

Le politiche industriali regionali nel Regno Unito

[The Regional Industrial Policies in the United Kingdom]

Elisa Salvador

National Research Council of Italy

Ceris-Cnr - Institute for Economic Research on Firms and Growth

email: e.salvador@ceris.cnr.it

Abstract. This paper aims at examining the regional industrial policies at present in place in the United Kingdom. The analysis is divided in two parts: while the first one provides a survey of the national level, the second one is focused on the regional level. After a thorough description of the governance structure of the industrial policies in the UK, it follows a brief analysis of the incentive schemes provided for firms. The same framework is adopted in the case of Wales, the region chosen for a regional investigation.

The results highlight the importance and the consequences played by the devolution process and the new labour programme. The main changes are the introduction of the Regional Development Agencies in England and the establishment of the Scottish Parliament and the Welsh Assembly. These new bodies have the power to elaborate strategies and implement policies to improve the economic development. However, this picture is still in progress, as it lacks clarity on “who does what” at the national level. Besides, fewer and more focused incentive schemes are required and more attention to meet the needs of SMEs should be devoted.

Key words: R&D, Industrial Policy

Jel Classification: O33, O38

L'autrice ringrazia per la disponibilità dimostrata e i preziosi suggerimenti: Panikos Christadoulou (London Development Agency, Londra), Emy D'Alessandro (Welsh Development Agency, Milano), Roy Edwards (Welsh Local County Council, Cardiff), Rebecca Harding (London Business School e Work Foundation, Londra), Paul Millar (Department of Trade and Industry, Londra), Jonathan Price e Allan Moss (Welsh Assembly Government, Cardiff), Mark Parkinson (Treasury, Londra), James Price (Welsh Development Agency, Cardiff), David Rosser (Confederation of British Industry, Cardiff), Caroline Turner (Welsh European Funding Office, Cardiff).

Prezioso è stato, inoltre, l'apporto scientifico e lo stimolo fornito durante la ricerca dal dott. Renato Lanzetti (Ires Piemonte).

Un ulteriore ringraziamento va alle biblioteche della “London School of Economics and Political Science” e della “University College London” di Londra per avermi concesso la possibilità di visionare e consultare le loro ricche collezioni.

Il presente lavoro è stato finanziato dall'Assessorato all'Industria della Regione Piemonte e coordinato dal dott. Secondo Rolfo (Direttore Ceris-CNR) e dal dott. Giuseppe Calabrese (Ceris-CNR e Politecnico di Torino), sotto la supervisione del dott. Renato Lanzetti.

WORKING PAPER CERIS-CNR

Working paper N. 9/2004

Anno 6, N° 9 – 2004

Autorizzazione del Tribunale di Torino

N. 2681 del 28 marzo 1977

Direttore Responsabile

Secondo Rolfo

Direzione e Redazione

Ceris-Cnr

Istituto di Ricerca sull'Impresa e lo Sviluppo

Sede di Torino

Via Avogadro, 8

10121 Torino, Italy

Tel. +39 011 5601.111

Fax +39 011 562.6058

segreteria@ceris.cnr.it

<http://www.ceris.cnr.it>

Sezione di Ricerca di Roma

Istituzioni e Politiche per la Scienza e la Tecnologia

Via dei Taurini, 19

00185 Roma, Italy

Tel. 06 49937810

Fax 06 49937884

Sezione di Ricerca di Milano

Dinamica dei Sistemi Economici

Via Bassini, 15

20121 Milano, Italy

tel. 02 23699501

Fax 02 23699530

Segreteria di redazione

Maria Zittino e Silvana Zelli

m.zittino@ceris.cnr.it

Distribuzione

Spedizione gratuita

Fotocomposizione e impaginazione

In proprio

Stampa

In proprio

Finito di stampare nel mese di January 2005

Copyright © 2004 by Ceris-Cnr

All rights reserved. Parts of this paper may be reproduced with the permission of the author(s) and quoting the source.

Tutti i diritti riservati. Parti di questo articolo possono essere riprodotte previa autorizzazione citando la fonte.

INDICE

Introduzione.....	5
1. Il sistema di governance delle politiche industriali nel Regno Unito.....	6
1.1. <i>Le Agenzie di Sviluppo Regionale (RDAs).....</i>	<i>10</i>
1.2. <i>Gli Uffici Governativi (GOs).....</i>	<i>12</i>
1.3. <i>L'agenzia esecutiva Small Business Service (SBS).....</i>	<i>13</i>
1.4. <i>Le agenzie British Trade International (BTI), Invest UK e Trade Partners UK.....</i>	<i>13</i>
2. Il sistema degli incentivi alle imprese nel Regno Unito: obiettivi e strumenti.....	15
2.1 <i>Le politiche di sostegno alle imprese: obiettivi.....</i>	<i>16</i>
2.1.1. <i>Investimenti e Sviluppo.....</i>	<i>18</i>
2.1.2. <i>Innovazione.....</i>	<i>19</i>
2.1.3. <i>Internazionalizzazione.....</i>	<i>20</i>
2.1.4. <i>Start-up.....</i>	<i>22</i>
2.1.5. <i>Fondi Strutturali.....</i>	<i>22</i>
2.2. <i>Strumenti innovativi volti a favorire l'interazione tra università e impresa.....</i>	<i>23</i>
2.2.1. <i>Il rapporto industria – istituzioni di alta formazione.....</i>	<i>24</i>
3. Il sistema di governance delle politiche industriali nel Galles.....	24
3.1. <i>Cenni sul quadro economico e sul tessuto imprenditoriale.....</i>	<i>25</i>
3.2. <i>Struttura di governance.....</i>	<i>26</i>
3.2.1. <i>L'Assemblea Nazionale per il Galles.....</i>	<i>28</i>
4. Il sistema degli incentivi alle imprese nel Galles: obiettivi e strumenti.....	29
4.1. <i>Le politiche di sostegno alle imprese: obiettivi.....</i>	<i>33</i>
4.1.1. <i>Investimenti, sviluppo e start-up.....</i>	<i>33</i>
4.1.2. <i>Internazionalizzazione.....</i>	<i>34</i>
4.1.3. <i>Fondi Strutturali.....</i>	<i>34</i>
4.2. <i>Strumenti innovativi volti a favorire l'interazione tra università e impresa.....</i>	<i>35</i>
Conclusioni.....	35
Sigle e abbreviazioni.....	37
Bibliografia.....	38
Working Paper Series (2004-1993).....	I-V

Introduzione

Il Regno Unito di Inghilterra, Scozia, Galles e Irlanda del Nord ha assistito negli ultimi anni a significativi cambiamenti nell'impostazione della politica industriale. Dopo la lunga fase di governi conservatori, il nuovo programma laburista ha aperto le porte all'ingresso di nuovi attori sullo scenario politico-istituzionale e ha reimpostato l'indirizzo di politica industriale, non più incentrata su interventi di natura automatica e ad ampio raggio, ma piuttosto su programmi di aiuto alle imprese fortemente selettivi.

Gli attori principali della nuova impostazione politica sono pur sempre i ministeri, nel ruolo di coordinatori e/o responsabili delle principali iniziative e programmi di aiuto. La "novità" è data dal fatto che i ministeri sono ora coadiuvati nello svolgimento delle proprie azioni da agenzie di sviluppo regionale semi-autonome, da organizzazioni indipendenti di consulenti e da organi interministeriali.

Il processo di riconoscimento del contributo di vitale importanza che gli organi decentrati a livello periferico possono apportare al miglioramento dell'impostazione di politica industriale è tuttora in corso e si inserisce in un preciso quadro politico di trasferimento di poteri a livello regionale. Le disparità regionali si sono ampliate a partire dal 1990, e sacche di prosperità e povertà sono ancora presenti a livello sub-regionale in tutto il Paese. Il Governo ha riconosciuto la necessità di considerare *in primis* le diversità specifiche all'interno di ogni Regione. Tale politica ha portato ad un approccio basato su un'ampia partecipazione degli organi regionali, in particolare le agenzie di sviluppo, con il preciso compito di individuare soluzioni adeguate a superare gli squilibri esistenti nelle proprie regioni di competenza.

Tale politica si inserisce nel più generale processo di devoluzione a livello regionale in corso in Europa. L'Unione Europea ha portato numerosi Paesi dal sistema fortemente centralizzato, specialmente la Spagna, il Regno Unito e la Francia ad elaborare programmi di trasferimento di poteri a livello regionale (Armstrong Harvey W., Read R., 2003). È interessante notare come i poteri devoluti abbiano riguardato principalmente il settore della politica

industriale insieme ad alcuni più limitati poteri di politica fiscale (Armstrong Harvey W., Read R., 2003). *"This process is making these particular regions more similar to microstates, in terms of industrial policy-making powers, than in the past."* (Armstrong Harvey W., Read R., 2003).

I beneficiari primi della nuova impostazione politica sono le piccole e medie imprese (Wren C., 2001). Come vedremo, l'implementazione della nuova strategia incontra tuttavia non pochi ostacoli nella definizione di "chi fa che cosa": le imprese lamentano ancora confusione e scarsa focalizzazione sulle loro necessità. Il meccanismo è, quindi, in fase di "rodaggio" – è troppo presto per avanzare stretti giudizi di valutazione – e ha bisogno di essere affinato: il Governo ha commissionato recentemente tutta una serie di rapporti di valutazione sul sistema di aiuti alle imprese, sull'innovazione, sulla relazione Industria-Università, ecc., per cercare di avviare le riforme adatte a porre rimedio alle difficoltà riscontrate nell'implementazione della nuova impostazione di politica industriale.

Quanto ai destinatari, abbiamo menzionato "le piccole e medie imprese". Questo perchè sono le PMI, incluse quelle senza lavoratori dipendenti, ad influire per più del 99% dei 3,75 milioni di imprese inglesi (tabella 1) - di queste, 3,26 milioni, più dell'85%, sono in Inghilterra. Fino a poche decine di anni fa le piccole e medie imprese rappresentavano solo una piccola parte della base produttiva totale del Regno Unito, specialmente rispetto ad altri Paesi europei; tuttavia, dopo la recessione dei primi anni '80 e con l'avvio di un costante e continuo supporto governativo, il settore delle piccole e medie imprese è cresciuto d'importanza negli ultimi dieci anni (Diederer P., Stoneman P., Toivanen O., Wolters A., 1999; Matlay H., 2000; Curran J., 2000).

Le piccole e medie imprese del Regno Unito incidono attualmente per circa il 50% del fatturato complessivo inglese, che è circa 1 trilione di sterline. E ancora: sono in prevalenza le piccole imprese che presentano la più alta percentuale di occupazione e fatturato. Le piccole imprese sono "la spina dorsale" dell'economia inglese.

Negli ultimi anni, inoltre, l'economia si è orientata in prevalenza verso il settore dei servizi, che pesa all'incirca per il 70% dell'economia. Il settore manifatturiero, viceversa, contribuisce solo

per circa il 20% dell'attività economica.

L'impostazione che segue approfondisce l'attuale indirizzo di politica industriale nel Regno Unito sia a livello nazionale che a livello regionale. Definire il concetto di "politica industriale" non è mai stato semplice: gli obiettivi sono ad ampio raggio e il processo di implementazione richiede integrazione con svariate aree politiche. Per tradizione, la politica industriale è legata al rafforzamento del livello di produttività e al miglioramento delle condizioni economiche. Per questo motivo, le misure di politica industriale si focalizzano per la maggior parte sulle regioni più povere e sui settori in declino¹ (Michie J., Oughton C., 2001).

L'attuale indirizzo di politica industriale del Regno Unito è stato descritto come "active" (Wren C., 2001), di natura microeconomica, focalizzato sui bisogni delle piccole e medie imprese, e orientato a misure di supporto che rispecchiano il passaggio da un'economia basata sul settore manifatturiero ad un'economia orientata prevalentemente verso il settore dei servizi (Wren C., 2001). Infine, l'implementazione politica è sempre più connotata dal decentramento, con la presenza di agenzie totalmente o in parte finanziate dal Governo centrale, ma al di fuori del suo diretto controllo (Wren C., 2001).

Il capitolo 1 ricostruisce l'attuale struttura di governance della politica industriale a livello nazionale.

Il capitolo 2 analizza nel dettaglio il sistema degli incentivi alle imprese: visti e considerati gli obiettivi perseguiti, si elencano i principali strumenti di attuazione. Completa il quadro una panoramica sul rapporto Industria-Università e sugli strumenti innovativi volti a favorire l'interazione tra i due settori.

Il capitolo 3 e il capitolo 4 seguono la medesima impostazione dei precedenti, analizzando il sistema a livello regionale. La regione prescelta è il Galles,

dove si osservano una forte attività di promozione delle opportunità di business² e un'ottima relazione tra gli attori istituzionali e le imprese. Dal 1° luglio 1999 l'Assemblea gallese ha il potere e la responsabilità di sviluppare e implementare politiche in una svariata serie di settori, che comprendono lo sviluppo economico e la formazione. L'agenzia di sviluppo gallese, *Welsh Development Agency* (WDA), operativa dagli anni '70 e sul cui modello sono state create le agenzie di sviluppo regionale inglese, opera ora in stretta collaborazione con la neo-nata Assemblea a beneficio dell'economia del Galles.

È necessario anticipare fin da subito che a livello nazionale saranno inevitabili riferimenti al Galles, poiché, contrariamente alla Scozia, ha scelto di mantenersi più strettamente legato alle istituzioni nazionali. A questo proposito, ai fini di evitare confusioni, nel prosieguo della trattazione si farà sempre riferimento al "Galles" in modo esplicito, riservando quindi la dicitura "regione inglese" alle nove regioni in cui è ripartita l'Inghilterra (cartina 1).

1. Il sistema di governance delle politiche industriali nel Regno Unito

L'attuale indirizzo di politica industriale del Regno Unito è incentrato su un'impostazione rivolta fortemente al decentramento: una delle priorità principali nel programma del governo laburista, alla guida del Paese dal 1997, è stata ed è tuttora il processo di regionalizzazione delle responsabilità decisionali in materia di politiche industriali. Tale politica riflette l'importanza sempre maggiore che anche nella letteratura economica è ormai riservata alla dimensione regionale, come fattore imprescindibile per il coordinamento degli interventi pubblici (Cooke P., 1998)³.

I principali cambiamenti sono riscontrabili nell'importante legislazione costituzionale del 1999 che ha portato all'istituzione del Parlamento Scozzese e dell'Assemblea Gallese, cui sono stati attribuiti significativi poteri in materia di sviluppo economico; alla creazione di una serie di agenzie di sviluppo regionale in Inghilterra, sul modello

¹ "while horizontal industrial policy measures, such as export credits, loan guarantee schemes and certain types of investment incentives, have been available to all firms and regions. These two sets of policy measures have operated alongside science and technology policies designed to increase the rate of innovation via stimulation of investment in R&D and in education and training. Three strands of industrial policy can thus be identified: regional industrial policy, horizontal industrial policy and innovation policy.", (Michie J., Oughton C., 2001, p. 164).

² "Wales is perceived to have transformed its regional economy so successfully from a heavy-industry base to a modern engineering one.", (Cooke P., 1998 b, p. 247).

³ Cfr. anche Ohmae K., (1995).

Tabella 1: Le imprese nel Regno Unito

	Dimensione (numero di impiegati)				
	Imprese	Nessuno	1-49	50-249	250+
Totale	3.746.340	69,3	29,8	0,7	0,2
Agricoltura, selvicoltura e pesca	181.140	68,8	31,1	0,1	0,0
Industria mineraria ed estrattiva, energia, acqua	5.800	69,7	26,2	2,5	1,6
Industria manifatturiera	292.750	57,2	39,1	3,0	0,8
Costruzioni	691.800	82,6	17,1	0,3	0,0
All'ingrosso e al minuto, riparazioni	541.655	51,8	47,1	0,8	0,2
Hotels e ristoranti	123.425	13,7	84,6	1,4	0,2
Trasporti, magazzinaggio, comunicazioni	235.565	80,7	18,5	0,6	0,2
Intermediazione finanziaria	64.300	71,9	26,5	1,0	0,5
Beni immobili, attività d'impresa	867.485	69,3	30,0	0,5	0,1
Istruzione	117.430	89,3	10,2	0,4	0,1
Sanità e lavoro sociale	233.035	77,6	21,2	1,0	0,2
Altri servizi sociali/personali	391.955	78,5	21,1	0,3	0,1

Fonte: Small Business Service (SBS), 2001

delle preesistenti agenzie scozzese e gallese⁴; alla creazione di una *Authority* per la città di Londra, con un sindaco eletto direttamente dai cittadini.

Le nove regioni inglesi, la Scozia ed il Galles hanno ora la possibilità di elaborare strategie e politiche finalizzate a migliorare la propria economia, a identificare gli ostacoli allo sviluppo economico e a porvi rimedio. Le istituzioni regionali di tutto il Regno Unito operano nella consapevolezza che le decisioni di primaria importanza nel campo della politica industriale non sono prese "a livello centrale" in modo isolato, ma con la collaborazione e cooperazione del "livello periferico". Il decentramento di poteri sta aiutando il settore delle piccole e medie imprese a far sentire la propria voce in quanto ad ostacoli avvertiti per operare e crescere.

Il Regno Unito si presenta come un sistema centralizzato, governato da un esecutivo che risponde di fronte al Parlamento⁵, ma la struttura di *governance* è ora fortemente improntata al decentramento o *devolution*, non al federalismo.

⁴ "RDAs were established to devolve decision-making to the regions. However, the blue-print for the English RDAs were the Scottish and Welsh Development Agencies (Scottish Enterprise and the WDA). These Development Agencies were supported by dedicated government departments, which had the capacity to support any cross-cutting thematic approach to dealing with regional problems.", Benneworth P., 2001, p. 13.

⁵ Per un approfondimento sul Westminster model of government, cfr. Richards D., Smith M. J., 2002; Marsh D., Richards D., Smith M. J., 2001; Leach R., Percy-Smith J., 2001.

Le decisioni di politica industriale sono prese a livello centrale, ma implementate a livello periferico: la politica di sostegno alle imprese è svolta dai ministeri, dalle agenzie e dagli organi interministeriali.

Gli attori principali della politica industriale nel Regno Unito sono i ministeri, ed in particolare il Tesoro, il Ministero dell'Industria e del Commercio (DTI) e l'Ufficio del Vice Primo Ministro, a livello nazionale; le agenzie di sviluppo regionale e gli Uffici Governativi a livello regionale; l'agenzia esecutiva *Small Business Service* come collegamento tra i livelli nazionale e regionale; la rete dei *Business Links* come servizio di consulenza per le imprese in Inghilterra.

In ordine di importanza, il Tesoro è il primo responsabile della politica macro-economica, poiché è l'organo che controlla e programma la spesa di tutti gli altri ministeri. Se il Tesoro riveste un ruolo che può essere definito di "coordinatore", il DTI e l'Ufficio del Vice Primo Ministro⁶ sono gli attori che in concreto sono responsabili per la politica economica regionale. Entrambi dipendono direttamente dal Governo Centrale; il DTI è il vero e proprio artefice dell'attività di sostegno pubblico

⁶ L'Ufficio del Vice Primo Ministro è un attore "nuovo", poiché è stato creato solo nel maggio 2002. La principale differenza nelle competenze del DTI e dell'Ufficio del Vice Primo Ministro è ravvisabile nel fatto che il primo si occupa principalmente di tutto ciò che concerne le imprese e l'industria, mentre il secondo ha competenza nella sfera del governo regionale e locale e dello sviluppo sostenibile.

all'impresa, mentre l'Ufficio del Vice Primo Ministro è il responsabile generale della politica regionale e in particolare dell'implementazione dei Fondi Strutturali e delle relazioni con Scozia e Galles.

Il DTI e l'Ufficio del Vice Primo Ministro sono gli organi che, in vece del Governo, sono direttamente responsabili per l'operato delle agenzie di sviluppo regionale inglese. Le agenzie sono organizzazioni semi-autonome che operano a livello regionale con la precisa funzione "strategica" di determinare e promuovere le priorità regionali, e coordinare le iniziative di sviluppo economico regionale. Le agenzie sono affiancate dalle Camere Regionali⁷, al momento con funzioni principalmente di consulenza. La creazione delle agenzie di sviluppo è il primo significativo passo della politica a lungo termine volta al trasferimento di poteri a livello regionale in Inghilterra (cfr. Cole A., John P., 2001).

Gli Uffici Governativi, organismi interministeriali, sono, insieme alle agenzie, gli attori principali dell'implementazione delle

politiche di incentivazione a livello regionale. Possono essere definiti come i rappresentanti dello Stato a livello regionale, e si avvalgono della collaborazione delle agenzie regionali, esperte delle singole situazioni locali.

Il DTI può contare sull'operato dell'agenzia esecutiva *Small Business Service* (SBS) per collegare il Governo e le organizzazioni regionali. L'SBS può essere definita come il "pilastro" della politica industriale a livello nazionale, poichè è direttamente responsabile per i principali programmi di sostegno alle piccole e medie imprese ed è indirettamente responsabile, tramite il Governo, di determinare le priorità nazionali. Nel tentativo di collegare il livello nazionale a quello regionale e assicurare così una struttura solida e coerente, vige un rapporto di profonda collaborazione tra la *Small Business Service* e le agenzie di sviluppo regionale.

Infine la rete dei *Business Links*, società regionali miste, referenti unici per il mondo produttivo ed il Governo Centrale, opera con funzioni di consulenza sui programmi di aiuto, ed è responsabile di fronte all'SBS.

Allo schema presentato si deve aggiungere il ruolo ricoperto dalle agenzie *British Trade International* (BTI), *Trade Partners UK* e *Invest UK* nel settore del commercio internazionale e dell'attrazione di investimenti esteri.

Ciò che è importante sottolineare è che il quadro che emerge al momento è, nonostante le importanti iniziative legislative degli ultimi anni, ancora in fase di definizione.

Per quanto riguarda ruolo e compiti degli attori, è ad esempio rilevante sottolineare il fatto che la pubblicazione del rapporto commissionato dal Primo Ministro in Inghilterra sul ruolo del Governo Centrale al livello regionale e locale, "*Reaching Out – The Role of Central Government at Regional and Local Level*" (2000), ha dato l'avvio a cambiamenti fondamentali nel ruolo degli Uffici Governativi, per fare chiarezza non solo sulle funzioni e sugli obiettivi politici degli uffici ma anche sulla relazione con gli altri attori. Il rapporto è opera della *Performance and Innovation Unit* (PIU), consulente del Governo, creata nel 1998 dal Segretario di Gabinetto, e direttamente responsabile di fronte al Primo Ministro. È stato il risultato di questo rapporto a portare all'introduzione dell'unità di coordinamento

⁷ Le otto Camere Regionali - una per ogni regione, esclusa Londra, in cui opera la *Greater London Authority* - sono gruppi volontari di consulenti, non eletti, provenienti dalle autorità locali della regione (che sono anche la fonte principale di finanziamento) e rappresentanti dei vari settori di politica regionale, tra cui imprenditori. Il Governo ha affidato alle Camere Regionali il preciso compito di vigilare sull'operato delle agenzie di sviluppo e fornire consulenza: ogni agenzia deve tenere conto del punto di vista della propria camera regionale nell'elaborazione della "strategia" economica e consultare la Camera nella predisposizione del *Corporate Plan* (il piano nel quale illustra come saranno utilizzate le risorse disponibili).

Dopo l'introduzione delle agenzie di sviluppo nel 1999, la tappa seguente del trasferimento di poteri a livello regionale in Inghilterra è la creazione di un governo regionale eletto. Il Libro Bianco, *White Paper, "Your Region, Your Choice"* del maggio 2002 è per lo più dedicato a questo progetto di riforma e al rafforzamento delle istituzioni regionali esistenti in Inghilterra. Consapevole del fatto che una riforma di questo tipo suscita opinioni discordi nel Paese, il Governo non intende imporre un sistema uniforme: le regioni inglesi avranno a breve la possibilità, mediante referendum, di ottenere maggiore trasferimento di poteri dal Governo Centrale, rendendo elettive le Camere Regionali. Le regioni che opteranno per tale soluzione vedranno la propria agenzia di sviluppo responsabile di fronte alla camera regionale, che lavorerà a stretto contatto con gli Uffici Governativi. Non tutte le regioni avranno, quindi, necessariamente gli stessi poteri nello stesso momento (Russell Barter W., 2000). Nonostante si prevedano benefici da questo incremento di devoluzione, non mancano le critiche: l'*Institute of Directors* (IoD), associazione di imprese, prevede che la creazione di questi "mini parlamenti" porterà ulteriore confusione su "chi fa che cosa" al livello regionale.

regionale che attualmente è il centro operativo degli Uffici Governativi⁸.

Per quanto riguarda la situazione delle piccole e medie imprese, il rapporto governativo “*Think Small First*” del 2001 si configura come la prima strategia nazionale a sostegno delle piccole e medie imprese, che invita i ministeri a focalizzare ogni nuova iniziativa sui bisogni delle PMI. La scarsa focalizzazione sui bisogni delle PMI ha portato a trasferire nel 2002 la responsabilità della gestione dell’*Enterprise Grant Scheme*, programma fondamentale nel panorama di aiuti alle PMI in Inghilterra, dagli Uffici Governativi all’agenzia esecutiva *Small Business Service* (SBS), l’organo che più di altri è focalizzato sui bisogni delle piccole e medie imprese. E ancora: l’amministrazione del *Regional Selective Assistance*, altro principale programma operante nel Regno Unito, è passata dagli Uffici Governativi alle agenzie di sviluppo regionale, mettendo direttamente a disposizione di queste ultime la metà del *budget* assegnato al programma. Tale iniziativa è un chiaro esempio dell’intento di affidare le responsabilità di politica industriale direttamente al soggetto più vicino ai suoi diretti beneficiari, rendendo il meccanismo più snello e meno burocratizzato.

L’aumento del numero di attori nelle regioni, ha portato alla consapevolezza di una vera e propria mancanza di chiarezza su “chi fa che cosa” (White Paper, 2002). A tale carenza si è cercato di ovviare non solo con la revisione nelle competenze degli Uffici Governativi. Alcune regioni hanno risposto con la creazione di un concordato tra gli attori principali, che chiarisce ruoli e responsabilità. Per esempio, il *West Midlands* ha un concordato regionale tra l’agenzia di sviluppo, la camera regionale e l’ufficio governativo che fornisce una struttura per l’integrazione delle priorità strategiche regionali. Concordati e *Memorandum d’Intesa*, senza essere legalmente vincolanti, disciplinano le regole di condotta e i rapporti reciproci anche fra le istituzioni centrali e Scozia, Galles e Irlanda del Nord. Data la responsabilità condivisa per la politica industriale, il Concordato

tra il Gabinetto dell’Assemblea Nazionale del Galles e il DTI, *Concordat between the Cabinet of the National Assembly for Wales and the Department of Trade and Industry*, del 2000, è stato introdotto per stabilire e mantenere buoni rapporti di lavoro tra i due attori. Il Memorandum d’intesa e accordi supplementari, *Memorandum of Understanding and supplementary agreements*, a sua volta comprende tutta una serie di intese tra il Governo inglese e le amministrazioni di Scozia, Galles e Irlanda del Nord, stabilendo i principi che regolano le relazioni reciproche.

Emerge un quadro profondamente interrelato, in cui si sta cercando di rafforzare il rapporto di collaborazione e consultazione reciproca tra gli attori principali. Tuttavia, i risultati lasciano ancora alquanto a desiderare a livello operativo. Gli Uffici Governativi non sono ancora stati in grado di risolvere le confliggenti esigenze dei vari ministeri.

Inoltre, nonostante tutti questi sforzi, il limite di responsabilità e di competenza degli agenti istituzionali regionali non è ancora perfettamente chiaro e ben definito. Ad esempio, benchè operative da pochi anni, le agenzie di sviluppo inglesi si sono viste affidare svariate competenze che vanno dall’amministrazione e gestione di programmi di incentivi, alla consulenza e predisposizione di un piano strategico per l’area di riferimento: questo ha fatto sì che non siano ancora state ben definite le loro responsabilità e competenze.

In generale, le principali carenze del sistema – lamentate da più parti e ormai da anni – sono individuabili nella qualità sotto molti aspetti carente dei servizi offerti (troppi consulenti non hanno le competenze e l’esperienza necessaria), nella mancanza di una focalizzazione centrata sui bisogni delle imprese, nell’esistenza, come vedremo nel capitolo 2, di troppi programmi di sostegno (ne sono stati individuati trentotto fra i principali offerti dal solo Governo Centrale), le cui regole sono spesso poco chiare, nell’operare di troppe organizzazioni poco coordinate fra loro (né l’agenzia esecutiva SBS né le agenzie di sviluppo regionale o la rete dei Business Links hanno un controllo assoluto sul supporto alle imprese disponibile ai loro rispettivi livelli), nella mancanza di continuità dal momento che le organizzazioni e i programmi mutano ad intervalli regolari. Le piccole imprese si sentono lontane

⁸ “Alongside the creation of RDAs and Assemblies, there was a rapid growth in other regional activity by Government in the period 1997-2001. The PIU report, *Reaching Out*, developed this trend further, drawing attention to the need for better co-ordination of central government activity in the regions.”, (Dobbie B., 2002, p. 14).

dagli operatori politici, non sono consultate e come conseguenza i risultati della politica legislativa sono complessi e spesso per loro indecifrabili (*Integrating the Business Support Infrastructure for SMEs*, 2000).

Alla luce di quanto esposto fino ad ora, si può affermare che nell'arco di tempo compreso fra il 2000 e il 2002 sono state evidenziate le lacune che ormai da diversi anni aspettavano di essere colmate a livello regionale, sono state avviate le prime riforme atte a migliorare il contesto operativo, ottenendo anche risultati positivi, ma devono ancora essere affrontate questioni di primaria rilevanza, come la necessità di definire chiaramente le competenze dei vari attori e di snellire il pesante apparato di programmi di sostegno alle imprese, divenuto ormai ingestibile (capitolo 2). È sicuramente apprezzato che le priorità di supporto alle imprese siano ormai gestite non più a livello centrale, ma direttamente a livello regionale (Yuill D., 2002). E la prossima trasformazione da qui al 2006 delle Camere Regionali in elettive fa presagire un ulteriore trasferimento di poteri⁹ (cfr. Dobbie B., 2002; Whitehead A., 2002). Le regioni inglesi, esclusa Londra, sono ora virtualmente le sole in Europa a non godere di alcuna forma di democrazia regionale o di qualche forma di rappresentanza regionale. Paesi come la Germania, la Spagna - il cui sistema di "geometria variabile" è comparabile al modello emergente nel prossimo futuro nel Regno Unito - e l'Italia hanno concesso alle proprie regioni l'opportunità di sviluppare approcci strategici coerenti che hanno rafforzato la performance nazionale e regionale.

1.1. Le Agenzie di Sviluppo Regionale (RDAs)

Nell'ambito del processo di riorganizzazione politico-amministrativa, sono state create in Inghilterra otto agenzie di sviluppo regionale, *English Regional Development Agencies*, tutte operative dal 1° aprile 1999, cui si è aggiunta

l'agenzia di sviluppo londinese, *London Development Agency* creata il 3 luglio 2000.

"*The RDAs were created as creatures of Central Government, but also in a typically British way, they were created as "new wine in old bottles", revenue-neutral, bringing together existing organisations and their spending programmes into a single organisation which added value through strategic integration.*", (Benneworth P., 2001).

Alle agenzie sono state attribuite funzioni di sviluppo relative ai seguenti campi:

- supporto alle imprese, agli investimenti ed alla competitività;
- formazione ed impiego;
- sviluppo sostenibile¹⁰ e *start-up*.

Le agenzie non detengono alcun potere di natura politica. Il loro ruolo è di implementare la politica nazionale al livello regionale, formulando strategie e fornendo consulenza nell'ambito della politica economica nazionale¹¹ (Wren C., 2001). Ogni agenzia è tenuta ad elaborare un piano strategico per l'area di riferimento (*RES, Regional Economic Strategy*), soggetto a revisione ogni tre anni, implementato da un rapporto (*Corporate Plan*) - soggetto ad approvazione governativa -, nel quale illustra come saranno utilizzate le risorse disponibili al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati nella strategia stessa.

Le agenzie regionali rientrano nella categoria degli organismi pubblici non ministeriali, organizzazioni semi-autonome che operano a livello regionale (*Non Departmental Public Bodies, NDPBs*¹², o *Quasi Non Governmental Organisations, QUANGOS*), (Roberts P. W., Lloyd M. G., 2000) e sono responsabili per il loro operato di fronte al DTI, nella persona del Segretario di Stato, e all'Ufficio del Vice Primo Ministro. Fa eccezione l'agenzia di sviluppo londinese, che è anche direttamente responsabile di fronte al Sindaco e alla *London Assembly*.

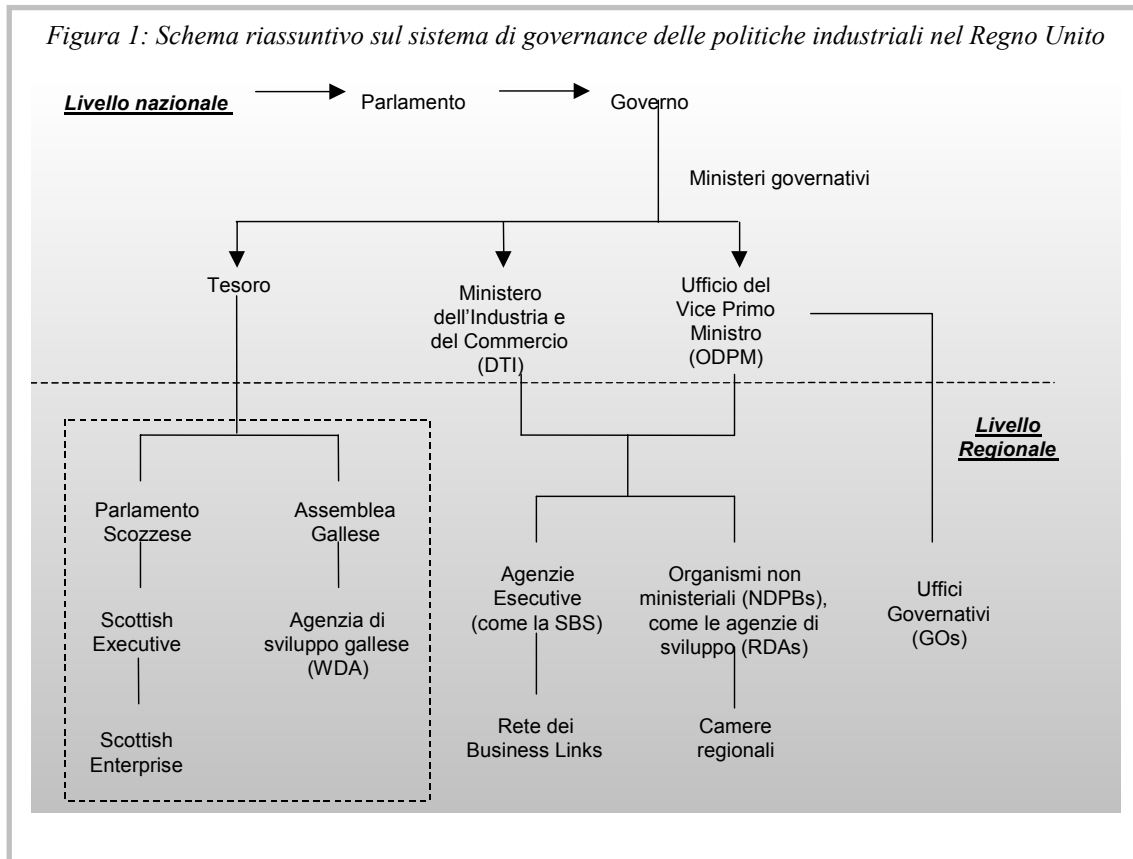
⁹ "These proposals don't mean the break-up of England, just as devolution to Scotland and Wales has not meant the break-up of the UK. But people in the English regions deserve the opportunity to make a choice about the way in which their particular region is governed - as people living in Scotland, Wales, and London already have.", (Whitehead A., 2002, p. 11).

¹⁰ Per maggiori approfondimenti e un'analisi critica su competenze e ruolo delle RDAs, cfr. Benneworth P., 2001, pp. 11 e segg.

¹¹ "RDAs are the drivers of economic performance in the regions, and we have given them extra resources and greater flexibility in allocating them.", (Whitehead A., 2002, p. 10).

¹² "Which makes them strongly dependent on Government for their funding (...)", (Benneworth P., 2001, p. 67).

Figura 1: Schema riassuntivo sul sistema di governance delle politiche industriali nel Regno Unito



Un'agenzia è presente in ogni Regione e opera esclusivamente nella propria area di competenza.

Le agenzie operano in coordinamento con i preesistenti Uffici Governativi, che continuano ad essere il braccio operativo del Governo nelle Regioni. In particolare, gli Uffici Governativi hanno il compito di monitorare la *performance* di ogni agenzia in riferimento agli obiettivi prefissati e, attraverso i ministeri, riferire al Parlamento.

Per quanto riguarda il *budget*, dall'aprile del 2002 le agenzie usufruiscono di un "Single Pot", vale a dire un *budget* unico, che ha sostituito la precedente serie di finanziamenti ministeriali separati (cfr. Potts G., 2002). Come emerge dalla tabella 2 l'Ufficio del Vice Primo Ministro (ODPM) è la voce più consistente nel piano di spesa (1.369 milioni di sterline), seguito dal DTI (172 milioni di sterline) e, in minor misura, dal Ministero dell'Istruzione (DfES) e dal Ministero dell'Ambiente e dell'Agricoltura (DEFRA). Quasi irrilevante è l'apporto finanziario del Ministero dello Sport e Spettacolo (DCMS). Il Governo ha previsto un incremento nelle risorse delle agenzie pari al 23% tra il 2002-2003 e il 2005-2006

passando da 1.625 milioni di sterline a 2.000 milioni di sterline (DTI, *Departmental Report*, 2003).

Quanto alle singole agenzie, il *budget* di quella di Londra per il 2002-2003 (287 milioni di sterline) è il più consistente, seguito da quello dell'agenzia del *North West* (283 milioni di sterline) e da quello dell'agenzia del *West Midlands* (209 milioni di sterline) (tabella 3). Per l'anno 2003-2004 si evidenzia un lieve aumento nel *budget* di ogni agenzia: il più cospicuo è quello dell'agenzia *Yorkshire&Humber*, che passa da 206 a 243 milioni di sterline. La marcata differenza nel *budget* delle agenzie di sviluppo è dovuta prevalentemente alle caratteristiche della regione di riferimento.

Le agenzie sono completamente libere di spendere l'ammontare allocato per raggiungere i propri obiettivi in programma. Persiste un controllo diretto da parte del Governo Centrale solo nei seguenti casi: ogni progetto che implichi una spesa superiore a 5 milioni di sterline deve ricevere la previa approvazione da parte del DTI; progetti superiori a 20 milioni di sterline richiedono, invece, l'approvazione del Tesoro.

Tabella 2: I nuovi spending plans per il Single Pot delle RDAS

Milioni di £ di cui:	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006
ODPM	1.369	1.522	1.552	1.609
DTI	172	191	236	296
DfES	42	42	42	42
DEFRA	42	41	46	51
DCMS	0	2	2	2
Totale	1.625	1.798	1.878	2.000

Fonte: 2002 Spending Review, HM Treasury, 2002

Tabella 3: I budgets delle Regional Development Agencies per gli anni 2002-2003 e 2003-2004

Regioni	RDA Budgets	
	2002-2003 MLN £	2003-2004 MLN £
East Midlands	106	118
East of England	82	85
London	287	291
North East	208	219
North West	283	318
South East	109	123
South West	101	101
West Midlands	209	221
Yorkshire & Humber	206	243
Riserva	34	79
Totale	1625	1798

Fonte: Local Delivery of Central Policy, Better Regulation Task Force, 2002, e DTI Departmental Report, maggio 2003 (dati aggiornati al 15 agosto 2002)

Le agenzie devono presentare un rapporto annuale di fronte al Parlamento, e devono riferire trimestralmente al DTI tramite gli Uffici Governativi, e mensilmente agli stessi Uffici Governativi. Tale struttura di monitoraggio è fortemente criticata, poiché ritenuta troppo soggettiva, troppo dettagliata e troppo frequente: il DTI ha ben trentasei rapporti all'anno da interpretare. Per questo motivo, tra le principali "raccomandazioni" della *Better Regulation Task Force* – organismo indipendente, consulente del Governo, creato nel 1997 all'interno dell'Ufficio di Gabinetto del DTI – vi è quella di ridurre la frequenza e l'approfondimento dell'attuale struttura di controllo dell'operato delle agenzie da parte degli Uffici Governativi, passando ad un monitoraggio ogni sei mesi per il 2003-2004.

I fondi e la flessibilità accordati alle agenzie

sono andati via via aumentando; il compito delle RDAs è di cercare di individuare punti di forza e debolezza della propria regione di competenza e, di conseguenza, adottare la strategia migliore per lo sviluppo economico dell'area di riferimento, in modo che la *Regional Economic Strategy* possa rispecchiare al meglio i bisogni delle imprese.

1.2. Gli Uffici Governativi (GOs)

Gli Uffici Governativi sono organismi interministeriali, il cui centro operativo è l'unità di coordinamento regionale (*Regional Coordination Unit*, RCU) creata nell'aprile 2000, con la responsabilità di assicurare un migliore "coordinamento" alle iniziative politiche con impatto regionale o locale. I ministeri hanno istruzione di consultare l'unità di coordinamento e

gli Uffici Governativi ogniqualvolta programmino una iniziativa a livello regionale. La procedura è nota come “il meccanismo della doppia chiave”.

Gli Uffici Governativi sono nove, attivi dal 1994, nelle otto Regioni inglesi e a Londra. Sono finanziati attraverso l'unità di coordinamento regionale.

Ogni Ufficio Governativo è guidato da un direttore regionale responsabile di fronte al Segretario di Stato per l'attività svolta dal proprio ufficio.

Dal maggio 2002 l'unità di coordinamento regionale e gli Uffici Governativi sono diventati parte del nuovo ministero, l'Ufficio del Vice Primo Ministro.

In linea con il decentramento sempre più accentuato, la principale funzione degli Uffici Governativi, che coprono tutte le aree della politica governativa, è quella di coordinare le operazioni dei ministeri nella rispettiva Regione di competenza e implementare le politiche di sostegno a livello regionale. Possono essere definiti come “lo Stato a livello regionale” e sono paragonabili alle *Préfectures* francesi (PIU report, 2000). Nel 2001-2002 hanno avuto la responsabilità di gestire iniziative per un ammontare di spesa governativa superiore ai 6 miliardi di sterline.

Sono direttamente responsabili dell'amministrazione dei Fondi Strutturali e agiscono come segretariato del *Programme Monitoring Committee* (PMC), il comitato che approva e monitora programmi e progetti finanziati dai Fondi Strutturali.

Gli Uffici Governativi lavorano in stretto contatto con le agenzie di sviluppo regionale, fungendo da collegamento con il Governo Centrale. I GOs sono stati spesso definiti come “gli occhi e le orecchie” del Governo, visto e considerato il loro ruolo determinante nel monitorare la spesa delle agenzie di sviluppo inglese, e si prevede che nel prossimo futuro rivestiranno un ruolo ancora più vitale.

1.3. L'agenzia esecutiva *Small Business Service* (SBS).

La *Small Business Service* è un'agenzia esecutiva del DTI introdotta nell'aprile 2000 ed operativa in Inghilterra, col proposito di promuovere

l'imprenditorialità particolarmente tra i gruppi sottorappresentati e svantaggiati, e migliorare la qualità e la coerenza del supporto alle PMI. Dall'analisi dei bisogni delle piccole e medie imprese, l'agenzia esecutiva deve orientare le strategie del Governo al fine di elaborare la miglior politica per le PMI (cfr. Curran J., Storey D. J., 2002; Wren C., 2001).

La *Small Business Service* è direttamente responsabile per i principali programmi di supporto governativo alle piccole e medie imprese, ed è indirettamente responsabile per la determinazione delle priorità nazionali.

L'SBS collabora con le agenzie di sviluppo regionale per assicurare una chiara comprensione delle priorità economiche, ma, mentre le agenzie di sviluppo sono competenti per la strategia regionale nel suo insieme, l'SBS si focalizza solo sui bisogni delle PMI.

In collaborazione con la rete dei *Business Links*¹³, per cui è responsabile, l'SBS fornisce informazioni e consulenza su tutto ciò che è necessario sapere per incominciare un'attività d'impresa. In relazione alla particolare competenza che l'agenzia esecutiva riveste per il settore delle piccole e medie imprese, la responsabilità per l'amministrazione dell'*Enterprise Grant Scheme* (EGS) in Inghilterra – uno dei programmi fondamentali nel panorama di aiuti alle imprese – è stata trasferita dagli Uffici Governativi alla *Small Business Service*.

Il budget di spesa a disposizione dell'agenzia nel periodo 2003-2006 presenta un andamento crescente negli anni (tabella 4).

1.4. Le agenzie *British Trade International* (BTI), *Invest UK* e *Trade Partners UK*

British Trade International (BTI) è stata creata dal Governo nel 1999 con la responsabilità della

¹³ Mentre ufficialmente a livello governativo i servizi della rete sono reputati più che soddisfacenti, le principali associazioni di imprese – come la *Federation of Small Businesses* (FSB), il più vasto gruppo di interesse del Regno Unito, fondato nel 1974 – lamentano invece la scarsa uniformità nel servizio e la mancanza di consulenti preparati. A livello di dati, una ricerca commissionata dalla *Small Business Service* (SBS) ha evidenziato che gli operatori *Business Links* hanno accordato aiuto ad un totale di 245.342 imprese nel 2001-2002, incluse 18.163 *start-up*; il livello di produttività delle imprese aiutate dalla rete è aumentato in media del 19%; grazie al servizio on-line 40.000 imprese hanno tratto benefici dall'uso delle tecnologie dell'informazione.

Tabella 4: Limite di spesa dell'SBS

Milioni di £	2003-2004	2004-2005	2005-2006
Resource Budget	296	316	340
Capital Budget	17	17	17
Totale	313	333	357

Fonte: 2002 Spending Review, HM Treasury, 2002

promozione e dello sviluppo del commercio, e dal 2000 degli investimenti esteri, riunendo così in un'unica organizzazione il supporto governativo per la promozione all'export (implementato da *Trade Partners UK*, lanciato il 31 maggio 2000) e l'attrazione di investimenti esteri (settore in cui opera *Invest UK*). Questi ultimi due organismi continuano ad esistere ma sono diventati "bracci operativi" della BTI. L'agenzia governativa è guidata dal Ministro di Stato per gli Investimenti e il Commercio Internazionale, ed è responsabile di fronte al Segretario di Stato per l'Industria e il Commercio e al Segretario di Stato per gli Affari Esteri.

Il Galles è rappresentato nel *board* della BTI tramite l'agenzia *Wales Trade International* (WTI). Le imprese gallesi possono accedere ai servizi gestiti dalla BTI, attraverso le due agenzie *Trade Partners UK* e *Invest UK*, che sono indipendenti a livello operativo, anche se la

direzione strategica e alcune funzioni chiave sono nelle mani della *British Trade International*.

In particolare, *Trade Partners UK* aiuta le imprese a potenziare le esportazioni, promuovendo all'estero le caratteristiche dei prodotti e dei servizi delle imprese del Regno

Unito ed informando queste ultime sulle richieste avanzate dai clienti oltremare. Nel 2002 *Trade Partners UK* ha aiutato più di 8.000 imprese a prendere parte a 400 fiere all'estero, e ha realizzato 3.085 rapporti dettagliati sulle caratteristiche di un particolare mercato, su commissione di singole imprese. *Trade Partners UK* sta preparando una revisione degli attuali servizi a disposizione.

Invest UK è l'unica agenzia nazionale che promuove l'intero Regno Unito come destinazione principale per gli investimenti esteri. Creata nel 1977, riveste un ruolo chiave nell'aiutare le imprese internazionali ad insediarsi o ad espandere la propria impresa sul territorio. Opera in tutto il Regno Unito, in collaborazione con le altre agenzie di sviluppo locale. Nel 2002-2003 *Invest UK* ha attirato 709 progetti di investimenti esteri (tabella 5), con un calo rispetto all'anno precedente (840 progetti), ma con un buon risultato rispetto alle condizioni economiche mondiali.

Tabella 5: Attrazione di investimenti esteri nell'UK

Paese	Progetti, anno 2001-2002	Posti di lavoro creati o salvaguardati	Progetti, anno 2002-2003	Nuovi posti di lavoro
Australia	19	540	14	453
Canada	57	2.086	73	1.946
Cina			22	234
Francia	52	6.071	45	2.144
Germania	51	3.724	50	2.768
Giappone	62	3.850	49	1.108
India	18	429	19	316
Italia			15	733
Olanda	31	1.843		
Repubblica Irlandese	24	1.088	20	1.397
Svezia	22	2.630		
USA	340	27.251	283	17.271
Resto dell'Europa	53	3.588	62	4.483
Altri	111	6.115	57	1.543
Totale	840	59.215 di cui 35.149 creati e 24.066 salvaguardati	709	34.396

Fonte: Invest UK, 2003 e BTI Departmental Report, maggio 2003

La *Spending Review 2002* apporta un notevole incremento alle risorse della BTI, pari a circa 13 milioni di sterline nel 2005-2006 rispetto al 2003-2004.

Dal mese di novembre 2003 la *British Trade International* (BTI), *Trade Partners UK* e *Invest UK* hanno cambiato il loro nome in *UK Trade and Investment*, per riflettere la stretta relazione fra commercio e investimenti nel Paese.

La BTI, in seguito ai cambiamenti nella struttura organizzativa, ha recentemente avviato una revisione dell'attuale struttura di rete di consulenti su cui si appoggia, volta ad una maggior focalizzazione sui bisogni delle imprese. Un rapporto di valutazione sui servizi di *Trade Partners UK*, commissionato dalla stessa agenzia e terminato nel novembre del 2002, ha rivelato infatti che, nonostante la vasta organizzazione, la qualità dei servizi offerti è bassa, le informazioni frammentate, poco chiare e troppo generiche. Le imprese lamentano anche mancanza di esperienza nei consulenti e *overlapping* nei servizi offerti. È necessaria, quindi, una maggior focalizzazione sui bisogni delle "singole" imprese.

2. Il sistema degli incentivi alle imprese nel Regno Unito: obiettivi e strumenti

Nel Regno Unito esistono all'incirca 200 principali programmi di aiuti alle imprese, senza alcuna mappa indicativa su come orientarsi in mezzo ad un numero così vasto. Le imprese spesso sono costrette ad affidarsi a professionisti del settore per compilare le richieste per un programma di sostegno; si tratta di una "competenza" difficile da reperire, che si è formata come risultato di una assoluta complessità e della necessità di compilare richieste, spesso con breve preavviso, che rispondano a ciò che richiede il programma contributivo.

Al momento, è in fase di preparazione una revisione del sistema di supporto alle imprese (*Business support review*), che non sarà disponibile prima della fine del 2004. Tale iniziativa si è resa necessaria poiché attualmente non esiste una lista omnicomprensiva di tutti i programmi di sostegno operanti nel Regno Unito. Si sta decidendo quali programmi interrompere (al fine di porre fine all'*overlapping* presente), quali far continuare e quali nuovi introdurre, nel

tentativo di semplificare le azioni governative di supporto.

Nell'attuale panorama nazionale è estremamente difficile reperire informazioni ufficiali sull'ammontare di denaro disponibile per i singoli programmi, così come sui risultati conseguiti.

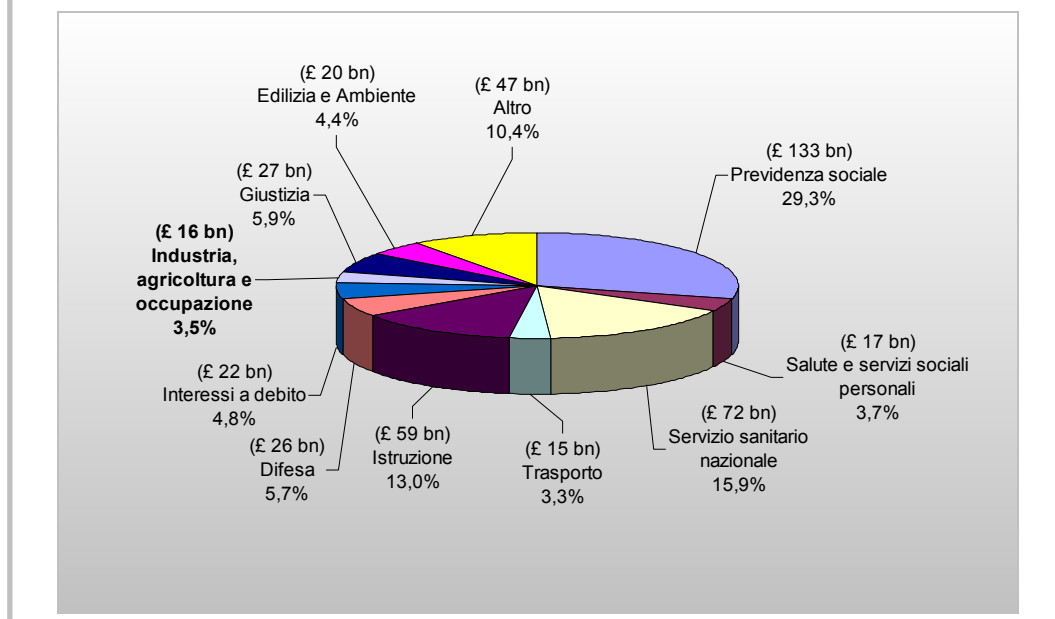
Complessivamente, il Governo spende 2,5 miliardi di sterline l'anno per i servizi di supporto alle imprese. Includendo gli sgravi fiscali e i contributi, il Governo spende in totale circa 8 miliardi di sterline l'anno per le imprese (*Government: Supporter and Customer?*, 2003).

Lo *Small Business Council* - consulente dell'agenzia esecutiva *Small Business Service* (SBS) - nel 2002 ha suggerito al Governo di fornire dettagli su ogni nuova iniziativa a beneficio delle piccole e medie imprese, sul *budget* disponibile, sugli obiettivi e sul processo di valutazione che sarà applicato. Inoltre, il Governo dovrebbe ampiamente diffondere i risultati della valutazione dei servizi e dei programmi che mette a disposizione delle PMI. Questo non sempre avviene. Il settore delle PMI sente fortemente l'esigenza di un sistema di supporto all'impresa stabile ed efficiente. Un cambiamento continuo delle organizzazioni responsabili e dei programmi di sostegno confonde le imprese e non aiuta la rete dei *Business Links* nel fornire consulenza. I programmi governativi hanno bisogno di essere pubblicizzati, di essere facilmente accessibili e di essere amministrati in modo efficiente (*Small Business Council*, 2002).

L'agenzia esecutiva *Small Business Service* (SBS), ogni agenzia di sviluppo regionale inglese e la rete degli operatori *Business Links* dovrebbero lavorare con la consapevolezza che la responsabilità è condivisa, ma il sistema di supporto alle PMI è unico.

L'esposizione che segue cerca di ricostruire il sistema degli incentivi alle imprese nel Regno Unito considerando con quali strumenti vengano perseguiti i principali obiettivi. Vista e considerata la complessità e confusione che pervade l'attuale sistema, si semplificherà l'esposizione riducendo le esemplificazioni ai programmi principali e più ampiamente utilizzati dalle imprese. A tal proposito, come anticipato, non sono rinvenibili indicazioni di *budget* specifiche per ogni iniziativa: in ogni caso, è per lo più il Governo Centrale la

Figura 2: Spesa del Governo Centrale per funzioni: totale 456 miliardi di £ (2003-2004)



principale fonte di finanziamento; alcuni programmi sono co-finanziati dai Fondi Strutturali dell'Unione Europea.

La suddivisione del *budget* per il 2003-2004 (456 miliardi di sterline) assegna alla voce "Industria, agricoltura e occupazione" il 3,5% (figura 2), pari a 16 miliardi di sterline, rispetto al 29,3% destinato alla previdenza sociale. Una percentuale inferiore al 3,5% è assegnata solo al settore dei trasporti (3,3%).

2.1. Le politiche di sostegno alle imprese: obiettivi

I programmi più importanti nel Regno Unito sono una ventina e si concentrano sui bisogni delle PMI, anche se non è trascurato il settore delle grandi imprese. L'indagine sul sistema di sostegno inglese ha messo in luce la pressoché totale mancanza di aiuti automatici: i pochi esistenti sono scarsamente significativi. Le domande di contributo sono valutate in modo estremamente selettivo e discrezionale. Prevalgono i contributi in conto capitale. I criteri da osservare sono molto rigidi: questo perché si vuole creare una situazione in cui esista la massima certezza che nessun progetto sarebbe portato a termine senza l'aiuto governativo, che deve essere quindi addizionale,

evitando sprechi di denaro.

Il programma principale e più conosciuto di contributi per progetti di investimento è il *Regional Selective Assistance* (RSA), operativo in tutto il Regno Unito, seguito dal programma *Enterprise Grant Scheme* (EGS), disponibile nella sola Inghilterra. Il secondo è stato introdotto recentemente a complemento dell'RSA, per sostenere iniziative minori. Questo ha fatto sì che con l'introduzione dei contributi *Enterprise Grants* l'attività del *Regional Selective Assistance* sia ora prevalentemente orientata a progetti di più ampia portata. In generale, l'RSA è molto apprezzato e funziona bene; quanto all'*Enterprise Grant Scheme* è presto azzardare valutazioni, poiché è operativo solo dall'anno 2000.

Il programma SMART è stato fino a pochi mesi fa il principale strumento a supporto dell'innovazione: il Governo aveva apportato recenti modifiche al programma cercando di snellire la pesante situazione che si era venuta a creare a causa dell'esistenza di ben tre programmi molto simili fra loro e li aveva riuniti nel neo-nato SMART. Il programma SMART è stato formalmente chiuso al 31 agosto 2003 ed è stato sostituito dall'iniziativa del DTI *Grant for Research and Development*, disponibile solo in Inghilterra dal 1° giugno 2003 e dal programma *Investigating an Innovative Idea*.

Tabella 6: Principali aree di spesa per le imprese

Milioni di £	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006
<i>Small Business Service</i>	423,4	404,8	367,0	387,0
<i>di cui:</i>				
Start-up, servizi, ecc.	143,4	144,0	144,0	144,0
Farm Business Advice Service	7,5	2,3	0,0	0,0
Business Link	21,4	12,0	12,0	12,0
Business.gov	6,3	7,7	15,0	35,0
Phoenix Fund	35,0	30,0	25,0	25,0
Spesa del DTI su TCS e STEP	17,2	18,5	18,5	18,5
Enterprise Fund	93,9	87,5	87,5	87,5
Smart	27,0	27,0	27,0	27,0
Enterprise Grants	17,0	24,0	24,0	24,0
Business Incubation Fund	20,0	25,0	0,0	0,0
Altro	34,7	26,8	14,0	14,0

Fonte: DTI, Departmental Report, maggio 2003

Tabella 7: Spesa del DTI e della British Trade International (BTI) per lo sviluppo regionale (Milioni di £)

	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006
Regional Selective Assistance (> 2 mln)	55,0	55,0	55,0	55,0
RDAs Single Pot (include spesa per RSA < 2 mln)	172,0	193,4	238,4	298,4
Regional Innovation Fund	55,0	-	-	-
Spesa per FESR	169,0	192,0	187,0	181,0
Altro	15,3	23,9	13,5	2,2
University Innovation Centres	10,0	10,0	10,0	3,6

Fonte: DTI, Departmental Report, maggio 2003

Tabella 8: Risultati RSA nel periodo 1991-1995

Ammontare erogato	1,1 miliardi di sterline
Numero di progetti	5.377
Posti di lavoro creati o salvaguardati	210.000
Ripartizione in percentuale della spesa RSA	<p>Start-up: 30% dei progetti</p> <p>Espansione e modernizzazione: 58% dei progetti</p> <p>Trasferimento in nuove ubicazioni: 9% dei progetti</p> <p>Acquisizioni: 3% dei progetti</p> <p>Prevalenza del settore manifatturiero (con 84% dei progetti e 91% dei contributi erogati)</p>
Imprese beneficiarie	<p>Quasi il 90% dei progetti provenivano da imprese UK;</p> <p>le imprese internazionali hanno contato per quasi il 50% dell'ammontare di contributi erogati.</p>

Fonte: Evaluation of Regional Selective Assistance 1991-1995 (2000)

Quanto all'obiettivo dell'internazionalizzazione, il Regno Unito accorda la massima assistenza e consulenza possibile agli imprenditori esteri che vogliano espandere o creare un'impresa nel Paese; uguale attenzione è riservata alla promozione delle esportazioni di prodotti inglesi.

Gli imprenditori inglesi che vogliono creare una nuova impresa e abbiano necessità di accedere facilmente a prestiti bancari, possono ricorrere al fondo *Enterprise Fund*.

Infine, le categorie svantaggiate trovano sostegno nel fondo *Phoenix Fund*, che mira a promuovere le iniziative imprenditoriali nelle aree depresse e tra gruppi svantaggiati. Non esistono programmi di sostegno nazionale che supportino solo ed esclusivamente le imprese appartenenti alle minoranze etniche. Sono rinvenibili diverse iniziative, generalmente sotto forma di prestiti, come il *Prince's Trust*, che concede prestiti a basso tasso di interesse fino a 5.000 sterline per le *start-up*. Il *New Deal for Disabled People* offre l'opportunità alle persone invalide di crearsi un'impresa, accordando un contributo in un'unica soluzione. Il programma *Work Based Learning for Adults* aiuta le persone invalide e disoccupate a trovare un posto di lavoro.

La tabella 6 illustra le principali voci di spesa dell'agenzia *Small Business Service* (SBS) per alcuni programmi a supporto delle imprese: nel 2002-2003 l'ammontare più consistente è quello per iniziative di *start-up* e servizi alle imprese (143,4 milioni di £), seguono i 93,9 milioni di £ per l'*Enterprise Fund*. Per quanto riguarda i programmi TCS e STEP si rimanda al paragrafo 2.2. Si rilevano variazioni modeste tra il 2002-2003 e il 2005-2006.

La tabella 7 indica l'ammontare destinato dal DTI e dall'agenzia *British Trade International* (BTI) al programma *Regional Selective Assistance* (RSA) e ad altre iniziative di sviluppo regionale.

2.1.1. Investimenti e Sviluppo

Il Regno Unito mette a disposizione delle imprese due programmi principali di contributi per progetti di investimento volti a perseguire in primo luogo l'obiettivo dell'aumento/salvaguardia dell'occupazione. Il primo, *Regional Selective Assistance*, si rivolge ai progetti di più ampia portata, della durata media di cinque anni; il secondo, *Enterprise*

Grant Scheme, introdotto nel 2000, è destinato solo ed esclusivamente alle PMI. Se il *Regional Selective Assistance* è un programma disponibile a livello nazionale, l'*Enterprise Grant Scheme* è stato introdotto solo in Inghilterra – in Galles, come vedremo, esiste un programma molto simile – per iniziative di più piccola dimensione della durata da uno a tre anni e con procedure di istruttoria più semplici e veloci.

Il programma *Regional Selective Assistance*¹⁴, operativo dagli anni '70, è il principale strumento a sostegno delle imprese del Regno Unito (Michie J., Oughton C., 2001; Wren C., 2001; Armstrong Harvey W., 2001). È opinione diffusa in letteratura che “*RSA is a scheme with much to recommend it. It has clear and concise economic aims. It plays an important role in stimulating competitiveness, particularly via its support for inward investment. Successive evaluations have also generally been quite positive.*”, (Armstrong Harvey W., 2001).

Si presenta come contributo in conto capitale per progetti di investimento localizzati nelle aree obiettivi 1 e 2 (cartina 2), ed è rivolto sia alle imprese del settore manifatturiero che a quelle dei servizi.

Il Segretario di Stato per il Commercio e l'Industria in Inghilterra e i Primi Ministri in Scozia e Galles sono responsabili del programma. L'implementazione in Inghilterra è invece di competenza delle agenzie di sviluppo per progetti che richiedono contributi per un importo al di sotto dei 2 milioni di sterline; mentre la valutazione dei progetti che superano questa cifra resta in capo al DTI. Le agenzie di sviluppo si avvalgono del supporto della rete dei *Business Links*. A questi ultimi è demandato il compito di fornire consulenza per la compilazione delle domande. In Scozia il programma è gestito dall'Esecutivo scozzese e nel Galles dal Gabinetto dell'Assemblea Nazionale. Per progetti che richiedono contributi eccedenti i 7 milioni di sterline è necessaria l'approvazione del Tesoro.

Dall'aprile 2002 il *budget* del *Regional Selective Assistance* è “diviso” in due parti: non c'è più un singolo *budget* centrale per il programma. Il 50% delle risorse sono trattenute dal DTI per i progetti di più ampia portata, mentre l'altro 50% è stato trasferito direttamente alle agenzie di sviluppo.

Complessivamente, nel 2001-2002 il 41% delle

¹⁴ “*Alongside the European Union's Structural Funds programmes, it forms the backbone of regional policy in Britain.*”, Armstrong Harvey W., 2001, p. 247.

Tabella 9: Principali progetti finanziati dall’RSA nelle regioni inglesi nel 2002-2003

Un contributo di 4 milioni di £ alla Rhodia Chirex per un progetto di modernizzazione che ha assicurato 445 posti di lavoro a Dudley
10 milioni di £ alla Vauxhall Motors per creare un impianto di produzione della Vectra che ha assicurato più di 600 posti di lavoro ad Ellesmere Port
3 milioni di £ a Scapa UK per un progetto di produzione che ha assicurato circa 300 posti di lavoro ad Ashton-under-Lyne.

Fonte: DTI, Departmental Report, maggio 2003

domande approvate sono state presentate da imprese localizzate in Galles; il 31% da imprese localizzate in Inghilterra e il 28% da imprese localizzate in Scozia.

La tabella 8 riassume i risultati dell’RSA nel periodo 1991-1995: al momento non esistono altri documenti ufficiali più recenti di valutazione del programma. I progetti finanziati in quest’arco di tempo hanno riguardato per lo più iniziative di espansione e modernizzazione degli impianti esistenti, e *start-up*. Le imprese del settore manifatturiero sono state le principali beneficiarie (84% dei progetti e 91% dei contributi erogati). Forte è stata anche la presenza delle imprese internazionali che hanno contato per quasi il 50% dell’ammontare di contributi erogati¹⁵.

La tabella 9 elenca i principali progetti finanziati dall’RSA durante l’anno 2002-2003 e il relativo ammontare erogato.

Nell’ambito della revisione del sistema di incentivi alle imprese, il rapporto *Lambert Review of Business-University collaboration* (2003) ha suggerito al Governo di semplificare l’amministrazione del programma in modo da permettere alle RDAs di utilizzarlo per supportare le priorità economiche regionali e creare un’infrastruttura di collaborazione con le università per progetti di R&S.

L’*Enterprise Grant* è stato avviato ufficialmente in Inghilterra il 1° gennaio 2000. Il contributo è disponibile solo per le PMI delle aree *Enterprise Grant* dell’Inghilterra (cartina 3), che si identificano con le aree degli obiettivi 1, 2 e con specifiche aree non assistite (obiettivo 3) introdotte dal Governo per ridurre l’impatto generale della

riduzione nella copertura dell’area di aiuti per il 2000-2006. Le aree dell’obiettivo 3 sono periodicamente riviste dall’agenzia *Small Business Service* in collaborazione con le agenzie di sviluppo regionale.

Per quanto riguarda l’amministrazione, fino al 2002 erano responsabili gli Uffici Governativi, con un *budget* annuale – di circa 15 milioni di sterline – assegnato a livello centrale al DTI. Gli Uffici Governativi amministravano il programma in collaborazione con le agenzie di sviluppo regionale. Dal 1° aprile 2002 la responsabilità per l’amministrazione è stata trasferita all’agenzia esecutiva *Small Business Service* (SBS), che assiste anche le imprese per ogni esigenza di chiarezza su metodi e procedure del programma. Come per l’RSA, anche la rete dei *Business Links* fornisce consulenza nella compilazione delle domande.

2.1.2. Innovazione

Le iniziative nel campo dell’innovazione hanno assistito negli ultimi anni a sostanziali modifiche rivolte al miglioramento e potenziamento dei risultati ottenibili, anche alla luce dei sempre più frequenti riferimenti in letteratura alla relazione positiva tra innovazione e *performance* economica (Michie J., Oughton C., 2001).

La novità sostanziale è data dal fatto che il programma SMART è stato formalmente chiuso al 31 agosto 2003 ed è stato sostituito dall’iniziativa del DTI *Grant for Research and Development*, disponibile dal 1° giugno 2003. Opera nella sola Inghilterra e accorda contributi per aiutare le PMI a ricercare e sviluppare prodotti e processi innovativi. Sostiene i seguenti progetti:

- “micro progetti”: sono semplici progetti di

¹⁵ “The feature of RSA which has attracted perhaps the most widespread support has been its role in helping to attract inward investment projects from overseas.”, Armstrong Harvey W., 2001, p. 250.

- sviluppo a basso costo della durata di non più di dodici mesi. Il risultato dovrebbe portare ad un semplice prototipo di un prodotto o di un processo innovativo. È accordato un contributo fino a 20.000 sterline alle imprese con meno di dieci addetti (micro-imprese);
- “progetti di ricerca” (nuova denominazione dei precedenti “studi di fattibilità”): riguardano iniziative di ricerca pianificata per un periodo di sei-diciotto mesi. Il risultato potrebbe portare ad approfondire conoscenze scientifiche o tecniche utili per sviluppare un nuovo prodotto o un nuovo processo. È disponibile un sostegno fino a 75.000 sterline per le piccole imprese;
 - “progetti di sviluppo”: riguardano iniziative di ricerca industriale per un prototipo di un prodotto innovativo o di un processo industriale. È assegnato un contributo fino a 200.000 sterline alle medie imprese;
 - “progetti eccezionali”: coinvolgono sviluppi nel campo tecnologico dai costi molto elevati. Ci si aspetta che tali progetti portino ampi benefici economici e sono reputati di strategica importanza per il settore industriale. Un sostegno fino a 500.000 sterline è ottenibile dalle PMI con un progetto di alta qualità.

Altra importante iniziativa è l'*Investigating an Innovative Idea*, disponibile nella sola Inghilterra e sotto la responsabilità del DTI. Le PMI e le *start-up* che abbiano una buona idea per sviluppare un prodotto, un processo o un servizio innovativo, ma non sono sicure di avere le conoscenze necessarie per portarla avanti, possono trovare sostegno finanziario nell'*Investigating an Innovative Idea*. In pratica, il contributo accordato rimborsa parte dei costi di consulenza sostenuti dall'impresa per superare le “barriere” all'implementazione positiva dell'idea innovativa. Il sostegno coprirà il 75% del costo sostenuto dall'impresa per consulenze in relazione al progetto, fino ad un massimo di 12.000 sterline. I contributi saranno così elevati solo per i progetti di più ampie dimensioni e particolarmente complessi; la maggior parte dei contributi varierà da 2.500 a 7.000 sterline.

2.1.3. Internazionalizzazione

Il Regno Unito è una delle aree più favorevoli per

l'attrazione di investimenti esteri: attrae all'incirca il 40% di quelli giapponesi, americani e asiatici. “*FDI now occupies an important economic policy position in the United Kingdom, with the nation being the developed world's second-biggest recipient of such investment.*”, (Huggins R., 2001). La letteratura economica indica che “*there is considerable scope in most regions [of the United Kingdom] for improving this assistance, with training and workforce upgrading singled out as the key area of support in need of future institutional development.*”, (Phelps N., 1997).

Le ragioni di un tale successo sono riscontrabili nella molteplicità di servizi che offre alle società straniere. Per fare solo alcuni esempi, un veloce e rapido accesso al mercato unico europeo, una forza lavoro altamente qualificata e flessibile, ed un ambiente che permette alle imprese di crescere. La rete di trasporto aerea, ferroviaria, marittima e su strada permette un accesso veloce e a basso costo al mercato europeo. Il Regno Unito rispetto all'Unione Europea ha costi più bassi nei servizi di pubblica utilità e il settore delle telecomunicazioni è uno dei più avanzati nel mondo. Tutto ciò spiega l'importanza che il Governo dedica alla politica per l'internazionalizzazione. Come abbiamo visto nel capitolo 1, gli attori principali che operano nel settore sono la *British Trade International* (BTI) e i suoi due bracci operativi, *Invest UK* e *Trade Partners UK*. Le imprese internazionali hanno accesso ad iniziative come il programma *Regional Selective Assistance*. Sono presenti, inoltre, forme di sostegno specifiche come il programma *International Investor Development Programme*, che è di aiuto nell'assicurare che l'impresa appena insediata abbia accesso a tutti i servizi disponibili nel Regno Unito. Dal mese di novembre 2001 *Trade Partners UK* stanZIA 3 milioni di sterline l'anno per il programma *Your Passport to Export Success* destinato alle piccole imprese con scarsa se non nessuna esperienza nel settore delle esportazioni; il programma concede sostegno e consulenza nell'avvicinarsi al commercio internazionale. Una prima valutazione di *Your Passport to Export Success* completata nel giugno 2002 ha rivelato ampia soddisfazione nelle piccole imprese per la sperimentazione del programma. In media, le imprese hanno ottenuto accesso a quattro nuovi mercati per i loro prodotti (*DTI, Departmental Report*, 2003).

Export Explorer è un programma, sempre

gestito da *Trade Partners UK*, attivo da quattro anni, che comprende un pacchetto di misure a disposizione delle PMI per sperimentare esportazioni in nuovi mercati a basso costo. Una valutazione indipendente del programma ha rivelato che circa 2/3 delle imprese che hanno sperimentato *Export Explorer*, sono diventate più competitive e hanno aumentato l'esportazione di prodotti. L'agenzia BTI sta valutando come potenziare i legami tra i due programmi, *Your Passport to Export Success* e *Export Explorer*.

All'inizio del 2003 *Invest UK* ha lanciato un nuovo programma *Global Partnerships* per favorire le relazioni fra le imprese internazionali e quelle del Regno Unito. Altro programma gestito da *Invest UK* in collaborazione con le agenzie di sviluppo del Regno Unito, l'agenzia esecutiva *Small Business Service* e il Ministero dell'Interno è *Attracting Global Entrepreneurs*: operativo dal 2002 ed in fase sperimentale, mira ad attirare

investimenti da parte di imprenditori americani dei settori *high tech* con idee di eccezionale potenzialità.

La tabella 10 mostra i risultati ottenuti da *Trade Partners UK* nel 2001-2002 e le previsioni per quest'anno e da qui al 2006, nell'aiutare le imprese a partecipare a fiere e missioni all'estero, e ad attirare visitatori a esposizioni all'interno dell'UK.

La tabella 11 esemplifica il programma dell'agenzia BTI. La lista non è esaustiva, ma si limita alle principali aree di spesa. La voce "spesa per attività promozionali" di *Invest UK* include l'esborso per i servizi promozionali *Global Partnerships* e *Attracting Global Entrepreneurs*. L'ammontare stanziato nel 2001-2002 per la promozione e lo sviluppo del commercio (59,7 milioni di sterline) è stato quasi il quadruplo della cifra stanziata per gli investimenti esteri (16,7 milioni di sterline). La previsione per il 2002-2003 e per gli anni a seguire ha un andamento simile.

Tabella 10: *Trade Partners UK*

	2001-2002	Previsione 2002-2003	Previsione 2003-2004; 2004-2005; 2005-2006
<i>Numero di imprese sostenute per</i>			
Fiere	7.604	8.592	8.000
Seminari all'estero	306	406	400
Missioni all'estero	2.856	3.000	3.000
Missioni interne (numero di visitatori)	497	540	550

Fonte: British Trade International, Departmental Report, maggio 2003

Tabella 11: *Principali settori di spesa della BTI*

<i>Spesa per (milioni di sterline)</i>	2001-2002	Previsione 2002-2003	Previsione 2003-2004	Previsione 2004-2005	Previsione 2005-2006
<i>Sviluppo e promozione del commercio di cui:</i>	59,7	74,8	80,0	75,9	78,3
Sostegno alle fiere e ai seminari all'estero	19,5	21,9	20,0	20,0	20,0
<i>Your Passport to Export Success</i>	2,1	3,8	4,4	4,6	4,8
Consulenze sul commercio internazionale	8,5	10,0	11,5	13,0	14,5
<i>Overseas Projects Fund</i>	2,9	2,7	2,1	1,1	0,1
Sostegno in specifici mercati	-	14,0	14,0	14,0	14,0
Missioni all'estero	2,1	2,3	2,3	2,4	2,4
Promozione delle esportazioni	3,0	2,7	3,7	3,9	4,1
Altro	-	-	-	-	-
<i>Investimenti esteri di cui:</i>	16,7	21,2	22,2	21,0	21,7
Contributi alle agenzie di sviluppo regionale	11,8	13,3	12,9	12,9	12,9
Spesa promozionale di <i>Invest UK</i>	4,9	7,9	9,3	8,1	8,8

Fonte: British Trade International, Departmental Report, maggio 2003 e DTI, Departmental Report, maggio 2003

2.1.4. Start-up

Il Regno Unito presta particolare attenzione alle iniziative volte a creare nuove imprese, particolarmente nelle zone depresse, soprattutto sotto forma di sostegno al capitale di rischio delle PMI. Anche i progetti presentati per il *Regional Selective Assistance* e per l'*Enterprise Grant Scheme* possono riguardare iniziative di *start-up*.

L'*Enterprise Fund*, pari a 180 milioni di sterline, mette a disposizione capitale di rischio alle piccole e medie imprese del Regno Unito con potenzialità di crescita. La responsabilità della gestione compete all'agenzia esecutiva *Small Business Service* (SBS).

L'elemento chiave del sostegno disponibile grazie al fondo è il programma *Small Firms Loan Guarantee Scheme* (SFLGS). È stato introdotto nel 1981, e riformato nell'aprile 2003, con lo scopo di facilitare il ricorso al credito per le PMI, ed offre la garanzia del Governo sui prestiti bancari per un periodo da due a dieci anni alle imprese con buone proposte, ma con scarse garanzie patrimoniali.

Dall'inizio dell'operatività del programma, nel giugno 1981, sono stati garantiti più di 82.000 prestiti per un valore di 3,16 miliardi di sterline.

Il *Phoenix Fund*, a sua volta, incoraggia la creazione di nuove imprese da parte delle categorie svantaggiate.

Tabella 12: Fondi Strutturali nel Regno Unito
Budget 2000-2006: > 10 miliardi di sterline

Aree Obiettivo 1	> 3,9 miliardi di sterline
Aree Obiettivo 2	> 3,1 miliardi di sterline
Aree Obiettivo 3	< 3 miliardi di sterline

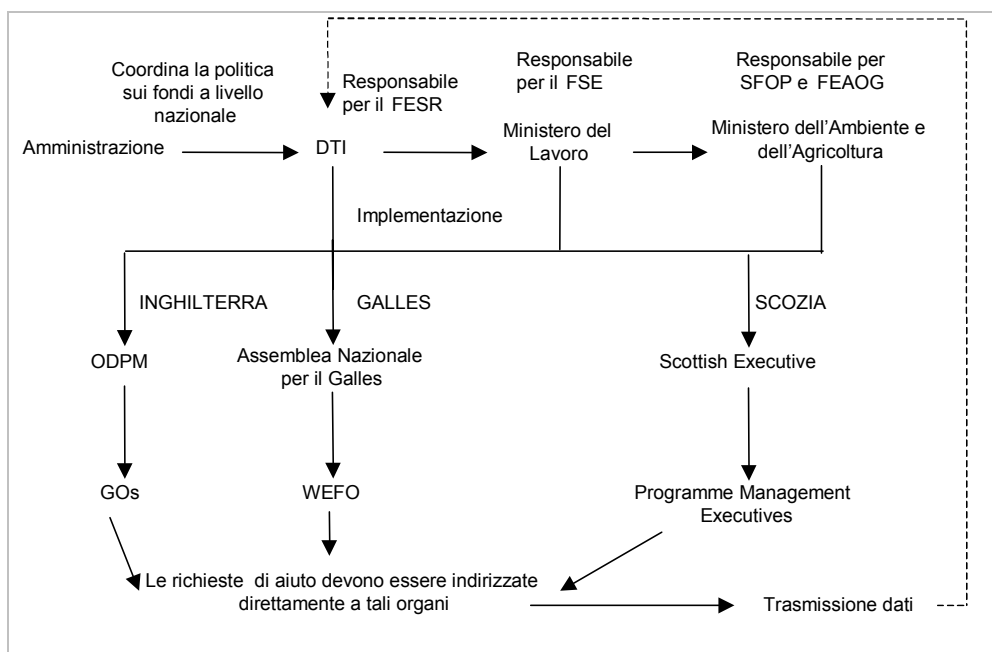
Fonte: DTI, 2003

2.1.5. Fondi Strutturali

I Fondi Strutturali dell'Unione Europea costituiscono una fonte significativa di risorse per le aree più povere del Regno Unito (cartina 4). Più di 7 miliardi di sterline sono a disposizione delle sole regioni inglesi nel periodo 2000-2006 e più di 10 miliardi dell'intero Regno Unito (tabella 12). I programmi finanziati dai Fondi Strutturali sono implementati a livello regionale, ma all'interno di una chiara struttura nazionale. In Inghilterra l'amministrazione è di competenza degli Uffici Governativi, che operano in stretta collaborazione con le agenzie di sviluppo.

Il meccanismo di amministrazione dei Fondi Strutturali funziona nel seguente modo: i ministeri

Figura 3: Fondi Strutturali



sono responsabili a livello nazionale e, in particolare, il DTI per il programma FESR. L'implementazione in Inghilterra compete all'ODPM, in Galles all'Assemblea Nazionale e in Scozia all'Esecutivo scozzese. L'ODPM a sua volta delega la gestione dei programmi agli Uffici Governativi e l'Assemblea Nazionale per il Galles all'agenzia esecutiva WEFO. I risultati finali sono trasmessi a livello nazionale al DTI (figura 3).

Il 16 novembre 2001 sono stati stanziati 27 milioni di sterline per il fondo *South Yorkshire Investment Fund*, con il fine di colmare le lacune che storicamente hanno limitato le iniziative di *start-up* in quell'area. Il fondo serve a concedere prestiti alle imprese che hanno bisogno di crescere o espandersi e alle *start-up*.

Altra importante iniziativa finanziata dai Fondi Strutturali è la creazione di aree attrezzate per gli incubatori nella regione inglese *North East*. Il progetto, pari a 260.000 sterline, è stato sostenuto per un ammontare di 60.000 sterline dal FESR e per il rimanente dall'agenzia di sviluppo regionale. Le nuove aree offrono anche la possibilità di allestire esposizioni e conferenze.

2.2. *Strumenti innovativi volti a favorire l'interazione tra università e impresa*

Il nuovo indirizzo laburista di politica industriale dedica particolare attenzione al miglioramento della formazione all'interno dell'impresa, quale strumento di crescita e sviluppo. Da qui l'incoraggiamento delle imprese a migliorare il livello di conoscenza dei propri dipendenti, nella consapevolezza che uno staff qualificato è indice di efficienza.

A tal fine numerosi sono i programmi attualmente disponibili nel Regno Unito: le iniziative afferenti l'apprendimento permanente in Inghilterra sono almeno sessanta. È necessario premettere che il quadro generale è criticato per l'eccessiva dispersione che lo caratterizza: l'informazione è confusionaria, gli imprenditori hanno una conoscenza molto limitata del contenuto di ogni iniziativa e incontrano sensibili difficoltà nel valutarne la qualità e l'utilità, visti e considerati i

bisogni della propria impresa. Consapevole della necessità di avviare riforme anche in tale settore, il governo laburista ha innanzitutto messo a tacere le critiche avanzate alla rete dei *Training and Enterprise Councils* (TECs), che avrebbe dovuto essere il punto di riferimento per l'impresa che volesse accedere ai programmi governativi di formazione, sostituendola nell'aprile 2001 con la creazione di un nuovo organo, il *Learning and Skills Council* (LSC). In seguito alle pressioni esercitate dal più vasto gruppo di interesse del Regno Unito, l'associazione di imprese "*Federation of Small Businesses* (FSB)" fondata nel 1974, il Governo ha infatti riconosciuto l'inefficienza dei TECs, poco focalizzati sui bisogni delle imprese.

Le iniziative – recenti o affermatesi negli anni – più importanti in tale ambito vedono coinvolti soprattutto il DTI e il Ministero dell'Istruzione. Nell'ordine di importanza, il programma *Teaching Company Scheme* (TCS)¹⁶, operativo ormai da quasi trent'anni, è quello maggiormente apprezzato e che funziona meglio; seguono le iniziative più diffuse – il *Learning and Skills Council*, *Link*, *Foresight*, i centri *Faraday Partnerships*, *CASE* –.

La tabella 13 illustra la situazione attuale del programma TCS¹⁷ e le previsioni fino al 2006.

¹⁶ È stato creato nel 1975 ed è considerato come uno dei più grandi successi della relazione Istituti di Alta Formazione-Industria. Il TCS, che opera in tutto il Regno Unito, è stato avviato dal DTI col proposito di sviluppare una relazione attiva tra i due settori. In base al programma, le imprese impiegano laureati, noti come "associati TCS", per lavorare a tempo pieno su specifici progetti, supervisionati dall'istituto e dall'impresa. I progetti sono profondamente correlati agli interessi dell'impresa stessa e si propongono di migliorare le tecniche di produzione o di *management*. Fino all'inizio degli anni '80 il TCS era finanziato totalmente da fondi pubblici, ma da allora le imprese sostengono fino ad un terzo dei costi dei nuovi programmi e almeno il 50% del costo dei programmi rinnovati. Particolarmente favorite sono le piccole e medie imprese. Una PMI che partecipi al progetto per la prima volta deve pagare solo il 30% dei costi diretti, mentre una grande impresa paga in genere il 60% (Larédou P., Mustar P., eds., 2001).

¹⁷ Per un'analisi dell'efficacia del modello TCS, cfr. Lipscomb M., McEwan A. M., 2001, pp. 393 – 401. Per un confronto fra il programma TCS inglese e il corrispondente programma CIFRE francese, cfr. Gibert H., 1998, pp. 32 – 37.

Tabella 13: Teaching Company Scheme (TCS)

	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006
Programmi TCS in corso	940	940	940	940
Programmi TCS con finanziamenti DTI	622	622	622	622
% di programmi TCS con finanziamenti DTI che coinvolgono PMI	90	80	80	80
Spesa del DTI sul TCS (milioni di £)	16,7	18,3	18,3	18,3
Totale spesa del Governo sul TCS (milioni di £)	24,4	25,2	25,2	25,2

Fonte: DTI, Departmental Report, maggio 2003

Nell'ottica della nuova impostazione, è in corso una revisione dei legami a lungo termine Industria-Università nel Regno Unito, per analizzare i possibili miglioramenti da apportare a beneficio dell'economia in generale. A tal proposito, una prima tappa è data dalla bozza finale del rapporto commissionato a Richard Lambert sul legame di collaborazione tra Università e Impresa, terminata a dicembre 2003. Il rapporto sottolinea il cambiamento di ruolo delle università inglesi nell'economia nazionale e regionale. Negli ultimi dieci anni si è assistito ad un vero e proprio cambio di orientamento: la maggior parte delle università inglesi stanno rivestendo un ruolo di primaria importanza, poiché la qualità della ricerca nel campo della scienza e della tecnologia continua a mantenere primati eccellenti. Stanno nascendo vere e proprie reti di collegamento tra imprenditori e accademici (Lambert R., 2003).

Il rapporto arriva alla conclusione che, nonostante tali ottime premesse, resta ancora molto da fare. Le università devono migliorare nell'identificare le proprie aree di competitività strategica nella ricerca; il Governo, da parte sua, dovrebbe impegnarsi a supportare meglio la collaborazione tra il settore dell'impresa e quello universitario; le imprese, infine, devono imparare come sviluppare e sfruttare al meglio le idee innovative che nascono nell'ambito universitario (Lambert R., 2003). Le agenzie di sviluppo regionale potrebbero giocare un ruolo chiave nello sviluppo di legami tra imprese e università (cfr. paragrafo 2.2.1).

2.2.1. Il rapporto industria – istituzioni di alta formazione

Il ruolo delle agenzie di sviluppo e degli Uffici Governativi sta crescendo rapidamente fino ad includere *partnerships* con il settore dell'alta formazione. Si sta delineando un quadro di maggiori collegamenti strategici tra il mondo dell'industria e quello dell'istruzione superiore.

Recentemente si è assistito ad un forte incremento dei legami tra alta formazione e imprese che si sono espressi in collaborazioni di ricerca, servizi di consulenza, commercializzazione dei risultati della ricerca, ecc.

Un numero elevato di Istituti di Alta Formazione sta creando consorzi per identificare e coordinare i servizi di ricerca e *training* all'industria. I consorzi permettono agli Istituti di Alta Formazione di affrontare programmi associati a collaborazioni industriali, che un singolo istituto non potrebbe permettersi o non sarebbe in grado di fornire in relazione alla profondità e alla varietà di servizi offerti. Gli istituti di alta formazione e le imprese stanno anche entrando in una nuova e più ampia serie di collegamenti tra ricerca e *training*, basata su relazioni più profonde ma meno formali.

3. Il sistema di governance delle politiche industriali nel Galles

Dal 1° luglio 1999 l'Assemblea Nazionale per il Galles (*National Assembly for Wales*) e il Governo dell'Assemblea (*Welsh Assembly Government*)

possono decidere il proprio indirizzo di politica regionale, pur rimanendo nei “limiti” posti dalla devoluzione di poteri. Il Galles non può emanare leggi, ma solo implementare gli *Acts* del Parlamento inglese, la cui competenza legislativa copre quindi anche le materie devolute. L’Assemblea ha tutta una serie di uffici interni ed agenzie esterne, responsabili per l’implementazione delle varie iniziative.

A seguito dell’istituzione dell’Assemblea gallese e del conseguente trasferimento di responsabilità, il Galles ha elaborato “*A Winning Wales*”, la prima strategia di sviluppo economico prodotta dalla *National Assembly*. La strategia copre un periodo di dieci anni e sarà regolarmente aggiornata e rivista mediante la pubblicazione di un rapporto annuale sui progressi fatti. Più di 15 miliardi di sterline sono messi a disposizione dal Governo dell’Assemblea per aiutare la trasformazione del Galles.

Le nuove responsabilità politiche hanno impresso un profondo slancio al Paese, che si trova a poter gestire in modo autonomo il *budget* trasferito da Londra (circa 11 miliardi di sterline), e a stabilire le proprie priorità. L’inserimento del Galles nelle regioni obiettivo 1 beneficiarie dei Fondi Strutturali europei sta inoltre consentendo alla Regione di incrementare le iniziative volte al miglioramento dell’economia. Forte del nuovo contesto politico-istituzionale che si è venuto a creare, il Galles non manca di prestare attenzione agli esempi da cui trarre possibili spunti positivi. Al di fuori del Regno Unito i politici gallese guardano a regioni come la Catalonia o a modelli come quello irlandese o danese. La Catalonia è presa in considerazione poiché condivide con il Galles un modello simile di *devolution* asimmetrica. Alcuni guardano addirittura ai *landers* della Germania come nodi importanti all’interno del sistema europeo in evoluzione di governo a “più strati” (*Contemporary Wales, 2003*). In confronto alla Francia, invece, i poteri delle regioni francesi sono molto più deboli di quelli dell’Assemblea Nazionale per il Galles (*Contemporary Wales, 2003*).

La sfida che ora sta affrontando il Galles, con le aumentate minacce della globalizzazione, è la sua trasformazione in una regione imprenditoriale ed innovativa a più alto valore aggiunto. Non sarà un compito facile, dal momento che il Galles attualmente resta indietro alla maggior parte delle

altre regioni del Regno Unito e dell’Unione Europea in termini di prosperità. Un primo passo avanti è individuabile nella strategia economica *A Winning Wales* (GEM, 2001).

3.1. Cenni sul quadro economico e sul tessuto imprenditoriale

Continua a persistere una sostanziale diversità tra le regioni del Regno Unito: Scozia, Galles, Irlanda del Nord e le regioni dell’Inghilterra presentano tutte sostanziali differenze quanto a struttura industriale e *performance* economica. Se la Scozia ricopre l’area più vasta rispetto alla quale ha una densità di popolazione bassa, e Londra in proporzione è l’area più piccola ma è la regione più popolata – più di 7 milioni di abitanti – dopo il South East, in Galles troviamo il 5% circa della popolazione del Regno Unito (3 milioni di abitanti) e il 3,9% circa del PIL UK (*Contemporary Wales, 2003; Welsh Economic Review, 2002*). L’attuale PIL del Galles si aggira intorno ai 30 miliardi di sterline.

L’economia gallese sta attraversando una fase di profondi cambiamenti. Durante gli ultimi vent’anni il Galles ha assistito ad una radicale trasformazione industriale. Da una forte dipendenza dai settori tradizionali come il carbone e l’acciaio, il Paese è diventato uno dei principali centri di attrazione di imprese estere - la maggior parte delle quali possiede già un mercato in Inghilterra - in settori che vanno dai componenti per auto all’elettronica (Cooke P., 1998b). Le ragioni del successo gallese sono riscontrabili per lo più nel costo del lavoro, in una forza lavoro qualificata, cui si associa uno dei più bassi livelli di conflittualità sindacale nel Regno Unito, nei costi di *start-up* altamente competitivi, nella disponibilità costante di siti ed edifici industriali a prezzi molto vantaggiosi, in uno standard di vita molto alto e a prezzi contenuti, in una rete di infrastrutture di trasporto efficiente e collegata ai mercati internazionali¹⁸.

¹⁸ Una ricerca condotta da Huggins R. nel 2000-2001 su *Why was the investment located in Wales instead of elsewhere?*, ha concluso che “*the most important deciding factor in choosing Wales as an investment location was the availability of government grants and subsidies that facilitated the initial location process. Within the second band of key location factors were the relative costs that a company would directly incur in locating in Wales, as compared with elsewhere. (...)*”, Huggins R., 2001, pp. 839 – 840.

Tabella 14: Le imprese nel Galles

	Numero		
	Imprese	Occupazione (000S)	Turnover (£ million)
Totale	154.495	748	51.354
Agricoltura, selvicoltura e pesca	17.520	35	1.395
Industria mineraria ed estrattiva; manifatturiera; elettricità, gas e acqua	9.470	190	20.040
Costruzioni	32.405	68	4.099
All'ingrosso e al minuto, riparazioni; Hotels e ristoranti	32.510	176	14.632
Trasporti, magazzinaggio, comunicazioni	9.045	29	1.782
Intermediazione finanziaria (escludendo il turnover); Beni immobili; attività d'impresa	25.140	88	3.788
Sanità; Istruzione; altri servizi	28.405	163	5.618

Fonte: Small Business Service (SBS), 2001

Nonostante questo successo nell'attrazione di investitori esteri, con particolare enfasi sulla quantità più che sulla qualità, la maggior parte delle statistiche ufficiali suggerisce che il Galles presenta ancora numerosi limiti. La Regione è attualmente sotto di almeno il 30% rispetto alla media del Regno Unito nella creazione di nuove imprese (GEM, 2001). Tuttavia, il Paese ha una buona *performance* in fatto di sopravvivenza: una volta che un'impresa si è insediata in Galles, ha ottime opportunità. Più del 60% delle imprese gallesi sopravvivono almeno tre anni, il che pone il Galles al di sopra della media per l'Inghilterra e la Scozia, anche se dietro il Nord-Irlanda (*A Winning Wales Economic Analysis*, 2002). Il Galles ha più imprese operanti nel settore manifatturiero che in quello dei servizi rispetto al Regno Unito nel suo complesso. Il Galles ha una forte prevalenza di piccole e medie imprese: la struttura industriale si presenta carente di imprese ad alto valore aggiunto, e, viceversa, è ancora fortemente dipendente dalle imprese a basso valore aggiunto. Inoltre, il Galles è profondamente legato alle condizioni economiche mondiali, e in particolare all'Europa verso la quale è diretta la maggior parte delle sue esportazioni (*A Winning Wales*, 2002). Nonostante tutto, l'occupazione è in crescente aumento e l'economia gallese è profondamente integrata con il resto dell'economia del Regno Unito (tabella 14).

3.2. Struttura di governance

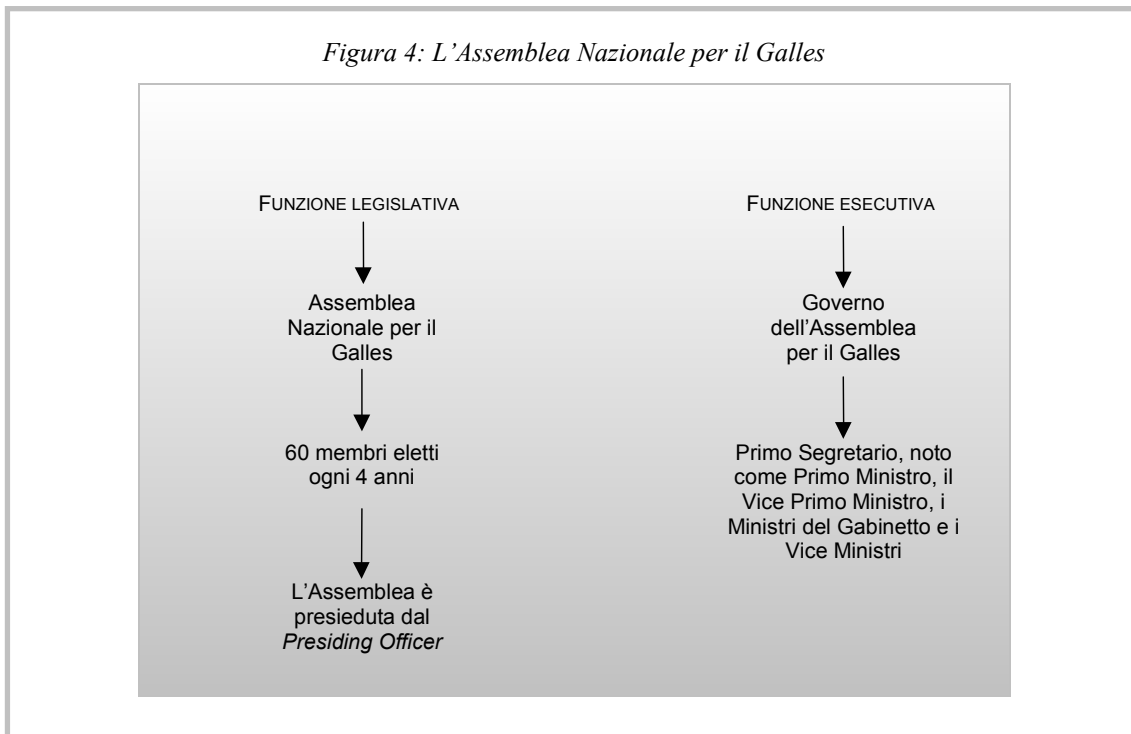
Gli attori principali della politica industriale in Galles sono l'Assemblea Nazionale, nata nel 1999, e le agenzie, in particolare l'agenzia di sviluppo *Welsh Development Agency* (WDA), operativa dal 1976 e sul cui modello sono state create le agenzie di sviluppo inglesi, l'agenzia esecutiva responsabile per l'amministrazione dei Fondi Strutturali, *Welsh European Funding Office* (WEFO), l'agenzia per la formazione *Education and Learning Wales* (ELWa) e l'agenzia per il commercio internazionale *Wales Trade International* (WTI). Completa il quadro la banca di sviluppo *Finance Wales*.

La WDA è il braccio operativo dell'Assemblea Nazionale, ed è responsabile per la gestione e amministrazione dei principali programmi di sostegno alle imprese¹⁹. Negli ultimi anni l'Assemblea ha cercato di semplificare il complesso apparato di aiuti alle imprese, accordando sempre più maggiori responsabilità alla WDA in modo da concentrare la maggior parte delle decisioni in materia all'interno di un'unica organizzazione. In generale, l'operato della WDA è apprezzato, così come l'introduzione della banca di sviluppo *Finance Wales*.

WEFO è l'agenzia esecutiva dell'Assemblea,

¹⁹ "The establishment of the Welsh Development Agency in 1976 meant that, for the first time, Wales had a body capable of promoting strategic economic development.", (Cooke P., 1998 b, p. 245).

Figura 4: L'Assemblea Nazionale per il Galles



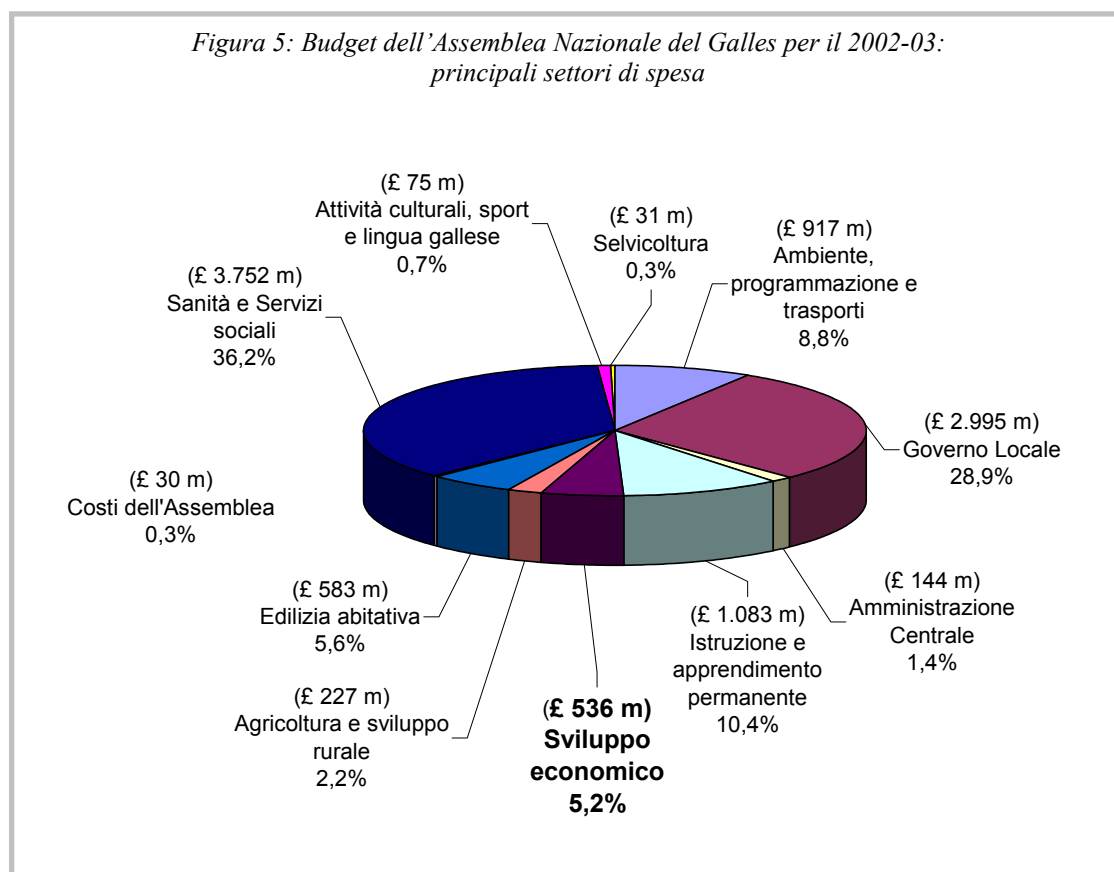
operativa dall'anno 2000, responsabile per l'amministrazione di tutti gli aspetti riguardanti i Fondi Strutturali e le iniziative comunitarie. ELWa è l'agenzia finanziata dall'Assemblea per promuovere le attività di formazione, escluso il settore dell'alta istruzione di competenza dell'*Higher Education Funding Council for Wales* (HEFCW), e WTI è l'agenzia responsabile per il commercio internazionale (l'attrazione di investimenti esteri è competenza della WDA).

Infine, l'equivalente della rete dei consulenti *Business Links* in Inghilterra, è data da *Business Connect*, un'unione di agenzie lanciata nel 1996 e riorganizzata nel 1999-2000, che fornisce consulenza gratuita alle imprese sulle iniziative di sostegno disponibili in Galles. Coordinata dall'agenzia di sviluppo *Welsh Development Agency* (WDA), *Business Connect* è la via d'accesso a tutti i programmi di sostegno e dovrebbe essere il primo punto di contatto per le nuove imprese e quelle in espansione. Per il 2002-2003 l'Assemblea ha messo a disposizione circa 4 milioni di sterline per tale servizio.

Una delle caratteristiche principali della struttura del Galles è riscontrabile nell'interazione e stretta collaborazione fra gli attori della politica industriale. Rispetto al Regno Unito nel suo

complesso, in Galles gli organismi operano maggiormente di comune accordo. Questo sistema di *partnership*, che coinvolge più attori, è una peculiarità del Galles: l'Assemblea non prende le decisioni principali in modo isolato. Tutto ciò è possibile perché il Galles è una Regione con un sistema di *governance* ridotto a pochi attori dalle competenze ben precise e, quindi, più snello e più facilmente gestibile rispetto alla complessa struttura che opera a livello nazionale. L'Assemblea Nazionale, la WDA e le Autorità Locali a livello provinciale collaborano nel tentativo di migliorare l'economia del Paese. Esiste una certa percentuale di sovrapposizione, ma è considerata accettabile. I vari organismi si tengono costantemente informati sull'andamento dei propri progetti e perciò non è considerata fondamentale l'esistenza di concordati o *memorandum* d'intesa che disciplinino le regole di condotta fra gli attori. È in discussione un proposito di creazione di un *memorandum* d'intesa fra la WDA e il consiglio provinciale a Cardiff, ma al momento è solo un'ipotesi. Inoltre, la devoluzione di poteri è stata ben ponderata e continua a persistere una stretta collaborazione inter-ministeriale e consultazione sugli obiettivi di politica tra i rappresentanti delle nuove Istituzioni e il DTI.

Figura 5: Budget dell'Assemblea Nazionale del Galles per il 2002-03:
principali settori di spesa



Viceversa, anche il Galles, come vedremo nel capitolo 4, presenta frammentazione e duplicazione nel sistema di aiuti alle imprese, cui l'Assemblea e la WDA stanno cercando di rimediare. Le imprese gallesi lamentano, inoltre, la particolare attenzione che il Galles riserva all'attrazione di investitori esteri: le imprese locali si sentono trascurate e relegate in secondo piano. Solo recentemente, la WDA ha uniformato il proprio orientamento, dedicando la stessa attenzione anche allo sviluppo delle imprese di origine gallese.

3.2.1. L'Assemblea Nazionale per il Galles

L'Assemblea, creata nel 1999 ed eletta ogni quattro anni, gode di sostanziali poteri nell'implementazione e nell'attuazione di politiche in diversi settori, tra cui sviluppo economico e formazione. Di competenza dell'Assemblea sono le decisioni riguardanti l'introduzione di programmi di sostegno alle imprese, lo sviluppo della formazione e dell'istruzione permanente in Galles, la gestione dei Fondi Strutturali.

Tuttavia, a differenza del Parlamento scozzese, i

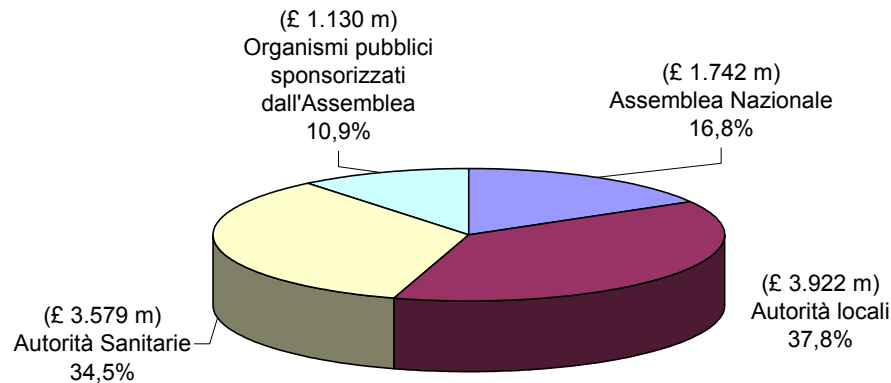
poteri dell'Assemblea gallese sono strettamente limitati all'implementazione delle iniziative legislative, di competenza del Parlamento di Westminster: il Galles può introdurre solo *Assembly Orders*, vale a dire regole e regolamentazioni a complemento degli *Acts* del Parlamento inglese (Keating M., 1998; Pyper R., Robins L., ed., 2000; Richards D., Smith M. J., 2002).

L'Assemblea determina le sue priorità e il Governo assegna in bilancio le risorse – circa 11 miliardi di sterline – messe a disposizione dal Ministero del Tesoro. Mediante il sistema noto come *Barnett Formula*, basato sulla percentuale di abitanti, il Galles riceve un determinato ammontare da Londra (Bristow G., 2001).

Il *budget* dell'Assemblea si presenta come un mix di denaro proveniente dai Fondi Strutturali e dal Tesoro. L'ammontare di denaro proveniente dai Fondi Strutturali, in particolare, è amministrato dall'agenzia *Welsh European Funding Office* (WEFO).

Nonostante il particolare modello che riunisce in un solo organo le funzioni esecutiva e legislativa, dall'anno 2001 l'Assemblea ha in

Figura 6: Budget dell'Assemblea Nazionale del Galles per il 2002-03: Chi spende



pratica adottato un sistema di lavoro che si avvicina alla struttura parlamentare, dal momento che è chiara la separazione tra i ruoli dell'apparato esecutivo, rappresentato dal Primo Ministro e dal Gabinetto, e di quello parlamentare (figura 4). La suddivisione del *budget* per il 2002-2003 messo a disposizione dell'Assemblea Nazionale per il Galles dal Tesoro è pari a poco meno di 11 miliardi di sterline (figura 5). Alla voce "sviluppo economico" è destinato il 5,2%, pari a 536 milioni di sterline. La percentuale è di molto inferiore a quella assegnata al settore della sanità e dei servizi sociali (36,2%) e al governo locale (28,9%). Il settore dell'istruzione e apprendimento permanente copre una percentuale esattamente doppia rispetto allo sviluppo economico (10,4%). Il settore dell'edilizia (5,6%) e il settore dell'ambiente e dei trasporti (8,8%) presentano una percentuale di poco superiore al 5,2% dello sviluppo economico.

Come conseguenza di tale ripartizione, le autorità locali in generale spendono quasi il 40% del *budget* a disposizione; seguono a breve distanza le autorità sanitarie (34,5%). L'Assemblea Nazionale e gli organismi pubblici che sostiene, spendono rispettivamente il 16,8% e il 10,9% del *budget* totale (figura 6).

La tabella 15 esemplifica nel dettaglio come è ripartito il 5,2%, pari a 536 milioni di sterline,

destinato allo sviluppo economico. All'agenzia di sviluppo (WDA) e all'agenzia responsabile per la gestione dei Fondi Strutturali (WEFO) è assegnato all'incirca un pari ammontare di poco superiore ai 200 milioni di sterline. Seguono i 60 milioni di sterline assegnati al programma di sostegno all'impresa *Regional Selective Assistance* (RSA); i 20 milioni destinati al turismo e al fondo *Pathway to Prosperity Fund* specificamente utilizzato per il cofinanziamento dei progetti sostenuti dai Fondi Strutturali.

4. Il sistema degli incentivi alle imprese nel Galles: obiettivi e strumenti

Una quantificazione precisa dei programmi di aiuto alle imprese in Galles appare alquanto problematica. Se nel Regno Unito i principali sono circa 200, in Galles superano i 250, poiché, nonostante le minori dimensioni, le autorità locali a livello provinciale hanno il potere di introdurre programmi di sostegno alle imprese dopo aver predisposto un piano di sviluppo. Se in Inghilterra le autorità locali provinciali interessate ad introdurre propri programmi di aiuto alle imprese sono decisamente poche, nel Galles quasi tutte introducono progetti di sostegno.

Come a livello nazionale, anche in Galles è

Tabella 15: Sviluppo Economico (DATI IN 000 £)

	2002-2003		2005-2006	
		%		%
Progetti RSA e supporto all'impresa	45.719	8,53	45.719	7,92
Commercio internazionale	4.934	0,92	8.138	1,41
Relazioni internazionali	1.172	0,22	1.381	0,24
Innovazione	4.309	0,80	6.909	1,20
Energia e Ambiente	2.450	0,46	3.220	0,56
<i>Start-up</i>	1.000	0,19	4.500	0,78
RSA e supporto all'impresa	59.584	11,11	69.867	12,10
Settore pubblico	4.320	0,81	3.000	0,52
Rete gallese di supporto alle ICT	750	0,14	750	0,13
Altro	250	0,05	1.020	0,18
Telecomunicazioni a banda larga	6.100	1,14	11.302	1,96
ICT	11.420	2,13	16.072	2,78
Pathway To Prosperity Fund	21.833	4,07	20.474	3,55
Welsh Development Agency (WDA)	202.042	37,69	210.580	36,48
Trasferimenti al governo locale	16.019	2,99	15.819	2,74
Wales Tourist Board (Turismo)	20.748	3,87	22.557	3,91
Altro	580	0,11	1.395	0,24
Fondo europeo di sviluppo regionale (FESR)	99.221	18,51	114.251	19,79
Fondo sociale europeo (FSE)	58.000	10,82	58.000	10,05
Supporto ai programmi dei Fondi Strutturali	542	0,10	779	0,13
SFOP	1.300	0,24	1.470	0,25
FEAOG	11.200	2,09	12.400	2,15
Progetti delle Autorità Locali (Match Funding)	33.588	6,27	33.588	5,82
WEFO – Fondi Europei	203.851	38,03	220.488	38,20
TOTALE GENERALE	536.077	100,00	577.252	100,00

Fonte: National Assembly for Wales' budget 2002-2003 / 2005-2006

emersa la necessità di porre rimedio all'eccessiva duplicazione e confusione nel sistema di aiuti alle imprese. È in corso una revisione del sistema di programmi di sostegno, che non sarà disponibile prima della fine del 2004. Le imprese chiedono maggior flessibilità: i programmi di aiuto, così come le organizzazioni che se ne occupano, sono troppi, ed eccetto i due principali – *Regional Selective Assistance* (RSA) e *Assembly Investment Grant* (AIG) –, gli altri tendono ad essere limitati nel fornire consulenza. Ci sono troppe organizzazioni che forniscono troppi programmi, che hanno condotto ad una generale confusione per la maggior parte degli imprenditori circa il tipo di supporto che sarebbe rilevante per la loro impresa. La duplicazione e frammentazione di supporto all'impresa è vista come uno dei problemi principali che ostacolano lo sviluppo dell'industria

nel Galles. Inoltre, la maggior parte delle organizzazioni che forniscono supporto alle imprese sono guidate dal proprio interesse, con poca cooperazione tra i vari programmi, la maggior parte dei quali non è flessibile, e non rispecchia le esigenze delle imprese. Emerge il bisogno di una strategia più chiara per il sostegno all'impresa. La critica frequente che numerose organizzazioni rappresentative delle imprese come la *Confederation of British Industry* (CBI) imputano alla struttura gallese è che il sistema è appesantito dai programmi delle autorità locali provinciali, che sono eccessivi, differiscono l'uno dall'altro e questo crea complessità e confusione nelle imprese. L'Assemblea può cercare di influenzare le autorità provinciali, ma non ha il potere di controllarle.

Tabella 16: Principali programmi del Galles

Programma	Budget (£)
Business Advisory Services	
Design Wales (WDA)	500.000
Innovation & Technology Counselling Services (NAW)	1 m
Teaching Company Scheme	750.000
Colleges and Businesses in Partnership	
Source Wales (WDA)	See endnote for all WDA funded schemes
New Business Starts Programme (WDA)	
Diagnostic and Consultancy Service (WDA)	
Advice to Businesses (Sports Council)	50.000
Finance & Grants	
Environment	
Town Improvement Grants (WDA)	
Urban Investment Grant (WDA)	
Environment Wales (NAW)	693.000
Environment Development Fund	1 m
Tourism	
Investment Support Scheme (WTB)	3,25 m
Rural/Agri-Food	
Welsh Food Promotions (WDA)	
Crafts (Arts Council for Wales)	
Craft Special Projects	22.300
Craft Setting-Up	24.000
Visual Art and Craft Bursaries	35.000
Visual Art and Craft Career Development	31.500
Awards for Visual Art and Craft Gaps	15.000
Craft Promotion	88.000
Visual Art and Craft Exhibition Support	183.000
Venture Capital (WDA)	
Equity Funding	
Access to Capital	
Xenos Business Angel Network	
Mentor Wales	
Joint Ownership	
Finance for Co-operatives (WCDC)	
Loans	
Wales Development Loans (WDA)	
General Business Grants	60 m
Regional Selective Assistance (NAW)	
IT & Innovation	
Funding	
European Research & Technology Grants (WDA)	
Technology Growth Fund (WDA)	
Regional Innovation Grants (WDA)	2 m
SMART Wales (WDA)	
SPUR (NAW)	

Tabella 16: Principali programmi del Galles

Programma	Budget (£)
Technology Transfer Schemes (WDA) Tech Audit Tech Exploitation Tech Search Centres of Expertise Programme Technology Clubs Technology Publications Wales Relay Centre	
Marketing	
Marketing Support (WDA)	
Food Marketing Development Scheme (NAW)	350.000
Exporting	
Wales Trade International (NAW) Export Services (NAW)	5,1 m
Business and Environment Wales Environment Centre (WDA)	
Business and Environment Challenge Environmental Goods and Services Programme	1,2 m
Training & Employing People	
Graduates (WDA) Cymru Prosper Wales Graduate Recruitment Opportunities in Wales	
Youth Training Skillseekers (Modern Apprenticeships and National Traineeships) Skillbuild Mentor Programme Right to time off to Study and Train Key Skills	68,669 m
Business Training Work Based Training for Adults Training Needs Analysis Management Development Small Firms Training Initiative Enterprise Training Management Development Investors in People	14,083 m
Other Business Development Sole Traders Initiative Training for Co-operative	4,881 m
Premises Environmental Improvement Grant (WDA) Land Reclamation Grant (WDA) Property Development Grant (WDA) Property Support Service (WDA)	

67 Schemes (WDA = Welsh Development Agency; NAW = National Assembly for Wales; WTB = Welsh Tourist Board).

È stato suggerito che una delle principali soluzioni per un sistema di aiuto all'impresa più coerente e meno frammentato potrebbe essere lo sviluppo di un appropriato sistema di valutazione per stimare la qualità e l'efficacia di iniziative di sostegno all'impresa (GEM, 2001).

Le imprese gallesi giudicano positivamente il fatto che il Galles non abbia il potere di prendere decisioni in materia di politica fiscale: il Tesoro difficilmente permetterebbe al Galles di diminuire il peso che grava sulle imprese. Quindi, non vi sarebbero benefici immediati, ma con ogni probabilità il sistema non potrebbe che restare immutato o gravare ulteriormente le imprese. Inoltre, se il Galles avesse il potere di decidere la politica fiscale, non potrebbe più usufruire del *budget* proveniente da Londra e il meccanismo della *Barnett formula* avrebbe fine. Tale meccanismo è stato introdotto negli anni '70 ed è opinione diffusa che seppur datato funzioni bene: se il sistema sotteso alla *Barnett formula* fosse cambiato, i costi di transazione sarebbero molto alti e i risultati incerti²⁰.

L'esposizione che segue cerca di ricostruire il sistema degli incentivi alle imprese in Galles considerando con quali strumenti vengano perseguiti i principali obiettivi. Come per il Regno Unito in generale, si semplificherà l'esposizione riducendo le esemplificazioni ai programmi principali e più ampiamente utilizzati dalle imprese. A tal proposito, anche in questo caso, non sono rinvenibili indicazioni di *budget* specifiche per ogni iniziativa: l'Assemblea gallese è la principale fonte di finanziamento; alcuni programmi sono co-finanziati dai Fondi Strutturali dell'Unione Europea.

4.1. Le politiche di sostegno alle imprese: obiettivi

La maggior parte dei programmi operanti in Galles sono fortemente selettivi. Il sistema valutativo è considerato migliore, poiché si evitano sprechi di denaro. I costi amministrativi da sopportare sono comunque inferiori.

I più importanti programmi di aiuto del Galles per progetti di investimento sono il *Regional*

Selective Assistance (RSA) e l'*Assembly Investment Grant* (AIG), il cui *budget* è stabilito dall'Assemblea. L'RSA e l'AIG sono programmi di contributo in conto capitale per le imprese. L'RSA è un programma attivo in tutto il Regno Unito, introdotto dal DTI; il Galles amministra e regola l'RSA in modo indipendente. L'AIG è il programma gallese speculare all'*Enterprise Grant Scheme* (EGS) inglese.

L'RSA e l'AIG funzionano bene. Considerando l'economia nel suo insieme, l'RSA è il programma che funziona meglio.

Il principale programma a sostegno dell'innovazione in Galles è SMART Wales, di recente introduzione in sostituzione dei precedenti programmi RIN, SMART e SPUR, e amministrato dall'agenzia di sviluppo gallese *Welsh Development Agency* (WDA).

L'agenzia *Wales Trade International* (WTI) concede sostegno alle piccole e medie imprese per potenziare le loro opportunità di commerciare oltremare mediante servizi di consulenza e l'*International Trade Fund*.

Contrariamente al Regno Unito nel suo insieme, in Galles è stata stilata una sorta di "lista" dei principali programmi operanti nella Regione (tabella 16), comprensivi dell'ammontare destinato (periodo 1999-2000). A questi si aggiungono gli innumerevoli programmi locali, la maggior parte dei quali ha vita breve e finalità ristrette. La tabella 16 mostra come al settore della formazione (quasi 69 milioni di sterline) e al programma *Regional Selective Assistance* (RSA) (60 milioni di sterline) sia destinato l'ammontare più cospicuo; seguono il commercio internazionale (5,1 milioni di sterline), il turismo (3,25 milioni di sterline) e l'innovazione (2 milioni di sterline).

4.1.1. Investimenti, sviluppo e start-up

L'Assemblea Nazionale mette a disposizione delle imprese gallesi due principali programmi di contributi in conto capitale rivolti alle imprese del settore manifatturiero e dei servizi che non operino solo nei mercati locali. Il primo è il *Regional Selective Assistance* (RSA), accessibile a tutte le imprese a sostegno di progetti di investimento della durata da due a cinque anni volti a creare e/o salvaguardare posti di lavoro nelle aree assistite (cfr. Brooksbank D. J., Pickernell D. G., 2001). Il

²⁰ Per un approfondimento sul sistema della *Barnett Formula* e delle critiche avanzate, cfr. Bristow G., 2001, pp. 44 – 47.

programma assegna contributi per un ammontare superiore a 50.000 sterline. Negli ultimi cinque anni sono stati assegnati con il programma RSA quasi 500 milioni di sterline. L'altro programma fondamentale in Galles è l'*Assembly Investment Grant* (AIG), operativo dall'aprile 2002, destinato solo alle piccole e medie imprese che vogliono investire in qualsiasi area del Galles con progetti della durata da uno a tre anni. Sostituisce l'RSA nelle aree assistite (cartina 5) per contributi inferiori alle 50.000 sterline ed è disponibile anche nelle aree non assistite. L'AIG è nato in parte perché il DTI aveva introdotto un programma simile anche se non identico, l'*Enterprise Grant Scheme* (EGS), in parte perché le PMI necessitavano di un programma più snello, più facilmente accessibile e meno burocratizzato. Nel primo anno di operatività, il programma ha superato ogni aspettativa: l'AIG ha offerto sostegno a circa 380 progetti per un ammontare superiore a 12 milioni di sterline. Si prevedono come risultato investimenti pari a circa 37 milioni di sterline. Inoltre, pur non essendo uno strumento rivolto alla creazione di posti di lavoro, si prevede che i progetti sostenuti portino alla creazione di più di 650 posti di lavoro e al mantenimento di altri 1.500.

4.1.2. Internazionalizzazione

“...*Wales, which over a number of years has been the largest recipient of FDI in the United Kingdom in terms of investment and jobs generated relative to population size.*”, (Huggins R., 2001).

Numerose multi-nazionali apprezzano i vantaggi di investire in Galles. Il loro successo ha contribuito a fare della regione gallese una delle aree a più forte crescita in Europa e a determinarne un vero e proprio record nell'attrazione di investimenti da parte di imprese internazionali (Cooke P., 1998b). Il Galles si è assicurato più di 2000 progetti di investimenti esteri nel periodo compreso tra il 1983 e il 2000 per un ammontare superiore ai 12 miliardi di sterline, di cui più di 4 miliardi di sterline da parte di imprese che avevano già investito in Galles. Le caratteristiche della forza lavoro gallese che mostra ampia flessibilità nell'adattarsi alle diverse necessità delle imprese internazionali, sono determinanti per il successo del Galles. L'agenzia *Welsh Development Agency* (WDA) si impegna attivamente per mantenere il

primato del Galles come principale destinazione per gli investimenti delle imprese internazionali.

L'agenzia *Wales Trade International* (WTI) è a sua volta responsabile per la promozione delle esportazioni dei prodotti gallesi.

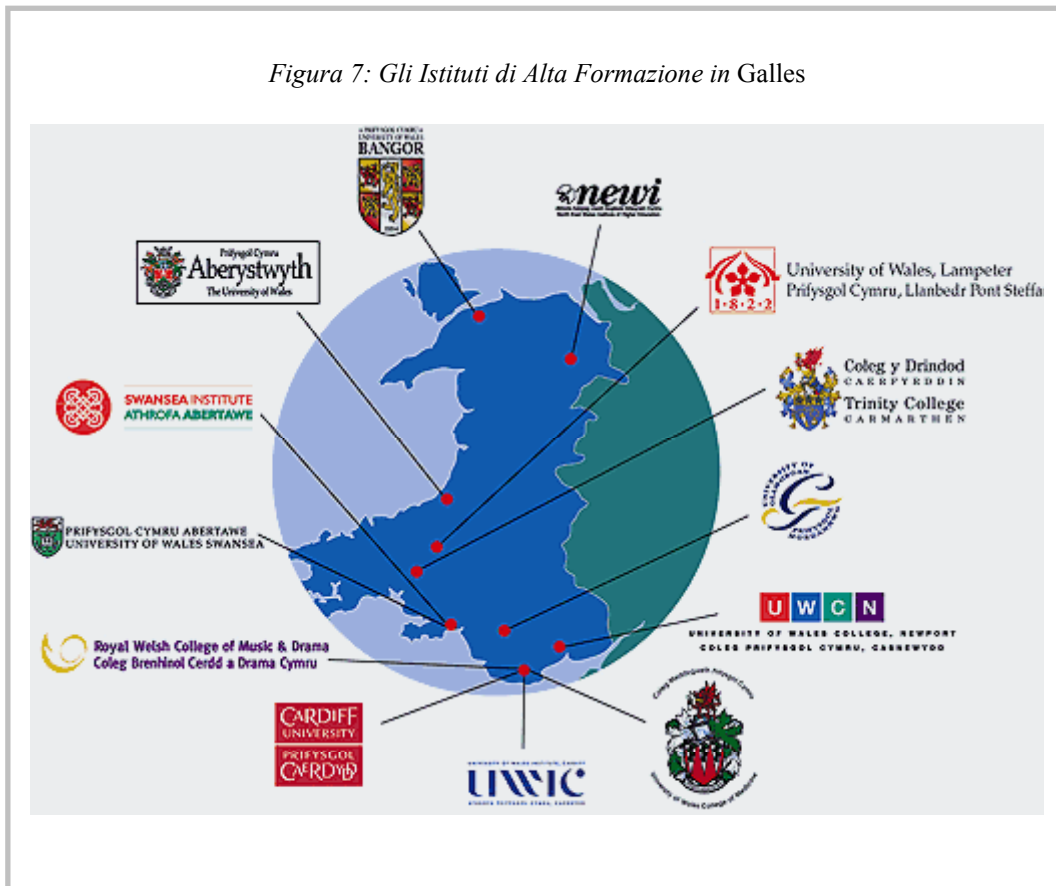
Recentemente, la WTI concede sostegno alle piccole e medie imprese per potenziare le loro opportunità di commerciare oltremare anche mediante l'*International Trade Fund*. Il fondo sostiene fino al 50% dei costi di implementazione delle attività di esportazione. Il massimo contributo è di 4000 sterline in un arco di tempo di dodici mesi.

4.1.3. Fondi Strutturali

Il Galles ha a disposizione 1,4 miliardi di sterline in sette anni che, paragonato al *budget* dell'Assemblea (10,4 miliardi di sterline), non è un ammontare così elevato. Permette al Galles di realizzare progetti addizionali, che altrimenti non avrebbe potuto inserire in agenda, ma è un ammontare decisamente modesto in confronto ai fondi accordati all'Irlanda negli anni '90 – quest'ultima era inclusa anche tra i beneficiari dei fondi di coesione –. In ogni caso, è la prima volta che il Galles è incluso tra le aree Obiettivo 1 dell'UE e, quindi, beneficiario di un tale *budget*. Forti sono le pressioni politiche e pubbliche volte ad assicurare al Paese i massimi benefici possibili dall'implementazione dei Fondi stessi. Nonostante le numerose critiche avanzate da più parti sulla lentezza burocratica dell'agenzia WEFO e sul ritardo nell'avvio dei programmi di implementazione, è opinione diffusa che l'agenzia stia lavorando in modo efficiente. Col denaro proveniente dai Fondi Strutturali il Paese finanzia progetti a supporto dell'impresa, amministrati principalmente dall'Assemblea o dalla WDA.

La banca di sviluppo *Finance Wales* è per la maggior parte finanziata dai Fondi Strutturali. Fra i progetti intermedi attualmente disponibili per le imprese per poter accedere ai Fondi Strutturali, uno dei più importanti è *Opportunity Wales*: fornisce assistenza nel campo delle ICT. Nel settore del *business training* il fondo *Knowledge Exploitation Fund* (KEF), introdotto dalla WDA e amministrato dall'ELWa, favorisce l'integrazione fra mondo accademico e impresa. Il FESR sostiene il programma *HELP Wales* (si veda a tal proposito il paragrafo 4.2).

Figura 7: Gli Istituti di Alta Formazione in Galles



4.2. Strumenti innovativi volti a favorire l'interazione tra università e impresa

L'ufficio della *Welsh Development Agency* (WDA) responsabile delle relazioni Industria-Università è il *Technology & Innovation Team*. La WDA lavora a stretto contatto con l'*Higher Education Funding Council for Wales* (HEFCW) e l'agenzia *Education and Learning Wales* (ELWa)²¹.

Altro ruolo importante è ricoperto dal *National Council for Education and Training Wales*, l'equivalente del *Learning and Skills Council* (LSC) inglese. I principali programmi a sostegno del legame industria-università sono i già citati *Teaching Company Scheme* (TCS), attivo in tutto il Regno Unito, e *Knowledge Exploitation Fund* (KEF).

L'*Higher Education Economic Development Fund* creato dall'*Higher Education Funding Council for Wales* (HEFCW) è un fondo che supporta istituti di alta formazione nello sviluppo e nell'implementazione di strategici piani d'impresa.

²¹ "ELWA replaced TECs in 2001, with the most important difference, as in England, being the incorporation of responsibility for training activity by the further education sector.", (Huggins R., 2001, p. 836).

Know-how Wales, lanciato nel 1999, è un programma di supporto guidato dalla WDA che aiuta a creare legami tra il mondo dell'impresa e quello universitario.

Nel 1998 è stato creato *HELP Wales*, un servizio disponibile solo in Galles che fornisce contributi alle PMI per progetti di consulenza assegnati ad Istituti di Alta Formazione gallesi (figura 7).

Conclusioni

Il presente lavoro ha cercato di ricostruire l'attuale sistema delle politiche industriali a livello nazionale e regionale nel Regno Unito. La regione analizzata è il Galles. Da quanto emerso, si possono trarre le seguenti conclusioni.

A livello nazionale, il Regno Unito ha assistito negli ultimi anni a sostanziali cambiamenti nell'indirizzo di politica industriale che hanno portato all'introduzione di nuovi attori e a modifiche nella gestione dei principali programmi di sostegno alle imprese.

La politica laburista persegue l'obiettivo di

trasferire a livello regionale buona parte delle responsabilità decisionali di politica industriale. Tale indirizzo ha portato all'istituzione del Parlamento scozzese e dell'Assemblea gallese, al conseguente trasferimento di poteri anche in campo economico, alla creazione delle agenzie di sviluppo regionale in Inghilterra.

“The creation of the RDAs represented the Government’s immediate concession to devolution in the English regions. RDAs were created in the context of a very denuded set of regional policy networks, in part a result of the lack of strong regional partnerships, and in part a function of the hierarchical operation of the Government Offices for the Regions.”, (Benneworth P., 2001).

La letteratura economica solo recentemente ha iniziato a dedicare attenzione al processo di trasferimento di potere a livello regionale e alle possibili implicazioni dei differenti approcci di implementazione (Russell Barter W., 2000). La letteratura preminente si è focalizzata sullo studio dei casi gallese e scozzese, accordando minore considerazione alle conseguenze del trasferimento di maggiori responsabilità decisionali a livello regionale in Inghilterra (Russell Barter W., 2000). Le regioni inglesi sono state, quindi, a lungo “trascurate”: il nuovo approccio di politica regionale offre loro la possibilità di rivestire un ruolo chiave nello sviluppo e/o potenziamento dell’economia locale (cfr. Whitehead A., 2002). Negli ultimi anni si è assistito ad un tale cambiamento di tendenza: l’esempio gallese e scozzese ha stimolato un crescente interesse per il processo di devoluzione a livello regionale anche in Inghilterra (Leach R., Percy-Smith J., 2001). Maggior potere a livello regionale è ora visto dalla letteratura come elemento essenziale per una buona *performance* economica: *“centralisation of economic decision-making, it is argued, harms the ability of regions to maximise their competitiveness in the wider economy.”*, (Russell Barter W., 2000).

I cambiamenti apportati dal nuovo indirizzo politico stanno dando risultati positivi, ma il sistema non sembra ancora aver raggiunto piena efficienza ed effettività²². Persistono ancora

significative disparità economiche non solo tra una regione e l’altra, ma anche all’interno di una stessa regione (Whitehead A., 2002). È opinione diffusa che miglioramenti in tal senso debbano provenire per lo più da una chiara definizione di competenze tra livello nazionale e livello regionale: *“We can deliver a stable economic climate. We can provide investment in public services. But when it comes to revitalising a particular region, Whitehall and Westminster don’t necessarily know best. We need to decentralise more power to the English regions – and we shouldn’t and won’t make the mistake of assuming that “one size fits all”. It is the regions themselves that are in the best position to address their own particular needs and develop their own particular strengths.”* (Whitehead A., 2002).

Tutto ciò anche alla luce del fatto che sono emerse sovrapposizioni e confusioni a livello di funzioni e di responsabilità, che mettono in difficoltà le PMI. Nonostante il tentativo di instaurare un rapporto di maggiore collaborazione e consultazione reciproca fra gli attori principali, mediante la creazione di Concordati e Memorandum d’Intesa, i risultati lasciano ancora alquanto a desiderare. Benchè operative solo dal 1999, le agenzie di sviluppo inglesi, ad esempio, si sono viste affidare svariate competenze che vanno dall’amministrazione e gestione di programmi di incentivi, alla consulenza e predisposizione di un piano strategico per l’area di riferimento: questo ha fatto sì che le loro responsabilità e competenze non siano ancora state ben delineate.

La prossima trasformazione delle Camere Regionali in elettive fa presagire un miglior coordinamento e una maggiore integrazione regionale, visto e considerato che *“there is a limit to the powers that can be devolved to bodies without a democratic mandate”*, (Whitehead A., 2002). Le Camere Regionali dipenderanno direttamente dal Governo centrale e avranno la possibilità di elaborare strategie più vicine ai reali bisogni dei cittadini, di fronte ai quali saranno responsabili.

Similmente, per quanto riguarda i programmi di sostegno il sistema richiede ormai da diversi anni di essere riformato: i programmi esistenti sono così tanti e il più delle volte molto simili fra loro, da essere praticamente impossibile stilare una lista esaustiva. Le principali associazioni di imprese lamentano scarsa informazione sulle procedure e scarsa focalizzazione sui bisogni delle PMI. Fa

²² “it may be possible to identify a rising regionalism in parts of England but its economic, social, cultural and political forms are complex and problematic and not best understood in relation to the unfolding logic of the “new regionalism””, Tomaney J., Ward N., 2000, p. 476.

eccezione il *Regional Selective Assistance* (RSA), principale programma di contributi per progetti di investimento nel Regno Unito, che è molto apprezzato e funziona bene; quanto all'*Enterprise Grant Scheme* (EGS), disponibile nella sola Inghilterra, è presto azzardare valutazioni, poiché è operativo solo dall'anno 2000.

Sono in corso di definizione numerosi rapporti di revisione e valutazione delle politiche, che preannunciano riforme atte a migliorare l'attuale sistema.

A livello regionale, invece, il Galles presenta un sistema decisamente più snello ed efficiente, almeno a livello di *governance*: i principali attori hanno competenze e responsabilità ben definite, e collaborano strettamente fra loro al punto tale da non ritenere necessaria l'introduzione di Concordati e Memorandum d'Intesa. L'Assemblea Nazionale è operativa da pochi anni: è troppo presto avanzare giudizi di valutazione e d'altronde non sono ancora disponibili documenti ufficiali a tal proposito, ma emerge l'impressione di un quadro efficiente.

Particolarmente apprezzato è l'operato dell'agenzia di sviluppo gallese, *Welsh Development Agency* (WDA), che, rispetto alle agenzie di sviluppo inglesi, è sicuramente un organismo più forte poiché il suo ruolo e i suoi compiti sono chiaramente definiti in termini di responsabilità di sviluppo economico. Gli strumenti utilizzati dalle agenzie sono gli stessi, ma le risorse disponibili e il contesto in cui operano sono differenti. La WDA cerca di concentrarsi sui settori più deboli e ha a disposizione molto più denaro rispetto alle agenzie di sviluppo inglesi. Similmente, è diffuso un giudizio positivo su *Finance Wales*, la prima banca di sviluppo a disposizione delle PMI gallesi.

Il Galles è ancora una regione molto arretrata, ma attrae numerosi progetti di investimenti esteri. Le ragioni del successo gallese sono riscontrabili nell'attività di promozione delle opportunità di business e in un'ottima relazione fra gli attori istituzionali e le imprese. Tutto ciò contribuisce alla straordinaria crescita che la Regione sta avendo soprattutto da alcuni anni a questa parte. Non a caso è opinione diffusa in letteratura che *"the ability of regions to embed inward investment in their local economies is crucially linked to the level and effectiveness of the aftercare policies of support institutions."* (Huggins R., 2001).

La principale carenza è individuabile nell'eccessività e duplicazione dei programmi di aiuto alle imprese, che, eccetto i due principali - *Regional Selective Assistance* (RSA) e *Assembly Investment Grant* (AIG) - tendono ad essere limitati nel fornire consulenza. L'RSA e l'AIG, il programma gallese speculare all'*Enterprise Grant Scheme* (EGS) inglese, funzionano bene. Considerando l'economia nel suo insieme, l'RSA è il programma che funziona meglio.

Come a livello nazionale, anche in Galles è in preparazione una revisione generale dell'attuale sistema con l'obiettivo di ridurre l'apparato di programmi, divenuto ormai ingestibile.

In generale, sia a livello nazionale che a livello regionale, emerge l'impressione che l'ulteriore processo di trasferimento di poteri debba essere indirizzato verso una chiara definizione di ruoli, competenze, poteri dei vari organismi coinvolti: *"The key to our approach is to ensure that decisions are taken at the appropriate level, be that national, regional, or local."* (Whitehead A., 2002).

Sigle e abbreviazioni

BVCA: British Venture Capital Association

BVMA: Business Volunteer Mentoring Association

CASE: Co-operative Awards in Science and Engineering

CBI: Confederation of British Industry

CDFI: Community Development Finance Institutions

CDVF: Community Development Venture Fund

CETICs: Centre of Excellence in Technology and Industrial Collaboration

CM: Command Papers

DCMS: Department for Culture, Media and Sport

DCMS: Department for Culture, Media and Sport

DEFRA: Department for the Environment, Food and Rural Affairs

DETR: Department for the Environment, Transport and the Regions

DfES: Department for Education and Skills

DTI: Department of Trade and Industry

DTLR: Department of Transport, Local Government and the Regions

DWP: Department for Work and Pensions

DWP: Department for Work and Pensions
EAGGF: European Agricultural Guidance and Guarantee Fund
EAP: Entrepreneurship Action Plan
EDS: Economic Development Strategy
EGS: Enterprise Grant Scheme
ELWa: Education and Learning Wales
ERAP: Economic Research Advisory Panel
ERDF: European Regional Development Fund
ERGS: Exchange Risk Guarantee Scheme
ESF: European Social Fund
ESN: Equivalente Sovvenzione Netto
ESRC: Economic and Social Research Council
FIFG: Financial Instrument for Fisheries Guidance
FSB: Federation of Small Businesses
GDP: Gross Domestic Product
GOs: Government Offices
HE: Higher Education
HEED: Higher Education Economic Development Fund
HEFCE: Higher Education Funding Council for England
HEFCW: Higher Education Funding Council for Wales
HEI: Higher Education Institution
HEIF: Higher Education Innovation Fund
HIE: Highlands and Islands Enterprise
HO: Home Office
ICT: Information and Communications Technology
IDAB: Industrial Development Advisory Board
IoD: Institute of Directors
JMC: Joint Ministerial Committee
LDA: London Development Agency
LLSC: Local Learning and Skills Council
LLSCs: Local Learning and Skills Councils
LSC: Learning and Skills Council
MoU: Memorandum of Understanding
NAW: National Assembly for Wales
NBAN: National Business Angels Network
NDPBs: Non Departmental Public Bodies
NEDS: National Economic Development Strategy
NFEA: National Federation of Enterprise Agencies
ODPM: Office of the Deputy Prime Minister
OGC: Office of Government Commerce

OST: Office of Science and Technology
PDF: Phoenix Development Fund
PMC: Programme Monitoring Committee
RCU: Regional Co-ordination Unit
RDAs: Regional Development Agencies
RES: Regional Economic Strategy
RIDBs: Regional Industrial Development Boards
RIG: Regional Investment Grants
RSA: Regional Selective Assistance
RTP: Regional Technology Plan
RVCFs: Regional Venture Capital Funds
SBIT: Small Business Investment Task Force
SBRI: Small Business Research Initiative
SBS: Small Business Service
SFLGS: Small Firms Loan Guarantee Scheme
SMART: Small Firms Merit Award for Research and Technology
SMEs: Small & Medium-Sized Enterprises
SPD: Single Programming Document
SSA: Standard Spending Assessment
TCS: Teaching Company Scheme
TEC: Training and Enterprise Council
TUC: Trade Union Congress
WDA: Welsh Development Agency
WEFO: Welsh European Funding Office
WLGA: Welsh Local Government Association
WTI: Wales Trade International

Bibliografia

- A Grant for Investigating an Innovative Idea. Guidance Notes for Applicants*, (2003), DTI.
- A Guide to the Enterprise Grant Scheme*, Department of Trade and Industry (DTI).
- A Guide to the Regional Selective Assistance Scheme*, Department of Trade and Industry (DTI).
- A Modern Regional Policy for the United Kingdom*, (2003), HM Treasury, Department of Trade and Industry, ODPM.
- A White Paper on Enterprise, Skills and Innovation: Opportunity for All in a World of Change*, (2001), CM 5052, Department of Trade and Industry (DTI).
- A Winning Wales*, (2002), NEDS, The National Economic Development Strategy of the Welsh Assembly Government, National Assembly for Wales, Cardiff.

- A Winning Wales: economic analysis. An analysis of the Welsh economy to underpin the national economic development strategy*, (2002), The National Assembly for Wales, Economic Policy Division.
- Alternatives to State Regulation*, (2000), Better Regulation Task Force.
- Armstrong Harvey W., (2001), "Regional Selective Assistance: is the spend enough and is it targeting the right places?", in *Regional Studies*, vol. 35, n. 3, pp. 247–257.
- Armstrong Harvey W., Read R., (2003), "Microstates and Subnational Regions: Mutual Industrial Policy Lessons" in *International Regional Science Review*, n. 26 – 1, gennaio, pp. 117 – 141.
- Bachtler J., Fraser A., (2002), *A Feasibility Study for an Evaluation of the Impact and Added Value of the EU Structural Funds in the UK*, Final Report, European Policies Research Centre University of Strathclyde and Fraser Associates.
- Barriers to Survival and Growth in Small Firms. Report for Wales*, (2000), Cardiff, Federation of Small Businesses.
- Benneworth P., (2001), *Regional Development Agencies. The early years. A collection of articles from the Regions newsletter 1998-2001*, United Kingdom, Regional Studies Association.
- Braczyk H.-J., Cooke P., Heidenreich M., eds., (1998), "Regional Innovation Systems", London, UCL Press.
- Bristow G., (2001), "Bypassing Barnett: the comprehensive spending review and public expenditure in Wales", *Economic Affairs*, vol. 21, n. 3, settembre, pp. 44-47.
- British Trade International, Departmental Report 2003*, (2003), BTI, CM 5915.
- Brooksbank D. J., Pickernell D. G., (2001), "Changing the Name of the Game? RSA, Indigenous and Inward Investors and the National Assembly for Wales", *Regional Studies, Policy Review Section*, vol. 35, n. 3, pp. 271–277.
- Brooksbank D., Thomas B., (2001), "An assessment of higher education spin-off enterprises in Wales", *Industry & Higher Education*, Dicembre, pp. 415–420.
- Budget Report 2003: Building a Britain of Economic Strength and Social Justice*, (2003), HM Treasury.
- Business Plan 2001/2002*, Small Business Service.
- Central Government Supply Estimates 2003-2004, Supplementary Budgetary Information*, (2003) HM Treasury, CM 5797.
- Cicoletti G., (1992), "La politica industriale per l'innovazione ed il trasferimento tecnologico nei paesi europei: l'Inghilterra", ricerca condotta da Gian Maria Gros-Pietro, Ceris-Cnr, Franco Angeli, Milano.
- Cole A., John P., (2001), "Local Governance in England and France", Londra, Routledge Studies in Governance and Public Policy.
- Concordat between the Cabinet of the National Assembly for Wales and the Department of Trade and Industry*, (2000), Department of Trade and Industry, The National Assembly for Wales.
- Contemporary Wales, an annual review of economic political and social research*, volume 15, 2003, Cardiff, University of Wales Press.
- Cooke P., (1998), "Introduction. Origins of the concept", in Braczyk H.-J., Cooke P., Heidenreich M., eds., (1998).
- Cooke P., (1998 b), "Global clustering and regional innovation. Systemic integration in Wales", in Braczyk H.-J., Cooke P., Heidenreich M., eds., (1998).
- Cooke P., Schall N., (1997), *The Promotion of Systemic Regional Innovation in Wales*, RIR Report n. 26, Centre for Advanced Studies, Cardiff University.
- Corporate Plan 2003-2006, Creating Success Together*, Welsh Development Agency.
- Corporate Plan 2004-2005/2007-2008, Creating Success Together*, (2003), WDA.
- Cross Cutting Review of Government Services for Small Business*, (2002), Department of Trade and Industry.
- Curran J., (2000), "What is Small Business Policy in the UK for? Evaluation and Assessing Small Business Policies", *International Small Business Journal*, Aprile-Giugno, vol. 18, n. 3, pp. 36 – 50.
- Curran J., Storey D. J., (2002), "Small business policy in the United Kingdom: the inheritance of the Small Business Service and implications for its future effectiveness", in *Environment and Planning C: Government and Policy*, vol. 20, pp. 163 – 177.
- Department of Trade and Industry (DTI) Departmental Report 2003*, (2003), DTI, CM 5916.
- Di Palma M., a cura di, (2001), *Un'Analisi Comparativa delle Politiche di Agevolazione alle Imprese in Europa*, Ministero delle

- Attività Produttive, Direzione Generale per il Coordinamento degli Incentivi alle Imprese.
- Diederer P., Stoneman P., Toivanen O., Wolters A., (1999), *Innovation and Research Policies. An International Comparative Analysis*, Cheltenham (UK), Edward Elgar.
- Dobbie B., (2002), "Regional Government – What is it for and how will it work?", in Tomaney J., Pike A., ed., (2002).
- Doing Business and Investing in Wales*, (2003), PricewaterhouseCoopers LLP, Cardiff.
- DTI (2002), *Relazione sugli Interventi di Sostegno alle Attività Economiche e Produttive*.
- Early Growth Funding*, (2001), Small Business Service, URN 01/1314.
- Employment Guides for Small Firms*, (2002), Business Link.
- Enterprise for All*, (2002), UK Paper.
- Enterprise Grant, guidelines for officials*, (2002), Small Business Service (SBS).
- European Union Structural Funds: maximising the benefits for Wales*, (2002), Auditor General for Wales, National Audit Office Wales.
- Evaluation of Regional Selective Assistance 1991-1995*, (2000), DTI, National Assembly for Wales, Scottish Executive, Arup Economics & Planning.
- Finance Act 2002*, (2002), Department of Trade and Industry.
- Fox B., Steeple D., (2000), "Stimulating Manufacturing Excellence in SMEs", *Industry & Higher Education*, Agosto, pp. 215 – 216.
- Freedom and Responsibility in Local Government*, (2002), A Policy Statement from the Welsh Assembly Government.
- From Small Beginnings, Annual Report 2002*, (2002), Small Business Service.
- Funding the Scottish Parliament, National Assembly for Wales and Northern Ireland Assembly*, (2002), HM Treasury.
- Gallent N., (2000), "Resource allocation and political change in the UK", *Regional Studies, Policy Review Section*, vol. 34, n. 4, pp. 389 – 394.
- Georghiou L., (2001), "The United Kingdom National System of Research, Technology and Innovation", in Larédo P., Mustar P., eds., (2001).
- Gibert H., (1998), "Towards a coherent European strategy for industry-higher education collaboration in the exploitation of research", *Industry & Higher Education*, Febbraio, pp. 32 – 37.
- Global Entrepreneurship Monitor, 2000 UK Executive Report*, London Business School, GEM.
- Global Entrepreneurship Monitor, 2000 Wales Executive Report*, Dylan Jones-Evans, University of Wales Bangor, David Brooksbank, University of Glamorgan, Entrepreneurship Action Plan supported by the Welsh Development Agency, GEM.
- Global Entrepreneurship Monitor, 2001 UK Executive Report*, London Business School, Small Business Service, GEM.
- Global Entrepreneurship Monitor, 2001 Wales Executive Report*, Dylan Jones-Evans, University of Wales Bangor, David Brooksbank, University of Glamorgan, Entrepreneurship Action Plan supported by the Welsh Development Agency, GEM.
- Global Entrepreneurship Monitor, United Kingdom 2002*, Rebecca Harding, London Business School, GEM.
- Government Response: Alternatives to State Regulation*, (2000), Better Regulation Task Force.
- Government: Supporter and Customer?*, (2003), Better Regulation Task Force.
- Harris R., Robinson C., (2001), *An Analysis of Current DTI Industry Support Patterns*, DTI.
- Higher education-business interaction survey 2000-01*, (2003), HEFCE.
- Huggins R., (2001), "Embedding inward investment through workforce development: experiences in Wales", in *Environment and Planning C: Government and Policy*, vol. 19, n. 6, dicembre, pp. 833 – 848.
- Implementation Plan*, Luglio 2001.
- Industrial Development Act 1982, Annual Report*, (2002), House of Commons.
- Industry-Academic Links in the UK*, (1998), HEFCE, PREST, SHEFC, HEFCW.
- Integrating the Business Support Infrastructure for SMEs: a National Framework for Business Support*, (2000), Small Business Service.
- Introducing the Government Offices*, (2001), Office of the Deputy Prime Minister.
- Invest UK, Operations Review 2003, Intelligent Business Think UK*, (2003), Invest UK.
- Jeffery C., (2002), *Fiscal and Economic Decentralisation: Britain and Germany Compared*, Londra, Anglo-German Foundation for the Study of Industrial Society.
- Keating M., (1998), "Reforging the Union: Devolution and Constitutional Change in the United Kingdom", *Publius, The Journal of Federalism*, vol. 28, n. 1, pp. 217 – 234.

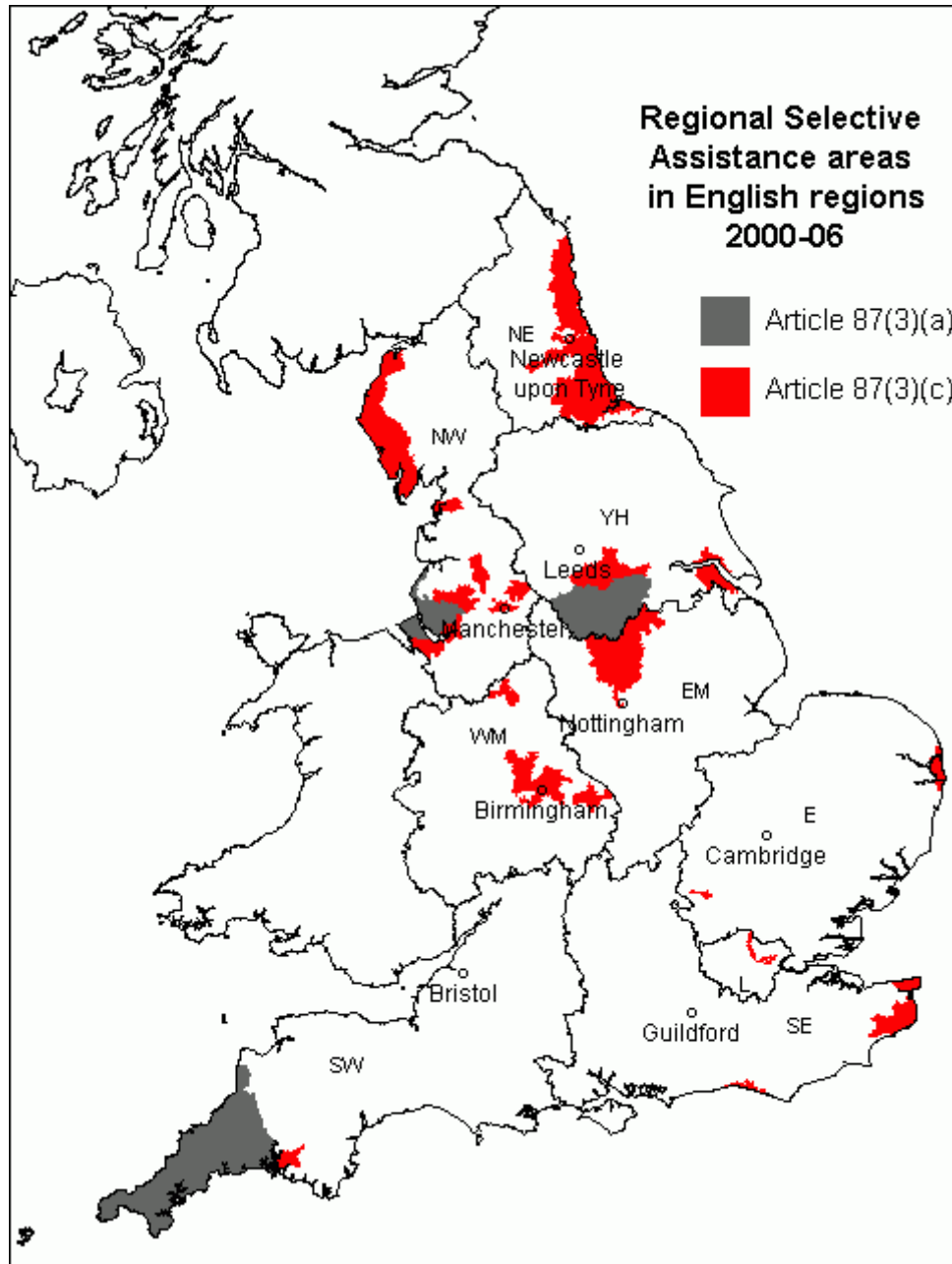
- Lambert R., (2003), “*Lambert Review of Business-University Collaboration*”, final report, HM Treasury.
- Lanzetti R., Marchionatti R., (2002), “La politica industriale tra Europa e regioni”, *Strumenti Ires*, n. 7.
- Larédo P., Mustar P., eds., (2001), *Research and Innovation Policies in the New Global Economy. An International Comparative Analysis*, Cheltenham (UK), Edward Elgar.
- Leach R., Percy-Smith J., (2001), *Local Governance in Britain*, New York, Palgrave.
- Lending Support: Modernising the Government's Use of Loans*, (2002), PIU.
- Lifting the Barriers to Growth in UK Small Businesses: Wales*, (2002), Londra, Federation of Small Businesses.
- Lipscomb M., McEwan A. M., (2001), “The TCS model: an effective method of technology transfer at Kingston University, UK”, *Industry & Higher Education*, Dicembre, pp. 393–401.
- Local Delivery of Central Policy*, (2002), Better Regulation Task Force.
- Look to the Future, Business Plan 2002-2003, Growth & Development*, (2002), Small Business Service.
- Marsh D., Richards D., Smith M. J., (2001), *Changing Patterns of Governance in the United Kingdom. Reinventing Whitehall?*, New York, Palgrave.
- Matlay H., (2000), “Industry-higher education collaborations within small business clusters”, *Industry & Higher Education*, Dicembre, pp. 386 – 393.
- Memorandum of Understanding and supplementary agreements*.
- Michie J., Oughton C., (2001), “Regional Innovation Strategies: integrating regional, industrial and innovation policy”, *New Economy*, 8, 3, pp. 164 – 169.
- Modernising Local Government Finance: A Green Paper*, (2000), DETR.
- Morgan B., (2002), “Higher Education and Regional Economic Development in Wales: An Opportunity for Demonstrating the Efficacy of Devolution in Economic Development”, *Regional Studies*, vol. 36, n. 1, pp. 65 – 73.
- National Assembly for Wales' budget 2003-2004 to 2005-2006 final budget proposals*, The National Assembly for Wales.
- National Assembly for Wales' budget 2003-2004 to 2005-2006 supplementary budget proposals*, The National Assembly for Wales.
- Ohmae K., (1995), “*The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*”, New York, Free Press.
- Opportunity and Security for All: Investing in an Enterprising, Fairer Britain. New Public Spending Plans 2003-2006*, (2002), CM 5570, 2002 Spending Review White Paper, HM Treasury.
- Palici Di Suni Prat E., Cassella F., Comba M., a cura di, (1998), *Le Costituzioni dei Paesi dell'Unione Europea*, Padova, Cedam.
- Partnerships for research and innovation between industry and universities, a guide to better practice*, (2001), Confederation of British Industry (CBI) e DTI.
- Phelps N., (1997), “*Multinationals and European Integration: Trade, Investment and Regional Development*”, Londra, Jessica Kingsley.
- Polverari L., Bachtler J., Taylor S., (2000), “La valutazione degli interventi cofinanziati dai Fondi Strutturali in Italia e negli altri paesi dell'UE. Tendenze comuni e buone pratiche”, *Rivista Economica del Mezzogiorno*, a. XIV, n. 4, pp. 1267-1307.
- Potts G., (2002), “Regional Policy and the Regionalization of University-Industry Links: a View from the English Regions”, *European Planning Studies*, vol. 10, n. 8, pp. 987 – 1012.
- Productivity and competitiveness indicators, update 2002*, (2002), Department of Trade and Industry (DTI).
- Productivity and Enterprise, A World Class Competition Regime*, (2001), Cm 5233, Department of Trade and Industry (DTI).
- Putting Wales First: A Partnership for the People of Wales*, (2000), The First Partnership Agreement of the National Assembly for Wales, Progress Report.
- Pyper R., Robins L., ed., (2000), *United Kingdom Governance*, New York, MacMillan Press.
- Reaching out. The role of Central Government at regional and local level*, (2000), PIU report, Londra, Cabinet Office.
- Regional Development Agencies Act 1998*, 19 Novembre 1998.
- Regional Selective Assistance in the English Regions. Information on the scheme and how to apply*, (2000), DTI.
- Richards D., Smith M. J., (2002), “*Governance and Public Policy in the United Kingdom*”, Oxford, Oxford University Press.
- Roberts P. W., Lloyd M. G., (2000), “Regional Development Agencies in England: new strategic regional planning issues?”, *Regional*

- Studies, Debates and Surveys*, vol. 34, n. 1, pp. 75 – 79.
- Russell Barter W., (2000), “Regional Government in England. A preliminary review of literature and research findings”, Londra, DETR.
- Shinn T., (1998), “The impact of research and education on industry”, *Industry & Higher Education*, Ottobre, pp. 270 – 289.
- Shutt J., Colwell A., (1998), “Towards 2006: European Union Regional Policy and UK Local Government: a New Regional Agenda”, *European Planning Studies*, vol. 6, n. 6, pp. 709 – 729.
- Simplifying the System: Local Government Finance in Wales*, (2000), a consultation paper from the Cabinet of the National Assembly.
- Small Business Council Report 2002*, (2002), Small Business Council.
- Small Firms Loan Guarantee*, (2003), DTI.
- Smaller supplier...better value?*, Small Business Service.
- Sources of Finance for your Business*, (2001), Business Link.
- Strategy 2001/2004*, Small Business Service.
- Tendering for Government Contracts: a Guide for Small Businesses*, (2002), Business Link.
- The Government of Wales Act 1998*, (1998), Department of Trade and Industry.
- The Government's Manufacturing Strategy*, (2002), DTI.
- The National Assembly for Wales Information Leaflet, Overview*, The National Assembly for Wales.
- The Powers of the National Assembly for Wales: issues and questions for consultation*, (2002), CRC, Commission on the Powers and Electoral Arrangements of the National Assembly for Wales.
- Thomas B., Packham G., Miller C., (2001), “A temporal model of technology diffusion into small firms in Wales”, *Industry & Higher Education*, Agosto, pp. 279 – 288.
- Tomaney J., Pike A., ed., (2002), *Towards Regional Government in England*, United Kingdom, Regional Studies Association.
- Tomaney J., Ward N., (2000), “England and the new regionalism”, *Regional Studies, Debates and Surveys*, vol. 34, n. 5, pp. 471 – 478.
- Trade Partners UK, Customer Needs Review, Final Report*, 6 novembre 2002, PricewaterhouseCoopers.
- Wales for Innovation*, The Welsh Assembly Government's Action Plan for Innovation.
- Watkins D., Stone G., (1999), “Entrepreneurship education in UK HEIs”, *Industry & Higher Education*, Dicembre, pp. 382 – 389.
- Welsh Economic Review*, (2002), volume 14.1, Spring.
- Whitehead A., (2002), “Regional Government in England: The White Paper”, in Tomaney J., Pike A., ed., (2002).
- White Paper: Excellence and Opportunity – a science and innovation policy for the 21st century*, (2000), CM 4814, Department of Trade and Industry (DTI).
- Wren C., (2001), “The Industrial Policy of Competitiveness: a Review of Recent Developments in the UK”, in *Regional Studies*, vol. 35.9, pp. 847 – 860.
- Your Guide to the Assembly*, The National Assembly for Wales.
- Your Region, Your Choice: Revitalising the English Regions*, (2002), CM 5511, White Paper.
- Yuill D., (2002), *A Comparative Overview of Recent Regional Policy Developments in the Member States and Norway*, European Policies Research Centre, University of Strathclyde, Glasgow, paper prepared for the 23^o meeting of the Sponsors of the European Policies Research Centre held at Ross Priory, Loch Lomondside, 7-8 Ottobre 2002, pp. 1-66.
- Yuill D., ed., (2002), *A Country-by-Country Review of Recent Regional Policy Developments in the Member States and Norway*, European Policies Research Centre, University of Strathclyde, Glasgow, paper prepared for the 23^o meeting of the Sponsors of the European Policies Research Centre held at Ross Priory, Loch Lomondside, 7-8 Ottobre 2002, pp. 122-134.
- Yuill D., Wishlade F., (2001), “Sviluppi recenti nella politica regionale degli Stati membri dell'Unione Europea: una rassegna comparativa dei cambiamenti”, *Rivista Economica del Mezzogiorno*, a. XV, n. 1-2, pp. 251-340

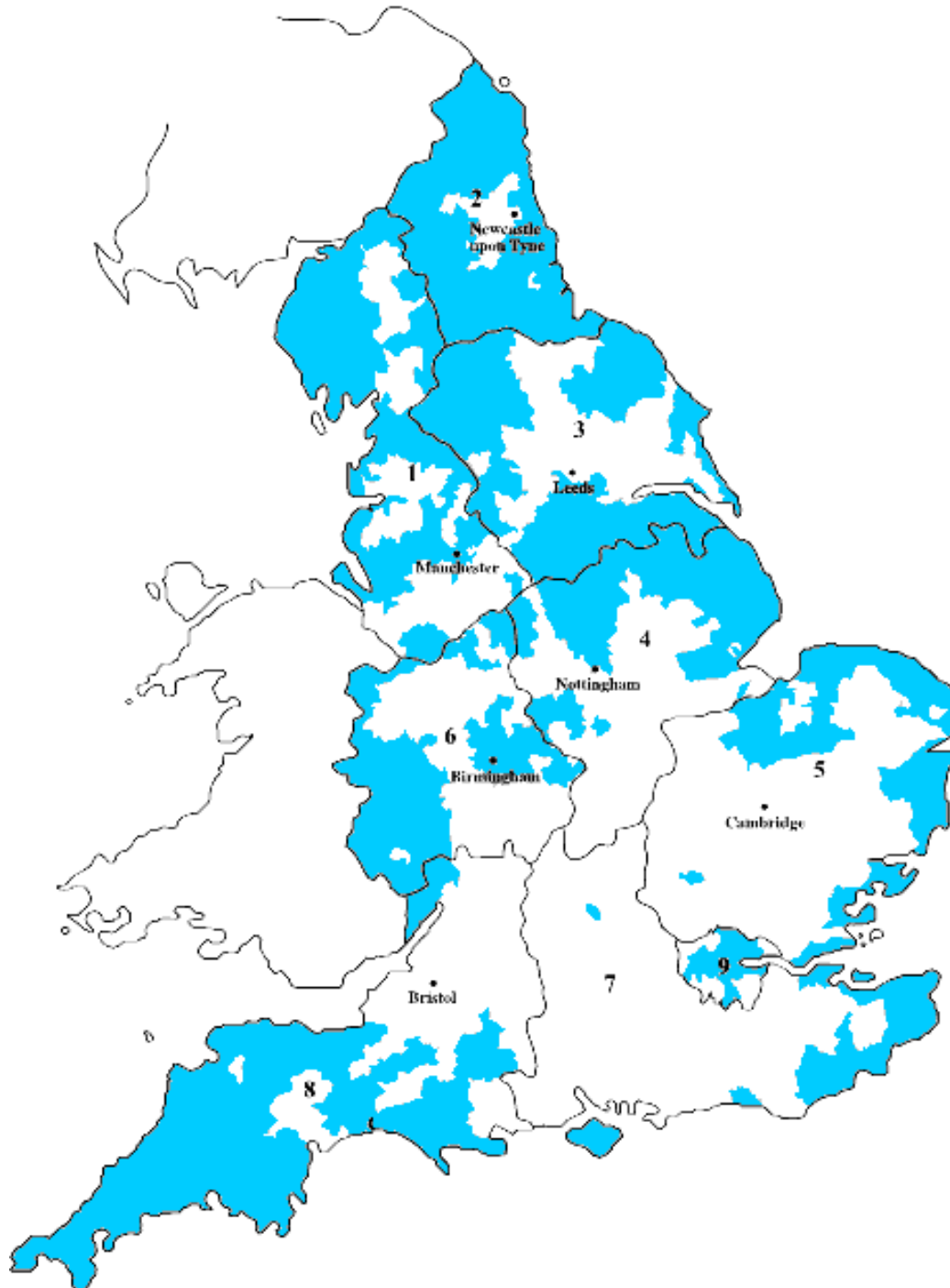
Cartina 1



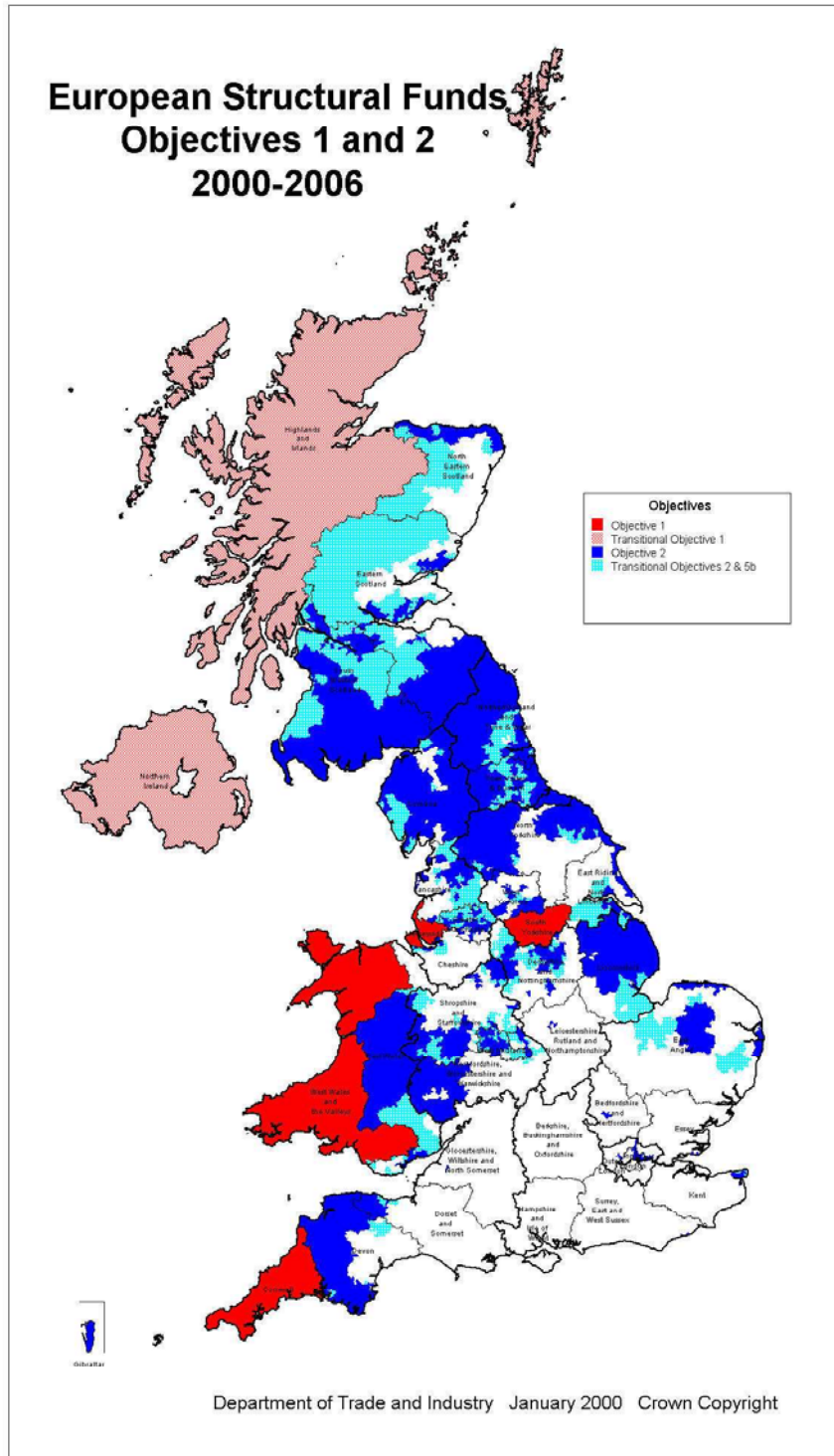
Cartina 2



Cartina 3 MAP OF ENTERPRISE GRANT AREAS

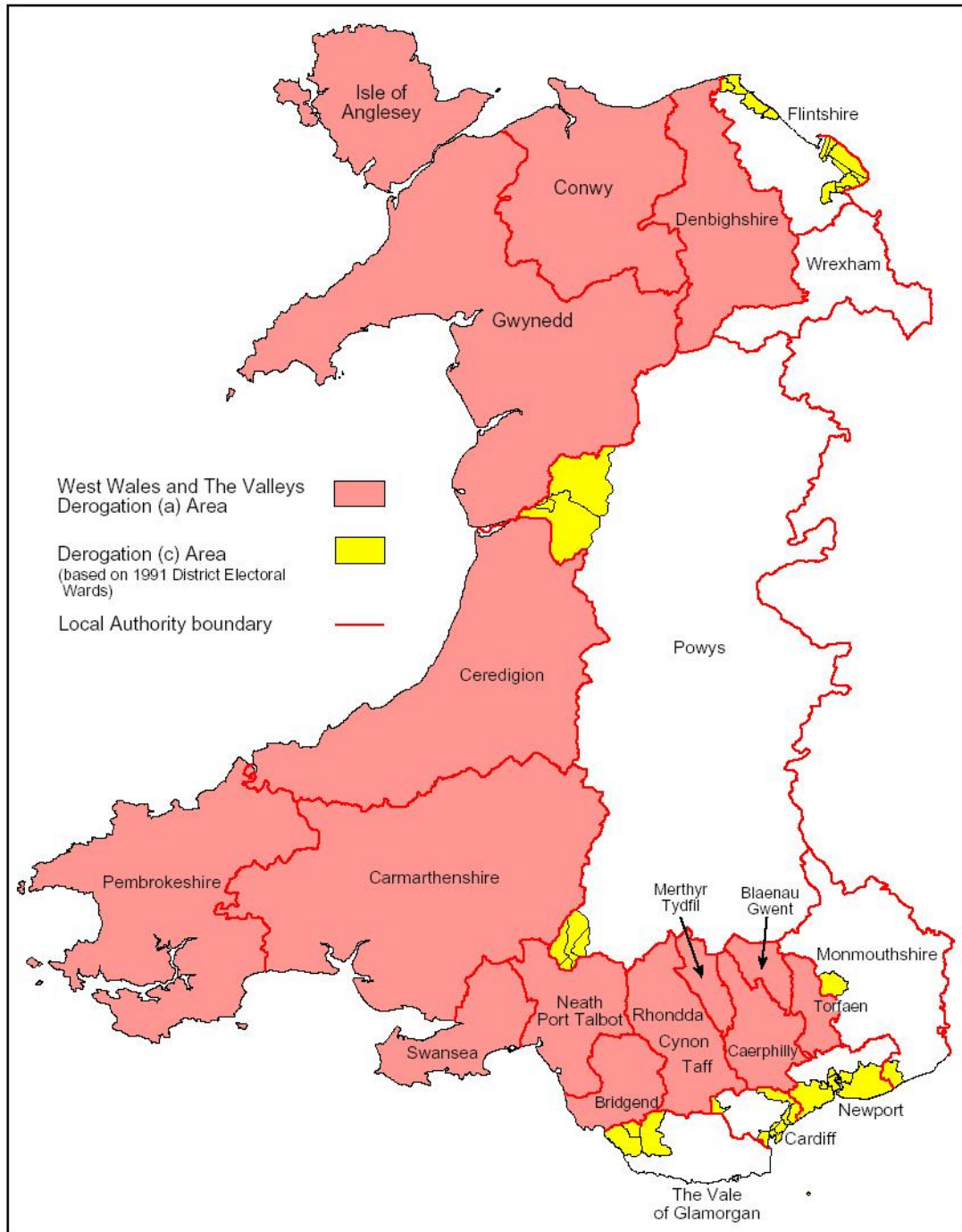


Cartina 4



Cartina 5

Assisted Areas in Wales With effect from 27 July 2000



© Crown copyright 2000

CartoGraphics, The National Assembly for Wales

E.C. Ceilings for assistance

Derogation (a) areas: 35% of project costs

Derogation (c) areas in Powys: 20% of project costs

Derogation (c) areas elsewhere in Wales: 15% of project costs

WORKING PAPER SERIES (2004-1993)

2004

- 1/04 *Le origini dell'economia dell'innovazione: il contributo di Rae*, by Mario Coccia
- 2/04 *Liberalizzazione e integrazione verticale delle utility elettriche: evidenza empirica da un campione italiano di imprese pubbliche locali*, by Massimiliano Piacenza and Elena Beccio
- 3/04 *Uno studio sull'innovazione nell'industria chimica*, by Anna Ceci, Mario De Marchi, Maurizio Rocchi
- 4/04 *Labour market rigidity and firms' R&D strategies*, by Mario De Marchi and Maurizio Rocchi
- 5/04 *Analisi della tecnologia e approcci alla sua misurazione*, by Mario Coccia
- 6/04 *Analisi delle strutture pubbliche di ricerca scientifica: tassonomia e comportamento strategico*, by Mario Coccia
- 7/04 *Ricerca teorica vs. ricerca applicata. Un'analisi relativa al Cnr*, by Mario Coccia and Secondo Rolfo
- 8/04 *Considerazioni teoriche sulla diffusione delle innovazioni nei distretti industriali: il caso delle ICT*, by Arianna Miglietta
- 9/04 *Le politiche industriali regionali nel Regno Unito*, by Elisa Salvador
- 10/04 *Going public to grow? Evidence from a panel of Italian firms*, by Robert E. Carpenter and L. Rondi
- 11/04 *What Drives Market Prices in the Wine Industry? Estimation of a Hedonic Model for Italian Premium Wine*, by Luigi Benfratello, Massimiliano Piacenza and Stefano Sacchetto
- 12/04 *Brief notes on the policies for science-based firms*, by Mario De Marchi, Maurizio Rocchi
- 13/04 *Countrymetrics e valutazione della performance economica dei paesi: un approccio sistematico*, by Mario Coccia
- 14/04 *Analisi del rischio paese e sistemazione tassonomica*, by Mario Coccia
- 15/04 *Organizing the Offices for Technology Transfer*, by Chiara Franzoni
- 16/04 *Le relazioni tra ricerca pubblica e industria in Italia*, by Secondo Rolfo
- 17/04 *Modelli di analisi e previsione del rischio di insolvenza: una prospettiva delle metodologie applicate*, by Nadia D'Annunzio e Greta Falavigna
- 18/04 *SERIE SPECIALE: Lo stato di salute del sistema industriale piemontese: analisi economico-finanziaria delle imprese piemontesi*, Terzo Rapporto 1999-2002, by Giuseppe Calabrese, Fabrizio Erbetta, Federico Bruno Rolle
- 19/04 *SERIE SPECIALE: Osservatorio sulla dinamica economico-finanziaria delle imprese della filiera del tessile e dell'abbigliamento in Piemonte*, Primo rapporto 1999-2002, by Giuseppe Calabrese, Fabrizio Erbetta, Federico Bruno Rolle
- 20/04 *SERIE SPECIALE: Osservatorio sulla dinamica economico-finanziaria delle imprese della filiera dell'auto in Piemonte*, Secondo Rapporto 1999-2002, by Giuseppe Calabrese, Fabrizio Erbetta, Federico Bruno Rolle

2003

- 1/03 *Models for Measuring the Research Performance and Management of the Public Labs*, by Mario Coccia, March
- 2/03 *An Approach to the Measurement of Technological Change Based on the Intensity of Innovation*, by Mario Coccia, April
- 3/03 *Verso una patente europea dell'informazione: il progetto EnIL*, by Carla Basili, June
- 4/03 *Scala della magnitudo innovativa per misurare l'attrazione spaziale del trasferimento tecnologico*, by Mario Coccia, June
- 5/03 *Mappe cognitive per analizzare i processi di creazione e diffusione della conoscenza negli Istituti di ricerca*, by Emanuele Cadario, July
- 6/03 *Il servizio postale: caratteristiche di mercato e possibilità di liberalizzazione*, by Daniela Boetti, July
- 7/03 *Donne-scienza-tecnologia: analisi di un caso di studio*, by Anita Calcatelli, Mario Coccia, Katia Ferraris and Ivana Tagliafico, July
- 8/03 *SERIE SPECIALE. OSSERVATORIO SULLE PICCOLE IMPRESE INNOVATIVE TRIESTE. Imprese innovative in Friuli Venezia Giulia: un esperimento di analisi congiunta*, by Lucia Rotaris, July
- 9/03 *Regional Industrial Policies in Germany*, by Helmut Karl, Antje Möller and Rüdiger Wink, July
- 10/03 *SERIE SPECIALE. OSSERVATORIO SULLE PICCOLE IMPRESE INNOVATIVE TRIESTE. L'innovazione nelle new technology-based firms in Friuli-Venezia Giulia*, by Paola Guerra, October
- 11/03 *SERIE SPECIALE. Lo stato di salute del sistema industriale piemontese: analisi economico-finanziaria delle imprese piemontesi*, Secondo Rapporto 1998-2001, December
- 12/03 *SERIE SPECIALE. Osservatorio sulla dinamica economico-finanziaria delle imprese della meccanica specializzata in Piemonte*, Primo Rapporto 1998-2001, December
- 13/03 *SERIE SPECIALE. Osservatorio sulla dinamica economico-finanziaria delle imprese delle bevande in Piemonte*, Primo Rapporto 1998-2001, December

2002

- 1/02 *La valutazione dell'intensità del cambiamento tecnologico: la scala Mercalli per le innovazioni*, by Mario Coccia, January

- 2/02 SERIE SPECIALE IN COLLABORAZIONE CON HERMES. *Regulatory constraints and cost efficiency of the Italian public transit systems: an exploratory stochastic frontier model*, by Massimiliano Piacenza, March
- 3/02 *Aspetti gestionali e analisi dell'efficienza nel settore della distribuzione del gas*, by Giovanni Fraquelli and Fabrizio Erbetta, March
- 4/02 *Dinamica e comportamento spaziale del trasferimento tecnologico*, by Mario Coccia, April
- 5/02 *Dimensione organizzativa e performance della ricerca: l'analisi del Consiglio Nazionale delle Ricerche*, by Mario Coccia and Secondo Rolfo, April
- 6/02 *Analisi di un sistema innovativo regionale e implicazioni di policy nel processo di trasferimento tecnologico*, by Monica Cariola and Mario Coccia, April
- 7/02 *Analisi psico-economica di un'organizzazione scientifica e implicazioni di management: l'Istituto Elettrotecnico Nazionale "G. Ferraris"*, by Mario Coccia and Alessandra Monticone, April
- 8/02 *Firm Diversification in the European Union. New Insights on Return to Core Business and Relatedness*, by Laura Rondi and Davide Vannoni, May
- 9/02 *Le nuove tecnologie di informazione e comunicazione nelle PMI: un'analisi sulla diffusione dei siti internet nel distretto di Biella*, by Simona Salinari, June
- 10/02 *La valutazione della soddisfazione di operatori di aziende sanitarie*, by Gian Franco Corio, November
- 11/02 *Analisi del processo innovativo nelle PMI italiane*, by Giuseppe Calabrese, Mario Coccia and Secondo Rolfo, November
- 12/02 *Metrics della Performance dei laboratori pubblici di ricerca e comportamento strategico*, by Mario Coccia, September
- 13/02 *Technometrics basata sull'impatto economico del cambiamento tecnologico*, by Mario Coccia, November

2001

- 1/01 *Competitività e divari di efficienza nell'industria italiana*, by Giovanni Fraquelli, Piercarlo Frigero and Fulvio Sugliano, January
- 2/01 *Waste water purification in Italy: costs and structure of the technology*, by Giovanni Fraquelli and Roberto Giandrone, January
- 3/01 SERIE SPECIALE IN COLLABORAZIONE CON HERMES. *Il trasporto pubblico locale in Italia: variabili esplicative dei divari di costo tra le imprese*, by Giovanni Fraquelli, Massimiliano Piacenza and Graziano Abrate, February
- 4/01 *Relatedness, Coherence, and Coherence Dynamics: Empirical Evidence from Italian Manufacturing*, by Stefano Valvano and Davide Vannoni, February
- 5/01 *Il nuovo panel Ceris su dati di impresa 1977-1997*, by Luigi Benfratello, Diego Margon, Laura Rondi, Alessandro Sembenelli, Davide Vannoni, Silvana Zelli, Maria Zittino, October
- 6/01 *SMEs and innovation: the role of the industrial policy in Italy*, by Giuseppe Calabrese and Secondo Rolfo, May
- 7/01 *Le martingale: aspetti teorici ed applicativi*, by Fabrizio Erbetta and Luca Agnello, September
- 8/01 *Prime valutazioni qualitative sulle politiche per la R&S in alcune regioni italiane*, by Elisa Salvador, October
- 9/01 *Accords technology transfer-based: théorie et méthodologie d'analyse du processus*, by Mario Coccia, October
- 10/01 *Trasferimento tecnologico: indicatori spaziali*, by Mario Coccia, November
- 11/01 *Does the run-up of privatisation work as an effective incentive mechanism? Preliminary findings from a sample of Italian firms*, by Fabrizio Erbetta, October
- 12/01 SERIE SPECIALE IN COLLABORAZIONE CON HERMES. *Costs and Technology of Public Transit Systems in Italy: Some Insights to Face Inefficiency*, by Giovanni Fraquelli, Massimiliano Piacenza and Graziano Abrate, October
- 13/01 *Le NTBFs a Sophia Antipolis, analisi di un campione di imprese*, by Alessandra Ressico, December

2000

- 1/00 *Trasferimento tecnologico: analisi spaziale*, by Mario Coccia, March
- 2/00 *Poli produttivi e sviluppo locale: una indagine sulle tecnologie alimentari nel mezzogiorno*, by Francesco G. Leone, March
- 3/00 *La mission del top management di aziende sanitarie*, by Gian Franco Corio, March
- 4/00 *La percezione dei fattori di qualità in Istituti di ricerca: una prima elaborazione del caso Piemonte*, by Gian Franco Corio, March
- 5/00 *Una metodologia per misurare la performance endogena nelle strutture di R&S*, by Mario Coccia, April
- 6/00 *Soddisfazione, coinvolgimento lavorativo e performance della ricerca*, by Mario Coccia, May
- 7/00 *Foreign Direct Investment and Trade in the EU: Are They Complementary or Substitute in Business Cycles Fluctuations?*, by Giovanna Segre, April
- 8/00 *L'attesa della privatizzazione: una minaccia credibile per il manager?*, by Giovanni Fraquelli, May

- 9/00 *Gli effetti occupazionali dell'innovazione. Verifica su un campione di imprese manifatturiere italiane*, by Marina Di Giacomo, May
- 10/00 *Investment, Cash Flow and Managerial Discretion in State-owned Firms. Evidence Across Soft and Hard Budget Constraints*, by Elisabetta Bertero and Laura Rondi, June
- 11/00 *Effetti delle fusioni e acquisizioni: una rassegna critica dell'evidenza empirica*, by Luigi Benfratello, June
- 12/00 *Identità e immagine organizzativa negli Istituti CNR del Piemonte*, by Paolo Enria, August
- 13/00 *Multinational Firms in Italy: Trends in the Manufacturing Sector*, by Giovanna Segre, September
- 14/00 *Italian Corporate Governance, Investment, and Finance*, by Robert E. Carpenter and Laura Rondi, October
- 15/00 *Multinational Strategies and Outward-Processing Trade between Italy and the CEECs: The Case of Textile-Clothing*, by Giovanni Balcet and Giampaolo Vitali, December
- 16/00 *The Public Transit Systems in Italy: A Critical Analysis of the Regulatory Framework*, by Massimiliano Piacenza, December

1999

- 1/99 *La valutazione delle politiche locali per l'innovazione: il caso dei Centri Servizi in Italia*, by Monica Cariola and Secondo Rolfo, January
- 2/99 *Trasferimento tecnologico ed autofinanziamento: il caso degli Istituti Cnr in Piemonte*, by Mario Coccia, March
- 3/99 *Empirical studies of vertical integration: the transaction cost orthodoxy*, by Davide Vannoni, March
- 4/99 *Developing innovation in small-medium suppliers: evidence from the Italian car industry*, by Giuseppe Calabrese, April
- 5/99 *Privatization in Italy: an analysis of factors productivity and technical efficiency*, by Giovanni Fraquelli and Fabrizio Erbetta, March
- 6/99 *New Technology Based-Firms in Italia: analisi di un campione di imprese triestine*, by Anna Maria Gimigliano, April
- 7/99 *Trasferimento tacito della conoscenza: gli Istituti CNR dell'Area di Ricerca di Torino*, by Mario Coccia, May
- 8/99 *Struttura ed evoluzione di un distretto industriale piemontese: la produzione di casalinghi nel Cusio*, by Alessandra Ressico, June
- 9/99 *Analisi sistemica della performance nelle strutture di ricerca*, by Mario Coccia, September
- 10/99 *The entry mode choice of EU leading companies (1987-1997)*, by Giampaolo Vitali, November
- 11/99 *Esperimenti di trasferimento tecnologico alle piccole e medie imprese nella Regione Piemonte*, by Mario Coccia, November
- 12/99 *A mathematical model for performance evaluation in the R&D laboratories: theory and application in Italy*, by Mario Coccia, November
- 13/99 *Trasferimento tecnologico: analisi dei fruitori*, by Mario Coccia, December
- 14/99 *Beyond profitability: effects of acquisitions on technical efficiency and productivity in the Italian pasta industry*, by Luigi Benfratello, December
- 15/99 *Determinanti ed effetti delle fusioni e acquisizioni: un'analisi sulla base delle notifiche alle autorità antitrust*, by Luigi Benfratello, December

1998

- 1/98 *Alcune riflessioni preliminari sul mercato degli strumenti multimediali*, by Paolo Vaglio, January
- 2/98 *Before and after privatization: a comparison between competitive firms*, by Giovanni Fraquelli and Paola Fabbri, January
- 3/98 **Not available**
- 4/98 *Le importazioni come incentivo alla concorrenza: l'evidenza empirica internazionale e il caso del mercato unico europeo*, by Anna Bottasso, May
- 5/98 *SEM and the changing structure of EU Manufacturing, 1987-1993*, by Stephen Davies, Laura Rondi and Alessandro Sembenelli, November
- 6/98 *The diversified firm: non formal theories versus formal models*, by Davide Vannoni, December
- 7/98 *Managerial discretion and investment decisions of state-owned firms: evidence from a panel of Italian companies*, by Elisabetta Bertero and Laura Rondi, December
- 8/98 *La valutazione della R&S in Italia: rassegna delle esperienze del C.N.R. e proposta di un approccio alternativo*, by Domiziano Boschi, December
- 9/98 *Multidimensional Performance in Telecommunications, Regulation and Competition: Analysing the European Major Players*, by Giovanni Fraquelli and Davide Vannoni, December

1997

- 1/97 *Multinationality, diversification and firm size. An empirical analysis of Europe's leading firms*, by Stephen Davies, Laura Rondi and Alessandro Sembenelli, January

- 2/97 *Qualità totale e organizzazione del lavoro nelle aziende sanitarie*, by Gian Franco Corio, January
- 3/97 *Reorganising the product and process development in Fiat Auto*, by Giuseppe Calabrese, February
- 4/97 *Buyer-supplier best practices in product development: evidence from car industry*, by Giuseppe Calabrese, April
- 5/97 *L'innovazione nei distretti industriali. Una rassegna ragionata della letteratura*, by Elena Ragazzi, April
- 6/97 *The impact of financing constraints on markups: theory and evidence from Italian firm level data*, by Anna Bottasso, Marzio Galeotti and Alessandro Sembenelli, April
- 7/97 *Capacità competitiva e evoluzione strutturale dei settori di specializzazione: il caso delle macchine per confezionamento e imballaggio*, by Secondo Rolfo, Paolo Vaglio, April
- 8/97 *Tecnologia e produttività delle aziende elettriche municipalizzate*, by Giovanni Fraquelli and Piercarlo Frigero, April
- 9/97 *La normativa nazionale e regionale per l'innovazione e la qualità nelle piccole e medie imprese: leggi, risorse, risultati e nuovi strumenti*, by Giuseppe Calabrese, June
- 10/97 *European integration and leading firms' entry and exit strategies*, by Steve Davies, Laura Rondi and Alessandro Sembenelli, April
- 11/97 *Does debt discipline state-owned firms? Evidence from a panel of Italian firms*, by Elisabetta Bertero and Laura Rondi, July
- 12/97 *Distretti industriali e innovazione: i limiti dei sistemi tecnologici locali*, by Secondo Rolfo and Giampaolo Vitali, July
- 13/97 *Costs, technology and ownership form of natural gas distribution in Italy*, by Giovanni Fraquelli and Roberto Giandrone, July
- 14/97 *Costs and structure of technology in the Italian water industry*, by Paola Fabbri and Giovanni Fraquelli, July
- 15/97 *Aspetti e misure della customer satisfaction/dissatisfaction*, by Maria Teresa Morana, July
- 16/97 *La qualità nei servizi pubblici: limiti della normativa UNI EN 29000 nel settore sanitario*, by Efisio Ibba, July
- 17/97 *Investimenti, fattori finanziari e ciclo economico*, by Laura Rondi and Alessandro Sembenelli, rivisto sett. 1998
- 18/97 *Strategie di crescita esterna delle imprese leader in Europa: risultati preliminari dell'utilizzo del data-base Ceris "100 top EU firms' acquisition/divestment database 1987-1993"*, by Giampaolo Vitali and Marco Orecchia, December
- 19/97 *Struttura e attività dei Centri Servizi all'innovazione: vantaggi e limiti dell'esperienza italiana*, by Monica Cariola, December
- 20/97 *Il comportamento ciclico dei margini di profitto in presenza di mercati del capitale meno che perfetti: un'analisi empirica su dati di impresa in Italia*, by Anna Bottasso, December

1996

- 1/96 *Aspetti e misure della produttività. Un'analisi statistica su tre aziende elettriche europee*, by Donatella Cangialosi, February
- 2/96 *L'analisi e la valutazione della soddisfazione degli utenti interni: un'applicazione nell'ambito dei servizi sanitari*, by Maria Teresa Morana, February
- 3/96 *La funzione di costo nel servizio idrico. Un contributo al dibattito sul metodo normalizzato per la determinazione della tariffa del servizio idrico integrato*, by Giovanni Fraquelli and Paola Fabbri, February
- 4/96 *Coerenza d'impresa e diversificazione settoriale: un'applicazione alle società leaders nell'industria manifatturiera europea*, by Marco Orecchia, February
- 5/96 *Privatizzazioni: meccanismi di collocamento e assetti proprietari. Il caso STET*, by Paola Fabbri, February
- 6/96 *I nuovi scenari competitivi nell'industria delle telecomunicazioni: le principali esperienze internazionali*, by Paola Fabbri, February
- 7/96 *Accordi, joint-venture e investimenti diretti dell'industria italiana nella CSI: Un'analisi qualitativa*, by Chiara Monti and Giampaolo Vitali, February
- 8/96 *Verso la riconversione di settori utilizzatori di amianto. Risultati di un'indagine sul campo*, by Marisa Gerbi Sethi, Salvatore Marino and Maria Zittino, February
- 9/96 *Innovazione tecnologica e competitività internazionale: quale futuro per i distretti e le economie locali*, by Secondo Rolfo, March
- 10/96 *Dati disaggregati e analisi della struttura industriale: la matrice europea delle quote di mercato*, by Laura Rondi, March
- 11/96 *Le decisioni di entrata e di uscita: evidenze empiriche sui maggiori gruppi italiani*, by Alessandro Sembenelli and Davide Vannoni, April
- 12/96 *Le direttrici della diversificazione nella grande industria italiana*, by Davide Vannoni, April
- 13/96 *R&S cooperativa e non-cooperativa in un duopolio misto con spillovers*, by Marco Orecchia, May
- 14/96 *Unità di studio sulle strategie di crescita esterna delle imprese italiane*, by Giampaolo Vitali and Maria Zittino, July. **Not available**
- 15/96 *Uno strumento di politica per l'innovazione: la prospezione tecnologica*, by Secondo Rolfo, September

- 16/96 *L'introduzione della Qualità Totale in aziende ospedaliere: aspettative ed opinioni del middle management*, by Gian Franco Corio, September
- 17/96 *Shareholders' voting power and block transaction premia: an empirical analysis of Italian listed companies*, by Giovanna Nicodano and Alessandro Sembenelli, November
- 18/96 *La valutazione dell'impatto delle politiche tecnologiche: un'analisi classificatoria e una rassegna di alcune esperienze europee*, by Domiziano Boschi, November
- 19/96 *L'industria orafa italiana: lo sviluppo del settore punta sulle esportazioni*, by Anna Maria Gaibisso and Elena Ragazzi, November
- 20/96 *La centralità dell'innovazione nell'intervento pubblico nazionale e regionale in Germania*, by Secondo Rolfo, December
- 21/96 *Ricerca, innovazione e mercato: la nuova politica del Regno Unito*, by Secondo Rolfo, December
- 22/96 *Politiche per l'innovazione in Francia*, by Elena Ragazzi, December
- 23/96 *La relazione tra struttura finanziaria e decisioni reali delle imprese: una rassegna critica dell'evidenza empirica*, by Anna Bottasso, December

1995

- 1/95 *Form of ownership and financial constraints: panel data evidence on leverage and investment choices by Italian firms*, by Fabio Schiantarelli and Alessandro Sembenelli, March
- 2/95 *Regulation of the electric supply industry in Italy*, by Giovanni Fraquelli and Elena Ragazzi, March
- 3/95 *Restructuring product development and production networks: Fiat Auto*, by Giuseppe Calabrese, September
- 4/95 *Explaining corporate structure: the MD matrix, product differentiation and size of market*, by Stephen Davies, Laura Rondi and Alessandro Sembenelli, November
- 5/95 *Regulation and total productivity performance in electricity: a comparison between Italy, Germany and France*, by Giovanni Fraquelli and Davide Vannoni, December
- 6/95 *Strategie di crescita esterna nel sistema bancario italiano: un'analisi empirica 1987-1994*, by Stefano Olivero and Giampaolo Vitali, December
- 7/95 *Panel Ceris su dati di impresa: aspetti metodologici e istruzioni per l'uso*, by Diego Margon, Alessandro Sembenelli and Davide Vannoni, December

1994

- 1/94 *Una politica industriale per gli investimenti esteri in Italia: alcune riflessioni*, by Giampaolo Vitali, May
- 2/94 *Scelte cooperative in attività di ricerca e sviluppo*, by Marco Orecchia, May
- 3/94 *Perché le matrici intersettoriali per misurare l'integrazione verticale?*, by Davide Vannoni, July
- 4/94 *Fiat Auto: A simultaneous engineering experience*, by Giuseppe Calabrese, August

1993

- 1/93 *Spanish machine tool industry*, by Giuseppe Calabrese, November
- 2/93 *The machine tool industry in Japan*, by Giampaolo Vitali, November
- 3/93 *The UK machine tool industry*, by Alessandro Sembenelli and Paul Simpson, November
- 4/93 *The Italian machine tool industry*, by Secondo Rolfo, November
- 5/93 *Firms' financial and real responses to business cycle shocks and monetary tightening: evidence for large and small Italian companies*, by Laura Rondi, Brian Sack, Fabio Schiantarelli and Alessandro Sembenelli, December

Free copies are distributed on request to Universities, Research Institutes, researchers, students, etc.

Please, write to:

MARIA ZITTINO

Working Papers Coordinator

CERIS-CNR

Via Real Collegio, 30; 10024 Moncalieri (Torino), Italy

Tel. +39 011 6824.914; Fax +39 011 6824.966; m.zittino@ceris.cnr.it; <http://www.ceris.cnr.it>

Copyright © 2004 by CNR-Ceris

All rights reserved. Parts of this paper may be reproduced with the permission of the author(s) and quoting the authors and CNR-Ceris