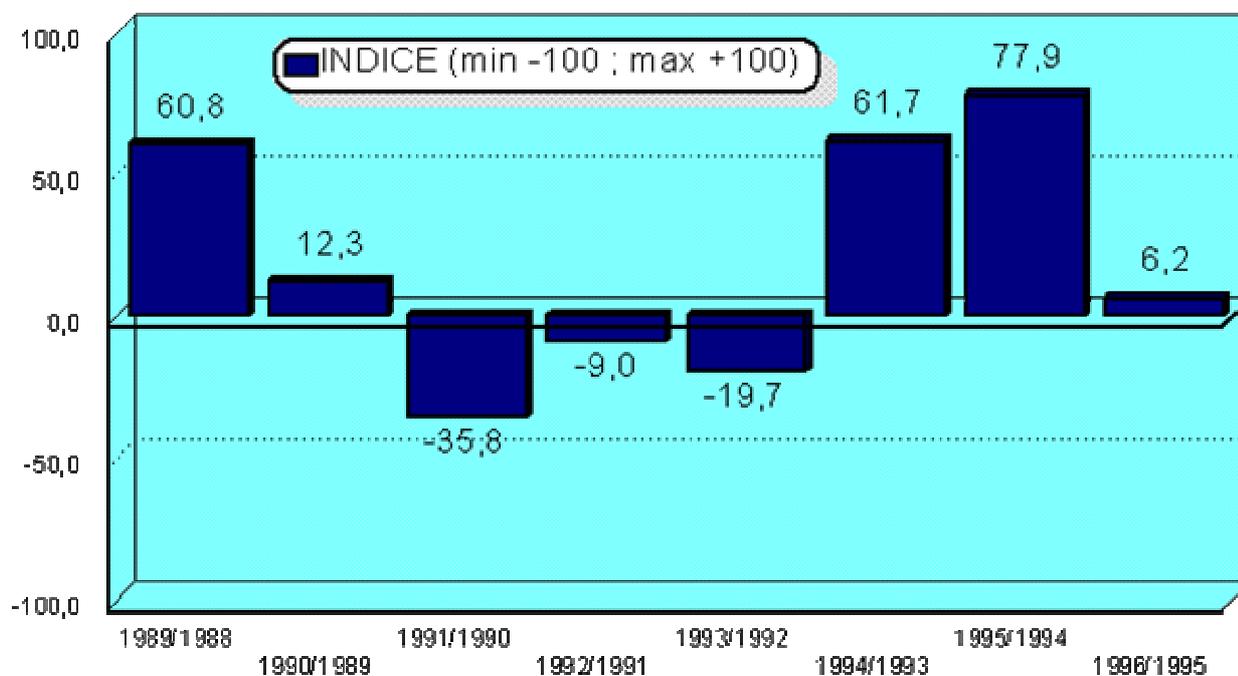
La battuta d'arresto nella crescita delle attività ha coinvolto le imprese di tutte le fasce dimensionali ed ha caratterizzato sostanzialmente tutte le regioni coperte dall'Osservatorio. Solo la Liguria ha avuto un trend delle attività che, entro certi limiti, si può considerare positivo; ma in questo caso si tratta più che altro di un recupero rispetto ai risultati del 1995, che erano stati positivi, ma meno brillanti di quelli di altre regioni.

Anche gli indici disaggregati a livello di comparto confermano che l'esaurirsi del ciclo espansivo ha investito in modo generalizzato il sistema di offerta della subfornitura tecnica.

## ANDAMENTO DELL'ATTIVITA' RISPETTO

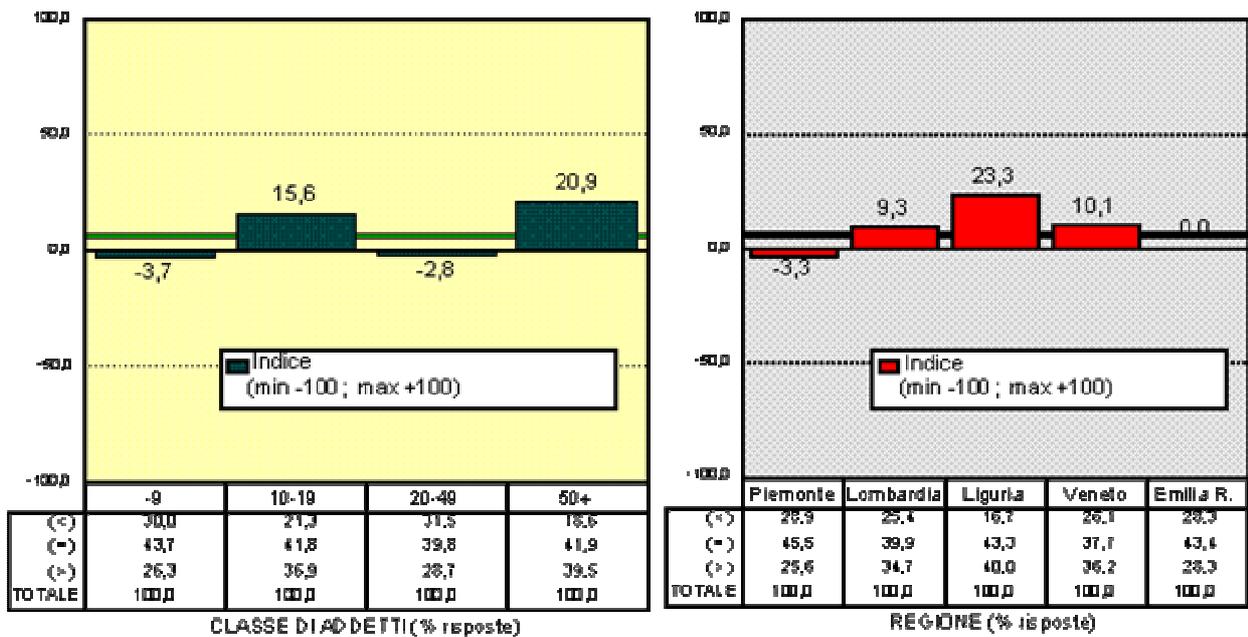
ALL'ANNO PRECEDENTE

INDICI - Serie storica 1989-1996



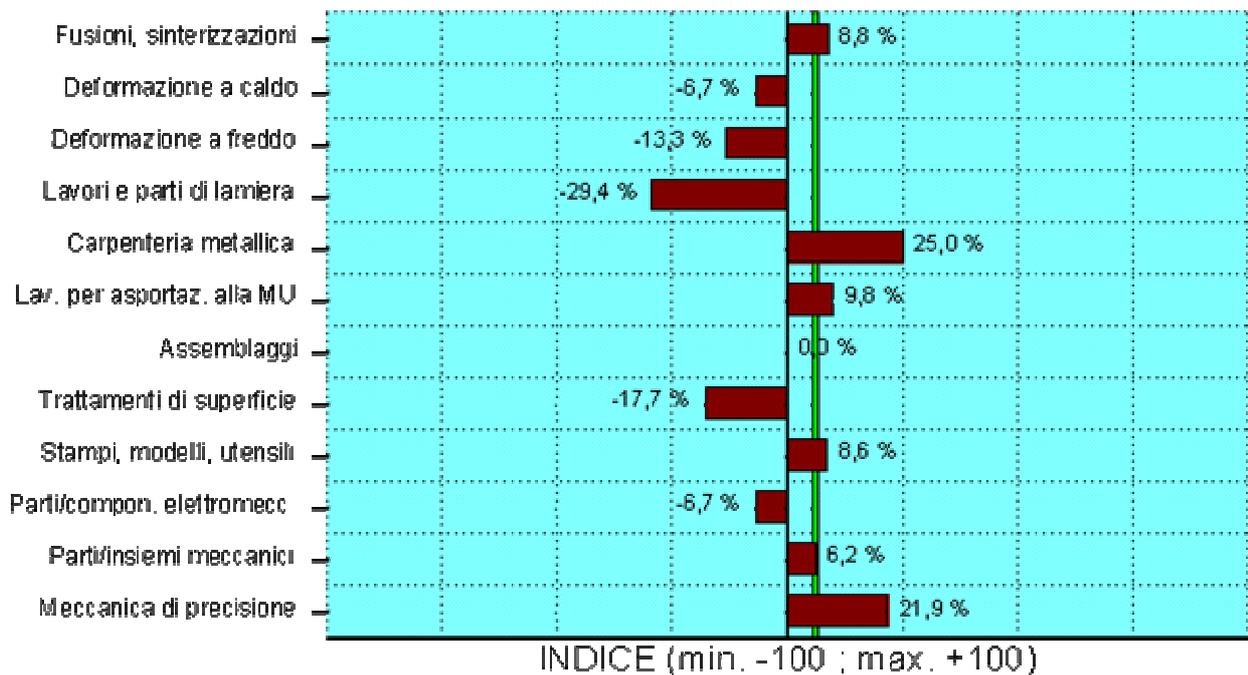
## ATTIVITA' 1996

LIVELLO RISPETTO AL 1995



## ATTIVITA' 1996

### LIVELLO RISPETTO AL 1995

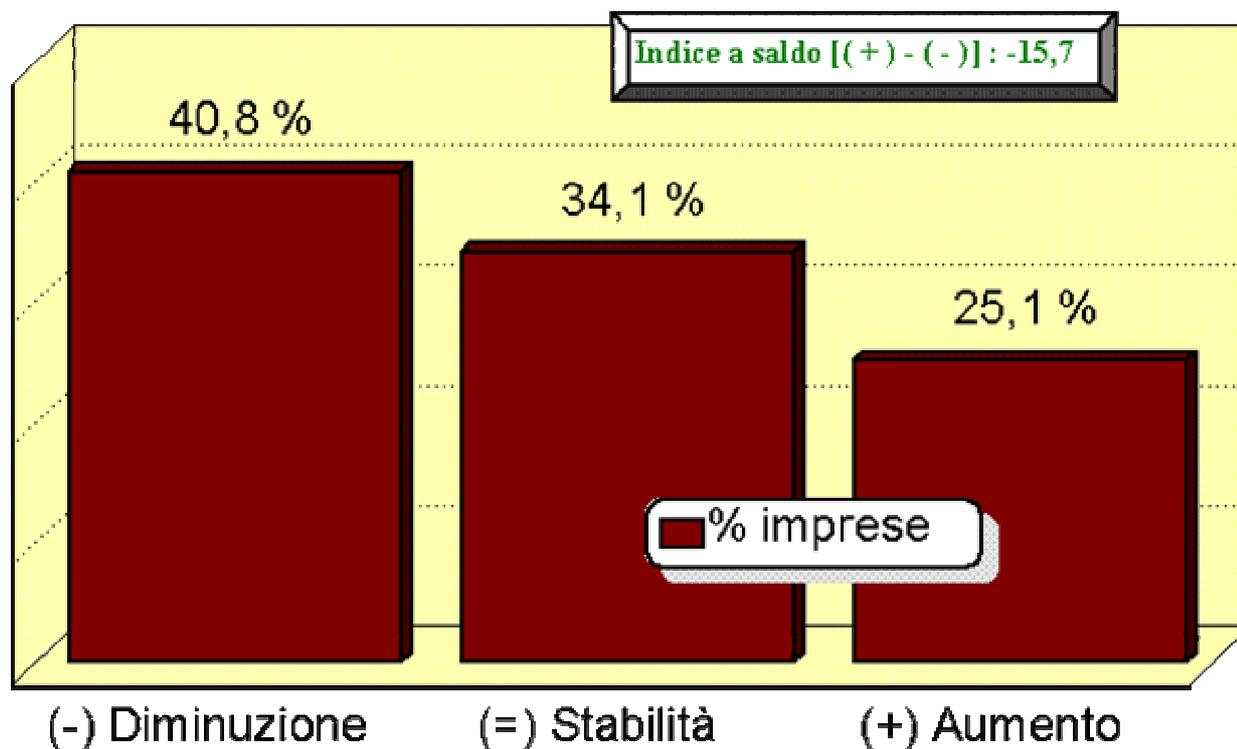


indietro

avanti

indice dell'Osservatorio

## TENDENZA DEGLI ORDINI RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE



Il quadro statico complessivamente emerso nel 1996 è accompagnato da indicazioni anche meno favorevoli sul versante degli ordini ricevuti dalle imprese nell'ultimo periodo dell'anno. Le imprese con ordini in diminuzione rispetto alla situazione in essere nello stesso periodo dell'anno precedente sono numerose (40,8 %) e costituiscono un gruppo ben più ampio di coloro che segnalano una tendenza opposta (25,1%).

L'indice calcolato a saldo (-15,7), che riassume l'evoluzione degli ordini, è un segnale che il 1997 si apre in condizioni difficili o, quantomeno, con prospettive incerte.

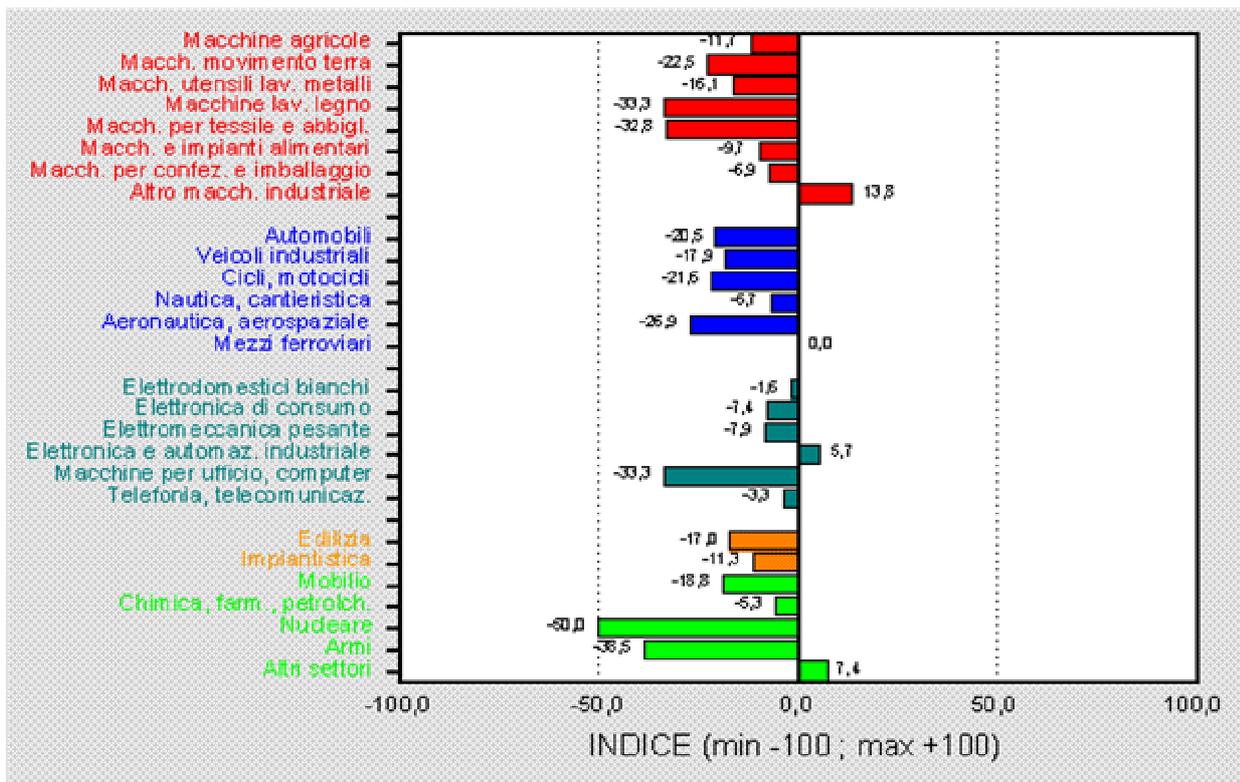
La contrazione, sia pure parziale, degli ordini contraddistingue tutte le industrie che alimentano il mercato con la loro domanda; macchine per la lavorazione del legno, macchine tessili, macchine per ufficio e computer sono tra quelle che si segnalano maggiormente in negativo; ma la situazione degli ordini a fine anno è negativa anche nel caso dell'auto, vale a dire nel principale riferimento di mercato della subfornitura tecnica.

L'evoluzione sfavorevole degli ordini non è circoscritta alla sola committenza nazionale, ma investe in eguale misura anche quella estera; a differenza di anni passati viene a mancare, almeno per una

parte delle imprese, la possibilità di compensare il calo degli ordini interni con quelli di provenienza internazionale.

A livello territoriale l'ultima parte dell'anno non ha portato segnali positivi in nessuna regione, ma Emilia Romagna e Piemonte sono le aree dove i trend di mercato appaiono connotare in modo più marcato le difficili prospettive con cui inizia il 1997.

### TENDENZA DEGLI ORDINI PER SETTORE DI SBOCO

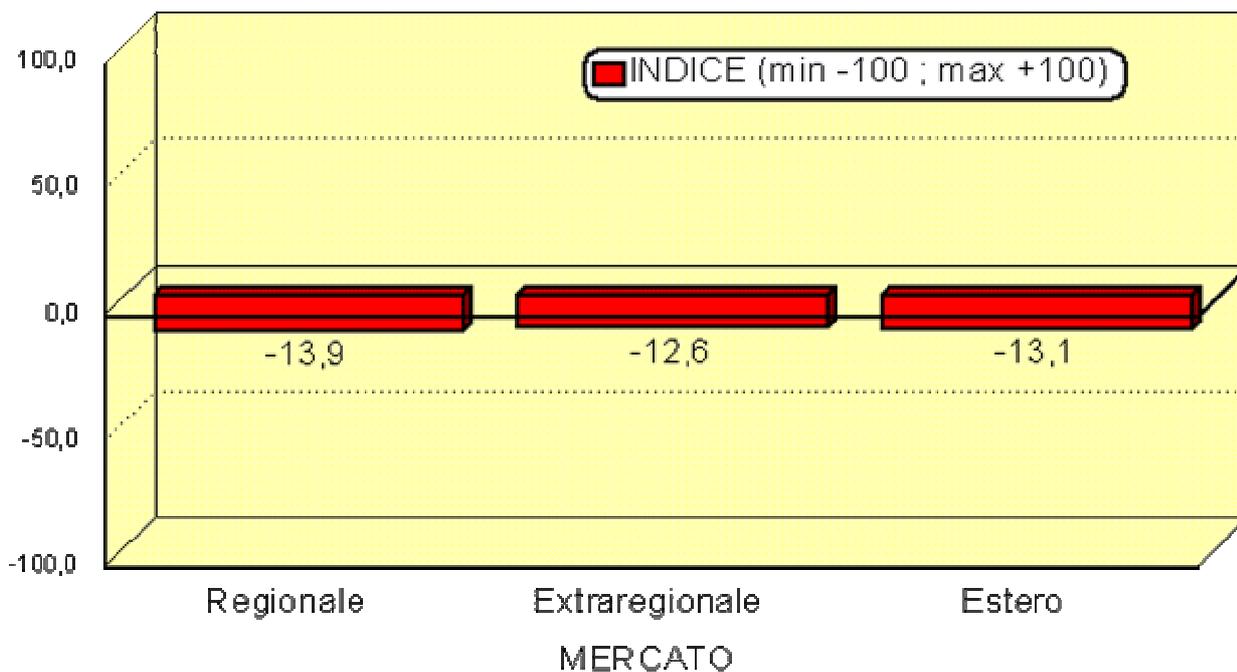


indietro

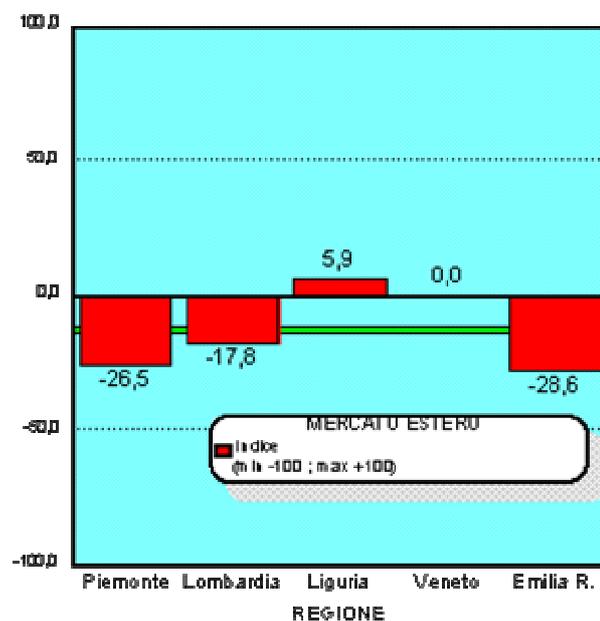
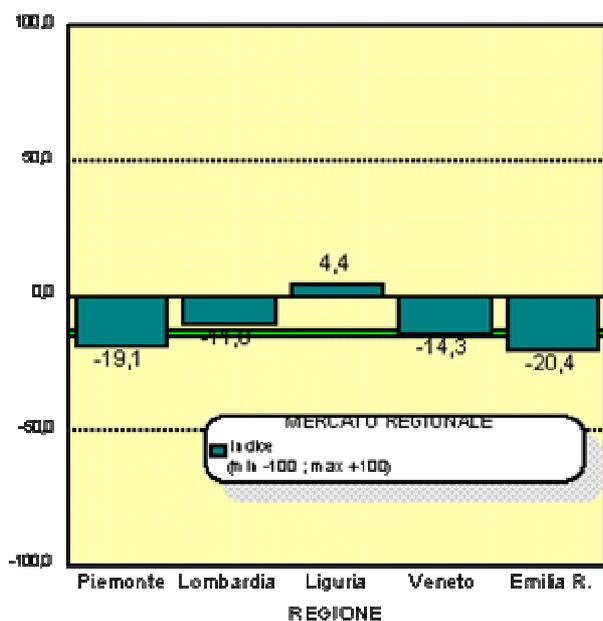
avanti

indice dell'Osservatorio

### TENDENZA DEGLI ORDINI PER AREA DI MERCATO



### TENDENZA DEGLI ORDINI PER AREA DI MERCATO

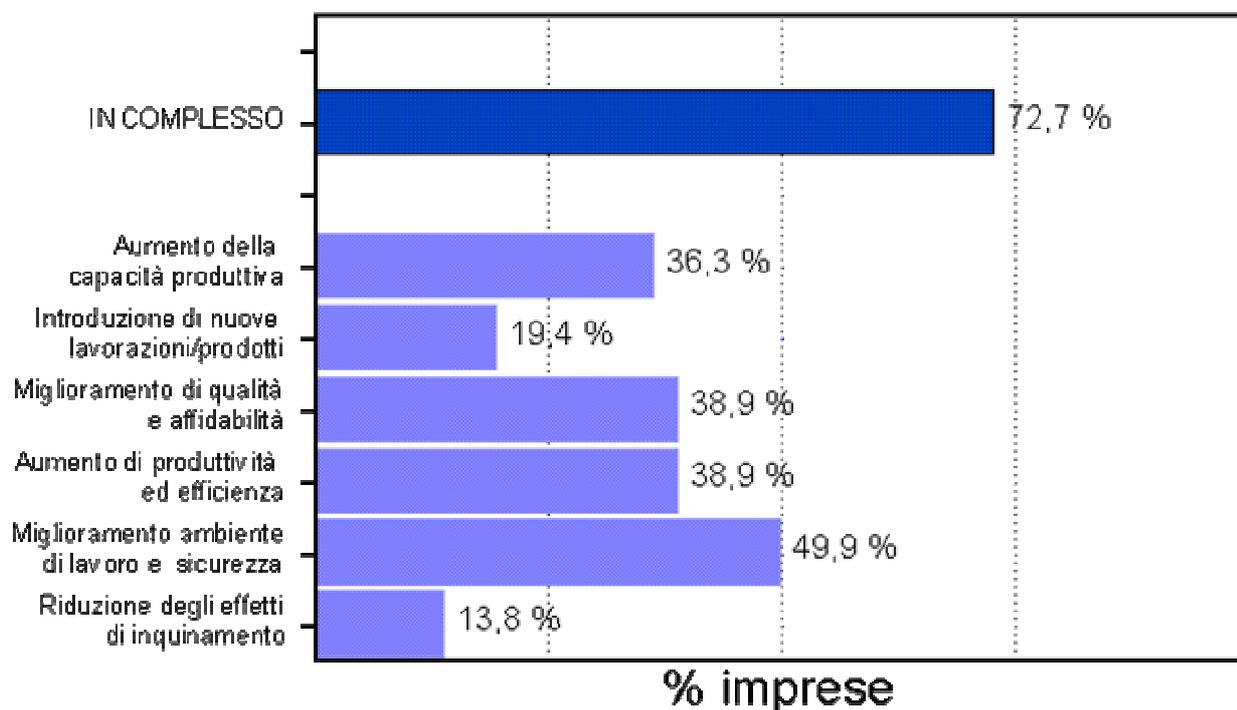


indietro

avanti

indice dell'Osservatorio

## INVESTIMENTI



I segnali quantomeno incerti che il mercato trasmette alle imprese non sembrano aver avuto ancora effetti forti sui loro programmi di investimento.

Il numero degli operatori che hanno in corso programmi di investimento rimane elevato (72,7 %) su livelli che non si discostano di molto da quelli dell'anno precedente.

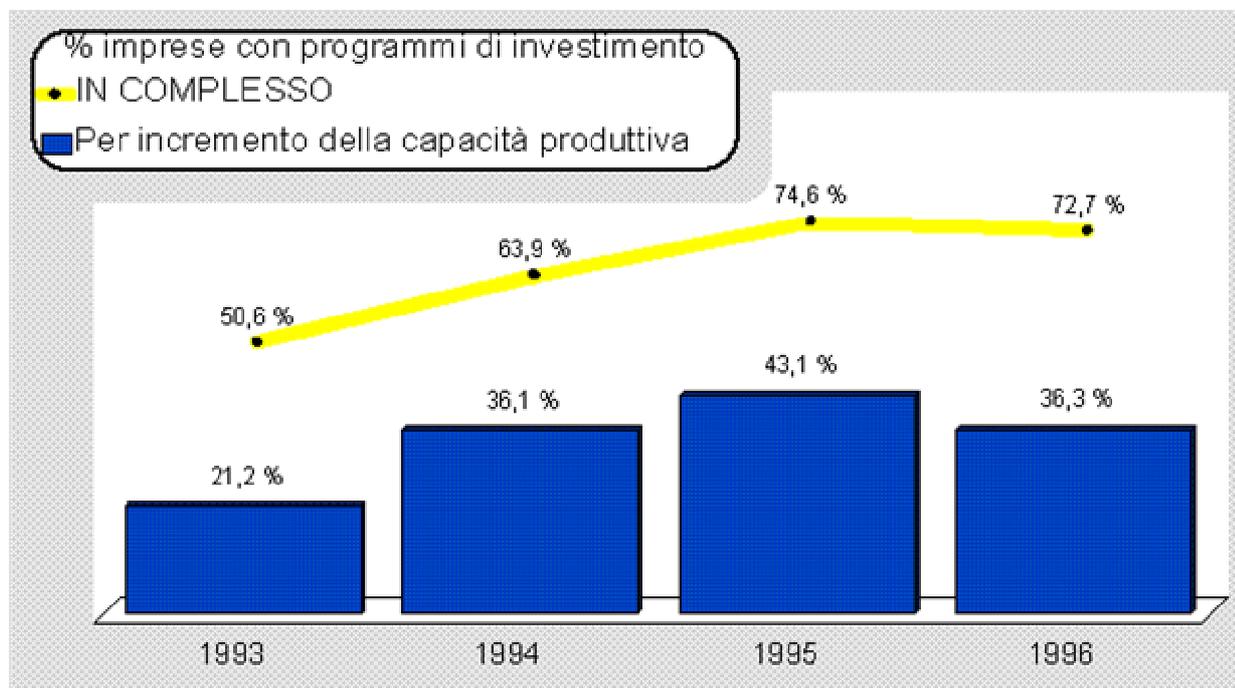
L'investimento non è tuttavia sostenuto solo da politiche aziendali tese a perseguire la crescita e l'aumento delle capacità competitive dell'impresa; appare infatti spesso anche condizionato da esigenze di adeguamento alla normativa: non è casuale che tra le finalità degli investimenti la voce più ricorrente sia quella del miglioramento dell'ambiente di lavoro e della sicurezza.

Se si esamina più analiticamente il trend che caratterizza gli investimenti, si osserva anche che tra il 1995 ed il 1996 si è registrata una riduzione abbastanza significativa del numero di aziende che investono con l'obiettivo di espandere la capacità produttiva (dal 43,1 al 36,3%); su questo dato si è tornati ai livelli del 1994. Segno evidente che le aspettative di evoluzione del mercato hanno già indotto molte imprese a rinunciare a politiche espansive. Anche coloro che stanno investendo con altri obiettivi di miglioramento del prodotto o di rafforzamento delle strutture aziendali si sono ridotti di numero rispetto ad un anno addietro.

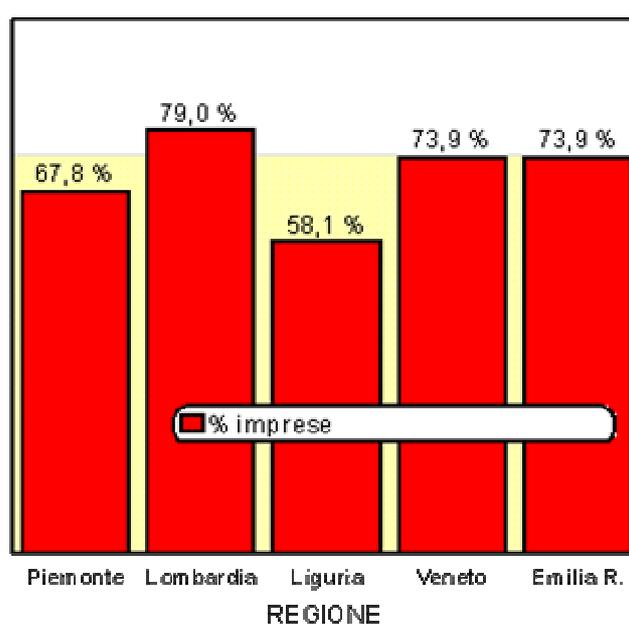
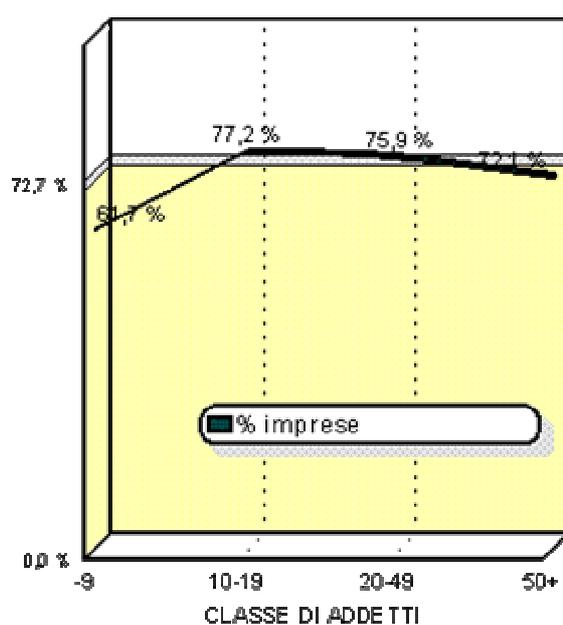
La Lombardia si segnala infine come la regione con la più alta percentuale di aziende che hanno in corso investimenti.

## IMPRESE CON INVESTIMENTI IN CORSO

Serie storica 1993 - 1996



## IMPRESE CON INVESTIMENTI IN CORSO



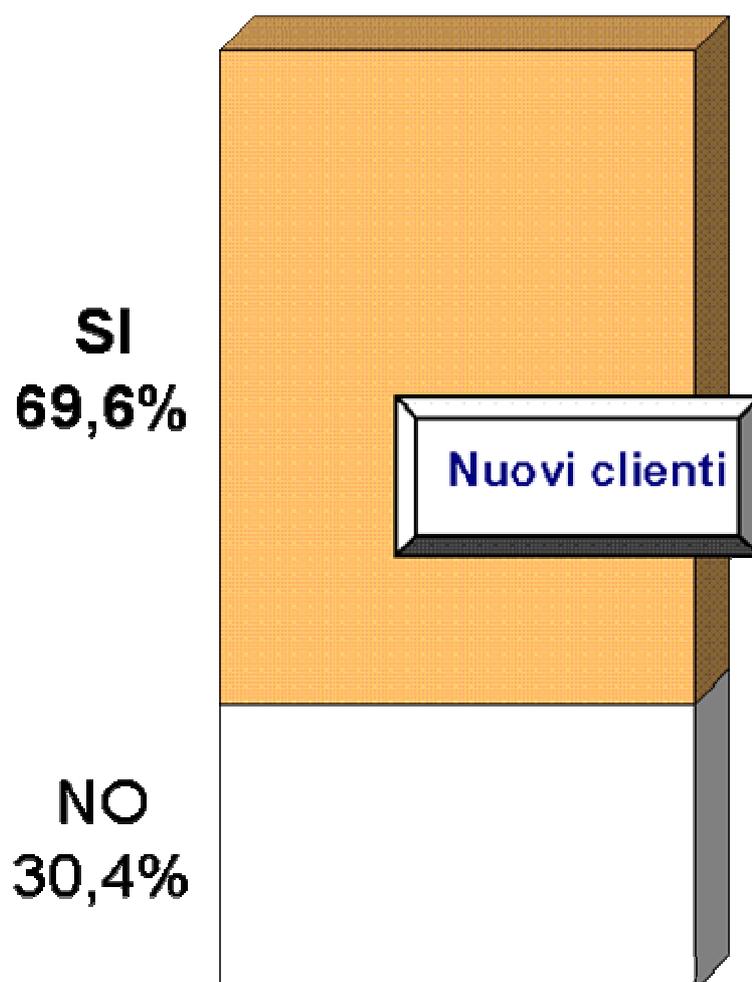
indietro

avanti

indice dell'Osservatorio

## NUOVI CLIENTI E CONCORRENZA

% imprese



Anche in presenza di un mercato poco dinamico nel 1996 è rimasto elevato il numero delle aziende (69,6%) che hanno acquisito nuovi clienti. Per queste aziende l'acquisizione di nuovi clienti ha rappresentato in media la realizzazione del 12,5% del giro di affari. Se si rapporta tale cifra al totale delle imprese (incluso anche chi non ha fornito clienti nuovi) si può valutare in circa l'8,7 % la parte del mercato che si è formata o ridistribuita a seguito dei nuovi rapporti tra domanda e offerta.

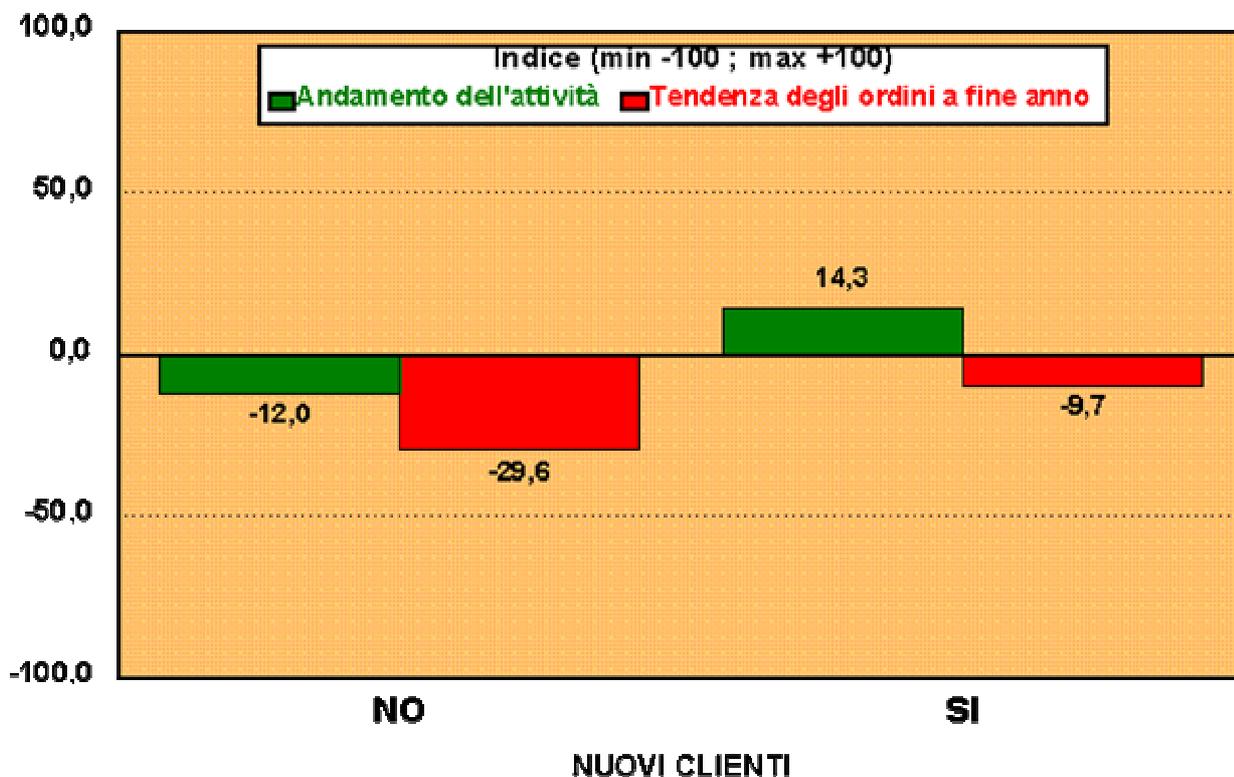
Le quote di fatturato realizzate dalle imprese tramite i nuovi clienti e l'impatto complessivo che ciò ha avuto sul mercato sono tuttavia più modesti di quelli registrati l'anno precedente (15,1 e 11,1% rispettivamente) a conferma della crescente inerzia del mercato.

Più che in passato l'acquisizione di nuovi clienti è stato per molte imprese un fattore che ha inciso in misura apprezzabile sui risultati e sulle prospettive anche di breve periodo. Coloro che hanno acquisito nuovi clienti mostrano un andamento dell'attività nel '96 nettamente più favorevole ed una evoluzione degli ordini a fine anno molto meno negativa. I movimenti di mercato avvenuti nel '96 appaiono quindi essere spesso il frutto di una riallocazione a soggetti diversi di una parte della domanda.

Ad avvantaggiarsi maggiormente dei movimenti avvenuti sul mercato sembrano essere state soprattutto regioni come Lombardia e Veneto, mentre anche da questo punto di vista vi sono risultati meno brillanti da parte della subfornitura dell'Emilia Romagna.

#### RELAZIONE TRA:

- ACQUISIZIONE DI NUOVI CLIENTI
- ANDAMENTO DELL'ATTIVITA' E TREND DEGLI ORDINI



NUOVI CLIENTI ACQUISITI NEL CORSO DELL'ANNO

	(A) Imprese che hanno acquisto nuovi clienti (%)	(B) Quota specifica del fatturato realizzata con i nuovi clienti (%)	(A x B) : 100 Impatto complessivo sul mercato dei nuovi clienti (%)
<b>Classe di A DDETTI</b>			
< 9	58,0	12,5	7,3
10 - 19	71,5	15,0	10,7
20 - 49	68,5	10,7	7,3
50 +	88,4	10,3	9,1
<b>REGIONE</b>			
Piemonte	70,0	12,3	8,6
Lombardia	75,6	13,7	10,4
Liguria	58,1	11,2	6,5
Veneto	76,8	12,0	9,2
Emilia R.	50,0	11,0	5,5
<b>INTOTALE</b>	<b>69,6</b>	<b>12,5</b>	<b>8,7</b>

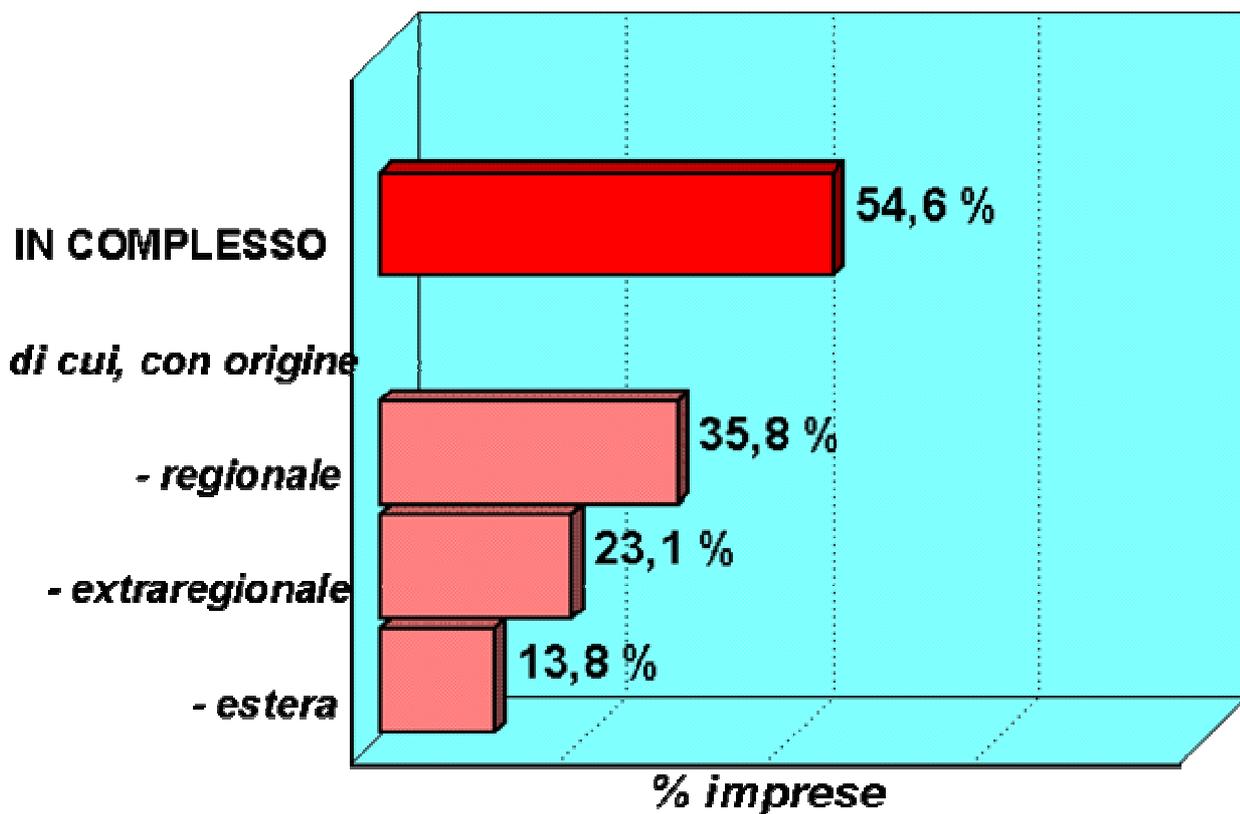
indietro

avanti

indice dell'Osservatorio

**CONCORRENZA: DAI MERCATI LOCALI AI MERCATI GLOBALI**

**CONCORRENZA EMERGENTE SUL MERCATO LOCALE**



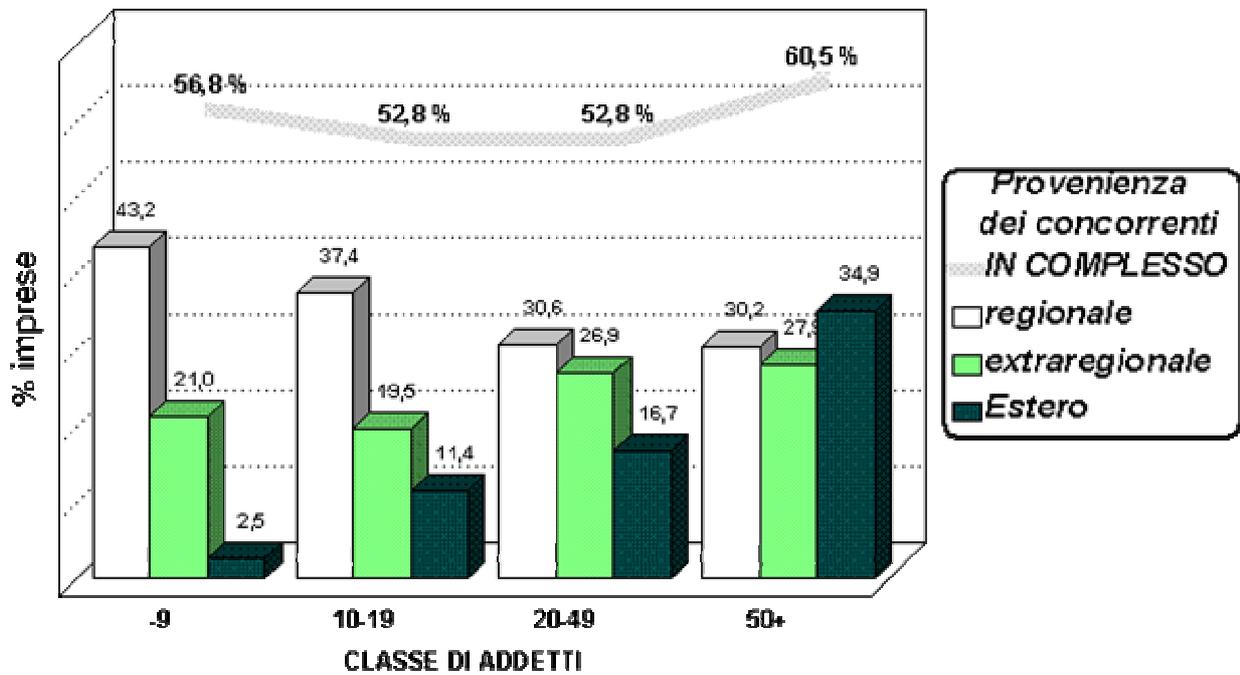
Un mercato statico, nel quale i nuovi rapporti che si formano tra committenti e fornitori sono originati più da spostamenti di domanda che dal formarsi di una domanda, determina necessariamente l'accentuarsi di tensioni concorrenziali. A questo proposito è stato domandato alle imprese di segnalare il manifestarsi di una accentuata concorrenza sul proprio mercato locale e, in caso affermativo, di qualificare tale concorrenza in termini di provenienza dei concorrenti.

Il primo riscontro è che almeno metà delle imprese hanno visto accrescersi nell'ultimo periodo la concorrenza all'interno del proprio mercato. L'origine di tale concorrenza è prevalentemente interna al territorio regionale, ma non mancano riferimenti significativi ad altri operatori nazionali o esteri.

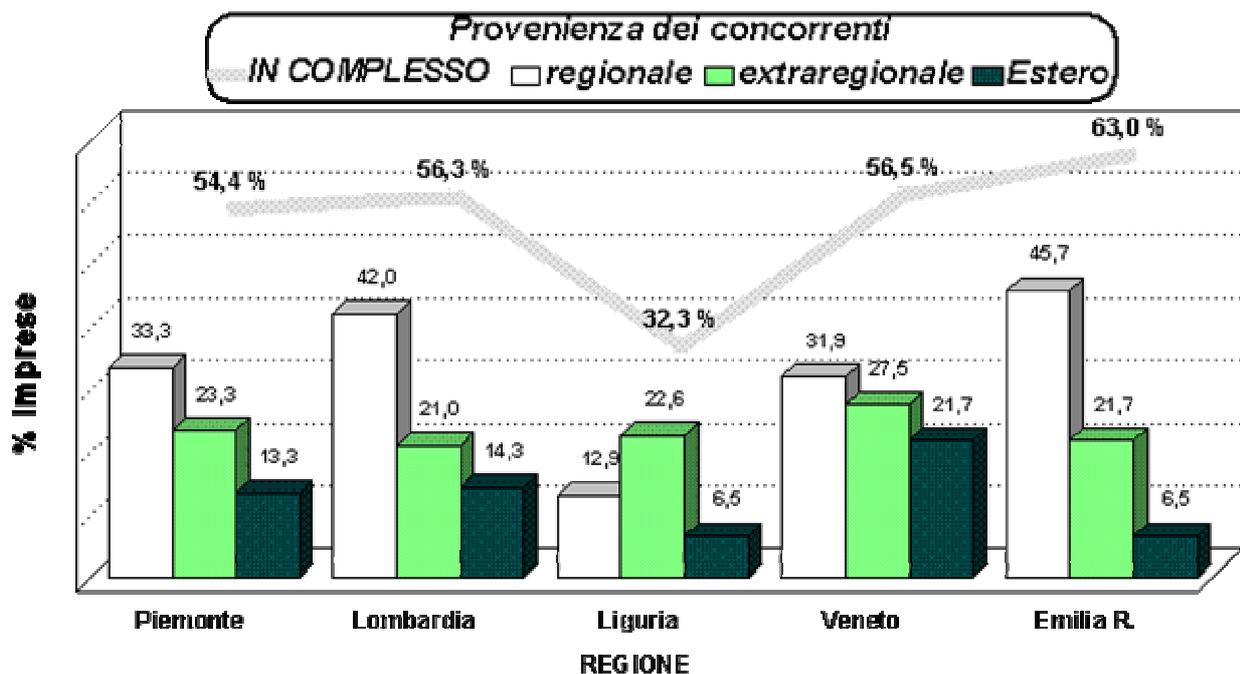
L'accentuarsi delle tensioni concorrenziali nel mercato locale interessa in misura rilevante tutte le dimensioni d'impresa. Ciò che cambia è il profilo dei concorrenti. Mentre per le aziende più piccole la concorrenza tende ad esaurirsi localmente, per quelle più grandi si amplia sostanzialmente sia a livello extraregionale, sia a livello internazionale. Le imprese maggiori, in altri termini, se da un lato hanno dimostrato di poter accedere in misura consistente alla domanda internazionale, dall'altro lato devono fare sempre più spesso i conti con i concorrenti stranieri sul proprio territorio. Anche l'esame dei profili regionali conduce a conclusioni della stessa natura.

Il dato della concorrenza conferma, da un altro punto di vista, che vi è una diversa scala dei mercati della subfornitura ai quali occorre riferirsi quando si esaminano aziende che appartengono a differenti fasce dimensionali.

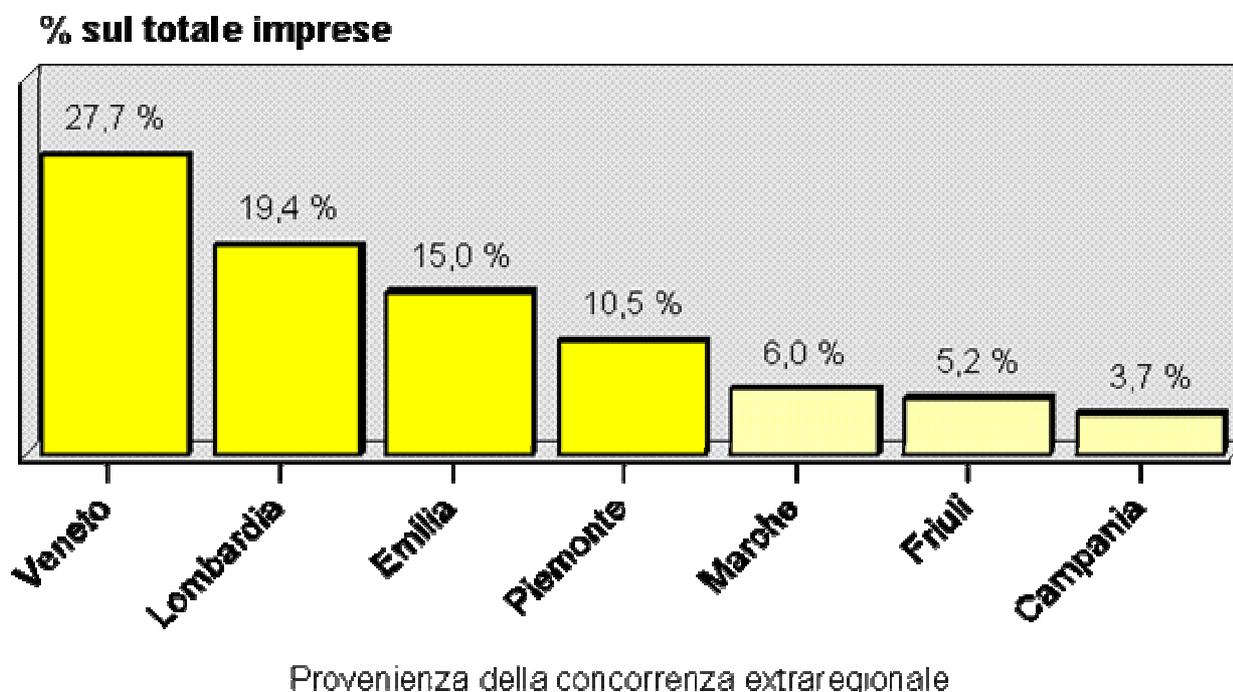
### CONCORRENZA EMERGENTE SUL MERCATO LOCALE



### CONCORRENZA EMERGENTE SUL MERCATO LOCALE



## ORIGINE DELLA CONCORRENZA EXTRAREGIONALE



Dal punto di vista quantitativo sono i rapporti di concorrenza che si sviluppano internamente ai mercati regionali ad avere il rilievo maggiore. Sotto il profilo dell'interesse conoscitivo sono invece gli aspetti legati alla concorrenza esterna a fornire le indicazioni di maggiore interesse.

A livello nazionale si osserva che le cinque regioni che compongono l'Osservatorio costituiscono un sistema nel quale le interdipendenze tendono ad esaurirsi al suo interno; tra le regioni contigue che sviluppano rapporti di concorrenza nell'area si segnalano soltanto Friuli - Venezia Giulia e Marche. Poco percepita è anche la presenza sui mercati del Nord della subfornitura localizzata nel Mezzogiorno; le uniche segnalazioni riguardano la Campania. Tra le regioni coperte dall'Osservatorio fa invece spicco la forza competitiva della subfornitura Veneta.

indietro

avanti

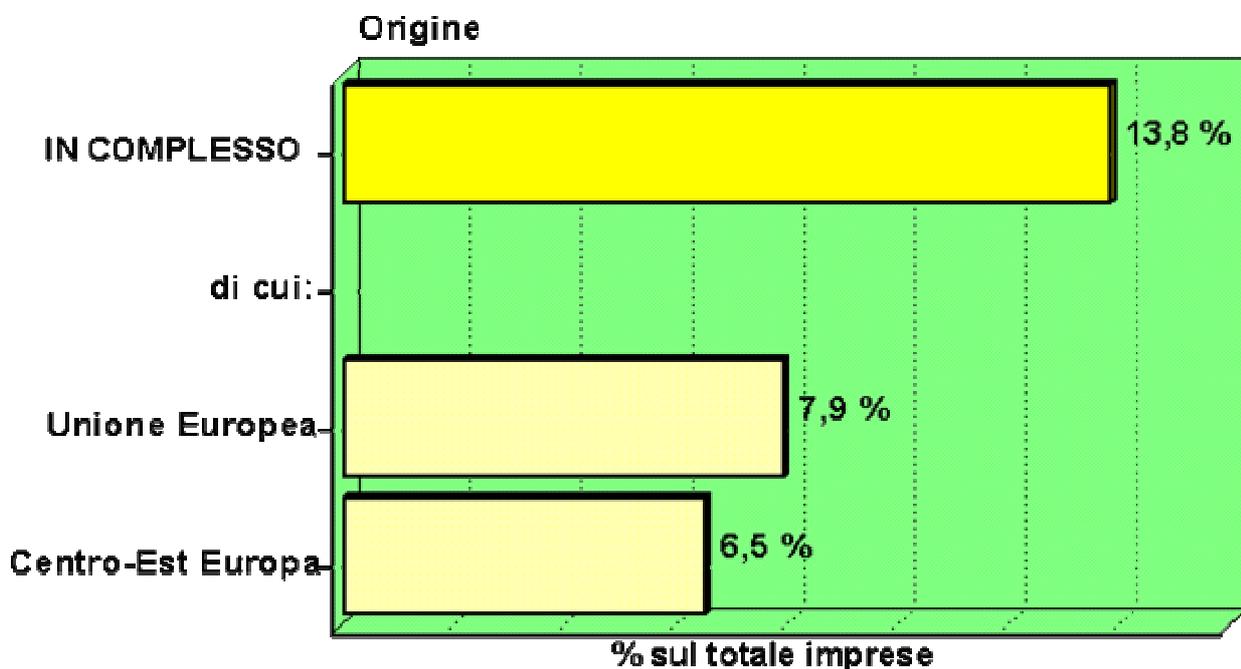
indice dell'Osservatorio

## ORIGINE DELLA CONCORRENZA ESTERA

La concorrenza estera, ancorché avvertita localmente da un gruppo ridotto di imprese, si caratterizza per un numero di segnalazioni non trascurabile riferite ai paesi dell'Est Europa, ed in particolare, della concorrenza emergente da parte di imprese della Repubblica Ceca.

Anche se la frequenza (6,5%) con la quale le imprese italiane percepiscono al momento la concorrenza sul proprio territorio di subfornitori dell'Est Europeo è ancora limitata, il dato appare già significativo e meritevole di attenzione; è un segnale di possibile mutamento degli equilibri di mercato per quella fascia di offerta che si trova ad operare e competere su scala territoriale ampia.

### ORIGINE DELLA CONCORRENZA ESTERA



indietro

avanti

indice dell'Osservatorio

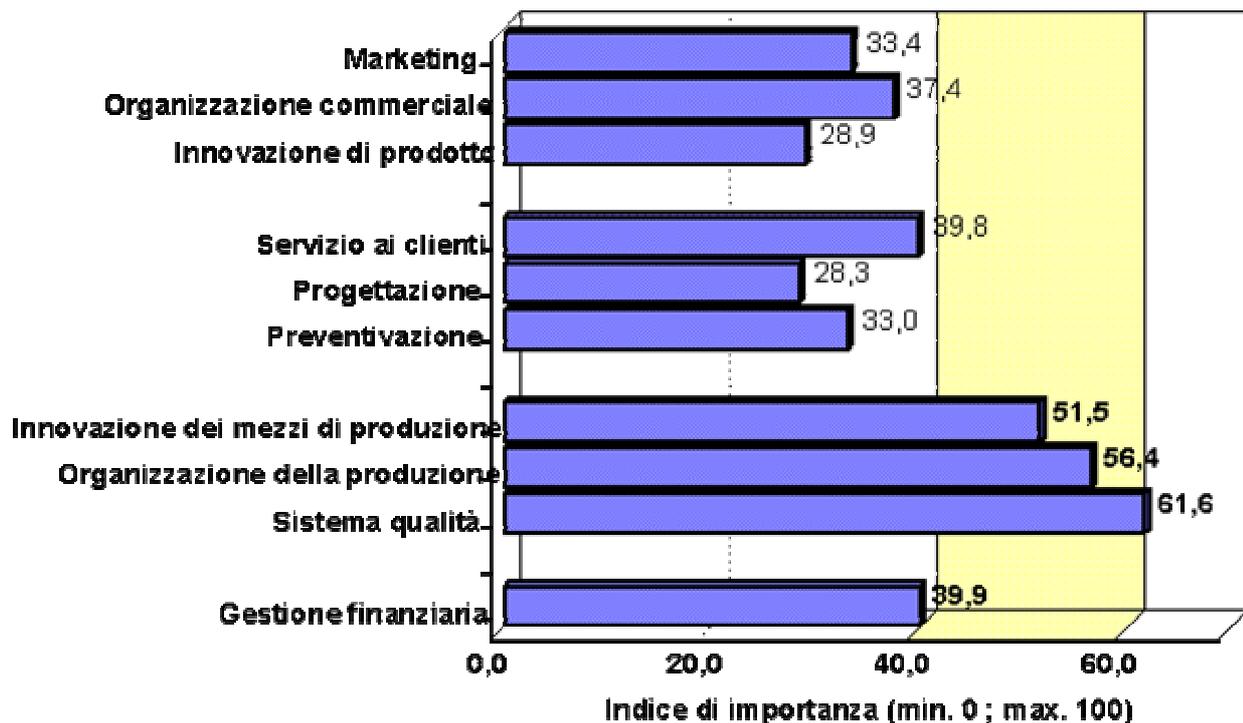
### ATTIVITA' E FUNZIONI AZIENDALI DA SVILUPPARE

Le leve sulle quali una parte preponderante degli operatori punta con particolare forza per sostenere il proprio sviluppo e la propria capacità di competere sono cioè legate al miglioramento dei processi e delle strutture produttive.

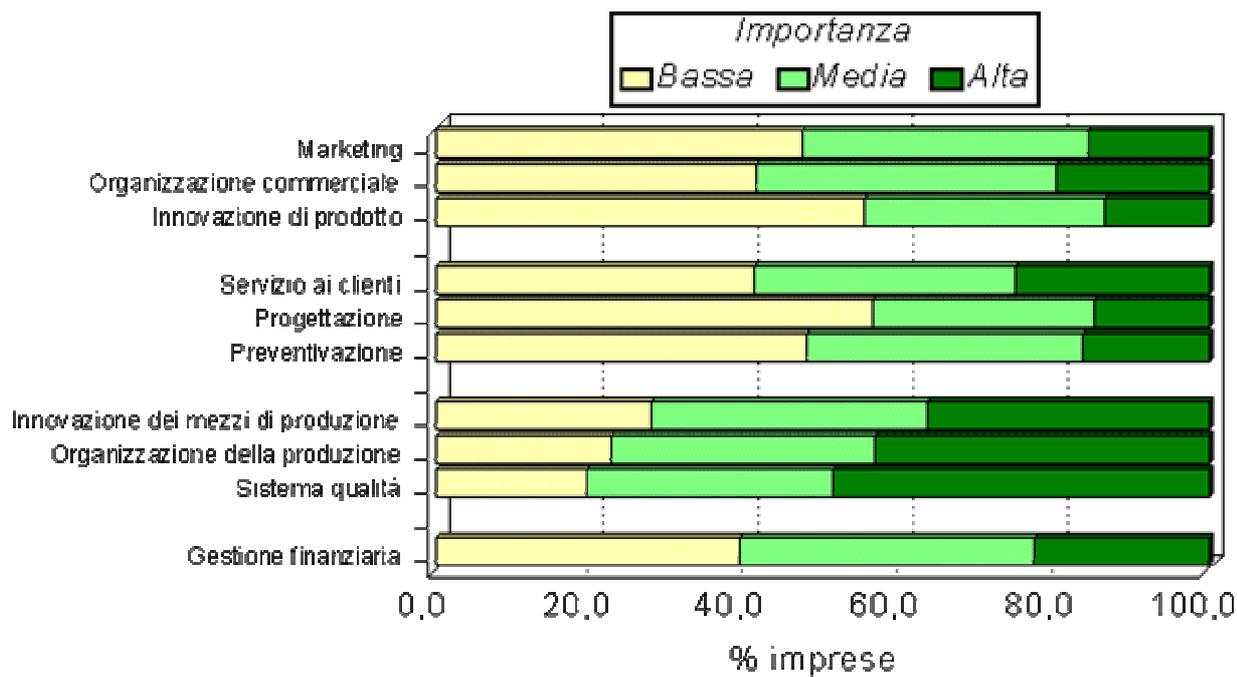
Il sistema qualità, soprattutto, si segnala come elemento di valenza strategica, decisivo per almeno metà delle imprese.

La graduatoria delle priorità appare abbastanza simile in tutte le fasce dimensionali; i punteggi mediamente più bassi che si registrano per quasi tutte le voci nelle aziende più piccole riflettono la necessità di queste ultime di essere più selettive. Ogni azienda è costretta a concentrare il proprio impegno su pochi punti essenziali. Le aziende maggiori sono invece in grado di impostare e gestire programmi più articolati.

### ATTIVITA' E FUNZIONI AZIENDALI DA SVILUPPARE

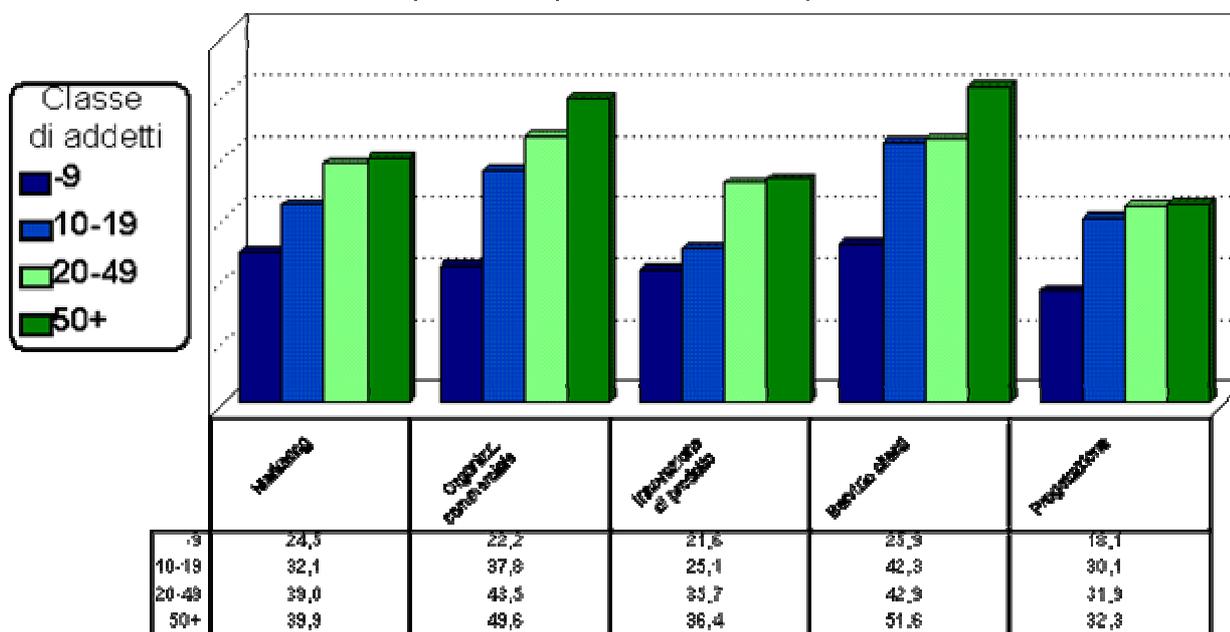


### ATTIVITA' E FUNZIONI AZIENDALI DA SVILUPPARE



### ATTIVITA' E FUNZIONI AZIENDALI DA SVILUPPARE

Indice di importanza (min 0 ; max. 100)



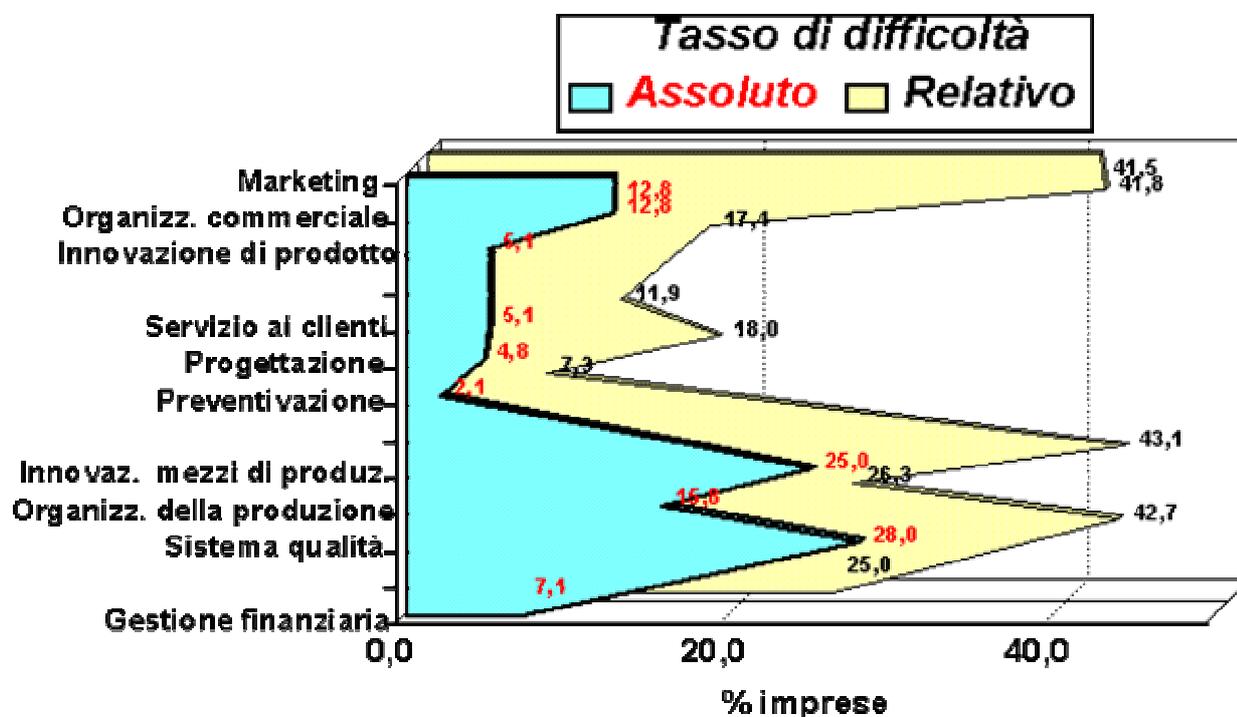
indietro

avanti

indice dell'Osservatorio

## VINCOLI NELLA ATTUAZIONE DELLE POLITICHE AZIENDALI

### DIFFICOLTA' DI ATTUAZIONE DEI PROGRAMMI AZIENDALI



Tre aziende su cinque segnalano in complesso di avere difficoltà ad attuare i programmi di interesse.

Le difficoltà in assoluto più ricorrenti sono ovviamente inerenti a quegli aspetti sui quali si intensifica lo sforzo di adeguamento degli imprenditori; vale la pena di segnalare in proposito che un quarto delle aziende incontra problemi nel dare attuazione ai propri programmi sulla qualità o ad introdurre innovazioni nei mezzi di produzione.

Una diversa lettura dei dati permette inoltre di identificare le aree e funzioni aziendali dove l'azione degli operatori è per sua natura più complessa da sviluppare. se per ciascuna voce si isolano le imprese che hanno in tale ambito programmi ritenuti di importanza decisiva, si ottiene un indice di difficoltà relativo che in parte modifica il profilo precedentemente descritto.

Chi è fortemente impegnato a sviluppare programmi nel campo del marketing o a sviluppare l'organizzazione commerciale incontra problemi rilevanti nella stessa proporzione di chi profonde lo stesso impegno nella qualità o nell'innovazione dei processi produttivi.

Le cause delle difficoltà incontrate nel portare avanti i programmi aziendali o i vincoli che si frappongono al loro superamento sono in larga parte riconducibili a ragioni strutturali, essenzialmente legate alla limitata scala delle aziende.

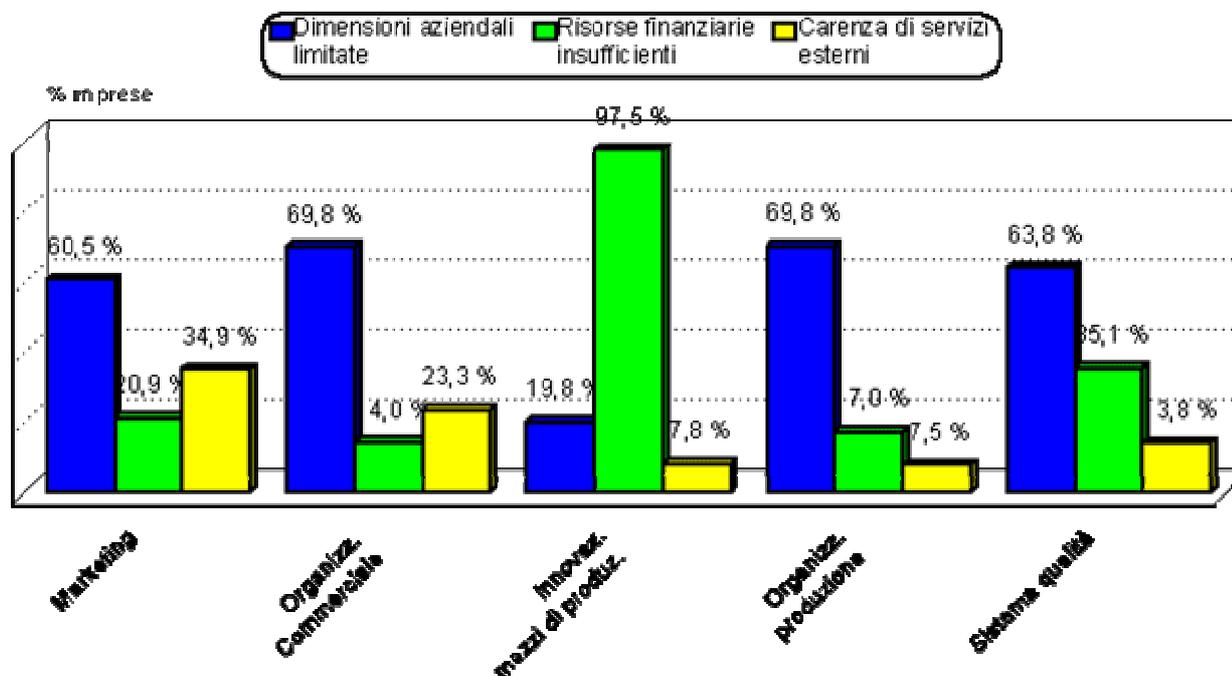
Dimensioni aziendali, operative e di mercato, troppo piccole (42 % dei casi) e risorse finanziarie insufficienti (36,9%) vengono identificati come i vincoli più significativi.

Molto meno frequenti (17,3 %) sono le indicazioni delle aziende che identificano l'origine di talune difficoltà e problemi in carenze di servizi esterni.

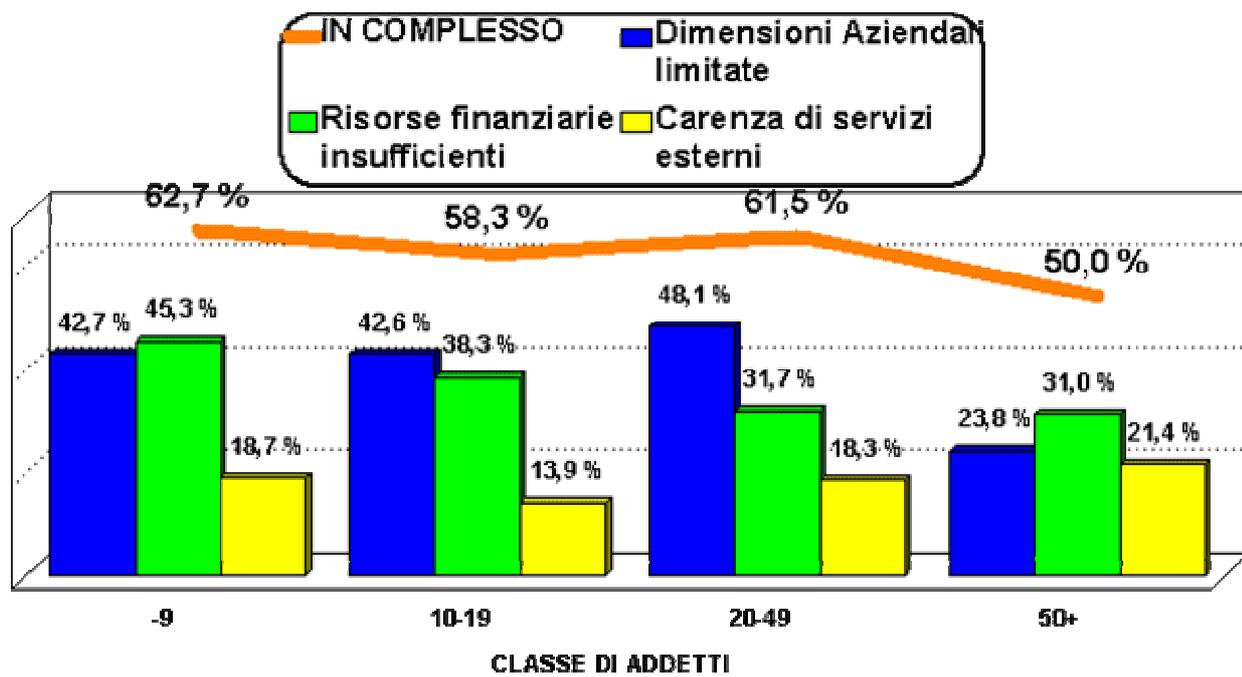
Il vincolo dimensionale agisce da ostacolo primario per quasi tutti gli ambiti in cui le imprese sono impegnate con i loro programmi; soltanto per l'innovazione sono le risorse finanziarie insufficienti a creare problemi.

E' anche interessante osservare che la percezione di difficoltà dovute al sottodimensionamento dell'azienda emerge in tutte le classi di addetti, perlomeno fino a quando si rimane al di sotto dei 50 occupati, cioè il limite superiore con il quale si circoscrive spesso convenzionalmente il mondo della piccola impresa.

## IMPATTO SPECIFICO DEI VINCOLI NELLA DETERMINAZIONE DELLE DIFFICOLTA' AD ATTUARE LE POLITICHE



## VINCOLI ALL'ATTUAZIONE DELLE POLITICHE



indietro