

La competitività industriale nell'Unione Europea: un confronto tra l'Italia e i Paesi dell'Europa orientale

di Andrea Ricci^{*}

Sommario

Nel corso della crisi l'industria italiana ha subito una forte contrazione della produzione e dell'occupazione. Opposto è stato l'andamento del settore industriale nei Nuovi Stati membri (NMS) dell'Europa orientale, verso cui sono proseguiti i processi di delocalizzazione produttiva delle imprese italiane. L'analisi del costo del lavoro per unità di prodotto, misurato in parità dei poteri d'acquisto, mostra come questo divario competitivo derivi da due fattori. Il primo fattore è di carattere reale e attiene alla bassa crescita della produttività del lavoro nell'industria italiana. Il secondo fattore è di carattere monetario e attiene alla sottovalutazione del tasso di cambio delle valute dei NMS con l'euro.

Classificazione JEL: F41; F14; F31; E24.

Parole Chiave: Competitività industriale; Unione Europea; Costo del lavoro per unità di prodotto; Parità dei Poteri d'Acquisto; Tassi di cambio; Euro.

Industrial competitiveness in the European Union: Italy versus Eastern European countries

Abstract

During the crisis the Italian industry suffered a sharp contraction of output and employment. An opposite trend showed the New Member States (NMS) in Eastern Europe, to which continued the process of industrial relocation of Italian firms. The analysis of Unit Labor Cost (ULC), measured in Purchasing Power Parity, shows that this competitive gap stems from two factors. The first is of real character and relates to the low growth of labor productivity in the Italian industry. The second factor is of a monetary nature and relates to the undervaluation of the exchange rate of the currencies of the NMS with the euro.

JEL Classification: F41; F14; F31; E24.

Keywords: Industrial Competitiveness; European Union; Unit Labor Cost; Purchasing Power Parity; Exchange Rates; Euro.

^{*} Ricercatore di Economia Politica all'Università degli Studi "Carlo Bo" di Urbino, Dipartimento di Economia Società e Politica (DESP), via Saffi 42, Urbino (PU), E-mail: andrea.ricci@uniurb.it.

1. Il declino competitivo dell'industria italiana nella Grande Recessione (2008-2013)

La possibile deindustrializzazione dell'economia europea è da alcuni anni al centro delle preoccupazioni delle istituzioni comunitarie. Tra i sette obiettivi strategici per il nuovo decennio, fissati dalla Commissione Europea nel 2010, spicca quello relativo allo sviluppo di una forte base industriale, considerata necessaria per affrontare la competizione globale. Tale obiettivo è stato concretamente formulato in termini del mantenimento di una quota del valore prodotto dal settore industriale stabilmente superiore al 20% del totale dell'intera economia. Questo impegno è stato ulteriormente ribadito da una recente comunicazione della Commissione rivolta agli Stati membri, sollecitati ad agire per una "rinascita industriale europea"¹.

Il prolungarsi della crisi economica non rende tuttavia agevole tale compito. Nel quinquennio 2008-2013 il valore prodotto dal settore industriale all'interno dell'Unione Europea è sceso del 3,1%², una riduzione assai maggiore di quella registrata dall'intera economia (-0,9%). In seguito a questi andamenti la quota del settore industriale sul valore aggiunto totale nel 2013 è risultata pari al 19,2%, con un calo dell'1,5% rispetto al 2000, rendendo così assai arduo il raggiungimento dell'obiettivo strategico definito dalla Commissione Europea³. Ancora peggiore è stato l'andamento occupazionale. Nel periodo 2000-2013 l'occupazione industriale si è ridotta di oltre sette milioni e mezzo di unità e più della metà del calo è avvenuto nell'ultimo quinquennio⁴. La quota degli occupati industriali è così scesa al 15,9% dell'occupazione totale, rispetto al 19,5% del 2000.

Particolarmente negativo risulta l'andamento della produzione industriale italiana (-14,2%), che, in termini di valore aggiunto, manifesta la perdita più grave dell'intera Unione Europea dopo Cipro (-21,7%) e Finlandia (-22,1%). L'industria italiana, seconda solo a quella tedesca per

¹ Cfr. European Commission (2010) e (2014).

² I dati si riferiscono al valore aggiunto lordo a prezzi base del settore industriale (a eccezione delle costruzioni) calcolato in euro a prezzi costanti 2005, fonte Eurostat database.

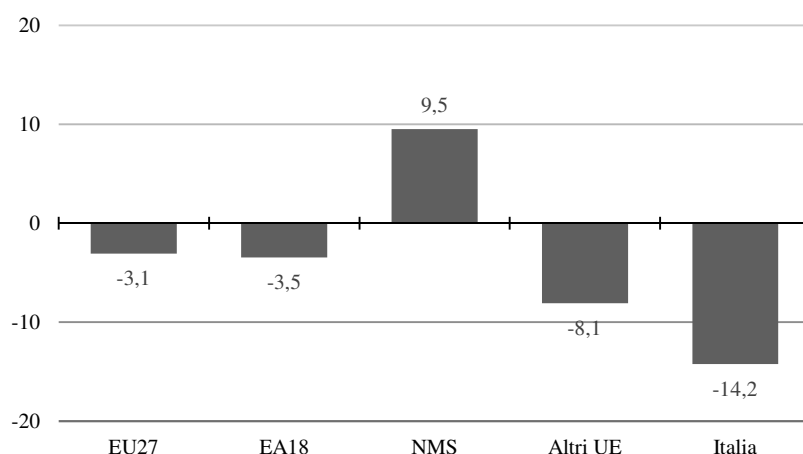
³ Sull'agenda di politica industriale della Commissione Europea, cfr. Heymann – Vetter (2013). Sulle strategie di reindustrializzazione in Europa cfr. Westkämper (2014).

⁴ Gli occupati nell'industria (ad eccezione delle costruzioni) nell'UE27 erano 41.365.200 nel 2000, 39.119.500 nel 2008 e 35.360.500 nel 2013 (Eurostat database).

dimensione assoluta, ha subito pesanti conseguenze negative anche in termini occupazionali. Rispetto a cinque anni prima, nel 2013 gli occupati nell'industria manifatturiera sono calati del 12,1%, con una perdita netta di oltre 572mila posti di lavoro. A ciò occorre aggiungere gli interventi di cassa integrazione, che nel settore industriale sono aumentati di 6 miliardi di ore, corrispondenti a circa 368.000 lavoratori a zero ore⁵. Si può quindi stimare in quasi un milione la perdita di posti di lavoro subita dal settore industriale italiano nel quinquennio 2008-2013.

Questi dati aggregati non forniscono tuttavia un'esatta fotografia di quanto sta accadendo nell'industria europea. Infatti, gli andamenti della produzione e dell'occupazione del settore industriale sono fortemente differenziati tra i diversi Paesi membri dell'Unione Europea.

*Grafico 1: Produzione industriale.
Variazione % del valore aggiunto 2008-2013 (dati Eurostat)*



Come mostra il grafico 1, a fronte di una significativa caduta del valore della produzione industriale sia nei Paesi dell'Eurozona (EA18), e in particolare in Italia, sia negli altri Paesi non aderenti alla moneta comune (Regno Unito, Svezia, Danimarca), si è assistito a un forte incremento nei Nuovi Stati Membri (NMS, *New Member States*) dell'Europa orientale non

⁵ Cfr. Osservatorio sulle ore autorizzate di cassa integrazione guadagni, banche dati INPS.

appartenenti all'area dell'euro (Polonia, Romania, Bulgaria, Repubblica Ceca, Ungheria, Lituania e Lettonia).

In termini di quota del valore aggiunto industriale sulla produzione totale, i NMS manifestano un andamento in netta controtendenza rispetto al sensibile ridimensionamento avvenuto nel resto dell'Unione, con un significativo aumento del peso dell'industria che ormai si avvicina al 30%. Il declino relativo del settore industriale è invece particolarmente forte in Italia, dove la perdita di quota sul valore aggiunto totale è stata ben quattro volte superiore rispetto alla media europea, 1,6% contro 0,4% (tabella 1). La crisi economica non sta quindi producendo solo un ridimensionamento complessivo dell'industria europea ma, forse in modo ancora più evidente, anche una nuova organizzazione spaziale della produzione industriale tra gli Stati membri⁶.

Tab. 1 - quota % del valore aggiunto industriale sul totale

Anno	2008	2013	Variazione
EU27	19,6	19,2	-0,4
EA18	19,9	19,6	-0,4
NMS	27,4	28,7	+1,3
Altri	17,4	15,3	-2,1
Italia	20,4	18,8	-1,6

Fonte: Dati Eurostat database.

Ciò sembra particolarmente vero per il settore industriale italiano che negli ultimi anni è stato interessato da massicci processi di delocalizzazione produttiva in particolare verso i Paesi dell'Europa orientale⁷. Il fenomeno della delocalizzazione non è facilmente quantificabile a causa della scarsità di rilevazioni statistiche. Un dato parziale e incompleto, poiché riguarda soltanto imprese di proprietà italiana e non tiene in considerazione altre forme di internazionalizzazione attiva come gli accordi e i contratti di subfornitura, può essere ricavato dalle statistiche sugli Investimenti Diretti all'Estero (IDE)⁸. Secondo gli ultimi dati disponibili, nel 2011 le imprese italiane avevano quote di partecipazioni in 4.472 imprese nei nuovi Paesi UE dell'Europa orientale, che impiegavano 249.455 dipendenti e

⁶ Sulla nuova divisione del lavoro in Europa susseguente all'ingresso dei NMS cfr. Winiecki (2009).

⁷ Sul fenomeno della delocalizzazione produttiva delle imprese italiane nell'Europa Centro-Orientale cfr. Tartaglione (2008). All'inizio del 2014 ha suscitato grande clamore il caso della multinazionale svedese Electrolux che ha minacciato il trasferimento della produzione in Polonia, cfr. Ricci (2014).

⁸ Fonte Banca dati Reprint Politecnico di Milano-ICE, <http://actea.ice.it/ide.aspx>.

producevano un fatturato di 36,8 miliardi di euro. Rispetto al 2005 sia per numero di imprese partecipate (+18,7%), che di occupati (+8,7%) e fatturato (+24,8%) si è registrato un consistente incremento della produzione e dell'occupazione delle imprese italiane nei NMS, in totale controtendenza rispetto a quanto avvenuto in Italia.

Il presente lavoro intende indagare sulle cause che spiegano il forte divario competitivo tra l'industria italiana e quella dei NMS in questi anni di crisi, sulla base dell'analisi di un fondamentale indicatore di competitività, il costo del lavoro per unità di prodotto (*Unit Labour Cost*, ULC)⁹. Il secondo paragrafo è dedicato ai criteri utilizzati per calcolare l'ULC nei suoi diversi componenti costitutivi, ai fini di una corretta comparazione internazionale¹⁰. Ciò ha consentito di distinguere i fattori reali (produttività e costo del lavoro) da quelli monetari (livello e variazione del tasso di cambio) che sottostanno alle differenze di costi tra i NMS e l'Italia, presentati nel terzo paragrafo. Nell'ultimo paragrafo sono contenute alcune considerazioni conclusive in merito alle strategie di politica economica più opportune per il rilancio competitivo dell'industria italiana.

2. Scelta ed elaborazione dei dati

Il costo del lavoro per unità di prodotto (ULC, *Unit Labour Cost*) è dato dal rapporto tra il costo totale del lavoro, costituito dai salari nominali più tutti i costi legati all'impiego di manodopera (contributi sociali, tassazione, trattamento di fine rapporto, assicurazioni, pagamenti in natura ecc.), e un indicatore che riflette il risultato finale del processo di produzione (output fisico o valore aggiunto). Nella costruzione degli indici di competitività internazionale l'ULC viene preferito ad altri indicatori di costo o di prezzo, poiché il costo del lavoro rappresenta la componente più rilevante di input non commerciabile del costo di produzione ed è poco sensibile a variazioni

⁹ Recentemente Giordano e Zollino (2014) hanno svolto un'analisi sulla competitività dell'economia italiana, basata su diversi indicatori, tra cui l'ULC. La loro analisi è tuttavia limitata a una comparazione con gli altri grandi Paesi dell'area euro (Spagna, Francia e Germania) e non considera l'andamento del tasso di cambio nominale tra le variabili che influiscono sul pattern competitivo.

¹⁰ Una illustrazione più dettagliata del metodo seguito è riportata nell'appendice metodologica.

erratiche e di breve periodo dei prezzi degli input importati¹¹. Imprese o Paesi con un ULC inferiore relativamente ai propri concorrenti possono essere considerati come maggiormente competitivi.

A livello aggregato, di settore o di intera economia, la produttività del lavoro deve essere calcolata in termini di valore aggiunto, espresso in unità monetarie. A tal fine è possibile utilizzare diversi indici dei prezzi, la cui scelta dipende dallo scopo dell'analisi. Nel caso in oggetto, relativo alla comparazione internazionale dei livelli di competitività industriale, l'indicatore più appropriato è l'ULC espressa in Parità dei Poteri d'acquisto (*Purchasing Power Parity*, PPP). L'uso della PPP consente infatti di esprimere una grandezza economica in termini di una medesima unità di conto avente lo stesso valore reale nei differenti Paesi, indipendentemente dal livello nazionale dei prezzi e dal tasso di cambio. L'ULC_{PPP}, inoltre, consente di effettuare un'analisi esaustiva del differenziale di competitività tra diversi Paesi, poiché permette di valutare l'impatto di tutte le componenti, quelle reali (livelli salariali e produttività del lavoro) e quelle monetarie (tasso di cambio e livello dei prezzi) e di misurarne l'importanza relativa. Nell'appendice metodologica in calce al presente lavoro sono discussi in dettaglio i procedimenti usati per la costruzione degli indicatori di competitività.

Nell'analisi empirica presentata nel successivo paragrafo ho analizzato la competitività relativa dell'industria italiana rispetto ai NMS dell'Europa orientale che nel 2013 non avevano ancora aderito all'euro. Come si è visto nel primo paragrafo, quest'area è stata caratterizzata negli ultimi anni da un'espansione della produzione industriale, in netta controtendenza con quanto accaduto nel resto dell'UE e in particolare in Italia. I Paesi considerati, con tra parentesi il loro anno di adesione all'UE, sono: Polonia (2004), Repubblica Ceca (2004), Lituania (2004), Lettonia (2004), Ungheria (2004), Romania (2007) e Bulgaria (2007). La Croazia non è stata inserita perché la sua adesione all'UE è avvenuta solo dal 1 luglio

¹¹ Sui diversi indicatori di competitività internazionale, tra cui l'ULC, cfr. Neary (2006). Un esame della performance previsionale per i Paesi dell'Eurozona dei diversi indicatori di competitività è svolta da Ca' Zorzi e Schnatz (2007). Recentemente Tiffin (2014), in uno studio dedicato all'Italia, ha sostenuto che in presenza di una sempre più forte globalizzazione della catena del valore, acquistano maggior potere esplicativo gli indicatori in termini di prezzi piuttosto che di costi, poiché i primi incorporano anche fattori di competitività tecnologica. A mio avviso, tuttavia, nel confronto con i NMS dell'Europa orientale, caratterizzati da un livello tecnologico ancora inferiore a quello italiano, gli indicatori di costo continuano a mantenere una predominanza nella spiegazione dei livelli relativi di competitività.

2013. Slovacchia (2004), Slovenia (2004) e Estonia (2004) non sono state considerate perché in tutto o in parte del periodo considerato avevano adottato l'euro come moneta nazionale. Oltre ai dati relativi agli Stati sopra menzionati, vengono riportati anche i dati relativi alla media dell'Eurozona a 18 Paesi (EA18).

I dati statistici di base sono stati ricavati da Eurostat Database¹². Il settore considerato è quello industriale a eccezione delle costruzioni (NACE Rev. 2, code B – E), poiché l'attività edilizia, per le sue caratteristiche molto legate al territorio di insediamento, è poco soggetta alla competizione internazionale e un suo inserimento avrebbe potuto alterare i risultati. L'unità di lavoro prescelta per calcolare il costo unitario del lavoro e la produttività è l'ora lavorata perché essa, a differenza del numero di occupati, non risente delle differenti configurazioni dei contratti di lavoro esistenti nei diversi Paesi. L'anno base scelto per la misura del valore aggiunto reale è il 2005. Il tasso di cambio tra le monete nazionali e l'euro è quello basato sulla media dell'anno.

3. L'ULC industriale in Italia e nei NMS dell'Unione Europea

Nella Tabella 2 sono riportati i risultati dell'analisi svolta. Nella prima riga corrispondente a ciascun Paese compare il valore dell' ULC_{ppp} normalizzato a quello italiano e nelle successive tre righe la scomposizione in fattori di questa variabile, cioè rispettivamente il rapporto tra costo unitario del lavoro e produttività misurati in moneta nazionale (ULC_{nc}), la quotazione del tasso di cambio corrente rispetto all'anno base (2005) e la distorsione del tasso di cambio rispetto alla PPP esistente nell'anno base (livello dei prezzi relativi). Nei grafici riportati nell'appendice 1 è mostrata la situazione relativa della competitività industriale di ciascun Paese con l'Italia.

Come si può osservare, l'Italia nel periodo 2008-2013 ha avuto un livello di ULC_{ppp} nel settore industriale sistematicamente superiore a quello degli altri Paesi dell'UE e particolarmente forte è risultato il divario con i NMS non appartenenti all'area dell'euro. Con l'aggravamento della crisi economica si è manifestato un ulteriore significativo peggioramento della competitività industriale dell'Italia sia rispetto alla media dell'Eurozona, sia rispetto ai NMS. I processi di delocalizzazione del sistema industriale italiano, descritti nel primo paragrafo, trovano in questi dati una loro prima

¹² Eurostat è l'Istituto ufficiale di statistica dell'Unione Europea: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

spiegazione. Se è vero che la ripresa della produzione industriale italiana passa innanzitutto attraverso la riduzione del divario di costo con i più diretti concorrenti, tale impresa appare particolarmente ardua nel breve e medio periodo nei confronti dei NMS, che presentano valori intorno alla metà, o addirittura inferiori, dell'ULC_{ppp} dell'Italia.

Per individuare gli interventi necessari ad invertire la tendenza in atto verso la deindustrializzazione dell'economia italiana appare indispensabile comprendere quali siano le reali cause che sottostanno a un così significativo deterioramento competitivo e a tale scopo è utile analizzare i diversi fattori che compongono l'ULC_{ppp}. Come illustrato nell'appendice metodologica, i fattori interni (dinamica salariale e produttività del lavoro) sono evidenziati dal costo del lavoro per unità di prodotto misurato in moneta nazionale (ULC_{nc}). Il quadro che ne emerge è significativamente diverso dal precedente e chiaramente più favorevole all'industria italiana.

Tab. 2 - Il divario competitivo dell'industria italiana (Italia = 100)

ULC _{ppp}	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Euro area	91,54	87,63	86,47	85,63	84,21	82,13
ULC _{nc}	89,91	86,07	84,93	84,11	82,72	80,67
E	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PPP	1,63	1,56	1,54	1,52	1,50	1,46
Bulgaria	50,38	46,11	50,65	46,90	45,72	44,78
ULC _{nc}	86,90	79,52	87,36	80,89	78,86	77,24
E	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PPP	-36,51	-33,41	-36,71	-33,99	-33,14	-32,45
Rep. Ceca	56,89	51,73	56,58	57,73	57,45	55,17
ULC _{nc}	63,15	60,86	63,67	63,17	64,30	63,79
E	10,63	6,70	9,83	11,57	10,28	8,11
PPP	-16,89	-15,83	-16,92	-17,02	-17,13	-16,73
Lettonia	88,93	71,54	65,89	65,61	64,14	66,50
ULC _{nc}	89,34	72,18	66,76	66,26	63,95	66,69
E	-0,83	-0,97	-1,18	-0,95	-0,10	-0,51
PPP	0,42	0,34	0,31	0,31	0,30	0,31
Lituania	56,32	46,13	39,33	37,23	38,21	37,46
ULC _{nc}	78,67	64,44	54,94	52,01	53,37	52,33
E	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PPP	-22,35	-18,31	-15,61	-14,78	-15,16	-14,87
Ungheria	67,36	61,51	61,14	65,72	64,00	59,76
ULC _{nc}	86,30	87,85	85,80	93,54	94,31	90,39
E	-1,06	-9,04	-7,63	-9,37	-12,01	-13,30
PPP	-17,89	-17,29	-17,03	-18,44	-18,30	-17,32
Polonia	80,43	56,83	59,15	55,04	53,49	52,54
ULC _{nc}	97,78	85,12	81,78	78,51	77,48	76,33
E	12,06	-5,11	0,49	-1,58	-2,55	-2,70
PPP	-29,41	-23,18	-23,13	-21,88	-21,44	-21,09
Romania	60,96	50,10	51,43	54,55	52,23	51,99
ULC _{nc}	92,53	87,56	89,29	95,32	96,00	94,69
E	-1,28	-10,59	-10,38	-11,51	-14,98	-14,19
PPP	-30,30	-26,87	-27,48	-29,25	-28,80	-28,52

Se nei confronti dell'Eurozona il divario competitivo rimane sostanzialmente immutato, con una differenza di poco più dell'1% tra ULC_{ppp} e ULC_{nc} , spiegabile con un livello dei prezzi relativi leggermente inferiore in Italia, esso si riduce fortemente rispetto ai NMS. Per alcuni Paesi, come la Romania e l'Ungheria, lo svantaggio competitivo dell'Italia, derivante dalla dinamica interna salari/produttività, risulta minimo per l'intero periodo considerato e rispetto a Bulgaria, Polonia e Lettonia esso era molto ridotto nell'anno che precede lo scoppio della crisi, il 2008. Anche l'andamento nel tempo dell' ULC_{nc} si differenzia da quella dell' ULC_{ppp} . Infatti, nei confronti di Romania, Ungheria e Repubblica Ceca, l'Italia registra un miglioramento, sia pur limitato, e nei confronti dei rimanenti Paesi il peggioramento è in ogni caso inferiore a quello misurato in termini di PPP, con la sola eccezione della Lituania.

Analizzando le due componenti che compongono l' ULC_{nc} (costo del lavoro e produttività) risulta che la causa di gran lunga preponderante del deterioramento competitivo italiano negli anni 2008-2013 è stata la stasi della produttività del lavoro, mentre il costo del lavoro ha mostrato un andamento solo di poco superiore a quello medio dell'Eurozona e nettamente inferiore a quello di gran parte dei NMS, come di può osservare dalla tabella 3.

Tab. 3 - costo del lavoro e produttività nell'industria 2008-2013 - (Variazioni % in moneta nazionale)

	<i>Costo del lavoro</i>	<i>Produttività del lavoro</i>
Euro area	12,41	9,29
Bulgaria	34,00	31,51
Rep. Ceca	18,40	2,26
Italia	16,18	1,35
Lettonia	12,82	31,84
Lituania	6,63	39,83
Ungheria	21,30	1,03
Polonia	20,83	35,03
Romania	45,07	23,67

Dai dati sopra riportati appare evidente come nella spiegazione del vantaggio competitivo dei NMS nei confronti dell'Italia giochino un ruolo decisivo i fattori esterni alla dinamica produttiva, che determinano la marcata differenza esistente tra i valori dell' ULC_{ppp} e quelli dell' ULC_{nc} .

Prendendo in considerazione i due parametri monetari di competitività, il livello del tasso di cambio rispetto alla PPP (ERDI, *Exchange Rate Deviations Index*) all'inizio del periodo considerato (2008) e le variazioni successive del tasso di cambio nominale (2008-2013), possiamo distinguere quattro gruppi di Paesi, mostrati nella Tabella 4, ordinati in modo

decescente rispetto al carattere più o meno virtuoso delle strategie competitive adottate: a) livello iniziale allineato con la PPP e successiva stabilità del tasso di cambio (EA e Lettonia); b) livello iniziale sottovalutato rispetto alla PPP e successiva stabilità del tasso di cambio (Bulgaria e Lituania); c) livello iniziale allineato con la PPP e successivo deprezzamento del tasso di cambio (Repubblica Ceca); d) livello iniziale sottovalutato rispetto alla PPP e successivo deprezzamento del tasso di cambio (Ungheria, Polonia e Romania).

Tab. 4 - Strategie competitive

ERDI ↓	E→	Stabile	Deprezzato
Convergente		a) EA, Latvia	c) Rep. Ceca
Divergente		b) Bulgaria, Lituania	d) Ungheria, Polonia, Romania

Le indicazioni che si possono trarre dall'analisi svolta sono le seguenti: 1) il gap competitivo dell'industria italiana derivante da fattori interni alla dinamica produttiva dei singoli Paesi è determinato principalmente da una bassa crescita della produttività del lavoro¹³; 2) la dinamica del costo del lavoro misurato in moneta nazionale è solo di poco superiore a quello medio dell'Unione Europea e nettamente inferiore a quello di molti NMS; 3) i NMS traggono vantaggi competitivi dalla loro non adesione alla moneta unica europea sia in termini statici (forte disallineamento del tasso di cambio con l'euro rispetto al valore della PPP), sia in termini dinamici (uso dello strumento del deprezzamento negli anni di crisi per sostenere la competitività).

Conclusioni

Il settore industriale italiano ha subito nel corso degli anni di crisi una contrazione della produzione e dell'occupazione superiore a quella media dell'intera economia e il rischio di una progressiva deindustrializzazione del Paese comincia a manifestarsi come concreta possibilità del prossimo futuro. Un andamento negativo, sia pure in misura ridotta, si è manifestato anche negli altri Paesi dell'Eurozona, mentre nei NMS dell'Europa

¹³ Sulla bassa crescita della produttività del lavoro come causa principale del declino dell'economia italiana cfr Saltari e Travaglini (2009). Una recente indagine econometrica sull'andamento di lungo periodo della produttività del lavoro italiana in comparazione con altri Paesi industriali è in Calcagnini e Travaglini (2014).

orientale il settore industriale ha conosciuto una costante e significativa espansione durante la Grande Recessione. Alla performance dei NMS ha contribuito il fenomeno della delocalizzazione produttiva delle imprese industriali italiane che, secondo i pochi dati disponibili, è continuato senza sosta anche nel corso della crisi. Nel dibattito di politica economica in Italia la discussione si è concentrata attorno alle misure, di carattere normativo o fiscale, atte a ridurre il costo del lavoro, considerato come la causa principale della perdita di competitività dell'industria italiana. L'analisi svolta nel presente lavoro non conferma tale priorità di intervento.

Dalla scomposizione in fattori del principale indicatore della competitività di costo, il costo del lavoro per unità di prodotto misurato in termini di parità dei poteri d'acquisto, è risultato che il divario competitivo dell'industria italiana rispetto ai concorrenti dell'Est europeo dipende in gran parte da altri due elementi, uno di carattere reale (la bassa crescita della produttività del lavoro) e l'altro di carattere monetario. Da un lato la bassa crescita della produttività del lavoro nell'industria italiana e dall'altro il disallineamento del tasso di cambio delle valute dei NMS con l'euro rispetto alla PPP sono risultate essere le cause fondamentali del gap competitivo italiano. I paesi dell'Europa orientale che nel corso degli anni di crisi (2008-2013) hanno conosciuto la maggiore espansione della produzione industriale sono stati quelli che, per sostenere la propria competitività, hanno utilizzato la leva del tasso di cambio, attraverso un deprezzamento pilotato nei confronti dell'euro. In tal modo essi hanno accentuato la differenza dei prezzi relativi nei confronti dell'Eurozona, già molto ampia al momento del loro ingresso nell'Unione Europea. L'allargamento ad est dell'Unione Europea, avvenuto nello scorso decennio, al contrario delle previsioni allora prevalenti¹⁴, non è stato contrassegnato da una progressiva convergenza nei livelli dei prezzi relativi ma, al contrario, da un'accentuazione della divergenza, come effetto del particolare assetto monetario che caratterizza l'Unione Europea, costituito da una moneta comune per 18 Paesi membri e dal mantenimento delle monete nazionali per i rimanenti.

Le riflessioni in termini di politica economica, che si possono trarre dall'analisi effettuata, portano a concludere che la priorità degli interventi non dovrebbe essere accordata alla riduzione del costo nominale del lavoro, attraverso azioni dirette di carattere fiscale o indirette relative all'introduzione di nuove forme di flessibilità contrattuale. L'impatto di

¹⁴ A tal proposito cfr. Dreger et al. (2007).

queste misure risulterebbe infatti assai modesto in termini di miglioramento della posizione competitiva dell'Italia rispetto ai concorrenti dell'UE. Nel medio-lungo periodo gli sforzi dovrebbero invece essere indirizzati all'adozione di misure volte a favorire l'ammodernamento tecnologico, in termini di processo e di prodotto, del settore industriale al fine di rilanciare la crescita della produttività, che risulta essere la principale causa di carattere reale del deterioramento competitivo. A questa strategia, si dovrebbero tuttavia accompagnare, nel breve periodo, azioni, concordate a livello di istituzioni europee, per impedire l'utilizzo intensivo del tasso di cambio come strumento di concorrenza sleale da parte dei Paesi membri del mercato comune europeo non appartenenti all'area dell'euro. Nella situazione attuale all'interno dell'UE esiste infatti un'evidente asimmetria tra i Paesi che hanno adottato l'euro e i Paesi che, pur godendo di tutte le possibilità offerte dal mercato unico europeo, hanno conservato la propria moneta nazionale con la possibilità di utilizzo, ampiamente sfruttata in questi anni di crisi, del tasso di cambio come strumento di politica industriale.

Riferimenti bibliografici

- Balassa B (1964). The purchasing power parity doctrine: a reappraisal. *Journal of Political Economy*, vol. 72, 584–96.
- Ca' Zorzi M., Schnatz B., Explaining and Forecasting Euro Area Exports. Which Competitiveness indicator performs best?, *ECB Working Paper* n. 833, november, European Central Bank, Frankfurt am Main.
- Calcagnini G, Travaglini G. (2014). A time series analysis of labor productivity. Italy versus the European countries and the U.S.. *Economic Modelling* 36 (2014) 622–628.
- Dreger C., Kholodilin K., Lommatzsch K., Slacalek J., Wozniak P. (2007). Price convergence in the enlarged internal market. *European Economy Economic Papers*, n. 292, november, European Commission.
- European Commission (2010). EUROPE 2020. A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth. *Communication from the Commission*, Brussels, 3.3.2010 COM(2010).
- European Commission (2012). Scoreboard for the Surveillance of Macroeconomic Imbalances. *European Economy*, Occasional Paper 92, February, Brussels.
- European Commission (2014). Per una rinascita industriale europea, *Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni*, Bruxelles, 22.1.2014 COM(2014).

- Felipe J., Kumar U. (2011). Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again. *Levy Economic Institute of Bard College Working Papers*, n. 651, Annandale-on-Hudson, NY.
- Giordano C., Zollino F. (2014). Exploring price and non-price determinants of trade flows in the largest euro-area countries. *Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers)*, n. 233, September, Banca d'Italia, Roma.
- Groll D., van Roye B. (2011). Price Competitiveness Divergence in the Euro Area: the Levels Matters! *Kiel Policy Brief*, n. 24, March, Kiel Institute for the World Economy.
- Havlik P. (2005). Unit labour costs in the new EU member states. *Statistika, Czech Statistical Office*, No. 4.
- Heymann E., Vetter S. (2013). Europe's Re-industrialisation. The Gulf between Aspiration and Reality. *EU Monitor, European Integration, DB Research*, Deutsche Bank, November 26.
- Hooper P., Larin K.A. (1988). International Comparisons of Labor Costs in manufacturing. *International Finance Discussion Papers*, International Monetary Fund.
- ILO (2013). *Wages and Equitable Growth*. Global Wages Report 2012/13, International Labour Office, Geneva.
- Neary J.P. (2006). Measuring Competitiveness. *The Economic and Social Review*, Vol. 37, No. 2, Summer/Autumn, 2006, pp. 197-213.
- Ricci A. (2014). Caso Electrolux: il vero cuneo è quello dell'euro. *Economia e Politica. Rivista online di critica della politica economica*, 1 febbraio 2014.
- Saltari E., Travaglini G. (2009). *L'economia italiana nel nuovo millennio*. Carocci Editore, Roma.
- Samuelson P. (1964). Theoretical notes on trade problems. *Review of Economics and Statistics*, 46.
- Sonora R.J., Tica J. (2014). Harrod, Balassa, and Samuelson (re)visit Eastern Europe. *Cogent Economics & Finance*, 2:920557, <http://dx.doi.org/10.1080/23322039.2014.920557>.
- Tartaglione A.M. (2008). *Le scelte di delocalizzazione produttiva nell'Europa Centro-Orientale*. Aracne Editrice, Roma.
- Tiffin A. (2014). European Productivity, Innovation and Competitiveness: The Case of Italy. *IMF Working Papers*, WP/14/79, May, International Monetary Fund.
- Van Ark B., Stuivenwold E., Ypma G. (2005). Unit Labour Costs, Productivity and International Competitiveness. *Research Memorandum GD-80*, August, Groningen Growth and Development Centre.
- Westkämper E. (2014). *Towards the Re-Industrialization of Europe*. Springer-Verlag, Berlin Heidelberg.
- Winiecki J. (ed.) (2014). *Competitiveness of New Europe*. Routledge Studies in European Economy, Routledge, Taylor & Francis Group, London – New York.

Appendice 1: Costo del lavoro per unità di prodotto in PPP e scomposizione in fattori

Grafico 2: Euro Area (ULC IT = 100)

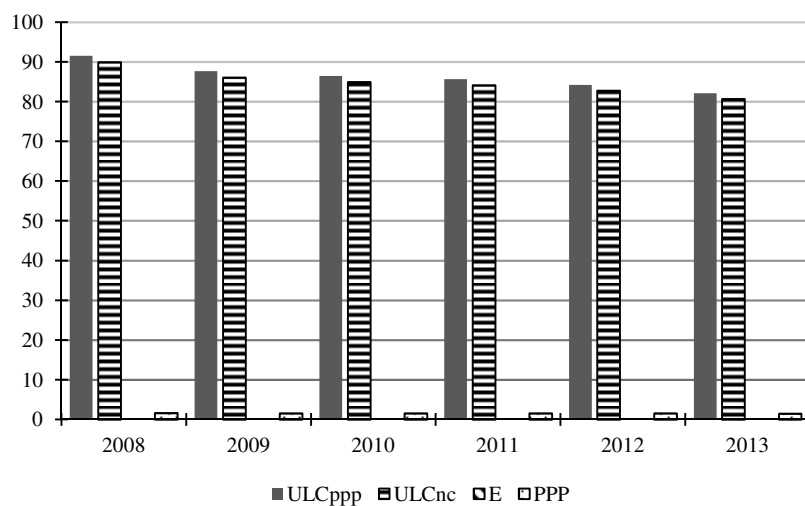


Grafico 3: Bulgaria (ULC IT = 100)

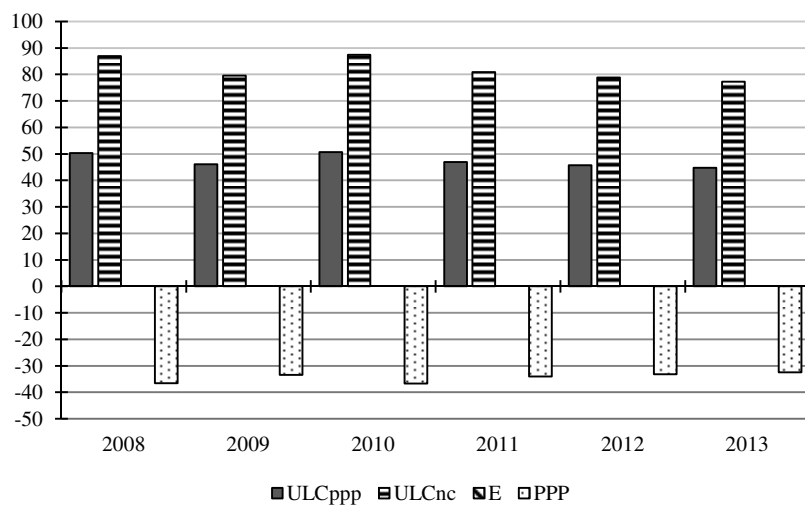


Grafico 4: Repubblica Ceca (ULC IT = 100)

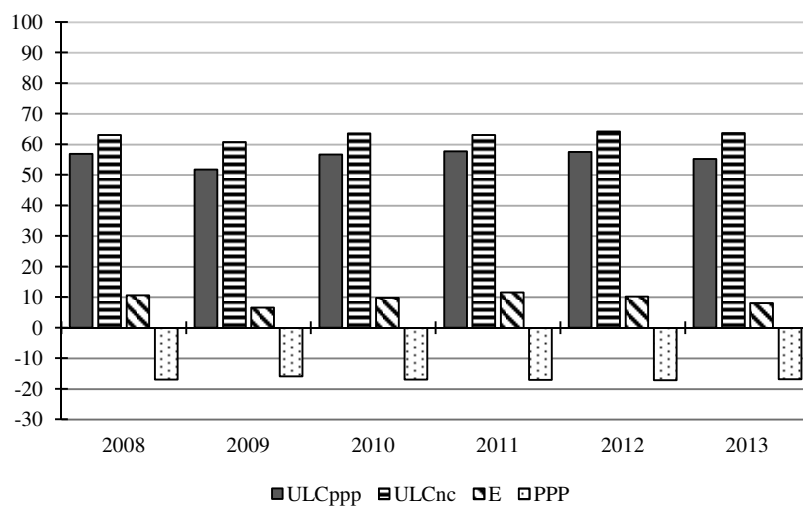


Grafico 5: Lettonia (ULC IT = 100)

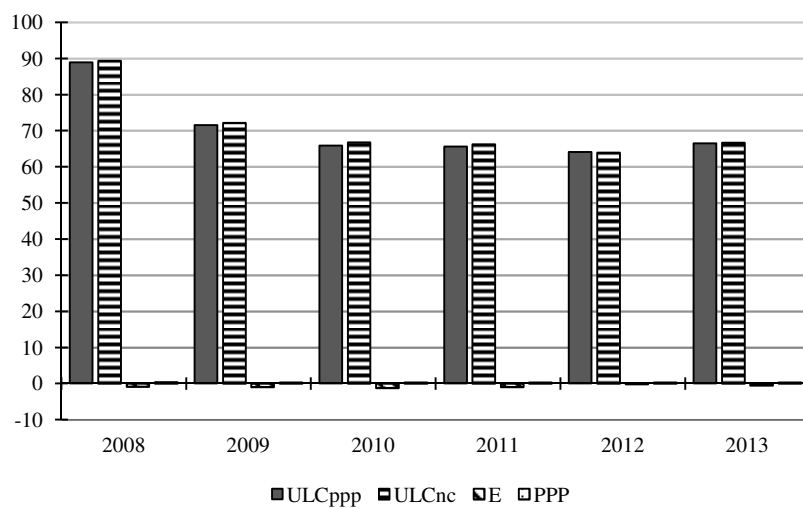


Grafico 6: Lituania (ULC IT = 100)

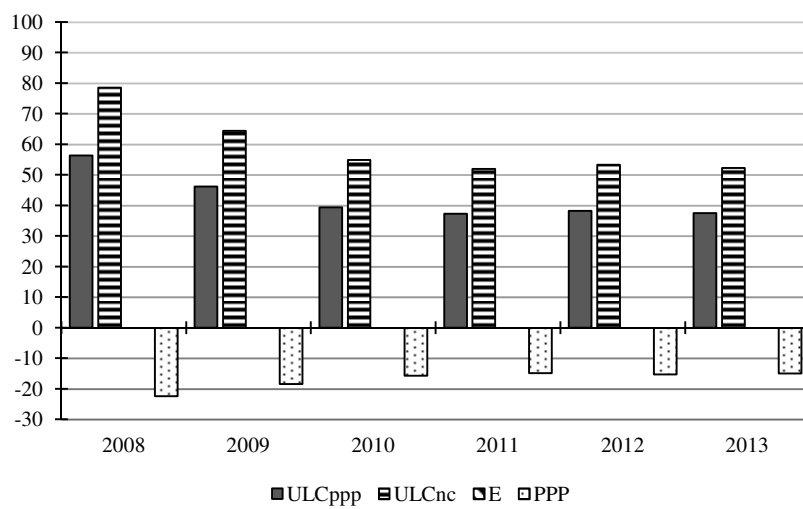


Grafico 7: Ungheria (ULC IT = 100)

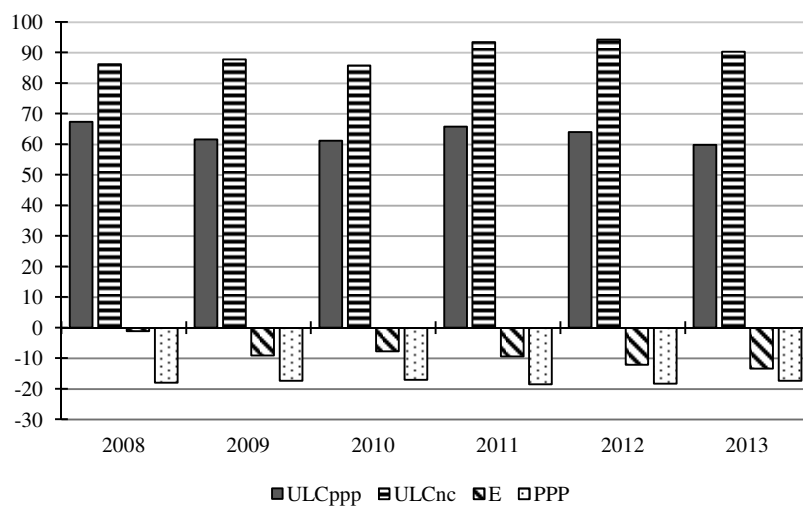


Grafico 8: Polonia (ULC IT = 100)

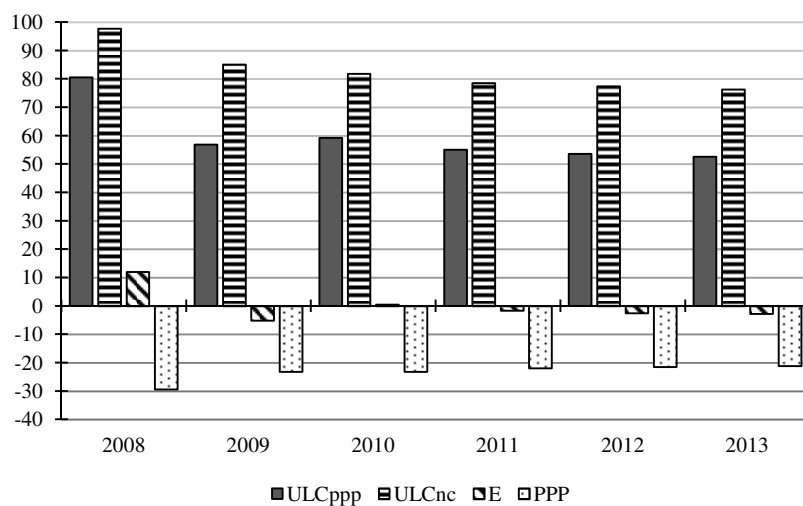
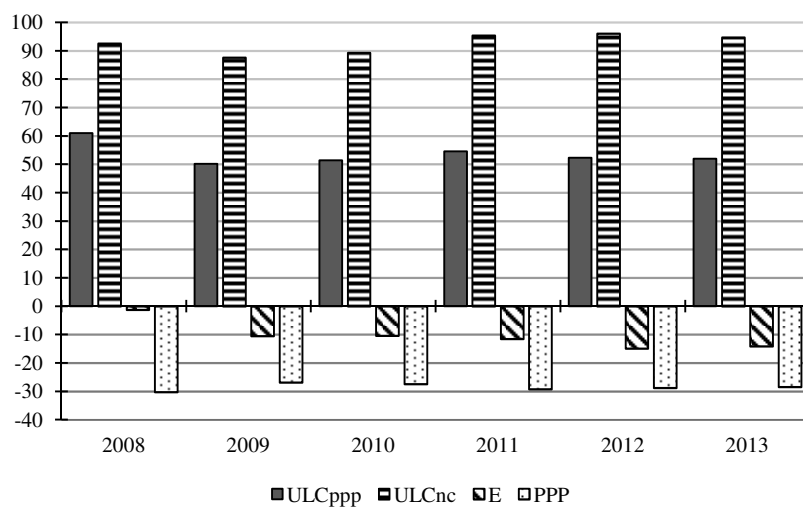


Grafico 9: Romania (ULC IT = 100)



Appendice metodologica: il costo del lavoro per unità di prodotto (ULC, *Unit Labour Cost*).

A livello di singola impresa, l'ULC è definito come il rapporto tra il costo totale del lavoro, costituito dai salari nominali più tutti i costi legati all'impiego di manodopera (contributi sociali, tassazione, trattamento di fine rapporto, assicurazioni, pagamenti in natura ecc.), e l'output fisico totale del processo produttivo dell'impresa:

$$(1) ULC_i = LC_i / OUT_i$$

con:

LC_i = costo del lavoro dell'impresa i

OUT_i = quantità fisica di output dell'impresa i .

Esso indica il costo nominale sostenuto dall'impresa per impiegare la manodopera necessaria a produrre un'unità fisica di prodotto e può essere riscritto nel seguente modo:

$$(2) ULC_i = w_i / (OUT_i / L_i)$$

con:

L_i = lavoro impiegato espresso in ore lavorate o persone occupate

$w_i = LC_i / L_i$ = salario nominale medio per ora lavorata o per lavoratore occupato

OUT_i / L_i = produttività fisica del lavoro.

L'ULC _{i} è quindi dato dal rapporto tra il salario nominale medio e la produttività fisica del lavoro. I dati necessari per calcolare l'ULC a livello di impresa sono di immediata disponibilità e derivano dai bilanci aziendali e dall'inventario della produzione fisica degli impianti. La singola impresa ha solo due modi per ridurre l'ULC, diminuire il salario nominale o aumentare la produttività fisica del lavoro, ed entrambi sono di carattere interno all'organizzazione del processo produttivo.

Ciò non è più vero quando, dalla singola impresa, si passa alla costruzione dell'ULC aggregato a livello di settore produttivo o dell'intera economia, la cui determinazione richiede operazioni più complesse¹⁵. A livello aggregato infatti non possiamo più utilizzare gli output fisici per calcolare la produttività del lavoro ma dobbiamo calcolare il valore aggiunto prodotto dall'insieme delle imprese che compongono il settore o

¹⁵ Sulle differenze tra ULC a livello di singola impresa e ULC aggregato cfr. Felipe – Kumar (2011). Sui differenti metodi di costruzione dell' ULC cfr. Havlik (2005).

l'intera economia. Una prima scelta si impone tra l'uso della produttività del lavoro nominale, a prezzi correnti, a prezzi costanti. Nel primo caso otteniamo il costo reale del lavoro per unità di prodotto o RULC (*Real Unit Labour Cost*):

$$(3) \text{ RULC} = (W_{nc} / L) / (PY_{nc} / L) = W_{nc} / (PY_{nc}) = w_{nc} / (Plp)$$

con:

W_{nc} = remunerazione totale nominale del lavoro in moneta nazionale (nc, *national currency*)

L = numero di unità di lavoro (occupati o ore lavorate)

PY_{nc} = valore aggiunto nominale in moneta nazionale

w_{nc} = remunerazione totale nominale per unità di lavoro in moneta nazionale

Plp = produttività nominale del lavoro.

Nonostante sia il numeratore che il denominatore siano espressi in termini nominali a prezzi correnti, questo indicatore dell'ULC viene chiamato reale poiché, come si vede dalla seconda formulazione della (3), esso rappresenta la quota dei salari sul valore aggiunto¹⁶. Il RULC è un indicatore valido per l'analisi delle modifiche nella distribuzione funzionale del reddito all'interno di un Paese ma non può essere usato direttamente per valutare la competitività internazionale. Infatti le variazioni del RULC possono essere determinate da pure variazioni dei prezzi piuttosto che da variazioni di efficienza produttiva. Ad esempio, un Paese, con un tasso di inflazione maggiore dei suoi concorrenti e privo di un'indicizzazione integrale dei salari, sperimenta, a parità di altre condizioni, una riduzione del RULC, a cui tuttavia corrisponde un peggioramento della sua posizione competitiva sul mercato internazionale. Gli effetti di una variazione del RULC sulla crescita economica e sulla competitività internazionale sono quindi ambigui e dipendono dalle circostanze concrete, interne ed esterne, in cui esse avvengono¹⁷.

Per le comparazioni internazionali è preferibile usare l'ULC nominale, determinato sulla base della produttività reale del lavoro utilizzando un indice dei prezzi a base costante. Un primo indicatore è ottenibile utilizzando un indice dei prezzi nazionali a base costante (generalmente il deflatore del PIL) per misurare il volume di produzione. Supponendo di

¹⁶ Conseguentemente $1 - \text{RULC}$ equivale alla quota dei profitti lordi sul valore totale prodotto.

¹⁷ Cfr. a tal proposito ILO (2013).

scegliere come anno base per la misurazione della produzione il 2005, abbiamo:

$$(4) \text{ULC}_{\text{nc}} = w_{\text{nc}} / (Y_{\text{nc05}} / L) = w_{\text{nc}} / l_p$$

con:

ULC_{nc} = *Unit Labour Cost* nominale in moneta nazionale (*national currency*)

Y_{nc05} = valore reale della produzione a prezzi costanti con base 2005.

l_p = produttività reale del lavoro.

Nella (4) il numeratore indica il costo nominale di un'unità di lavoro e il denominatore la produttività reale del lavoro. L'ULC in moneta nazionale è utile per misurare l'evoluzione dalla competitività di un Paese nel corso del tempo, in seguito alla dinamica congiunta dei salari e della produttività del lavoro. L' ULC_{nc} non è invece adatto per comparare la competitività internazionale di diversi Paesi. Per effettuare comparazioni internazionali è infatti necessario esprimere il costo del lavoro in una moneta comune per i diversi Paesi oggetto di confronto.

Il procedimento usato più frequentemente consiste nel moltiplicare la remunerazione totale del lavoro espressa in moneta nazionale per il tasso di cambio corrente rispetto alla moneta presa a riferimento, ad esempio l'euro:

$$(5) \text{ULC}_{\text{€}} = (w_{\text{nc}} E_{\text{€x}}) / (Y_{\text{nc05}} / L) = \text{ULC}_{\text{nc}} (E_{\text{€x}})$$

con:

$\text{ULC}_{\text{€}}$ = *Unit Labour Cost* in euro

$E_{\text{x€}}$ = tasso di cambio corrente tra l'euro e la valuta del Paese x.

Con questo metodo è possibile valutare le *variazioni* nel corso del tempo dell' $\text{ULC}_{\text{€}}$ per differenti Paesi ma non i suoi *livelli* assoluti, perché la produttività reale del lavoro rimane espressa nelle diverse monete nazionali. Le variazioni dell' $\text{ULC}_{\text{€}}$ non forniscono quindi un'indicazione precisa della posizione competitiva di un Paese, ma soltanto della sua evoluzione relativa nel corso del tempo. Ad esempio, un Paese in un dato periodo può manifestare variazioni dell' $\text{ULC}_{\text{€}}$ superiori a quelle dei suoi concorrenti ma, se il livello di partenza era molto più basso, esso conserverà comunque un vantaggio competitivo sul mercato internazionale. Questo è ciò che spesso accade quando si comparano gli $\text{ULC}_{\text{€}}$ di economie caratterizzate da diversi stadi di sviluppo economico, tra le quali è in corso un processo di convergenza, a causa del cosiddetto "Balassa-Samuelson

effect”¹⁸. Per questa ragione ha suscitato perplessità la scelta della Commissione europea di inserire le variazioni dell’ULC nominale dell’intera economia, e non i livelli assoluti relativi ai soli beni commerciabili, tra gli indicatori di squilibrio macroeconomico posti sotto osservazione al fine della procedura di sorveglianza¹⁹.

Per comparare i livelli dell’ULC tra diversi Paesi è necessario esprimere, non solo il costo del lavoro, ma anche la produttività del lavoro in termini di una moneta comune. Se tuttavia si utilizzasse il tasso di cambio dell’anno base per convertire il valore aggiunto, si otterrebbero risultati incompleti e distorti a causa della grande variabilità nel breve e medio periodo delle quotazioni di mercato e della divergenza tra la quotazione di mercato e il livello dei prezzi relativi, particolarmente ampia tra Paesi a differenti livelli di sviluppo.

Per tali ragioni, anziché il tasso di cambio, è preferibile utilizzare una unità monetaria virtuale, la Parità dei Poteri d’acquisto (*Purchasing Power Parity*, PPP). L’uso della PPP consente infatti di esprimere una grandezza economica in termini di una medesima unità di conto avente lo stesso valore reale nei differenti Paesi, indipendentemente dal livello nazionale dei prezzi e dal tasso di cambio²⁰. Otteniamo così il costo del lavoro per unità di prodotto espresso in parità di poteri d’acquisto (ULC_{ppp}):

$$(6) ULC_{ppp} = [w_{nc} / (Y_{nc05} / L)] (E_{\text{€x}} / PPP_{\text{€05}})$$

con:

$PPP_{\text{€05}}$ = parità dei poteri d’acquisto tra l’euro e la moneta del Paese nell’anno base 2005.

Nella (6) i livelli di produzione reale sono aggiustati in base alle differenze dei livelli dei prezzi nei diversi Paesi attraverso l’applicazione della PPP, mentre i livelli del costo nominale del lavoro sono convertiti al

¹⁸ Secondo l’effetto di Balassa (1964) e Samuelson (1964), economie in forte crescita sperimentano un incremento dei prezzi dei beni e servizi non commerciabili, a bassa produttività, superiore a quello di economie a crescita più lenta, a causa dell’effetto di traino sui salari generato dai settori dei beni commerciabili ad elevata produttività. Questo effetto produce una maggiore inflazione in quei Paesi che, partendo da livelli di sviluppo più arretrati, stanno sperimentando un processo di convergenza verso i Paesi a maggiore sviluppo. Per una recente stima del “Balassa-Samuelson effect” nei Paesi dell’Europa orientale cfr. Sonora e Tica (2014).

¹⁹ Cfr. European Commission (2012). Per un esame critico sulla scelta delle variazioni dell’ULC come indicatore di squilibrio macroeconomico da parte della Commissione Europea cfr. Groll – van Roye (2011)

²⁰ Sull’uso e sul significato della PPP nella costruzione di un indice di ULC cfr. Hooper, Larin (1988) e Van Ark, Stuivenwold e Ypma (2005)

tasso di cambio corrente. In questo modo la (6) indica esattamente il costo nominale del lavoro per un'unità reale di prodotto comune ai diversi Paesi. L' ULC_{ppp} consente di effettuare un'analisi esaustiva del differenziale di competitività tra diversi Paesi, poiché permette di valutare l'impatto di tutte le componenti, quelle reali (livelli salariali e produttività del lavoro) e quelle monetarie (tasso di cambio e livello dei prezzi) e di misurarne l'importanza relativa. La (6) può infatti essere riscritta nel seguente modo:

$$(7) ULC_{ppp} = ULC_{nc} (E_{\epsilon} / E_{\epsilon 05}) (E_{\epsilon 05} / PPP_{\epsilon 05})$$

con:

$E_{\epsilon 05}$ = tasso di cambio con l'euro nell'anno base 2005.

Il primo componente del membro di destra della (7), l' ULC in moneta nazionale, indica i fattori interni e reali della competitività di prezzo di un Paese (livello dei salari e produttività del lavoro); gli altri due quelli esterni e monetari, cioè rispettivamente la variazione del tasso di cambio intercorsa dall'anno base all'anno corrente e il disallineamento tra la quotazione del cambio e la PPP nell'anno base.²¹

Se vogliamo comparare il livello di ULC di un Paese A con quello di un altro Paese B, possiamo normalizzare il tasso di cambio e la PPP del Paese B in modo tale che per esso sia: $E_{\epsilon}^B = E_{\epsilon 05}^B = PPP_{\epsilon 05}^B = 1$. In tal modo otteniamo:

$$(8) ULC_{ppp}^A / ULC_{ppp}^B = (ULC_{nc}^A / ULC_{nc}^B) (E_{\epsilon}^A / E_{\epsilon 05}^A) (E_{\epsilon 05}^A / PPP_{\epsilon 05}^A).$$

La competitività del Paese A relativamente al Paese B dipende dal costo in moneta nazionale del lavoro per unità reale di prodotto, dall'andamento del tasso di cambio bilaterale nel periodo intercorso dall'anno base e dalla differenza nei prezzi relativi esistente nell'anno base. Essa sarà tanto maggiore quanto minore è il livello relativo del costo nominale del lavoro e maggiore il livello relativo di produttività reale del lavoro, il deprezzamento del tasso di cambio e la sottovalutazione del tasso di cambio rispetto alla PPP.

Per conoscere il peso che hanno le singole componenti del costo del lavoro per unità di prodotto è sufficiente operare la trasformazione logaritmica della (8):

²¹ Il terzo componente della (7), $(E_{\epsilon 05} / PPP_{\epsilon 05})$, rappresenta l'ERDI (Exchange Rate Deviation Index), riferito all'anno base.

$$(9) [(\log ULC_{ppp}^A - \log ULC_{ppp}^B)] = [(\log ULC_{nc}^A - \log ULC_{nc}^B) + \log (E_{\epsilon}^A / E_{\epsilon 05}^A) + \log (E_{\epsilon 05}^A / PPP_{\epsilon 05}^A)]$$

Nel membro di destra della (9) è espresso il peso di ciascuna componente dell' ULC_{ppp} nella determinazione del differenziale dei livelli di competitività tra i due Paesi in un determinato anno.

Il metodo adottato nella costruzione delle tabelle e dei grafici sopra presentati è consistito nella normalizzazione rispetto all'Italia delle variabili considerate, ($ULC_{pppIT} = 1$, $ULC_{ncIT} = 1$, $PPP_{IT} = 1$), con l'euro come valuta di riferimento per il tasso di cambio dei NMS. In tal modo la (9) può essere riscritta nel seguente modo:

$$(10) \log ULC_{ppp}^A - \log ULC_{nc}^A = \log E_{\epsilon}^A / E_{\epsilon 05}^A + \log E_{\epsilon 05}^A / PPP_{\epsilon 05}^A$$

La differenza logaritmica tra le due misurazioni dell' ULC in PPP e in moneta nazionale è data dalla somma logaritmica della variazione del tasso di cambio rispetto all'anno base e dall'ERDI dell'anno base. Dalla (4) e dalla (10) risulta così possibile scomporre l' ULC_{ppp} di ciascun Paese nelle sue diverse componenti

Il problema più delicato nella scelta dei dati da utilizzare per la determinazione dell' ULC industriale ha riguardato la base di calcolo della PPP. La PPP viene infatti calcolata da Eurostat sia a livello di GDP, sia a livello di singole voci di spesa aggregata, mentre non viene fornita a livello di valore aggiunto settoriale. Occorre allora scegliere una base che fosse il più possibile coerente con l'oggetto di analisi, il settore industriale. Si è allora optato per una PPP che avesse come base la spesa in beni, escludendo i servizi e ciò per due ragioni: a) perché i servizi, soprattutto quelli alle famiglie, sono poco commerciabili internazionalmente, a differenza dei beni che all'interno del mercato comune europeo circolano liberamente senza barriere di sorta; b) perché le maggiori differenze nei livelli dei prezzi tra Paesi caratterizzati da un diverso livello di sviluppo economico si riscontrano proprio nel settore dei servizi. La scelta effettuata è sembrata quindi la più corretta e si può stimare che la distorsione tra il settore oggetto di indagine e la base di PPP in beni sia minima, dato che la gran parte della spesa in beni nei Paesi considerati è diretta verso beni di produzione industriale.