

Il ruolo degli intermediari finanziari nel sostegno alla ricerca ed all'innovazione tecnologica delle PMI¹

Laura Bottinelli

Sommario: 1. Premessa - 2. Tendenze evolutive del sistema finanziario italiano - 2.1. La concentrazione del sistema bancario italiano: l'impatto sugli orientamenti strategici emergenti - 2.2. La trasformazione del sistema bancario italiano e l'impatto sul rapporto banca-impresa - 2.3. Le specificità del finanziamento alle PMI: *transactional banking vs. relationship banking* - 3. L'impatto dell'economia *knowledge based* sul finanziamento alle imprese - 3.1. Le specificità della ricerca e sviluppo - 3.2. Tendenze evolutive nel rapporto banca-impresa - 4. Quale ruolo per le banche nel rilancio dei distretti industriali - Bibliografia

Abstract

The topic of the relationship between banks and enterprises, and the role played by financial intermediaries in the process of economic development, is currently the focus of a renewed interest due to the deep changes that are affecting both the financial and productive systems of the major industrialized countries. The need to encourage a repositioning of the firms to more knowledge-intensive compartments so to promote their international competitiveness highlights the need to identify also appropriate financing forms for the research and development activities. This issue is of particular interest if analysed with specific reference to SMEs, which represent a characteristic element of the Italian productive structure. The structural changes which have affected the Italian financial system, together with the modification of the regulatory framework, have also produced a change in the relationship between banks and SMEs and in the different contributions to the financing of these operators provided by major banking groups and local banks. According to these reflections the aim of the Working Paper is to highlight the role that financial intermediaries may play in supporting research and innovation, with specific reference to SMEs. This could allow to outline the contribution that banks may offer to the revival of manufacturing districts that characterize the production structure of our country and that are affected by a deep crisis in their competitiveness.

¹L'articolo è stato sottoposto a doppio referaggio cieco da parte di due anonimi referee.

1. Premessa

Il tema del ruolo svolto dagli intermediari finanziari, e specificatamente dalle banche, nel processo di sviluppo economico dei sistemi industrializzati è stato ampiamente trattato dalla letteratura, che ne ha delineato le specificità tipiche delle diverse fasi storiche e delle diverse realtà nazionali. Ciò nonostante tale tema appare oggi oggetto di un rinnovato interesse alla luce delle profonde modificazioni che hanno recentemente interessato sia l'industria finanziaria che il sistema produttivo, evidenziando la necessità di un ripensamento del ruolo svolto dalle banche a sostegno dello sviluppo ed individuando per questi operatori nuovi ambiti di intervento e la necessità di innovativi approcci strategici.

Uno stimolo importante verso una revisione della funzione di finanziamento che gli intermediari hanno svolto a favore delle imprese per sostenerne i percorsi di crescita, e lo sviluppo quindi dell'intero sistema economico, è venuto dalla recente constatazione della progressiva perdita di competitività che le imprese europee stanno sperimentando sui mercati internazionali. Tale situazione si manifesta con maggiore criticità nei comparti manifatturieri, in cui più elevata è la pressione competitiva dei paesi delle aree emergenti, ed asiatica in particolare, che in tali settori possono beneficiare di rilevanti vantaggi riconducibili ad una diversa struttura dei costi, specificatamente quello della manodopera, e ad una maggiore scala produttiva. In tale mutato contesto le imprese, italiane ed europee, devono individuare nuovi percorsi strategici che ne sappiano sostenere il rilancio e la competitività internazionale. È in questo senso che la ricerca, la conoscenza e l'innovazione tecnologica emergono come gli elementi principali sui cui fondare tale rilancio.

L'esigenza di un riposizionamento strategico da parte delle imprese si ripercchia in diverse esigenze di finanziamento manifestate da questi operatori e dalla necessità quindi di instaurare un rinnovato rapporto con le banche, che ne rappresentano storicamente la principale fonte esterna. Le specificità tipiche della ricerca e sviluppo, riconducibili in prima e sintetica approssimazione all'elevato livello di rischio sia operativo che finanziario e alla correlata prospettiva del lungo periodo, suggeriscono la necessità di individuare modalità più stabili e consolidate anche nel rapporto con gli intermediari finanziari. La letteratura ha generalmente riconosciuto un vantaggio, nella costruzione di rapporti di lungo periodo con le imprese, alle così dette banche territoriali; vantaggio derivante prevalentemente dalla loro maggiore conoscenza del contesto territoriale che si traduce in un vantaggio informativo. D'altro canto la stessa letteratura ha evidenziato come il finanziamento della ricerca e sviluppo sia attività di pertinenza quasi esclusiva dei gruppi bancari nazionali, od internazionali, che, data la loro dimensione operativa, possono contare su una più idonea disponibilità di fondi da investire, in una più ampia gamma di prodotti finanziari da utilizzare ed in maggiori conoscenze e competenze necessarie a valutare le attività di ricerca e sviluppo.

È alla luce di queste sintetiche considerazioni che il presente lavoro si propone di individuare, alla luce del mutato contesto di riferimento sia per

l'industria finanziaria che per il sistema produttivo, quali possano essere gli spazi e le modalità di intervento per le banche nel sostegno alla ricerca ed all'innovazione tecnologica, intese quali elementi portanti dello sviluppo socio-economico.

2. Tendenze evolutive del sistema finanziario italiano

Il sistema finanziario italiano ha subito modificazioni profonde nell'ultimo ventennio che hanno determinato significativi cambiamenti sia sulla struttura del settore che sugli orientamenti strategici e sulle modalità organizzative degli operatori (Onado, 2003; Panetta, 2004). Il processo di radicale metamorfosi sperimentato dal settore è stato guidato da diversi fattori, tra questi assumono particolare rilevanza: la sempre più spinta globalizzazione delle economie, la progressiva deregolamentazione che ha interessato tutti i paesi europei, l'evoluzione delle esigenze espresse dalla domanda – sia *corporate* che *retail* -, i cambiamenti introdotti dallo sviluppo dell'*information and communication technology* (ICT).

Con riferimento al primo aspetto va evidenziato come il processo di progressiva integrazione dei mercati internazionali abbia preso avvio proprio con riferimento al settore finanziario. A questo proposito basti ricordare gli effetti sul sistema bancario europeo ed italiano derivanti dalla realizzazione dell'Unione monetaria e dall'introduzione dell'Euro (Velo, 1991). La progressiva apertura dei mercati finanziari nazionali ha posto nuove sfide ed opportunità per le banche nazionali. Se da un lato tale processo ha, infatti, favorito l'ingresso di operatori stranieri nel mercato italiano, specularmente ciò ha aperto la prospettiva di crescita e sviluppo internazionale anche per le banche italiane (Cesarini, Gobbi, Lupi, 2004; Oriani, 2006).

Evidenti sono stati gli effetti sulla struttura del sistema finanziario italiano determinati dal significativo mutamento del quadro regolamentare di riferimento. Fino ai primi anni Novanta tale settore appariva, infatti, ancora regolato dalle norme stabilite dalla legge bancaria del 1936 che di fatto rispondevano alle esigenze di risanamento e di un più stringente controllo sugli intermediari finanziari manifestate a seguito della crisi del 1929 (Costi, 2001). È in questo quadro che il sistema bancario italiano si è sviluppato nei decenni successivi secondo una rigida specializzazione per scadenze, che vedeva una netta distinzione tra gli operatori abilitati ad erogare crediti a breve termine da quelli focalizzati sui finanziamenti a lunga scadenza. Tale situazione di estrema rigidità ed immobilismo si mantenne fino all'attuazione della legge Amato del 1990 che introduce una decisa inversione di tendenza favorendo il graduale passaggio degli operatori verso il modello della così detta "banca universale". Si assiste pertanto ad un processo di progressivo ampliamento degli ambiti di attività delle banche che tendono a perseguire una sempre maggiore de-specializzazione che comporta un aumento del livello di concorrenza interna al settore. In questo

quadro di radicale cambiamento regolamentare si inserisce anche il processo di privatizzazione del settore bancario che, fino agli anni Novanta, vedeva nel nostro paese un ruolo di primo piano svolto dall'attore pubblico (Amorosino, 1991; Messori, 2000).

Le radicali modificazioni che hanno interessato in anni recenti l'industria finanziaria italiana sono state guidate anche dall'evoluzione subita dalle esigenze e dai bisogni espressi dalla clientela, nonché dei modelli di consumo emergenti. Con riferimento al segmento *retail* si collocano in questo quadro i cambiamenti socio-demografici della popolazione, il crescente livello di criticità ed informazione, anche con riferimento alle esigenze di carattere finanziario, che caratterizzano il consumatore evoluto e, non da ultimo, l'emergere di modelli di acquisto innovativi che hanno richiesto speculari cambiamenti della definizione dell'offerta dell'industria finanziaria. Altrettanto rilevanti, e maggiormente pertinenti con il tema del presente lavoro, sono state le modificazioni che hanno interessato le esigenze espresse dalle imprese, che risultano significativamente correlate all'evoluzione della struttura produttiva del nostro paese². L'elemento che emerge con maggiore evidenza, anche con riferimento alla clientela *corporate*, è la tendenza verso la definizione di un'offerta di prodotti finanziari sempre più mirata e caratterizzata quindi da un elevato contenuto in termini di servizio e di personalizzazione.

L'ultimo elemento che appare opportuno richiamare al fine di meglio comprendere le determinanti del processo di metamorfosi del sistema finanziario italiano è rappresentato dalla così detta rivoluzione informatica. Lo sviluppo delle tecnologie legate all'ICT ha, infatti, aperto nuovi ambiti di operatività agli intermediari finanziari, basti pensare in questo senso alla portata innovativa ed all'impatto generato sulla distribuzione dei prodotti finanziari dallo sviluppo del canale telematico. Significativo è anche il contributo che questi strumenti tecnologici possono fornire a supporto di un approccio strategico maggiormente orientato alla clientela ed alla puntuale soddisfazione delle esigenze da questa espresse. La facilità, economicità e rapidità nel reperimento, conservazione ed utilizzo di una mole notevole di informazioni, spesso complesse, che tali tecnologie consentono appare infatti essere presupposto necessario per quel processo di personalizzazione dei servizi erogati che molti intermediari stanno perseguendo in risposta alle mutate esigenze della clientela (Ruozi, Gandolfi, 2005).

²Tale aspetti saranno oggetto di maggiore approfondimento nel proseguo del presente lavoro.

2.1. La concentrazione del sistema bancario italiano: l'impatto sugli orientamenti strategici emergenti

I significativi cambiamenti che hanno interessato il contesto di riferimento, e che sono stati sinteticamente richiamati nel paragrafo precedente, hanno spinto gli intermediari finanziari a rivedere profondamente i loro orientamenti strategici e le modalità organizzative nell'ultimo ventennio. La necessità di fronteggiare un livello di concorrenza crescente interna al settore, determinato sia dall'aumento dei *competitor* nazionali che dalla progressiva apertura del mercato agli operatori stranieri, ha determinato lo sviluppo di un processo di ristrutturazione e concentrazione del comparto. Tale sviluppo si è attuato principalmente attraverso la realizzazione di molteplici fusioni ed acquisizioni tra banche esistenti che hanno riguardato, in una prima fase, prevalentemente operatori nazionali.

Obiettivo di queste operazioni era inizialmente non solo il raggiungimento di una maggiore scala operativa che potesse consentire il conseguimento di una maggiore efficienza interna, ma anche la necessità di ampliare le aree di attività della banca ed il proprio portafoglio prodotti (Malavasi, 1997). Il mutato quadro normativo introdotto dal Testo Unico bancario, rimuovendo la rigida suddivisione delle attività bancarie per scadenza, ha infatti fortemente incentivato la despecializzazione degli intermediari finanziari. Obiettivo che in molti casi è stato perseguito, piuttosto che attraverso una crescita interna, tramite il ricorso al mercato e cioè attraverso l'acquisizione di altri operatori già attivi in segmenti di mercato ed aree di attività diverse (Focarelli, Panetta, Salleo, 1999). In questa prima fase di trasformazione della struttura del settore bancario le operazioni di fusione ed acquisizione hanno riguardato prevalentemente gli operatori di dimensioni medio-piccole che apparivano più esposti alla crescente concorrenza interna e pertanto incentivati ad un più rapido riposizionamento strategico.

È solamente in una seconda fase, collocabile alla fine dello scorso decennio, che il processo di concentrazione del settore finanziario ha iniziato ad interessare anche i grandi gruppi bancari di rilievo nazionale. Tale tendenza trova conferma nel progressivo aumento della dimensione economica delle operazioni di fusione ed acquisizione così come rilevate annualmente dalla Banca d'Italia. Più recentemente tale tendenza si è ulteriormente evoluta, anche a seguito della sempre più stretta integrazione del mercato finanziario europeo, fino ad assumere un respiro maggiormente internazionale (Bianchi, 1998). Le operazioni di concentrazione presentano pertanto oggi un respiro pienamente europeo e sono volte alla realizzazione di veri e propri gruppi internazionali che siano in grado di competere efficacemente sul mercato globale³.

La progressiva concentrazione del sistema bancario che si è realizzata in anni recenti ha evidenti impatti sulla struttura stessa del settore, che ha visto una progressiva riduzione del numero di operatori presenti ed una modificazione del ruolo svolto dalle diverse forme istituzionali.

³Per un approfondimento di tale tema, anche in ottica comparativa con le altre esperienze nazionali, si rimanda a Bottiglia, 2009.

Tab. 1 - Evoluzione del sistema bancario italiano 1995-2008

	31/12/1995	31/12/2000	31/12/2005	31/12/2008
Banche Spa	204	240	242	247
Banche Popolari	98	44	36	38
Banche di credito cooperativo	622	499	439	432
Filiali di Banche estere	52	58	66	82
TOTALE	976	841	783	799

Fonte: ns. elaborazione da base Informativa Pubblica della Banca d'Italia

La Tabella 1 evidenzia come nel periodo considerato, dal 1995 al 2008, si sia assistito ad una significativa riduzione numerica sia delle Banche Popolari che delle Banche di credito cooperativo. Rileva notare che la contrazione è stata particolarmente evidente nel primo quinquennio; si collocano infatti in questa fase le strategie di aggregazione messe in atto proprio dalle banche di medio-piccola dimensione necessarie a migliorare il proprio posizionamento competitivo in un contesto maggiormente concorrenziale. Il numero di banche estere operanti nel nostro paese è invece aumentato più sensibilmente a partire dal 2000, a seguito della progressiva integrazione del mercato finanziario europeo e della definizione ed attuazione dell'Unione monetaria.

A fronte di questa globale riduzione del numero di operatori presenti nel settore bancario, nello stesso periodo il comparto ha aumentato la propria articolazione: il numero medio di banche insediate a livello provinciale ha subito un incremento in quasi tutte le regioni italiane ed è aumentato anche il numero di sportelli aperti passati, a livello italiano, da 24.040 nel 1995 a 34.147 nel 2008 (Banca d'Italia, 2009). Tale tendenza ha determinato non solo un consolidamento della presenza territoriale delle così dette banche locali, ma anche una più capillare diffusione dei grandi gruppi nazionali ed internazionali, in parte conseguenza delle fusioni tra questi operatori recentemente realizzate. In questo senso appare interessante il dato relativo al cambiamento delle quote di mercato detenute dalle diverse tipologie di operatori. Nel periodo considerato gli impieghi dei grandi gruppi bancari sono infatti diminuiti di quasi 13 punti percentuali, mentre quelli delle banche medie e piccole sono aumentati di 10 punti e la quota delle banche minori del 3% (Tarantola, 2008).

A livello locale si è pertanto assistito ad un aumento del livello di concorrenza nel settore bancario che vede ora la presenza di operatori sia di grandi che di medio-piccole dimensioni. Nonostante la contrazione numerica sperimentata da questi ultimi i dati relativi alla quota di mercato indicano come gli operatori più ancorati al territorio abbiano saputo migliorare il proprio posizionamento, ed incrementare il ruolo svolto anche nei confronti dei grandi gruppi bancari. Questa trasformazione ha evidenti implicazioni anche sul rapporto che si realizza a livello locale tra gli intermediari finanziari ed il tessuto imprenditoriale e produttivo, composto prevalentemente da piccole e medie imprese, che appare pertanto in via di ridefinizione.

2.2. La trasformazione del sistema bancario italiano e l'impatto sul rapporto banca-impresa

Il processo di concentrazione e metamorfosi del sistema bancario italiano che ha portato all'affermazione di grandi gruppi nazionali è avvenuta in una fase storica, nella seconda metà degli anni Novanta, in cui le strategie perseguite dalle banche di maggiori dimensioni apparivano orientate prevalentemente verso la realizzazione di elevati volumi di intermediazione conseguiti attraverso la vendita di prodotti standardizzati. In questo senso lo sviluppo della rete di vendita veniva visto non tanto nell'ottica di perseguire una maggiore vicinanza, non solo geografica, verso la propria clientela nell'ottica di migliorarne il livello di soddisfazione, quanto piuttosto come strumento per incrementare la quota di mercato coperta (Nardozzi, 2007).

In questa stessa fase anche le banche locali, che strutturalmente fanno proprio del radicamento territoriale e delle proprie capacità relazionali gli elementi portanti del proprio vantaggio competitivo, hanno parzialmente dovuto coniugare queste caratteristiche distintive con il processo di accorpamento e crescita che ha interessato molte delle realtà italiane. Se da un lato infatti il processo di aggregazione poteva consentire il raggiungimento di una maggiore efficienza interna e l'ampliamento delle aree di attività e della gamma di prodotti e servizi offerti, dall'altro le conseguenti modificazioni operative ed organizzative potevano compromettere il rapporto privilegiato con il territorio di riferimento. La strategia perseguita dalle filiali locali viene, infatti, definita a livello di gruppo aggregante e risponde pertanto agli obiettivi complessivi da questo stabiliti che spesso non vengono declinati in maniera differente a seconda del contesto territoriale di riferimento. In questo senso le strategie emergenti a livello di gruppo possono essere orientate o ad un utilizzo della rete di vendita, ampliata a seguito del processo di aggregazione, in un'ottica di *transaction banking* orientata alla massimizzazione del numero di transazioni effettuate, oppure, al contrario, al rafforzamento dei singoli rapporti relazionali locali già esistenti, ottenuto anche grazie all'ampliamento del pacchetto di servizi offerti. Lo stesso processo di aggregazione può portare pertanto a risultati profondamente differenti: in un caso si produce un aumento della distanza funzionale tra le aree decisionali della banca ed i centri operativi, nel secondo si realizza per contro un accorciamento di tale distanza ed una ulteriore valorizzazione del radicamento territoriale (Alessandrini, Croci, Zazzaro, 2005).

In questa fase di cambiamenti strutturali che hanno avuto avvio alla fine degli anni Novanta profonde sono state le implicazioni per il rapporto tra banca ed impresa, soprattutto con riferimento alla piccole e medie imprese. Se infatti la progressiva concentrazione del settore bancario e l'aumento della concorrenza tra operatori non hanno inciso sul ruolo svolto dagli intermediari finanziari nel finanziamento delle grandi imprese, storicamente caratterizzato da un maggior livello di strutturazione e orientato ad una maggiore stabilità nel lungo periodo, più significativo è stato invece l'impatto sulle PMI.

Il tema del rapporto tra banche, sia i grandi gruppi nazionali, che gli operatori locali, e le piccole e medie imprese, assume per altro grande rilevanza nel nostro paese, dato il primario ruolo che le PMI svolgono nel sistema economico-produttivo.

2.3. Le specificità del finanziamento alle PMI: *transactional banking* vs. *relationship banking*

I canali di finanziamento alle imprese sono, semplificando, ascrivibili a due diverse categorie, tra loro complementari e non contrapposte: *arm's lenght finance* e *informed finance* (Cesarini, 2003). Con il primo termine si fa riferimento al reperimento di fondi da parte delle aziende tramite il ricorso al mercato, sia esso azionario o obbligazionario; si parla pertanto di tutte quelle forme di intermediazione in cui la banca interviene con funzione consulenziale per facilitare l'accesso al mercato, ma non eroga direttamente fondi all'impresa. Con il secondo termine ci si riferisce invece alla provvista di fondi tramite il canale bancario; in questo caso è la stessa banca ad erogare il finanziamento richiesto dall'impresa. Nel contesto italiano appare decisamente prevalente il ricorso alla seconda tipologia di finanziamento, dato lo strutturale minor ricorso al mercato da parte delle imprese che caratterizza il nostro paese. Tale considerazione generale appare ancora più significativa se circoscritta all'universo delle PMI per le quali le necessità di finanziamento vengono quasi esclusivamente assolte dagli intermediari finanziari e solo in misura residuale da fonti proprie (Tarantola, 2008).

Focalizzando pertanto l'attenzione sul credito bancario la letteratura ha evidenziato l'emergere di due diversi approcci che si declinano in modalità differenti di realizzazione del rapporto banca-impresa: il *transaction lending* ed il *relationship lending*⁴. Il primo approccio è volto a massimizzare il volume di intermediazione generato dalla banca attraverso la vendita di prodotti finanziari standardizzati. L'obiettivo è pertanto in questo caso il raggiungimento di una massa critica di clienti, ritenuti omogenei con riferimento alle esigenze finanziarie manifestate, senza considerarne il grado di soddisfazione; tale approccio non punta infatti al mantenimento della base di clienti, attraverso un processo di fidelizzazione, ma alla stabilizzazione ed incremento di un volume di clienti, la cui composizione può anche modificarsi continuamente. Tale approccio si è sviluppato con successo fino agli inizi degli anni Novanta quando i cambiamenti significativi che hanno interessato sia la domanda che l'offerta di prodotti

⁴La letteratura sulle diverse modalità di realizzazione del rapporto banca-impresa appare particolarmente ricca ed articolata. Per un approfondimento del tema si rimanda a Bianchi, 1988; Mattei Gentili, 1995; Dematte' 1997; Forestieri, Tirri, 2003, Cesarini, 2003, Ruozi, Zara, 2003.

finanziari, e che sono stati sinteticamente richiamati nei paragrafi precedenti, ne hanno evidenziato i limiti.

È in questo quadro che comincia ad emergere una segmentazione delle aree di attività delle banche tra *retail*, *private* e *corporate banking*; necessità emersa dalla constatazione che le esigenze e le modalità di acquisto sono sempre più differenziate e necessitano pertanto di essere soddisfatte non tramite prodotti standardizzati, ma attraverso una maggiore personalizzazione. Ciò nonostante un approccio di tipo transazionale viene ancora oggi seguito dagli intermediari finanziari con riferimento ad alcune aree di attività, tipicamente il segmento *retail*, sebbene le più moderne tecnologie informative offrano spunti di maggiore personalizzazione anche per queste tipologie di clienti. Va infatti evidenziato che un approccio di tipo transazionale consente un più significativo contenimento dei costi ed appare pertanto adeguato per quei segmenti di clientela che la banca non reputa in grado di generare una soglia minima di valore per l'intermediario stesso.

Decisamente più elevati sono i costi associati ad un approccio di tipo relazionale che si fonda, per contro, su una approfondita conoscenza del cliente e delle proprie esigenze con l'obiettivo di definire un'offerta personalizzata e ad alto contenuto di servizio. È in questo quadro che la banca viene a svolgere la funzione di un vero e proprio consulente finanziario ponendo le proprie risorse e competenze specifiche a disposizione del cliente. Tale approccio si è sviluppato prevalentemente con riferimento alla clientela *private*, in cui sta ulteriormente evolvendo con la creazione, soprattutto negli Stati Uniti, dei così detti *Family Office*, e al segmento *corporate*.

Nel quadro sinteticamente delineato in precedenza diversi sono stati gli approcci che gli intermediari finanziari hanno seguito nei confronti delle PMI ed in particolare verso le numerose micro-imprese che compongono il sistema produttivo italiano (Ruozi, Zara, 2001; Giannotti, 2001). In particolare i grandi gruppi bancari hanno tipicamente adottato nei confronti di tali operatori un approccio di tipo transazionale, volto pertanto a massimizzare la redditività di ogni singola operazione finanziaria posta in essere. Tale approccio appariva per altro coerente con la distanza, non solo geografica, che caratterizzava, fino a tutto lo scorso decennio, le filiali dei grandi gruppi con il tessuto di piccole e micro-imprese disperse sul territorio.

È stato in questo contesto che un ruolo di primo piano nel finanziamento di tali operatori è stato svolto dalle banche locali che, operando in aree geografiche circoscritte ed attraverso una capillare rete distributiva sul territorio, potevano avvantaggiarsi della disponibilità delle così dette *soft information*. Con questo termine si vuole solitamente fare riferimento a quelle conoscenze, tipicamente di stampo relazionale, che l'intermediario finanziario riesce a sviluppare grazie al suo spiccato radicamento territoriale. Le banche locali apparivano pertanto indirizzate verso un rapporto con le PMI più orientato alla stabilità temporale, alla reciproca fiducia e conoscenza e maggiormente coerente quindi con un approccio volto al *relationship lending*.

I recenti cambiamenti strutturali che hanno interessato il sistema finanziario italiano hanno parzialmente modificato tale situazione. Da un lato, infatti, la più

recente aggregazione anche tra grandi gruppi bancari ha portato ad una integrazione tra le reti di distribuzione dei singoli operatori producendo come effetto una presenza più capillare sul territorio nazionale riducendo quindi la distanza operativa con il tessuto produttivo. Va tuttavia ricordato che alla riduzione della distanza operativa tendenzialmente non si accompagna anche una riduzione della distanza funzionale, rimanendo accentrate le aree decisionali e lasciando pertanto un margine di libertà molto contenuto alle singole filiali locali. Un aumento della distanza funzionale si è sperimentato in anni recenti anche con riferimento alle banche locali, in conseguenza del processo di aggregazione che ha interessato questi operatori. Operare all'interno di un gruppo maggiormente strutturato ha infatti reso necessario l'accentramento delle funzioni strategiche e decisionali, generando un allentamento delle relazioni in essere con il tessuto produttivo locale.

Dal punto di vista dell'impresa i cambiamenti nella struttura del sistema bancario hanno determinato un aumento del numero degli operatori, generando quindi un incremento del livello di concorrenzialità interna al settore, anche in contesti territoriali circoscritti. Accanto alle banche locali, oggi in grado di offrire una gamma di prodotti più ampia e a maggior contenuto di servizio, si trovano infatti capillarmente diffusi anche i gruppi nazionali e, nei contesti più avanzati, anche le filiali di operatori esteri. Questo contesto appare particolarmente favorevole allo sviluppo della pratica del multi-affidamento, storicamente tipica proprio del sistema italiano (Cesarini, 1994; Mattei Gentili, 1993). Un aumento della distanza funzionale percepita ed una diminuzione quindi del contenuto relazionale del rapporto con la banca incentiva, infatti, le imprese ad incrementare il numero di intermediari con cui aprire posizioni di finanziamento.

È alla luce di queste modificazioni strutturali che le banche stanno recentemente ridefinendo il proprio rapporto con le PMI, cercando di valorizzarne il contenuto in termini di servizio e l'apporto di conoscenze in ottica consulenziale, con l'obiettivo di stabilizzare la propria base di clientela. Stimoli importanti a tale evoluzione in atto sono venuti sia dai cambiamenti normativi conseguenti all'entrata in vigore dell'accordo di Basilea II, sia dalle stesse imprese che in alcuni casi ricercano un rapporto maggiormente strutturato con l'intermediario finanziario. L'opacità informativa che normalmente caratterizza le PMI rende per loro conveniente instaurare un rapporto di più approfondita conoscenza con le banche con l'obiettivo di migliorare la propria capacità di accesso al credito a diminuire il costo del finanziamento⁵.

Un importante stimolo verso una revisione del rapporto banca-impresa verso contenuti di maggiore stabilità e coinvolgimento relazionale è venuto anche dalla

⁵Va evidenziato che l'ampia letteratura, che si è sviluppata sul tema del *relationship lending*, non è giunta a conclusioni generalmente condivise con riferimento ai vantaggi che tale approccio potrebbe generare sia per l'impresa, che per l'intermediario finanziario. Per l'impresa in particolare viene considerato significativo il rischio di *hold-up* e cioè di cattura del debitore da parte dell'intermediario finanziario. Non appaiono, inoltre, pienamente coerenti nemmeno le analisi empiriche volte ad evidenziare l'esistenza di un vantaggio in termini di prezzo nella concessione del credito in ottica relazionale o transazionale (Corigliano, 2007).

centralità assunta, per il successo competitivo delle imprese, dalla ricerca e dall'innovazione tecnologica che hanno modificato il fabbisogno finanziario delle aziende, anche di quelle di piccola e media dimensione.

3. L'impatto dell'economia *knowledge based* sul finanziamento alle imprese

Lo sviluppo dell'economia della conoscenza, come ogni rivoluzione industriale, incide profondamente sulla struttura e sulle dinamiche di sviluppo delle economie dei paesi avanzati (Velo, 2009). Concentrando l'attenzione sull'Europa, è immediato constatare come negli ultimi decenni, i paesi europei si trovino ad affrontare cambiamenti epocali, che mettono in discussione la competitività del loro sistema produttivo.

La proiezione dei sistemi economici europei nel mercato globale impone agli operatori la ricerca continua di soluzioni innovative, in grado di fronteggiare e sostenere i ritmi di un'arena competitiva sempre più agguerrita. La concorrenza dei paesi in via di sviluppo e, in particolare, dell'area asiatica mette profondamente in discussione la struttura produttiva del modello industriale europeo. Il mantenimento della competitività a livello internazionale porta con sé la necessità, da un lato, di una rivisitazione dei paradigmi competitivi nei settori manifatturieri tradizionali, dall'altro di uno spostamento verso comparti a maggiore intensità tecnologica. Si tratta, in quest'ultimo caso, di settori caratterizzati dalla centralità della ricerca e sviluppo, ad elevato rischio imprenditoriale e finanziario e che necessitano pertanto di una visione strategica di lungo periodo.

È alla luce di queste tendenze che il sistema produttivo europeo, negli ultimi decenni, sta sperimentando un generale processo di riconversione che riguarda sia i comparti manifatturieri tradizionali, che i settori *knowledge intensive*. Tale processo evolutivo appare dettato *in primis* dalla necessità di recuperare competitività rispetto alle altre aree industrializzate del mondo, Stati Uniti in testa, nei confronti dei quali l'Europa ha accumulato un sostanziale ritardo. Le ragioni di tale divario appaiono riconducibili soprattutto al cosiddetto *total factor productivity*, vale a dire quella parte di crescita della produttività che non può essere imputata ad un preciso fattore facilmente misurabile (come il capitale), ma riguarda aspetti intangibili, per lo più legati all'utilizzo delle moderne tecnologie (Commissione Europea, 2007). Vi è in letteratura unanimità di consensi nel ritenere che queste differenze nel grado di produttività siano la principale spiegazione delle divergenze nel reddito pro capite nei diversi paesi, a parità di intensità di lavoro e capitale impiegati (Stiroh, 2001).

La transizione da un'economia *resource-based* a una *knowledge-based* rende cruciale il ruolo svolto dalla conoscenza, dai fattori intangibili e dalle connesse competenze distintive. In questo quadro le nuove tecnologie sono destinate ad offrire un contributo importante all'aumento della produttività del lavoro, in tutti i

settori; questo spiega il motivo per cui la spesa in conoscenza è in continua crescita e tende ad incidere sempre più sullo *stock* e sui flussi di investimento delle imprese. L'impatto dell'innovazione tecnologica sull'intensità di utilizzo del fattore lavoro appare particolarmente significativa per i settori tradizionali che, avendo una specializzazione centrata sulle produzioni manifatturiere e a bassa intensità di *intangibles* subiscono, più di altri, una maggiore concorrenza da parte dei paesi emergenti. Ad oggi la strategia difensiva principalmente adottata da tali operatori è stata la delocalizzazione di fasi della produzione e investimenti verso i paesi a più basso costo della manodopera. La forte accelerazione di questi comportamenti testimonia, da un lato, l'intensificazione delle pressioni competitive, dall'altro il ritardo che, in molti casi, caratterizza, l'adozione delle nuove tecnologie e, più in generale, l'adattamento ai nuovi paradigmi della *knowledge economy*.

Nonostante le trasformazioni in atto la struttura produttiva europea, ed italiana in particolare, appare ancora oggi fortemente ancorata ai settori manifatturieri tradizionali in cui un ruolo di primo piano viene svolto dalle imprese di piccole e medie dimensione, normalmente aggregate in distretti industriali. Si pone pertanto la necessità di rilanciare, anche in questi contesti, la competitività delle imprese attraverso una maggiore attenzione prestata alla ricerca, alla conoscenza ed all'innovazione tecnologica. È in questo quadro che emerge l'esigenza, soprattutto per le PMI, di porre in essere un rinnovato rapporto con gli intermediari finanziari che sappia sostenere le nuove esigenze di finanziamento portate dalla transizione in atto. Al fine di meglio comprendere le mutate espressioni delle imprese, appare opportuno richiamare brevemente le specificità tipiche della ricerca e sviluppo ed il loro impatto sul fabbisogno finanziario degli operatori coinvolti in tali attività.

3.1. Le specificità della ricerca e sviluppo

Storicamente la ricerca e sviluppo è stata ritenuta una prerogativa quasi esclusiva delle grandi imprese verticalmente integrate; tale impostazione appariva coerente con le caratteristiche distintive che tale funzione assume.

Il primo elemento caratteristico di tali attività è, infatti rappresentato, dall'orizzonte temporale in cui i processi di ricerca ed innovazione tecnologica prendono forma e si sviluppano, tipicamente di lungo periodo. La significativa durata temporale appare ancora più spiccata per la ricerca di base, o pura, data la sua collocazione sulla frontiera più avanzata della conoscenza ed il suo carattere di generalità. Ciò spiega come mai tale attività sia tipicamente prerogativa dei centri ricerca che godono, direttamente od indirettamente, di un sostegno finanziario diretto da parte delle istituzioni pubbliche. Il ruolo delle imprese è maggiore per lo sviluppo della così detta ricerca applicata che si caratterizza per una maggiore finalizzazione e per una più stretta correlazione con le esigenze espresse dal mercato.

Strettamente correlata alla distinzione tra ricerca pura e ricerca applicata appare anche un altro approccio storicamente proposto dalla letteratura che distingue tra innovazione *technology push* e *demand pull* (Dosi, 1985). Nel primo caso il motore primario dell'innovazione sono considerate le scoperte scientifiche e tecnologiche che solo successivamente vengono tradotte in nuovi prodotti e processi⁶. Viene pertanto riconosciuta piena autonomia al progresso scientifico che si sviluppa in maniera del tutto svincolata dalle esigenze espresse dal mercato. È in questo senso che l'approccio *technology push* può essere considerato maggiormente coerente con la ricerca di base. L'approccio *demand pull* assegna invece un ruolo centrale agli stimoli provenienti dal mercato che trainano lo sviluppo tecnologico; ciò evidenzia il ruolo che in questo quadro può essere svolto dalle imprese. La necessità di cogliere gli stimoli provenienti dall'ambiente esterno impone che la ricerca e sviluppo non sia prerogativa esclusiva di singole funzioni aziendali, ma permei l'intera struttura. Rilevante è infatti il contributo che in questo senso può venire da quelle aree di attività a più diretto contatto con il mercato e con le mutate esigenze da questo espresse. Questa visione sembra pertanto riconducibile al concetto di ricerca applicata.

Queste due impostazioni tradizionali sono state più recentemente oggetto di revisione da parte di approcci più innovativi. In particolare la visione *technology push*, considerando la ricerca e sviluppo come unica fonte di innovazione, sembra portare ad un isolamento di tale funzione a discapito di una maggiore interazione sia interna, con le altre funzioni aziendali, sia esterna, con il contesto ambientale di riferimento (Hamel, Prahalad, 1996). All'approccio *demand pull* viene invece riconosciuta un'eccessiva dipendenza dall'evoluzione dei bisogni dei consumatori che non può essere ritenuta come esclusiva determinante delle modificazioni della domanda (Mowery, Rosenberg, 1979). I limiti manifestati dai due approcci tradizionali sottolineano come, nel contesto attuale, sia impossibile circoscrivere le determinanti dei processi di innovazione ad alcuni elementi specifici. Sempre più spesso si evidenzia il concorso di molteplici fattori, sia interni che esterni alla singola impresa. Tale evoluzione impatta anche sulle altre caratteristiche tipiche delle attività di ricerca e sviluppo.

Il riferimento è in primo luogo all'elevato livello di incertezza e di rischio, sia operativa che finanziaria, che caratterizza i processi di ricerca ed innovazione tecnologica (Lipparini, 2007). La collocazione sulla frontiera più avanzata della conoscenza comporta infatti un'elevata incertezza con riferimento ai tempi di sviluppo, ai risultati conseguibili ed alla misurazione delle prestazioni. Di conseguenza le attività di ricerca necessitano di essere sostenute da rilevanti investimenti, spesso con elevato livello di specificità, che ne determinano la rischiosezza finanziaria. Inoltre l'attività di ricerca e sviluppo si caratterizza per la centralità assunta dalla conoscenza e dall'informazione. La rivoluzione informatica, che si è manifesta a partire dagli anni Ottanta, ha contribuito

⁶Tale approccio teorico fa riferimento alla concezione schumpeteriana di innovazione, fondata su un percorso lineare, in cui è l'attività di ricerca a generare l'innovazione tecnologica; si assegna pertanto competenza esclusiva alla funzione ricerca e sviluppo nella generazione di innovazione (Schumpeter, 1934).

decisamente a migliorare la capacità di utilizzo e diffusione dell'informazione, consentendo di ampliare le potenzialità applicative.

Le caratteristiche distintive proprie della ricerca e sviluppo che sono state sinteticamente richiamate mettono in luce come, per il loro supporto, sia necessario raggiungere un massa critica di risorse e competenze. Ciò spiega come mai storicamente tali attività siano state prerogativa principale delle grandi imprese. Più recentemente, l'accentuarsi del carattere di multidisciplinarietà proprio della ricerca e sviluppo, unito al contributo portato dall'affermazione della *knowledge economy*, consentono di rassegnare un ruolo maggiormente attivo anche alle imprese di piccola e media dimensione, nel quadro della definizione di forme di aggregazione più ampie, tra soggetti diversi⁷. Questa tendenza evolutiva da un lato consente alle grandi imprese di cogliere le nuove opportunità poste dall'affermarsi dell'economia della conoscenza, superando le rigidità organizzative insite in una struttura verticalmente integrata, dall'altro apre nuove opportunità alle piccole e medie imprese che possono in questo modo contribuire direttamente allo sviluppo di innovazione.

È proprio in questo mutato contesto di riferimento che le piccole e medie imprese possono assumere un ruolo di primo piano nello sviluppo del processo di ricerca e sviluppo contribuendo direttamente alla creazione e diffusione di nuova conoscenza. Storicamente tali operatori hanno manifestato le proprie capacità innovative soprattutto all'interno di sistemi territoriali circoscritti: i distretti industriali. In questi contesti si realizzava un processo innovativo di tipo incrementale realizzato principalmente tramite la condivisione di conoscenze e competenze tra gli operatori del distretto attraverso un coordinamento di tipo informale dal basso; in letteratura tale modello viene normalmente indicato con il termine di "innovazione senza ricerca" (Varaldo, 2003).

Tale impostazione non appare più coerente con le mutate condizioni ambientali che privilegiano invece innovazioni radicali, che generano discontinuità rispetto alla situazione preesistente, che necessitano di essere sostenute tramite modelli di sviluppo maggiormente coordinati ed orientati al lungo periodo. È in questo quadro pertanto che le PMI sviluppano esigenze di finanziamento innovative volte proprio a sostenere il riposizionamento verso aree di attività a maggiore contenuto di ricerca ed innovazione.

3.2. Tendenze evolutive nel rapporto banca-impresa

Le radicali modificazioni che stanno interessando sia il settore finanziario che il sistema economico e produttivo del nostro paese stanno evidenziando la necessità di ridefinire in ottica innovativa il rapporto banca-impresa, soprattutto

⁷Esempi interessanti di tale tendenza si possono già riscontrare con riferimento ai settori avanzati, quali ad esempio l'energia, le biotecnologie e l'aerospazio. Per un approfondimento si rimanda a Bottinelli, 2007.

con riferimento agli operatori di piccola e media dimensione. Sembra in particolare emergere una generale tendenza verso una maggiore stabilizzazione dei rapporti volta a valorizzarne il contenuto informativo e relazionale. Questa evoluzione trova spiegazione da un lato nella necessità di riposizionamento avvertita dai grandi gruppi bancari nei confronti delle PMI, che rappresentano un bacino di clientela estremamente vasto e dinamico che non può peraltro né essere trascurato, né conquistato attraverso approcci strategici orientati alla singola transazione ed alla standardizzazione dell'offerta. L'opportunità offerta dall'integrazione delle reti di vendita, susseguente ai processi di aggregazione, ha contribuito ad avvicinare anche i grandi gruppi alle realtà locali, riducendone la distanza operativa (Boot, 2007). Le nuove modalità organizzative ad oggi emergenti possono, inoltre, contribuire ad una riduzione anche della distanza funzionale, avvicinando i centri decisionali alle esigenze manifestate a livello locale (Pezzetti, 2006).

Un processo di ridefinizione degli obiettivi e degli orientamenti strategici appare in atto anche con riferimento alle banche locali, anch'esse interessate da un processo di aggregazione, che ha portato l'emergere di gruppi bancari che operano su scala regionale, se non addirittura nazionale. La sfida per questi operatori appare legata alla salvaguardia del patrimonio di conoscenze ed informazioni consolidate attraverso l'esperienza maturata a diretto contatto con il territorio di riferimento. Allentare le relazioni poste in essere con il tessuto produttivo locale potrebbe, infatti, determinare un forte danno, anche in termini di immagine, che a tali operatori viene associata.

Se i cambiamenti in atto nel sistema bancario sembrano pertanto suggerire una maggiore propensione di tali operatori ad adottare approcci maggiormente orientati alla relazione nei confronti delle PMI, nella stessa direzione sembrano collocarsi anche le mutate esigenze espresse dalle imprese. Pur rimanendo estremamente diffusa nel nostro paese la pratica del multiaffidamento, le imprese iniziano a manifestare la necessità di instaurare rapporti maggiormente strutturati con gli intermediari finanziari di riferimento, per poter sostenere le proprie attività maggiormente orientate alla ricerca ed all'innovazione tecnologica.

Le PMI si sono, infatti, storicamente caratterizzate per una struttura finanziaria semplice cui corrispondevano esigenze poco complesse di finanziamento, tipicamente orientate al breve periodo ed alla copertura del fabbisogno di attività circolanti. In questo quadro la banca propone un'offerta a basso contenuto di servizio in cui si enfatizza la variabile prezzo, che spesso costituisce la leva primaria su cui le imprese fondano le proprie decisioni di finanziamento. Da entrambe le parti non viene avvertita l'esigenza di una maggiore strutturazione del rapporto finalizzata ad una maggiore e più profonda conoscenza reciproca. Tale circostanza trova conferma nel ruolo di primo piano che, nel nostro sistema bancario, le garanzie patrimoniali personali dell'imprenditore hanno storicamente assunto nell'erogazione di finanziamenti alle PMI.

La centralità assunta dalla ricerca e dall'innovazione quali strumenti per rilanciare la competitività sul mercato globale anche delle PMI modifica tali esigenze. Lo sviluppo di attività di ricerca e sviluppo, in autonomia oppure attraverso la definizione di collaborazioni più o meno strutturate con altri

operatori, ha un orizzonte temporale di medio lungo periodo e richiede pertanto una migliore programmazione dei finanziamenti necessari al suo sostenimento. Tale tendenza appare confermata dagli studi condotti dalla Banca d'Italia che, a livello di sistema economico nel suo complesso, ha rilevato nell'ultimo decennio una significativa modificazione nella composizione dell'indebitamento dell'impresa che appare oggi costituito per circa il 60% da linee di credito a lunga scadenza e per il 40% da debito bancario a breve termine (Tarantola, 2008). Nel 1998 tale proporzione appariva invertita.

Il reperimento sul mercato finanziario di fondi idonei a supportare le attività di ricerca e sviluppo delle imprese non può essere realizzato in ottica transazionale, ma richiede un rapporto di conoscenza e fiducia reciproca con la banca. La valutazione di un progetto di ricerca o di innovazione tecnologica appare, infatti, un'attività complessa che può trovare realizzazione solo se contestualizzato in un rapporto strutturato ed orientato al lungo periodo. È in questo quadro che assumono rinnovata rilevanza le conoscenze relazionali ed il radicamento sul territorio che potrebbero contribuire in maniera significativa ad una più puntuale ed efficace valutazione di progetti di ricerca ed innovazione specifici.

Queste considerazioni mettono in luce come un ruolo significativo per il finanziamento alla ricerca e sviluppo possa essere fornito non solo dai grandi gruppi bancari, cui viene normalmente attribuita tale funzione, ma anche alle banche locali che possono meglio apprezzare la portata di progetti innovativi proposti data la loro migliore conoscenza del territorio e delle caratteristiche del sistema produttivo (Rotondi, 2005).

4. Quale ruolo per le banche nel rilancio dei distretti industriali

Le considerazioni sviluppate in precedenza hanno messo in luce l'emergere di un rinnovato rapporto tra banca-impresa maggiormente orientato alla stabilizzazione ed al consolidamento delle relazioni in un'ottica di medio-lungo periodo. Tale evoluzione, dal lato dell'impresa, appare essere guidata dall'esigenza di trovare fonti di finanziamento idonee a sostenere i processi di ricerca ed innovazione che appaiono essere strumentali alla sopravvivenza dell'azienda nel mutato contesto competitivo. È in questo quadro che le banche vengono chiamate a svolgere un rinnovato ruolo nel processo di sviluppo economico a sostegno della creazione e diffusione di nuova conoscenza.

La concretizzazione di tale tendenza, e quindi lo sviluppo di un approccio con le PMI maggiormente orientato al *relationship lending* sviluppato sia dai gruppi bancari che dagli operatori locali, ha trovato terreno particolarmente fertile nei distretti industriali. È proprio all'interno di questi sistemi aggregativi che le imprese di piccola e media dimensione, operanti principalmente all'interno dei comparti manifatturieri, hanno saputo raggiungere posizioni di *leadership* a livello internazionale nei propri settori di attività. All'interno dei sistemi distrettuali si è storicamente realizzato un rapporto privilegiato tra imprese e banche locali che è

sfociato nella realizzazione di rapporti stabili ed ad alto contenuto informativo, soprattutto di tipo *soft*.

Le specificità del contesto distrettuale esaltano, infatti, i vantaggi che le banche radicate sul territorio possono ottenere implementando un approccio con le imprese orientato alla relazione⁸. Il vantaggio conoscitivo derivante di un rapporto stabile e duraturo con la propria clientela consente alla banca di ridurre non solo l'opacità informativa della singola impresa, ma, dati gli stretti legami esistenti tra gli operatori del distretto industriale, anche di migliorare la capacità di valutazione con riferimento all'intero sistema produttivo. Le profonde interrelazioni che si realizzano nei contesti distrettuali determinano per altro un rischio, specifico delle banche locali, derivante dalla possibilità di rapido contagio delle situazioni di crisi e di deficit di liquidità.

Numerosi studi empirici sono stati sviluppati con l'obiettivo di evidenziare se sia possibile individuare un "effetto distretto" con riferimento alla facilità ed alle condizioni di accesso al credito per le PMI. Risultati recenti dimostrano come le imprese distrettuali siano meno razionalizzate rispetto alle PMI operanti al di fuori di tali forme aggregative, mentre non è possibile stabilire una relazione diretta tra l'appartenenza al distretto e la possibilità di mantenere rapporti di *relationship lending* (Alessandrini, Presbitero, Zazzaro, 2008).

È invece possibile stabilire una relazione diretta tra la probabilità di ricorrere al *relationship lending* e la distanza funzionale esistente tra banca ed imprese: maggiore è la distanza funzionale minore sarà la possibilità di utilizzo di un approccio orientato alla relazione. È in questo senso che le imprese distrettuali sono state storicamente favorite nella definizione di rapporti strutturati e duraturi con le banche data la minore distanza funzionale che normalmente caratterizza proprio i contesti distrettuali. La particolare opacità informativa che caratterizza le PMI distrettuali rende indispensabile per tali operatori mantenere tale rapporto orientato alla stabilità con le banche, anche in questa fase di ristrutturazione del sistema finanziario che, anche a livello locale, tende ad aumentare la distanza funzionale tra banca ed impresa non solo per i grandi gruppi, ma anche per gli operatori locali.

Anche alla luce delle rinnovate esigenze di finanziamento espresse dalle PMI che, anche in ambito distrettuale necessitano di un supporto diretto da parte degli intermediari finanziari per il sostegno della ricerca e dell'innovazione tecnologica, appare essenziale che il sistema bancario sia in grado di mantenere una vicinanza funzionale con il territorio. È in questo senso che le banche possono svolgere un ruolo strategico per supportare un processo di rilancio delle realtà distrettuali, la cui competitività appare oggi minata dalla crescente pressione portata sui mercati globali dai paesi in via di sviluppo, e da quelli dell'area asiatica in particolare. Un processo di riconversione produttiva che, pur non abbandonando la specializzazione merceologica tipica dei distretti industriali per salvaguardarne la tradizione e le conoscenze tacite sedimentate, sappia

⁸Per un approfondimento sul tema del rapporto banca-impresa all'interno dei distretti industriali si rimanda a Baffagi, Pagnini, Quintiliani, 2000; Dei Ottati, 1995; Finali Russo, Rossi, 1999; Lugaresi, Rotondi, 2000.

coniugare l'esperienza storica dei distretti con i nuovi strumenti e le nuove opportunità portate dallo sviluppo della *knowledge economy* necessita di un adeguato supporto da parte del sistema bancario (De Novellis, Mariani, Nardozi, Parlato, 2006). È alla luce di queste considerazioni che si evince come sia i grandi gruppi bancari, che gli operatori locali, valorizzando al meglio la propria vicinanza funzionale con i sistemi produttivi possano svolgere un ruolo di direzione e guida per il rilancio della competitività dei sistemi distrettuali italiani.

Bibliografia

- Alessandrini P., Croci M., Zazzaro A. (2005), "The Geography of Banking Power: the Role of Functional Distance", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly*, n. 235, pp. 129-167.
- Alessandrini P., Presbitero A.F., Zazzaro A. (2008), "Banche e imprese nei distretti industriali", *Quaderni di Ricerca dell'Università degli Studi di Ancona*, n. 309.
- Amorosino S. (1991), (a cura di), *La ristrutturazione delle banche pubbliche. L'attuazione della legge n. 218/90*, Giuffrè Editore, Milano.
- Baffigi A., Pagnini M., Quintiliani F. (2000), *Localismo bancario e distretti industriali: assetto dei mercati del credito e finanziamento degli investimenti*, in Signorini F.L. (a cura di), *Lo sviluppo locale*, Donzelli, Roma.
- Banca d'Italia (2009), *Relazione annuale al Governo e al Parlamento*, Roma.
- Bianchi T. (1988), "L'evoluzione del sistema bancario e del rapporto banca-impresa", *Banche e Banchieri*, n. 1, pp. 25-49.
- Bianchi T. (1998), "Privatizzazione e concentrazione delle banche italiane nella prospettiva europea", *Bancaria*, n. 9, pp. 18-27.
- Boot A. (2007), *The Evolving Landscape of Banking*, Research Board Project, Unicredit Group.
- Bottiglia R. (2009), *I grandi gruppi bancari: formazione, sviluppo e crisi*, Giuffrè Editore, Milano.
- Bottinelli L. (2007), *Nuove forme d'impresa nei settori ad alta intensità di ricerca ed innovazione nell'esperienza europea. Il caso Galileo*, Giuffrè Editore, Milano.
- Cesarini F. (1994), "Rapporti tra banche e imprese in Italia: due punti di debolezza", *Economia e politica industriale*, n. 83, pp. 7-16.
- Cesarini F. (2003), *Il rapporto banca-impresa*, Incontro di Studi "Impresa, risparmio e intermediazione finanziaria: aspetti economici e profili giuridici", Trieste.
- Cesarini F. (2003), "Il rapporto banca-impresa tra *relationship lending* e ricorso al mercato finanziario", *Bancaria*, n. 12, pp. 2-8.
- Cesarini F., Gobbi G., Lupi R. (2004), "L'internazionalizzazione delle banche", *Quaderni di ricerca dell'Università Cattolica del Sacro Cuore - Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie ed assicurative*, n. 211.

- Commissione Europea (2007), *Raising Productivity Growth: Key Messages from the European Competitiveness Report 2007*, COM (2007) 666, Bruxelles.
- Corigliano R. (2007), "Banca e impresa in Italia: caratteri evolutivi del relationship lending e sostegno allo sviluppo", *Banca, impresa e società*, n. 1, pp. 27-58.
- Costi R. (2001), *L'ordinamento bancario*, Il Mulino, Bologna.
- De Novellis F., Mariani M., Nardozi G., Parlato S. (2006), *Una finanza per la competitività dell'industria italiana*, in Gallo R., Silva F. (a cura di), *Le condizioni per crescere: diagnosi e proposte per il sistema produttivo*, Il Sole 24 Ore Edizioni, Milano.
- Dei Ottati G. (1995), *Tra mercato e comunità*, Franco Angeli, Milano.
- Dematte' C., "Imprese-banche: un rapporto da ricostruire", *Economia & Management*, n. 3, pp. 5-11.
- Dosi G. (1982), "Technological Paradigms and Technological Trajectories", *Research Policy*, n. 11, pp. 147-162.
- Finaldi Russo P., Rossi P. (1999), "Costo e disponibilità del credito per le imprese nei distretti industriali", *Banca d'Italia - Temi di Discussione*, n. 360.
- Focarelli D., Panetta F., Salleo C. (1999), "Determinanti e conseguenze delle fusioni ed acquisizioni bancarie in Italia. Un'analisi empirica (1984-1996)", *Banca, Impresa e Società*, n. 1, pp. 63-92.
- Forestieri G., Tirri V. (2003), "Rapporto banca-impresa: struttura di mercato e politiche di prezzo", *Quaderni di Ricerca dell'Ente per gli Studi Bancari e Finanziari Luigi Einaudi*, n. 31.
- Giannotti C. (2001), "Evoluzione del rapporto tra banche e piccole-medie imprese italiane: inquadramento teorico ed evidenze empiriche", *Studi e note di economia*, n. 2, pp. 129-160.
- Hamel G., Prahalad D. (1996), *Competing for the Future*, Harvard Business School Press, Boston.
- Lugaresi S., Rotondi Z. (2000), *Internazionalizzazione e finanziamento dei distretti industriali*, in Signorini F.L. (a cura di), *Lo sviluppo locale*, Donzelli, Roma.
- Malvasi R. (1997), (a cura di), *Ristrutturazione del sistema bancario: aggregazioni e fusioni tra intermediari*, Franco Angeli, Milano.
- Mattei Gentili M. (1993), "Il fido multiplo e la nuova regolamentazione dell'attività bancaria", *Banca Notizie*, n. 3.
- Mattei Gentili M. (1995), "Alcune considerazioni in merito alla capacità competitiva delle aziende di credito", *Banca Notizie*, n. 2, pp. 1-4.
- Messori M. (2000), *Le privatizzazioni bancarie in Italia*, in De Nardis S. (a cura di), *Le privatizzazioni italiane*, Il Mulino, Bologna.
- Mowery D., Rosenberg N. (1979), "The Influence of Market Demand upon Innovation: a Critical Review of Some Recent Empirical Studies", *Research Policy*, n. 8, pp. 102-153.
- Nardozi G. (2007), *I rapporti tra banca e impresa: ieri e oggi*, Seminari della Fondazione CESIFIN, Firenze.
- Onado M. (2003), *La lunga rincorsa: la costruzione del sistema finanziario*, in Ciocca P., Toniolo G., *Storia Economica d'Italia*, Editori Laterza, Roma.

- Oriani M. (2006), (a cura di), *Banche italiane e internazionalizzazione*, Bancaria Editrice, Roma.
- Panetta F. (2004), *Il sistema bancario italiano negli anni Novanta. Gli effetti di una trasformazione*, Il Mulino, Bologna.
- Pezzetti R. (2006), *Le strategie competitive nel corporate banking. Implicazioni gestionali e modelli organizzativi emergenti nelle banche italiane*, Giuffrè Editore, Milano.
- Rotondi Z. (2005), *Banche, finanziamento dello sviluppo e dell'innovazione e internazionalizzazione*, in Bracchi G., Masciadro D. (a cura di), *Le banche italiane e la finanza per lo sviluppo: territori, imprese e famiglie*, Bancaria Editrice, Roma.
- Ruozzi R., Gandolfi G. (2005), *Il ruolo dell'ICT nelle banche italiane: efficienza e creazione di valore*, Bancaria Editrice, Roma.
- Ruozzi R., Zara C. (2001), "Il rapporto tra banche e PMI: caratteristiche strutturali e tendenze evolutive", *Bancaria*, n. 10, pp. 2-16.
- Ruozzi R., Zara C. (2003), *Il futuro del credito alle imprese. Come cambia il rapporto con le banche*, Egea, Milano.
- Schumpeter J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge.
- Stiroh K.J. (2001), "What Drives Productivity Growth?", *FRBNY Economic Policy Review*, n. 1, pp. 37-59.
- Tarantola A.M. (2008), *Strategie delle banche per il territorio nel mercato globale*, Intervento alla XLI Giornata del Credito – Abi, Roma, 3 aprile 2008.
- Varaldo R. (2003), *L'innovazione nell'era della conoscenza e della globalizzazione*, intervento presso la Fondazione Lucchini, Brescia.
- Velo D. (1991), *La formazione di un sistema bancario europeo e il ruolo della Banca Centrale Europea*, in AA. VV.: *Dal Piano Delors all'Unione economica e monetaria*, Cedam, Padova.
- Velo D. (2009), *Il governo dello sviluppo economico e dell'innovazione in Europa*, Giuffrè Editore, Milano.

Laura Bottinelli

Assegnista di ricerca di Economia e gestione delle imprese
Dipartimento di Ricerche Aziendali
Facoltà di Economia
Università degli Studi di Pavia
Via San Felice, 5-7
27100 Pavia
e-mail: lbottinelli @ eco.unipv.it