

fica della quale gli esperti/professionisti interni fanno parte, dall'altro) che opera in forte relazione di networking con strutture analoghe e con centri studi, istituti di ricerca e mondo accademico. È sicuramente il gruppo meno numeroso, ma è quello che offre le maggiori potenzialità in ordine ai neo-requisiti di competitività di sistema.

L'impresa hardware è la classica mesoimpresa, che svolge lavorazioni anche complesse ma con un'autonomia e una capacità di "vedere" il mercato molto inferiore all'impresa "core". Tale tipo di impresa si pone i problemi legati alla qualità, lavora spesso per più committenti e ha mercati di nicchia sufficientemente consolidati. L'organizzazione è di tipo tecnico/imprenditoriale, è una struttura tipica delle aree sistema e inizia ad avere una domanda di servizi legata a un ruolo di maggior peso sul mercato.

L'impresa "ring" è il complemento dell'impresa "core" e si può definire come impresa/reparto nel senso che svolge la singola lavorazione su commessa per un'unica azienda committente. Innumerevoli sono i casi nel

settore calzaturiero, del mobile e dell'abbigliamento: le relazioni cui esse danno luogo hanno formato il paradigma del distretto industriale per la tipicità dei fattori che ne hanno determinato lo sviluppo.

L'ultima tipologia, **l'impresa monade**, rappresenta l'artigiano classico e l'impresa individuale, intesa più in senso organizzativo e di rapporto con il mercato che dal punto di vista dimensionale. È ancora la tipologia più numerosa, la più debole in termini di rappresentanza, di relazioni e di esposizione alla ciclicità degli andamenti dell'economia.

Sarebbe errato trarre da questa semplice tassonomia limiti ben definiti tra una tipologia e un'altra: piuttosto, gli elementi – soprattutto organizzativi – che ne contraddistinguono i diversi profili sono molte volte coesistenti e determinano al contempo il vincolo e le enormi potenzialità di sviluppo del sistema piccola impresa.

Nel paragrafo conclusivo si cercherà di mettere in luce le connessioni e di proporre un sistema di obiettivi e di strumenti coerenti con quanto espresso.

	Mercato prodotto/territorio	Organizzaz. prevalente	Morfologia organizzativa territoriale	Caratteristiche relazionali c/ambiente	Domanda servizi
Impresa "core"	Beni finali Mercato nazionale (Mercato globale)	Pseudo/ gerarchica	Impresa -rete	Pluri/funzionale Decentramento produttivo Controllo elevato Marchio conosciuto	Livello elevato specialistico
Impresa "leggera"	Beni finali Mercato locale Mercato nazionale	Tecnica	Costellazione di imprese	Flessibilità Rapidità organizzativa	Livello medio
Impresa professionale	Servizi imprese Mercato locale Mercato nazionale	Istituzionale	Networking	Innovativa Inserimenti circuiti R&S	Livello elevato
Impresa hardware	Servizi imprese Beni intermedi Beni finali Mercato locale (Mercato nazionale)	Tecnica imprendit.le	Area sistema	C/terzista pluricommittente Buona capacità produttiva	Livello medio
Impresa "ring"	Beni intermedi Mercato locale (Mercato nazionale)	Tecnica	Distretto industriale	C/terzista mono -committente	Livello basso
Impresa monade	Beni finali Beni intermedi Mercato locale	Fattuale/ familiare	Localizzazione spontanea	Produzione tradizionale Elevata nati -mortalità	Nulla