

proattivi). Fra questi ultimi, invece, si è consolidata la voglia di spostarsi direttamente in Cina, investendo, producendo e delocalizzando nel paese asiatico (opportunità riconosciuta come valida dal 19,08% del campione, contro poco più del 4% fra gli *acchiappati*).

Infine, emerge anche l'atteggiamento dei *fuggitivi*, che pensano di compensare le perdite subite a causa della concorrenza cinese cercando mercati alternativi di sbocco: questi sono il 34,87% degli imprenditori che hanno rapporti commerciali con la Cina e il 39,75% di quanti subiscono invece la concorrenza cinese pur non operando direttamente nel paese asiatico.

Ad una prima lettura è, infine, preoccupante il fatto che ben il 24,9% delle aziende intenda ridurre la produzione e l'occupazione, con una percentuale che supera addirittura il 30% fra chi non ha rapporti commerciali con la Cina.

Tuttavia va ricordata la carica fortemente provocatoria di tale indicazione: le aziende vogliono indicare la concretezza del problema e si aspettano una risposta tempestiva, coerente ed efficace da parte delle Istituzioni.

La Cina: un avversario da affrontare con i giusti strumenti

Il quadro che emerge dall'indagine è assai ambivalente. Da un lato gli imprenditori temono l'aggressività commerciale che la Cina sa esprimere. Una concorrenza basata soprattutto sulla leva del prezzo, assai conveniente e possibile grazie al bassissimo costo del lavoro, ad una moneta molto svalutata rispetto alla nostra, ma anche all'assenza dei costi legati al rispetto delle "clausole sociali" (tutela dei lavoratori e dell'ambiente in testa), che per i paesi del Far East rimangono a tutt'oggi un'espressione teorica. A ciò si aggiunge la preoccupazione legata alla concorrenza non sempre leale dei produttori cinesi, accusati di copiare i prodotti e di violare le norme internazionali di tutela dei marchi e dei brevetti.

Dall'altro lato, la Cina è vista come opportunità di sviluppo, un enorme mercato potenziale che non si può, da imprenditori, ignorare. Le imprese testimoniano così la

forte attrazione che il mercato cinese esercita e le forme di ingresso cui gli imprenditori stanno pensando (accordi commerciali, partnership e investimenti diretti) sono tra le più evolute e moderne.

Se l'atteggiamento ambivalente li fa oscillare tra paura e attrazione, gli imprenditori non pensano certo di starsene con le mani in mano. Sono consapevoli che il modello imprenditoriale tradizionale italiano non è più sufficiente a competere sui mercati internazionali. Se in passato le dimensioni ridotte delle nostre pmi ne hanno rappresentato la forza (in termini di flessibilità e adattabilità), oggi le imprese sanno che la concorrenza internazionale, cinese ma non solo, le spinge verso produzioni a più alto valore aggiunto, che impongono forti investimenti in ricerca e sviluppo e che le portano verso una inevitabile, e auspicabile, crescita dimensionale.

E infatti la maggioranza assoluta del campione sta investendo in innovazione, sta cercando nuovi mercati, sta pensando di investire direttamente in o con la Cina. I processi innovativi delle imprese sono alla base di una moderna e più "raffinata" competizione con i partner cinesi. E' la leva dello sviluppo tecnologico l'arma con cui contrastare ciò che le produzioni cinesi rappresentano.

Ma in questo processo, che impone un ripensamento del modello di sviluppo del nostro paese, le imprese non devono essere lasciate sole. La pesante concorrenza che colossi economici come la Cina e il Sud Est asiatico stanno esercitando nei confronti dei nostri prodotti è infatti solo un aspetto della complessiva riconfigurazione in corso dei mercati di riferimento. Il dibattito sulla concorrenza sleale e sugli strumenti da utilizzare per arginare il fenomeno evidenzia un punto critico: al di là di un rigoroso controllo sulle merci e una migliore tutela del made in Italy, è indispensabile impostare una vera politica industriale che sia in grado di sfruttare le enormi potenzialità di quei mercati e tenga veramente conto del tessuto vitale del nostro sistema economico, costituito al 98% da piccole e medie imprese.

Ripensare una nuova politica industriale vuol dire agire insieme su diverse leve: rafforzare la capacità innovativa delle imprese, aiutarle a crescere

dimensionalmente, accompagnarle nel percorso verso una sempre maggiore e qualificata presenza all'estero.

Su quest'ultimo punto ciò che si propone alle Istituzioni è l'adozione di una strategia articolata, diretta sia ai mercati internazionali di riferimento per il "made in Italy" sia tagliata in modo specifico sulle esigenze delle imprese nazionali già presenti o in procinto di sbarcare sul mercato cinese. Il tutto accompagnato da due misure a carattere "orizzontale" come la difesa del "made in Italy" e la richiesta di una reciprocità di trattamento nelle relazioni commerciali.

Sui mercati internazionali: educare alla qualità

Le aree più interessanti per le PMI italiane dal punto di vista dell'output - il Nordamerica e l'Europa - sono mercati "maturi" e saturi, in cui i clienti potenziali già conoscono i nostri prodotti e dispongono di un reddito medio abbastanza elevato. Le iniziative di sostegno alla produzione italiana possono concretizzarsi attraverso azioni di "educazione alla qualità", che sottolineino - cioè - l'obiettivo vantaggio comparato della produzione italiana in termini di design, qualità dei materiali e delle lavorazioni rispetto al prodotto cinese.

Tutto questo senza dimenticare la necessità di semplificare le leggi nazionali a supporto delle piccole e medie imprese, di evitare la duplicazione delle competenze, di completare la costituzione della rete degli "Sportelli unici" all'estero, che colgono le istanze di semplificazione riunendo in una stessa sede gli uffici commerciali delle nostre Ambasciate e gli uffici Ice all'estero.

Sul mercato cinese: interventi mirati

E' poi importante impostare una politica commerciale ed industriale diretta a cogliere le potenzialità del mercato cinese. Ciò che serve è una cornice istituzionale di accompagnamento alle imprese, che possa anche assumersi la difesa delle aziende italiane (soprattutto delle PMI) in caso di contenziosi con controparti economiche locali. In questo senso può aiutare l'esperienza della Germania, in cui le delegazioni

commerciali all'estero si muovono congiuntamente con una rappresentanza istituzionale nazionale, con compiti di tutela e rappresentanza del mondo industriale.

Va inoltre pensata una coerente strategia degli istituti bancari, per l'introduzione di politiche di credito non penalizzanti per le piccole imprese, le quali costituiscono oltre il 90% degli esportatori italiani con un fatturato estero annuo inferiore a 2,5 milioni di euro ciascuna.

Azioni trasversali: reciprocità commerciale e controlli alle dogane

Contemporaneamente è necessario avviare delle misure di carattere "trasversale". In primo luogo è necessario che le Istituzioni italiane impostino, direttamente con le controparti cinesi, le relazioni commerciali sulla base della reciprocità commerciale.

In un'arena competitiva sempre più globale le aziende accettano la sfida e la concorrenza purchè le regole del gioco siano uguali per una sana e democratica competizione ad armi pari.

Imprescindibile appare anche una maggiore tutela della produzione nazionale, la quale dovrebbe poggiare sia sullo strumento del controllo doganale, sia sull'introduzione di un marchio. La percentuale di coloro che ritengono di essere vittima di fenomeni di vera e propria contraffazione appare elevata sia tra chi commercia con la Cina (33,7%), sia tra chi non lo fa (23,4%). Inoltre, più del 25% del campione evidenzia che i prodotti cinesi violano le normative europee sul rispetto degli standard.

Considerato che le leggi nazionali e comunitarie pongono, al contrario, serie limitazioni alla produzione a marchio "CE" (esso stesso, purtroppo, sempre più spesso oggetto di contraffazione), è quindi giustificato richiedere una maggiore attenzione alle frontiere esterne e presso gli uffici doganali dell'Unione.

La Finanziaria delinea una strategia a supporto della produzione nazionale basata tanto su azioni a sostegno della *promotion* quanto sulla difesa del *made in Italy*, da realizzare attraverso l'istituzione di un apposito marchio a tutela delle merci. E' poi prevista la creazione di un Comitato nazionale anti-contraffazione, con la partecipazione delle Associazioni di categoria, e la creazione di appositi uffici di consulenza per la tutela del marchio, di una centrale operativa doganale e di una banca dati delle immagini.

Tutte queste iniziative sono condivisibili, a patto che si tratti di strumenti utilizzabili dalle imprese in modo semplice, veloce e non burocratico e che non si duplichino competenze. Il 37,1% delle imprese chiede infatti di istituire una sede istituzionale unica per la tutela del "made in Italy".

La Confapi inoltre non concorda sul fatto che l'Esposizione permanente del design italiano e del "made in Italy", alla quale si attribuiscono circa 20 milioni di euro per il periodo 2004-2006, sia realizzata a Roma, in quanto molto più pertinente sarebbe una esposizione itinerante all'estero. Gli importi destinati a tale Società potrebbero quindi essere più efficacemente impiegati in attività di reale supporto all'internazionalizzazione delle PMI, quali la realizzazione di workshop, incontri tra imprenditori, partnership all'estero, ecc.

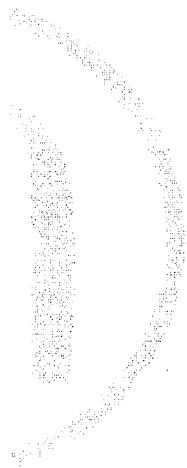
Alle Istituzioni si può - si deve - chiedere aiuto, ma a questa azione di supporto deve necessariamente affiancarsi un processo, interno all'impresa, di ripensamento del proprio modello e della propria strategia. Un atteggiamento pro-attivo che le nostre imprese già mostrano e che può e deve essere efficacemente supportato dall'azione dell'associazione. Una strada da seguire può essere quella delle aggregazioni di imprese o dei consorzi: una linea d'azione che permette di raggiungere una determinata "massa critica" e di elaborare una strategia promozionale che coinvolga l'intera filiera produttiva o parti di territorio.



Commissione Politiche dell'Unione Europea
Camera dei Deputati

Indagine conoscitiva “sulle iniziative comunitarie per rafforzare la competitività del sistema produttivo europeo, anche alla luce dei crescenti rapporti commerciali tra Europa ed Asia”

Audizione di Confartigianato



Roma, 26 maggio 2004

Premessa

L'Italia detiene il primato europeo della piccola impresa: il 99,4% delle unità produttive ha meno di 50 dipendenti. E il 94,9% delle imprese ha meno di 9 dipendenti.

Ed abbiamo anche il record dell'artigianato, con 1.444.569 imprese rispetto a circa 1 milione di artigiani in Francia e 800.000 in Germania.

Siamo la nazione in cui il Pil e l'export dell'artigianato (rispettivamente 10,5% del PIL e 16,6% dell'export sul totale nazionale) superano di gran lunga quelli realizzati in altre realtà europee in cui l'artigianato rappresenta una componente significativa del sistema imprenditoriale: in Francia, ad esempio, il Pil artigiano incide per il 5,1% su quello complessivo e il 'peso' sull'export si attesta sul 4,2%. In Germania questi valori sono rispettivamente il 9,6% e il 2%.

La più recente analisi EUROSTAT in materia 'fotografa' la struttura industriale dei principali Paesi europei.

L'analisi conferma alcune peculiarità dell'economia italiana riguardo a:

- ◆ la più elevata percentuale di microimprese (da 1 a 9 addetti) sul totale: 94,9%. Seguono ad una distanza ravvicinata la Spagna e il Portogallo (93%), il Belgio e la Francia (92,1%); il Regno Unito (85,5%), la Germania (81,4%); la Danimarca (79,7%).
- ◆ il più consistente contributo delle microimprese all'occupazione con circa il 48% sul totale. Relativamente a questo dato, la distanza con gli altri paesi europei è maggiore, con particolare riguardo alla Danimarca e al Regno Unito dove l'occupazione nelle imprese fino a 9 addetti è pari, rispettivamente, al 13,9% e al 21,7% sul totale;
- ◆ la più bassa incidenza di occupati nelle grandi imprese (con oltre 250 addetti).

Si tratta di dati inevitabilmente "provvisori", in quanto ogni futura ricognizione dovrà tenere conto dell'allargamento dell'Unione Europea. Ma rappresentano sicuramente dei riferimenti significativi dai quali partire per affrontare le tematiche oggetto dell'indagine.

Dato questo contesto economico all'interno della UE ed il recente ingresso di 10 nuovi Paesi membri si ritiene opportuno evidenziare alcune peculiarità proprie del sistema produttivo italiano.

Da tempo, infatti, assistiamo all'accentuarsi di alcune specificità del sistema produttivo italiano disancorate dall'andamento complessivo dell'economia europea che stanno rendendo il nostro sistema di piccole imprese molto più esposto alla pressione competitiva del mercato globale.

Gli elementi che caratterizzano questa situazione sono:

- da un lato, una vocazione produttiva essenzialmente ancorata e specializzata nei settori maturi e più tradizionali, dove il più basso valore aggiunto non riesce a sostenere la concorrenza dei nuovi competitori;
- dall'altro, il nostro sistema produttivo ha bassa propensione alla ricerca e allo sviluppo, laddove appaiono particolarmente critiche le capacità di effettiva possibilità di incontro tra offerta e domanda, e la scarsa efficacia degli strumenti disponibili per il trasferimento tecnologico.

In tale contesto, difficilmente il sistema produttivo italiano potrà sostenere un'aggressività commerciale dei Paesi emergenti e della Cina, che operano in condizioni di costi di produzione sensibilmente più bassi di quelli dei paesi industrializzati; in assenza di vincoli di tutela ambientale e sociale; in presenza di *dumping* commerciale spesso sostenuto da aiuti

alle imprese oramai inconcepibili ed inammissibili nel contesto economico comunitario. In un sistema produttivo ancorato a settori tradizionali, appare del tutto insufficiente, infatti, la capacità dell'artigianato e delle piccole imprese non soltanto ad orientarsi verso settori a maggiore capacità innovativa, ma anche quella ad accedere a miglioramenti tecnologici o innovazione di prodotto, dal momento che la forza delle tradizionali reti di relazioni formali e informali, tipiche delle realtà distrettuali, segna ormai il passo nell'affrontare la sfida del mercato globale.

Nonostante questa situazione generale è pur vero che, in alcuni settori, si va sempre più affermando il dinamismo delle piccole imprese che riescono ad anticipare le potenzialità di ripresa attraverso un costante adeguamento della propria struttura produttiva per posizionarla sulle filiere più avanzate e competitive e che, quindi, concorrono in maniera determinante all'incremento del saldo netto delle piccole imprese.

In questi settori si stanno progressivamente contraendo le produzioni più mature per essere sostituite da attività più specializzate e di qualità. La trasformazione interessa, in particolare, il sistema moda dove è in atto, pure se a fatica e non senza sacrifici, un processo di sostituzione delle produzioni a monte (*soprattutto nei settori tessile e calzaturiero*) con produzioni di qualità a valle (*abbigliamento, maglieria, calzature*).

Sempre in questo contesto si colloca il drastico ridimensionamento delle grandi filiere del contoterzismo e della subfornitura: nel sistema moda per effetto della delocalizzazione delle relative attività da parte della grande committenza nazionale ed internazionale; nella componentistica dell'auto a causa della lunga crisi che attanaglia l'industria nazionale.

Un ulteriore elemento critico, infine appare il rallentamento del processo di apertura dei mercati e dei processi legati alle liberalizzazioni e privatizzazioni, che, dopo l'avvio e l'impulso della metà degli anni '90, soprattutto per le pressioni dell'Unione Europea, ha visto oggi l'Italia perdere significative posizioni, quando invece, in fase di *start-up*, sembrava fortemente orientata a procedere rapidamente.

Abbiamo già avuto modo di evidenziare, lo scorso anno, nel corso dell'Indagine conoscitiva promossa dalla Commissione Attività Produttive della Camera sul sistema industriale italiano gli aspetti sui quali sarebbe stato opportuno intervenire, a livello nazionale, per rendere l'artigianato e le piccole imprese italiane in grado di essere più competitive in un contesto globale. Oggi la concorrenza sempre più pressante dei mercati asiatici rende non più procrastinabile un intervento a livello europeo che consenta al sistema produttivo sia italiano sia europeo di affrontare le sfide del mercato globale.

Riconoscimento del ruolo dell'artigianato e delle piccole imprese

La piccola e media impresa svolgerà un ruolo cruciale nel raggiungimento degli obiettivi individuati dalla strategia di Lisbona (2000), che mira entro il 2010 a trasformare l'Europa nell'economia fondata sulla conoscenza più dinamica al mondo.

Questa affermazione è il filo conduttore degli ultimi cinque anni di politica industriale della Commissione Europea che hanno portato all'adozione - da parte del Consiglio - della Carta della piccola impresa (2000), alla pubblicazione del Multi Annual programme 2001-2005, alla pubblicazione del Libro Verde sull'imprenditorialità (2003) ed al recentissimo Action Plan sull'imprenditorialità che si accompagna alla consultazione - tuttora in corso - sul prossimo Multi Annual Programme 2006-2010 in pubblicazione il prossimo autunno.

Lo stesso Consiglio Competitività nelle ultime sedute del Marzo 2003 (presidenza greca) e del Novembre 2003 (presidenza italiana) ha affermato il ruolo della piccola impresa nel raggiungimento di questi obiettivi.

Per tali motivi riteniamo necessario riconoscere valore giuridico alla Carta della Piccola Impresa al fine di renderne vincolanti le azioni ed, allo stesso tempo, individuare percorsi mirati alla micro e alla piccola impresa.

Un commissario europeo per le PMI

L'esperienza delle precedenti commissioni, che avevano portato alla creazione della task force PMI – poi divenuta DG XXIII, successivamente fusa con la DG III Industria per formare l'attuale DG Impresa, ha mostrato all'Europa l'importanza della piccola impresa attraverso uno straordinario numero di conferenze, studi e ricerche. Purtroppo la DG Impresa ha ricevuto dotazioni finanziarie esigue e non ha ancora potuto realizzare una politica industriale europea. In aggiunta, la DG Impresa ha uniformato gli interventi per le imprese distinguendo, e neanche sempre, le grandi imprese dalle PMI, dimenticando – o non sapendo – che l'universo PMI si compone di mondi variegati che meritano ciascuno attenzione e interventi mirati. Basti pensare alla differenza tra una media impresa ed una impresa artigiana. La carta europea della PI ha avuto il grande merito di avviare una riflessione su queste differenze.

Per concretizzare tale lungo processo occorre, a nostro avviso, un portafoglio specifico PMI nella prossima Commissione Europea al fine di:

- garantire maggiore centralità politica alle micro e piccole imprese, in coerenza con la definizione adottata dalla Raccomandazione della Commissione;
- assicurare dotazioni finanziarie necessarie per intervenire sulle criticità che frenano le imprese artigiane (ad es. difficile accesso al credito, scarsa cultura d'impresa, inesistenti garanzie sociali per il lavoratore autonomo, accesso ai mercati) e le imprese più strutturate (sottocapitalizzazione e dimensioni ridotte nei confronti dei concorrenti extra-UE, scarsa R&S, diminuita competitività, ecc.);
- attuare un sistema di finanziamento di progetti di ricerca idonei a consentire alle micro e piccole imprese ed alle imprese artigiane di prevenire la fattibilità imprenditoriale, soprattutto a fini di penetrazione commerciale;
- realizzare interventi finalizzati ad accrescere il livello professionale e tecnico delle micro e piccole imprese, con specifico riguardo alle imprese artigiane, quale presupposto per governare le nuove tecnologie produttive e rafforzare il livello di produttività contenendo i costi e migliorando la qualità del prodotto, nonché per promuovere l'acquisizione di competenze manageriali in funzione di una efficace integrazione in rete.

Intervenire nel mercato di approvvigionamento delle materie prime

La crisi dell'acciaio, avvertita in tutti gli stati dell'Unione Europea, ha, come è noto, iniziato ad intaccare profondamente i sistemi produttivi locali, i principali contesti in cui operano le imprese artigiane.

Le strategie di politica industriale dei nuovi paesi emergenti nel panorama globale, stanno mettendo in ginocchio non solo le grandi industrie del settore siderurgico e meccanico, ma soprattutto i nostri imprenditori artigiani, i quali si scontrano in particolar modo con la difficoltà di mantenere invariati i prezzi preventivati al momento dell'atto di acquisizione delle commesse, fino alla consegna del prodotto al committente, per via dei continui rincari dei prezzi delle materie prime che hanno raggiunto ormai un livello inaccettabile.

Il forte rincaro dei materiali ferrosi rappresenta sicuramente un indicatore di allarme circa la possibilità, nel medio-lungo periodo, che la dipendenza del nostro Paese dalla importazione delle materie prime (in generale), a causa dell'andamento del ciclo domanda/offerta sui mercati internazionali, può comportare l'insorgere di una situazione di crisi generalizzata del comparto manifatturiero.

La crisi, iniziata lo scorso anno ed esplosa nel 2004, coinvolge non solo tutte le imprese artigiane del settore meccanico, (officine, trafilerie, carpenterie, tornerie, ecc..) ma anche tutte quelle che sono legate all'acquisto di lavorati e semilavorati in ferro, acciaio, rame, ecc... ovvero le imprese di costruzioni (che lavorano con i tondini d'acciaio) e gli installatori d'impianti. Si tratta, pertanto, di quasi 150.000 piccole aziende che occupano più di 800.000 addetti.

Gli aumenti hanno interessato: l'acciaio che ha subito rincari esponenziali (dal 40 al 100%) mai raggiunti nel dopoguerra; il rame che è aumentato del 75% in sei mesi; l'alluminio che ha toccato prezzi record, con un aumento del 22% nel 2003 ed il nichel, rincarato del 74% negli ultimi 12 mesi.

La causa del fenomeno è stata individuata nella crescita dei nuovi poli produttivi internazionali, di Cina, India e Russia, che sono diventati grandi consumatori di materie prime e rottami ferrosi. In aggiunta ai rastrellamenti tutt'ora in atto di materiale ferroso e non, si deve considerare la drastica riduzione dell'esportazione di coke da parte della Cina (che da sola produce un terzo di tutto il coke del mondo), necessario per l'alimentazione delle fonderie europee e nazionali.

Le piccole imprese avvertono il peso delle nuove sfide indotte dalla nuova economia e per questo si ritiene necessario individuare ed attuare politiche che favoriscano il processo di costruzione delle reti, attraverso interventi di regolazione anche a livello europeo (legislazione delle reti di imprese), di informazione/formazione, di incentivazione economica e di infrastrutturazione (introduzione di innovazione di processo; introduzione di tecnologia legata essenzialmente alla comunicazione ed ai collegamenti; sostegno di strumentazione logistica ecc.).

In particolare è necessario che, a livello europeo, vengano individuate misure di politica industriale che garantiscano all'Unione flussi regolari di materie prime per sostenerne la produttività, oltre che misure tese a vigilare sull'andamento dei prezzi delle stesse e sull'andamento dei fabbisogni per consentire alle imprese di ottenere informazioni per programmare flussi di domanda (ad esempio un Osservatorio Europeo sui mercati internazionali di materie prime).

Il problema dell'approvvigionamento delle materie prime esiste però anche per altri settori produttivi. Ad esempio vi sono Paesi come la Cina che sostengono l'approvvigionamento di materie prime tessili mediante la partecipazione "pubblica" alle aste delle lane australiane forti del peso politico-economico di uno Stato nei confronti degli altri partecipanti che, per quanto forti, sono solo dei privati. Per ovviare a tale situazione di disparità potrebbe essere utile anche in seno all'Unione Europea predisposizione di strumenti adeguati a sostegno dell'approvvigionamento di materie prime.

Costo dell'energia

In Italia il prezzo dell'energia elettrica per la piccola impresa, al netto delle imposte, è tra i più elevati d'Europa. Tale distanza del prezzo medio italiano rispetto alla media europea, che già si registra al netto della fiscalità (+ 17,7% rispetto alla media UE), viene poi ulteriormente amplificata dalle componenti fiscali, le quali concorrono in misura rilevante a produrre distorsioni nei meccanismi concorrenziali sui mercati nazionali e internazionali, spingendo in nostro Paese il vetta alla classifica dei prezzi dell'energia elettrica (al lordo delle imposte) consumata dalle piccole imprese (fascia di consumi: 160.000 kWh/anno), con uno scostamento rispetto alla media UE pari a + 34,4%.

Per quanto riguarda la struttura della tassazione sull'energia elettrica, è opportuno ricordare che in Italia, come nella maggior parte dei paesi occidentali, sono tassati sia gli input

energetici (imposte prelevate sui combustibili), sia l'output energetico (imposte sul consumo energetico).

L'energia elettrica ricade inoltre sotto il regime di imposizione generale sugli scambi (Iva).

La tassazione dei consumi (output) in Italia avviene mediante un'imposta erariale e due addizionali enti locali (l'addizionale comunale per gli utenze domestiche — l'addizionale provinciale per le utenze non domestiche).

Il regime delle accise sull'elettricità (imposta di consumo più addizionali enti locali), si caratterizza quindi per una struttura di aliquote articolata in funzione delle categorie di utenza (domestica od extra-domestica) ed all'interno di queste per i volumi/scaglioni di consumo.

In particolare per gli usi produttivi e comunque non domestici la struttura dell'imposizione sui consumi di energia elettrica è la seguente:

a) l'imposta erariale grava con l'aliquota di 0,31 centesimi di euro/kWh (6 lire/kWh) sui primi 1.200.000 kWh di consumo mensile, mentre i consumi eccedenti tale limite sono esenti;

b) l'addizionale enti locali (o provinciale) colpisce solo i primi 200.000 kWh/mese con l'aliquota di 0,31 centesimi di euro/kWh (18 lire/kWh), elevabile fino a 1,14 centesimi di euro/kWh (22 lire/kWh) da ciascuna provincia.

La struttura di aliquote dell'imposta sui consumi extra-domestici di energia elettrica è riportata nella tabella 1 sottostante.

Tabella 1 - Aliquote dell'imposta erariale di consumo e dell' addizionale enti locali sull'energia elettrica destinata ad altri usi extra-domestici (in vigore al 30 giugno 2002)

Potenza impegnata (kW)	Scaglioni di consumo mensile (KWh/mese)	A Imposta erariale (lire/kWh)	(eurocent/kWh)	B Addizionale enti locali (lire/kWh)	(eurocent/kWh)	TOTALE (A + B) (lire/kWh)	(eurocent/kWh)
Fino a 30		6,00	0,31	18,00 - 22,00	0,93 - 1,14	24,00 - 28,00	1,24 - 1,45
Da 31 a 200		6,00	0,31	18,00 - 22,00	0,93 - 1,14	24,00 - 28,00	1,24 - 1,45
Da 201 a 3.000	Fino a 200.000	6,00	0,31	18,00 - 22,00	0,93 - 1,14	24,00 - 28,00	1,24 - 1,45
	Oltre 200.000	6,00	0,31	0,00	0,00	6,00	0,31
Oltre 3.000	Fino a 200.000	6,00	0,31	18,00 - 22,00	0,93 - 1,14	24,00 - 28,00	1,24 - 1,45
	Oltre 200.000	6,00	0,31	0,00	0,00	6,00	0,31
	Oltre 1.200.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fonte: Relazione annuale Autorità per l'energia elettrica e il gas (Roma - 04.07.2002).

Dalla tabella emerge immediatamente la struttura regressiva dell'imposizione, per cui sono proprio le piccole e medie imprese (con consumi certamente inferiori a 200.000 kWh al mese), che costituiscono l'ossatura del sistema imprenditoriale italiano, a sopportare il maggior carico fiscale sul prodotto elettrico.

Confronti con il resto d'Europa

Ponendo a confronto l'incidenza delle componenti fiscali sul costo dell'energia elettrica per gli utenti non domestici in Italia rispetto a quanto accade nei maggiori paesi europei, colpisce in primo luogo il fatto che quasi la metà dei paesi europei concede esenzioni per questa categoria di utenti. I paesi UE in cui sono prelevate imposte sui consumi energetici industriali e

artigianali sono infatti solamente otto su quindici: Austria, Italia, Danimarca, Finlandia, e in maniera assai più marginale, Regno Unito, Spagna, Francia e Germania.

Inoltre, in termini di incidenza della tassazione sul prezzo medio per l'utente elettrico non domestico (con riferimento alla fascia di consumo: 160.000 kWh/anno), l'Italia occupa il 2° posto assoluto nella poco onorevole classifica dei Paesi UE a maggiore incidenza della fiscalità sul costo della bolletta elettrica, con la percentuale del 11,1%, preceduta solo dall'Austria (14,5 %), e distaccando nettamente Danimarca (10,2 %) e Finlandia (7,3 %). Il raffronto europeo mostra altresì come le componenti fiscali amplifichino i divari del costo complessivo dell'energia elettrica soprattutto per i piccoli consumatori non domestici. Tale divario per l'Italia è pari al +34,4% rispetto alla media UE (vedasi tabella 2).

Tabella 2 - Prezzi dell'energia elettrica per usi non domestici e incidenza % del prelievo fiscale nell'UE (prezzi in centesimi di euro)

PAESE	ARTIGIANI E PMI		GRANDE INDUSTRIA	
	Fascia consumo: 160.000 kWh anno (100 kW per 1.600 h)		Fascia consumo: 24 GWh anno (4.000 kW per 6.000 h)	
	al lordo delle imposte (cent. di euro/kWh)	Incidenza fiscale %	al lordo delle imposte (cent. di euro/kWh)	Incidenza fiscale %
AUSTRIA	11,0	14,5	-	-
BELGIO	11,2	0,0	5,9	0,0
DANIMARCA	6,8	10,2	-	-
FINLANDIA	5,5	7,2	3,8	10,5
FRANCIA	8,1	3,7	4,8	0,0
GERMANIA	11,1	3,6	5,6	5,3
GRECIA	8,0	0,0	5,0	0,0
IRLANDA	10,9	0,0	5,3	0,0
ITALIA	11,7	11,1	8,1	1,2
LUSSEMBURGO	9,8	0,0	4,0	5,0
OLANDA	6,1	0,0	3,0	0,0
PORTOGALLO	8,6	0,0	5,3	0,0
REGNO UNITO	11,0	5,4	5,8	10,3
SPAGNA	7,2	4,1	5,1	3,9
SVEZIA	3,9	0,0	3,1	0,0
MEDIA UE	8,7	4,0	5,0	2,7
ITALIA: Scostamento percentuale dalla media UE	+34,4			

Fonte: Elaborazione Confartigianato su dati Autorità dell'energia elettrica e il gas e Eurostat; prezzi a cambi correnti al 1 luglio 2001

E' quindi evidente che in presenza di siffatti divari il fattore fiscale è suscettibile di costituire un fattore di distorsione dei meccanismi concorrenziali.

Anche considerando congiuntamente l'imposizione degli inputs e dell'output, emerge con evidenza come il costo del KWh in Italia sopporti un'incidenza della fiscalità maggiore rispetto a quello degli altri paesi anche in ragione del fatto che:

- 1) sono tassati sia gli input che l'output (unico caso a parte la Spagna per quanto riguarda gli oli combustibili);
- 2) tra gli input, è l'unico paese che tassa il carbone più del gas e dell'olio combustibile.

Politiche anti-dumping

E' essenziale, prima di tutto, tenere presente che molti dei Paesi produttori, concorrenti di quelli comunitari sia sul mercato europeo che mondiale, oltre a fissare dazi altissimi per le merci che entrano nel loro territorio, hanno adottato tutta una serie di barriere non tariffarie per rendere i loro mercati interni ancor meno permeabili ai prodotti esteri, mentre in Europa per la maggioranza di loro, le esportazioni avvengono a dazio ridotto, quando non addirittura a dazio zero.

La competitività raggiunta sul mercato mondiale, ad esempio nel settore del tessile-abbigliamento, dai prodotti di questi Paesi non consente più all'Europa, se vuole difendere la competitività delle sue imprese, di continuare a non richiedere reciprocità di accesso ai mercati.

E' perciò necessario attivare una politica europea che vada nella direzione di non concedere ulteriori condizioni di favore a Paesi grandi competitori e richiedere agli stessi l'abbattimento delle barriere non tariffarie. Le filiere produttive dei settori manifatturieri, costituite generalmente da piccole e medie imprese soffrono della mancanza di regole di reciprocità negli scambi internazionali, di politiche a tutela della produzione europea, di sostegni specifici all'innovazione di prodotto e di processo. Pur essendo consapevoli che il sistema produttivo italiano non possa sottrarsi al processo di liberalizzazione del commercio internazionale, per una fase temporale di carattere congiunturale, riterremmo opportuno considerare il mantenimento di accordi bilaterali per le quote di ingresso di alcuni prodotti, come è ad esempio nel tessile l'Accordo Multifibre in scadenza il prossimo 31 dicembre 2004.

Allo stesso tempo è essenziale che, in previsione della ripresa dei negoziati O.M.C., ci si attivi per la riduzione dei dazi che portino ad un allineamento degli stessi.

E', altresì, fondamentale intervenire con decisione anche su un altro elemento che è stato sino ad oggi un fattore di grande competitività dei Paesi in via di sviluppo: la mancanza di regole che impongano il rispetto di standard minimi in materia di lavoro con la previsione del divieto di utilizzo di lavoro minorile.

Allo stesso tempo si ritiene importante valorizzare le produzioni europee che sono state sino ad oggi in grado di stare sul mercato grazie alle loro capacità di imporsi per stile e qualità, che sono frutto di tradizione e nel contempo di continua ricerca. E' indubbio che quanto sin qui messo in campo dalle aziende europee vada sostenuto ed incrementato finanziando dei servizi avanzati che migliorano la performance delle imprese, e ricercando strumenti tecnologici, informatici, ma anche economici, che messi a disposizione delle imprese, consentano loro di investire nell'innovazione del prodotto e del processo produttivo e, tenendo conto della realtà dimensionale delle imprese, diano loro la possibilità di continuare a produrre anche in logica di filiera o aggregandosi tra loro.

Marchio di origine obbligatorio per le merci extra UE

L'Italia ha proposto la marcatura obbligatoria per le merci importate dai Paesi extra UE e quella facoltativa per le merci prodotte nella UE.

In particolare, per difendere la produzione europea dalle contraffazioni, la Commissione (lo aveva richiesto la presidenza italiana nello scorso semestre) ha indicato tre possibili soluzioni:

- marchio facoltativo sia per le merci comunitarie che per le merci di Stati terzi importate;
- marchio obbligatorio per le merci di paesi extra Ue e facoltativo per quelle originarie del mercato unico (sistema simile a quello in vigore negli Usa);
- marchio obbligatorio sia per le merci importate che per quelle prodotte nella Ue.

Il marchio made in Europe non sostituirebbe il marchio nazionale, ma vi si affiancherebbe. Tra i benefici di tale marchio vi sarebbero una maggiore informazione al consumatore, il contrasto alla contraffazione e alla pirateria commerciale, la promozione della affidabilità delle merci prodotte nell'Unione Europea. Tuttavia, è da considerare che l'istituzione di un marchio unico europeo non consentirebbe una distinzione tra le specifiche eccellenze produttive dei singoli Paesi europei.

Come è noto, sul problema dei marchi la divisione tra i Paesi dell'Unione è pressoché totale. Gran Bretagna, Svezia e Finlandia non vogliono alcun intervento (troppi oneri per le imprese, strumenti inefficaci contro la pirateria commerciale, perdita di fiducia nel marchio nazionale); la Germania è preoccupata per quelle produzioni realizzate in processi produttivi prevalentemente all'estero; l'Olanda, la Danimarca, l'Irlanda e il Lussemburgo sono contrari all'obbligo del made in Europe/nazionale temendo un aggravio dei costi per i consumatori.

In tale contesto Confartigianato ha, nelle diverse sedi, ribadito la necessità che venga emanato un Regolamento comunitario che, nel caso di scelta tra le tre ipotesi citate, preveda una marcatura dei prodotti di origine europea su base volontaria e una marcatura obbligatoria per i beni importati (Modello USA).

La soluzione migliore, in ogni caso, sarebbe un Regolamento comunitario che preveda l'obbligatorietà della marcatura sui prodotti importati ed il mantenimento dello status quo sui prodotti domestici.

In tal senso, infatti, si ritiene che la volontarietà di apposizione del marchio sia maggiormente rispondente alle esigenze delle imprese, che possono decidere se apporre o meno il marchio sulla base di proprie valutazioni strategiche e commerciali, e in linea con quanto è previsto in Italia dalle nuove norme sul "Made in Italy".

La marcatura obbligatoria per i beni importati da Paesi terzi, invece, oltre ad essere uno strumento di tutela per le produzioni Europee, rappresenta un elemento di informazione e tutela indispensabile per il Consumatore.

Tuttavia, tale marcatura obbligatoria limita molto parzialmente il problema della contraffazione se non supportata da un controllo alle dogane più incisivo di quello attuale. Le importazioni illegali, quelle di merci provenienti da Paesi terzi, soprattutto asiatici, e che vengono commercializzate in Europa con etichettatura di provenienza indicante Paesi europei, in gran parte riportanti etichetta Made in Italy, hanno ormai raggiunto quantitativi non più sostenibili per le imprese comunitarie e hanno determinato la chiusura di molte.

Occorrono, quindi, provvedimenti normativi ma soprattutto maggiori controlli alle dogane, specie per quelle individuate come più facilmente permeabili, ed inasprimento delle sanzioni previste per i contravventori.

Tracciabilità

Nella valorizzazione della produzione europea, un ruolo determinante potrà essere svolto dalle norme sull'informazione al consumatore con l'istituzione dell'etichettatura di tracciabilità dei prodotti del tessile abbigliamento.

Il consumatore, sempre più attento a ciò che gli è destinato, non potrà non accogliere favorevolmente una norma, che sulla base di quanto già in vigore per alcuni settori dell'agro-

alimentare, preveda l'obbligo di indicare in etichetta i luoghi dove sono avvenute le principali fasi della lavorazione di un capo; la stessa norma dovrebbe prevedere l'obbligo per ciascun prodotto di una certificazione, della cui veridicità dovrà essere responsabile il soggetto che commercializza il prodotto che dichiara se le materie di cui è composto e le fasi di lavorazione a cui è stato sottoposto, non arrecano danno alla salute del consumatore, e se per la sua lavorazione non è stato impiegato lavoro minorile.

In questo modo sarà possibile orientare effettivamente il consumatore sensibile a queste tematiche all'acquisto di prodotti etici non sono nelle qualità intrinseche ma anche in termini di processi produttivi per la sua realizzazione.

I programmi comunitari di cooperazione economica tra Europa ed Asia

Il *Programma Asia Invest 2003 -2007* è una iniziativa che promuove e supporta finanziariamente la cooperazione economica tra Europa ed Asia. Il programma è gestito da Europeaid, sono allocati 35 milioni di € e si articola in diverse componenti:

Asia Venture	Missioni brevi nei paesi meno sviluppati
Asia Interprise	Incontri settoriali tra imprese UE e asiatiche e ricerca partners
Asia Partenariat	Incontri plurisetoriali tra imprese UE e asiatiche
Asia Invest Technical Assistance	Assistenza tecnica e trasferimento di know how da imprese UE verso imprese asiatiche
Asia Investment and trade Facilitation Studies	Studi di mercato
Asia Invest Alliance	Scambi e cooperazione e networking
Asia Invest Forum	Workshop e conferenze

Si accede al programma attraverso la partecipazione a bandi (call for proposal).

Ad oggi sono stati lanciate tre call, per le quali la partecipazione italiana si colloca ad un ottimo livello (seconda per numero di progetti presentati a tutti i bandi).

Pertanto da un punto di vista "sistema Italia" il programma Asia Invest appare efficace. La partecipazione a tale programma da parte delle micro imprese, dato l'elevato livello di capacità progettuale richiesto per rispondere ai bandi, è ovviamente relativa in considerazione del fatto che i soggetti eleggibili, non le singole imprese ma soggetti quali le camere di commercio, le associazioni di categoria, le società di consulenza.

In via generale è da evidenziare che la Commissione Europea, in funzione del nuovo regolamento finanziario, a partire dal 1° Gennaio 2003 ha la possibilità di delegare l'attuazione dei programmi di cooperazione allo sviluppo e partenariato economico e commerciale ad organizzazioni appartenenti agli stati membri. Ciò apre interessanti filoni di opportunità sia per le nostre imprese sia, a nostro avviso, per quelle forme di cooperazione con i paesi in via di sviluppo ed in transizione, identificabili come azioni di "politica estera". Essendo la maggioranza dei sistemi imprenditoriali di questi paesi costituita da micro e piccole imprese, l'Italia può indubbiamente essere il punto di riferimento ideale per la Commissione.

La Commissione sta infatti decentrando la gestione – anche amministrativa - dei programmi nei paesi beneficiari o destinatari delle iniziative, inviando sul campo esperti del settore che ampliano le capacità delle delegazioni UE i quei paesi. Là dove questo non è possibile oppure esistono strutture più qualificate la Commissione prevede da poco più di un anno la possibilità di esternalizzare alcune proprie competenze.

Il Regolamento *finanziario* (CE)1605/2002, entrato in vigore il 1° gennaio 2003, al titolo IV, capo 2, art. 53 e 54, introduce per la prima volta la possibilità che l'esecuzione di talune voci