



Piccole e medie imprese: Forze locali, capacità mondiali

Cosa sono le PMI?

Quale è il loro contributo economico?

In quali settori operano le PMI?

Perché l'imprenditorialità è importante?

In quale modo le piccole imprese sono innovative?

Che tipi di finanziamenti sono necessari per le PMI?

Le PMI sono attive sul mercato mondiale?

Quale ruolo svolgeranno le PMI nel commercio elettronico?

In quale modo le PMI possono contribuire a uno sviluppo sostenibile?

Cosa dovrebbero fare i governi?

Quale è il ruolo dell'OCSE?

Per ulteriori letture

Dove contattarci?

Observer oecd

© OCSE 2000

Introduzione

Le piccole e medie imprese (PMI) rappresentano oggi più del 95% delle imprese, forniscono il 60-70% dell'occupazione, e generano una larga parte dei nuovi posti di lavoro nelle economie dei paesi dell'OCSE. Esse possiedono inoltre specifici punti di forza e di debolezza che richiedono l'attuazione di adeguate politiche. Con l'avvento delle nuove tecnologie e della globalizzazione si è ridotta l'importanza delle economie di scala in molte attività, mentre si sono rafforzate le capacità potenziali delle piccole imprese. Tuttavia, molti dei problemi tradizionali ai quali le PMI devono far fronte – mancanza di finanziamenti, difficoltà di sfruttamento della tecnologia, capacità manageriali limitate, scarsa produttività, vincoli normativi – si aggravano in un sistema globalizzato e in un ambiente dominato dalla tecnologia.

È quindi indispensabile per le piccole imprese migliorare le loro competenze manageriali, la loro capacità di raccogliere informazioni e potenziare il loro supporto tecnologico. A questo fine, l'obiettivo dei governi dovrebbe essere quello di agevolare l'accesso delle PMI ai finanziamenti, alla raccolta di informazioni e ai mercati internazionali, e principalmente tramite l'introduzione di strutture regolamentari, legislative ed economiche, miranti a facilitare la crescita e lo sviluppo delle piccole imprese e ad accrescere le capacità imprenditoriali.

Per dinamizzare il settore delle PMI è indispensabile attuare al più presto iniziative destinate a promuovere i partenariati tra il settore pubblico e quello privato, e incoraggiare la creazione di reti e raggruppamenti di piccole imprese. Il raggruppamento delle PMI in sistemi di produzione regionali spesso rende quest'ultime più flessibili, e capaci di rispondere alle esigenze della clientela, delle grandi imprese. In questo modo le PMI possono mettere in comune le loro risorse e dividere i costi per la formazione, la ricerca e il marketing. Inoltre, il raggruppamento facilita lo scambio di personale, la diffusione della tecnologia e crea nuove opportunità per rendere il lavoro più efficace ed efficiente. E soprattutto, le reti regionali e i sistemi di sostegno possono aiutare le PMI ad affrontare le sfide della globalizzazione. Individualmente o in gruppo, le PMI sono oggi alla ricerca di maggiori opportunità sul piano mondiale tramite alleanze strategiche, franchising e joint ventures.

Le iniziative politiche dei vari governi dovrebbero tenere conto dei fattori regionali e locali che frenano la capacità imprenditoriale e basarsi su queste peculiarità per incoraggiare il partenariato tra le piccole imprese. Ecco perché, nel condurre le loro politiche, i governi devono utilizzare le istituzioni locali, i gruppi industriali e le associazioni imprenditoriali per creare e rafforzare le cooperazioni che consentiranno alle PMI di sostenere la competitività mondiale. Avvalendosi della forza locale, le azioni nei confronti delle piccole e medie imprese devono orientare le nuove dinamiche dell'imprenditorialità e il raggruppamento delle piccole imprese, in modo da permettere di affrontare le sfide imposte dalla globalizzazione delle economie. ■

Cosa sono le PMI?

Le PMI sono imprese non consociate e indipendenti che assumono un numero limitato di dipendenti. Questo numero varia nelle statistiche ufficiali da un paese all'altro. Nell'Unione Europea, per esempio, il limite massimo è generalmente di 250 dipendenti. Tuttavia, in alcuni paesi il limite è fissato a 200 dipendenti, mentre negli Stati Uniti le PMI includono imprese con circa 500 dipendenti. Le piccole imprese contano in genere non più di 50 dipendenti, mentre nelle micro-imprese lavorano al massimo dieci, e in alcuni casi cinque persone. Anche il volume d'affari costituisce un parametro di definizione delle PMI. Nell'Unione Europea, le PMI devono avere un fatturato che non superi i 40 milioni di euro e/o un bilancio di esercizio non superiore ai 27 milioni di euro. ■

Quale è il loro contributo economico?

Le PMI hanno un ruolo importantissimo nella crescita economica dei

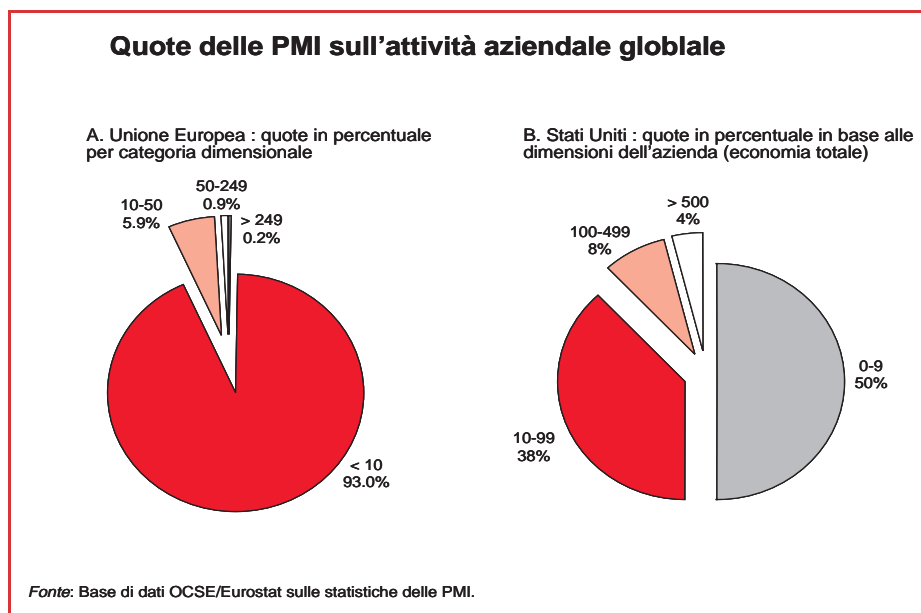
paesi dell'OCSE, in quanto creatrici di gran parte dei nuovi posti di lavoro. Più del 95% delle imprese dell'OCSE sono delle PMI, che garantiscono il 60/70% dell'occupazione della maggior parte dei paesi. Mentre da un lato le grandi imprese riducono e subappaltano varie attività, dall'altro il peso delle PMI nell'economia è in continua crescita. Inoltre, l'aumento della produttività – e di conseguenza la crescita economica – è fortemente influenzata dalla competitività legata alla nascita e alla scomparsa di imprese più piccole. Questo processo implica una grande mobilità dei posti di lavoro – e un'animazione fittizia del mercato del lavoro – che è a sua volta parte integrante del processo competitivo e dei mutamenti strutturali. Meno della metà delle piccole start-up sopravvive per più di cinque anni, e solo un ridottissimo numero riesce a far parte del gruppo delle imprese leader nel campo delle innovazioni e dei servizi. Questo dato conferma la necessità per i governi di riformare le politiche e il contesto strutturale legati alla creazione e allo sviluppo delle imprese, e mirati a ottimizzare

la partecipazione alla loro crescita economica. ■

In quali settori operano le PMI?

La maggior parte delle PMI opera nel settore dei servizi, che nei Paesi dell'OCSE rappresenta oggi i due terzi dell'attività economica e dell'occupazione. Le piccole imprese lavorano principalmente nei settori del commercio all'ingrosso e al dettaglio, dell'industria alberghiera, delle comunicazioni e dei servizi alle imprese, e dell'edilizia. Sempre nei Paesi dell'OCSE, le piccole e medie imprese sono presenti nell'industria manifatturiera e forniscono almeno la metà dei posti di lavoro in questo settore. Si osserva inoltre che le piccole imprese sono sempre più attive nel settore dell'alta tecnologia, dell'informazione e della comunicazione, e della biotecnologia.

Le PMI predominano nell'importante branca dei servizi strategici alle imprese, inclusi quelli dei software e dell'elaborazione di informazioni, della ricerca e dello sviluppo, del



marketing, della gestione aziendale, e delle risorse umane. La tendenza crescente delle maggiori industrie manifatturiere a subappaltare alcune attività, unita all'introduzione di nuove tecnologie che hanno permesso alle PMI di guadagnare nuove fette di mercato, ha condotto, in questi ultimi anni, a una crescita annuale del 10% dei servizi ad alto contenuto di conoscenza. Il fatto che la dimensione media di un'impresa nel settore dei servizi rappresenti una frazione della dimensione media di un'azienda rispetto al settore manifatturiero o dell'economia in generale è un segno del peso delle PMI in questo campo. ■

Perché l'imprenditorialità è importante?

La vitalità dell'attività imprenditoriale è fondamentale per lo sviluppo delle piccole imprese. Gli imprenditori sono coloro che sanno cogliere le opportunità, corrono dei rischi e sviluppano nuovi beni e servizi. Sono loro che determinano le dinamiche economiche – nascita, sviluppo, crisi e declino delle imprese – e che stimolano l'intera crescita economica. Tuttavia, il processo imprenditoriale resta misterioso. In ogni paese, i fattori sociali, culturali e politici influiscono non solo sulla disponibilità di opportunità imprenditoriali, ma anche sulla capacità di assumere rischi e sulla mobilità delle risorse. Tra i fattori che frenano l'imprenditorialità si possono includere il grado d'istruzione e la formazione, nonché le norme e gli ostacoli istituzionali che scoraggiano la creazione di nuove imprese, ma anche l'espansione delle attività già esistenti.

L'imprenditorialità varia da una regione all'altra. Alcune regioni o aree locali sono famose per i loro raggruppamenti di imprese dinami-

che che tirano profitto dallo “spillover” di informazioni e altri fattori intangibili. In tutti i paesi esistono particolari aree in cui l'attività imprenditoriale è estremamente elevata, per esempio, la Silicon Valley negli Stati Uniti, Arezzo e Modena in Italia, Valenza in Spagna, Norimberga in Germania, e Gnosjö in Svezia. Il capitale intellettuale, culturale e sociale, associato alle reti locali incide sullo sviluppo delle connessioni tra queste imprese. Raggrupparsi può essere particolarmente vantaggioso per le piccole imprese che, a causa delle loro dimensioni, non possono finanziare certi servizi interni come la formazione, la ricerca o il marketing. Esso presenta inoltre il vantaggio di incrementare progressivamente la competitività dei gruppi di imprese e di offrire loro la possibilità di competere sul piano mondiale. Il successo dei distretti e dei raggruppamenti è caratterizzato dal continuo emergere di nuove imprenditorialità.

In molti paesi dell'OCSE, aumenta il numero di donne manager. Le imprese gestite da donne rappresentano oggi da un quarto a un terzo delle attività economiche mondiali. In vari paesi, in particolare negli Stati Uniti e in Canada, la crescita del numero di donne manager sta per superare l'intera crescita di nuove imprese. Tuttavia, esistono ancora ostacoli all'espansione delle imprese gestite da donne, per cui si rivela necessario acquisire una migliore conoscenza e raccogliere più dati sull'imprenditorialità femminile, sul suo ruolo nella società e nell'economia, al fine di intraprendere delle politiche di successo. Bisognerebbe quindi stimolare la diffusione della presenza delle donne manager nell'economia mondiale, fornire finanziamenti adeguati ai bisogni delle imprese gestite da donne, non-

ché proporre corsi di studio e formazioni in grado di dare un impulso all'imprenditorialità femminile. ■

In quale modo le piccole imprese sono innovative?

Secondo alcuni dati statistici, circa il 30-60% delle PMI appartenenti all'area dell'OCSE sono definite innovative in senso lato. Sebbene, rispetto alle grandi imprese, dispongano di minori mezzi per la ricerca e lo sviluppo, possiedono maggiori mezzi di innovazione, quali ad esempio la creazione e il ridisegno (re-engineering) di prodotti o servizi capaci di rispondere alle esigenze di nuovi mercati, di nuovi approcci organizzativi per accrescere la produttività, o lo sviluppo di nuove tecniche per aumentare le vendite. Le politiche governative o gli approcci che limitano la creatività, la competitività, l'assunzione di rischi e un'adeguata redditività del capitale investito, rappresentano veri e propri ostacoli al comportamento innovativo delle piccole imprese.

Esiste un nucleo di piccole imprese a crescita elevata, straordinariamente innovative, che costituiscono il 5-10% delle imprese in continua espansione. In molti paesi, il loro tasso di creazione di posti di lavoro supera quello delle grandi imprese. Si tratta soprattutto di imprese fornitrici di tecnologia e in grado di operare nel campo della ricerca e dello sviluppo. Localizzate in gran parte in settori altamente specializzati e in regioni caratterizzate da un'intensa attività economica e da distretti, questi campioni della crescita economica sono spesso riuniti in reti di imprese più o meno ufficiali. Le PMI a crescita elevata hanno un ruolo chiave nello sviluppo di nuovi prodotti e di mercati in settori come quelli delle tecnologie informatiche

e della biotecnologia e sono all'avanguardia della "nuova economia". ■

Che tipi di finanziamenti sono necessari per le PMI?

La difficoltà di ottenere finanziamenti costituisce il maggiore ostacolo alla crescita delle piccole imprese. L'estrema variabilità dei profitti, della durata di vita e dello sviluppo delle PMI, rispetto alle grandi imprese, genera particolari problemi di finanziamento. Dirigenti e manager di piccole imprese mancano spesso di esperienza in campo commerciale e/o non hanno un passato imprenditoriale. Tanto per la produzione che per il marketing, i primi stadi della crescita sono caratterizzati dall'incertezza. Le piccole imprese innovative operano in contesti molto complessi e che mutano rapidamente, e contano molto su attività immateriali. Inoltre, le PMI incontrano spesso difficoltà per ottenere finanziamenti poiché le banche e gli istituti tradizionali di prestito sono contrari ai finanziamenti di imprese rischiose.

L'accesso al capitale di rischio per le PMI è oggi sempre più facilitato dalla diffusione dei mercati azionari privati, ma si osservano notevoli differenze da un paese all'altro. Gli investitori privati non solo offrono alle compagnie del capitale di rischio, ma ugualmente una consulenza manageriale, un monitoraggio delle performance, e di iniettare nuovo capitale di rischio con l'espandersi dell'attività. Il capitale di rischio può essere erogato da fondi specializzati, i quali raccolgono denaro da diverse fonti: privati, corporazioni, agenzie governative, fondi pensionistici, banche e compagnie d'assicurazione, donazioni e fondazioni; o può essere anche for-

nito direttamente dai diversi investitori.

Ancora più importanti del livello dei fondi di capitale di rischio sono le fasi dell'attività e i settori industriali ai quali sono destinati, ed anche la qualità dei meccanismi di distribuzione. In Canada e negli Stati Uniti, più dei tre quarti della totalità degli investimenti in capitale di rischio finanziano le prime fasi di espansione delle imprese, contro meno della metà in Europa. Negli Stati Uniti, circa l'80% del capitale di rischio viene investito nei settori di alta tecnologia, contrariamente a quanto avviene in Europa e in Giappone, dove le start-up possono contare soltanto sui crediti finanziari. Un mercato di capitale di rischio sano non serve solo ai finanziamenti, ma consente anche un'ottima gestione dell'informazione e dei problemi che possono sorgere quando innovatori, imprenditori e finanziari si consultano e collaborano per l'avvio di imprese a rischio. Fornire un flusso adeguato di fondi alle PMI è una tappa fondamentale per stimolare l'imprenditorialità e per creare un'economia vivace. ■

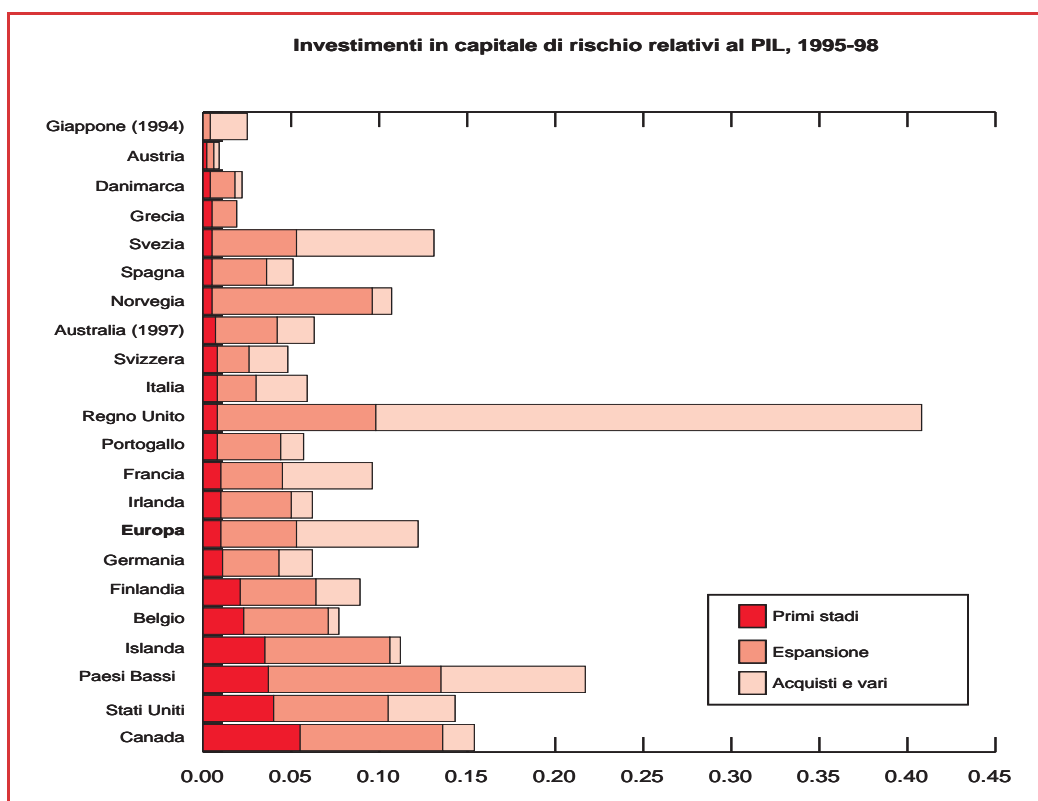
Le PMI sono attive sul mercato mondiale?

Le piccole imprese si focalizzano generalmente sui mercati nazionali e molte di loro continueranno ad operare all'interno delle loro frontiere. Ma altre cominciano progressivamente a farsi strada sul mercato mondiale, spesso aiutate da connessioni e raggruppamenti con altre imprese. Circa il 25% delle imprese manifatturiere sono oggi mondialmente competitive e questa percentuale dovrebbe presto aumentare. Quasi un quinto delle imprese manifatturiere realizzano dal 10 al 40% del loro fatturato all'estero. Attual-

mente, il 25-35% delle esportazioni di prodotti manufatti nel mondo proviene dalle PMI, che incidono per una piccola parte sull'investimento estero diretto. Queste PMI attive sul mercato internazionale registrano generalmente una crescita più rapida delle loro consorelle nazionali.

Le reti consentono alle PMI di associare i vantaggi della piccola scala dimensionale e della maggiore flessibilità all'economie di scala e di scopo su diversi mercati – regionale, nazionale e mondiale. Rispetto alle grandi imprese, le piccole imprese riescono meglio a far fronte alle fluttuazioni dei mercati, all'evoluzione dei gusti dei consumatori e ai cicli di vita più ridotti dei prodotti, differenziandoli e adeguandoli ai consumatori. I nuovi strumenti di comunicazione facilitano la ricerca di partner stranieri. Si assiste pertanto ad una partecipazione crescente delle PMI alle alleanze strategiche internazionali e alle joint venture, da sole o in gruppo. Alcune grandi multinazionali si associano con piccole imprese fornitrici di competenze tecnologiche, al fine di ridurre le spese per la ricerca e lo sviluppo, i tempi di risposta per i nuovi prodotti e introdursi sui mercati emergenti. Da parte loro, le PMI si recano oltre confine per formare alleanze e joint venture con piccole imprese globalizzate.

I governi concordano nel riconoscere che la dimensione delle PMI costituisce spesso un ostacolo al loro sviluppo sul piano internazionale. Tramite i crediti governativi all'esportazione e le agenzie di promozione, le PMI dispongono di una larga gamma di servizi finanziari e di gestione di rischi, tra i quali assicurazione, garanzie bancarie e consulenza. Grazie ai siti Internet dedicati alle PMI e ad altri mezzi elettronici, è oggi possibile ottenere informazioni sui mercati stranieri e sulle



esportazioni. Le PMI usufruiscono inoltre di vari supporti per partecipare alle esposizioni internazionali e alle fiere, preparare strumenti di marketing in lingua straniera e fare circolare la loro pubblicità all'estero. È comunque importante che gli aiuti forniti dai governi non intralcino lo sviluppo del mercato privato dei servizi di informazione, ma che restino focalizzati sui vantaggi pubblici dell'informazione. ■

Quale ruolo svolgeranno le PMI nel commercio elettronico?

L'avvento del commercio elettronico via Internet offre considerevoli opportunità alle PMI per ampliare la loro base di clienti, immettere nuovi prodotti e razionalizzare le loro attività. Le piccole imprese possono usare il commercio elettronico per

proporre prodotti e servizi più rispondenti alle esigenze dei consumatori, gestire i processi delle forniture e delle giacenze, e ridurre i tempi di consegna. Le PMI adottano generalmente le nuove tecnologie con ritardo rispetto alle imprese più grandi e ciò risulta vero anche per l'utilizzo delle tecnologie Internet. La causa di questo comportamento può essere attribuita a taluni ostacoli interni che ostacolano l'utilizzo del commercio elettronico da parte delle PMI, quali la scarsa conoscenza della complessità dei sistemi elettronici, l'inadeguatezza delle competenze e i costi iniziali troppo elevati per sviluppare una strategia di commercio elettronico efficace.

Gli altri ostacoli all'uso del commercio elettronico per le PMI sono esterni, come l'accesso e i costi delle infrastrutture. È necessario che i governi dei paesi dell'OCSE continuino a liberalizzare i mercati delle

telecomunicazioni e che promuovano misure volte a rendere competitivi le infrastrutture, i prezzi e i servizi delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione. Inoltre, la difficoltà nel costruire una reputazione e fidelizzare i clienti rende le PMI più vulnerabili delle grandi imprese relativamente ai problemi legati all'autenticazione e alla certificazione, ai dati di sicurezza e di confidenzialità e all'esito delle liti commerciali. A questo fine, è indispensabile creare per il commercio elettronico un ambiente di lavoro efficace. Malgrado l'esistenza di questi ostacoli, sono state create numerose start-up che operano sui mercati elettronici e alcune piccole imprese si stanno convertendo al commercio elettronico; ciò conferma le grandi possibilità offerte alle PMI in questo campo. ■

In quale modo le PMI possono contribuire a uno sviluppo sostenibile?

Numerose sono le iniziative avviate per migliorare l'impatto ambientale delle imprese attraverso misure miranti a ridurre gli oneri e a incoraggiare uno sfruttamento efficace delle energie e delle risorse. Tuttavia, le piccole imprese sono in genere meno informate delle grandi imprese sulle esternalità dell'ambiente circostante e sulla legislazione che regola le loro attività. Possiedono inoltre scarse risorse per investire in miglioramenti ambientali e in strumenti manageriali capaci di rendere le loro operazioni più sostenibili. Ma a dispetto di queste lacune, le PMI sono in grado di occupare nicchie di mercato nello sviluppo e nella vendita di servizi e beni ambientali. Incoraggiare tutti i tipi di PMI a ricercare soluzioni sostenibili è una straordinaria sfida. Grazie ai progressi delle tecnologie dell'informazione e delle comunicazioni, i governi ed altri enti hanno a disposizione i mezzi per contattare, informare e convincere i piccoli attori dell'economia, ma è necessario che i governi mettano in atto efficaci strategie ambientali, e che le piccole imprese siano più consapevoli della loro importanza. ■

Cosa dovrebbero fare i governi?

Per accrescere il ruolo delle PMI nel campo della ristrutturazione economica, i governi dovrebbero promuovere l'imprenditorialità, facilitare la creazione di nuove imprese e incoraggiarne lo sviluppo, nonché fornire agevolazioni per l'accesso ai capitali di rischio e ad altri tipi di finanziamenti. Per raggiungere questi obiettivi, i governi stanno pren-

dendo misure per incentivare lo sviluppo dei mercati azionari secondari e consentire maggiori facilità di investimento e disinvestimento per gli investitori; alleggerire le imposte sui redditi del capitale e altri dividendi e permettere un più largo uso dei diritti d'opzione come compensazione per le piccole imprese. Un'altra iniziativa presa dai governi è quella di incoraggiare i finanziamenti di reti commerciali allo scopo di creare contatti tra le piccole imprese ed eventuali investitori.

Lo snellimento dei vincoli normativi per le piccole imprese potrebbe dare un impulso all'imprenditorialità. Alcuni problemi derivano soprattutto dalle normative create per rispondere alle esigenze delle grandi imprese e alle generali e pressanti richieste di regolamentazione. Per le PMI, gli alti costi di adeguamento, le complesse procedure amministrative, le disposizioni economiche che intralciano certe attività, costituiscono uno dei vincoli che più frenano il loro sviluppo. Vari paesi tentano di semplificare le procedure amministrative e burocratiche, riducendo gli ostacoli amministrativi, snellendo le procedure e diminuendo i costi di adeguamento per le PMI, inclusi i costi di avviamento per i sportelli unici (one-stop shops). Allo stesso tempo, lo scarso potere contrattuale e la scarsa liquidità delle PMI, rende quest'ultime fortemente dipendenti dai quadri normativi che garantiscono la solvibilità delle transazioni e la corretta esecuzione delle norme economiche.

Una più larga diffusione dei raggruppamenti d'impresa può contribuire ad accrescere il rendimento e la competitività delle PMI. L'organizzazione in distretti consente alle PMI di ottenere gli stessi vantaggi delle grandi imprese, e di continuare a trarre profitto dalla specializzazione e dalla

flessibilità. I governi locali, regionali e nazionali possono promuovere la cooperazione tra le piccole imprese fornendo le strutture adatte ai partenariati tra le diverse imprese e tra il pubblico e il privato. I governi hanno un ruolo indiretto nel processo di creazione di raggruppamenti, ed intervengono soprattutto tramite aiuti per lo sviluppo delle competenze e l'emancipazione delle risorse, nonché l'eliminazione degli ostacoli che impediscono una maggiore interazione tra le imprese.

Per realizzare le iniziative e le riforme destinate alle PMI, i governi stanno preparando particolari servizi e programmi. In molti paesi dell'OCSE, le agenzie che si occupano di PMI hanno il compito di promuovere lo sviluppo delle piccole industrie attraverso l'erogazione di capitali, la riforma delle norme fiscali, la riduzione degli ostacoli amministrativi, stimolando la formazione manageriale e professionale, facilitando la circolazione delle informazioni e promuovendo un più ampio accesso ai mercati. I programmi miranti ad accrescere la tecnologia di base delle PMI includono il credito d'imposta per la Ricerca e lo Sviluppo, prestiti e sovvenzioni per le attività innovative, e programmi di diffusione delle tecnologie. Si osserva inoltre che diversi paesi dell'OCSE stanno adottando una cultura della valutazione (evaluation culture) che prevede uno studio accurato dei programmi al fine di determinarne la pertinenza e la validità. La valutazione dei programmi delle PMI è fondamentale per giustificare i loro costi e fornire loro consulenze per la progettazione di programmi futuri.

Creare maggiori opportunità per accrescere la competitività delle PMI è una sfida che non riguarda esclusivamente gli enti responsabili delle

Homepages delle PMI

- Australia – www.smallbusiness.info.au
- Austria – www.bmwa.gv.at
- Belgio – www.cmlag.fgov.be
- Canada – www.strategis.ic.gc.ca
- Corée – www.smba.go.kr
- Danimarca – www.em.dk
- Finlandia – www.vn.fi/ktm
- Francia – www.pme-commerce-artisanat.gouv.fr
- Germania – www.ihk.de/BMWi/g7-sme
- Giappone – www.sme.ne.jp
- Global/G7 – www.gin.sme.ne.jp
- Grecia – www.eommex.gr
- Irlanda – www.enterprise-ireland.com
- Italia – www.minindustria.it
- Messico – www.siem.gob.mx
- Norvegia – www.nhd.dep.no
- Nuovo Zelanda – www.med.govt.nz
- Paesi Bassi – www.minez.nl
- Polonia – www.cup.gov.pl
- Portogallo – www.iapmei.pt
- Regno Unito – www.dti.gov.uk
- Repubblica Ceca – www.mpo.cz
- Spagna – www.ipyme.org
- Stati Uniti – www.business.gov
- Svezia – www.smelink.se
- Svizzera – www.pmeinfo.ch
- Turchia – www.kosgeb.gov.tr
- Unione Europea – www.europa.eu.int
- Ungheria – www.gm.hu

politiche a loro destinate : l'attuazione di normative adeguate, di quadri legislativi e finanziari per favorire la creazione e la crescita di piccole imprese dipende da un largo numero di istituzioni a ogni livello governativo – locale, regionale, nazionale e internazionale. ■

Quale è il ruolo dell'OCSE?

I rappresentanti dei 29 paesi membri del Gruppo di Lavoro del Comitato Industria sulle Piccole e Medie Imprese si riuniscono due volte all'anno per discutere della performance e delle politiche delle PMI. I tassi di occupazione e di crescita delle piccole imprese vengono comparati in base agli indicatori dell'OCSE, e delle analisi vengono condotte sull'imprenditorialità, i distretti, le imprese a forte crescita,

la formazione manageriale, il commercio elettronico e altri temi, per determinare le tendenze attuali e per attirare l'attenzione sulle difficoltà delle PMI. Gli approcci e i programmi riguardanti problemi specifici quali la diffusione della tecnologia e l'entità dei finanziamenti sono accuratamente studiati al fine di definire le migliori misure da adottare.

L'OCSE lavora inoltre al miglioramento delle statistiche sulle PMI. Le divergenze esistenti riguardo alle definizioni sulle dimensioni delle imprese e alle classificazioni dei settori, rendono difficile una valida comparabilità dei dati sul piano internazionale. Nella maggior parte dei paesi, non vi è un'unica fonte che copra le imprese di diverse dimensioni, le loro percentuali relative all'occupazione e il loro fatturato. Le statistiche attuali ignorano spesso le

imprese più piccole e alcune industrie, tendono a sottovalutare il numero delle nuove imprese, e sono spesso realizzate a intervalli irregolari. Per poter individuare la popolazione delle PMI, occorre un registro che includa le imprese di ogni settore e dimensione, e che sia regolarmente aggiornato. Questo tipo di censimento delle imprese consentirebbe di calcolare le percentuali di durata di vita e di raccogliere campioni di entrata e di uscita dai mercati, basandosi sull'attività aziendale e sul lavoro straordinario. L'OCSE spera di aumentare la raccolta, in tutti i paesi, di dati comparabili sulle piccole imprese, inclusi quelli sulle donne manager, e in particolare tramite dei registri completi sulle attività aziendali, evitando di creare ulteriori ostacoli burocratici e amministrativi alle PMI. ■

Per ulteriori letture

- **The OECD Small and Medium Enterprise Outlook:** 2000 Edition *Forthcoming*
ISBN 92-64-17656-X, US\$48, 223 p.
- **Women Entrepreneurs in Small and Medium-sized Enterprises,** 1998
ISBN 92-64-16040-X, US\$16, 280 p.
- **Regulatory Reform for Smaller Firm,** 1999
Free on Internet : www.oecd.org/dsti/sti/industry/indcomp/prod/reg-ref.pdf
- **Fostering Entrepreneurship,** 1998
ISBN 92-64-16139-2, US\$29, 288 p.
- **Strategic Business Services,** 1999
ISBN : 92-64-17123-1, US\$48, 256p.
- **Internet:**
www.oecd.org/dsti/sti/industry/smes/

**Potete acquistare in tutta sicurezza le pubblicazioni dell'OCSE
tramite la libreria on line dell'OCSE
www.oecd.org/bookshop**

I compendi dell'OCSE sono preparati dalla Divisione delle Relazioni Esterne, Direzione delle relazioni esterne e della comunicazione, e pubblicati sotto la responsabilità del Segretario generale dell'OCSE

I compendi dell'OCSE sono disponibili sul sito Internet dell'OCSE

www.oecd.org/publications/Pol_brief/

Dove contattarci?

Francia

Centro dell'OCSE di PARIGI
2, rue André-Pascal
75775 PARIS Cedex 16
Tel: 33 (0) 1 45 24 81 81
Fax: 33 (0) 1 45 24 19 50
E-mail: sales@oecd.org
Internet: www.oecd.org

Germania

Centro dell'OCSE di BERLINO
Albrechtstrasse 9/10, 3. OG
10117 Berlin-Mitte
Tel: 49 30 288 8353
Fax: 49 30 288 83545
E-mail:
berlin.contact@oecd.org
Internet: www.oecd.org/deutschland

Giappone

Centro dell'OCSE di TOKYO
Landic Akasaka Bldg
2-3-4 Akasaka, Minato-Ku
TOKYO 107
Tel: (81-3) 3586 2016
Fax: (81-3) 3584 7929
E-mail: center@oecdtokyo.org
Internet: www.oecdtokyo.org

Messico

Centro dell'OCSE di MESSICO
Av. Presidente Mazaryk 526
Colonia: Polanco
C.P. 11560
Mexico, D.F.
Tel: (52) 52 80 12 09
Fax: (52) 52 80 04 80
E-mail: ocde@rtn.net.mx
Internet: rtn.net.mx/ocde/

Stati Uniti

Centro dell'OCSE di WASHINGTON
2001 L Street N.W.,
Suite 650
WASHINGTON D.C. 20036-4922
Tel: (1-202) 785 6323
Fax: (1-202) 785 0350
E-mail:
washington.contact@oecd.org
Internet: www.oecdwash.org
Toll free: (1-800) 456 6323