

**L'esperienza dei contratti di programma:
una valutazione a metà percorso**

Massimo Florio e Anna Giunta

Working Paper n.12.2001 – giugno

Dipartimento di Economia Politica e Aziendale
Università degli Studi di Milano
via Conservatorio, 7
20122 Milano
tel. ++39/02/76074534
fax ++39/02/76009695

E Mail: dipeco@unimi.it

L'esperienza dei contratti di programma: una valutazione a metà percorso

Massimo Florio* e Anna Giunta **

Parole chiave: Mezzogiorno, contratti di programma, investimenti esterni, principale-agente

Classificazione JEL L52, R53

*Università degli Studi di Milano. Massimo.Florio@unimi.it

** Università degli Studi della Calabria. A.Giunta@unical.it

Desideriamo ringraziare Laura Campanini e Marianna Mantuano per l'aiuto nella raccolta ed elaborazione dei dati. Il lavoro è stato svolto grazie ai contributi del Dipartimento di Economia e Statistica dell'Università della Calabria (ex fondo 60%, 1998) e del Dipartimento di Economia politica e Aziendale dell'Università di Milano (Progetto MURST 40%, "L'agenda 2000"). Ringraziamo inoltre i manager intervistati e Alberto Versace, Direttore della contrattazione programmata (Ministero del Tesoro), per le utili informazioni forniteci. Rimaniamo ovviamente unici responsabili delle eventuali inesattezze e opinioni espresse nel lavoro. Il testo è frutto di una comune collaborazione alla ricerca, tuttavia può essere attribuito come segue: A. Giunta è autrice delle sezioni 1-2-3, M. Florio delle sezioni 4 e 5.

Presentato all'incontro di studio su Istituzioni e Sviluppo, Università degli Studi di Parma, 14-16 giugno 2001.

Questa versione: 12 giugno 2001

Premessa

I contratti di programma costituiscono il primo esperimento in Italia di strumento di sviluppo basato sulla negoziazione delle parti, in cui si sostituisce la logica dell'obbligazione bilaterale all'atto amministrativo. Nascono, infatti, con l'ultima legge sull'intervento straordinario (la legge n. 64/1986) per confluire, nel 1996 nella Programmazione Negoziata (da ora in poi PN)¹. L'oggetto di questo contributo è una valutazione dell'esperienza in corso dei contratti di programma. A questo fine, dopo aver brevemente definito quali sono gli obiettivi assegnati ad ognuno degli strumenti della programmazione negoziata (§1), prendiamo in considerazione tre aspetti: a) l'offerta corrente di contratti di programma quale essa si configura attraverso i contratti stipulati dal 1986 al luglio 2000. I dati su cui si fonda questa seconda sezione (§ 2 e § 2.1) provengono dalle delibere CIPI e CIPE, in aggiunta ad altre documentazioni ufficiali;

b) "il comportamento della domanda" costituisce l'oggetto della terza sezione. Abbiamo studiato il caso di quattro imprese che hanno beneficiato del contratto di programma. L'intento è duplice: verificare l'eventuale insorgenza di scostamenti significativi tra gli obiettivi di sviluppo concordati ex ante, in sede di stipula del contratto (occupazione, attività di ricerca e formazione della manodopera, sia nuova che preesistente), e quanto effettivamente realizzato dalle imprese ex post (§3, 3.1 e 3.2). In secondo luogo (§3.3), abbiamo richiesto agli imprenditori di valutare in prima persona la misura di incentivazione. Come in altri esperimenti recenti², ciò che abbiamo sondato è il "gradimento" della misura di policy nell'intento di cogliere suggerimenti per eventuali aggiustamenti di tiro nella normativa;

c) nella quarta e quinta sezione, si tirano le fila di quanto emerge dall'analisi congiunta dell'offerta e della domanda e si discutono alcune modalità di rilancio dei contratti di programma, basate su uno spettro di meccanismi che intervengano sui comportamenti sia del programmatore che dei contraenti.

¹ Nel 1993, in seguito alla chiusura dell'intervento straordinario, la gestione viene affidata all'allora Ministro del Tesoro. Con la recente disciplina (Legge 662/1996), la competenza passa al Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica, viene finanziato con le risorse destinate alle aree depresse.

² Ci si riferisce all'indagine effettuata dal Ministero dell'Industria sulla 488 e a quella citata da Cersosimo e Wolleb sui patti territoriali (2000).

1. Gli strumenti della Programmazione Negoziata

Nel menù della PN, insieme ai contratti di programma, troviamo due nuovi strumenti: i patti territoriali (decreto legge n. 244, 1995), e i contratti d'area (decreto legge n. 32 del 1995). In osservanza alla regola classica, uno strumento - un obiettivo, le tre misure di intervento vantano ognuno una propria specializzazione e una propria missione. Ne scaturisce una segmentazione dell'offerta di policy che dovrebbe orientare l'autoselezione delle imprese e massimizzare la probabilità di conseguimento dell'obiettivo assegnato ad ognuno³. a) I patti territoriali mirano a favorire la costruzione di relazioni fiduciarie nei territori fra soggetti pubblici e privati con il duplice scopo di disegnare e attuare progetti per lo sviluppo di infrastrutture e per il miglioramento dei servizi e di dare vita a iniziative imprenditoriali adeguate (Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione economica, 2000, 102)⁴; b) I contratti di area hanno l'obiettivo di promuovere l'insediamento di nuove iniziative imprenditoriali in aree di crisi (Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione economica, 2000, 102); c) infine, ai contratti di programma è assegnata la realizzazione di grandi progetti integrati nelle aree depresse, cioè investimenti industriali che si accompagnino ad attività di ricerca (centri e progetti di ricerca), formazione e riqualificazione del personale, sia di nuova occupazione sia preesistente.

La missione affidata ai singoli strumenti si apprezza meglio se declinata all'interno del successivo manifesto della "politica per la competitività territoriale" che, come illustrato nel contributo di Barca (2000), configura una strategia di offerta per il rilancio dello sviluppo industriale nel Mezzogiorno che si avvale di quattro linee di intervento: 1) ridurre le barriere alla mobilità dei capitali, delle imprese e del lavoro; 2) sviluppare i sistemi di comunicazione all'interno delle aree depresse e fra queste e le altre aree; 3) favorire la capacità di date agglomerazioni di produrre esternalità, ossia la capacità di relazione, formale e informale, delle imprese; 4) rendere accessibili le risorse immobili, naturali, culturali e umane esistenti in un dato territorio.

Il "supplemento di valore" dei nuovi strumenti della PN, soprattutto dei patti territoriali e dei contratti di programma, proviene dunque dal rivestire il ruolo di protagonisti nella politica dell'offerta ed in particolare nella terza delle linee menzionate. Ad arricchimento di quanto prima detto, la missione attribuita agli strumenti è di suscitare e rafforzare le esternalità di offerta, qui espresse nella versione della triade marshalliana di un pool di forza lavoro specializzato, *spillover* tecnologici e legami tra fornitori ed utilizzatori finali, e, per questa via, concorrere a produrre un balzo della produttività, degli investimenti e della crescita delle aree depresse.

³ In contrasto, Cersosimo e Wolleb (2000) che denunciano invece un rischio di cannibalizzazione tra strumenti alternativi, dovuto alla scarsa differenziazione dei diversi istituti della PN e delle leggi di incentivazione.

⁴ Si rinvia al contributo di Cersosimo e Wolleb (2000) per una valutazione della esperienza pattizia.

2.1 I contratti di programma: uno sguardo d'insieme

Nonostante le forti discontinuità nelle istituzioni, negli attori, nei metodi e nelle procedure di intervento dal 1986 ad oggi, la filosofia ispiratrice e la missione affidata ai contratti di programma, almeno secondo quanto dichiarato nei documenti ufficiali, non muta significativamente nel corso del tempo. Complessivamente, dal 1986 al 2000, sono stati stipulati 27 contratti di programma a cui è corrisposta un'attivazione di investimenti, a prezzi 1995, pari a 21.302 miliardi, con un onere a carico dello Stato pari a 9.832 miliardi ed un'occupazione di circa 81.000 unità di cui 27.000 di nuova assunzione (tabelle A1.1, A.1.2, A4.1 e A4.2)⁵. Un impegno di spesa rilevante e di gran lunga superiore, nei rapporti caratteristici, a quanto si rileva per i patti territoriali⁶.

Prendendo come linea di demarcazione la chiusura dell'intervento straordinario, si possono distinguere due generazioni di intervento:

a) la prima generazione, quella a cui si è dato vita a seguito dell'intervento straordinario che copre gli anni dal 1986 al 1992. In questo periodo sono finanziate dodici iniziative per un totale di circa 16.000 miliardi, di cui 7.000 a carico dello Stato, ed un'occupazione di 62.000 unità di cui 15.000 di nuova occupazione (tab. A1). Nella prima fase di operatività, i contratti di programma vengono utilizzati per agevolare i processi di ristrutturazione delle grandi imprese, italiane ed estere, localizzate nel Mezzogiorno (Florio-Giunta, 1998). E' questo il motivo che spiega la più bassa incidenza della nuova occupazione rispetto a quanto si rileva nella generazione successiva. Costituiscono significative eccezioni, i progetti della FIAT e della Texas Instruments, si tratta di nuovi investimenti, rispettivamente per la produzione dell'autovettura Punto a Melfi in Basilicata e per la produzione di elettronica avanzata ad Avezzano in Abruzzo (tab. A3.1).

L'accentuato peso degli investimenti di ristrutturazione sul totale degli interventi spiega i valori medi particolarmente elevati dell'ammontare di investimenti per nuovo occupato (circa 1 miliardo) e del relativo onere a carico dello Stato (ogni nuovo occupato costa 495 milioni).

Gli investimenti relativi ai contratti di programma di prima generazione sono ormai tutti completati. L'avanzamento complessivo delle erogazioni è pari al 72% del totale (Camera dei deputati, 2001). Sono in corso le verifiche di accertamento della rispondenza degli investimenti

⁵ A prezzi correnti, gli investimenti totali sono pari a circa 22.511 miliardi, con un onere a carico dello Stato di 10.394 miliardi (tabelle A1.1 e A1.2). I dati su cui si basa questo lavoro non includono i contratti approvati successivamente al 30 luglio 2000, elencati nella tabella A1.3. Inoltre, il conteggio esclude quei contratti che sono stati successivamente revocati, si tratta di E.M.I.S s.r.l., Italgrani, Noel Penny, e Stoppani (tab. A2).

realizzati ai progetti approvati (Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione economica, 2001, p. 112);

b) la seconda generazione copre il periodo dal 1993 al luglio 2000⁷. Sono finanziate sedici iniziative per un totale di 7.000 miliardi di investimenti, di cui circa 3.000 a carico dello Stato, per un'occupazione complessiva di circa 20.000 unità di cui 12.000 di nuova occupazione (tab. A1.2). I rapporti caratteristici variano sensibilmente rispetto a quanto rilevato nella prima generazione di contratti. In particolare, l'intensità di capitale diminuisce, si dimezzano infatti gli investimenti per nuovo occupato (ora pari a 575 milioni)⁸ ed il relativo onere a carico dello Stato, pari in questa fase a 296 milioni. La seconda generazione di investimenti contribuisce all'espansione della struttura produttiva meridionale. A differenza del primo ciclo, l'incidenza delle nuove iniziative è elevata, il peso della nuova occupazione è pari al 64% del totale dell'occupazione, laddove nella precedente tornata si ferma al 24%.

Molte delle attività di investimento previste dai contratti di programma di seconda generazione sono in via di completamento (Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica, 2001, 112). Al febbraio 2001, le erogazioni risultano pari al 51% del totale da corrispondere (Camera dei deputati, 2001)⁹.

2.1 1998-2000: un nuovo corso?

In aggiornamento ad un nostro precedente lavoro (Florio e Giunta, 1998), in questa sezione intendiamo fornire alcuni elementi di valutazione sull'operatività dei contratti di programma nell'ultimo triennio (1998-2000). In questo periodo, malgrado la manifestazione di una forte domanda, il numero di contratti stipulati subisce una flessione, a seguito di un blocco di attività verificatosi dal 1998 al 2000. L'attività riprende successivamente grazie all'approvazione da parte della Commissione UE nel luglio 2000 del regime di aiuto e alla disponibilità di risorse da dedicare ai nuovi progetti (Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica, 2001, 112). A questo proposito, i dati della tabella 1 forniscono i valori relativi alle assegnazioni destinate dal CIPE per il periodo 1998-2002 ai singoli strumenti della PN.

Si rileva che, con l'eccezione del 1998, l'importo destinato ai contratti di programma è sistematicamente inferiore a quello previsto per i patti territoriali. Se è plausibile ipotizzare che la

⁶ Per i patti territoriali le cifre corrispettive sono: 61 patti a cui corrisponde un ammontare di investimenti di circa settemila miliardi, con un onere a carico dello Stato di circa tremila miliardi ed un'occupazione nuova di 27mila unità (Cersosimo e Wolleb, 2000).

⁷ Si rinvia alla nota 4.

⁸ Nei patti territoriali l'investimento per addetto è pari a 263,5 milioni, il corrispettivo contributo pubblico si attesta intorno a 114 milioni (Cersosimo e Wolleb, 2000).

⁹ Nostre elaborazioni su dati pubblicati in Camera dei deputati, 2001. La percentuale non include le erogazioni dovute a WoW Telital e a Texas 2.

destinazione sia un indicatore delle preferenze del policy maker, se ne può dedurre un gradimento superiore dei patti territoriali. Si potrebbe quindi inferire che i patti territoriali vengano ritenuti più efficienti dei contratti di programma nel perseguire la missione di miglioramento delle condizioni di contesto, di cui abbiamo prima parlato.

Tabella 1: Destinazione delle risorse tra strumenti della programmazione negoziata per anno di competenza.						
	1998	1999	2000	2001	2002	1998-2002
Patti Territoriali	495,9	1644,2	1472,6	1594	1105	6311,7
Contratti d'area		650	1256	1227	587	3720
Contratti di programma	586	245,5	890	1532	361	3614,5
Totale	1081,9	2539,7	3618,6	4353	2053	13646,2
<i>Fonte: Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica, 2001, tabella III.9</i>						

Durante il blocco di attività, vengono tuttavia introdotti alcuni cambiamenti nella normativa che riguardano: a) i soggetti proponenti; b) i settori economici; c) la gestione delle competenze.

I soggetti proponenti. Alle grandi imprese si aggiungono i consorzi di piccole e medie imprese e le rappresentanze di distretti industriali¹⁰. L'allargamento del novero dei beneficiari intende incentivare modelli di efficienza collettiva nella formula già collaudata (e celebrata) di relazioni non gerarchiche tra imprese. Nella seconda generazione dei contratti di programma sono presenti quattro consorzi di piccole e medie imprese. In due casi (UNICA e Tari) si tratta di consorzi di piccole imprese meridionali, espressione di antiche vocazioni produttive dell'area. Negli altri due casi, ACM e Compla.sint, sono consorzi di imprese centro-settentrionali la cui scelta localizzativa è stata incentivata dalla preesistente relazione di fornitura con la FIAT. Anche in un'area dove l'offerta di subfornitura è rigida, si è reso di fatto economicamente conveniente per le grandi imprese adottare un modello di organizzazione produttiva con esteso ricorso al mercato. La contiguità geografica ha così agevolato la creazione di aree-sistema polarizzate intorno ad una grande impresa, una tipologia organizzativa aggiuntiva a quella centrata sulla piccola impresa, che favorisce il radicamento degli attori coinvolti e, parimenti, produce ispessimento del territorio di insediamento. Alcuni dei contratti stipulati recentemente, è il caso del consorzio di imprese operanti nel settore delle produzioni aeronautiche a cui è seguito un contratto con un'impresa per

¹⁰ Legge 23 dicembre 1996, n. 662

la manutenzione degli aeromobili¹¹, entrambi in Campania, approfondiscono questa modalità di intervento con una ulteriore qualificazione della policy, che potremmo definire di "rafforzamento delle agglomerazioni naturali", di quelle che hanno già dato buona prova, dove esiste un nesso forte tra "agglomerazione fisica ed esternalità" (Barca, 2000). A favore di questa innovazione recente di policy, sono spendibili le argomentazioni classiche sull'opportunità di sostenere "i vincitori", poiché, anche dinamicamente, permettono una migliore allocazione delle risorse (Cannara e Chiri, 1999, 21).

Per quanto riguarda le rappresentanze dei distretti industriali, ad oggi non è stato ancora stipulato alcun contratto. Esso costituirebbe un'ulteriore ed auspicabile accelerazione al processo della divisione del lavoro tra imprese (Del Monte, 1998). Il condizionale è d'obbligo. Perché l'operazione abbia successo, è necessario che non venga tradita la missione affidata a questo strumento. La negoziazione tra il programmatore e le imprese eventualmente interessate dovrebbe dunque disincentivare gli imprenditori delle aree distrettuali ad esternalizzare solo le fasi più semplici e/o meglio controllabili della produzione nel Mezzogiorno. Per il crudo decentramento ci sono, infatti, altre leggi di incentivazione a cui ricorrere ed inoltre, come è stato osservato da Giannola (2000), "l'intensificazione di questi tipi di rapporto può ben sostenere lo sviluppo di imprese singole, più difficilmente favorire il potenziamento di relazioni sistemiche". Piuttosto che sul terreno della subfornitura dipendente, l'integrazione e la collaborazione tra imprese distrettuali e meridionali dovrebbe evolversi nella "subfornitura a rete", ciò che significa negoziare, a fronte di incentivi, la localizzazione nel Mezzogiorno di imprese distrettuali nella loro completezza funzionale. Questa è una condizione necessaria anche se non sufficiente per avviare processi di integrazione produttiva con le imprese meridionali, governati dalla politica, in modo che i vantaggi siano dinamicamente reciproci.

I settori economici. Di recente i contratti di programma sono stati estesi ai settori del turismo, dell'agricoltura e della pesca¹². L'estensione è stata assai gradita ai beneficiari a giudicare dall'abbandonanza di contratti recentemente stipulati con imprese operanti in questi settori (tabelle A1.3 e A3.3). L'inclusione di questi settori segnala, a nostro avviso, una pericolosa perdita di selettività della normativa; una *shopping list* così estesa mette a dura prova la missione originaria, depotenziando l'efficacia dei contratti di programma, che dovrebbero, almeno nelle intenzioni (più

¹¹ Si tratta rispettivamente dei contratti S.A.M. (Società Aerospaziale Mediterranea) e Atitech, entrambi in Campania (tab. A3.3). In Campania (per la precisione a Pomigliano d'Arco, in provincia di Napoli), il polo aeronautico ha radici antiche, risalgono agli anni '40. Nel corso del tempo e grazie alla mano, questa volta "visibile" dell'ALENIA, la produzione di esternalità, la diffusione delle conoscenze, i processi di *spin off*, la creazione di un bacino di manodopera specializzata hanno riprodotto *in loco* i tratti tipici e virtuosi delle agglomerazioni distrettuali (Giunta, 2000).

¹² Per il settore turistico la legge di riferimento è del 24 giugno 1997, n. 196. Per l'agricoltura e per la pesca, la normativa è il decreto legislativo del 30 aprile 1998, n. 173.

volte ribadite), attrarre investimenti generatori di effetti di sviluppo a lungo termine attraverso la mobilitazione di forze di lavoro, l'arricchimento del capitale umano, l'investimento e la ricerca: "patti territoriali e contratti di programma operano per migliorare in modo permanente le condizioni di contesto, promuovendo la ricaduta degli investimenti sull'innovazione e la ricerca soprattutto attraverso i contratti di programma, (sottolineatura aggiunta)" (Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica, 2001, 97). Appare evidente che, sebbene siano nelle "corde meridionali", turismo, agricoltura e pesca non sembrano distinguersi per la produzione di esternalità "legate soprattutto alla ricerca e alle innovazioni". Con l'ampliamento settoriale si indebolirà ulteriormente l'impegno sul fronte dell'attività di ricerca e della formazione, già in declino nel secondo ciclo di contratti di programma. Si riscontra, infatti, rispetto al primo ciclo (1986-92), un dimezzamento delle attività di ricerca che concerne sia i centri che i progetti di ricerca (tabelle A5.1 e A5.2). Tale ridimensionamento si accompagna, inoltre, ad una parallela contrazione dei programmi di formazione della manodopera, che spiegano, nel secondo ciclo, una quota esigua del totale degli investimenti (1,5% rispetto a 5,9% del ciclo 1986-1992, tabelle A5.1 e A5.2).

Il (parziale e incompiuto) passaggio di competenze. Una delibera recente (Cipe, 21 dicembre 2000) attribuisce a Sviluppo Italia lo svolgimento delle attività relative alla gestione dei contratti di programma¹³. Il passaggio dovrebbe essere operativo per i contratti di programma nei comparti agricolo, agroindustriale, forestale e della pesca. Per gli altri settori (manifatturiero e turismo) l'annuncio, ancora oggi non esecutivo, è che la gestione sarà trasferita entro il primo semestre del 2001. Si prevede peraltro un ulteriore trasferimento nell'immediato futuro, visto che le competenze della programmazione negoziata dovrebbero essere avocate al nuovo ministero per le Attività Produttive.

La concorrenza che si è creata tra le due istituzioni preposte allo sviluppo ingenera di fatto incertezza negli operatori, danneggiando la reputazione dello strumento contratti di programma soprattutto nella sua valenza di catalizzatore dell'investimento estero. Come già segnalato (Florio-Giunta, 1998), i contratti potrebbero essere uno strumento efficace per una politica di attrazione degli investimenti esteri, auspicabile vista la marginalità del nostro paese e in particolare del Mezzogiorno. Infatti, posto uguale a 100 l'ammontare di investimenti esteri in entrata in Italia, nel periodo 1986-89 l'incidenza del Mezzogiorno è del 9,3%, aumenta al 13,8% nel triennio 90-93, successivamente, 1994-97, la posizione rimane ferma a quel livello¹⁴. E' stato inoltre dimostrata la natura cumulativa di questi investimenti: tendono a localizzarsi dove esistono già

¹³ Sviluppo Italia è stata istituita con il decreto legge n. 1 del 1999. Nella società sono confluiti gli enti di promozione dello sviluppo nel Mezzogiorno (SPI, ITAINVEST, IG, INSUD, RIBS, ENISUD, FINAGRA, IPI).

¹⁴ Dati derivanti dal Data Bank Reprint, Politecnico di Milano.

agglomerazioni e, preferibilmente, in territori dove sono già operanti altre imprese multinazionali (Basile, 2001). L'avvenuta stipula dei contratti di programma con importanti gruppi multinazionali, come la Texas Instruments, la ST Microelectronics, la Getrag, e, successivamente al nulla osta della Comunità europea (agosto 2000), quelli a favore di EDS, Bosh, Evergreen (tab. A1.3) segnano un parziale conseguimento dell'obiettivo che potrebbe essere a repentaglio per le frizioni istituzionali di oggi.

Il successo delle esperienze del Galles, della Scozia, dell'Irlanda e dell'Inghilterra è riconducibile alle virtù delle agenzie preposte ad attrarre investimenti esteri, una classe di investimenti che richiede stabilità nell'interlocutore istituzionale, capacità di negoziazione dell'agenzia per promuovere il radicamento dell'iniziativa ed attraverso questa via la produzione di esternalità da offerta e da domanda. Tale processo è complesso e pertanto può sicuramente giovare, come dimostra l'esperienza dei paesi citati, dell'interazione di più istituzioni intermedie per conseguire l'obiettivo di calamitare l'investimento e promuovere l'"embeddedness" dell'impresa estera nel territorio¹⁵. Questi problemi sono ben noti e diffusamente dibattuti nella letteratura di economia regionale, in cui si discutono i vantaggi relativi della "institutional thickness" (Amin e Thrift, 1994) e della "institutional redundancy" (Grabher, 1993), interazione non significa tuttavia conflitto di competenze.

3. La domanda: una verifica diretta

Nel processo di gestione, la fase del "controllo" si colloca a valle delle successive erogazioni e precede la chiusura del contratto di programma (fig. 1). In questa e nella sezione successiva, illustriamo i risultati dell'indagine diretta da noi svolta presso quattro imprese con la duplice finalità di verificare, da un lato, il rispetto da parte delle imprese del contratto attraverso il conseguimento degli obiettivi di sviluppo concordati ex ante, vale a dire livello occupazionale, creazione di centri di ricerca (o progetti di ricerca), formazione degli occupati, sia nuovi che preesistenti. Inoltre, ci interessava appurare il raggiungimento di obiettivi, che seppure non contrattati, fossero egualmente desiderabili, come, per esempio, la creazione di occupazione indotta attraverso relazioni con imprese subfornitrici locali; dall'altra (§3.3) abbiamo richiesto agli imprenditori di valutare in prima persona la misura di incentivazione. Le imprese che hanno accettato di rispondere alla nostra intervista sono:

1) FIAT, si tratta del contratto di programma denominato FIAT2 (tab. A3.1) e dell'azienda denominata SATA; gli investimenti, localizzati a Melfi, in Basilicata sono destinati alla

produzione dell'autovettura Punto. L'importo dell'iniziativa è stato significativo: il 40% degli investimenti del primo ciclo di contratti con un onere a carico dello Stato pari al 33,4% sul totale del 1° ciclo (tab. A1.1). Come è noto, l'esperienza della FIAT a Melfi è stata diffusamente studiata come primo esempio in Italia di "fabbrica integrata" ad elevato grado di disintegrazione verticale (SVIMEZ 1993; Cersosimo, 1994);

2) St Microelectronics¹⁶, è il maggiore produttore nazionale nel campo dei componenti a semiconduttore. L'iniziativa di Catania si colloca all'interno di stabilimenti già esistenti e spiega il 9,4% del totale degli investimenti del secondo ciclo e l'11,4% dell'onere complessivo (tab. A1.2);

3) Natuzzi, le iniziative finanziate con il contratto di programma sono localizzate nel "triangolo del salotto" (tra le province di Bari e Matera) e, al pari degli altri due prima citati, è stato un caso che ha attirato l'attenzione di molti studiosi¹⁷, soprattutto per le sue valenze di "distretto meridionale". Gli investimenti ammontano a circa il 9% e l'onere dello Stato è pari all'8,3% del 2° ciclo di investimenti (tab. A1.2);

4) Il consorzio ACM è costituito da 32 imprese piemontesi e lombarde, che lavorano come subfornitori di primo livello della FIAT e la cui opzione localizzativa è spiegata dalla presenza della FIAT a Melfi. Sia l'investimento che l'onere a carico dello Stato si attestano su quote comparabile a quello della Natuzzi e della STM, rispettivamente 8,2% e 9,6% (tab. A1.2).

Le tre grandi imprese intervistate operano da tempo nel Mezzogiorno; nel caso della SATA a Melfi si tratta di un'impresa controllata con un basso grado di autonomia aziendale nelle funzioni diverse da quella meramente manifatturiera. La St Microelectronics gode invece di una maggiore autonomia. La Natuzzi è un'impresa capogruppo. Il rilievo attribuito alla funzione aziendale origina dalla consapevolezza che gli effetti moltiplicativi sul territorio, a seguito di un insediamento esterno, sono direttamente correlati con la ricchezza funzionale presente nello stabilimento.

Con l'eccezione di Natuzzi, il cui stabilimento è tuttavia a regime, tutti gli altri tre contratti di programma sono in assetto finale. Sebbene non si tratti di un campione in alcun modo rappresentativo dell'universo, non sfugge che le iniziative interessate presentino una loro rilevanza conoscitiva. Tuttavia l'indagine ha un carattere preliminare ed esplorativo, e di questo abbiamo tenuto conto in sede di valutazione dei risultati.

¹⁵ "Many commentators argue that Wales and Scotland enjoy a particular advantage by virtue of their unique economic-development institutions", cfr. Phelps *et al.*, 1998, 123.

¹⁶ La STMicroelectronics è stata costituita nel 1987 (già SGS-Thomson Microelectronics) con l'accordo tra la società francese Thomson CSF e la società italiana STET. Il capitale è per il 55% pubblico e per il 45% detenuto dalla holding N.V.

¹⁷ Si rimanda all'articolo di Viesti, 2000 e alla bibliografia in esso citata.

3.1 Gli obiettivi concordati di sviluppo

Come già anticipato, una prima verifica concerne gli obiettivi di sviluppi concordati in sede di stipula del contratto: a) occupazione; formazione del personale; attività di ricerca.

I risultati sono sintetizzati nella tabella 2.

Tabella 2: Occupazione, Formazione e Attività di ricerca: valori negoziati e valori effettivi al 1999.						
		ACM	FIAT2	Natuzzi	STM	
<u>Occupazione</u>						
Occupati previsti		3780	7000 ^a	4598	315	
Occupati effettivi		3724	6383	3636	162	
Differenza		-56	-617	-962 ^b	-153 ^c	
Dirigenti, quadri e impiegati						
	numero	nd	535	695	1680	
	% sul totale	nd	8,4	19	56,1	
<u>Formazione del personale</u>						
Investimenti (mld lire)		nd	100	1	nd	
Contributi previsti (mld lire)		0	143,6	0	0	
Erogazioni (%)		0	100	0	0	
N. addetti formati		3100	7345 ^d	400	2997	
N. medio annuo ore di formazione pro-capite		15	670 ^e	52	52	
Struttura utilizzata per la formazione		Interna	Interna	Interna	Interna	
<u>Ricerca</u>						
Investimenti in R&S (mld lire)		nd	nd	10	110	
Investimenti in attività innovativa (mld lire)		nd	nd	13	nd	
Contributi previsti (mld lire)		0	78,9	0 ^f	43	
Erogazioni (%)		0	100	0	0	
Occupati in R&S						
	numero	nd	0	150	nd ^g	
	% sul totale	nd	0	4,1	nd	
Strutture interne di ricerca (%)		nd	0 ^h	100	75	
Finalità principale dell'attività di ricerca		nd	Innovazione di prodotto	Innovazione di prodotto e di processo	Innovazione di prodotto e di processo	
Fonte: Ns. elaborazioni su indagine diretta.						
ND=non dichiarato.						
(a) Delibera CIPE, 20 dicembre 1994.						
(b) Il contratto non è in assetto finale e, quindi, il valore è suscettibile di modifica.						
(c) Valori al 1998, forniti dal servizio per la contrattazione programmata						
(d) Il periodo di riferimento è il 1992-'97. Di tali addetti formati, 1904 hanno lasciato l'azienda.						
(e) La ripartizione annuale è, tuttavia, la seguente: 1207 ore nel 1992; 1356 ore nel 1993; 66 ore nel 1994; 52 ore nel 1995.						
(f) Ha rinunciato alle agevolazioni per la scarsa possibilità di industrializzazione dei progetti.						
(g) Nello stabilimento di Catania, gli addetti alla R&S sono 900, il 30% dell'occupazione totale. Non è disponibile, invece, il dato che riguarda gli addetti alla R&S incentivati dal contratto di programma.						
(h) L'attività di R&S è demandata alla controllante FIAT.						

Occupazione Alla data dell'intervista tutte le imprese mostrano un livello di occupazione inferiore a quello concordato. La variabilità tra i casi è molto elevata, si dispiega in un *range* che ha valore minimo -56 (ACM) e valore massimo -962 (Natuzzi), tuttavia in questo caso, il valore è suscettibile di modifica, non essendo il contratto in assetto finale. Nello stabilimento della FIAT a Melfi gli occupati effettivi al 1999 sono 6383, 617 in meno rispetto a quanto previsto nel contratto.

Formazione del personale. L'unica impresa ad aver richiesto contributi, pari a 143,6 miliardi, tutti erogati, per la formazione del personale è la FIAT. Nei primi due anni, 1992 e 1993, l'intensità dell'attività di formazione (pari ad un numero medio annuo ore di formazione pro-capite rispettivamente di 1207 e 1356 ore per un totale di persone formate di circa 7000 unità), nello stabilimento di Melfi si spiega con la specifica tipologia di assunzione prescelta dalla FIAT. Successivamente si riduce sensibilmente (66 ore nel 1994 e 52 ore nel 1995) per attestarsi su valori "normali" e comparabili a quelli presenti nelle altre imprese.

Pur non avendo richiesto contributi specifici per questa attività, le altre imprese intervistate svolgono attività di formazione: sia Natuzzi che STM hanno creato strutture interne a questo dedicate. Il consorzio ACM presenta un numero medio annuo di formazione pro-capite (15 ore) inferiore a quello delle altre imprese.

Ricerca. Le due imprese che richiedono contributi per attività di ricerca sono la FIAT e la STM (rispettivamente 78,9 e 43 miliardi). Le erogazioni sono state completate per la FIAT. L'attività di ricerca della Fiat è stata demandata alla società controllante FIAT S.p.A. con il risultato che nello stabilimento di Melfi non è stato effettuato alcun investimento in attività di ricerca, svolta invece da società consorziate del gruppo (CRF ed Elasis) a Modugno (in provincia di Bari) e a Pomigliano (in provincia di Napoli).

La STM non ha ancora ricevuto alcun contributo all'attività di ricerca, destinata alla creazione di un nuovo filone relativo alle memorie non volatili. Nel 1999 gli investimenti in R&S intrapresi dalla SGS ammontano a 110 miliardi. L'impresa si avvale in larga parte di strutture interne di ricerca. Natuzzi ha successivamente rinunciato alle agevolazioni inizialmente richieste in quanto i progetti hanno mostrato scarsa possibilità di industrializzazione. Tuttavia il 4% degli occupati sono impiegati esclusivamente in attività di R&S, funzione interna allo stabilimento, dove nel 1999 sono stati effettuati investimenti sia in R&S che in attività innovativa per un valore complessivo di 23 miliardi.

3.2 Gli obiettivi desiderabili

Come anticipato, una parte dell'indagine diretta alle imprese è stata finalizzata alla verifica di quelli che abbiamo chiamato obiettivi "desiderabili" di sviluppo. Nella fattispecie, abbiamo vagliato la presenza di un particolare effetto moltiplicativo, quello legato al ricorso alla subfornitura che accelera, ove si faccia ricorso al mercato locale, i processi di ispessimento del tessuto produttivo, produce un incremento dell'occupazione indotta, approfondisce la relazione tra imprese.

Tabella 3: Acquisti delle imprese nel 1999.					
Gruppo	Acquisti (mld lire)	% del fatturato	% di acquisti presso imprese della stessa regione	% di acquisti presso imprese del Mezzo- giorno	% di acquisti presso imprese dello stesso gruppo
ACM	1000	nd	nd	7	80
FIAT2	3249	80,3	70	20	20
Natuzzi	419	38,4	35	nd	35
STM	957	41,6	nd	16,5	nd

Fonte: Ns. elaborazioni su indagine diretta.
nd = non dichiarato

La Fiat mostra la più alta incidenza degli acquisti sul fatturato (80%), per larga parte effettuati nel Mezzogiorno (70% in Basilicata ed il 20% nel Mezzogiorno). Il legame con la regione è rappresentato soprattutto dal Consorzio ACM, che, al contrario, presenta deboli connessioni con le imprese localizzate nella regione, rivolgendosi per gli acquisti ad imprese appartenenti allo stesso gruppo.

Più bassa è invece la percentuale di acquisti sul fatturato di STM e Natuzzi, rispettivamente il 41,6% e il 38,4%. La Natuzzi esternalizza il 35% ad imprese che lavorano in Basilicata. Pari al 16,5% è la percentuale di acquisti presso imprese del Mezzogiorno effettuati dalla STM.

Fiat, Natuzzi ed ACM dichiarano di avere in progetto di ampliare la quota di lavorazioni in subfornitura effettuate dalle imprese meridionali.

3.3 La valutazione dei beneficiari

In questa sezione vengono esposte le valutazioni dei beneficiari sulla efficacia dei contratti di programma come strumento di incentivazione alla localizzazione nel Mezzogiorno. I risultati sono schematizzati nella tabella 4. Sono state poste domande sulle diverse fasi in cui si articola il contratto di programma, il cui iter procedurale è illustrato nella figura 1 (Appendice).

Opzione localizzativa. In assenza delle agevolazioni, nessuna delle imprese intervistate avrebbe scelto il Mezzogiorno come area di insediamento. Inoltre la FIAT, e di conseguenza l'ACM, non avrebbero effettuato del tutto l'investimento. L'aggiuntività degli investimenti appare ragguardevole visto che ha concorso significativamente alla decisione di un gruppo come la FIAT che ha trascinato con sé un pool di subfornitori di primo livello (il consorzio ACM). Oltre alla presenza di incentivi, le imprese gradiscono il Mezzogiorno per la flessibilità "che ha permesso di sviluppare una contrattazione specifica sul piano aziendale"¹⁸, i differenziali salariali, la capacità della forza lavoro locale.

Negoziazione. Al fine di cogliere la peculiarità della procedura contrattuale, è stato chiesto alle imprese di entrare nel merito del processo di negoziazione. La durata della contrattazione va da uno a due anni, la FIAT emerge come l'impresa *more demanding*. Per la FIAT costituisce oggetto specifico del contendere la garanzia di poter avviare una contrattazione a livello di stabilimento, la disponibilità di risorse pubbliche, la dotazione di infrastrutture. Le altre imprese negoziano invece unicamente l'ammontare di contributi a carico dello Stato. In due casi la negoziazione ha avuto come esito una modifica sostanziale nel piano originario dell'investimento: la Natuzzi rinuncia, come abbiamo già visto, ai contributi all'attività di ricerca, e la STM ridimensiona la portata dell'investimento.

Non emerge dalle interviste che vi siano state richieste specifiche da parte dell'ente erogatore. Un analogo riscontro empirico veniva evidenziato in Florio-Giunta, (1998) dove si notava l'assenza della voce del policy maker, che avocava a sé unicamente l'esercizio ultimo della revoca (tab. A2).

Erogazione. Le imprese non hanno mai nutrito dubbi sulla certezza del contributo. Gli intervistati giudicano tuttavia lenti i tempi di erogazione e soprattutto erratici, ciò che ha comportato, analogamente a quanto avveniva in passato, agire all'interno di un contesto di oggettiva incertezza. Con l'eccezione della Natuzzi che valuta come "buoni" i tempi di erogazione, tutte le altre imprese lamentano ritardi sostanziali di erogazioni, peraltro sempre successive al completamento delle fasi di investimento. La tabella 4 mostra che, con l'eccezione della FIAT, le altre imprese, in assetto

¹⁸ Intervista alla FIAT.

finale del contratto, come la ACM e la STM nel 1999 avevano ricevuto rispettivamente il 64,4% ed il 76,4% del totale delle erogazioni.

Tabella 4: Opzioni localizzative e caratteristiche della contrattazione programmata, per imprese intervistate.				
	ACM	FIAT2	Natuzzi	STM
Opzioni localizzative				
In assenza di agevolazioni, avrebbe comunque effettuato l'investimento?	NO	NO	SI, ma non nel Mezzogiorno	SI, ma non a Catania
Rilevanza degli incentivi alla localizzazione nel Mezzogiorno*				
a) sussidi erogati dal governo o dalla regione	2	3	2	3
b) capacità della forza lavoro locale	3	3	3	2
c) vicinanza dei principali mercati di sbocco	3	1	NR	1
d) salari relativamente bassi	3	3	1	3
e) vicinanza dei maggiori fornitori	1	1	1	1
f) vicinanza di imprese committenti	3	NR	1	1
g) vicinanza di altre imprese simili	1	1	1	1
h) assenza di collegamenti di trasporto	3	3	3	3
i) flessibilità nell'utilizzo del fattore lavoro	1	3	1	2
Negoziazione				
Qual è stato l'oggetto della negoziazione?	NR	Tempi di erogazione. Ammontare degli incentivi. Contrattazione a livello aziendale. Potenziamento infrastrutturale.	Incentivi all'investimento industriale	Incentivi alla produzione e alla ricerca
Durata del processo di negoziazione	2 anni	2 anni	1 anno	meno di 1 anno
Modifiche introdotte a seguito della negoziazione	Nessuna	Nessuna	Rinuncia all'attività di	Ridimensiona l'investimento per
Erogazione				
Agevolazioni erogate (mld lire) al 1999	193,5 (64,4% a 7 anni dalla delibera di approvazione)	2463 (100%. Il contratto è in assetto finale dal luglio 1998)	47 (15,1% a 5 anni dalla stipula del contratto)	269 (76,4% a 3,5 anni dalla stipula del contratto)
Giudizio sui tempi di erogazione	Lenti	Lunghi	Buoni	Molto lenti
Monitoraggio				
Modalità di attuazione del monitoraggio	Relazione semestrale al Ministero del Tesoro; visite di funzionari.	Attività intensa di monitoraggio da parte del Ministero del Tesoro	Relazione semestrale per il Ministero del Tesoro	Relazione semestrale; commissione di collaudo.
Giudizi e proposte				
Giudizio sullo strumento di agevolazione	E' necessario potenziare lo strumento	Positivo; crea le condizioni per ulteriori sviluppi nel Sud.	Positivo	Positivo
Preferisce la gestione dello strumento a livello nazionale o a livello regionale?	Nazionale (per multiregionalità del progetto)	Nazionale (per multiregionalità del progetto)	Nazionale (troppa personalizzazione a livello locale)	Nazionale (per incapacità gestionali delle regioni)
Modificherebbe il sistema di erogazioni, legandolo ad indicatori di risultato?	SI (indicatori suggeriti: 1. Capacità produttiva realizzata; 2. Occupazione salvaguardata e aggiuntiva; 3. Redditività dell' iniziativa.)	SI (sarebbe utile le gare le erogazioni ai risultati, come nella legge 488)	NO	SI (sarebbe utile le gare le erogazioni ai risultati, come nella legge 488)

Fonte: Ns. elaborazioni su indagine diretta.

* La scala adottata è la seguente: 1=poco rilevante; 2=mediamente rilevante; 3=molto rilevante.

Monitoraggio. L'attività di monitoraggio viene espletata prevalentemente attraverso una relazione semestrale al Ministero del Tesoro, che si accompagna a periodiche visite dei funzionari. Al netto di questo aspetto, la percezione soggettiva del monitoraggio presenta un grado di variabilità molto elevato, ciò che lascia dedurre l'assenza di procedure standardizzate di controllo.

Giudizio finale. Tutte le imprese esprimono un giudizio positivo sullo strumento contratti di programmi ed una spiccata preferenza alla centralizzazione della gestione. I pericoli di un passaggio di competenze alle regioni sono ravvisati nella mancanza di competenze, nella personalizzazione della gestione, nella incapacità di travalicare i confini angusti della politica di sviluppo che "necessita di una regia nazionale"¹⁹, soprattutto per quei progetti che superano i confini amministrativi regionali.

Correttivi proposti Alle imprese è stato chiesto se sarebbe stato meglio legare le erogazioni a degli indicatori di risultato, in sostituzione dell'attuale sistema in cui il rimborso spese è svincolato da particolari premi o sanzioni. Con l'eccezione di Natuzzi, le imprese hanno dichiarato di preferire il metodo della 488 perché, grazie alla gestione delle banche, snellisce la burocratizzazione della procedura. Riguardo il sistema premiale, due imprese si dichiarano favorevoli all'introduzione di indicatori di performance (occupazione mantenuta, redditività dell'iniziativa, per citarne alcuni) e lamentano un controllo confinato alla mera contabilità.

4. Discussione dell'evidenza empirica

L'evidenza empirica presentata nelle precedenti sezioni mostra che la politica dei contratti di programma in Italia si è gradualmente allontanata dai suoi principi ispiratori. Su di un piano generale, e con il rischio quindi di una schematizzazione eccessiva, ci sembra si possa giungere a queste considerazioni:

a) sotto il profilo della strategia, l'intuizione iniziale era quella di incentivare grandi progetti industriali, ben integrati nel territorio, capaci di generare rilevanti effetti di sviluppo a lungo termine attraverso la mobilitazione di forze di lavoro, l'arricchimento del capitale umano, l'investimento e la ricerca. L'innovazione principale, rispetto alle passate esperienze di contributo pubblico alla grande industria nel Mezzogiorno, che avevano avuto esiti assai vari (dal successo di alcuni insediamenti di industria meccanica al disastro dei poli della chimica), era quello di affidare il conseguimento degli obiettivi programmatici ad una negoziazione e a un contratto, in cui le parti si impegnavano reciprocamente. La parte pubblica si impegnavava a fornire una erogazione assimilabile ad un trasferimento *lump-sum* di capitale, ed in alcuni casi a fornire infrastrutture e servizi, la parte industriale a utilizzare i fondi pubblici come cofinanziamento ad

¹⁹ Intervista alla FIAT.

un progetto di sviluppo ben definito e monitorabile tramite un insieme di indicatori oggettivamente verificabili.

Questa intuizione era interessante, aveva avuto successo in altri paesi, e si configurava come un potenziale passo in avanti rispetto ai meccanismi precedenti in cui il programmatore, benché apparentemente forte e dirigista, era di fatto spesso catturato dalle pressioni di interessi specifici (gruppi privati, management delle partecipazioni statali).

L'obiettivo, per essere mantenuto, avrebbe dovuto essere declinato in una strategia di attrazione delle grandi imprese che inviasse loro chiari segnali sulle priorità di politica industriale perseguite dalla parte pubblica. Al di là di riferimenti nei documenti di programmazione, questa identificazione di priorità "contrattualizzabili" è stata spesso carente, onde l'oggetto stesso del "contratto" è gradualmente venuto stemperandosi nel mero contributo in conto capitale all'investimento, accompagnato da impegni occupazionali, di formazione e di ricerca che nei fatti sembrano avere assunto un ruolo più di indicazione che di obbligazione (salvo l'adempimento meramente amministrativo). Il graduale allargamento anche dei settori eleggibili ha a nostro avviso ulteriormente appannato la definizione delle priorità.

Se questa tendenza risultasse confermata, per cui in definitiva l'unico impegno vero dell'impresa è quello di rendicontare un determinato volume di spesa, la differenza rispetto al tradizionale *modus operandi* dell'intervento straordinario (in particolare Cassa del Mezzogiorno e credito speciale) sarebbe in ultima analisi abbastanza tenue. Semplicemente lo Stato abbatterebbe il costo del capitale di determinati grandi progetti industriali, dopo avere fatto una più o meno dettagliata "istruttoria". Tuttavia un'istruttoria non è un negoziato, un contributo non è un contratto e le spese per investimento non sono un indicatore di risultato per lo sviluppo;

b) sotto il profilo dell'implementazione, il ciclo del progetto dei contratti di programma appare - almeno per quanto si possa dire senza avere accesso alla documentazione riservata - piuttosto carente. L'identificazione è stata spesso tutta nelle mani della parte industriale, cui spetta interamente il compito di formulare proposte, gli organi di programmazione non sembrano avere molte informazioni sulle opzioni scartate o non considerate. Anche la formulazione dei progetti sembra essere prevalentemente delegata alla parte industriale, anche se, in qualche caso, i progetti sono stati modificati a seguito dell'interazione tra proponenti e programmatore, come è nello spirito dell'approccio negoziale. Peraltro, la valutazione ex-ante, non codificata in documenti strutturati, senza il ricorso sistematico a valutatori indipendenti, non sembra svolgere altro ruolo che quello di istruttoria per la definizione della delibera di finanziamento. Manca comunque qualunque documento pubblico del programmatore che chiarisca ruolo e metodologie di valutazione ex-ante. La valutazione in itinere sembra ridursi ad un'attività di monitoraggio e

l'unica sanzione potenzialmente disponibile è la revoca del finanziamento, a cui si è fatto ricorso in un numero ristretto di casi (tab. A2). Non ci risulta, e non emerge dalle interviste effettuate, che sia prevista un'attività di valutazione ex-post per raccogliere dati sugli effetti di sviluppo a lungo termine, dopo il completamento delle operazioni finanziate;

c) sotto il profilo delle risorse impegnate, si osserva una progressiva diminuzione dei flussi in termini reali, a fronte dell'ampiezza di risorse dedicate a meccanismi a domanda dei privati e non negoziabili (Legge 488, in particolare), o a meccanismi che privilegiano soggetti plurimi (patti territoriali, programmi integrati territoriali);

d) per quanto riguarda i risultati, l'evidenza è molto scarsa. Se i casi aziendali da noi esaminati fossero indicativi di una tendenza, sembra che per lo più le previsioni relative agli obiettivi occupazionali, formativi e di ricerca risulteranno ridimensionate rispetto a quanto previsto dai contratti. Peraltro, la contrazione nell'incidenza dei programmi di ricerca sull'investimento complessivo e la virtuale scomparsa dei programmi di formazione appaiono già come dati acquisiti ex ante nei contratti di secondo e terzo ciclo (tab. A5.2).

Siamo dunque abbastanza vicini ad una situazione che potrebbe far pensare ad una trasformazione dell'esperienza, ad un nuovo corso, in cui emergono due tendenze: a) una progressiva omologazione dei finanziamenti alle grandi imprese ad altri strumenti previsti dalla copiosa legislazione nazionale e regionale in materia di regimi di aiuto e dall'altro, rinunciando a qualsiasi potere discrezionale; b) una rinuncia della politica a perseguire nel Mezzogiorno il rafforzamento di investimenti ad alta tecnologia e ad elevata economia di scala, assecondando invece la relativa povertà tecnologica di produzioni "vocazionali" (turismo, agricoltura, industria leggera, si rimanda alla larga parte dei contratti deliberati da agosto 2000, le cui caratteristiche sono schematizzate nelle tabelle A1.3 e A3.3.).

Non è questa la sede per un'indagine sulle cause della mutazione di un promettente strumento di programmazione, ed un giudizio sulla "terza fase", iniziata nell'agosto 2000, e caratterizzata da un maggiore attivismo della Direzione per la Contrattazione Programmata, appare prematuro. Questa analisi dovrebbe riguardare probabilmente una pluralità di variabili e di soggetti che concorrono a determinare la volontà del "programmatore" nell'ultimo decennio. Benché si tratti di un tema rilevante, non siamo in grado di affrontarlo qui, poiché si tratterebbe di ricostruire complessi slittamenti di rapporti di forza e di paradigmi culturali all'interno di diverse istituzioni programmatiche (inclusa la Commissione Europea) ed questa è una riflessione che travalica il nostro oggetto. Ciò che invece ci sembra più utile è proporre alcune possibili modalità di rilancio dello strumento, senza le quali ci sembra che esso, nel giro di breve tempo, perderà ogni potenzialità di concorrere in modo innovativo allo sviluppo del Mezzogiorno.

5. Conclusione: per un rilancio dei contratti di programma

Nell'ottica di un rilancio dei contratti di programma, e soprattutto di una stabilizzazione dell'esperienza dopo varie fasi di "stop and go", ci sembra esistano fundamentalmente due modalità polari, che delinearemo in quel che segue, illustrandone pro e contro, avvertendo da subito che probabilmente la soluzione migliore potrebbe essere un ragionevole compromesso fra le due.

La prima opzione è quella, già sostenuta in un nostro lavoro precedente (Florio-Giunta, 1998), di tornare all'ispirazione originaria dello strumento facendo leva su una penetrante procedura di valutazione ex-ante. Il soggetto programmatore nazionale dovrebbe mettere a punto annualmente un documento che identifica le priorità ed i criteri di valutazione per i contratti di programma e dovrebbe invitare le imprese italiane e straniere, che abbiano determinati requisiti, a presentare idee progettuali nella forma di studi di prefattibilità. Il documento di programmazione dovrebbe precisare in particolare quali sono i criteri che permettono di identificare settori, localizzazioni, tipologie progettuali prioritari, oltre all'ammontare delle risorse disponibili per il cofinanziamento. La presentazione dello studio di prefattibilità assumerebbe il significato di una candidatura potenziale. Se ritenuta ammissibile da un'unità di valutazione che operi per conto del programmatore, ma in posizione di indipendenza funzionale, si aprirebbe il negoziato. Il programmatore dovrebbe cercare di ottenere dall'impresa il massimo impegno sotto il profilo degli obiettivi di sviluppo (rappresentati dal test Analisi Costi-Benefici o simili); l'impresa ovviamente cercherebbe di ottenere il massimo risultato sotto il profilo del rendimento finanziario del progetto con il concorso finanziario pubblico.

Il negoziato dovrebbe giungere alla preparazione di uno studio di fattibilità che incorpori le obbligazioni reciproche delle parti. Per la parte pubblica, queste obbligazioni non dovrebbero limitarsi alla sola erogazione finanziaria *lump-sum* e, per quella industriale, all'effettuazione di determinate spese. Esse dovrebbero invece da parte pubblica consistere in un insieme di impegni che comprendano ad esempio la realizzazione di infrastrutture, la determinazione di corsie rapide per l'ottenimento di permessi e autorizzazioni, per lo svolgimento di una serie di procedure, per l'erogazione insieme al *matching grant* di versamenti o crediti d'imposta successivi subordinati al conseguimento di determinate performance di sviluppo, da accertarsi attraverso una valutazione in itinere. Da parte industriale, gli obblighi di risultato andrebbero correlati, oltre che alla spesa, ad un gruppo di indicatori oggettivamente verificabili, che potrebbero variare da progetto a progetto: a puro titolo di esempio potrebbero essere l'incremento occupazionale in un orizzonte temporale

pluriennale sia nell'impresa che nel suo indotto; la percentuale di acquisti nel territorio; la formazione erogata non solo ai dipendenti ma anche a lavoratori di imprese terze; il conseguimento di brevetti o di altre forme di innovazioni commercializzabili; la generazione di spin-offs.

Il punto fondamentale di questo meccanismo è che appunto di obblighi deve trattarsi e non solo di "promesse". Ed il mancato rispetto degli obblighi, reciprocamente e liberamente assunti, va sanzionato, non tanto con la revoca di finanziamenti concessi (da riservare ai casi più gravi), quanto con la mancata attribuzione di incentivi differiti correlati ai risultati. Non solo: anche la parte pubblica dovrebbe essere sanzionata per le sue eventuali inadempienze.

In altre parole, si dovrebbe stabilire che fatto 100 l'ammontare massimo di risorse pubbliche attribuibili ad un progetto, una parte, ad esempio 60, vada ad erogazione immediata, *lump-sum* per cofinanziare l'investimento (o altri tipi di spesa ammissibile), un'altra parte, ad esempio 20, vada all'eventuale erogazione di premi di performance, un'altra parte, il rimanente 20, sia destinato a penalità che lo Stato si impegna a versare all'impresa quale risarcimento per le proprie inadempienze.

In sostanza, noi proponiamo che il contratto di programma divenga veramente un contratto, in cui lo Stato acquista dall'impresa "sviluppo" in determinate aree, misuri lo sviluppo atteso con un test di analisi costi-benefici, e paghi questo servizio in parte in denaro, in parte in servizi, ed in misura sufficiente ad ottenere il massimo risultato. I vantaggi della procedura ci sembrano ovvi, ma siamo consapevoli che essa richiede un programmatore e un valutatore particolarmente competenti, flessibili, abili nel negoziato, e forse anche una dose di fantasia. In altre parole, il requisito essenziale per questa modalità di rilancio dello strumento è un investimento del programmatore su stesso, per mettersi nelle condizioni di annunciare segnali chiari sulle priorità, raccogliere numerose proposte di qualità, condividere con l'impresa la formulazione del progetto, essere in grado di effettuare una buona valutazione (ex ante, in itinere, ex post), sapere condurre bene il negoziato per giungere a dei contratti che non perdano di vista che ciò che il "principal" (il programmatore) vuole "acquistare" dall'agent (l'impresa) non sono delle spese per investimento, ma dei benefici in termini di sviluppo. Al tempo stesso la procedura non potrebbe essere troppo ad hoc: occorrerebbe che le linee guida di valutazione e i criteri di premialità fossero trasparenti e mantenuti per tutti i progetti.

Se questo requisito non fosse nei prossimi anni conseguibile, per la difficoltà di dotarsi di risorse adeguate al centro, pensiamo si potrebbe ripiegare onorevolmente su di un meccanismo di asta per contratti incentivanti. Questo meccanismo potrebbe consistere nell'adattamento di quanto previsto da Laffont-Tirole (1993) nel campo delle forniture pubbliche. L'idea è stata proposta in Florio e

Valsecchi (1999) e la riprendiamo qui. Anche qui il bene da fornire è lo sviluppo, misurato attraverso un set di indicatori. Il programmatore annuncia di mettere a gara un ammontare complessivo di risorse finanziarie (senza obblighi collaterali a proprio carico) riservate a grandi imprese che abbiano determinati requisiti, in certe aree e settori.

Le imprese vengono invitate a presentare progetti e a scegliere in un menù di contratti che potrebbero prevedere diverse opzioni: un premio *lump sum* a pagamento differito per il conseguimento di una certa performance, senza alcun rimborso di costi sostenuti; oppure una combinazione fra un rimborso di costi con un ventaglio di percentuali di cofinanziamento e un pagamento *lump sum*.

Le imprese più efficienti (in termini di indicatori di sviluppo), quelle i cui progetti conseguirebbero con più facilità i risultati, presenterebbero offerte in cui puntano maggiormente sull'erogazione *lump sum*; quelle meno efficienti chiederanno una più alta percentuale di rimborso e un minore premio di performance. I contratti andrebbero aggiudicati ai migliori offerenti, cioè alle imprese che, dato il set di indicatori scelto, massimizzano il risultato di sviluppo con il minimo costo per il contribuente.

Questo meccanismo, come si può dimostrare formalmente, minimizza la rendita informativa implicita nei contratti di programma e alleggerisce fortemente l'onere per il programmatore di acquisire informazioni. Richiede una chiara identificazione degli indicatori di sviluppo che si vogliono "acquistare", un buon disegno iniziale dello schema di asta, ed eventuali messe a punto, anno dopo anno, per correggere i difetti sulla base del comportamento rivelato dalle imprese.

Il punto chiave di questo schema è che le imprese non presenterebbero domande di finanziamento, ma offerte di fornitura di un bene pubblico, e sarebbero esplicitamente in competizione fra di loro (cosa che, con la prima soluzione, è solo implicito). Sarebbero incentivate a dimostrare di avere qualcosa di meglio da offrire delle imprese concorrenti e a rivelare le informazioni rilevanti a questo scopo. L'asta per la fornitura di sviluppo è certo più complessa che quella per la fornitura di altri servizi, ma non vediamo difficoltà insormontabili. Purtroppo con questo meccanismo la negoziazione diventa marginale. Il programmatore dovrebbe concentrare tutte le sue energie sul design dello strumento, sui meccanismi di valutazione e monitoraggio, e potrebbe negoziare poco, altrimenti vanificherebbe il senso stesso della procedura competitiva.

Vi è quindi un trade off fra i due sistemi che abbiamo illustrato. Il primo dà più ampio spazio al negoziato, ma richiede un programmatore più informato e abile nel negoziato, ed i tempi di definizione dei contratti possono allungarsi; il secondo sistema consente maggiore rapidità di esecuzione e un programmatore meno forte, ma perde in capacità di pilotaggio e di acquisizione di informazione privata.

Quale soluzione sia preferibile in concreto non può essere detto in astratto. E' anche possibile immaginare un ragionevole compromesso, in cui una prima fase della procedura è un'asta (per una preselezione dei progetti) e una seconda è un negoziato. Questa procedura in due tempi avrebbe essa stessa pro e contro abbastanza ovvi, ma forse potrebbe essere la soluzione migliore. Ciò detto, la ricognizione svolta in questo lavoro ci sembra confermi che senza l'adozione di meccanismi che riconducano i contratti di programma agli obiettivi originari, non ci sembra che lo strumento abbia molto futuro. Abbiamo a riguardo proposto alcuni possibili meccanismi correttivi.

Lavori citati

Amin A. e Thrift N. (a cura di), 1994, *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*, Oxford University Press.

Aronica A., Padovani R. e Servidio G., 2000, Incentivi e politica industriale nel Mezzogiorno, *Rivista Economica del Mezzogiorno*, n. 4, 995 - 1038

Barca F., 2000, Una politica per la competitività territoriale: spunti teorici e disegno istituzionale, Relazione presentata alla XLI Riunione scientifica annuale della Società Italiana degli Economisti, Cagliari, 26-27-28 Ottobre.

Basile R., 2001, The Locational Determinants of Foreign-Owned Manufacturing Plants in Italy: the Role of the South, Documenti di lavoro ISAE, n.14, Roma.

Camera dei deputati, 2001, Nuove modalità procedurali in materia di contratti di programma, Dossier Provvedimento n. 1764, Roma.

Cannara L. e Chiri S., 1999, Valutazione e selettività del sostegno agli investimenti: lezioni dal quarto criterio, Convegno "La valutazione delle politiche industriali", Roma 2 dicembre.

Cersosimo D., 1994, *Viaggio a Melfi*, Roma, Donzelli Editore.

Cersosimo D e Wolleb. G., 2000, L'esperienza dei patti territoriali, Relazione presentata alla XLI Riunione scientifica annuale della Società Italiana degli Economisti, Cagliari, 26-27-28 Ottobre.

Del Monte A., 1998, La nuova politica per il Mezzogiorno: dalla centralizzazione allo sviluppo locale incentivato, *Economia e Politica Industriale*, n. 100, 45-71.

Florio M. e Giunta A., 1998, I contratti di programma 1986-1997: una valutazione preliminare, *Economia pubblica*, n.6, 53-90.

Florio M. e Valsecchi I., 1998, Planning Agreements in the Mezzogiorno: a Principal Agent Analysis, Undicesimo Congresso della International Industrial Relations Associations, Bologna 22-26 Settembre.

Florio M., 1999, La valutazione delle politiche di sviluppo locale, Convegno "La valutazione delle politiche industriali", Roma 2 dicembre.

Giannola A., 2000, La nuova programmazione. Evoluzione e restaurazione. Relazione presentata alla XLI Riunione scientifica annuale della Società Italiana degli Economisti, Cagliari, 26-27-28 Ottobre.

Giunta A., "Large Firms and Subcontracting Relations in the Commercial Aircraft Industry: A Case-Study of Campania, Southern Italy", in A. Giunta, A. Legendijk e A. Pike (a cura di) *Restructuring Industry and Territory: the Experience of Europe's Regions*, Londra, The Stationery Office (per la serie Economia regionale, Università di Cambridge), 37-56, 2000.

Grabher B., 1993, *In Praise of Waste: Redundancy in Regional Development*, Berlino, Edizioni Sigma.

Laffont J. e Tirole J., 1993, *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, MIT Press

Lodde S., 2000, Patti territoriali e specializzazione produttiva nel Mezzogiorno, Relazione presentata alla XLI Riunione scientifica annuale della Società Italiana degli Economisti, Cagliari, 26-27-28 Ottobre.

Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica, 2001, *Terzo Rapporto sullo sviluppo territoriale*, allegato alla Relazione previsionale e programmatica per il 2001.

Phelps N.A., Lovering J. e Morgan K., 1998, "Tying the Firm to the Region or Tying the Region to the Firm?", *European Urban and Regional Studies*, 119-137.

Sassu A., 2000, La nuova programmazione economica, *La questione agraria*, n. 4, 159-172.

SVIMEZ, 1993, *L'industrializzazione del Mezzogiorno: la Fiat a Melfi*, Bologna, Il Mulino.

Viesti G., 2000, "Il triangolo del salotto" in G. Viesti, *Mezzogiorno dei distretti*, Roma, Donzelli Editore.

APPENDICE

Tabella A1.1: Contratti di programma 1986-1992. Dati su investimenti*, oneri dello stato* e occupazione.

Gruppo	Invest. totali (mld lire) (a)	Oneri per lo stato (mld lire) (b)	Occupazione totale (n. addetti) (c)	Nuova occupaz. (n. addetti) (d)	Investimenti	Investimenti	Oneri per lo	Oneri per lo	Nuova
					totali/Occupaz. totale (mln lire) (a/c)	totali/Nuova occupaz. (mln lire) (a/d)	stato/Nuova occupaz. (mln lire) (b/d)	stato/ Invest. totali (%) (b/a)	occupaz./Occu paz. totale (%) (d/c)
BARILLA	524,5	173,1	639	351	821	1.494	493	33	55
BULL	87,6	69,0	318	318	275	275	217	79	100
ENI	1.344,4	480,0	3.804	719	353	1.870	668	36	19
FIAT1	3.340,0	1.854,8	30.096	n.d.	111	n.d.	n.d.	56	n.d.
FIAT2	6.352,7	2.462,8	16.177	9.210	393	690	267	39	57
GTC	196,3	78,0	390	390	503	503	200	40	100
IBM	53,6	40,5	179	151	299	355	268	76	84
IRI	1.448,8	818,5	6.164	1.860	235	779	440	56	30
OLIVETTI	561,4	382,4	1.769	561	317	1.001	682	68	32
PIAGGIO1	31,7	13,1	255	255	124	124	51	41	100
SNIA BPD	297,8	119,0	572	353	521	0,8	0,3	40	62
TEXAS 1	1.485,3	819,0	1.150	1.150	1.292	1.292	712	55	100
TOTALE 1° ciclo	15.724,1	7.310,2	61.513	15.318	256	1.027	477	46	25

Fonte: Delibere CIPE, vari anni.

* Valori a prezzi correnti.

Tabella A1.2: Contratti di programma 1993 - luglio 2000. Dati su investimenti*, oneri dello stato* e occupazione.

Gruppo	Invest. totali (mld lire) (a)	Oneri per lo stato (mld lire) (b)	Occupaz. totale (n. addetti) (c)	Nuova occupaz. (n. addetti) (d)	Investim.	Invest.	Oneri per lo	Oneri per lo	Nuova
					totali/occupaz. z. totale (mln lire) (a/c)	totali/Nuova occupaz. (mln lire) (a/d)	stato/Nuova occupaz. (mln lire) (b/d)	stato/ Invest. totali (%) (b/a)	occupaz./ Occupaz. totale (%) (d/c)
ACM	557	298	3.752	2.215	148	251	135	54	59
COMPLASINT	97	40	268	268	362	362	149	41	100
GETRAG	408	213	800	800	510	510	266	52	100
IPM	203	116	1.008	392	201	517	295	57	39
NATUZZI	581	312	4.598	2.814	126	207	111	54	61
NUOVA CONCORDIA	521	255	1.574	1.574	331	331	162	49	100
SARAS1	478	171	277	277	1.726	1.726	617	36	100
SARAS2	470	269	246	246	1.912	1.912	1.093	57	100
STM	638	352	315	315	2.025	2.025	1.117	55	100
TARI'	85	49	426	348	199	244	140	57	82
TEXAS 2	2.260	707	2.275	1.025	993	2.205	690	31	45
UNICA	175	115	1.053	713	167	246	162	66	68
EDS	60	34	500	500	120	120	68	57	100
WOW-TELITAL	159	93	510	140	312	1.136	663	58	27
MADIA DIANA**	95	62	282	282	338	338	221	65	100
TOTALE 2° ciclo	6.787	3.084	17.884	11.909	379	570	259	45	67
TOTALE 1° e 2° ciclo	22.511	10.394	79.397	27.227	284	827	382	46	34

Fonte: Delibere CIPE, vari anni.

* Valori a prezzi correnti.

** Tale contratto è stato oggetto di una seconda delibera di approvazione, datata 04/08/00.

Tabella A1.3: Contratti di programma agosto 2000-2001. Dati su investimenti*, oneri dello stato* e occupazione.

	Gruppo	Data approvaz.	Investim.	Oneri dello Stato	Cofinanzia. regionale	Nuova occupaz.	Occupaz. indotta stimata	Investimenti/N uova occupaz.	Oneri stato/Nuova occup.	Oneri stato/Inv. totale
			(mld lire) (a)	(mld lire) (b)	(mld lire) (c)	(n. addetti) (d)	(n. addetti) (e)	(mln lire) a/d	(mln lire) b/d	(%) b/a
1	ATI S.P.A - Piano progettuale E-SUD	04/08/00	20,1	10,1						50,3
2	Società Aerospaziale Mediterranea S.C.A.R.L.	04/08/00	102,0	41,3	26,2	298	100	342,3	138,5	40,5
3	Pirelli cavi e sistemi S.P.A.	04/08/00	135,2	38,1	38,1	180	100	751,3	211,7	28,2
4	Taranto Container Terminal S.p.A.	04/08/00	189,0	105,9		670	100	282,1	158,0	56,0
5	BOSCH Italia S.p.A.	04/08/00	383,9	211,4		390	980	984,5	541,9	55,0
6	7C Italia S.p.A.	04/08/00	22,5	12,4		1.400		16,1	8,8	55,0
7	LEAR CORPORATION Italia Holding S.r.l.	21/12/00	140,5	53,0		386		363,9	137,2	37,7
8	IMPRES.CO. S.C.A.R.L.	21/12/00	341,1	112,3	112,3	1.175		290,3	95,6	32,9
9	Pirelli cavi e sistemi S.p.A ¹	21/12/00	86,3	21,5	21,5	50		1.726,0	429,4	24,9
10	IVECO S.p.A.	21/12/00	514,3	235,6		240		2.142,9	981,6	45,8
11	CIT HOLDING S.p.A.	08/03/01	314,0	100,0		1686 ²		186,2	59,3	31,8
12	Consorzio ALI.SAN.	08/03/01	170,0	55,0	55,0	319		532,9	172,4	32,4
13	ATITECH ³	08/03/01	45,0	9,0	9,0	50		900,0	180,0	20,0
14	Consorzio SANDALIA	08/03/01	215,0	70,0	30,0	672		319,9	104,2	32,6
15	EDISON GAS	08/03/01	883,0	134,0		50	170	17.660,0	2.680,0	15,2
16	Consorzio del BERGAMOTTO	04/04/01	48,8	24,4	6,0	443		110,2	55,1	50,0
17	C.T.M. Centro Tessile Meridionale	04/04/01	152,5	46,7	46,7	762		200,2	61,3	30,6

Tabella A1.3 (segue) : Contratti di programma agosto 2000-2001. Dati su investimenti*, oneri dello stato* e occupazione.										
	Gruppo	Data approvaz.	Investim.	Onere dello Stato	Cofinanzia. regionale	Nuova occupaz.	Occupaz. indotta stimata	Investimenti/ Nuova occupaz.	Oneri stato/Nuova occup.	Oneri stato/Inv. totale
			(mld lire) (a)	(mld lire) (b)	(mld lire) (c)	(n. addetti) (d)	(n. addetti) (e)	(mln lire) a/d	(mln lire) b/d	(%) b/a
18	Pirelli cavi e sistemi S.p.A ¹	04/04/01	131,0	20,4	20,4	316		414,6	64,5	15,5
19	Consorzio LATTE	04/04/01	248,2	94,0	29,4	296	53	838,5	317,6	37,9
20	Consorzio SIKELIA	03/05/01	199,5	73,8	31,7	255		782,2	289,6	37,0
21	Progetto Agricoltura	03/05/01	55,0	15,5	6,6	144		381,8	107,5	28,2
22	Trapani Turismo	03/05/01	166,6	69,8	29,9	466		357,4	149,8	41,9
23	Nuova BIOZENIT	03/05/01	93,0	44,8	6,0	127		732,3	352,8	48,2
24	ERICSSON	03/05/01	71,3	19,0	19,0	300	100	237,6	63,3	26,7
25	Distretto Elettrodomestico	03/05/01	250,7	55,5	55,5	499		502,5	111,2	22,1
26	Polo Floricolo	03/05/01	110,7	37,6	7,0	218		507,8	172,2	33,9
27	Costa d'Oro	03/05/01	179,4	100,3		191		939,5	525,2	55,9
28	SARAS 3 ⁴	03/05/01	453,3	100,5		335		1.353,1	299,9	22,2
29	ATLANTIS ⁵	03/05/01	41,0	27,6		110		372,7	251,3	67,4
30	NEBIOLO PRINTECH	03/05/01	67,0	23,1	18,9	20		3.350,0	1.157,0	34,5
31	Consorzio INDOTTO FINMEK ⁶	03/05/01	110,0	41,1		248		443,5	165,9	37,4
	TOTALE		5.940,0	2.003,6	569,2	10.610	1.603	559,8	188,8	33,7

Fonte: Delibere CIPE, 2000 e 2001.

* Valori a prezzi correnti.

(1) Ampliamento del progetto previsto dal contratto con la stessa azienda, approvato il 4 agosto.

(2) Il dato comprende sia l'occupazione fissa che quella stagionale.

(3) Completamento del polo aeronautico campano, già creato con il progetto SAM.

(4) Investimento finanziato con risorse CIPE per 223.300 milioni con un onere pari a 100.473,6 milioni. Per la rimanente quota, pari a 230.000 milioni, è previsto il ricorso al credito d'imposta.

(5) La società realizzerà il "Progetto Sardegna", approvato dalla Regione Sardegna nell'ambito degli interventi finanziabili attraverso le risorse del Programma Quadro Comunitario di Sostegno.

(6) Le regioni Abruzzo e Campania si sono impegnate a finanziare per 5 miliardi ciascuna l'attività di formazione del personale.

Tabella A2: Contratti di programma risolti*.

Gruppo	Delibere	Descrizione	Totale investimenti (mld lire)	Oneri dello stato (mld lire)	Occupaz. totale (n. addetti)	Nuova occupaz. (n. addetti)
EMIS S.r.l. risoluzione	20/12/94 27/12/96		100,4	59,9		201
ITALGRANI S.p.A. aggiornamento risoluzione	12/04/90 08/10/91 20/12/95	Realizzazione di attività agro-industriali in diverse province meridionali.	964,5 774,0	522,3 442,0		
Noell Penny Turbines risoluzione	12/04/90 25/03/92	Impianto di turbine a gas a Piano Lago (Cosenza).	55,0	43,0	70	70
Piaggio2 revoca finanziamento	18/12/96 01/02/01	Investimenti per la produzione di veicoli a due ruote e di gruppi di trasmissione a rapporto variabile a Pontedera (Pisa).	290,0	46,0	1.573	365
STOPPANI Crotone S.r.l. proroga proroga differimento risoluzione	26/01/96 18/12/96 05/08/97 26/02/98 04/08/00	Produzione a Crotone di bicromato di sodio.	93,0	57,0	140	140
Totale			2.276,9	1.170,2	1.783	776

Fonte: Delibere CIPE, vari anni.

* Per la EMIS S.r.l. e la ITALGRANI è stata deliberata la risoluzione per inadempimento; per la STOPPANI è stata approvata la proposta di risoluzione del contratto; per la Piaggio è stata approvata la revoca del finanziamento.

Tabella A3.1: Contratti di programma, periodo 1986-1992

BARILLA	Ampliamento dei due stabilimenti di Foggia, di quello di Matera, di Marcianise, dei due stabilimenti di Melfi e di Cagliari. In aggiunta è previsto un centro di ricerca e tre progetti di ricerca a Foggia.
BULL HN	Investimenti ad Avellino, e Cosenza.
ENI	Investimenti a Milazzo, Crotone, Taranto, Porto Vesme, San Gavino, Marcianise, Sulmona.
FIAT 1	Ristrutturazione ed ampliamento della maggior parte degli impianti meridionali del gruppo, come Cassino, Termoli, Sulmona, Termini Imerese, Fiat Avio (Brindisi, Puglia), Sevel (Val di Sangro, Abruzzo) unitamente alla realizzazione di nove centri di ricerca.
FIAT 2	Due stabilimenti: uno a Melfi (Potenza, Basilicata) per la produzione della autovettura Punto ed uno a Pratola Serra (Avellino, Campania) per la produzione di motori.
G.T.C. (Gruppo tessile Castrovillari)	Società formata dalla GEPI e dal Gruppo Polli, realizzazione nell'area di Castrovillari (Cosenza) di un polo tessile cotoniero.
I.B.M SEMEA S.r.l.	Investimenti a Bari, Napoli e Catanzaro.
IRI	Investimenti in diversi stabilimenti meridionali del gruppo operanti nel settore della componentistica elettronica, nelle telecomunicazioni e nei trasporti.
OLIVETTI	Dodici stabilimenti ad alta tecnologia così suddivisi: 2 a Pozzuoli (Napoli, Campania), 9 a Marcianise (Caserta, Campania), 1 a Carsoli (L'Aquila, Abruzzo). Due centri di ricerca: uno a Bari ed uno a Pozzuoli (Napoli, Campania). Le attività produttive sono localizzate a Marcianise (Caserta) e quelle di ricerca a Pozzuoli (Napoli).
PIAGGIO1	Investimenti industriali a Nusco e Grottaminarda (Avellino); a Apicecalvi (Benevento) e Benevento; a Pontedera.
SNIA BPD	Investimenti industriali, centri di ricerca e formazione dei lavoratori in stabilimenti in provincia di Matera, Brindisi e Cagliari nella chimica organica, della bioingegneria, dei polimeri e delle fibre sintetiche.
TEXAS INSTRUMENTS 1	Stabilimento ad Avezzano (L'Aquila, Abruzzo). Rientra nella strategia del gruppo di potenziamento delle strutture presenti in Italia con la costituzione di un polo ad elevato contenuto tecnologico). Una quota residuale è destinata ad investimenti nello stabilimento di Aversa (CE).

Tabella A3.2: Contratti di programma, periodo 1993- luglio 2000.

ACM (Auto componentistica Mezzogiorno)	Società consortile a responsabilità limitata comprende 32 aziende che forniscono componenti alla FIAT di Melfi, di cui circa l'80% piemontesi e le rimanenti lombarde; nuovi impianti ed ampliamenti in diverse province meridionali; il più rilevante è a Melfi.
COMPLA SINT (Impresa meridionale)	Impianto a San Nicola di Melfi (Potenza). Circa il 10% dell'investimento è destinato ad attività di ricerca.
GETRAG (impresa tedesca)	Stabilimento a Modugno (provincia di Bari) per la produzione di cambi per autovetture.
IPM	Investimenti industriali e di ricerca nel settore delle produzioni elettroniche avanzate applicata alle telecomunicazioni ed ai sistemi di pagamento non convenzionali da relizzarsi negli stabilimenti di Napoli (Arzano e Frattamaggiore) e di Caserta (Marcianise).
NATUZZI	Produzione di divani ed imbottiti a lesce, provincia di Matera, Basilicata. E' uno stabilimento nuovo per la realizzazione in loco dell'intero processo produttivo dall'approvvigionamento dei materiali al prodotto finito. Altri investimenti in provincia di Bari e di Pistoia.
NUOVA CONCORDIA S.r.l.	Realizzazione a Castellaneta Marina (Taranto) di un polo turistico integrato con strutture alberghiere di intrattenimento e servizi.
SARAS1	Raffineria localizzata a Sarroch (Cagliari). Investimento di aggiornamento tecnologico.
SARAS2	Investimenti di ammodernamento della raffineria localizzata a Sarroch (Cagliari) ed investimenti per una "cittadella" tecnologica.
STM (joint venture tra l'italiana STET e la francese THOMSON CSF)	Uno stabilimento a Catania per lo sviluppo della microelettronica; investimenti industriali e ricerca.
TARI'	Consorzio di 180 orafi napoletani (artigiani, industriali e distributori) localizzato a Marcianise (Caserta).
TEXAS INSTRUMENTS 2	Investimenti nel campo della elettronica avanzata. L'investimento prevede sia l'ampliamento e ammodernamento dello stabilimento esistente che la realizzazione di una nuova struttura produttiva ad Avezzano; produzione di elettronica avanzata nel settore della componentistica.
UNICA	Società consortile di piccole e medie imprese per la produzione di calzature a Carinaro (Caserta).
EDS	Realizzazione e Bitritto (Bari) di un Competence center per il confezionamento e l'erogazione di particolari servizi e prodotti orientati al customer service e al commercio elettronico.
WOW-TELITAL	Investimenti nel settore delle telecomunicazioni da realizzarsi ad Aversa (CE) nello strabilimento di proprietà della Ticams Spa.
MADIA DIANA	Realizzazione nel comune di Modugno (BA) nell'area dello stabilimento ex Alco Palmera di un microdistretto alimentare. Il piano progettuale prevede la realizzazione di 11 iniziative.

Tabella A3.3: Contratti di programma, agosto 2000 - 2001.	
ATI S.p.A. - Piano progettuale E-SUD	Realizzazione di una rete per il commercio elettronico business to business nelle regioni del Meridione.
Società Aerospaziale Mediterranea (S.A.M) S.C.A.R.L.	Manutenzione e produzione di parti di aerei a cura di un consorzio di imprese in Campania.
Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A.	Prevede due progetti industriali, da realizzarsi in Campania, riguardanti la produzione di cavi in fibra ottica.
Taranto Container Terminal S.p.A.	Realizzazione e gestione di un terminal container nell'area del molo polisettoriale di Taranto.
BOSCH Italia S.p.A.	Prevede due progetti industriali (in Puglia) - una nuova linea di produzione di pompe ad alta pressione "common rail" e lo sviluppo delle linee di produzione di componenti per sistemi frenanti - e un progetto di ricerca nel campo della evoluzione dei sistemi frenanti.
7C Italia S.p.A.	Realizzazione di un call center (Sicilia).
LEAR CORPORATION Italia Holding S.r.l.	Realizzazione di un piano di investimenti industriali e di ricerca per la creazione di prodotti, sistemi e componenti destinati a case automobilistiche. Gli investimenti saranno realizzati presso le attività produttive site in: Sicilia (Termini Imerese), Basilicata (Melfi), Campania (Caivano), Molise (Pozzilli), Lazio (Cassino), Piemonte (Orbassano, Grugliasco). L'attività di ricerca si realizzerà a Grugliasco (TO).
IMPRE.CO S.C.A.R.L.	Realizzazione di un articolato piano di investimenti nel comparto moda nella provincia di Caserta.
IVECO S.p.A.	Realizzazione di un piano di investimenti nel settore dei motori diesel leggeri e di alberi motore in Puglia.
CIT HOLDING S.p.A.	Costruzione, in Basilicata, di un centro turistico integrato.
Consorzio ALI.SAN.	Creazione di una filiera agroalimentare in Campania.
ATITECH	Manutenzione degli aeromobili a Capodichino (Napoli) Rafforzamento del progetto S.A.M.
Consorzio SANDALIA	Aumento e riqualificazione dell'offerta turistica in Sardegna.
EDISON GAS	Realizzazione, in Veneto, di un terminale di ricevimento, stoccaggio e rigassificazione di gas naturale liquefatto.
Consorzio del bergamotto	Consorzio di produttori di bergamotto. Opera a Reggio Calabria.
CTM - Centro Tessile Meridionale.	Consorzio di piccole e medie imprese del tessile-calzaturiero, situate nell'area Nocerino-Sarnese.
Consorzio LATTE	Interessa diverse province sarde. Lo scopo che si propone è quello di migliorare la produzione di formaggi.
Consorzio SIKELIA	34 le aziende consorziate coinvolte, localizzate nelle varie province siciliane. L'obiettivo principale è quello di aumentare la competitività della filiera vitivinicola, attraverso interventi di innovazione tecnologica.
Progetto Agricoltura	Riguarda cinque iniziative (tutte siciliane) per la realizzazione di serre per la produzione di ortaggi con metodi di coltivazione biologica integrata
Trapani Turismo	Il progetto interessa strutture ricettive di diverso tipo, per migliorare l'offerta turistica trapanese.

Tabella A3.3 (segue) : Contratti di programma, agosto 2000 e 2001.

Nuova BIOZENIT	E' prevista la realizzazione a Catanzaro di una centrale termoelettrica per la produzione di energia elettrica attraverso la combustione di biomasse.
ERICSSON	Prevede la realizzazione nell'area di Napoli di un service center per l'erogazione di servizi Internet.
Distretto elettrodomestico	Due le iniziative imprenditoriali, da realizzarsi in Campania e nelle Marche, oltre a sei nuovi stabilimenti produttivi e all'ammodernamento di dieci stabilimenti industriali.
Polo Floricolo	Regione interessata è la Basilicata. Il programma prevede l'adeguamento tecnologico delle strutture produttive.
Costa d'Oro	Si punta alla realizzazione di un'offerta turistica integrata sulla costa ionica lucana.
SARAS 3	I progetti previsti, da realizzarsi nella provincia di Cagliari, attengono a diversi settori: raffinazione software e servizi collegati, ricerca e sviluppo nel campo della new economy.
ATLANTIS	Finalità è lo sviluppo di progetti volti ad erogare servizi avanzati a supporto delle pmi e della Pubblica Amministrazione in Sardegna.
Nebiolo PRINTECH	E' prevista la reindustrializzazione dell'area ex Nuova cartiera sarda di Arbatax, inattiva dal 1992.
Consorzio indotto FINMEK	Il consorzio opera nel settore degli electronics manufacturing service. E' costituito da due grandi imprese (Finmek S.p.A. e PBA S.p.A.) e da due piccole società indipendenti. Regioni interessate sono Abruzzo e Campania.

Fonte: Delibere CIPE, Il Sole 24 Ore e Italia Oggi, vari numeri.

Tabella A4.1: Contratti di programma 1986 - 1992. Delibere, investimenti ed agevolazioni per voci di spesa (miliardi di lire a prezzi costanti, 1995).

Gruppo	Delibere	Investimenti		Centri ricerca		Progetti di ricerca		Formazione/ riqualificazione		Altro		Totale	
		Inv	Oneri	Inv	Oneri	Inv	Oneri	Inv	Oneri	Inv ^a	Oneri ^b	Inv	Oneri
BARILLA	25/03/92	778,8		60,5		86,2		34,8				960,4	401,0
aggiornamento	28/12/93												
aggiornamento	18/10/94	444,4	143,8	50,1	26,2	49,2	39,3	12,7	10,5			556,3	219,7
aggiornamento	16/10/97	435,8	122,3	38,2	20,6	21,0	16,8	6,3	5,7			501,3	165,5
BULL HN	12/04/90	59,0		65,4		153,5		24,1				302,1	222,5
aggiornamento	28/12/93												
rettifica	28/06/95											160,2	122,0
rimodulazione	18/12/96	18,2	11,9	17,7	12,8	74,6	59,7	5,4	4,6			115,9	89,0
assetto finale	01/02/01	15,2	11,2	14,0	10,7	44,7	35,7	3,9	3,3		0,5	77,9	61,3
ENI	15/01/91												
aggiornamento	20/12/94											1.518,7	552,0
piano progettuale definitivo	20/11/95	1.227,1	396,0	48,6	29,0	62,4	49,9	6,3	5,1			1.344,4	480,0
FIAT1	28/05/87	3.828,7		241,6		457,5		120,8		36,6		4.685,2	2.890,2
aggiornamento	02/06/89	3.429,3		216,4		816,2		114,4		32,8		4.609,0	
aggiornamento	11/10/94	2.983,9	1.484,9	309,5	216,9	381,1	304,9	7,7	5,5			3.682,1	2.012,2
aggiornamento	28/06/95											3.536,4	1.931,5
assetto finale	09/07/98	2.605,7	1.337,8	260,6	182,3	266,6	213,2	6,9	4,9		5,3	3.139,8	1.743,6
FIAT2	18/04/91	7.049,4		75,5		95,2		190,2		336,8		7.747,1	3.599,4
aggiornamento	20/12/94	6.198,0	2.657,1	67,6	47,1	85,2	68,2	156,2	138,1			6.507,0	2.910,6
assetto finale	09/07/98	5.718,6	2.102,6	47,9	31,4	53,4	42,7	152,0	135,0		3,5	5.971,9	2.315,2
GTC	12/04/90	182,0		2,5		6,0		19,7		3,7		213,9	110,2
aggiornamento	20/11/95	175,8	62,1	2,9	2,4	4,3	3,4	10,8	8,3	2,5	1,8	196,3	78,0
proroga	18/12/97												
IBM Semea	18/04/91	36,5		35,1		35,6		18,2				125,4	94,0
aggiornamento	28/12/93	27,1	16,9	29,1	20,6	30,1	24,0	16,8	15,1			103,2	76,7
aggiornamento	20/12/94	13,8	8,7	15,9	11,3	29,2	23,3	11,4	9,1			70,4	52,5
assetto finale	01/02/01	11,3	7,0	10,8	7,7	17,9	14,3	7,6	6,7		0,3	47,6	36,0
IRI	21/03/89	587,1		332,6		1.074,9		51,1				2.045,8	1.487,1
aggiornamento	28/12/93	510,1	267,0	416,4	289,5	743,0	594,4	1,1				1.670,6	1.150,9
assetto finale	15/02/00	677,5	255,7	204,5	138,0	431,0	344,8				3,2	1.312,9	741,7
OLIVETTI	28/05/87	575,4		82,0		426,1		43,9				1.127,4	830,7
aggiornamento	28/12/93	242,7	136,5	80,2	55,3	383,6	306,7	40,7	7,0			747,2	505,5
aggiornamento	23/02/94											692,9	489,9
proroga	20/11/95												
proroga	24/04/96												
assetto finale	11/11/98	180,9	89,6	56,1	37,7	282,8	226,2	8,0	6,0			527,7	359,5
PIAGGIO1	24/06/92	418,4		72,6		51,7		62,0		55,8		660,5	356,1
aggiornamento	28/12/93	81,3	35,5	26,8	18,9	28,1	22,5	19,1	17,2			155,3	94,1
aggiornamento	20/11/95	215,8		25,0		14,0		17,8				272,6	87,7
chiuso	21/04/99	20,4	4,0					9,0	8,1			29,4	12,1
SNIA BPD	04/12/91	1.428,1		72,0		188,0		49,9		37,0		1.775,1	859,2
aggiornamento	28/12/93	651,4	223,4	32,2	21,3	108,3	86,7	18,2	16,4			810,1	347,8
variazione	28/06/95											755,3	320,9
aggiornamento	03/12/97	269,3	93,9	8,4	5,9	31,8	25,5	5,5	5,0			315,0	130,3
assetto finale	01/02/01	231,8	78,2	7,8	6,1	19,7	15,8	5,3	5,0		0,6	264,7	105,8
TEXAS1	13/10/89	1.387,4		100,3		676,5		46,8				2.211,1	1.265,0
aggiornamento	28/12/93	1.118,6	455,6	86,9	62,9	507,7	406,1	24,2	21,3			1.737,4	945,9
aggiornamento	11/10/94	1.045,0	433,8	84,2	60,9	452,5	362,0	23,5	20,6			1.605,2	877,2
assetto finale	20/11/95	988,3	433,5	76,2	46,8	400,1	320,1	20,7	18,6			1.485,3	819,0

Fonte: Delibere CIPE, vari anni.

(a) Il riferimento è, in prevalenza, alla voce "scorte".

(b) Si riferisce agli oneri di gestione.

Tabella A4.2: Contratti di programma 1993 - luglio 2000. Delibere, investimenti ed agevolazioni per voci di spesa (miliardi di lire a prezzi costanti, 1995).

Gruppo	Delibere	Investimenti		Centri ricerca		Progetti di ricerca		Formazione/ riqualificazione		Altro		Totale	
		Inv	Oneri	Inv	Oneri	Inv	Oneri	Inv	Oneri	Inv ^a	Oneri ^b	Inv	Oneri
ACM	20/12/94	546,6								34,5		581,1	321,6
aggiornamento	18/12/97	516,1								37,1		553,2	286,8
assetto finale	01/02/01	494,7	263,0								1,7	494,7	264,7
COMPLA.SINT	20/12/94	89,2		4,8		3,4						97,4	49,7
aggiornamento	18/12/97	88,4	40,8	3,8	2,8	2,7	2,1					94,9	45,7
assetto finale	01/02/01	81,4	32,0	3,0	1,9	1,9	1,5				0,2	86,3	35,5
GETRAG	27/11/96	370,1		10,1		16,8						397,0	207,0
IPM	24/04/96	90,8		32,1		70,5						193,4	112,5
aggiornamento	11/11/98	95,7		27,8		67,1						190,6	108,6
NATUZZI	24/04/96											566,0	303,4
NUOVA CONCORDIA	16/10/97											497,6	243,3
SARAS1	10/12/94	429,3		15,6		73,8				2,1		520,8	194,4
aggiornamento	16/10/97											466,6	
assetto finale	01/02/01	365,3	105,2	9,8	6,5	49,9	39,9				0,3	424,9	152,1
SARAS2	26/06/97	368,4		12,6		68,5						449,5	257,1
STM	23/04/97	525,7				41,1				43,0		609,8	336,4
TARI'	20/12/94	77,1						23,4		8,8		109,4	69,2
aggiornamento e proroga	03/12/97	69,3	35,4					16,8	14,8	4,8	2,9	90,9	53,0
assetto finale	29/09/99	59,6	28,9					14,5	12,8	4,6	3,5	78,8	45,2
TEXAS 2	24/04/96											1.772,4	556,1
aggiornamento	18/12/96											2.200,9	696,3
aggiornamento	26/02/98	1.870,7		65,8		188,0						2.124,5	664,6
UNICA *	18/12/96											85,2	55,3
completamento	05/08/97	72,8		5,6		5,5						84,0	55,8
proroga	04/08/00												
EDS	21/04/99											55,7	31,6
WOW-TELITAL	26/02/98	48,9	24,9	21,6	11,0	79,0	51,3					149,5	87,2
aggiornamento	21/04/99	48,3	24,6	21,4	10,9	78,0	50,7					147,6	86,1
aggiornamento	25/05/00	58,3	29,3	8,3	4,1	77,6	50,6					144,1	84,1
MADIA DIANA**	25/05/00											86,3	56,5

Fonte: Delibere CIPE, vari anni.

* Le cifre delle delibere del 1996 e 1997 costituiscono dei parziali. Gli investimenti e gli oneri totali, derivati dalla somma dei due parziali, ammontano rispettivamente a 196,2 e 111,1 miliardi.

** Tale contratto è stato oggetto di una seconda delibera di approvazione, datata 04/08/00.

(a) Il riferimento è, in prevalenza, alla voce "scorte".

(b) Si riferisce agli oneri di gestione.

Tabella A5.1: Composizione percentuale per tipo di investimenti e delibere nei contratti di programma del 1° ciclo, 1986-1992.

Gruppo	Delibere	Investimenti	Centri di ricerca	Progetti di ricerca	Formazione	Altro	Totale
BARILLA	25/03/92	81,1	6,3	9,0	3,6	0,0	100,0
aggiornamento	28/12/93	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
aggiornamento	18/10/94	79,9	9,0	8,8	2,3	0,0	100,0
aggiornamento	16/10/97	86,9	7,6	4,2	1,3	0,0	100,0
BULL HN	12/04/90	19,5	21,7	50,8	8,0	0,0	100,0
aggiornamento	28/12/93	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
aggiornamento	28/06/95	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
rimodulazione	18/12/96	15,7	15,3	64,4	4,6	0,0	100,0
assetto finale	01/02/01	19,5	18,0	57,4	5,0	0,0	100,0
ENI	15/01/91	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
aggiornamento	20/12/94	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
piano progettuale definitivo	20/11/95	91,3	3,6	4,6	0,5	0,0	100,0
FIAT1	28/05/87	81,7	5,2	9,8	2,6	0,8	100,0
aggiornamento	02/06/89	74,4	4,7	17,7	2,5	0,7	100,0
aggiornamento	11/10/94	81,0	8,4	10,3	0,2	0,0	100,0
aggiornamento	28/06/95	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
assetto finale	09/07/98	83,0	8,3	8,5	0,2	0,0	100,0
FIAT2	18/04/91	91,0	1,0	1,2	2,5	4,3	100,0
aggiornamento	20/12/94	95,3	1,0	1,3	2,4	0,0	100,0
assetto finale	09/07/98	95,8	0,8	0,9	2,5	0,0	100,0
GTC	12/04/90	85,1	1,2	2,8	9,2	1,7	100,0
aggiornamento	20/11/95	89,6	1,5	2,2	5,5	1,3	100,0
proroga	18/12/97	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
IBM Semea	18/04/91	29,1	28,0	28,4	14,5	0,0	100,0
aggiornamento	28/12/93	26,3	28,2	29,2	16,3	0,0	100,0
aggiornamento	20/12/94	19,6	22,6	41,5	16,2	0,0	100,0
assetto finale	01/02/01	23,7	22,6	37,6	16,1	0,0	100,0
IRI	21/03/89	28,7	16,3	52,5	2,5	0,0	100,0
aggiornamento	28/12/93	30,5	24,9	44,5	0,1	0,0	100,0
assetto finale	15/02/00	51,6	15,6	32,8	0,0	0,0	100,0
OLIVETTI	28/05/87	51,0	7,3	37,8	3,9	0,0	100,0
aggiornamento	28/12/93	32,5	10,7	51,3	5,4	0,0	100,0
aggiornamento	23/02/94	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
proroga	20/11/95	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
proroga	24/04/96	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
assetto finale	11/11/98	34,3	10,6	53,6	1,5	0,0	100,0
PIAGGIO1	24/06/92	63,3	11,0	7,8	9,4	8,5	100,0
aggiornamento	28/12/93	52,3	17,3	18,1	12,3	0,0	100,0
aggiornamento	20/11/95	79,2	9,2	5,1	6,5	0,0	100,0
chiuso	21/04/99	69,4	0,0	0,0	30,6	0,0	100,0
SNIA BPD	04/12/91	80,5	4,1	10,6	2,8	2,1	100,0
aggiornamento	28/12/93	80,4	4,0	13,4	2,3	0,0	100,0
aggiornamento	28/06/95	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
aggiornamento	03/12/97	85,5	2,7	10,1	1,8	0,0	100,0
assetto finale	01/02/01	87,6	3,0	7,5	2,0	0,0	100,0
TEXAS 1	13/10/89	62,7	4,5	30,6	2,1	0,0	100,0
aggiornamento	28/12/93	64,4	5,0	29,2	1,4	0,0	100,0
aggiornamento	11/10/94	65,1	5,2	28,2	1,5	0,0	100,0
assetto finale	20/11/95	66,5	5,1	26,9	1,4	0,0	100,0
Media*		66,6	8,1	19,7	5,6	0,1	100,0

Fonte: Ns. elaborazioni su dati CIPE.

*In neretto i valori utilizzati per le medie

n.d.=non dichiarato.

Tabella A5.2: Composizione percentuale per tipo di investimenti e delibere nei contratti di programma del 2° ciclo, 1993-2000

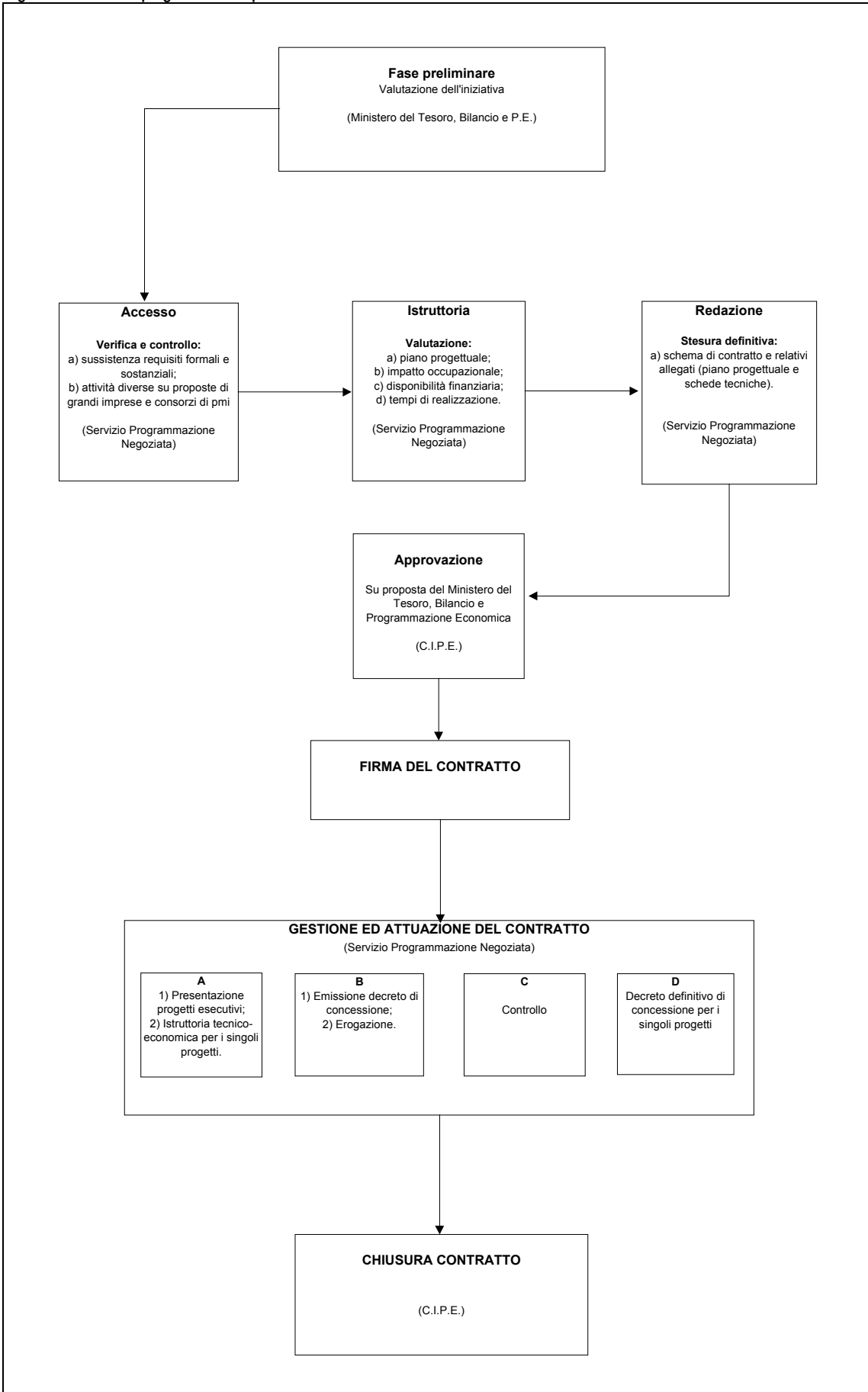
Gruppo	Delibere	Investimenti	Centri di ricerca	Progetti di ricerca	Formazione	Altro	Totale
ACM	20/12/94	94,1	0,0	0,0	0,0	5,9	100,0
aggiornamento	18/12/97	93,3	0,0	0,0	0,0	6,7	100,0
assetto finale	01/02/01	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
COMPLA.SINT	20/12/94	91,6	4,9	3,5	0,0	0,0	100,0
aggiornamento	18/12/97	93,2	4,0	2,8	0,0	0,0	100,0
assetto finale	01/02/01	94,3	3,5	2,2	0,0	0,0	100,0
GETRAG	27/11/96	93,2	2,6	4,2	0,0	0,0	100,0
IPM	24/04/96	46,9	16,6	36,5	0,0	0,0	100,0
aggiornamento	11/11/98	50,2	14,6	35,2	0,0	0,0	100,0
NATUZZI	24/04/96	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
NUOVA CONCORDIA	16/10/97	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
SARAS1	10/12/94	82,4	3,0	14,2	0,0	0,0	100,0
aggiornamento	16/10/97						100,0
assetto finale	01/02/01	86,0	2,3	11,7	0,0	0,0	100,0
SARAS2	26/06/97	81,9	2,8	15,2	0,0	0,0	100,0
STM	23/04/97	86,2	0,0	6,7	0,0	7,1	100,0
TARI'	20/12/94	70,5	0,0	0,0	21,4	8,1	100,0
aggiornamento e proroga	03/12/97	76,2	0,0	0,0	18,5	5,3	100,0
assetto finale	29/09/99	75,7	0,0	0,0	18,5	5,9	100,0
TEXAS 2	24/04/96	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
aggiornamento	18/12/96	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
aggiornamento	26/02/98	88,1	3,1	8,8	0,0	0,0	100,0
UNICA	18/12/96	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
completamento	05/08/97	86,7	6,7	6,6	0,0	0,0	100,0
proroga	04/08/00						
EDS	21/04/99	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
WOW-TELITAL	26/02/98	32,7	14,5	52,8	0,0	0,0	100,0
aggiornamento	21/04/99	32,7	14,5	52,8	0,0	0,0	100,0
aggiornamento	25/05/00	40,4	5,7	53,8	0,0	0,0	100,0
MADIA DIANA*	25/05/00	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Media**		80,2	3,8	13,1	1,7	1,2	100,0

Fonte: Ns. elaborazioni su dati CIPE.

* Tale contratto è stato oggetto di una seconda delibera di approvazione, datata 04/08/00.

** in neretto i valori utilizzati per le medie

Figura 1: Contratti di programma - Iter procedurale.



La serie dei Working Papers del Dipartimento di Economia Politica e Aziendale può essere richiesta al seguente indirizzo: Sezione Working Papers - Dipartimento di Economia Politica e Aziendale - Università degli Studi di Milano, Via Conservatorio 7 - 20122 Milano - Italy - fax 39-02-76009695 - Email: Dipeco@unimi.it. A partire dal numero 98.01, i working papers sono scaricabili dal sito Internet del dipartimento, all'indirizzo: <http://www.eco-dip.unimi.it/index1.htm>

The Working Paper Series of the Dipartimento di Economia Politica e Aziendale can be requested at the following address: Sezione Working Papers - Dipartimento di Economia Politica e Aziendale - Università degli Studi di Milano, Via Conservatorio 7 - 20122 Milano - Italy - fax 39-02-76009695 - Email: Dipeco@unimi.it. From number 98.01, working papers are downloadable from the Internet website of the Department at the following location: <http://www.eco-dip.unimi.it/index1.htm>

Papers già pubblicati/Papers already published

- 94.01 - D. CHECCHI, *La moderazione salariale negli anni 80 in Italia. Alcune ipotesi interpretative basate sul comportamento dei sindacati*
- 94.02 - G. BARBA NAVARETTI, *What Determines Intra-Industry Gaps in Technology? A Simple Theoretical Framework for the Analysis of Technological Capabilities in Developing Countries*
- 94.03 - G. MARZI, *Production, Prices and Wage-Profit Curves: An Evaluation of the Empirical Results*
- 94.04 - D. CHECCHI, *Capital Controls and Conflict of Interests*
- 94.05 - I. VALSECCHI, *Job Modelling and Incentive Design: a Preliminary Study*
- 94.06 - M. FLORIO, *Cost Benefit Analysis: a Research Agenda*
- 94.07 - A. D'ISANTO, *La scissione di società e le altre operazioni straordinarie: natura, presupposti economici e problematiche realizzative*
- 94.08 - G. PIZZUTTO, *Esistenza dell' equilibrio economico generale: approcci alternativi*
- 94.09 - M. FLORIO, *Cost Benefit Analysis of Infrastructures in the Context of the EU Regional Policy*
- 94.10 - D. CHECCHI - A. ICHINO - A. RUSTICHINI, *Social Mobility and Efficiency - A Re-examination of the Problem of Intergenerational Mobility in Italy*
- 94.11 - D. CHECCHI - G. RAMPA - L. RAMPA, *Fluttuazioni cicliche di medio termine nell'economia italiana del dopoguerra*

- 95.01 - G. BARBA NAVARETTI, *Promoting the Strong or Supporting the Weak? Technological Gaps and Segmented Labour Markets in Sub-Saharan African Industry*
- 95.02 - D. CHECCHI, *I sistemi di assicurazione contro la disoccupazione: un'analisi comparata*
- 95.03 - I. VALSECCHI, *Job Design and Maximum Joint Surplus*
- 95.04 - M. FLORIO, *Large Firms, Entrepreneurship and Regional Policy: "Growth Poles" in the Mezzogiorno over Forty Years*
- 95.05 - V. CERASI - S. DAL TUNG, *The Optimal Size of a Bank: Costs and Benefits of Diversification*
- 95.06 - M. BERTOLDI, *Il miracolo economico dei quattro dragoni: mito o realtà?*
- 95.07 - P. CEOLIN, *Innovazione tecnologica ed alta velocità ferroviaria: un'analisi*
- 95.08 - G. BOGNETTI, *La teoria della finanza a Milano nella seconda metà del Settecento: il pensiero di Pietro Verri*
- 95.09 - M. FLORIO, *Tax Neutrality in the King-Fullerton Framework, Investment Externalities, and Growth*
- 95.10 - D. CHECCHI, *La mobilità sociale: alcuni problemi interpretativi e alcune misure sul caso italiano*
- 95.11 - G. BRUNELLO - D. CHECCHI, *Does Imitation help? Forty Years of Wage Determination in the Italian Private Sector*
- 95.12 - G. PIZZUTTO, *La domanda di lavoro in condizioni di incertezza*
- 95.13 - G. BARBA NAVARETTI - A. BIGANO, *R&D Inter-firm Agreements in Developing Countries. Where? Why? How?*
- 95.14 - G. BOGNETTI - R. FAZIOLI, *Lo sviluppo di una regolazione europea nei grandi servizi pubblici a rete*

- 96.01 - A. SPRANZI, *Il ratto dal serraglio di W.A. Mozart. Una lettura non autorizzata*
- 96.02 - G. BARBA NAVARETTI - I. SOLOAGA - W. TAKACS, *Bargains Rejected? Developing Country Trade Policy on Used Equipment*
- 96.03 - D. CHECCHI - G. CORNEO, *Social Custom and Strategic Effects in Trade Union Membership: Italy 1951-1993*
- 96.04 - V. CERASI, *An Empirical Analysis of Banking Concentration*
- 96.05 - M. FLORIO, *Il disegno dei servizi pubblici locali dal socialismo municipale alla teoria degli incentivi*
- 96.06 - G. PIZZUTTO, *Piecewise Deterministic Markov Processes and Investment Theory under Uncertainty: Preliminary Notes*

- 96.07 - I. VALSECCHI, *Job Assignment and Promotion*
96.08 - D. CHECCHI, *L'efficacia del sistema scolastico in prospettiva storica*
- 97.01 - I. VALSECCHI, *Promotion and Hierarchy: A Review*
97.02 - D. CHECCHI, *Disuguaglianza e crescita. Materiali didattici*
97.03 - M. SALVATI, *Una rivoluzione copernicana: l'ingresso nell'Unione Economica e Monetaria*
97.04 - V. CERASI - B. CHIZZOLINI - M. IVALDI, *The Impact of Deregulation on Branching and Entry Costs in the Banking Industry*
97.05 - P.L. PORTA, *Turning to Adam Smith*
97.06 - M. FLORIO, *On Cross-Country Comparability of Government Statistics: OECD National Accounts 1960-94*
97.07 - F. DONZELLI, *Pareto's Mechanical Dream*
- 98.01 - V. CERASI - S. DALTUNG, *Close-Relationships between Banks and Firms: Is it Good or Bad?*
98.02 - M. FLORIO - R. LUCCHETTI - F. QUAGLIA, *Grandi e piccole imprese nel Centro-Nord e nel Mezzogiorno: un modello empirico dell'impatto occupazionale nel lungo periodo*
98.03 - V. CERASI - B. CHIZZOLINI - M. IVALDI, *Branching and Competitiveness across Regions in the Italian Banking Industry*
98.04 - M. FLORIO - A. GIUNTA, *Planning Contracts in Southern Italy, 1986-1997: a Preliminary Evaluation*
98.05 - M. FLORIO - I. VALSECCHI, *Planning Agreements in the Mezzogiorno: a Principle Agent Analysis*
98.06 - S. COLAUTTI, *Indicatori di dotazione infrastrutturale: un confronto tra Milano e alcune città europee*
98.07 - G. PIZZUTTO, *La teoria fiscale dei prezzi in un'economia aperta*
98.08 - M. FLORIO, *Economic Theory, Russia and the fading "Washington Consensus"*
- 99.01 - A. VERNIZZI - A. SABA, *Alcuni effetti della riforma della legislazione fiscale italiana nei confronti delle famiglie con reddito da lavoro dipendente*
99.02 - C. MICHELINI, *Equivalence Scales and Consumption Inequality: A Study of Household Consumption Patterns in Italy*
99.03 - S.M. IACUS, *Efficient Estimation of Dynamical Systems*
99.04 - G. BOGNETTI, *Nuove forme di gestione dei servizi pubblici*
99.05 - G.M. BERNAREGGI, *Milano e la finanza pubblica negli anni 90: attualità e prospettive*
99.06 - M. FLORIO, *An International Comparison of the Financial and Economic Rate of Return of Development*
99.07 - M. FLORIO, *La valutazione delle politiche di sviluppo locale*
99.08 - I. VALSECCHI, *Organisational Design: Decision Rules, Operating Costs and Delay*
99.09 - G. PIZZUTTO, *Arbitraggio e mercati finanziari nel breve periodo. Un'introduzione*
- 00.01 - D. LA TORRE - M. ROCCA, *A.e. Convex Functions on R^n*
00.02 - S.M. IACUS - YU A. KUTOYANTS, *Semiparametric Hypotheses Testing for Dynamical Systems with Small Noise*
00.03 - S. FEDELI - M. SANTONI, *Endogenous Institutions in Bureaucratic Compliance Games*
00.04 - D. LA TORRE - M. ROCCA, *Integral Representation of Functions: New Proofs of Classical Results*
00.05 - D. LA TORRE - M. ROCCA, *An Optimization Problem in IFS Theory with Distribution Functions*
00.06 - M. SANTONI, *Specific excise taxation in a unionised differentiated duopoly*
00.07 - H. GRAVELLE - G. MASIERO, *Quality incentives under a capitation regime: the role of patient expectations*
00.08 - E. MARELLI - G. PORRO, *Flexibility and innovation in regional labour markets: the case of Lombardy*
00.09 - A. MAURI, *La finanza informale nelle economie in via di sviluppo*
00.10 - D. CHECCHI, *Time series evidence on union densities in European countries*
00.11 - D. CHECCHI, *Does educational achievement help to explain income inequality?*
00.12 - G. BOESSO - A. VERNIZZI, *Carichi di famiglia nell'Imposta sui Redditi delle Persone Fisiche in Italia e in Europa: alcune proposte per l'Italia*
- 01.01 - G. NICOLINI, *A method to define strata boundaries*
01.02 - S.M. IACUS, *Statistical analysis of the inhomogeneous telegrapher's process*
01.03 - M. SANTONI, *Discriminatory procurement policy with cash limits can lower imports: an example*
01.04 - D. LA TORRE, *L'uso dell'ottimizzazione non lineare nella procedura di compressione di immagini con IFS*
01.05 - G. MASIERO, *Patient movements and practice attractiveness*
01.06 - S.M. IACUS, *Statistical analysis of stochastic resonance with ergodic diffusion noise*
01.07 - B. ANTONIOLI - G. BOGNETTI, *Modelli di offerta dei servizi pubblici locali in Europa*
01.08 - M. FLORIO, *The welfare impact of a privatisation: the British Telecom case-history*
01.09 - G. P. CRESPI, *The effect of economic policy in oligopoly. A variational inequality approach.*
01.10 - G. BONO - D. CHECCHI, *La disuguaglianza a Milano negli anni '90*
01.11 - D. LA TORRE, *On the notion of entropy and optimization problems*
01.12 - M. FLORIO - A. GIUNTA, *L'esperienza dei contratti di programma: una valutazione a metà percorso*