

argomenti

1

Rivista di
Economia, Cultura
e Ricerca Sociale
Terza Serie

2015 maggio - agosto

all'interno

- ◆ La démocratie menacée?
Résilience des institutions
représentatives
- ◆ What to do about income
inequality
- ◆ Il finanziamento delle PMI
nei principali paesi dell'UE
durante la grande
recessione
- ◆ L'evoluzione del sistema
dell'innovazione in Italia
tra norme, incentivi e
nuove opportunità
- ◆ La competitività industriale
nell'Unione Europea: un
confronto tra l'Italia e i
Paesi dell'Europa orientale



1506
UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI URBINO
CARLO BO

Argomenti

Rivista di Economia, Cultura e Ricerca Sociale
Terza Serie

Direttore: Ilario Favaretto.

Comitato scientifico: Aurelio Bruzzo (*Università di Ferrara*), Paolo Calza Bini (*Università Sapienza di Roma*), Jean-Claude Barbier (*Université Paris I - Panthéon Sorbonne*), Giancarlo Corò (*Università di Venezia*), Bruno Courault (*CNRS - Centre national de la recherche scientifique - France*), Sebastiano Fadda (*Università Roma Tre*), Ilario Favaretto (*Università di Urbino*), Joaquim Feio (*Universidade de Coimbra-Portugal*), Giuseppe Gramigna (*Small Business Administration - Washington DC*), Rodolfo Hernandez (*Universidad de Valencia-España*), Maria Lissowska (*Warsaw School of Economics - Polska*), Mauro Marconi (*Università di Macerata*), Maria Rita Materazzi (*Università di Urbino*), Maurizio Mistri (*Università di Padova*), Luis Moreno (*CSIC - Consejo Superior de Investigaciones Científicas - España*), Giancarlo Polidori (*Università di Urbino*), Alicia Robb (*University of California at Santa Cruz - USA*), Franco Sotte (*Università Politecnica delle Marche*), Luciano Stefanini (*Università di Urbino*), Engelbert Stockhammer (*Kingston University - UK*), Robert J. Strom (*Ewing Marion Kauffman Foundation - Kansas City*), Josh Whitford (*Columbia University - New York*).

Comitato di redazione: Gabriele Di Ferdinando, Giovanni Dini, Ilario Favaretto, Otello Gregorini.

Redazione: Centro studi SISTEMA, Via Sandro Totti, 4 - Edificio 3 - Piano 2, 60131 Ancona (Italy). Tel. 071 286091 / 071 2860925; fax 071 2860928 - e-mail studi@marche.cna.it

Edizione on line: Sebastiano Miccoli

***Pubblicazione realizzata con il contributo della CNA
MARCHE***

Ambito di interesse

Argomenti intende coprire uno spazio di discussione a sostegno dell'innovazione della piccola impresa e dei sistemi locali intesi come cardine dello sviluppo italiano ed europeo. La rivista cercherà di dare strumenti alla progettualità e alle concrete capacità di intervento sul territorio impostando analisi empiriche e formulazioni teoriche non fini a se stesse né chiuse in astratte formalizzazioni riservate a pochi interlocutori specializzati, ma sempre inerenti alle problematiche del governo del territorio e alle condizioni per il suo sviluppo. L'intento è di caratterizzare la nuova serie di *argomenti* secondo caratteri di interdisciplinarietà dell'analisi, utilizzando e mettendo a confronto approcci differenti oltre che esperienze di ricerca diverse per ambito e metodologia.

La rivista si rivolge perciò innanzitutto ai soggetti economici (imprenditori e forze del lavoro), agli studiosi e ai policy maker ai vari livelli. Per le tematiche affrontate e gli orientamenti divulgativi si propone come un utile strumento di studio e approfondimento per studenti e ricercatori che vogliano approfondire le problematiche relative allo sviluppo economico territoriale.

Sommario

La démocratie menacée? Résilience des institutions représentatives <i>di Bernand Manin</i>	»	5
Introduction	»	6
1. L’attrait fédérateur de l’idée de representation	»	7
2. La polyvalence de l’élection	»	11
3. Indétermination partielle des relations entre les composantes du régime représentatif	»	12
4. L’incomplétude du dispositif représentatif	»	15
What to do about income inequality <i>di Sebastiano Fadda</i>	»	19
Introduction. Basic definitions	»	20
1. First question. Why to worry about income distribution	»	22
2. Reasons to care about distribution	»	23
3. Causes of income inequality	»	26
4. Policy suggestions to counteract inequality	»	29
Il finanziamento delle PMI nei principali paesi dell’UE durante la grande recessione <i>di Silvia Bonsi e Aurelio Bruzzo</i>	»	39
Introduzione	»	40
1. Aspetti metodologici	»	41
2. Fattori e modalità inerenti la richiesta di finanziamento esterno da parte delle PMI europee nel periodo 2009-2014	»	44
3. Principali problemi incontrati dalle PMI europee nell’accesso alle fonti di finanziamento esterne nel periodo 2009-2014	»	50
Conclusioni	»	55
Appendice statistica	»	58

L'evoluzione del sistema dell'innovazione in Italia tra norme, incentivi e nuove opportunità

di Carla Altobelli e Paolo Carnazza

Pag. 67

Introduzione

» 68

1. Innovazione tout court e innovazione digitale: una prima panoramica

» 69

2. Il posizionamento delle imprese italiane nel confronto con i principali Paesi europei

» 74

3. L'integrazione tra policy industriali e per l'innovazione in un modello di concertazione pubblico-privato

» 79

4. Le startup innovative: il profilo e il primo monitoraggio delle misure agevolative

» 84

Considerazioni conclusive

» 88

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

Andrea Ricci

» 91

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

» 92

2. Scelta ed elaborazione dei dati

» 95

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

» 97

Conclusioni

» 100

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

» 104

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

» 108

Abbiamo pubblicato

» 115

La démocratie menacée? Résilience des institutions représentatives

di Bernard Manin*

Résumé

Les démocraties représentatives sont, de nos jours, confrontées à des transformations majeures apportées par les procès de globalisation, l'affirmation de nouvelles technologies de communication et par la diffusion d'un discrédit croissant du personnel politique. Ces transformations semblent affecter les mécanismes centraux de la démocratie représentative. Dès lors, on peut légitimement se demander si elles parviendront à y faire face. Mais il faut observer que les institutions représentatives ont montré jusqu'ici une remarquable résilience, soit une grande capacité d'adaptation aux changements. Conséquente à quatre facteurs cruciaux, qui concernent l'idée de représentation, l'élection, l'indétermination partielle et l'incomplétude du dispositif représentatif. Les institutions représentatives ne relèvent pas de la géométrie politique ; elles procèdent plutôt d'une raison prudentielle : c'est là une autre source de leur adaptabilité et, du coup, de leur longévité.

Classification Jel: Z00.

Keywords: Gouvernement représentatif, Crise, Adaptation, Elections, Représentation.

La democrazia minacciata? Resilienza delle istituzioni rappresentative

Abstract

Oggi le democrazie devono affrontare rilevanti trasformazioni indotte dai processi di globalizzazione, dalle nuove tecnologie di comunicazione e dal diffondersi della sfiducia verso la classe politica. Queste trasformazioni coinvolgono i meccanismi centrali della democrazia rappresentativa, tanto che ci si può legittimamente chiedere se questa forma di governo abbia la capacità di adattarsi. Tuttavia, le istituzioni rappresentative hanno dimostrato fino ad ora una notevole resilienza, cioè una grande capacità di adattamento ai cambiamenti. Dovuta a quattro fattori cruciali, che riguardano l'idea di rappresentanza, l'elezione, l'indeterminatezza parziale e l'incompletezza del dispositivo rappresentativo. Le istituzioni rappresentative non rientrano nell'ambito della geometria politica; procedono, piuttosto, seguendo una logica prudentiale: ecco un'altra ragione della loro capacità di adattamento e, insieme, della loro lunga durata.

Classificazione JEL: Z00.

Parole Chiave: Governo rappresentativo, Crisi, Adattamento, Elezioni, Rappresentanza

* Directeur d'études à l'EHESS et professeur à la New York University; NYU Department of Politics, 19 W. 4th Street, New York, NY 10012, bernard.manin@nyu.edu. Cet article constitue la *lectio magistralis* présentée par l'auteur à l'occasion de la remise d'un diplôme honorifique par l'Université di Urbino (Urbino, le 25 mars 2015).

Introduction

Les démocraties représentatives sont, de nos jours, confrontées à des transformations sociales, économiques et technologiques majeures. On peut légitimement se demander si elles parviendront à y faire face. Ce que l'on range sous la notion, simplifiée mais commode, de "globalisation" réduit la liberté d'action des gouvernements nationaux élus et dissocie, au moins en partie, la compétition électorale des systèmes où se forment les décisions affectant la vie des sociétés. Cette dissociation entre les choix soumis aux électeurs nationaux et les orientations (*policies*) effectivement suivies est particulièrement accentuée dans le système d'intégration régionale le plus avancé de la planète, l'Union Européenne. La technologie apporte, elle aussi, son lot de transformations. Internet et les médias sociaux accroissent la possibilité, pour les individus, de choisir leurs partenaires de communications. Mais, ce faisant, ces nouveaux médias contribuent à balkaniser l'espace du débat public, créant des sortes d'îlots d'échanges, séparés les uns des autres, dans lesquels les individus n'entrent en contact qu'avec ceux qui partagent leurs affinités, qu'elles soient idéologiques ou de quelque autre nature. Enfin, pour mentionner un dernier exemple des transformations actuelles, on observe, dans toutes les démocraties, un discrédit croissant du personnel politique. Les élites politiques suscitent la défiance, cependant qu'est valorisée la figure du "citoyen ordinaire". Le phénomène n'est pas bien compris, les analyses sur ses causes divergent, mais son étendue et sa persistance sont indubitables.

Les transformations actuelles semblent affecter les mécanismes centraux de la démocratie représentative. Dès lors, on peut douter que cette forme de gouvernement ait la capacité de s'y adapter. Il faut, cependant, observer que les institutions représentatives ont montré jusqu'ici une remarquable résilience. Inventées dans des sociétés largement rurales, elles ont survécu à la première, puis à la seconde, révolution industrielle. Mieux encore, elles ont contribué à la pacification du conflit de classe et à l'intégration de la classe ouvrière. Elles se sont, certes, transformées, en particulier avec l'extension du droit de suffrage et la formation des partis de masse. Mais la structure d'ensemble du dispositif représentatif était encore reconnaissable dans les démocraties telles qu'elles fonctionnaient après la Seconde Guerre Mondiale. Même après l'effacement du conflit de classe, l'érosion des fidélités partisans stables, la prééminence des médias de masse et la personnalisation des élections, on pouvait encore discerner, dans la "démocratie du public", un nouvel agencement des principes du gouvernement représentatif. Comme leurs lointains ancêtres du XVIII^{ème}

siècle, les citoyens d'il y a vingt ans élaient librement les gouvernants à intervalles réguliers, laissant aux élus le soin de gouverner selon leur jugement pendant l'intervalle, mais conservant le droit de manifester à tout instant leurs opinions sur les affaires publiques. Et cela est encore le cas aujourd'hui.

La question se pose de savoir pourquoi les institutions représentatives des origines ont eu une si longue postérité. Que le gouvernement représentatif se soit adapté à des transformations passées ne prouve pas qu'il s'ajustera aux évolutions d'aujourd'hui. Mais le passé montre qu'il recèle des ressources de flexibilité et de longévité souvent insoupçonnées. Face aux défis du présent, il n'est peut-être pas inutile de les identifier. C'est ce que je me propose de faire ici.

Sans prétendre à l'exhaustivité, je voudrais suggérer que quatre facteurs ont joué un rôle important dans la résilience des institutions représentatives:

- l'attrait fédérateur de l'idée de représentation;
- la polyvalence de l'élection;
- l'indétermination partielle des relations entre les acteurs du régime représentatif;
- l'incomplétude du dispositif représentatif.

1. L'attrait fédérateur de l'idée de représentation

Au cours des dernières décennies, les démocraties sont devenues plus sensibles à ce que l'on peut regrouper sous le terme générique de diversité. À la suite de mouvements sociaux et politiques ou de transformations objectives, non nécessairement liés entre eux, tels que le mouvement des droits civiques aux Etats-Unis, le mouvement féministe, la montée des revendications culturelles, ou encore les conséquences des flux migratoires, l'hétérogénéité démographique ou culturelle des sociétés démocratiques a acquis dans la conscience et les actions publiques un relief qu'elle n'avait pas auparavant. Et assurément l'attention à la diversité de la population n'était pas un souci dominant parmi les fondateurs du régime représentatif.

Or il est remarquable que le souci contemporain de la diversité n'ait pas entraîné un abandon du langage de la représentation. Les groupes réclamant une prise en considération publique ont, au contraire, mobilisé ce langage (tout en l'infléchissant), faisant valoir que les instances représentatives de sociétés hétérogènes devaient inclure des membres des différentes catégories significatives composant la population, ou du moins n'en exclure systématiquement aucune. L'inclusion (ou l'inclusivité) a acquis le statut

d'idéal et de principe normatif dans la culture politique démocratique. Les publications académiques portent la trace de cette évolution. Les travaux récents sur la démocratie n'argumentent plus, comme autrefois, sur la question de savoir si, et à quelles conditions, le gouvernement représentatif est fidèle à l'idéal du gouvernement par le peuple lui-même, ils s'interrogent plutôt sur les moyens de rendre la représentation plus inclusive ou de faire en sorte que les différentes composantes de la société soient effectivement "présentes" au sein des instances représentatives.¹ "L'opposé de la représentation, écrit un théoricien de la démocratie, n'est pas la participation [politique]. L'opposé de la représentation, c'est l'exclusion."² Dans la pratique, de nombreux pays démocratiques ont pris des dispositions pour accroître la présence des femmes dans le personnel politique, ou encore pour inclure des minorités culturelles dans les organes de décision publique. "*No taxation without representation*", s'écriaient les révolutionnaires américains. C'est encore la représentation qu'invoquent aujourd'hui des segments marginalisés de la population. Le mot d'ordre de "représentation" a maintenu son attrait malgré la différence des temps.

Ces évolutions récentes, évoquées ici à gros traits, font apparaître un point le plus souvent inaperçu : la notion de représentation peut servir plusieurs objectifs et être justifiée par plusieurs valeurs différentes. Cela tient en partie au fait que la notion de représentation a plusieurs sens. Dans son ouvrage magistral, Hanna Pitkin a procédé à une recension et une analyse de ces significations multiples.³ Mais le propos de Pitkin était de parvenir, par cette analyse, à une conception adéquate et défendable de la représentation politique. C'est ainsi qu'elle parvenait à la formule souvent citée : "*representing here means acting in the interest of the represented in a manner responsive to them*". Or on peut aussi renverser en quelque sorte l'ordre de la démarche de Pitkin, et observer que lorsque des acteurs invoquent la représentation politique et défendent sa valeur (ou dénoncent une institution comme infidèle au principe de la représentation), ils peuvent a-

¹ Voir par exemple, parmi une multitude de travaux, N. Urbinati, M. Warren, "The concept of representation in contemporary democratic theory", *Annual Review of Political Science*, 11, June 2008; A. Philips, *The Politics of Presence*, Oxford University Press, 1995; J. Mansbridge, "Should blacks represent blacks and women represent women? A contingent Yes", *The Journal of Politics*, 61 (3), Aug. 1999.

² D. Plotke "Representation is democracy", *Constellations*, 1997, 4, p. 19.

³ H.F. Pitkin, *The Concept of Representation*, University of California Press, 1967.

voir en tête des sens et des objectifs différents. Ils peuvent ainsi, pour prendre trois des significations particulièrement saillantes identifiées par Pitkin, défendre le gouvernement par des représentants au motif qu'il est désirable que les gouvernants soient "autorisés" par les gouvernés, ou encore au motif que les gouvernés doivent pouvoir sanctionner les gouvernants (*accountability*), ou enfin parce qu'il est bon que les instances gouvernantes reflètent les multiples composantes de la société.

Si l'on adopte cette perspective inversée par rapport à celle de Pitkin, les évolutions notées plus haut apparaissent plus compréhensibles. Le souci récent de la diversité a pu se couler dans le langage de la représentation, et non l'abandonner, parce que le reflet de la diversité constituait l'un des sens possibles du fait de représenter, attesté dans des usages autres que politiques dans le langage ordinaire⁴.

La représentation, pourrait-on dire, est un mot d'ordre fédérateur parce que la notion a plusieurs sens. La portée de cette polysémie s'étend cependant au delà du cas particulier que nous avons pris ici comme point de départ. Le fait que la représentation puisse renvoyer à des relations différentes entre gouvernés et gouvernants (habilitation, *accountability*, réflexion de la diversité, pour reprendre les trois sens mentionnés) implique que des acteurs ne partageant pas la même conception de ce qui est désirable dans le rapport entre gouvernants et gouvernés puissent néanmoins s'accorder sur le principe que le gouvernement doit être confié à des représentants. Vue sous cet angle, la représentation politique paraît analogue à ces décisions judiciaires qui font l'accord de juges ne partageant pas la même conception du droit et de la justice. Un juge kantien et un juge utilitariste peuvent, a-t-on observé, s'accorder sur la manière de trancher un contentieux donné, sans partager les mêmes prémisses théoriques. Cette analogie suggère

⁴ Parmi les significations de la représentation, Pitkin identifie ce qu'elle nomme la conception "descriptive" de la représentation. Employée dans un contexte politique, cette conception aboutit à la célèbre formule de John Adams ; "[Une assemblée] doit être en miniature un portrait fidèle du peuple dans son ensemble. Elle doit penser, sentir, raisonner et agir comme lui" (*Thoughts on Government*). Pour ma part, j'ai noté que la conception de la représentation, défendue par les Anti-Fédéralistes américains, relevait de cette conception descriptive. Je n'affirme pas ici que le souci contemporain d'assemblées "inclusives" ou la "politique de la présence" de groupes divers soient exactement identiques à la conception descriptive, elles en sont simplement proches et appartiennent à la même famille.

d'examiner la représentation à la lumière des réflexions de C. Sunstein sur les "accords incomplètement théorisés"⁵.

Parmi les propriétés des accords incomplètement théorisés, Sunstein note qu'ils sont particulièrement stables, parce qu'une même décision peut continuer de faire l'accord alors même que changent les conceptions théoriques des décideurs. Cette notation vaut pour la représentation et éclaire sa résilience. La représentation a pu subsister par delà la différence des circonstances et des cultures parce que la pluralité de ses significations a permis l'ajustement à des croyances et des valeurs changeantes.

Toutefois, dans la théorie des accords incomplètement théorisés, le silence sur les prémisses théoriques générales est une condition de l'accord. Cette condition est assurément absente dans le cas de la représentation : les acteurs n'ont pas été, et ne sont pas, silencieux sur les conceptions du rapport entre gouvernants et gouvernés qui justifient leur adhésion au principe de la représentation. Mais, dans un contexte de pluralité des justifications avancées, il peut y avoir une sorte d'équivalent fonctionnel du silence (produisant, comme lui, l'accord) : que les conséquences *spécifiques* à chaque conception du rapport désirable entre gouvernés et gouvernants (et non communes à toutes) ne soient pas traduites concrètement dans l'institution et les règles qui l'organisent. Des partisans de la conception descriptive pourraient vouloir que l'instance représentative soit organisée selon la méthode qui réalise le mieux leur objectif. Ils proposeraient et soutiendraient alors sans doute l'emploi du tirage au sort ou d'un mécanisme quelconque garantissant la représentativité statistique. Mais cette traduction institutionnelle concrète, spécifique à la conception descriptive, ne pourrait recueillir l'accord des partisans de l'habilitation ou de l'*accountability*. De même, des partisans de l'*accountability* pourraient vouloir que la reddition de comptes avec possibilité de pénalités soit le dispositif exclusif ou principal dans le fonctionnement de l'instance représentative. La reddition de comptes met complètement en œuvre le principe d'*accountability*, mais elle lui est spécifique et ne pourrait pas faire l'accord des tenants de l'habilitation ou de la conception descriptive. En revanche, un accord pourra être trouvé si les partisans de chacune des conceptions, même publiquement proclamées, s'abstiennent de demander le mécanisme institutionnel qui réalise le mieux ou le plus complètement leur objectif. En ce cas, peut-on dire,

⁵ Cass R. Sunstein, "Incompletely theorized agreements", *Harvard Law Review*, 108 (7), May 1995, pp. 1733-1772.

l'accord tient à ce que chacune des conceptions en question est *incomplètement mise en œuvre*.

2. La polyvalence de l'élection

La question des modalités de la désignation des représentants est évidemment centrale dans le contexte politique. On ne se demande pas ici simplement s'il est en général désirable de confier le gouvernement à des représentants (plutôt qu'à des experts, par exemple). On se demande quelle procédure concrète utiliser pour les choisir et à quelles règles soumettre leur comportement. La méthode élective est alors à l'évidence une des solutions possibles à considérer.

Or si nous examinons la désignation des gouvernants par élection à la lumière des analyses qui précèdent, nous voyons apparaître des éléments importants. Tout d'abord, un système d'élections libres (ou concurrentielles), récurrentes, et sans limitation du nombre de mandats rend possible la réalisation de plusieurs types de rapports entre représentants et représentés que l'on peut juger désirables. Dans un tel système, les gouvernés peuvent sélectionner (et habiliter) les gouvernants qu'ils se donnent pour la période qui vient. Ils peuvent aussi sanctionner les gouvernants jusqu'ici en fonction. Ils peuvent encore voter de telle sorte que les segments significatifs de la société soient présents au sein de l'assemblée.⁶ Le point important n'est donc pas seulement que le concept de représentation ait plusieurs sens. Plus important encore est le fait que l'institution concrète de l'élection puisse servir plusieurs objectifs différents (ou valeurs) dans l'ordre des rapports entre gouvernés et gouvernants. La polyvalence de l'élection a sans doute plus contribué à la longévité des institutions représentatives que la seule polysémie de la représentation.

Il faut cependant aller plus loin encore. La polyvalence de l'élection est un trait de l'institution, mais le rapport particulier entre gouvernants et

⁶ Je reprends la dichotomie et le contraste entre la sélection et l'*accountability* comme modèles du lien représentatif à plusieurs travaux. Voir en particulier, J. Fearon, "Electoral accountability and the control of politicians: selecting good types versus sanctioning poor performance", in A. Przeworski, S. Stokes, B. Manin (eds.), *Democracy, Accountability and Representation*, Cambridge U. P., 1999; J. Mansbridge, "A 'selection model' of political representation", *Journal of Political Philosophy*, 17(4), Dec. 2009.

gouvernés qui se trouve réalisé (parmi les rapports désirables) est laissé au choix des électeurs, et non pas déterminé, par exemple, par d'autres facteurs institutionnels ou circonstanciels. Si, lors d'une élection, les électeurs se comportent de manière prospective et visent surtout à choisir les "bons" candidats, le rapport de choix et de sélection se matérialise. Mais les électeurs peuvent aussi se comporter différemment et employer l'élection soit, de façon rétrospective, pour punir (ou récompenser) les gouvernants en fonction, soit encore pour refléter la diversité sociale. Bien entendu, ces comportements peuvent changer au cours du temps et selon les circonstances. L'élection n'est pas seulement flexible en elle-même, c'est le libre choix des électeurs qui détermine l'objectif qu'elle sert. Sa polyvalence n'est pas seulement un facteur de solidité par delà les circonstances, elle est aussi normativement attractive. Les réflexions actuelles qui soulignent les limites de l'élection négligent cette double propriété de robustesse empirique et de légitimité normative.

3. Indétermination partielle des relations entre les composantes du régime représentatif

La relation entre représentants et représentés est évidemment au centre du régime représentatif. Or il est frappant de constater que les principes du gouvernement représentatif ne règlent pas entièrement cette relation. Ils ne prescrivent pas aux acteurs des règles de conduite précises dans un nombre important de situations. Cela s'observe en particulier dans deux domaines : l'influence des représentés sur les décisions prises par les représentants et les rapports entre l'instance représentative et l'expression politique non électorale des représentés.

La règle gouvernant la désignation des représentants est complètement spécifiée: ceux-ci sont désignés par des élections concurrentielles tenues à intervalles réguliers. Ce principe ne prescrit pas, sans doute, une loi électorale particulière (système majoritaire ou système proportionnel par exemple). Mais une fois celle-ci fixée, il ne subsiste pas d'incertitude sur les conséquences que doit avoir le vote pour la désignation des gouvernants. Le poids qu'il convient d'accorder aux préférences des électeurs sur les actions et les décisions des représentants est, lui, l'objet d'une incertitude plus fondamentale. D'un côté, en effet, les principes représentatifs prohibent les mandats impératifs et les instructions à valeur juridique obligatoire. Mais les promesses et les programmes non légalement obligatoires ne sont pas prohibés. Par ailleurs, le fait que les représentants soient incités à anticiper

le jugement rétrospectif des électeurs confère aussi à ceux-ci une certaine influence sur les décisions des représentants. Du fait de ces deux canaux au moins, l'influence des représentés sur les politiques menées par leurs représentants n'est pas nulle. Elle n'est pas totale non plus du fait que les programmes et les promesses ne peuvent pas être rigoureusement contraignants. Entre ces deux extrêmes également exclus, les principes représentatifs ne déterminent pas le degré auquel les volontés des gouvernés doivent influencer sur la politique des gouvernants.

On peut dire, sans doute, que la notion de *responsiveness* (notons l'absence d'équivalent exact en français) caractérise adéquatement le rapport qui doit prévaloir entre les actions des gouvernants et les désirs des gouvernés. La norme du gouvernement représentatif est que les représentants soient *responsive* vis à vis des gouvernés. Mais l'existence d'un terme unique et clair ne doit pas cacher que la *responsiveness* n'est pas une règle reliant de manière précise et univoque un état de choses (les désirs des gouvernés) à une réponse ou réaction (la décision des gouvernants). La relation de *responsiveness* n'est pas, pour autant, complètement indéterminée. Par rapport à un état donné des préférences des gouvernés, nous ne dirions pas de n'importe quelle action des gouvernants qu'elle se qualifie comme *responsive*, mais nous le dirions de plusieurs d'entre elles. A un antécédent donné, la norme de *responsiveness* relie une *plage* de réponses possibles. Cette indétermination relative marque le gouvernement représentatif depuis ses origines. Elle permet une adaptation aux circonstances changeantes, à la fois sur le court terme (pendant le mandat d'une majorité parlementaire donnée) et sur la longue durée historique.

Une autre source de flexibilité et d'adaptabilité tient à la structure composite du régime représentatif. Depuis les origines, en effet, le dispositif représentatif comporte plusieurs éléments. Les relations entre ces diverses composantes ne sont pas, elles non plus, entièrement spécifiées. C'est le cas, en particulier, pour les relations entre l'expression électorale et l'expression non électorale des citoyens. On caractérise parfois le gouvernement représentatif comme une forme de gouvernement dans laquelle les citoyens élisent régulièrement les gouvernants et obéissent sans mot dire dans l'intervalle. Cette caractérisation, pour courante qu'elle soit, n'a jamais correspondu à la réalité du régime représentatif. Depuis les origines, les partisans de cette forme de gouvernement ont toujours accepté le principe d'une libre expression politique des citoyens en dehors des élections. Le gouvernement représentatif n'a jamais été un système dans lequel les représentants, une fois élus, se substituent totalement et sans reste aux représentés. Il n'a jamais été une forme de "représentation absolue" (pour reprendre

à nouveau une heureuse formulation de Pitkin). Le Premier Amendement de la Constitution américaine fournit l'une des expressions les plus claires du principe que les citoyens conservent à tout moment le droit de faire entendre une voix distincte de celle de leurs représentants.

Le Congrès ne peut faire aucune loi qui vise à instaurer une religion établie ou empêche le libre exercice de la religion, qui limite la liberté de parole, celle de la presse, *ou le droit du peuple à se rassembler pacifiquement et à présenter des pétitions au gouvernement pour le redressement des torts*⁷.

Mais s'il est entendu que les citoyens conservent, après avoir élus leurs représentants, une voix distincte de la leur, la question se pose de savoir quelle règle gouverne le rapport entre ces deux expressions. Or là non plus la réponse n'est pas précise et entièrement déterminée. La norme du gouvernement représentatif est qu'il convient d'accorder *un certain poids* à la voix que les citoyens conservent en dehors de leurs choix électoraux. Deux citations, empruntées à des partisans du gouvernement représentatif à l'époque de sa fondation, illustrent le caractère relativement indéterminé de la norme qui s'applique ici. Décrivant l'une des composantes de la liberté des Modernes, Constant écrivait :

Enfin, c'est le droit pour chacun d'influer sur l'administration du gouvernement, soit par la nomination de tous ou de certains fonctionnaires, soit par des représentations, des pétitions, des demandes que l'autorité est *plus ou moins obligée de prendre en considération*.⁸

De son côté Burke, si attaché qu'il ait été à l'indépendance des représentants vis à vis des désirs des électeurs, écrivait ceci :

Le peuple en masse dispose d'organes lui permettant de s'adresser au Parlement et à la Couronne par une respectueuse pétition. Et il peut, *sans autorité absolue certes, mais non sans un certain poids*, donner des instructions à ses représentants.⁹

Les institutions représentatives ne relèvent pas de la géométrie politique, ni du rationalisme déductif. Elles procèdent plutôt d'une raison prudentiel-

⁷ Souligné par moi.

⁸ B. Constant, "De la liberté des anciens comparée à celle des modernes", 1819. Souligné par moi.

⁹ Edmund Burke, "Third Letter on a Regicide Peace" [1797], in *Select Works of Edmund Burke. A New Imprint of the Payne Edition*, Indianapolis: Liberty Fund, 1999, 4 vols., vol. 3, p. 238. Souligné par moi.

le, de type aristotélicien. C'est là une autre source de leur adaptabilité et, du coup, de leur longévité.

4. L'incomplétude du dispositif représentatif

Depuis son origine, le dispositif représentatif est incomplet. J'entends par là qu'il ne régit pas tous les domaines que comporte un système de gouvernement, ni n'apporte de réponses à toutes les questions que son propre fonctionnement soulève. Le cas le plus frappant de ce phénomène est l'extension du droit de suffrage. Poser que les gouvernants doivent être régulièrement désignés par les citoyens ne répond pas à la question : qui doit faire partie du corps des citoyens et avoir ainsi le droit de suffrage ? On sait que les premiers partisans des institutions représentatives divergeaient entre eux sur cette question, sans que cela ait entamé leur commune adhésion au régime représentatif. Indépendamment de l'histoire, il y a une raison objective à cela : la représentation définit un lien entre deux entités, elle ne prescrit pas les limites de ces deux entités. Que le lien représentatif puisse s'établir entre les gouvernants et un nombre de plus en plus grand de citoyens, et soit donc compatible avec un élargissement du droit de suffrage, a sans doute, plus que tout autre facteur, contribué à la survie du gouvernement représentatif au long du XIX^{ème} siècle.

Le droit de suffrage n'est pas le seul cas d'une telle réglementation incomplète. Les modalités d'expression et d'organisation du suffrage font apparaître la même configuration. Nous notions plus haut que le régime représentatif n'implique pas de loi électorale particulière (il nécessite simplement une règle rigoureuse de transformation des voix en sièges). Là aussi, les positions des partisans de la représentation ont divergé et divergent encore. Le rôle des partis politiques, à la fois lors des élections et au sein du parlement, présente une autre illustration du même phénomène. Des avocats également fervents de la représentation ont pris, à la période des origines, des positions très différentes sur les partis (de Montesquieu, Hume et Burke à Siéyès, en passant par Madison). Le cas de Madison est le plus frappant : entre le moment de la Convention de Philadelphie et la crise de la fin des années 1790, le critique des partis est devenu un fondateur et un chef de parti. Ces différences et ces évolutions attestent, qu'au moment des origines, les principes représentatifs n'étaient pas compris comme réglant une des questions, brûlante pourtant, de l'époque.

Un autre domaine encore manifeste une structure incomplète analogue. Les tenants du régime représentatif ont, dès l'origine, accepté que la

relation de représentation ne s'applique pas à toutes les autorités publiques sans exception. Pour qu'un gouvernement soit représentatif, il suffisait à leurs yeux qu'une institution, centrale et décisive certes, soit organisée selon le principe représentatif. Un cas frappant est l'acceptation, par des partisans déterminés de la représentation, qu'une des autorités publiques soit encore monarchique et réglée par le principe héréditaire. On pourrait faire valoir, sans doute, que l'acceptation d'un monarque à côté des assemblées représentatives constituait un legs du passé, plus ou moins imposé par l'état de la culture. Mais il n'en est pas de même pour une autre autorité publique, également défendue par certains partisans convaincus de la représentation, quoiqu'elle ne soit pas elle-même organisée selon les principes représentatifs : une cour constitutionnelle, non élue, et dotée même du pouvoir d'invalider les lois votées par les assemblées représentatives.

C'est aussi parce que les principes représentatifs ne sont pas conçus comme une norme systématique devant s'appliquer à toutes les autorités publiques que les régimes représentatifs ont pu faire place, plus tard, à des institutions manifestement non représentatives telles que les pratiques de démocratie directe, les référendums ou les initiatives populaires par exemple, sans que pour autant la continuité avec les gouvernements représentatifs soit rompue. Cela vaut aussi pour l'incorporation aux démocraties représentatives, des autorités administratives indépendantes qui a marqué les dernières décennies. La démocratie représentative est apte à accueillir de nouvelles institutions supplémentaires parce qu'elle ne constitue pas, par principe, un tout systématique et unifié. On peut adjoindre à ses dispositifs centraux des modules, de caractères divers, sans briser sa structure ni la rendre méconnaissable.

Il faut d'ailleurs remarquer, plus près de nous, que toutes les études des pratiques délibératives ou de consultation des citoyens qui se sont multipliées au cours des dernières années soulignent que ces dispositifs, assurément non représentatifs, ne se proposent (et ne s'imposent) pas comme des alternatives à la démocratie représentative, mais comme des *compléments*. Dans une étude des transformations récentes de la démocratie qui ont accru l'accès des citoyens ordinaires aux décisions publiques (référendums, auditions, dispositifs de transparence, entre autres), les auteurs notent que toutes ces innovations se sont faites "d'une façon qui s'appuie sur les institutions représentatives et les complète, non pas qui les supplan-

te.”¹⁰ Un autre auteur, dans une étude des panels de citoyens ou des assemblées de citoyens (telles que celle de Colombie Britannique) souligne le même point : les institutions délibératives rassemblant des citoyens ordinaires (ni politiciens, ni experts) ne visent pas à supplanter les instances représentatives, mais à les compléter en comblant certaines de leurs défaillances.¹¹

Il se pourrait que les transformations auxquelles les démocraties représentatives sont confrontées aujourd’hui constituent des menaces. Mais il faut noter aussi que cette forme de gouvernement ne manque pas de ressources pour s’y adapter et y faire face.

¹⁰ R. J. Dalton, B. E. Cain, S. E. Scarrow, “Democratic publics and democratic institutions”, in B. E. Cain *et al.* (eds.), *Democracy Transformed?*, Oxford: Oxford University Press, 2003, p. 252.

¹¹ Voir, en particulier, M. Warren “Citizen representatives”, in M. Warren, H. Pearce, *Designing deliberative democracy. The British Columbia Citizens' Assembly*, Cambridge University Press. On a trouvée la même notation dans M.B. Brown, “Survey article: citizens panels and the concept of representation” *Journal of Political Philosophy*, 14 (2), pp. 203-225, June 2006.

What to do about income inequality

di Sebastiano Fadda*

Abstract

The first question dealt with in the paper is whether it's worth worrying about unequal income distribution. The supposed long run constant factor shares, the positive effects of inequality and the greater importance of absolute level of income compared to its unequal distribution seems to deny this need. On the contrary, economic, social and fairness reasons support the need to care about unequal income distribution. Therefore, measures should be taken about income inequality, and a distinction has to be made between measures to prevent excessive inequality from happening and measures to redistribute income once inequality has taken place. In order to envisage appropriate measures it is necessary to find out what causes the growing trend of increasing inequality in income distribution: economic and institutional factors are taken into consideration. Consequently a range of measures are suggested, which go from reducing the "degree of monopoly" in the economy to regulating the financial system, from improving the system of collective bargaining to curbing the "predatory behaviour" of the executives. Redistribution measures are also discussed, with a warning about the risk of causing with them more harm than the inequality they are supposed to counteract.

Classificazione JEL: D31, D33.

Parole chiave: Income distribution; income inequality, redistribution.

Che fare a proposito della disuguaglianza nella distribuzione del reddito

Sommario

Nell'articolo ci si chiede quali misure possano essere adottate per contrastare la costante tendenza alla crescita della disuguaglianza nella distribuzione del reddito. Due questioni preliminari vengono pertanto affrontate. La prima è se la disuguaglianza nella distribuzione del reddito sia utile per una buona performance del sistema economico; la seconda riguarda l'individuazione delle cause che determinano la disuguaglianza. Sulla base delle conclusioni raggiunte in proposito si suggeriscono alcune misure finalizzate sia a impedire la crescita di una eccessiva disuguaglianza primaria sia a operare una redistribuzione una volta che la disuguaglianza primaria si sia materializzata. Il rischio che misure redistributive distorcano il funzionamento dell'economia spinge a preferire misure che contrastino la nascita di una eccessiva disuguaglianza.

JEL Classification: D31, D33.

Keywords: distribuzione del reddito, disuguaglianze di reddito, redistribuzione.

* Professore Ordinario di Economia Politica, Facoltà di Economia, Università Roma Tre.
E-mail: fadda@uniroma3.it.

Introduction. Basic definitions

The aim of this paper is to suggest measures to curb or to counteract excessive income inequality. But this implies in the first place the idea that inequality is for some reasons “bad” (may be for reasons related to fairness or to economic performance) and has to be avoided; but this is an idea that cannot be taken for granted. In the second place it implies the belief that inequality is not the natural consequence of a good working of a competitive economic system. Even if this were the case, though, on the basis of the first consideration it could be considered wise either to constrain the growth of inequality or to reduce it through redistribution measures, or both.

In order to proceed it is first necessary to define clearly what is meant by “income inequality”. This concept has to do with the distribution of income, and therefore has to be considered under two aspects: functional distribution and personal distribution. The first is related to the shares of GDP which go to different factors of production and can be represented respectively by the ratio of labour income (wages, salaries and other work-related compensations) to total income and by the ratio of capital income (interests, dividends and other returns on capital) to total income. The second is the dispersion of annual income across households and it is mostly indicated by the Gini coefficient.

The capital share, as the residual of the labour share, is therefore:

$$1 - (\text{employee compensation} / \text{GDP})$$

This definition still maintains some ambiguities. For instance, it does not consider the income of self-employed, underestimating in this way the labour share. To adjust for this (Gollin, 2002) suggests to include “the operating surplus of private unincorporated enterprises (OSPUE)” in the computation of labour share. Some doubts also exist about where to locate the fiscal wedge. Surely it is not profit, nor rent: it should be labour income although workers do not perceive it as such. On the contrary, workers perceive as income the interest paid on public debt. Rent from owner-occupied houses, social transfers and government benefits, pension funds, the aggregation of profits and rents (Atkinson), and also the aggregation of physical capital and natural capital (Gollin, 2008) all pose similar problems.

In a simplified model the share of labour is:

$$\text{total labour cost} / \text{GDP}$$

which may also be expressed as:

$$N_d \cdot w / Y \cdot p$$

or, if Gollin's suggestion is followed,

$$N_d \cdot w + o_{spue} / Y \cdot p$$

Where N_d is the number of employees, w the nominal wage, o_{spue} is the proxy of the number of selfemployed multiplied by their unit income, Y is the physical output, p the price level.

Alternatively, whatever the measures used for the aggregates, supposing that the average compensation for selfemployed and similar is the same as for employees, the share of labour can be viewed as:

$$\frac{W \cdot N/L}{Y}$$

Where W is total wage compensation, N is total employment, L is total employees and Y is total value added. Therefore

$$\frac{W}{Y} \cdot \frac{N}{L}$$

And so

$$W/L$$

is the share of labour

$$Y/N$$

The relative shares of capital and labour, on the other hand, can generally be described as:

$$\Pi/W = K/L \pi/w$$

Income inequality is the extent to which the distribution of income among individuals or households within an economy deviates from a perfectly equal distribution. Obviously there are connections between factor

shares and income inequality. A first connection is a structural one: since labour income is generally more evenly distributed than capital income, a change in factor shares entails *per se* a change in personal income distribution, in the sense that a decline in labour share is associated automatically to a more uneven distribution of personal income. This effect is, obviously, stronger the higher the difference between the dispersion of income distribution, say the gini coefficients, within each of the two categories. Beside this, the connection could be more complicated in case of different (and possibly opposite) movements in the rate of change of N and w (wage rate). In other words, considering the above version, the movement of labour share depends on the relative behaviour of the two ratios W/L and Y/N and on all the factors that impact on them.

1. First question. Why to worry about income distribution

The first question to be answered in order to proceed in developing the theme of the paper is whether, and why, to care about income distribution. There are two main reasons why it doesn't seem to be the case to worry about. The first one is that inequality is in any case beneficial to growth. We can still read (Chegg Study on internet) sentences like this: "As income shares become more equal, the incentive for individuals to accumulate skills, work hard and take risks may become smaller, thus shrinking the size of the economy". So, any attempt to promote equity would interfere with market forces and would be detrimental to growth (Welch 1999) and therefore, at the end, would cause everybody to be worse off. The alleged trade-off between equity and growth should in any case be resolved in favour of growth.

The second reason is that there would be an intrinsic law in the working of the economy which would keep constant in the long run the factor shares of income. This vision goes back to the well known "Bowley's law", derived from empirical observation, but it is also part of theoretical models of growth, from Solow to Kaldor, who also included the constancy of factor shares among his "stylized facts".

Through his technical progress function, Kaldor sees the economy as converging towards a balanced path of growth in which $\Delta y/y = \Delta k/k$ (being $k = K/L$ and $y = Y/L$), therefore a growing capital-labour ratio at the same rate as the income-labour ratio would imply a constant $\Delta Y/\Delta K$: that is neutral technical progress with a constant profit rate and constant factor shares of income. The similar growth of income and factors productivity in pre-

sence of growing population and full employment may be explained by compensating trends in productivity per hours worked and number of hours worked per man. Kaldor (contrary to recent data) found empirical support for this model.

The same vision of stable factor shares belongs to the neoclassical world, where distribution is obviously and always “fair” since it is “technically” determined by the marginal productivity of factors, and any attempt to violate this natural law should be rejected. In the Cobb Douglas production function the factor shares are simply the exponents of K and L . The stability of factor shares is explained by unit elasticity of substitution to factor prices, while elasticities less than one and more than one would imply, in case of decline of the capital/labour ratio respectively an increase or a decrease in the wage share. The opposite would hold in case of increase of the capital /labour ratio.

Kalecki seems to accept the stability of factor shares in his basic model but actually he introduces two factors that can alter the shares: the degree of monopoly, as it influences the mark-up, and the relative power of social parts (Sylos Labini, 1984). He also explicitly states that although “the share of wages does not seem to show marked cyclical fluctuations”, “no a priori statement is possible as to the long run trend of the relative shares of wages in income” (Kalecki, 1965, pag.31).

As for the classical economists, no specific indications about the evolution of labour shares are made. Ricardo, who thought of distribution as the principal problem of the economy, complicated the frame by introducing the role of land rent, which progressively would squeeze profits, while wages were considered set at the subsistence level. Marx was more interested in the movement of the rate of profit, rather than the share of profits, and expected it to fall in the long run due the growth of the “organic composition of capital”, although he was aware of counteracting forces which could delay this result. The role of relative powers in the class struggle was emphasized in determining the rate of surplus value on which the rate of profit mainly would depend.

2. Reasons to care about distribution

The statement that labour shares are constant over time is theoretically weak and contrary to empirical evidence. There has been an overall decline in the share of labour during the last 20-20 years (Kramer, 2011).

On the side of personal distribution, there is wide empirical evidence of the general increase in the Gini coefficient in the last decades (Smeeding, Morelli, Thompson, 2013).

Then, there is the appalling difference among top level salaries and ordinary wages. It is not an irrelevant fact that while in the seventies and eighties the salary of the 350 largest companies in the US were 20-30 times the wage of an ordinary worker, around 2010 the difference jumped to 200 – 400 times, and in the UK above 300 times (Michel, 2012).

The reasons to care about the worsening of wage share and income inequality are grounded on one side on fairness issues, and on the other side on the impact on economic performance itself.

Fairness is obviously connected to a system of value judgements, but in general terms fairness in income distribution, conceived as a low level of inequality, is more and more being considered as a positive requirement for modern and democratic societies. A part from “metaphysical” principles, this is also due to some consequences that income inequality is bound to produce in society.

One of these is the reduction of social mobility. There is wide empirical evidence that high levels of income inequality as measured by Gini coefficients are associated with high levels of intergenerational elasticity (which is the coefficient obtained by regressing children’s income in adulthood on their parental income; a coefficient of 1 would mean that all the income difference between parents would be passed on to children) (Andersen, 2009).

Another unpleasant consequence is the lowering of social cohesion, and particularly of trust relationships, which are of vital importance for the good and smooth working of markets and of social interactions as a whole. The sense of unfairness which is connected with large inequality creates distrust and lack of cooperative attitude among people. Furthermore, since unleashed inequality is perceived as a violation of the principles of appropriate rewards and reconnaissance of merits and skills, it appears to be a result of “predatory behaviour” (Fitoussi, 2011) and it may also discourage young people from engaging in skill acquisition and in accumulation of human capital.

Finally, income inequality has been proved to be positively correlated with all sort of bad social indicators, such as crime, violence, drug abuse and so on (Wilkinson, 2009).

Having considered all this, it may still be objected that the fairness argument is not decisive in order to make a choice in favour of taking action to counteract inequality.

It might well be that equality is detrimental to growth, as one could deduct if less inequality were empirically associated with less growth. In that case it could be preferable to sacrifice some equality to preserve more growth. A trade off would appear and the choice would become dependent on the preference function of society.

As a matter of fact this is not the case. It is not possible here to comment on all the existing literature on this topic, but it is possible to say that in general the empirical evidence shows that “there is a strong negative relation between the level of net inequality and growth of income per capita in the sequent period; the statistical evidence generally supports the view that inequality impedes growth, at least over the medium term, and have found that inequality is associated with slower and less durable growth. The few exceptions (Forbes, 2000; Banerjee and Duflo, 2003) tend to pick up ambiguous short-run correlations” (Ostry, 2014). As far as developing countries are concerned it seems that “longer growth spells are robustly associate with more equality in the income distribution” (Berg, 2011). As for the relation between redistribution of income and growth, some qualifications have to be introduced, which we shall discuss later.

The factors to which such relation can be attributed are now to be pointed out.

The first factor is the shrinking of effective demand, with direct consequences on this fundamental driver of growth, or, in order to avoid these, the increase of leverage in support of aggregate demand. This is bound to cause (and actually it has triggered) financial crisis (Rajan, Pivetti). Due to different (and decreasing) marginal propensity to consume, a growing concentration of income implies a declining consumer demand. This decline could lead to an underconsumption crisis (of Marxian flavour): in order to escape from this, aggregate demand has to be sustained through private indebtedness.

The second factor is the accumulation of enormous wealth in the hands of a restricted number of people. This accumulation takes place through a combined dynamics of uneven distribution of income and expansion of the financial sector, implying in this way a significant change in factor share due to growth of financial rents. As a consequence, and with the help of lacking financial markets regulation, financial excess becomes possible, and with it the weakening of growth and the strengthening of financial instability (Stiglitz, 2012; Galbraith, 2012). Besides, the rich may come to get enough power as to gain full control of the policy makers. In this way they can prevent the adoption of policies capable of reducing inequality, and possibly favour policies capable of increasing it.

A third factor can be detected in the fact that income inequality undermines progress in health and education. Bad health conditions, low living standards and poor education among the population lead to a slow down of growth (Galor, 2004).

Although the relation between human capital and growth or per capita income is far from univocal, mostly due to ambiguities in human capital measurement, it is generally recognised, though, that higher levels (and better quality) of education improve the pro-growth attitudes of economic agents and increase the absorption capacity of innovations.

Finally, a low level of inequality is thought to enhance social cohesion, and this in turn is able to provide an institutional set up capable of solving conflicts and better reacting to external shocks (Rodrik, 1999). The lack of social consensus, which is favoured by inequality, is bound to seriously dampen social and political stability, the efficient working of the market and the process of growth.

3. Causes of income inequality

Since, besides being considered unfair, inequality is also detrimental to growth, there are enough reasons to believe that action should be taken to reduce it. There are essentially two ways to reduce inequality: one is to adopt redistribution measures once it has happened, the other is to adopt measures and strategies to prevent it from happening. In order to be able to act on this second line it is necessary to consider the causes which are at the root of the process of unequal distribution.

The deepest root of the general growth of inequality that has taken place in the last decades is surely to be found in the change of political climate towards neo liberalism (Dumenil, 2001). Political and institutional evolution has been deeply influenced by this ideological orientation so that the entire working of the economic system has taken a shape coherent with the growth of inequality.

A reflection of this attitude is given by labour market policy. Here the insistence on “flexibilisation” together with “wage devaluation” in order to win competition has led to a strong segmentation of labour markets with high wages differences and a fall in the general level of wages. The consequent fall in aggregate demand was supposed to be compensated by an increase in exports due to higher competitiveness; something that, of course, cannot stand if all countries are taken together as a whole. Nevertheless, these policies have led to increasing income inequality.

A second expression of this political orientation has been the implementation of recessive macroeconomic policy. The objective of fiscal consolidation, the pro-cyclical automatic mechanism of balanced public budget adopted by the European Union, the set of recessive economic policies imposed by international financial institutions (particularly the IMF) to countries with difficulties in change for financial assistance has led to increase in unemployment and therefore to growth of inequality.

As a consequence of growing unemployment and of deliberate steps to reduce trade unions power and role, the neo-liberalism attitude has led to a decline of unionization. But, there exists a negative relation between inequality and degree of unionization, as widely recognised in the literature (Gustafsson, 1997; Colin Gordon, 2012).

The scope of collective bargaining has diminished everywhere. An increasing trend towards decentralization of bargaining to firm level on one hand, and to escape collective bargaining through individual agreements on the other hand, has weakened the opposition to wage fall and has enhanced the inequality of wages.

A fourth cause of the rise of inequality is the progressive rise of financialization since the '80s. One relevant aspect of this rise is the size of the financial capital involved and the other is the absence of appropriate regulation of financial markets. The unleashed diffusion of derivatives, the large proportion of OTC transactions, the mixture of commercial and investment banks have enhanced the possibility of gains for those at the top to such an extent to allow wide and excessive speculative behaviour. In addition, the financial sector has been so empowered to gain control over the policymakers and the institutions that policy action to change the status quo is rendered highly unlikely, if not impossible. (Epstein, 2005; Glyn, 2006; Palley, 2008). Another unpleasant consequence with regard to the real sector and income inequality is given by the possibility that investment in financial assets (which offer higher returns) become substitute for investment in physical capital, dampening the growth of productive capacity and depressing the level of economic activity (Stockhammer, 2004). It is also possible that the increasing transfer of firms ownership to financial institutions exerts on them a pressure for higher returns, which means a pressure for increasing the profits at the expenses of wages and consequently worsening the inequality of income distribution.

A further cause of inequality is abundantly mentioned in the literature: globalisation. Globalization actually boils down to the fact that goods can be produced everywhere and sold everywhere, with no restrictions to their mobility and with diminishing transport costs. This situation is able to pro-

duce a series of consequences that affect income distribution. Contrary to the ambiguous advantages alleged by traditional mainstream trade theory fundamentally based on the Samuel theorem, the empirical evidence shows that globalisation has definitely contributed to the decline of the wage share, as also the IMF has come to admit: “globalization is one of several factors that have acted to reduce the share of income accruing to labor in advanced economies” (IMF 2007a, 161). There is no evidence at all that the opposite might have happened in developing economies. There are presumably three main ways through which a pressure to reduce wages is exerted by globalization. The first is the attempt of firms to become more competitive through wage cost reduction, the second is the offshoring of production to where total unit costs (not only labour) are lower, which undermines the levels of employment in advanced countries and so acts against wage rise. The third is the simple threatening of relocating production, which can be used as a sort of “discipline device” to cut down the bargaining power of trade unions and workers in general (Rodrik, 1997). Such a threat is also used to induce workers to accept not only lower wages but also worse working conditions, and governments to change labour market regulation towards lower labour standards and lower employment protection.

A sixth causal factor of inequality has to be considered, and that is technological change. Although deducting the evolution of “capital intensity” of production from a neoclassical production function is somehow less than correct, empirical evidence shows an association between the evolution of productive technology and the evolution of income inequality. The European Commission, in a report of the 2007, states that “the estimation results clearly indicate that technological progress made the largest contribution to the fall in the aggregate labour income share”. The possible explanations for its influence on unequal income distribution go from the one saying that skill biased technical progress increases the marginal productivity of high skilled workers relative to low skilled, so determining a widening of the different compensations to another one saying that, being technologically advanced capital goods substitutes for unskilled labour, the demand for this kind of labour tends to fall compared with demand for skilled workers and consequently the wage gap tends to increase.

A last causal factor to be considered is the growth of bargaining power of firms. This power enables them on one side to compress the level of nominal wages and on the other side to increase the mark-up and raise the level of prices. The intensity of this process is determined by the degree of monopoly, as Kalecki pointed out. The consequent increase in profits is then enjoyed by the executives of the monopolistic firms, through decisions

about their salaries and benefits taken at the level of the board of administrators. No restrictions whatsoever are met in taking these decisions, so the enormous and growing gap between top level salaries and ordinary level wages cannot be ascribed to increasing productivity or other imaginary forces of a perfect competitive market, but only to what has been called “predatory behavior” of the executives, made possible precisely by the enormous power obtained by the high degree of monopoly present in the market.

4. Policy suggestions to counteract inequality

Once it is established that (excessive) income inequality is detrimental not only to fairness but also to growth, the problem arises of how to curb it, or how to avert it. Care should be taken of the risk that measures taken to counteract inequality might be detrimental to fairness and growth more than inequality itself (Okun, 1975; Barro, 1990). If it were so, the damage of inequality would be doubled: not only it would be pernicious in the first place, but also because it would call forth measures to counteract, which would possibly add up in damaging the proper working of the economic system.

The ways to counteract income inequality are substantially of two kinds. The first is to let the market forces act freely and produce whatever inequality they can, and only afterwards intervene to correct it with redistributions measures; the second is to take measures to prevent excessive inequality from happening in the first place. While the first way is exposed to risk of adopting a medicine that may turn out to be worse than the illness and therefore requires a careful attention to select the right measures, the first can be accused of interfering with the free market mechanism.

On the basis that reducing market inequality (that is inequality before redistribution through taxation or social expenditure) would also reduce the strength of measures needed for redistribution, the first way should be preferred. It also should be preferred because the so called “interference” with the free market mechanism is in fact directed to avoid distortions in its working and most market failures.

a) Measures to prevent income inequality

The measures that have to be suggested in this direction are strictly related to the causes of inequality of income that have been mentioned above.

In this regard, the first market failure to take account of is monopolistic concentration. Fighting monopolistic concentration is not an easy goal, but

concrete steps should be taken at national and international level to safeguard free competition and provide in this way less scope for mark-up increases. Being the level of mark-up, as it has been mentioned (Kalecki, 1965), a factor that influences the functional income distribution this would also help to lessen the production of income inequality. Since the concentration of market power in the big corporations has been favored worldwide by the process of globalization, the strength of antitrust institutions should be improved at the international level (for instance within the European Union) as well as at the national level. As for natural monopolies, particular attention has to be drawn on the need to reinforce the regulatory system in the field of utilities.

When we come to consider financialization, another factor that has been considered as strongly influencing the unequal income distribution, a whole range of institutional regulatory innovations appear to be necessary. The lack of appropriate global financial governance has left unrestricted freedom not only relative to movements but also relative to the unlimited diversification of financial products. National states do not seem to be able to cope with this enormous geographical mobility of incredible masses of financial capital; international institutions seem to be reluctant to take significant action. The set up in the European Union of the Systemic Risk Board and the three connected agencies does not seem so effective in regulating the financial markets, probably because of their composition and because of the limited powers with which they have been endowed. Stronger action must be taken, such as separating commercial banks from investment banks, restricting the operation activity in unregulated markets (OTC transactions), redefining the role of the rating agencies.

A third step should be towards a deep restructuring of collective bargaining and labor market regulation. Undoubtedly, the growth of unemployment due to recession weakens the bargaining power of workers as far as wage settlement is concerned. Nonetheless institutional factors play a relevant role: pushing the decentralization of bargaining too far could be of some relief to single enterprises but would also imply less power left to workers organizations and also less attention paid to macroeconomic aspects of wage settlements (such as aggregate demand, growth, inflation, international competition). The same is bound to happen when the labour market is fragmented (often in the name of flexibility) in an excessive variety of labour contracts. A stronger association between productivity dynamics and labour compensation dynamics should be pursued, in order not to let profits to enjoy bigger and bigger parts of growing productivity. In parallel, the growth of productivity should be stimulated, avoiding to

provide a negative incentive towards innovation by the use of low paid - low skilled work. To the same end, in order not to permit that slow innovating firms be allowed to compensate such delay with slow wage dynamics, a kind of planned rate of productivity increase could be adopted as a reference (Fadda, 2013; Tridico, 2014).

Parallel to these labour market measures, a general stronger involvement of trade unions in a kind of interactive, network, governance is advisable. The graphs above show an inverse relationship between union coverage and income inequality. A social partnership capable to stimulate a responsible interaction and a cooperative participation of trade unions (as it is in the German case) would also improve the economic performance as a whole. Of course this cannot be only the result of institutional features designed by the law, or an expression of an attitude not exactly corresponding with the present neo-liberal trend; it also requires a maturity in trade unions which makes them capable of giving positive contributions to the solution of social conflicts, to growth of trust in society and to enlargement of social consensus.

Counteracting the negative effects of globalization with regard to income inequality requires a series of general economic policy measures which run from international trade regulation to bilateral agreements between nation states. Looking more closely at the aspects mentioned above, and particularly at the actual or threatened relocation of production, two lines of action can be suggested. The first is related to production costs. It would be wise, instead of allowing for reduction in wages, to act on one side to lower the quota of labour costs within total costs by increasing labour productivity through innovation, and on the other side to also lower the other production costs, such as energy, tariffs, transports, services to firms, raw materials and so on. The second is to obtain an adequate level of international harmonization and cooperation among national trade unions. This would help to avoid social dumping and to prevent a downward wage and labour standard competition among workers in different States in order to subtract to each other the location of production. It surely sounds strange that trade unions, which were made precisely in order to avoid such competition between individual workers, let I possible among workers of different nations through the absence of international coordination among them.

Finally, there is the need to refrain the “predatory” behaviour of the richest which has been mentioned above. This behaviour finds expression in two ways: The extraction of rents in different fields (monopolistic quasi-rents, financial rents, urban rents, political and public sector rents, rent seeking behaviour in the Public Administration and so on) and the self-

decisions about compensations and fringe benefits taken within the board of executives. There are mainly two ways of counteracting this (apart from a general change of cultural attitudes which determine what degree in the gap between the best paid and the less paid is socially acceptable). The first is to set a ceiling by law to salaries and all the executive benefits. Whether this is possible also for the private sector rather than for the public sector only is an open question, and it is anyway subject to political choice (for instance, it has been recently rejected in Switzerland through a referendum). The second is to include in the board of executives some worker representatives. Although they cannot obviously decide the majority in the board, their presence can help rendering the issue more known and expose in this way to all workers and to the public opinion the questions of fairness that it implies.

b) Redistribution measures

Once all these measures to prevent inequality are taken, even if they have been successfully taken, there will always be a residual inequality, which might be called physiological, not due to distortions of the market or to power relationship, but reflecting different skills, different efforts, different productivity and different responsibilities, according to the value that society attributes to all these elements.

Value judgments are therefore determinant in establishing the acceptable level of inequality. If this residual inequality is considered socially unfair it may also call for adjustment through redistribution by taxation and transfers, and would add up to the demand for redistribution deriving from the existing inequality due to the failure, or the absence, of measures to prevent it. It is obvious that the higher the “market” inequality, the stronger will be the demand for redistribution. In fact, the empirical evidence shows that redistribution measures are generally wider and stronger precisely where market inequality is higher.

A first negative consequence of trying to correct market inequality through subsequent distribution measures is that people who have benefited from inequality may have accumulated so much wealth and so much power as to be able to buy votes or to adopt other corruption practices to resist against such measures being decided or being actually implemented. This would drive the political and economic system into a dangerous tunnel of inefficiency and decay. This is another reason why measures to prevent the rise of excessive disparities in income and wealth in the first place should be preferred, and why great care should be given to the choice of appropriate redistribution measures.

A second possible negative effect is given by the possible opportunistic behavior of economic agents (individuals and firms) relative to both transfers and in-kind benefits, like, for instance turning to irregular economy to avoid paying tax, or diminishing work effort if taxation is too progressive, or also behaving strategically or fraudulently in order to get higher transfers. In addition there is the risk that badly designed transfers may accrue to people who are already better off. In all these cases redistribution would be lessened and the working of the economy would be badly affected.

A general question has to be raised as to what is meant by redistribution and how it is measured. Generally by redistribution is meant a change in the Gini coefficients, and the size of the change (that is the difference between the “market” Gini coefficient and the “net” Gini coefficient) is taken as its measure. Progressive taxation as well as transfers may have similar effects in this regard, but it should be noticed that the effect of progressive taxation, although it reduces the Gini coefficients does not produce any actual improvement of the income of the poorer; so, in a sense it is doubtful whether a “substantial” (rather than a merely “statistical”) redistributive effect can be attributed to taxation in itself. Only if taxation is used to finance transfers (either monetary or in the kind of welfare services) to low income people it will imply a significant “redistribution”. Otherwise, if used to finance public expenditure as such, it would be only a fair way of sharing the burden of government expenditure; excessive personal disposable incomes would in fact be cut, but the low income people would not benefit from it. This is, of course, a simple consequence of the fact that the Gini coefficient can be reduced of the same amount either by lowering incomes at the top or by increasing incomes at the bottom. In statistical terms it is the same, but if we have to give to the word “redistribution” its proper meaning, it makes a difference. The terms “redistribution” and reduction of the Gini coefficient cannot be considered, in this respect, as synonymous. It should also be noted that the effect of fiscal redistribution in the Oecd countries has not been able to offset the increasing trend in inequality, which has been maintained also in terms of net income (Caminada, 2012).

Obviously, different composition of taxation can have different impact on inequality in disposable income. The more progressive is taxation, the higher will be the gini coefficient reduction: therefore the idea of increasing the weight of indirect taxation (which is regressive) relative to direct income taxation is opposite to the target of decreasing inequality. “In an analysis of 12 european union economies, the effective indirect tax rate, calculated as the share of consumption taxes in total household income, is on average three times higher for the bottom income decile than for the top de-

cile. While both value added tax and excise duties are regressive in all economies, excise taxes are especially regressive, their share in total income being four times higher in the bottom income decile than in the top decile” (Bastagli, 2012).

Rising progressivity, fighting tax avoidance, cancelling tax havens are all measures that work in favour of diminishing inequality of disposable income.

Transfers and provision of welfare services play a similar role, but in addition, as we said before, they bring actual benefit to low income people.

As it has been mentioned above, opportunistic behavior of agents and bad policy design could result in a negative impact on the effectiveness of redistribution but also on the level of activity of the entire economy and on the path of growth.

On the other hand if transfers and in-kind benefits are devoted to improve the access to and the quality of educational services, or to improve the access to and the quality of health services, or to cope with the housing problems they are beneficial to social cohesion and to growth. Therefore, more than a warning relative to the interpretation of these data, these considerations are to be meant as a hint to the great care that has to be paid when designing the structure and the intensity of fiscal policy.

A reinforcement of non income taxation is needed if wealth inequality is considered in addition to income inequality. Taxes on wealth are generally lower than income taxes, and so are taxes on property and on inheritance, and so both gross and net wealth inequality is higher than gross and net income inequality. The disproportion has even increased in times of fiscal consolidation (Davies, 2008).

In fact, the way in which the target of fiscal consolidation is being pursued in most European countries on one side includes the downsizing of social and welfare services and on the other side goes together with a rise in taxation (especially of the regressive indirect kind) and a pressure towards lowering wages. A heavier fiscal pressure on low range pensions in some countries (particularly in Italy) contributes to growth of inequality.

On the contrary, according to the above considerations, the design of fiscal and transfer policies capable of effectively reducing the disparities in disposable income and at the same time avoiding a negative impact on economic performance should be possible if it were oriented towards the following directions.

In the first place a switch towards more progressive taxation and less regressive indirect taxes. This would not only ensure a greater impact on equalitarian redistribution, but would also be a stimulus to growth, due to the

increase in aggregate demand, given the higher marginal propensity to consume of lower income people relative to higher income. In the second place, the basis for the tax revenue should be expanded by means of extension of taxation to wealth and property, by means of effectively counteracting tax evasion and by means of effectively preventing the use of fiscal havens. Again, these measures would reduce disposable income inequality without dampening the growth of the economy.

As for transfers and welfare services, expenditure on public housing, public health services and public education services would be beneficial both for reducing inequality and for fostering the growth of the economy. In order to avoid these social services and benefits being appropriated mainly by the rich, the provision of such services on the basis of means-tests has been often advocated. The question is still a controversial one, but two things should be noticed. First, the effectiveness of this approach requires absolute reliability of the tests; in many countries, and particularly in Italy the system would turn towards opposite effects due to the ascertained unreliability of the official data about personal incomes. Second, if the tax system was really and strongly progressive a redistributive effect would come out automatically even with universal access to welfare services because, at the end, people would pay differently for the same services according to their incomes, differently taxed according to their levels.

It should be added that right in times of crisis, increasing expenditures in selected public services would help directly redistribution and growth, and through growth of GDP also fiscal consolidation. These sectors are, in particular, those most relevant for getting more and better employment: the improvement of skills through better education and vocational training and the reinforcement of employment services to help the matching between demand and supply in the labour market. "The best performers among the rich countries in terms of economic, employment, social cohesion and equality outcomes have one thing in common: a large welfare state that does several things at the same time, investing in people, stimulating and supporting them to be active, and also adequately protecting them and their children when everything else fails." (Marx and Werbist, 2014). This conclusion of an empirical study adds to theoretical considerations put forward in the dispute about supposed detrimental effects of welfare state on economic performance (Fadda, 2014).

As a final conclusion it can be said that although acting to prevent excessive gross pre tax-transfers income inequality is preferable, also active appropriate redistribution fiscal and welfare policies are necessary. Unfortunately, both the crisis and the trend impressed in most countries to fiscal

consolidation seems to make it difficult to take measure to prevent inequality and to redistribute income. But unless this trend is reversed we are bound to see in the near future a growth rather than a decline in income and wealth inequality.

References

- Alesina A., Rodrik D. (1994). Distributive Politics and Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 109, No. 2, pp. 465–90.
- Barro R.J. (1990). Government Spending in a Simple Model of Endogeneous Growth. *Journal of Political Economy*, Vol. 98(5), pp. 103–25.
- Barro R. J. (2000). Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of Economic Growth*, Vol. 5, No. 1, pp. 5–32.
- Berg A., Ostry J (2011). Inequality and unsustainable growth: two sides of the same coin? *IMF Staff Discussion note*, april.
- Berg A., Ostry J.D. and Zettelmeyer J. (2012). What Makes Growth Sustained? *Journal of Development Economics*, Vol. 98(2), pp. 149–66.
- Caminada K, Goudswaard K. and Wang C. (2012). Disentangling Income Inequality and the Redistributive Effect of Taxes and Transfers in 20 LIS Countries Over Time. *Luxembourg Income Study Working Paper* 581.
- Davies J. B., Sandstrom S., Shorrocks A. and Wolff E. N. (2008). The World Distribution of Household Wealth. *UNU-WIDER Discussion Paper* 2008/03. Helsinki.
- Duménil G., Lévy D. (2001). Costs and benefits of Neoliberalism: a class analysis. *Review of International Political Economy*, n. 4.
- Epstein G. A., Jayadev A. (2005). The rise of rentier incomes in OECD countries: financialization, central bank policy and labor solidarity. In Epstein G. A. (ed.): *Financialization and the World Economy*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Esping-Andersen (2009). *The Incomplete Revolution*. Cambridge. Polity Press.
- Fadda S. (2014). Should we cut the welfare state in order to get out of the crisis? In Tridico P., Fadda S. (eds). *The economic crisis in social and institutional context. Theories, policies and exit strategies*. Routledge, forthcoming.
- Fadda S. (2013). *Produttività, contrattazione e patto sociale*. Quaderni di Rassegna Sindacale, n.2.
- Fitoussi I. P., Saraceno F. (2011). Inequality, the crisis and after. *Rivista di politica economica*, n. 1.
- Galbraith J.K. (2012). *Inequality and Instability: A Study of the World Economy Just Before the Great Crisis*.
- Glyn A. (2006). *Capitalism Unleashed: Finance, Globalization and Welfare*. Oxford University Press. Oxford.
- Galor O. and Moav O. (2004). From Physical to Human Capital Accumulation: Inequality and the Process of Development. *Review of Economic Studies*, n.4.

- Gustafsson B, Johansson M (1997). In search for a smoking gun: what makes income inequality vary over time in different countries. *LIS W.P.* n.172.
- Kalecki (1965). *Theory of economic dynamics*. Unwin University Books.
- Kramer H.(2011). *Decomposition of the wage share of income*. Karlsruhe University.
- Marx, Ive and Gerlinde Verbist (2014). *The Policy Response: Boosting Employment and Social Investment*. In Salverda et al. (eds) 2014. *Changing Inequalities in Rich Countries: Analytical and Comparative Perspectives*. Oxford University Press.
- Mishel L, Sabadish N. (2012). *Pay and the top 1%: How executive compensation and financial-sector pay have fuelled income inequality*. Issue Brief: Economic Policy Institute
- Okun A.M. (1975). *Equality and Efficiency: the Big Trade-Off* Washington. Brookings Institution Press.
- Ostry J., Berg A., Tsangarides C. (2014). *Redistribution, inequality and growth*. IMF Staff Discussion Note, april.
- Palley T. I. (2008). Financialization: what it is and why it matters. In Hein E., Niechoj T., Spahn H. P., Truger A. (eds). *Finance-led Capitalism? Macroeconomic Effects of Changes in the Financial Sector*. Metropolis-Verlag. Marburg.
- Rajan R. (2010). *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*. Princeton University Press. Princeton.
- Rodrik D. (1997). *Has Globalization Gone Too Far?* Institute of International Economics. Washington.
- Rodrik D. (1999). Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses. *Journal of Economic Growth*, n. 4.
- Smeeding T., Morelli F., Thompson J. (2013). Recent trends in income inequality in the developed countries. *Progressive Economy*, n. 2.
- Stiglitz J. (2012). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. W. W. Norton & Company.
- Stockhammer E. (2004). Financialization and the slowdown of accumulation. *Cambridge Journal of Economics*, n. 5.
- Sylos Labini (1984). *The forces of economic growth and decline*. MIT Press.
- Welch F. (1999). In Defense of Inequality. *American Economic Review*, 89, pp. 1–17.
- Tridico P. (2014). Produttività, contrattazione e salario di risultato. Un confronto tra l'Italia e il resto d'Europa. *Astril Working Paper* (www.astril.org).
- Wilkinson R. and Pickett K. (2009). *The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger*. Bloomsbury Press. New York.

Il finanziamento delle PMI nei principali paesi dell'UE durante la grande recessione[°]

di Silvia Bonsi* e Aurelio Bruzzo**

Sommario

L'articolo ha lo scopo di illustrare il finanziamento delle PMI avvenuto nei principali paesi europei nel periodo 2009-2014, analizzando le caratteristiche delle stesse PMI, i vari aspetti e i problemi che queste realtà produttive di piccole dimensioni hanno incontrato nell'accesso al credito in un periodo di profonda crisi come quello che l'Europa sta ancora attraversando. In particolare, nell'articolo si andrà ad osservare tramite la rielaborazione dei dati raccolti nella ricerca "Survey on the Access to Finance of Enterprises", promossa dall'UE, l'evoluzione delle fonti di finanziamento esterno, gli ostacoli incontrati dalle PMI e le aspettative future di queste ultime.

Classificazione JEL: G32, L25, G21, G 24, G01.

Parole Chiave: Finanziamento PMI, paesi UE.

Financing of SME in the main European countries during the great recession

Abstract

The article has the purpose to illustrate the financing of SME occurred in the main European countries in the period 2009-2014, to study the features of SME, problems met in access to credit in a period of recession like the present. In particular the aim is going to study through the reworking of the data collected in the research "Survey on the Access to finance of Enterprises" promoted by EU, the evolution of the sources of external financing, the obstacles faced by SME and future expectations.

JEL Classification: G32, L25, G21, G 24, G01.

Keywords: Financing SME, EU countries.

[°] Sebbene il saggio sia frutto di un'impostazione comune, la responsabilità dell'intero testo è da attribuire a S. Bonsi, salvo l'Introduzione e le Conclusioni che vanno invece attribuite ad A. Bruzzo.

* Laureata in Economia, Mercati e Management presso l'Università degli Studi di Ferrara. Email: silvia.bonsi@student.unife.it.

** Ordinario di Politica economica presso il Dipartimento di Economia e Management dell'Università di Ferrara, Email: aurelio.bruzzo@unife.it.

Introduzione

Come ampiamente noto, le piccole e medie imprese (PMI) rivestono un ruolo fondamentale nel sistema produttivo dell'Unione Europea (UE) sotto il profilo sia della loro diffusione sul territorio sia dell'occupazione impiegata. Tuttavia, è altrettanto noto che, nonostante questa loro importanza, proprio a causa della loro ridotta dimensione incontrano notevoli difficoltà nell'accesso al credito, le quali sono prevalentemente dovute alla mancanza di garanzie che solitamente le banche richiedono per erogare i finanziamenti. Le garanzie che le PMI possono prestare molto spesso non sono sufficienti; oppure, nel caso in cui siano sufficienti, i costi che dovrebbero sostenere per ottenere il finanziamento, sono talmente elevati da indurre gli imprenditori a rinunciarvi, comportando così un problema di liquidità all'interno della loro struttura economica.

Inoltre, a causa sia della crisi che ha investito nel 2008 i paesi membri dell'UE, sia della scadenza dei *stress test* previsti da Basilea 3, oltre ai problemi già menzionati le banche hanno iniziato a razionare maggiormente il credito e le prime a risentirne sono state proprio le PMI che dipendono fortemente dalle banche per il sostegno e/o l'ampliamento della loro organizzazione. Questa forte dipendenza finanziaria dal sistema bancario rende le PMI meno autonome e spesso legate a "doppio filo" alle banche, le quali negli ultimi tempi si sono trovate nella situazione di dover ridurre la loro disponibilità a concedere credito proprio per non esporsi in misura troppo elevata rispetto alle limitazioni imposte loro dalla vigente normativa bancaria e dagli accordi internazionali.

Per questi motivi l'obiettivo dell'analisi che s'intende svolgere col presente studio è di verificare qual è stata l'evoluzione delle fonti esterne di finanziamento che sono risultate disponibili per le PMI nei principali paesi europei, considerando vari aspetti e problemi che queste hanno incontrato. Ciò avverrà attraverso l'elaborazione dei dati rilevati mediante la ricerca "*Survey on the Access to Finance of Enterprises*", svolta da vari Istituti di ricerca per conto della Commissione europea in quattro anni compresi nel periodo 2009 - 2014, dati coi quali si è condotto un attento monitoraggio delle PMI operanti nei paesi dell'UE e delle loro principali caratteristiche¹.

¹ Cfr. Commissione europea (2009), (2011), (2013) e (2014).

La struttura del presente lavoro pertanto è così articolata: nel primo capitolo si prenderà in esame il campione utilizzato per la ricerca, le sue caratteristiche e il metodo utilizzato per effettuarla. In corrispondenza del secondo capitolo si illustreranno i risultati emersi dalle indagini effettuate, considerando i seguenti principali aspetti: i fattori che hanno portato alla richiesta di credito, le fonti di finanziamento privilegiate dalle imprese, la disponibilità a concedere finanziamenti e l'ottenimento dei finanziamenti richiesti; in particolare, si farà riferimento ai prestiti bancari e alla concessione di credito commerciale da parte delle banche. Nel terzo capitolo, invece, si esamineranno le difficoltà che le PMI hanno incontrato nell'accesso al credito e l'importanza delle garanzie pubbliche che si rendono necessarie per ottenere il finanziamento richiesto; infine, verrà anche preso in considerazione l'ammontare di finanziamento che le imprese si aspettano di ottenere nel prossimo futuro.

1. Aspetti metodologici

1.1 Fonte di documentazione utilizzata per l'indagine internazionale sulle PMI nel periodo 2009-2014

La Commissione europea già da diversi anni ha iniziato a far condurre un'indagine sulla più generale situazione economica e finanziaria in cui versano le PMI europee. Quest'analisi a livello europeo viene condotta focalizzando l'attenzione sulle caratteristiche delle PMI e sulle difficoltà che esse incontrano nella richiesta di finanziamenti esterni. Lo studio sulle PMI europee, già citato in sede introduttiva, considerando tutti e 28 gli stati membri e anche alcuni paesi non membri, ha preso inizio nel 2009 su iniziativa della D.G. delle imprese e dell'industria della Commissione Europea, anche grazie alla cooperazione fornita dagli stati membri e da alcuni loro istituti di ricerca come Gallup Organisation, Panteia Research, Ipsos Mori. Questi organismi hanno collaborato alla rilevazione dei dati di un ampio campione di PMI europee, per arrivare a condurre un esame approfondito delle imprese presenti nel territorio di ciascun paese membro².

² Nella ricerca sono state prese in esame anche alcune grandi imprese, tuttavia l'analisi si è concentrata soprattutto sulle PMI.

La ricerca è stata condotta analizzando dettagliatamente tutte le particolarità delle PMI europee in relazione al settore produttivo di appartenenza, alla dimensione occupazionale e ai loro principali parametri economici, finanziari e patrimoniali. Tuttavia, questa indagine è stata svolta solo per gli anni 2009, 2011, 2013 e 2014, giacché per gli anni 2010 e 2012 lo studio non è stato effettuato.

A parte ciò, considerata la diversità del campione analizzato ogni anno e in ragione del fatto che non tutte le PMI di ciascun paese membro sono state intervistate, qui di seguito s'illustrerà nella maniera più chiara possibile sia il campione statistico utilizzato per periodo sia il metodo di analisi seguito.

1.2 Descrizione del campione considerato

Il campione esaminato nella ricerca condotta dal SAFE per il 2014 si componeva di un certo numero di PMI europee – rientranti nella definizione adottata dalla Commissione Europea – variabile da 8.000 a 16.000, a seconda dell'aspetto considerato. Inoltre, va sottolineato che il numero di PMI che si sono rese disponibili a partecipare allo studio è risultato crescente negli anni, attribuendo sempre maggiore attendibilità alla ricerca.

Il campione di PMI analizzato è stato selezionato in modo casuale considerando micro-imprese, piccole imprese e medie imprese dei paesi dell'UE appartenenti ai settori dell'industria, delle costruzioni, del commercio e dei servizi (Commissione Europea, 2009, p. 273).

1.3 Metodo utilizzato per l'analisi

L'indagine condotta sulle PMI europee negli anni 2009, 2011, 2013, 2014 dagli organismi coinvolti è stata compiuta sottoponendo alle PMI che si rendevano disponibili a partecipare, un questionario anonimo che si componeva di varie domande, alle quali doveva essere risposto dal soggetto che all'interno dell'azienda si occupava di finanza, dal direttore generale o da chi altro era bene informato sulla situazione finanziaria della PMI ed era in grado di rispondere in maniera precisa al questionario ricevuto (Commissione Europea, 2013, p. 118).

Il questionario utilizzato per tutti gli anni considerati si compone di quattro parti³:

- i) caratteristiche generali della PMI quali: principale attività dell'impresa, settore di appartenenza, anno di costituzione dell'impresa, giro d'affari annuale e numero di dipendenti impiegati nell'attività;
- ii) dati generali sulla situazione della PMI tra cui: principali problemi, dati sulle innovazioni introdotte, i costi del personale, amministrativi e di gestione e l'ammontare di debito della PMI;
- iii) notizie inerenti i finanziamenti della PMI per cui si domandava: se l'impresa era alimentata da fonti interne o esterne, quali tipologie di finanziamenti erano stati richiesti e utilizzati, le motivazioni per cui è necessario richiedere finanziamenti, la disponibilità degli istituti di credito a concedere finanziamenti, il costo del debito, le prospettive economiche dell'impresa, se hanno accesso alle garanzie e ai finanziamenti pubblici e l'ammontare del finanziamento ottenuto;
- iv) prospettive future di crescita e possibili problemi: qui le domande si concentravano sull'andamento dell'impresa negli anni, sulle aspettative di crescita future, sui problemi che ci si aspettava di incontrare nella gestione e sull'ammontare del finanziamento che ci si aspettava di ottenere in futuro.

Il questionario risulta dunque utile per evidenziare le aree sulle quali è necessario agire da parte dell'UE per agevolare i vari contesti di piccole dimensioni nella loro attività (Commissione Europea, 2009, p. 282).

I principali ostacoli incontrati nella ricerca sono rappresentati da:

- il differente numero di PMI europee presente in ciascun paese;
- le diverse caratteristiche gestionali interne alle PMI;
- la diversa dimensione dei settori produttivi analizzati in ciascun paese.

Il campo d'indagine utilizzato per il presente lavoro è ovviamente rappresentato dai dati rilevati da SAFE, relativamente agli anni 2009, 2011, 2013 e 2014, circa le PMI appartenenti ai principali paesi dell'UE (quali Francia, Germania, Italia, Spagna, Regno Unito e Ungheria), inerenti a specifici fenomeni quali i seguenti:

- i fattori della domanda di finanziamento esterno da parte delle PMI;
- le fonti di finanziamento esterno privilegiate dalle PMI;

- la disponibilità delle banche a concedere prestiti bancari e loro effettivo ottenimento da parte delle PMI;
- la disponibilità delle banche a concedere credito commerciale e loro effettivo ottenimento da parte delle PMI;
- le presumibili difficoltà che le PMI potrebbero incontrare nell'accesso ai finanziamenti esterni;
- l'importanza delle garanzie pubbliche per l'ottenimento dei finanziamenti;
- le aspettative circa l'ammontare del prestito concesso in futuro.

Nell'analisi dei diversi aspetti dei fenomeni considerati Francia, Germania, Italia, Regno Unito e Spagna sono le cinque nazioni europee rappresentative dei vecchi stati membri dell'UE, mentre tra i nuovi stati membri si è considerata la sola Ungheria, entrata a far parte dell'Unione Europea nel 2004, in quanto considerata il Paese col sistema economico più simile a quello degli altri paesi (Francia, Germania, Italia, Spagna e Regno Unito), che invece sono stati considerati per il loro rilievo detenuto nell'area europea sotto il profilo economico, sociale e culturale.

Questi paesi inoltre risultano fondamentali per lo studio, perché presentano il maggiore numero di PMI che hanno partecipato all'indagine rispetto alle altre nazioni europee. L'Ungheria, invece, facendo parte dei nuovi paesi membri, è interessante per alcuni aspetti dei fenomeni considerati.

I dati rilevati saranno comparati attraverso la costruzione di una serie storica per il periodo 2009 - 2014, per cui ogni tabella metterà in evidenza i valori fatti registrare dalle PMI dei paesi considerati per ogni singolo aspetto del fenomeno indagato. In questo modo, tramite il confronto tra i valori relativi ai vari anni, sarà possibile osservare la diversa capacità di reazione delle PMI localizzate negli stati membri analizzati, in relazione ai singoli aspetti studiati e come questo abbia inciso sul quadro generale europeo.

2. Fattori e modalità inerenti la richiesta di finanziamento esterno da parte delle PMI europee nel periodo 2009-2014

2.1 Fattori della domanda di finanziamento esterno da parte delle PMI

Le ragioni principali per cui le PMI dei paesi considerati hanno avuto bisogno di finanziamento esterno sono risultati i seguenti:

- costituzione delle scorte, il mantenimento del magazzino e i debiti commerciali;
- l'acquisto e/o la costruzione dei terreni, degli edifici, delle attrezzature e dei veicoli necessari allo svolgimento dell'attività.

Per il primo aspetto considerato (vedi Tab. 1.1) nel periodo 2009-2014 le PMI della Francia si discostano dalle altre nazioni europee prese in esame, in quanto sono quelle tra i sei paesi considerati che presentano i valori più bassi, con percentuali intorno al solo 20%. Le PMI della Germania presentano per questa prospettiva valori alterni, ma significativamente superiori a quelli delle PMI francesi nel periodo 2009-2013, mentre nel 2014 si registra anche per esse una contrazione. Le PMI di Italia e Spagna nello stesso periodo hanno richiesto finanziamenti esterni per le scorte di magazzino e i debiti commerciali in una quota crescente per il periodo 2009-2013, mentre nel 2014 si registra come per gli altri paesi un calo. Il Regno Unito nel 2009 presentava per questo aspetto una percentuale più elevata rispetto agli altri vecchi stati membri, mentre negli anni successivi si assesta su valori simili a quelli della Germania. L'Ungheria invece risulta avere una percentuale di PMI che chiedono il finanziamento per il magazzino e i debiti commerciali molto superiore a quelle dei vecchi stati membri, in particolare nel periodo 2009-2011, mentre nel biennio 2013-2014 si assesta su valori equivalenti a quelli di Italia e Spagna.

Oltre a questo aspetto è particolarmente importante esaminare i dati sulle PMI che hanno richiesto finanziamenti esterni per l'acquisto e/o la costruzione di terreni, edifici, attrezzature e veicoli (vedi Tab.1.2).

Nel 2009-2013 i dati per questo aspetto mettono in evidenza che la Francia presenta una percentuale significativa di PMI che richiedono il finanziamento per questa ragione. Le PMI della Germania e del Regno Unito presentano nel periodo 2009-2013 valori alterni con percentuali che si avvicinano a quelle della Francia nel 2009 e nel 2013, mentre nel 2011 a quelle dell'Italia. Le PMI di Italia e Spagna per il periodo 2009-2013 si mantengono su valori simili tra di loro, ma significativamente inferiori a quelli della Francia. Nel 2014 invece si riscontra una diminuzione per tutti i vecchi stati membri osservati. L'Ungheria, al contrario, mostra dati inferiori rispetto agli altri paesi nel 2009, per poi assestarsi su valori simili a quelli della Spagna negli anni successivi.

I valori totali a livello europeo (vedi Tab. 1.3), mostrano che il motivo principale per cui le PMI richiedono il finanziamento esterno è il mantenimento del magazzino e i debiti commerciali. Questo elemento è coerente con i valori riscontrati dalle PMI di Italia, Spagna e Ungheria, mentre le PMI di Francia, Germania e Regno Unito richiedono finanziamenti anche per l'acquisto e/o costruzione di terreni, edifici, attrezzature e veicoli.

Già qui emerge una non trascurabile contrapposizione tra le PMI che puntano maggiormente alla loro espansione e quelle che invece sono co-

strette a limitarsi alla difesa delle loro posizioni sul mercato di appartenenza in seguito alla crisi e al suo prolungarsi nel tempo.

2.2 Fonti di finanziamento esterno privilegiate dalle PMI

I dati sulle fonti di finanziamento esterno preferite (vedi Tab. 2.1) mostrano come dal 2009 al 2013 le PMI dei paesi considerati presentino quote significative di utilizzo dei prestiti bancari con valori superiori al 70% in particolare per l'Italia, fatta eccezione per l'Ungheria che presenta dati inferiori agli altri paesi esaminati, anche forse per una relativa arretratezza del suo settore creditizio. Nel 2014 invece si nota un elemento comune costituito da una lieve riduzione per tutti e sei i paesi osservati, a conferma delle difficoltà incontrate dagli istituti di credito nella maggior parte dei paesi. Oltre ai prestiti bancari, però si ricorre anche ad altre tipologie di finanziamento, come il credito commerciale, le risorse pubbliche e i prestiti da società collegate, di cui le PMI si avvalgono per far fronte alle loro esigenze finanziarie (vedi Tab. 2.2).

Per gli anni 2009-2014, i dati disponibili mostrano valori relativamente bassi per il ricorso alla prima tipologia di prestito per le PMI di Francia, Germania, Italia e Regno Unito. Per la Spagna si osserva invece, per quanto riguarda l'utilizzo di questa fonte di prestito, valori superiori ai vecchi stati membri nel 2009 e nel 2014, mentre nel 2011 e 2013 essa si assesta su valori vicini a quelli della Germania. Infine, l'Ungheria presenta dati differenti rispetto a quelli degli altri paesi nel 2011 e nel 2014, essendo la sua quota di PMI che utilizzano il credito commerciale superiore a quella degli altri paesi osservati.

A livello europeo i valori totali (vedi Tab. 2.3) confermano i prestiti bancari come la fonte più utilizzata dalle PMI, nonostante quanto già affermato in merito. Il confronto con i sei paesi osservati mostra infatti che i prestiti bancari risultano essere per Francia, Germania, Italia, Regno Unito e Spagna la fonte preferita dalle PMI, mentre i valori riscontrati per l'Ungheria mostrano un utilizzo di questa fonte inferiore agli altri paesi considerati, presumibilmente per la capacità delle PMI ungheresi di avvalersi di fonti di finanziamento diverse dal prestito bancario.

2.3 Disponibilità delle banche a concedere prestiti bancari e loro effettivo ottenimento da parte delle PMI

Circa la disponibilità delle banche a concedere prestiti bancari si presentano due diverse prospettive: la percentuale di imprese che ritengono che la

disponibilità a concedere prestiti bancari sia rimasta invariata, oppure quelle che la considerano peggiorata nell'arco di tempo preso in esame.

Per quanto riguarda il primo aspetto (vedi Tab. 3.1) i dati rilevati evidenziano che le PMI di Francia e Germania ritengono essere rimasta invariata la disponibilità delle banche nel periodo 2009-2014, con valori che nel 2009 risultano essere più bassi per la Germania, mentre dal 2011 risultano essere significativi e crescenti per entrambi i paesi. L'Italia presenta percentuali relative a questo aspetto sempre elevate e addirittura crescenti per il periodo esaminato, nonostante le prevalenti esternazioni in senso opposto. Il Regno Unito relativamente a questa prospettiva mostra percentuali inferiori alla Francia, alla Germania e all'Italia nel biennio 2009-2011, mentre appare più in linea con i loro valori nel periodo 2013-2014. Il giudizio delle PMI spagnole presenta un quadro con valori inferiori ai vecchi stati membri nel 2009, per poi crescere significativamente negli anni successivi. Tra i nuovi paesi membri l'Ungheria risulta avere dati alterni con valori pressoché in linea con gli altri cinque paesi europei, ad eccezione però del 2009 e del 2013 in cui presenta valori inferiori.

Passando a considerare anche i dati relativi alle PMI che valutano peggiorata la situazione nel periodo 2009 - 2014 (vedi Tab. 3.2), la situazione delle PMI di Francia e Italia mostra valori percentuali che nel 2009 risultano essere superiori al 30%, per poi addirittura decrescere significativamente negli anni successivi. Le PMI tedesche e britanniche invece reputano che nel 2009 la disponibilità sia peggiore, con valori più alti, per poi registrare anch'esse una diminuzione significativa dal 2011. Le PMI della Spagna reputano peggiorata la disponibilità con un valore elevato nel 2009 e maggiore a quello degli altri cinque paesi, dopo di che segue una notevole diminuzione nei successivi anni 2011-2014. L'Ungheria tra i nuovi paesi membri mostra dati in linea con quelli rilevati da Germania e Regno Unito.

I valori totali a livello europeo (vedi Tab. 3.3) ribadiscono che le PMI ritengono invariata la disponibilità delle banche a concedere prestiti, coerentemente con i dati rilevati nei sei paesi qui osservati, ad eccezione però dell'anno 2009, in cui evidentemente è risultato più elevato l'impatto della crisi finanziaria sull'attività di intermediazione.

Poiché, come evidenziato nella parte iniziale dell'analisi, i prestiti bancari svolgono un ruolo molto significativo per le PMI, risulta importante descrivere anche i dati relativi al loro effettivo ottenimento, considerando due prospettive: le PMI che hanno ottenuto interamente il prestito e quelle per cui il prestito richiesto è stato respinto.

Il primo aspetto dell'analisi (vedi Tab. 4.1) mostra con percentuali significative che nel periodo 2009-2014 le PMI di Francia, Germania, Italia e Regno U-

nito hanno ottenuto il prestito interamente, in particolare per le PMI della Germania che nel 2013 hanno riscontrato il valore più elevato tra i paesi in esame, come evidenziato anche in un altro saggio (Belke, Verheyen, 2014, p. 206).

Le PMI dell'Italia, nonostante mostrino in genere quote significative di ottenimento, hanno riscontrato una loro diminuzione nel biennio 2013-2014. Nel 2009 la Spagna ha registrato percentuali inferiori a quelle dei vecchi stati membri considerati, per poi assestarsi negli anni seguenti su valori vicini a quelli delle PMI italiane.

L'Ungheria presenta dati alterni con percentuali rilevanti di ottenimento di prestiti bancari che risultano più significative nel 2009 e nel 2013.

Dopo aver delineato la situazione delle PMI che hanno ottenuto totalmente il prestito, è opportuno prendere in esame anche le imprese dei paesi selezionati che avevano richiesto il prestito, il quale però è stato respinto (vedi Tab. 4.2).

Per il periodo 2009-2014 le PMI di Francia e Regno Unito presentano una bassa percentuale di domande di prestito respinte, solo nel 2011 il Regno Unito presenta dei valori superiori a quelli della Francia, ma comunque bassi. La Germania presenta, oltre ad una percentuale di prestiti respinti bassa, anche in decrescita tra 2009 e 2013, a cui segue un leggero aumento solo nel 2014, presentando nel 2011 e nel 2013 la situazione migliore dei sei paesi studiati. Anche l'Italia presenta per questo aspetto una bassa percentuale di PMI che hanno visto rifiutata la loro domanda, tendenzialmente costante nel biennio 2009-2011, a cui segue però una crescita nel 2013 e 2014, sebbene i valori si mantengono comunque bassi. Le PMI della Spagna presentano valori di rifiuto della loro domanda più elevati nel 2009, mentre negli anni successivi si assesta su valori simili a quelli dell'Italia nel 2011-2013 e a quelli del Regno Unito nel 2014.

Il quadro dei valori totali a livello europeo (vedi Tab. 4.3) conferma che le PMI ritengono di ottenere il prestito per intero in quote elevate, cioè quanto sostanzialmente emerso dai sei paesi esaminati, nonostante le ripetute lamentele espresse invece da alcuni loro esponenti.

2.4 Disponibilità delle banche a concedere credito commerciale e suo effettivo ottenimento da parte delle PMI

Il credito commerciale è fondamentale per le PMI che, molto spesso, a causa dei lunghi tempi di pagamento da parte dei loro clienti (tra cui in particolare le Amministrazioni pubbliche), non dispongono della liquidità sufficiente per svolgere la loro attività. Per questa ragione è frequente che esse

si appoggino alle banche, le quali dovrebbero anticipare fatture e altri crediti in modo da permettere alla PMI di non trovarsi senza risorse finanziarie⁴.

Anche la disponibilità delle banche a concedere credito commerciale alle PMI nell'indagine viene valutata sotto due diverse prospettive che rappresentano, da una parte le PMI che ritengono che la disponibilità a concedere credito sia rimasta invariata e quelle che ritengono invece che sia peggiorata.

Analizzando il primo aspetto per i paesi selezionati (vedi Tab. 5.1), è possibile osservare che nel periodo 2009-2014 la situazione presente in Francia, Italia e Spagna evidenzia quote significative e crescenti di PMI che ritengono che la disponibilità a concedere credito sia rimasta invariata. In Germania, invece, per il periodo 2009-2013 si rileva una modesta percentuale di PMI che ritengono invariata la disponibilità, a cui segue però una crescita non trascurabile nel 2014. Il Regno Unito invece per il periodo 2009-2013 presenta valori superiori rispetto ai sei paesi analizzati, mentre nel 2014 si assesta su valori equivalenti agli altri cinque paesi. L'Ungheria presenta una percentuale di PMI che ritengono invariata la disponibilità a concedere loro credito con valori in crescita dal 2009 e con valori percentuali significativi nel 2014.

Per l'altra prospettiva d'indagine secondo cui le PMI che ritengono peggiorata la situazione (vedi Tab. 5.2), quelle della Francia mostrano valori bassi e sostanzialmente coincidenti dal 2009 al 2013, con una crescita della percentuale solo nell'anno 2014.

Anche le PMI in Germania e Italia mostrano valori bassi e, addirittura, in diminuzione nel periodo 2009-2011, nel 2013 le PMI tedesche presentano un'ulteriore diminuzione, mentre quelle italiane registrano una leggera crescita. Anche nel 2014 sia l'Italia che la Germania devono constatare un valore percentuale in crescita, che però si mantiene su valori ancora bassi. Il Regno Unito per il periodo preso a riferimento presenta valori bassi e in decrescita, con la quota più bassa dei cinque paesi nel 2014. Infine, l'Ungheria mostra tra i nuovi paesi membri valori sostanzialmente in linea con il Regno Unito nel 2009 e 2013 e con la Germania nel 2011 e 2014.

A livello europeo il quadro dei valori totali (vedi Tab. 5.3) evidenzia che le PMI giudicano l'accessibilità al credito commerciale come prevalentemente invariata, andando così a confermare quanto emerso dai sei paesi esaminati.

⁴ Intesa San Paolo, <http://www.intesasanpaolo.com/crediti-commerciali/crediti-commerciali.jsp>, ultima consultazione 11/02/2015.

Per questo fenomeno così come per i prestiti bancari è opportuno considerare i dati relativi alle PMI che hanno totalmente ottenuto il credito e quelle che invece hanno visto respinta la loro domanda.

La prima prospettiva della ricerca (vedi Tab. 6.1) evidenzia che per il periodo 2009-2014 le PMI di Francia e Spagna hanno totalmente ottenuto il credito, con valori elevati che si mantengono costanti nel periodo d'indagine. Le PMI della Germania per il periodo 2009-2014 hanno valutato di ottenere interamente il credito commerciale con valori significativi e in crescita fino al 2013, giacché nel 2014 si osserva un leggero calo. L'Italia presenta una percentuale di PMI che valutano di ottenere il credito totalmente con valori rilevanti, ma alterni nel periodo d'indagine. Il Regno Unito presenta nel periodo 2009-2013 valori elevati e costanti di PMI che ottengono totalmente il credito richiesto, mentre nel 2014 si osserva una crescita nei valori. L'Ungheria – in modo del tutto analogo alla Germania – presenta infine una quota di PMI che ritengono di ottenere totalmente il prestito con valori elevati e in crescita tra 2009 e 2013, mentre nel 2014 si nota una contrazione.

Per l'altro aspetto del fenomeno riguardante le PMI che hanno richiesto credito commerciale, ma che hanno ottenuto un rifiuto dalle banche alla loro domanda (vedi Tab. 6.2), nel primo anno d'indagine le PMI di Francia, Germania e Spagna presentavano bassi valori di rifiuto della domanda di credito, che risultano addirittura più elevati rispetto a quelli degli anni successivi. Dal 2011, infatti, si nota un decremento per questi tre paesi con valori particolarmente incoraggianti per la Germania. Nei quattro anni d'indagine anche l'Italia e il Regno Unito presentano percentuali di rifiuto basse, ma alterne. Infine, l'Ungheria presenta livelli di rifiuto della domanda di credito commerciale più elevati nel 2009, i quali decrescono nel 2011 e 2013, per poi registrare una crescita in corrispondenza dell'ultimo anno.

Anche a livello europeo i valori totali (vedi Tab. 6.3) mostrano che le PMI ottengono praticamente per intero il credito commerciale, per cui tale dato va a confermare i dati dei sei paesi osservati le cui PMI valutano in genere di ottenere per intero, con percentuali elevate, il credito commerciale da loro richiesto.

3. Principali problemi incontrati dalle PMI europee nell'accesso alle fonti di finanziamento esterne nel periodo 2009-2014

3.1 Possibili difficoltà per le PMI nell'accesso ai finanziamenti esterni

Una delle cause principali degli ostacoli incontrati dalle PMI è quella relativa al tasso di interesse troppo elevato che porta queste ultime a dover

soportare un onere maggiore qualora decidano di avvalersi delle risorse finanziarie esterne. Tuttavia, oltre a questa difficoltà, vi sono anche delle situazioni in cui le PMI non hanno incontrato ostacoli e sono state in grado di ottenere i fondi senza particolari problemi.

Entrando nel dettaglio dell'analisi è possibile osservare i dati sulle difficoltà relative al tasso di interesse troppo elevato (vedi Tab. 7.1)

Il giudizio espresso dalle PMI di Francia e Germania sul tasso di interesse ottiene valori relativamente bassi ed omogenei per gli anni 2009 - 2014. L'Italia invece è il paese del campione che presenta i più elevati valori di PMI, superiori al 30%, per l'elevato tasso di interesse. L'unico anno in cui la situazione appare migliore è il 2011, ma poi peggiora nuovamente negli anni successivi. Nel 2009 le PMI di Regno Unito e di Spagna presentavano lo stesso valore, ma con percentuali più elevate rispetto a quelle registrate da Francia e Germania, poi dal 2011 al 2014 il giudizio delle PMI del Regno Unito migliora con valori in diminuzione. Le PMI della Spagna invece registrano un aggravarsi della situazione col passare degli anni con una quota percentuale che si avvicina a quella delle PMI italiane. L'Ungheria, infine, tra i nuovi paesi membri presenta inizialmente un quadro con una percentuale rilevante di imprese che riscontravano un tasso di interesse troppo elevato, ma questa situazione è significativamente migliorata negli anni seguenti con valori in diminuzione.

Considerando il giudizio delle imprese che ritengono di non aver incontrato ostacoli nell'accesso al finanziamento (vedi Tab. 7.2), le PMI che hanno valutato il quadro generale come favorevole dal 2009 al 2014, non avendo incontrato ostacoli, sono quelle della Germania, dove evidentemente i tassi di mercato erano generalmente inferiori per la minore pressione esercitata dal debito pubblico. Le imprese della Francia e del Regno Unito per il periodo di riferimento si collocano subito dopo quelle tedesche, anche se la situazione presenta valori alterni nel periodo 2009-2014. Le PMI che hanno osservato una difficoltà maggiore relativamente a questa prospettiva, sono state quelle di Italia e Spagna in cui una bassissima percentuale di imprese non ha incontrato ostacoli. Tale situazione trova conferma anche nel fatto che queste avevano rilevato percentuali di PMI maggiori relativamente al tasso di interesse troppo elevato. Il giudizio espresso dalle PMI dell'Ungheria nel periodo esaminato presenta una situazione con una percentuale di imprese che non hanno incontrato ostacoli con valori positivi che si collocano subito dopo quelle della Germania.

A livello europeo i dati totali (vedi Tab. 7.3) mostrano che le PMI ritengono di non aver trovato ostacoli nel momento in cui hanno richiesto finanziamento. Questo dato rispetto alla situazione dei sei paesi esaminati evi-

denzia che in effetti le PMI di Francia, Germania, Regno Unito e Ungheria non hanno incontrato ostacoli, mentre le PMI di Italia e Spagna hanno avuto problemi relativi al tasso di interesse troppo elevato, presumibilmente per la situazione prevalente all'interno del loro mercato dei capitali, a causa della presenza di elevati volumi, sia in assoluto che rispetto al PIL, di debito pubblico.

3.2 Importanza delle garanzie pubbliche per l'ottenimento dei finanziamenti

In questi contesti rivestono un ruolo importante le garanzie fornite dagli Enti pubblici preposti, delle quali le PMI possono avvalersi per accedere alle risorse finanziarie di fonte esterna.

L'analisi seguente si concentra dunque sulle garanzie pubbliche e sulla percentuale di utilizzo di questo strumento per accedere al credito, osservando sia le PMI che hanno ottenuto le garanzie e ritengono che queste siano rimaste invariate nel periodo considerato, sia quelle piccole imprese che invece ritengono di non avvalersi di questo strumento per ottenere i finanziamenti richiesti.

I piccoli imprenditori che ritengono in maggior misura che le garanzie richieste ed ottenute siano rimaste invariate (vedi Tab. 8.1) sono quelli della Francia che mostrano per il periodo 2009-2014 dati compresi in un intervallo tra il 30 e il 39%. Gli imprenditori tedeschi, invece, giudicano le garanzie ottenute invariate con percentuali inferiori rispetto a quelle della Francia e, soprattutto, molto alterne nell'arco dei quattro anni. L'Italia e il Regno Unito per gli anni 2009, 2011 e 2014 hanno rilevato dati simili per singolo anno, con valori inferiori a quelli della Francia; solamente per l'anno 2013 le percentuali di questi due paesi presentano valori differenti, maggiori per il Regno Unito, che si conferma così un paese con un esteso intervento pubblico, a differenza di quello a cui si è portati a pensare. Le PMI della Spagna presentano valori in gran parte equivalenti a quelli delle PMI britanniche e solamente nel 2009 presentano dati inferiori. Infine per le PMI dell'Ungheria si osserva una situazione con valori analoghi a quelli delle PMI della Spagna con una differenza nei valori percentuali solo per l'ultimo anno.

Circa le PMI che ritengono di non poter avvalere delle garanzie pubbliche nell'accesso al credito (vedi Tab. 8.2), la Francia e la Spagna rilevano per le PMI insediate nei loro territori valori omogenei per il periodo 2009-2014 con percentuali di mancato utilizzo delle garanzie pubbliche al di sotto del 40%. Dai dati rilevati si nota subito che le PMI di Germania e Italia

nel 2009-2014 hanno registrato le percentuali maggiori di non utilizzo delle garanzie pubbliche, vale a dire superiori a quelle riscontrate dalla Francia, anche se forse per motivi diversi⁵. Il Regno Unito, sempre in relazione al mancato utilizzo delle garanzie pubbliche, rileva un giudizio degli imprenditori alterno, in quanto dall'iniziale dato inferiore al 40% nel 2009, fa seguito una crescita nel 2011 e poi una diminuzione dal 2013. Infine, l'Ungheria presenta nel 2009 una percentuale di PMI che registrano dati elevati, al livello di quelli riscontrati dalle PMI di Germania e Italia, mentre negli anni seguenti il quadro migliora persino per le PMI ungheresi, con un calo contenuto nel biennio 2011-2013 e più significativo per l'ultimo anno.

I valori totali a livello europeo sull'importanza delle garanzie pubbliche (vedi Tab. 8.3) mostrano che le PMI in genere ritengono di non utilizzarle. Questo dato – se confrontato con quello dei sei paesi considerati – evidenzia che i valori delle PMI di Italia e Germania sono congruenti con i dati a livello europeo, mentre le PMI degli altri paesi esaminati presentano dati variabili nel tempo, con valori congruenti in alcuni anni e discordanti in altri.

3.3 Aspettative circa l'ammontare del prestito da ottenere in futuro

Infine, l'ultimo fenomeno considerato ai fini dell'analisi si concentra sulle previsioni delle PMI relativamente ai finanziamenti che queste ultime ritengono di poter ottenere per portare avanti la loro attività d'impresa.

In particolare, le prospettive di analisi si focalizzeranno sulla percentuale di imprese che valutano il prestito futuro tra i 25.000 e i 100.000 euro e quelle che invece ritengono di ottenere un prestito, decisamente superiore, cioè compreso tra i 100.000 e 1 milione di euro.

In particolare per il primo aspetto (vedi Tab. 9.1) le speranze circa il prestito futuro che verrà concesso alle PMI di Francia e Germania si dimostrano omogenee, con base percentuali tra i vari anni. L'Italia è il paese europeo del campione che nel 2009 ha riscontrato la percentuale maggiore di imprese che si aspettavano di ottenere un prestito compreso tra i 25.000 e i 100.000 euro, ma la situazione si è modificata negli anni seguenti in cui si registra una decrescita dei valori a partire dal 2011, in seguito alla ripresa

⁵ Probabilmente, in Germania per limitata necessità da parte delle imprese, mentre in Italia per indisponibilità di sufficienti garanzie da parte degli organismi deputati a fornirle.

della crisi⁶. Il Regno Unito nel periodo esaminato mostra valori al di sotto delle altre cinque nazioni studiate, come se ci si aspettasse una stretta da parte degli Enti pubblici. La Spagna mostra dati sulle previsioni delle imprese circa il prestito con percentuali superiori a quelle rilevate dalle PMI della Francia, della Germania e del Regno Unito, però decrescenti a partire dal 2009. Infine, l'Ungheria per quanto riguarda le previsioni sul prestito futuro tra i 25.000 e i 100.000 euro presenta dati in crescita nel periodo 2009 - 2014.

Dopo questo aspetto è possibile osservare i dati sulle PMI e sulle loro aspettative per i prestiti compresi tra i 100.000 e 1.000.000 di euro (vedi Tab. 9.2). Il primo anno d'indagine ha registrato un'opinione comune sul prestito futuro tra i 100.000 e 1.000.000 di euro con dati bassi e omogenei per le PMI di tutti e sei i paesi presi a riferimento.

Nel periodo 2011 - 2014 tutti i paesi registrano invece una crescita in relazione a questa aspettativa: le PMI di Francia, Germania, Italia e Spagna presentano una percentuale simile tra loro e in crescita superiore al 30%. Il Regno Unito, invece, nonostante la crescita rilevata, presenta ancora valori inferiori rispetto alle nazioni sopra menzionate.

Infine, l'Ungheria in relazione a questa classe d'importo per il prestito futuro presenta percentuali in crescita dal 2009, ma rimane il paese del campione ad aver registrato i valori più bassi.

I valori totali a livello europeo (vedi Tab. 9.3) mostrano che l'aspettativa di ottenere un prestito tra i 25.000 e i 100.000 euro e quella di ottenere risorse tra i 100.000 e 1.000.000 di euro presentano valori molto simili con una percentuale superiore al 25%. Questi dati comparati con i sei paesi studiati mostrano che le PMI di Francia e Germania rilevano percentuali maggiori circa le prospettive di ottenere un prestito tra i 100.000 e 1.000.000. Per Italia e Regno Unito, invece, per alcuni anni le aspettative sono maggiori nell'intervallo tra i 25.000 e i 100.000 euro, mentre per altri anni le prospettive future sono più vicine all'intervallo 100.000 – 1.000.000. Le PMI di Spagna e Ungheria al contrario registrano valori maggiori relativi alle aspettative sul prestito futuro tra i 25.000 e i 100.000 euro, stante forse la specifica dimensione delle loro PMI.

⁶ Le informazioni rilevate per l'Italia nell'analisi, possono essere integrate con quelle fornite da Fondazione Impresa che nella sua analisi sulle PMI italiane ha riscontrato che i prestiti per importi superiori ai 50.000 euro erano richiesti in particolar modo dalle imprese industriali localizzate nelle regioni settentrionali; cfr. Fondazione Impresa, 2014, p. 101.

Conclusioni

L'analisi svolta in questo lavoro è stata realizzata rielaborando i dati raccolti nelle ricerche svolte su iniziativa della Commissione europea nel periodo 2009-2014, circa il finanziamento delle PMI all'interno degli stati membri. Si è focalizzata l'attenzione sulle PMI dei principali stati membri dell'UE, comparando i dati emersi in questi paesi con i valori totali risultanti a livello dei 28 paesi membri. Attraverso quest'analisi è stato possibile evidenziare i dati più rilevanti per ciascun fenomeno ritenuto significativo e importante da considerare. Lo studio ha preso in esame due prospettive dell'analisi: i finanziamenti esterni, da un lato, e le problematiche incontrate dalle PMI nell'accesso al credito, dall'altro. Per queste due categorie sono stati sottolineati i vari fenomeni ritenuti più significativi.

La prima parte dell'analisi si è concentrata sui finanziamenti esterni, dai cui risultati è emerso che il motivo principale per cui le PMI europee nel periodo considerato hanno richiesto un finanziamento è il mantenimento del magazzino e per sostenere i debiti commerciali, anziché effettuare nuovi investimenti, coerentemente del resto con la mancata espansione dei vari sistemi produttivi e con la corrispondente contrazione dei livelli occupazionali.

Il secondo fenomeno analizzato ha riguardato le fonti di finanziamento esterne privilegiate dalle piccole imprese, per il quale è emerso che queste ultime, sia a livello europeo, che dei principali paesi analizzati, prediligono i prestiti bancari rispetto alle altre tipologie di prestito.

Il terzo e il quinto fenomeno ineriscono lo studio sulla disponibilità delle banche a concedere prestiti e credito commerciale e in merito è sorprendentemente emerso che la maggior parte delle PMI ritengono che sia rimasta invariata la disponibilità degli intermediari per entrambe le tipologie di finanziamento.

Il quarto e il sesto fenomeno sono relativi all'effettivo ottenimento di prestiti bancari e di credito commerciale, i cui altrettanto sorprendenti risultati hanno evidenziato che per entrambe le tipologie di finanziamento, un'elevata quota di imprese ha ottenuto per intero quanto da loro richiesto rispetto a quelle che hanno visto rifiutata la loro domanda.

La seconda parte dello studio invece si è focalizzata sui problemi inerenti l'accesso alle fonti di finanziamento esterne, sulle garanzie pubbliche e sulle aspettative delle imprese relative all'ammontare futuro del prestito che ritengono di poter ottenere.

I risultati hanno mostrato che il principale problema incontrato dalle piccole imprese è rappresentato dall'elevato tasso di interesse da pagare per l'ottenimento dei prestiti, fenomeno questo che crea evidenti, quanto gravi

problemi alle aziende di minori dimensioni. Tuttavia, esiste anche una parte di piccole imprese che ritengono di non aver incontrato simili ostacoli nell'accesso al credito.

L'indagine sul ruolo svolto dalle garanzie pubbliche evidenzia che le PMI prevedono di non utilizzare massicciamente le garanzie pubbliche per l'accesso al credito nel periodo considerato, stante la numerosità degli strumenti d'intervento istituiti dai vari stati e dalla stessa UE.

Infine, nella parte finale dello studio si è concentrata l'attenzione sul futuro prestito che le PMI prevedono di ottenere. I dati rilevati per questo aspetto mostrano che le PMI valutano di ottenere un prestito compreso tra i 25.000 euro e 100.000 e tra 100.000 e 1.000.000 euro con valori percentuali per i due intervalli che si assestano su valori molto vicini tra loro (tra il 26 e il 27%).

In conclusione, è possibile confermare l'ipotesi iniziale secondo cui le PMI mostrano una forte dipendenza nei confronti delle banche nella loro gestione e che difficilmente ricorrono ad altre forme di finanziamento mediante le quali spezzare questo legame.

A ciò va aggiunto che nello studio è emerso che, nonostante vi siano indubbie difficoltà nell'accesso al credito, le PMI dell'area europea – ivi comprese buona parte di quelle italiane – sono state in grado di ottenere il finanziamento richiesto, mettendo quantomeno in dubbio l'accusa di *credit crunch* rivolta agli istituti di credito soprattutto nel nostro paese⁷.

Di conseguenza, per uscire dalla situazione attuale ed essere in grado di ottenere posizioni di rilievo sui mercati si propone che le PMI modifichino la loro gestione, fondata su un'organizzazione interna familiare o di un singolo imprenditore. In effetti, in un recente saggio sulle PMI italiane che contiene un confronto con le imprese di Francia e Germania, anch'esse di proprietà prevalentemente familiare, si sottolinea che le PMI italiane a differenza di quelle francesi e tedesche presentano un controllo concentrato nelle mani di pochi e difficoltà di queste ultime ad aprirsi al mercato dei capitali. Questo tipo di gestione comporta una maggiore difficoltà ad avvalersi di strumenti alternativi rispetto a quelli messi a disposizione dagli istituti di credito (Oriani, Santella, 2014).

⁷ Cfr., ad esempio, Baglioni (2013), Baglioni, Monticini, Vaciago (2014) e Oriani, Santella (2014), sebbene in genere condotti secondo criteri metodologici in parte difformi da quelli adottati nelle indagini condotte a livello europeo qui utilizzate..

In definitiva, è possibile ribadire – così come già sostenuto da Capuano (2014) – che le prospettive più convenienti sono pertanto quelle di individuare delle forme di prestito adeguate ad ogni tipologia di PMI, soprattutto in contesti come quello italiano ed europeo in cui le PMI compongono in misura nettamente prevalente il tessuto economico. I sistemi normativi dei singoli paesi dovrebbero quindi continuare a mettere a disposizione di queste piccole imprese una varietà di strumenti alternativi al tradizionale credito bancario, tenendo conto delle caratteristiche gestionali e strutturali delle PMI che sono localizzate nei loro territori.

Riferimenti bibliografici

- Baglioni A. (2013). Banche e Imprese italiane nel credit – crunch. *Quaderni Ricerche Banca e Finanza*, pp.12-16.
- Baglioni A. S., Monticini A., Vaciago G. (2014). After the Credit Crunch: Long-Term Finance for Economic Growth. New tools for the financing of Smes. *Rivista di Politica Economica*, IV-VI, pp 217-229.
- Belke A., Verheyen F. (2014). The European Central Bank and the Financing Conditions of Small and Medium – Sized Enterprises in Europe. New tools for the financing of Smes. *Rivista di Politica Economica* IV-VI, pp.199-215.
- Capuano, G. (2014). Capitale di debito, capitale di rischio e Micropmi: oltre la recessione più lunga del secondo dopoguerra. *Microimpresa* (36), pp. 31-44.
- Commissione Europea (2014). *Survey on the access to finance of enterprises*. SAFE, Panteia research to progress, Brussels.
- Commissione Europea (2013). *Survey on the access to finance of enterprises*. SAFE, Ipsos Mori, Brussels.
- Commissione Europea (2011). *Survey on the access to finance of enterprises*. SAFE, Ipsos Mori, Brussels.
- Commissione Europea (2009). *Survey on the access to finance of enterprises*. SAFE, Gallup organisation, Brussels.
- European Central Bank (2014). The Euro Area Bank lending Survey. *Monthly Bulletin*, October, pp.10-30.
- Fondazione Impresa. (2014). Il credito alle piccole imprese, Veneto Nordest. *Credito e Finanza*, 39. CGIA Mestre, pp. 91-111.
- Oriani R., Santella R. (2014). Il finanziamento delle Piccole e medie Imprese italiane tra credit crunch e nuovi scenari. *Quaderni di ricerca sull'artigianato*, fasc. 3, n.68, pp. 455-488. <http://www.intesasanpaolo.com/crediti-commerciali/crediti-commerciali.jsp>, ultima consultazione 11/02/2015.

Appendice statistica

I fattori della domanda di finanziamento esterno da parte delle PMI negli anni 2009-2014

Tab. 1.1 - Valori a livello di singolo paese Europeo - % di imprese che utilizzano il finanziamento per il magazzino e i debiti commerciali

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	69	71	65	34
Germania	60	49	54	39
Italia	42	48	32	29
Regno Unito	50	46	56	29
Spagna	42	31	28	25
Ungheria	23	28	36	22

Tab. 1.2 - Valori a livello di singolo paese Europeo - % di imprese che utilizzano il finanziamento per terreni, edifici, attrezzature e veicoli

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	20	15	20	9
Germania	44	49	41	12
Italia	35	43	58	15
Regno Unito	57	45	35	17
Spagna	43	48	55	16
Ungheria	72	66	52	12

Tab. 1.3 - Valori totali a livello Europeo

ANNI	2009	2011	2013	2014	Media 2009- 2014
% di imprese in che utilizzano il finanziamento per magazzino, debiti com- merciali	44	52	46	14	39
% di imprese che utilizzano il finanziamento per terreni, edifici, attrezzature e veicoli	41	36	42	26	36

Fonti di finanziamento esterno privilegiate dalle PMI negli anni 2009 – 2014

Tab. 2.1 - Valori a livello di singolo paese Europeo - % Imprese che utilizzano i prestiti bancari

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	73	76	75	73
Germania	68	65	71	68
Italia	75	78	79	66
Regno Unito	63	53	63	63
Spagna	61	62	69	60
Ungheria	45	51	59	40

Tab. 2.2 - Valori a livello di singolo paese Europeo - % di Imprese che utilizzano altre tipologie di prestito (credito, comm.le, risorse pubbliche, prestiti da soc. collegata)

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	10	9	9	9
Germania	11	15	15	16
Italia	9	11	7	17
Regno Unito	12	16	11	10
Spagna	19	16	15	19
Ungheria	11	22	12	27

Tab. 2.3 - Valori totali a livello europeo

ANNI	2009	2011	2013	2014	Media 2009- 2014
% Imprese che utilizzano i prestiti bancari	61	61	65	60	62
% di Imprese che utilizzano altre tipologie di prestito (credito, commerciale, ri- sorse pubbliche, prestiti da soc. collegata)	11	13	12	15	13

Disponibilità delle banche a concedere prestiti bancari alle PMI negli anni 2009-2014

Tab. 3.1 - Valori a livello di singolo paese Europeo - % di Imprese che ritengono che la disponibilità a concedere prestiti da parte delle banche sia rimasta invariata

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	47	50	50	57
Germania	37	42	43	61
Italia	48	47	51	57
Regno Unito	36	28	41	51
Spagna	26	43	48	49
Ungheria	27	34	27	55

Tab. 3.2 - Valori a livello di singolo paese Europeo - % di Imprese che ritengono che la disponibilità a concedere prestiti da parte delle banche sia peggiorata

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	37	23	25	20
Germania	44	12	6	10
Italia	36	14	19	26
Regno Unito	43	16	13	11
Spagna	61	17	16	17
Ungheria	48	12	7	14

Tab. 3.3 - Valori totali a livello europeo

ANNI	2009	2011	2013	2014	Media 2009- 2014
% di Imprese che ritengono che la disponibilità a concedere prestiti da parte delle banche sia invariata	32	38	39	56	41
% di Imprese che ritengono che la disponibilità a concedere prestiti da parte delle banche sia peggiorata	49	15	14	15	23

Ottenimento di prestiti bancari da parte delle PMI negli anni 2009 – 2014

Tab. 4.1 - Valori a livello di singolo paese europeo - % di Imprese che hanno richiesto il prestito e lo hanno ottenuto per intero

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	71	76	71	77
Germania	60	72	87	75
Italia	63	61	52	54
Regno Unito	54	48	65	76
Spagna	37	54	52	53
Ungheria	75	53	65	57

Tab.4.2 - Valori a livello di singolo paese europeo - % di Imprese che hanno richiesto il prestito ma questo è stato respinto

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	13	9	13	9
Germania	14	6	3	10
Italia	11	11	16	19
Regno Unito	13	18	18	10
Spagna	26	11	17	12
Ungheria	11	22	14	19

Tab.4.3 - Valori totali a livello europeo

ANNI	2009	2011	2013	2014	Media 2009- 2014
% di Imprese che hanno richiesto il prestito e lo hanno ottenuto per intero	56	63	60	63	61
% di Imprese che hanno richiesto il prestito ma questo è stato respinto	17	12	13	14	14

Disponibilità delle banche a concedere credito commerciale alle PMI negli anni 2009-2014

Tab. 5.1 - Valori a livello di singolo paese europeo - % di Imprese che ritengono che la disponibilità a concedere credito commerciale da parte delle banche sia rimasta invariata

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	27	40	42	56
Germania	8	20	19	68
Italia	28	37	45	59
Regno Unito	52	45	52	62
Spagna	33	40	51	51
Ungheria	3	29	19	59

Tab. 5.2 - Valori a livello di singolo paese europeo - % di Imprese che ritengono che la disponibilità a concedere credito commerciale da parte delle banche sia peggiorata

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	10	10	10	19
Germania	10	3	1	8
Italia	12	6	9	20
Regno Unito	26	13	8	4
Spagna	45	13	12	15
Ungheria	25	6	6	9

Tab.5.3 - Valori totali a livello europeo

ANNI	2009	2011	2013	2014	Media 2009- 2014
% di Imprese che ritengono che la disponibilità a concedere credito commerciale da parte delle banche sia rimasta invariata	25	35	33	61%	39%
% di Imprese che ritengono che la disponibilità a concedere credito commerciale da parte delle banche sia peggiorata	29	9	8	13	15

Ottenimento di credito commerciale da parte delle PMI anno 2009 -2014

Tab. 6.1 -Valori a livello di singolo paese europeo - % di Imprese che hanno richiesto il credito commerciale e lo hanno ottenuto per intero

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	64	59	54	62
Germania	44	85	87	77
Italia	56	80	72	55
Regno Unito	78	76	77	87
Spagna	50	56	58	61
Ungheria	56	72	72	57

Tab. 6.2 - Valori a livello di singolo paese europeo - % di Imprese che hanno richiesto il credito commerciale ma questo è stato respinto

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	22	17	19	7
Germania	29	0	0	2
Italia	3	4	1	12
Regno Unito	9	1	3	2
Spagna	21	11	9	7
Ungheria	30	10	0	17

Tab. 6.3 - Valori totali a livello europeo

ANNI	2009	2011	2013	2014	Media 2009- 2014
% di Imprese che hanno richiesto il credito commerciale e lo hanno ottenuto per intero	53	66	63	61	61
% di Imprese che hanno richiesto il credito commerciale ma questo è stato respinto	16	5	6	10	9

Possibili difficoltà per le PMI nell'accesso ai finanziamenti esterni negli anni 2009-2014

Tab. 7.1 - Valori a livello di singolo paese europeo -% imprese che hanno difficoltà relative al tasso di interesse troppo elevato

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	7	18	6	7
Germania	6	6	6	6
Italia	32	29	33	33
Regno Unito	23	18	19	17
Spagna	23	28	31	29
Ungheria	27	14	10	9

Tab. 7.2 - Valori a livello di singolo paese europeo - % di imprese che non hanno incontrato ostacoli

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	37	32	40	31
Germania	53	58	65	49
Italia	12	27	21	18
Regno Unito	30	31	26	24
Spagna	18	16	16	15
Ungheria	44	48	46	36

Tab. 7.3 - Valori totali a livello Europeo

ANNI	2009	2011	2013	2014	Media 2009- 2014
% di imprese che non hanno incontrato ostacoli	28	31	32	27	29
% imprese che hanno difficoltà relative al tasso di interesse troppo elevato	26	25	22	19	23

Importanza delle garanzie pubbliche per ottenere i finanziamenti negli anni 2009-2014

Tab. 8.1 - Valori a livello di singolo paese europeo - % di imprese che ritengono che le garanzie siano rimaste invariate

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	30	39	39	31
Germania	17	27	20	39
Italia	25	21	23	38
Regno Unito	28	22	32	43
Spagna	15	21	35	38
Ungheria	12	23	35	30

Tab. 8.2 - Valori a livello di singolo paese europeo - % di imprese che ritengono di non utilizzare le garanzie

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	37	29	24	28
Germania	57	58	71	38
Italia	43	63	54	17
Regno Unito	32	45	33	27
Spagna	31	32	19	18
Ungheria	46	31	30	18

Tab. 8.3 - Valori totali a livello Europeo

ANNI	2009	2011	2013	2014	Media 2009- 2014
% di imprese che ritengono che le garanzie pubbliche siano rimaste invariate	24	28	28	36	29
% di imprese che ritengono di non utilizzare le garanzie pubbliche	41	38	46	30	39

Aspettative circa l'ammontare del prestito da ottenere in futuro negli anni 2009-2014

Tab. 9.1 - Valori a livello di singolo paese europeo - % di imprese che ritengono che il prestito sarà compreso tra 25.000 e 100.000 Euro

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	32	26	22	27
Germania	33	26	22	23
Italia	45	31	27	30
Regno Unito	22	17	22	18
Spagna	38	34	31	31
Ungheria	24	28	35	36

Tab. 9.2 - Valori a livello di singolo paese europeo - % di imprese che ritengono che il prestito sarà compreso tra i 100.000 e 1.000.000 Euro

EU 28	2009	2011	2013	2014
Francia	13	36	42	37
Germania	9	29	33	41
Italia	16	33	38	41
Regno Unito	14	21	23	32
Spagna	12	29	31	38
Ungheria	8	20	20	27

Tab.9.3 - Valori totali a livello Europeo

ANNI	2009	2011	2013	2014	Media 2009- 2014
% di imprese che ritengono che il prestito sarà compreso tra 25.000 e 100.000 Euro	29	25	23	25	26
% di imprese che Ritengono che il prestito sarà compreso tra i 100.000 e 1.000.000 di Euro	14	29	32	36	27

L'evoluzione del sistema dell'innovazione in Italia tra norme, incentivi e nuove opportunità[♦]

di Carla Altobelli* e Paolo Carnazza[°]

Riassunto

Il lavoro approfondisce il grado di innovazione del sistema imprenditoriale italiano, sia attraverso un'analisi trasversale degli ultimi dati disponibili e delle principali e più recenti indagini sul tema, sia ripercorrendo le policy messe in campo negli ultimi anni in Italia. Ne emerge un quadro articolato, contrassegnato da alcune luci ed ombre. In particolare l'analisi del posizionamento dell'Italia a confronto con i principali Paesi europei – per gli aspetti legati all'innovazione in generale e a quella digitale –, se da un lato segnala la persistenza di un gap, dall'altro permette di evidenziare i molteplici progressi compiuti dalle imprese italiane negli ultimi anni. Dopo un esame della recente evoluzione del sistema di policy a sostegno dell'innovazione, un sistema che si configura sempre più incentrato su un modello di integrazione tra politiche industriali e per l'innovazione, gli autori si soffermano su due distinti pacchetti di misure agevolative, riguardanti le startup e le PMI innovative. Il lavoro si conclude con alcune riflessioni sulle future linee strategiche che potrebbero rendere più efficace il percorso avviato negli ultimi anni, rafforzando i miglioramenti già conseguiti, dei quali, peraltro, si iniziano a intravedere i primi riscontri.

Classificazione JEL: L26, L53.

Parole chiave: Innovazione, startups e PMI innovative, politica industriale.

The innovation system in Italy among rules, incentives and opportunities

Abstract

The work aims to analyze the degree of innovation of the Italian productive system bringing out, on the basis of a series of researches, some lights and shadows. In particular, we focus on the evolution of innovative Italian firms during the years 2010-2012 in comparison with the European countries through a recent survey conducted by EUROSTAT. Then the study analyzes two distinct packages of facilitation measures: the first, adopted at the end of 2012, concerning innovative startups; the second (adopted at the end of March 2015) inherent the innovative SMEs. After having shown some "numbers" on the new world of innovative startups and provided an assessment of some specific facilitating measures in their favor, the work concludes with some reflections on future strategies that could make more effective the process started in recent years, strengthening the improvements already achieved, of which, however, we begin to "see" the first results.

JEL Classification: L26, L53.

Keywords: Innovation, startups and innovative SMEs, industrial policy.

[♦] Le opinioni espresse nell'articolo sono attribuibili agli autori e non impegnano in alcun modo l'ente di appartenenza.

* Ministero dello sviluppo economico. E-mail: carla.altobelli@mise.gov.it.

[°] Ministero dello sviluppo economico. E-mail: paolo.carnazza@mise.gov.it.

Introduzione

L'innovazione rappresenta un *driver* fondamentale per la crescita di un'economia. Recenti studi dell'OCSE¹ ricordano come, attraverso il sostegno alla competitività delle imprese, essa rappresenti un meccanismo importante per promuovere la crescita sostenibile. Alle imprese innovative è riconosciuto un maggiore impatto sui livelli di produttività e di occupazione rispetto a quelle tradizionali. Si stima che gli investimenti in innovazione possano contribuire alla crescita della produttività del lavoro per una quota percentuale che oscilla tra il 20 e il 34%². Durante gli ultimi anni di crisi, la perdita della maggior parte dei posti di lavoro in quasi tutti i Paesi dell'OCSE è ascrivibile al ridimensionamento delle imprese mature. Viceversa, si è assistito a una crescita netta dell'occupazione rimasta positiva nelle aziende più giovani (con meno di 5 anni di vita) e dinamiche. In particolare le aziende giovani di piccola dimensione, negli ultimi dieci anni hanno impiegato circa il 20% dell'occupazione totale e creato quasi la metà del totale dei nuovi posti di lavoro del settore privato. Anche la Commissione europea³ conferma che le imprese innovative creano più occupazione rispetto alle imprese non innovative in tutte le fasi del ciclo economico. Inoltre quelle che innovano a livello di prodotto sono in grado di creare più occupazione rispetto alle aziende che innovano in altri campi. Nel 2013 le imprese che hanno sviluppato nuovi prodotti e servizi hanno assunto più giovani fino a 29 anni⁴ rispetto alle altre. Un gruppo di imprese che risponde al profilo più dinamico in termini di investimenti in innovazione e di vendite realizzate all'estero, ha registrato (tra il 2007 e il 2012) *performance* economiche migliori sia in termini di crescita del valore aggiunto, che sulla base dell'andamento del fatturato (Brancati, 2015). È fondamentale

¹ Science, Technology and Industry Scoreboard 2013, Science, Technology and Industry Outlook 2014. Alcune analisi empiriche attribuiscono alle nuove imprese la capacità di un forte impatto sui livelli di produttività e di occupazione di un paese e utilizzando dati in serie storica mostrano come le nuove imprese siano in grado, nel primo anno di vita, di creare un'occupazione netta aggiuntiva duratura e di qualità, se tali imprese sono adeguatamente sostenute. L'obiettivo di crescita nel lungo periodo passa attraverso lo stimolo alla capacità innovativa delle imprese. Per approfondimenti si veda anche Tim Kane (2010).

² Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation, OECD 2013.

³ CE, *European competitiveness report 2014*, 2014.

⁴ +10,3% nelle costruzioni, +13,6% nei servizi, +15% nell'industria in senso stretto, +5,5% nell'agricoltura e + 37% nelle public utilities.

entrare in partnership anche a livello internazionale e diffondere questo atteggiamento strategico “*good-for-all*” nel panorama della produzione europea in linea con le conclusioni adottate in Europa nel Consiglio Competitività del 5 dicembre 2014.

Ma il *gap* innovativo delle imprese italiane a confronto con le imprese europee appare ancora elevato, nonostante di recente vi siano stati significativi miglioramenti. Tra i più diffusi indicatori, documentano tale divario ad esempio quelli relativi alla spesa in R&S e un insieme di indicatori che misurano il ricorso da parte degli imprenditori italiani alle tecnologie digitali.

Ci soffermeremo in particolare su questi due gruppi di indicatori, sia in termini assoluti, sia in termini dinamici, al fine di mostrare gli importanti miglioramenti riscontrabili, peraltro, in alcune classifiche internazionali.

Dopo alcune prime considerazioni sull’innovazione delle imprese italiane, nel paragrafo successivo (par. 2) si analizzerà il posizionamento dell’Italia a confronto con i principali Paesi europei. Successivamente (par. 3) esamineremo il quadro dei più recenti provvedimenti adottati dal Governo per favorire gli investimenti in R&S e innovazione, soffermandoci in particolare su due distinti pacchetti di misure agevolative, il primo, adottato alla fine del 2012, riguardante le startup innovative, il secondo, adottato nel marzo 2015 con *l’Investment Compact*, inerente la nuova tipologia delle PMI innovative. Da queste prime considerazioni emergeranno una serie di luci e ombre riguardo al grado di innovazione del nostro sistema produttivo. Si noterà tuttavia, come sia possibile intravedere dietro alle più recenti misure, un disegno, una strategia ben definita volta a favorire la nascita e lo sviluppo delle imprese di successo (“*picking the winners*”), cercando di sostenerle nelle loro strategie di innovazione e di internazionalizzazione. Dopo un focus sulle startup innovative (par. 4), il lavoro concluderà con alcune principali indicazioni di policy che potrebbero rafforzare il percorso avviato negli ultimi anni.

1. Innovazione tout court e innovazione digitale: una prima panoramica

L’Italia spende in R&S soltanto l’1,3% del Pil, a fronte del 2,3% della Francia, del 3% della Germania, dell’1,7% del Regno Unito. Nella media europea la spesa in R&S è pari al 2,1% del Pil e negli USA tale rapporto raggiunge un valore (3,4%) più che doppio rispetto al dato medio italiano. Misurando i contributi della spesa dei singoli Paesi sul totale speso in UE28, si conferma come l’Italia si collochi nelle posizioni di coda nella

classifica delle principali economie europee. La graduatoria è guidata dalla Germania, con circa 79,4 miliardi di euro spesi in R&S (29,5% della spesa totale dell'UE), seguita dalla Francia, con più di 46,5 miliardi (17,3%), dal Regno Unito con 33,2 miliardi (12,36%), dall'Italia con 20,5 miliardi (7,6%) e infine dalla Spagna con 13,4 miliardi (5,2%).

Tuttavia è da rilevare come le imprese manifatturiere italiane, sebbene siano state sfavorite da un contesto economico negativo che ne ha ridotto profondamente la capacità di spesa, mostrano una buona propensione a realizzare investimenti innovativi. Inoltre, i dati relativi alla spesa in R&S delle imprese manifatturiere italiane sono (almeno parzialmente) sottostimati rispetto ai valori reali, a causa della frequente mancata contabilizzazione di tali investimenti. Spesso, anche la dimensione ridotta del tessuto produttivo italiano porta a realizzare un'innovazione di tipo "informale", o comunque conduce raramente alla registrazione di una proprietà industriale.

È da rilevare, tuttavia, che l'Italia si posiziona bene in Europa in relazione al peso delle imprese innovative sul totale imprese. Inoltre, come vedremo più approfonditamente, le imprese italiane prediligono, tra le forme di innovazione, quella di prodotto, che rappresenta un campo nel quale il nostro paese riesce a posizionarsi meglio della media europea.

Se in termini assoluti la posizione dell'Italia appare comunque, in generale, ancora debole, l'analisi del trend di alcuni indicatori fa rilevare, viceversa, dei concreti miglioramenti per il nostro Paese. Ad esempio, dalla recente indagine condotta ogni due anni dall'Eurostat, emerge una discreta propensione all'innovazione da parte delle imprese italiane nel triennio 2010-2012. Questa *performance* è confermata da una ricerca sul campo svolta dall'Osservatorio Regionale Banche-Imprese su un campione di poco meno di 5mila imprese, secondo la quale tra il 2013 e il 2014 la quota percentuale di imprese innovative sul totale aumenta dal 59,8% al 70,8%. Secondo questa indagine, vivaci sono risultate anche le imprese innovative di piccola dimensione, la cui incidenza sul totale è passata dal 55,6% al 68,2%.

Un'altra indagine condotta da Confindustria sulle piccole e medie imprese (PMI)⁵ mostra come le imprese italiane stiano compiendo un diffuso "sforzo tecnologico". Più di un quarto degli intervistati sostiene una spesa

⁵ Confindustria, Quanto innovano realmente le PMI, 2014. L'indagine è stata condotta su un piccolo campione di 107 imprese di tutti i settori, in maggioranza manifatturiere con un numero di addetti compresi fra 10 e 50.

per investimenti in innovazione pari a oltre il 10% dei ricavi, mentre poco meno del 30% spende fra il 10 e il 5% dei ricavi. Dal 2012 ad oggi, i dati sono in progressione e fotografano un impegno costante nell'innovazione di prodotto (43,8%), nell'innovazione di processo (29,6%), nel *lean management* (26,7%). Nel 2014, in tre anni, è salita di 7 punti percentuali - dal 65% al 72% - la quota di imprese che dichiara di avere introdotto significative innovazioni di prodotto, di processo, oppure organizzative/gestionali. Nel contempo, il 45,8% delle imprese ha profuso un impegno rilevante nella valorizzazione del *know-how* aziendale e del patrimonio intangibile.

Inoltre, la ricerca italiana presenta delle punte di eccellenza nei settori del biomedicale, della meccanica e robotica, dell'aerospazio, delle tecnologie multimediali e nelle nanotecnologie, come peraltro mostrano gli indicatori di riferimento elaborati dall'OCSE (2013). La nostra ricerca in questi settori si colloca fra le prime dieci al mondo, sebbene in generale risulti nelle posizioni di coda per quantità di finanziamenti e numero di ricercatori. Ciò testimonia anche come la produttività dei ricercatori italiani sia superiore a quella di molti nostri *competitor*. Vi sono alcuni indicatori, oggi relativamente ancora poco utilizzati, come quelli inerenti la qualità e quantità di produzione scientifica nazionale (numero di pubblicazioni prodotte dai ricercatori italiani sul piano internazionale, numero di citazioni internazionali, ecc.), che collocano l'Italia nel gruppo dei Paesi *leader* a livello mondiale.

Nel contempo, stanno emergendo alcuni settori innovativi sui quali l'Italia sta cercando di puntare in misura crescente, riorganizzando la produzione al fine di combinare insieme manifattura e servizi. La "*manifattura additiva*" ne costituisce un chiaro esempio. Essa racchiude un enorme potenziale per il futuro dell'industria italiana, con la possibilità di far risparmiare tempo e costi lungo tutto il ciclo di vita di un prodotto. L'impatto del *3d printing* sui nuovi modi di produzione e sui modelli di consumo è tale che non sembra retorico parlare di "terza rivoluzione industriale". Per l'impresa capitalista e taylorista, la fabbrica era basata sulle economie di scala e il prodotto era quello per il consumo indistinto di massa. Oggi, per molte imprese italiane, il luogo della produzione sta diventando sempre più un *mix* tra garage, bottega artigiana e laboratorio: dall'incontro tra tecnologia digitale e produzione personalizzata, dal *mix* tra tecnologie di stampa 3D e creatività tipica della produzione artigianale e manifatturiera di alta qualità, può passare la via di un nuovo *saper fare* artigiano e il rilancio della nostra manifattura. In questo scenario, il lavoro e la produzione si stanno evolvendo e i *Fablab*, centri attrezzati per realizzare prototipi e sperimenta-

zioni rappresentano una importante occasione di investimento pubblico-privato. Diverse realtà pubbliche stanno già investendo per trattenere talenti e saperi, e creando rete, con la condivisione di conoscenze, mettono l'innovazione a disposizione delle imprese che desiderano creare nuovi prodotti e aprirsi a nuovi mercati. Questo fenomeno, che sta rendendo nuovamente attrattive per i giovani molte attività manuali, lancia una sfida agli attuali percorsi della formazione professionale ad iniziare dai programmi del nuovo sistema di istruzione tecnica superiore (ITS), che si pone come livello intermedio tra scuola superiore e Università, modellato sulle esigenze espresse dalle nuove filiere del manifatturiero italiano. Inoltre, questo uso del digitale consente alle nostre piccole imprese e ai giovani che vogliono fare impresa di mettere a frutto le loro abilità creando oggetti su misura rispetto ai gusti e le esigenze dei potenziali clienti finali. Quando operano nel segmento intermedio, all'interno di catene di sub-fornitura, si possono rinnovare le filiere produttive colpite dalla crisi. Nella "terza rivoluzione industriale" sarà sempre più il digitale che, riducendo costi e creando valore, metterà in relazione, in misura crescente, imprese con altre imprese, laboratori con imprese, e infine le imprese con i consumatori.

L'innovazione digitale risponde ad esigenze sempre più stringenti di modernizzazione del Paese. Si tratta di un processo trasversale che deve porre al centro degli interventi sia i cittadini che le imprese.

In particolare, per le imprese essa rappresenta una leva fondamentale, un'importante occasione per rinnovare i prodotti e i processi, oltre che per favorire l'avvio di percorsi di internazionalizzazione.

Infatti, la percentuale di piccole imprese digitalizzate che intrattiene relazioni con l'estero è mediamente quattro volte superiore alla percentuale di aziende non digitalizzate. Le PMI attive su internet sono più produttive, più internazionalizzate e assumono più persone rispetto a quelle non attive sul web. Eppure il quadro che emerge dagli ultimi dati resi disponibili dal *Digital Agenda Scoreboard* evidenzia una situazione di estrema debolezza nell'utilizzo dei servizi in rete da parte di cittadini e imprese italiani. Si rileva una situazione di ritardo sia dal lato dell'offerta che della domanda. La diffusione dell'acquisto di beni e servizi in rete si aggira intorno al 20% in Italia, a fronte del 47% medio dell'UE, con valori ancora più bassi per gli acquisti *cross-border* (6,6% vs 12,1%). Secondo un recente Rapporto della Commissione Europea l'Italia si posiziona al 25° posto nella graduatoria

dell'economia digitale, appena sopra la Grecia, la Bulgaria e la Romania, seppure in miglioramento nell'ultimo anno, quando registra qualche progresso nell'adozione delle soluzioni di eBusiness e soprattutto delle soluzioni Cloud⁶. Il divario è rilevante anche per le PMI che vendono online: secondo gli indicatori analizzati dal *Digital Agenda Scoreboard* in Italia solo il 5% delle PMI non finanziarie vende in rete a fronte del 14% europeo, ponendosi in coda alla classifica dei Paesi europei. Soprattutto per le imprese con meno di 10 addetti, la diffusione delle attività in rete sconta le difficoltà nelle competenze - presenti anche per i cittadini - che si accentuano dove l'età del titolare è più elevata.

A livello dinamico, fortunatamente anche nel caso del digitale si rilevano dei miglioramenti. L'ultima indagine Istat rivolta alle sole imprese con più di 10 addetti mostra un lieve progresso: nel 2014 l'8,2% delle imprese ha venduto prodotti online a fronte del 7,6% nel 2013 (Istat, 2014).

Il digitale riveste un ruolo strategico anche per sfruttare al meglio le potenzialità offerte dall'e-commerce, specie nel comparto dei beni di gamma alta. Nell'ultimo Rapporto del Consorzio Netcomm (2015) si stima un valore di consumi mondiali di questi prodotti pari a circa 1.200 miliardi di euro, con una crescita annua del 13,6% (2013). La rilevanza dell'e-commerce è evidente sia nei mercati maturi, come Europa (363 miliardi nel 2013, + 16,3%) e America Settentrionale (333 miliardi, + 6%), sia in quelli emergenti e in via di sviluppo, che mostrano enormi potenziali di crescita, come ad esempio la Cina (che genera un turnover di 247 miliardi) (Netcomm, 2015). L'Italia dovrebbe cogliere maggiormente l'ampio potenziale dei nuovi consumatori globali di prodotti di fascia alta del *Made in Italy*, attenti al design, alla cura e qualità dei materiali e delle lavorazioni. Nei consumi mondiali di beni di lusso, i settori abbigliamento, pelletteria-scarpe, gioielli (lusso personale) registrano consumi di 240 miliardi all'anno, battuti dalle supercar che da sole valgono 280 miliardi. Le categorie a maggior tasso di crescita sono quelle dei viaggi-hotel-barche (340 miliardi), prodotti hi-tech (125), arte (75), food-vini-alcologici (70), arredo-design (60). Si tratta di segmenti nei quali, il nostro *Made in Italy* potrebbe uscirne con un'immagine e un *appeal* consolidati, se saremo in grado di diffondere adeguatamente una "*percezione di esclusività*" anche utilizzando meglio il

⁶ In un recente studio (2015), la Commissione Europea ha elaborato un indice composito (Digital Economy and Society Index – DESI) aggregando 33 indicatori per valutare lo stato di avanzamento degli Stati membri dell'UE verso un'economia e una società digitali.

commercio elettronico. L'e-commerce non rappresenta però soltanto un enorme potenziale per ampliare la platea di consumatori che accedono allo shopping di prodotti italiani di gamma alta (e conseguentemente le vendite dei grandi *brand*), ma anche per l'opportunità di agevolare l'avvio di un canale di sbocco estero per le imprese di taglia più piccola, che tipicamente vanno incontro a maggiori difficoltà nell'avvio di un qualsiasi percorso di internazionalizzazione.

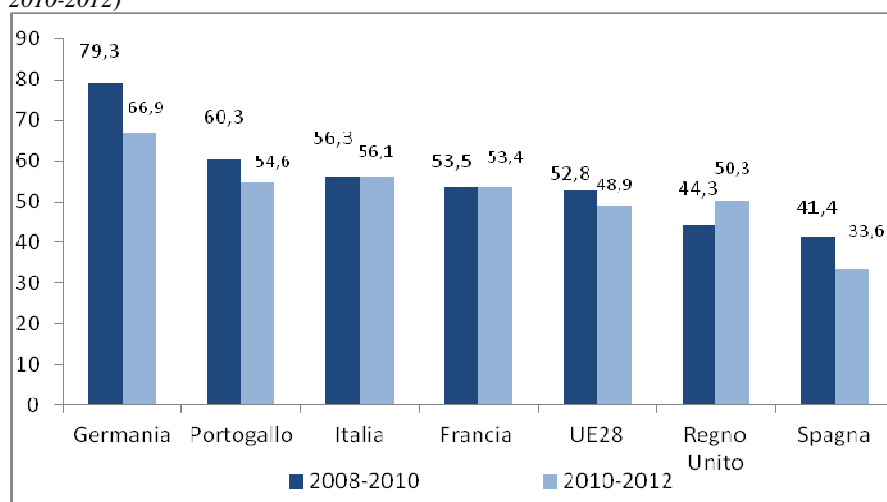
2. Il posizionamento delle imprese italiane nel confronto con i principali Paesi europei

L'analisi comparata dell'Italia nelle classifiche internazionali mostra, come detto, la persistenza di un divario non trascurabile del nostro sistema produttivo a confronto con i principali Paesi industrializzati. La maggior parte degli studi individua come principale causa l'eccessiva *"... frammentazione del sistema produttivo in una moltitudine di piccole imprese che hanno difficoltà a sostenere i costi elevati insiti nell'attività di ricerca e innovazione e ad assumersi i rischi"* (Bugamelli M. et al., 2012). Nel periodo più recente, tuttavia, stanno emergendo segnali di un certo *risveglio tecnologico* da parte di molte imprese italiane⁷. Questo fenomeno può essere attribuito ad una reazione spontanea della parte *più efficiente* del nostro sistema produttivo alla crisi finanziaria iniziata nel 2008, con la finalità di riconquistare competitività nei mercati nazionali ed esteri attraverso strategie di innovazione e di internazionalizzazione. Tale risveglio può essere inoltre riconducibile, almeno parzialmente, ai primi effetti di stimolo dovuti a una serie di nuove misure di politica industriale a sostegno della ricerca e dell'innovazione tecnologica.

⁷ Il dato relativo alla domanda di brevetti in Europa da parte delle imprese italiane, nel 2014, rilasciato dall'European Patent Office, evidenzia un lieve aumento dello 0,5% (per la prima volta dal 2010); è opportuno altresì segnalare che l'Italia (con 4.684 domande) si posiziona all'11° posto nella graduatoria dei principali Paesi. Nel contempo, se da un lato si conferma il ben noto ritardo del sistema produttivo italiano nelle spese in R&S, dall'altro emerge come, nelle altre voci di spesa in innovazione, l'Italia si collochi in cima alla classifica delle principali economie europee con una quota percentuale dello 0,9%, dietro alla sola Germania (2,2%) (CSC, marzo 2015).

Una recente indagine condotta dall'Eurostat evidenzia alcuni progressi realizzati dalle imprese italiane nel campo dell'innovazione, per il triennio 2010-2012. Tale indagine, svolta ogni due anni ed estesa a tutti i Paesi dell'Area EU28, è condotta seguendo criteri e metodologie condivise da tutti i Paesi dell'Unione europea. Il suo campo di osservazione è rappresentato dalle imprese con almeno 10 addetti, operanti nei comparti del manifatturiero, delle costruzioni e dei servizi. Sono considerate innovative nell'Area Euro quelle imprese che hanno dichiarato di avere svolto attività finalizzate all'introduzione di innovazioni di prodotto o di processo o di avere introdotto innovazioni organizzative o di marketing nel triennio considerato. Dalle analisi riferite all'Eurozona emerge innanzitutto una caduta della quota percentuale di queste imprese sul totale. Nel periodo 2010-2012 tale quota si attesta al 48,9% (UE28) a fronte del 52,8% del triennio precedente. La flessione è più intensa in alcuni Paesi, quali la Germania, il Portogallo e la Spagna. La propensione ad innovare è risultata invece pressoché stabile in Italia e in Francia, e in salita nel Regno Unito (Fig. 1). Da evidenziare inoltre che l'Italia, con il 56,1% delle imprese innovative, si colloca nelle prime posizioni della classifica dei paesi europei, quarto posto dopo la Germania (66,9%), il Lussemburgo (66,1%) e l'Irlanda (58,7%), e precede la Svezia (55,9%), il Belgio (55,6%) e il Portogallo (54,6%).

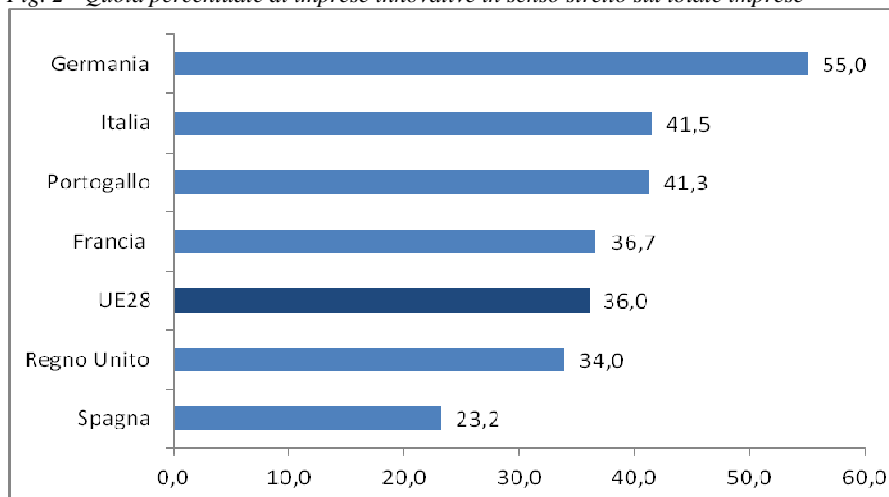
Fig.1 - Quota percentuale di imprese innovative sul totale imprese (confronto 2008-2010 e 2010-2012)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

La quota di imprese innovative in senso stretto - quelle che hanno dichiarato di avere introdotto innovazioni di prodotto o di processo - si attesta in UE28 al 36%, sintesi di situazioni molto differenziate tra i singoli Paesi europei. È ancora la Germania a collocarsi al primo posto (55%), seguita dal Lussemburgo (48,5%) e dalla Svezia (45,2%). All'opposto, i Paesi dell'Area ex comunista evidenziano una bassa propensione all'innovazione, con la Romania (6,3%) e la Polonia (16,1%) negli ultimi posti della graduatoria. Da rilevare che in Italia la quota delle imprese innovative in senso stretto è pari al 41,5%, e supera sensibilmente quella della Spagna, della Francia e del Regno Unito (Figura 2).

Fig. 2 - Quota percentuale di imprese innovative in senso stretto sul totale imprese



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

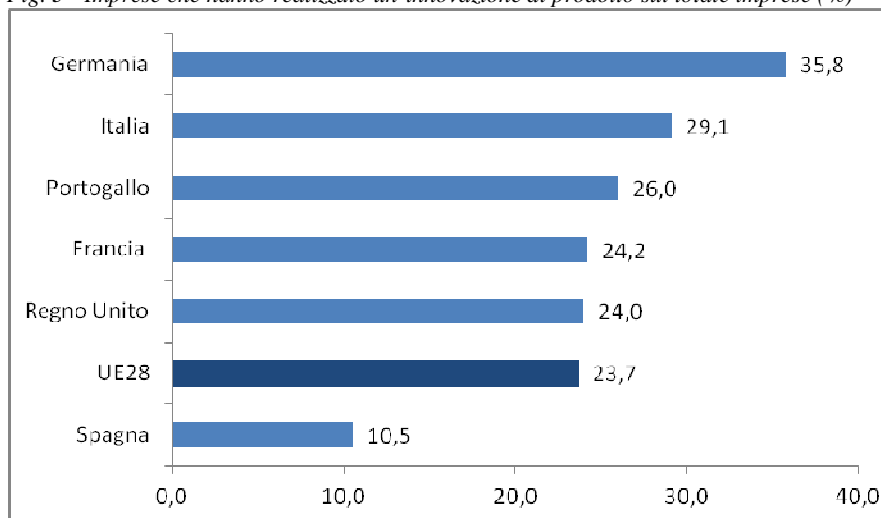
Nel settore manifatturiero elevata appare, altresì, la quota di imprese innovative ad alta intensità tecnologica sul totale dello stesso comparto: 87% Germania, 68% in Italia e in Francia, 61% Spagna, 57% Regno Unito (Centro Studi Confindustria, marzo 2015).

Distinguendo tra le due principali tipologie di innovazione, di prodotto e di processo, la quota di imprese che ha realizzato un'innovazione del primo tipo in Italia è risultata pari al 29,1%, superiore alla media UE28 (23,7%) e ai principali paesi nostri competitor (eccetto Germania). Questi dati confermano che le imprese italiane tendono a prediligere un'innovazione sul prodotto. Comparando i risultati ottenuti dai vari Paesi si osservano situazioni molto differenziate, con la Germania posizionata ancora al primo posto (35,8%) e la Spagna nelle posizioni più basse (Fig. 3); ma sono di nuo-

vo la Polonia (9,4%) e la Romania (3,4%) ad occupare le ultime due posizioni della classifica.

Relativamente all'innovazione di processo, la quota di imprese italiane che ha segnalato di aver realizzato un'innovazione di questo tipo è pari al 30,4%, contro una media UE del 21,4%. A livello europeo, l'Italia si colloca al quarto posto dopo il Portogallo (33,5%), il Lussemburgo (32,8%) e il Belgio (31,1%).

Fig. 3 - Imprese che hanno realizzato un'innovazione di prodotto sul totale imprese (%)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

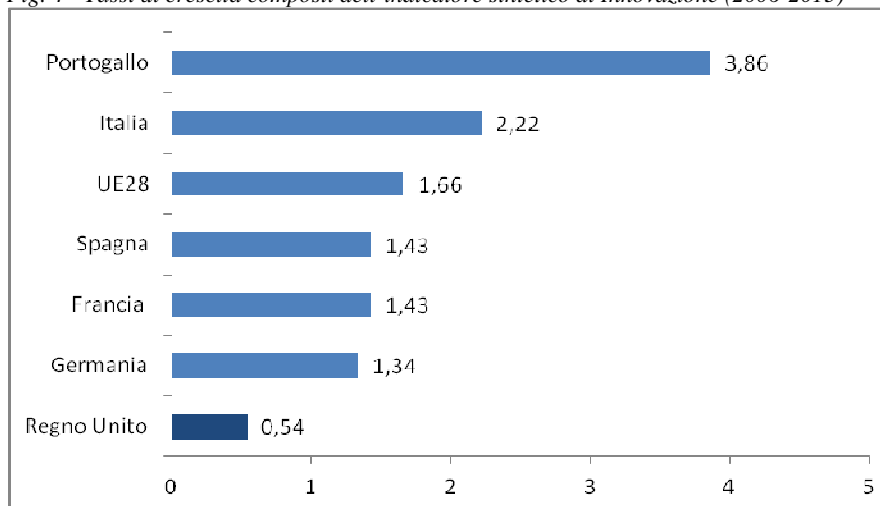
Analizzando la terza tipologia di innovazione, inerente gli aspetti organizzativi e/o di marketing, il 45,3% delle imprese italiane segnala di aver adottato questa specifica strategia, al di sopra della media UE28 pari a 37,1%. Solamente la Germania - tra i Paesi big europei - evidenzia una quota più elevata (47,6%).

Conferme di un miglioramento per le imprese italiane sul fronte innovazione provengono da un recente Rapporto della Commissione Europea che colloca il nostro Paese tra gli “innovatori moderati”, evidenziando, però una crescita dell'indicatore sintetico di innovazione⁸ pari a 2,22 punti per-

⁸ Tale indicatore è elaborato sulla base di 25 indicatori scelti e successivamente normalizzati.

centuali nel periodo 2006-2013, sensibilmente superiore alla crescita media europea e dei principali paesi, ad eccezione del Portogallo (Fig. 4).

Fig. 4 - Tassi di crescita composti dell'indicatore sintetico di Innovazione (2006-2013)



Fonte: elaborazioni su dati Innovation Union Scoreboard 2014.

In conclusione possiamo affermare che per misurare il grado di innovazione di un Paese come l'Italia è senz'altro richiesto lo sforzo di una lettura trasversale dei dati, che non può essere ricondotta semplicemente alla spesa in R&S. Come già accennato, la frammentazione del tessuto produttivo italiano conduce spesso alla realizzazione di innovazioni *informali*, spesso, dunque, non contabilizzate dalle imprese.

Nel 23% delle imprese che dichiarano di innovare, l'attività di R&S è ancora totalmente implicita e informale. Fra le cause: il miglioramento dei prodotti e dei processi non è distinguibile dall'attività ordinaria in quanto l'impegno per innovare i prodotti e i processi diventa una parte ordinaria dell'agire dell'impresa. Inoltre vi è necessità di effettuare ammortamenti su base pluriennale ed è troppo costoso e complesso procedere alla contabilizzazione di tutte le poste legate all'attività di R&S. Non è solo un problema di dimensione.

Sarebbe di aiuto, per le nostre imprese, mettere in campo dei processi di collaborazione che agevolino il superamento di questi ostacoli. Puntare maggiormente su un processo di collaborazione tra una rete eterogenea e crescente di *stakeholder*, istituzioni e utenti, è uno dei temi approfonditi in un recente studio dell'OCSE (2014). Il rapporto dell'OCSE mostra come sia necessario rafforzare maggiormente le forme di ricerca cooperativa (im-

prese-università-centri di ricerca) che sono molto diffuse nei principali Paesi europei. In Francia, ad esempio, tali forme coinvolgono il 40% delle imprese, a fronte del 16% in Italia. Il tema della cooperazione finalizzata all'innovazione è inoltre approfondito in una ricerca condotta da Aspen Institute Italia (2014), che documenta come le aziende italiane innovative sono ancora oggi poco coinvolte in collaborazioni con altre aziende: soltanto il 10% delle imprese ha progetti di collaborazione per l'innovazione con altre aziende italiane e solo il 3% è coinvolto in collaborazioni a livello internazionale.

Su questo aspetto anche l'indagine condotta dall'Eurostat, prima menzionata, segnala la presenza di un forte ritardo. Sempre con riferimento al triennio 2010-2012, in Italia la quota di imprese innovative che cooperano con istituzioni pubbliche (università o altri enti pubblici) per svolgere attività innovativa è stata pari al 5,6%, a fronte del 10,3% della Spagna, dell'11,6% della Francia, del 14,3% della Germania. Tale divario tende a permanere anche tra le imprese di maggiori dimensioni.

I risultati di molte ricerche concordano dunque nel sottolineare l'esigenza di promuovere più efficacemente le forme di collaborazione sia tra le aziende - al fine di raggiungere la massa critica spesso necessaria per impegnarsi in innovazioni di successo - sia fra aziende ed università ed enti di ricerca pubblici e privati. Esiste inoltre una differenza significativa tra le imprese appartenenti ad una catena del valore globale e quelle non appartenenti a nessuna catena del valore in termini di probabilità di introdurre un'innovazione (Brancati, 2015). Una sorta di "premio di appartenenza ad una GVC". I profili più dinamici sembrano proprio quelli in cui le imprese sono in stretto contatto in un rapporto di collaborazione rispetto ai committenti e caratterizzate da un maggior grado di competenze tecnologiche. L'importanza della partecipazione a queste tipologie di organizzazione dei processi produttivi risiede anche nella trasmissione lungo tutta la catena del valore di nuova conoscenza e di nuove competenze, sebbene i benefici di tale trasmissione non siano distribuiti in modo uniforme lungo tutta la filiera. Dipendono infatti dalla concomitanza di diversi fattori, tra cui, non ultima, la posizione rivestita all'interno della catena del valore.

3. L'integrazione tra policy industriali e per l'innovazione in un modello di concertazione pubblico-privato

Le nostre PMI sono sempre più consapevoli che realizzare beni facilmente replicabili sta progressivamente perdendo valore, e che l'istruzione,

la creatività, l'inventiva, il saper coniugare "*saperi artigiani*" e capacità innovativa, sono degli ingredienti chiave per accrescere la competitività posizionandosi nei segmenti più alti del mercato mondiale, guidando così il Paese su un sentiero di crescita duratura e sostenibile. Le policy messe in campo negli ultimi anni hanno cercato di accompagnare questi processi di cambiamento. Il loro principale obiettivo è stato infatti quello di favorire il passaggio da un'economia a baricentro manifatturiero ad un'economia nella quale la R&S, l'innovazione, il digitale e tutti i servizi che gravitano intorno all'industria, possano assumere un ruolo sempre più strategico.

Si è dunque cercato di adeguare la politica industriale alle nuove esigenze espresse dal mercato, accompagnandola e integrandola sempre più all'interno di un quadro di interventi rivolti al sostegno della ricerca industriale. Il dialogo tra amministrazioni ed enti pubblici e privati preposti alle politiche industriali e alle politiche per la R&S e l'innovazione (MIUR, MISE, primi fra tutti), come segnalato in molti studi (par. 2), è diventato imprescindibile. Questa esigenza sta portando sempre più a sperimentare modelli di collaborazioni e consultazioni, in linea con gli obiettivi posti dall'UE. Seguendo dunque le indicazioni della Commissione Europea, che esorta gli stati membri a un più efficace coordinamento volto a promuovere le eccellenze e le vocazioni territoriali, evitando frammentazioni e sovrapposizioni (S3, strategia di specializzazione intelligente), i nostri *policy makers* sono sempre più impegnati - ai vari livelli istituzionali, con imprese/associazioni di rappresentanza e con organismi qualificati per la R&S e innovazione - nella definizione di strumenti di policy che abbiano un reale riscontro con le vocazioni territoriali e con le esigenze reali del nostro tessuto produttivo.

Ed è proprio in risposta a questa esigenza che l'Italia sta puntando in misura crescente sui programmi finalizzati all'innovazione industriale, sulla promozione degli investimenti in R&S da parte delle imprese, sull'impiego di personale altamente qualificato, sul *Patent box* per la valorizzazione dei redditi derivanti dallo sfruttamento di beni immateriali (marchi, brevetti, know how). Quest'ultima misura si è aggiunta ad altri interventi volti a favorire l'introduzione sul mercato di prodotti e servizi innovativi (la compartecipazione delle risorse pubbliche in operazioni finanziarie progettate e gestite da intermediari finanziari attraverso il Fondo nazionale per l'innovazione, gli incentivi in conto capitale relativi alle misure Brevetti+, Disegni+, Marchi+, e il Piano banda ultra larga). Ci riferiamo in particolare alle recenti iniziative del Ministero dello sviluppo economico (MiSE), che tuttavia si inseriscono all'interno di un *framework* più articolato e che coinvolge, come detto, anche altri livelli istituzionali e diverse amministrazioni.

ni⁹. Tra le più recenti priorità ricordiamo i due nuovi interventi sul Fondo per la crescita sostenibile (ICT-Agenda Digitale e Industria sostenibile) che mirano a stimolare proposte innovative da parte delle imprese. Queste due iniziative seguono un precedente intervento (DM il 20.06.2013) grazie al quale sono stati già spesi 300 milioni per promuovere l'innovazione e il rinnovo di prodotti e processi nelle imprese dei settori tecnologici individuati nel programma quadro comunitario Horizon 2020. Gli interventi a valere su questo Fondo sono destinati al finanziamento di programmi di impatto significativo sulla competitività del sistema produttivo nazionale. Essi vanno ad affiancarsi ad altre importanti misure che stanno raccogliendo un discreto successo tra le imprese, quali ad esempio la Nuova Sabatini (Decreto del Fare n. 69/2013), che prevede agevolazioni per l'acquisto e il rinnovo dei beni strumentali. Nel settembre 2014 (DM 24.09.2014), inoltre, è stata estesa a tutto il territorio nazionale la platea dei beneficiari della misura Smart&Start (startup innovative) che nella sua prima versione (DM 6 marzo 2013) riguardava i territori del Mezzogiorno¹⁰. Anche la disciplina

⁹ Il MIUR, ad esempio, ha messo in campo delle policy per favorire il rientro di ricercatori italiani e stranieri che lavorano all'estero attraverso le 'chiamate dirette' e le borse per "meriti straordinari". Per favorire l'ingresso nel mondo del lavoro di soggetti altamente qualificati e intensificare le relazioni fra imprese e università è stato avviato il progetto '*PhD ITalents*' che prevede la selezione di 136 giovani dottori di ricerca da inserire per almeno due anni in imprese fortemente orientate all'innovazione e alla ricerca. Inoltre il Piano nazionale per le Infrastrutture di Ricerca (PNIR) che sarà parte integrante del nuovo Piano nazionale della Ricerca (PNR 2014-2016) è stato fortemente improntato a una "europeizzazione" della ricerca del nostro Paese, con un'attenzione crescente al capitale umano, al Mezzogiorno, alle infrastrutture, al rapporto fra pubblico e privato. Nel 2014 il MIUR ha messo a disposizione contributi per favorire la diffusione della cultura scientifica, l'attivazione di nuove Istituzioni e città-centri delle scienze e delle tecniche, e incentivare le attività di formazione ed aggiornamento professionale. Tra le altre iniziative da segnalare quella del MEF con la BEI che ha portato alla firma di un accordo per attivare progetti in R&S delle PMI e un accordo quadro per promuovere il credito a studenti universitari. Anche una parte delle risorse del Fondo Centrale di Garanzia per le PMI del MISE è stata destinata a coprire i rischi di prima perdita in progetti di ricerca e sviluppo di PMI e Mid-Cap, attraverso una condivisione del rischio tra lo Stato italiano e la BEI (*risk sharing initiative*). Per ogni euro di garanzia dello Stato la BEI concede credito per 5 euro, cioè con effetto leva delle risorse pubbliche nazionali da 1 a 5. Questo accordo consente di finanziare progetti ad elevato profilo di rischio, utilizzando risorse in una logica diversa dalla contribuzione a fondo perduto.

¹⁰ In particolare quelli del cratere aquilano e le regioni Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sardegna e Sicilia. Questa misura, recentemente rifinanziata, è stata rimodulata (attraverso il DM 24 settembre 2014) per favorire la nascita di start up innovative

relativa al credito d'imposta per gli investimenti incrementali in R&S è stata recentemente rivista (Legge di stabilità 2015) nella stessa ottica di ampliamento dei beneficiari. La norma, che originariamente si riferiva alle imprese con fatturato non superiore a 500 milioni, è ora estesa a tutte le imprese indipendentemente dalla forma giuridica, dal settore economico e dal regime contabile adottato, ed è stata inoltre allungata la durata dell'agevolazione da tre a cinque anni (fino al 2019). Il nuovo credito d'imposta è fissato nella misura del 25% degli investimenti eccedenti rispetto alla media degli ultimi tre esercizi (precedenti a quello in corso al 31.12.2015), e del 50% per il personale altamente qualificato e per i contratti stipulati con Università, enti di ricerca e startup innovative.

Con riferimento, in particolare, a quest'ultima tipologia di imprese, il Decreto Crescita 2.0 (DL 179/2012), aveva introdotto la definizione di startup innovativa predisponendo un quadro organico di disposizioni tese a favorirne la nascita e lo sviluppo durante il loro intero ciclo di vita¹¹. Accogliendo molti dei suggerimenti di policy formulati nel Rapporto RestartItalia! (elaborato da una *task force* di dodici esperti) e quelli emersi da una consultazione con i principali attori dell'ecosistema, l'Italia si è posta all'avanguardia nel confronto con gli ordinamenti dei principali partner europei. Alle misure agevolative previste dalla normativa possono accedere le società di capitali, anche in forma cooperativa, le cui azioni o quote non siano quotate su un mercato regolamentato o su un sistema multilaterale di negoziazione, e in possesso dei seguenti requisiti: meno di 4 anni di attività, sede principale in Italia, fatturato annuo inferiore a 5 milioni di euro, utili non distribuiti, aventi come oggetto sociale lo sviluppo e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico, non costituite da fusione, scissione o a seguito di cessione di ramo di azienda, con un contenuto innovativo identificato raggiungendo (uno dei tre seguenti requisiti) un'incidenza minima del 15% delle spese in R&S sul fatturato, un

per la prima volta su tutto il territorio nazionale, ed è ora rivolta sia a soggetti che ancora non hanno avviato attività d'impresa sia alle imprese innovative con meno di 48 mesi di vita. Il valore del sostegno copre attraverso un finanziamento a tasso zero, fino all'80% i progetti dal valore compreso tra 100.000 e 1.500.000 di euro, il restante 20% del finanziamento può diventare un fondo perduto qualora i programmi siano realizzati in Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sardegna, Sicilia e nel Territorio del cratere aquilano.

¹¹ Tale Decreto rappresenta "... un primo segnale positivo della scoperta, da parte del governo, di un nuovo modo di fare impresa facendo leva sulla creatività, sull'inventiva e sulle conoscenze piuttosto che su un saper fare di tipo manifatturiero" (Varaldo R., 2014).

terzo della forza lavoro costituita da dottorandi, ricercatori o due terzi da persone con laurea magistrale, presenza di un brevetto registrato.

Le agevolazioni fiscali previste per le startup abbracciano differenti campi. Dalle detrazioni Irpef e deduzioni Ires volte a favorire gli investitori, ai crediti di imposta in favore delle nuove assunzioni di personale altamente qualificato. Dagli strumenti innovativi di raccolta del capitale diffuso (*equity crowdfunding*), ai meccanismi preferenziali nell'accesso al Fondo Centrale di Garanzia. Il decreto *Investment Compact* (DL 3/2015, convertito con modificazioni dalla Legge 33/2015), ha introdotto alcune novità di interesse per le startup innovative, come l'estensione a 5 anni della loro "vita" che consente di beneficiare per un periodo più lungo delle agevolazioni ad esse destinate¹². Una delle novità più interessanti riguarda la possibilità di costituzione societaria (e successive modifiche) anche in forma digitale, mediante un modello standard tipizzato, senza ricorrere al notaio.

La stessa norma ha inoltre definito una nuova tipologia di imprese, le PMI innovative, società di capitali costituite anche in forma cooperativa, le cui azioni non siano quotate su un mercato regolamentato e che non risultino precedentemente iscritte alla sezione speciale del Registro delle startup innovative. Per rientrare in questa categoria una società deve avere meno di 50 milioni di euro di fatturato all'anno (o un attivo dello stato patrimoniale sotto i 43 milioni), meno di 250 dipendenti, deve risiedere in Italia, in uno degli Stati UE o in Stati aderenti all'accordo sullo spazio economico europeo con sede produttiva o filiale in Italia. Inoltre devono essere in possesso di certificazione dell'ultimo bilancio e di almeno due dei seguenti requisiti: spese in R&S e innovazione pari ad almeno il 3% del maggiore valore tra fatturato e costo della produzione, un terzo del team deve essere in possesso di una laurea magistrale o un quinto del team deve essere formato da dottorandi, dottori di ricerca o ricercatori, le imprese devono essere titolari di almeno un brevetto o un software registrato. Le PMI innovative così definite possono accreditarsi a un'apposita sezione speciale del Registro delle imprese e beneficiare di gran parte delle agevolazioni previste per le startup innovative.

¹² Ad esempio potranno iscriversi alla sezione speciale del Registro delle imprese le società costituite da non più di 60 mesi - prima erano 48 - ed è allungato a 5 anni l'esonero del pagamento dell'imposta di bollo e dei diritti di segreteria per tutti gli adempimenti camerali e del diritto annuale dovuto alle Camere, anche per gli incubatori certificati.

4. Le startup innovative: il profilo e il primo monitoraggio delle misure agevolative

Da quando è stata istituita l'apposita sezione del Registro delle Imprese hanno acquisito lo status di startup innovative 3.657 nuove imprese (30 marzo 2015). Circa il 79% delle startup innovative è costituito nella forma giuridica della società a responsabilità limitata, un ulteriore 17% nella forma della srl semplificata, compresa quella a capitale ridotto (beneficiando delle misure perfezionate con il DL Lavoro 2013), il 2,1% nella forma della società cooperativa e, infine, l'1,6% è nella forma della società per azioni.

Relativamente all'età dell'imprenditore, circa il 27% delle startup innovative è rappresentato da un'impresa giovanile, un valore pari a quattro volte quello riscontrato nel complesso delle società di capitale (7%), e più che doppio rispetto al peso percentuale riscontrabile nel totale imprese (12%).

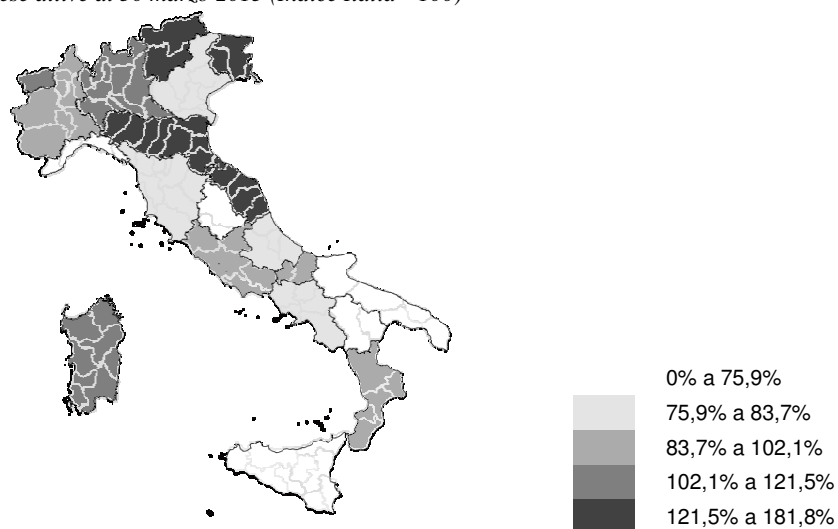
Per quanto riguarda la dimensione media delle startup, si tratta prevalentemente di imprese piccole (nel 94% dei casi microimprese) con un valore medio della produzione di circa 130mila euro (a fronte di 2,49 Milioni delle società di capitali). Infatti, sono soltanto circa 1.000 le startup che possiedono dipendenti. In esse operano in totale poco più di 2.600 dipendenti, in media 2,6 per ciascuna impresa. I soci presenti nelle startup innovative sono complessivamente circa 12.500, mediamente 4 per ciascuna impresa.

Le startup innovative operano prevalentemente nel comparto dei servizi (oltre l'80% delle imprese), in particolare nei settori della consulenza informatica e produzione di software (circa il 40% del totale startup), ricerca scientifica e sviluppo (il 17%), commercio (4,5%). Solo circa il 17% delle startup opera nei settori dell'industria.

Il 56% delle start up innovative è localizzato al Nord, il 22% al Centro, il 22% nel Mezzogiorno. Le prime sei regioni ospitano da sole oltre il 60% delle startup innovative totali (Figura 5): Lombardia (21,6%), Emilia Romagna (10,9%), Lazio (9,8%), Veneto (7,8%), Piemonte e Toscana (entrambe circa 7%). Sebbene la loro presenza nelle regioni del Mezzogiorno sia stata finora piuttosto ridotta, analizzando la dinamica delle iscrizioni nei registri camerali si osserva una progressiva intensificazione del fenomeno anche al Sud, e si inizia a rilevare una discreta presenza soprattutto in Campania (5,7%), in Puglia (4,2%) e in Sicilia (3,9%).

Dal monitoraggio di un campione di start up presenti negli ultimi due bilanci (di fonte Infocamere) emerge una crescita tendenziale degli addetti del 56% tra il 2012 e il 2013 e del 33% tra il 2013 e il 2014. Il valore della produzione è cresciuto dell'88% nel 2012 e del 28% nel 2013, a fronte di un calo per le altre società a parità di forma giuridica (-0,7% e -1,6%).

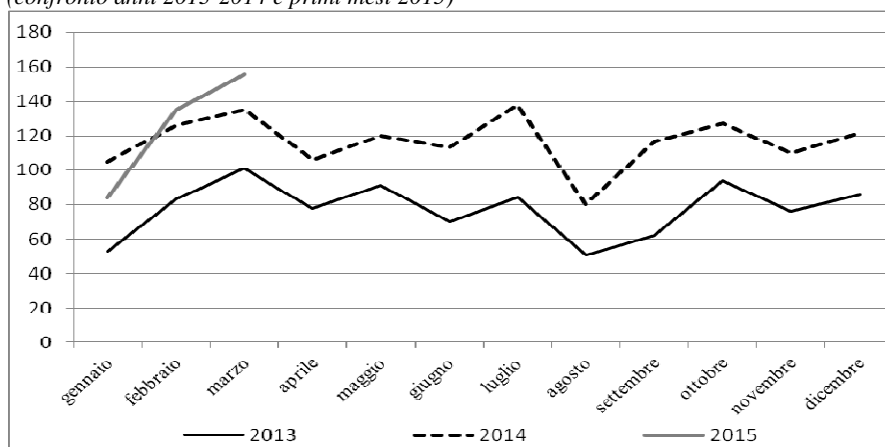
Fig. 5 - Distribuzione delle startup innovative nelle regioni italiane in percentuale delle imprese attive al 30 marzo 2015 (Indice Italia =100)



Fonte: elaborazioni su dati Istat e Infocamere.

È interessante segnalare che l'innovazione creativa racchiusa nelle startup italiane inizia a produrre risultati visibili anche all'estero: è infatti un'azienda italiana la vincitrice (e anche la seconda classificata) del premio Onu dell'UNECE (Commissione economica per l'Europa delle Nazioni Unite), selezionata tra 150 neo imprese provenienti da 25 Paesi del mondo.

Fig.6 - Dinamica del numero medio mensile delle registrazioni di nuove start up innovative (confronto anni 2013-2014 e primi mesi 2015)



Fonte: elaborazioni MiSE su dati Infocamere.

Lo stock delle start up innovative italiane è contrassegnato da una buona crescita durante gli anni della crisi, un fenomeno in controtendenza rispetto alla natalità complessiva delle imprese italiane che negli ultimi tempi ha subito una costante erosione dei saldi. Nel 2014 le iscrizioni di nuove start up innovative hanno registrato un aumento medio del 48% rispetto al 2013. Da quando è operativa la Legge, si è passati da una media di 77 nuove iscrizioni mensili del 2013 a 116 del 2014 e tale scostamento è rilevabile più o meno in egual misura (circa 40 unità in più) ogni mese (Figura 6).

Proseguendo con questa tendenza nel 2016 in Italia lo stock delle start up innovative potrebbe raggiungere oltre 7.200 unità.

Sempre sulla base degli ultimi dati aggiornati alla fine di marzo 2015, l'85% delle startup innovative ha selezionato un solo requisito tra quelli alternativi (spese in R&S, personale altamente qualificato, brevetto registrato) per l'iscrizione alla sezione speciale del Registro imprese; il 13% due requisiti, e solo il 2% ha indicato di possedere tutti e tre i requisiti.

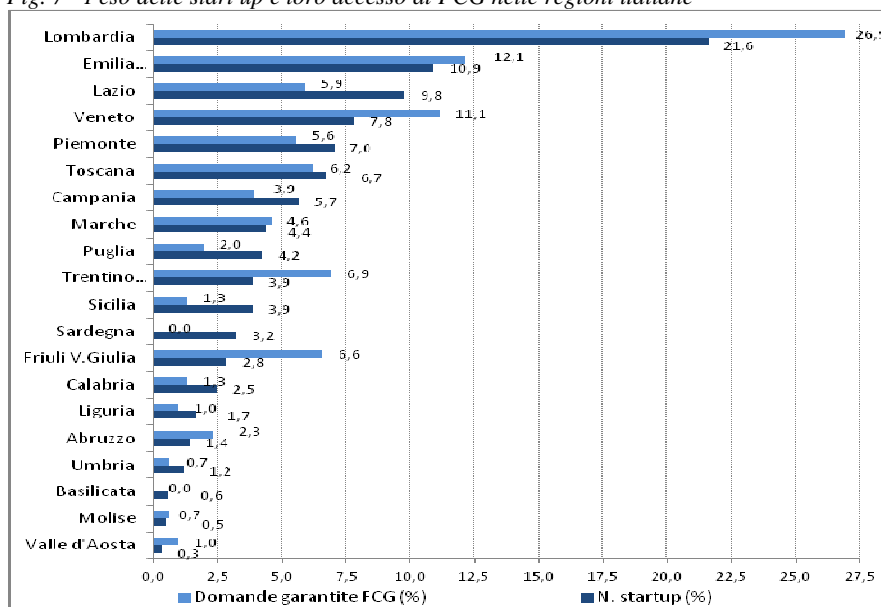
In particolare, il requisito più selezionato per l'iscrizione alla sezione speciale è stato quello inerente la presenza di spese in R&S (con 2.346 scelte), seguito dalla presenza di personale altamente qualificato (1.106 selezioni) e, infine, dal possesso di proprietà industriali (678 segnalazioni).

In relazione agli incentivi fruiti dalle start up innovative, i primi riscontri sull'accesso alle misure agevolative da parte di queste imprese sembrano positivi. Tra le misure per le quali si ha già qualche evidenza empirica figurano quelle relative all'accesso al Fondo Centrale di Garanzia. Ad aprile 2015, secondo i dati Mediocredito centrale, sono state garantite 504 operazioni a favore delle startup innovative. Da settembre 2013 a oggi il Fondo ha concesso 131 milioni di euro di garanzie che hanno attivato circa 167 milioni di credito. La quota di finanziamento medio concesso è stata di circa 261 mila euro, il doppio di quello relativo al complesso delle PMI (133 mila euro). Prevalgono le operazioni di finanziamento a medio e lungo termine (oltre 18 mesi). L'accesso alle garanzie offerte dal Fondo sembra però prerogativa delle start up localizzate nelle regioni settentrionali che mostrano una propensione più elevata all'utilizzo di questo strumento.

In Lombardia è presente il 22% delle start up innovative italiane, alle quali è attribuibile il 26,9% del totale domande garantite dal Fondo per questo universo di imprese. Segue l'Emilia Romagna che ospita il 10,9% delle start up innovative e incide con il 12,1% delle operazioni garantite con riferimento a questa tipologia di imprese. Anche nel Veneto la quota di domande garantite (11,1%) è superiore al peso regionale delle start up (7,8%). Analogamente il Trentino Alto Adige e il Friuli Venezia Giulia.

Larga parte delle regioni meridionali e la Valle d'Aosta tendono ad utilizzare in maniera ridotta questo strumento di garanzia.

Fig. 7 - Peso delle start up e loro accesso al FCG nelle regioni italiane



Fonte: elaborazioni su dati Infocamere e Mediocredito Centrale.

Un sistema innovativo di raccolta fondi che sta iniziando a ottenere primi risultati di successo tra le startup innovative è l'*equity crowdfunding*. Alla fine di marzo 2015 risultano iscritti nel registro Consob 15 portali web operativi. I progetti pubblicati sono 17, di cui 4 chiusi con successo, 5 senza successo, 8 in fase di raccolta. Il target medio della raccolta è stato di € 335.000, per un capitale di rischio raccolto complessivamente pari a € 1.307.780. Con riferimento ai progetti conclusi sono stati 131 i sottoscrittori (circa 43 per progetto).

Un ulteriore strumento agevolativo per il quale si inizia ad avere qualche riscontro è la misura *Smart&Start* che (nella sua prima versione) ha previsto la concessione di finanziamenti a tasso zero nell'area meridionale. Nella prima ondata di agevolazioni sono state ammesse 442 domande (per 75,4 milioni di euro di agevolazioni concesse) delle quali il 9% (circa 8,4 milioni) relativo a startup innovative.

Considerazioni conclusive

Le analisi condotte in questo studio hanno evidenziato, da un lato, la persistenza di alcuni ritardi in diversi aspetti dell'innovazione e della R&S in Italia e, dall'altro, i sensibili progressi compiuti dal nostro Paese negli ultimi anni. I miglioramenti riscontrati sono riconducibili, come accennato, sia alle strategie adottate da molte imprese italiane, anche come spontanea reazione alla crisi, sia, in parte, ai primi effetti di stimolo delle varie misure introdotte dal Governo negli ultimi anni a sostegno della R&S e dell'innovazione. Molti interventi sono stati adottati in un'ottica di integrazione delle politiche industriali con quelle rivolte al sostegno della ricerca e dell'innovazione, sperimentando un modello di partenariato pubblico-privato che sembra stia iniziando a dare i primi frutti. Obiettivo principale del legislatore è stato quello di riattivare il ciclo degli investimenti privati orientandoli verso l'innovazione, quale leva fondamentale per la competitività.

Abbiamo ripercorso le principali misure volte a stimolare i progetti innovativi da parte delle imprese. Questi interventi, oltre a rispondere all'obiettivo di incoraggiare le imprese (esistenti) ad investire in R&S e in innovazione tecnologica e digitale, sono in grado di promuovere la nascita e lo sviluppo delle *“imprese di successo”* e di rafforzarle nelle proprie strategie di innovazione e di internazionalizzazione. Nel tessuto produttivo italiano convivono, infatti, come noto: *“...imprese produttive e innovative e imprese poco efficienti e ritardatarie. Per ricominciare a crescere basterebbe trasferire risorse ed energie dalle seconde alle prime, o almeno preferire le prime nell'assegnazione di contributi o finanziamenti di vario genere”* (Varaldo R., 2014).

Le imprese innovative hanno una “marcia in più” rispetto a quelle non innovative¹³. Il sostegno mirato a questa tipologia di imprese di successo che mostrano *performance* migliori (in termini di fatturato, occupazione, investimenti, ecc.) e sono caratterizzate da più articolate strategie di innovazione e internazionalizzazione, può rappresentare un ulteriore stimolo alla crescita economica. La componente innovativa è un punto nevralgico nello sviluppo di un Paese, capace di trasformare le idee e le conoscenze in ricchezza economica, sociale e culturale. Investire in innovazione contribuisce alla creazione di lavoro soprattutto tra i giovani con elevate compe-

¹³ Tra i più recenti studi che evidenziano la migliore *performance* delle imprese innovative rispetto a quelle non innovative si rinvia a Intesa San Paolo (2014) e MET (2015).

tenze in materie scientifiche, incoraggiandone lo spirito imprenditoriale, promuovendo la mobilità sociale e la meritocrazia, attraendo così capitali e talenti dall'estero. La combinazione di questi fattori può contribuire dunque ad alimentare una crescita duratura e sostenibile nel medio/lungo periodo. Ma per promuovere l'innovazione e incoraggiare ulteriormente le imprese a rinnovare i prodotti e i processi produttivi occorre compiere ulteriori sforzi, cercando di concentrare le (scarse) risorse disponibili lungo alcune principali direttrici. Sulla base di quanto indicato anche nella Relazione 2015 del Garante nazionale delle PMI sul tema innovazione, possiamo in sintesi individuare le seguenti priorità per le future policy:

- ✓ Per le imprese che operano nei settori maturi (alimentare, casa, tessile-abbigliamento, calzature, occhialeria, oreficeria), che finora hanno mostrato una straordinaria capacità di competere sui mercati internazionali, si avverte l'esigenza di un ammodernamento tecnologico e di un rinnovo dei processi aziendali. Per non perdere competitività in questi settori è opportuno promuovere un organico programma di introduzione di nuove tecnologie e di ammodernamento dei mezzi di produzione, anche modificando la normativa fiscale relativa agli ammortamenti (ad esempio per le spese inerenti la R&S e innovazione, e per i nuovi beni strumentali acquistati grazie alla "Nuova Sabatini", nonché aggiornando i coefficienti di calcolo che non sono adeguati da oltre 25 anni).
- ✓ Una strategia che asseconi, ammoderni e rafforzi le vocazioni del nostro tessuto produttivo non sarà sufficiente se non verrà accompagnata da una politica di sviluppo dei settori più innovativi e della *new manufacturing* (filiera dell'ICT, bio-tecnologie, nuovi materiali, ecc.), capaci di cogliere le opportunità più promettenti già nel breve periodo. Si rende perciò necessario un sostegno maggiore verso quei settori che mostrano grandi potenzialità, quali ad esempio l' *additive manufacturing* in grado di far risparmiare tempo e costi lungo tutto il ciclo di sviluppo di un prodotto con la prototipazione rapida. Su questo tema sembra però necessario agire sui fattori strategici abilitanti (quali ad esempio lo sviluppo di nuovi polveri funzionali alla metallurgia delle tecnologie 3D e idonee per i processi di applicazione per *layer* successivi).
- ✓ È inoltre opportuno sostenere più efficacemente la rete dei *FabLab* e la creazione di un network di livello nazionale per massimizzare le potenzialità di innovazione e di digitalizzazione delle PMI e per favorire le sperimentazioni rapide, anche rendendoli liberamente accessibili a tutti (studenti, cittadini, artigiani digitali, imprese).

Resta tuttavia inteso che “nessuna policy potrà essere pienamente efficace se non si riuscirà a colmare il deficit informativo che ruota intorno agli interventi già approvati o in fase di approvazione e, soprattutto, se non si riuscirà ad utilizzare più efficacemente lo strumento dei Fondi comunitari” (Garante nazionale delle PMI, 2015).

Riferimenti bibliografici

- Aspen Institute Italia (2014). *L’Innovazione come chiave per rendere l’Italia più competitiva*.
- Brancati R. (2015). Le strategie per la crescita. Imprese, mercati, stato. *Rapporto MET 2015*.
- Bugamelli et al. (2012). Il gap innovativo del Sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi. *Questioni di Economia e Finanza*. Occasional Papers. Banca d’Italia, aprile 2012.
- Commissione europea (2015). Indice dell’economia e delle società digitali - Profilo per paese - Italia, 2015.
- Confindustria (2014). *Quanto innovano realmente le PMI*.
- CSC (2015). *Industria italiana con alta propensione ad investire e innovare*.
- CER (2015). Integrazione internazionale e innovazione.
- Eurostat (2012). Community Innovation Survey.
- Eurostat (2015). *NewRelease, The proportion of innovative enterprises fell below 50% in the EU in 2010-2012*. 21 January 2015.
- European Commission (2014). *Innovation Union Scoreboard*.
- European Commission (2014). *European Competitiveness Report 2014*.
- Garante nazionale delle PMI (2015). Relazione 2015 del garante nazionale delle PMI.
- Intesa SanPaolo (2014). *L’innovazione, un fattore di crescita durante la crisi*.
- Istat (2014). *Le tecnologie dell’informazione e della comunicazione nelle imprese*.
- MET (2015). *Le strategie per la crescita - Imprese, mercati, Stato*. Meridiana Libri.
- Netcomm (2015). *E-commerce: scenario di riferimento e quadro normativo*.
- OECD (2013). *Science, Technology and Industry Scoreboard*.
- OECD (2014). *Studies on SMEs and Entrepreneurship, Italy, key issues and policies*.
- Osservatorio Regionale Banche-Imprese (OBI) (2014). *Imprese e competitività – La reazione delle imprese al diffuso clima di incertezza generato dal perdurare della crisi: si accentuano le diversità*. Giannini Editore.
- Varaldo R. (2014). *La nuova partita dell’innovazione – Il futuro dell’industria in Italia*. Il Mulino Saggi.

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.

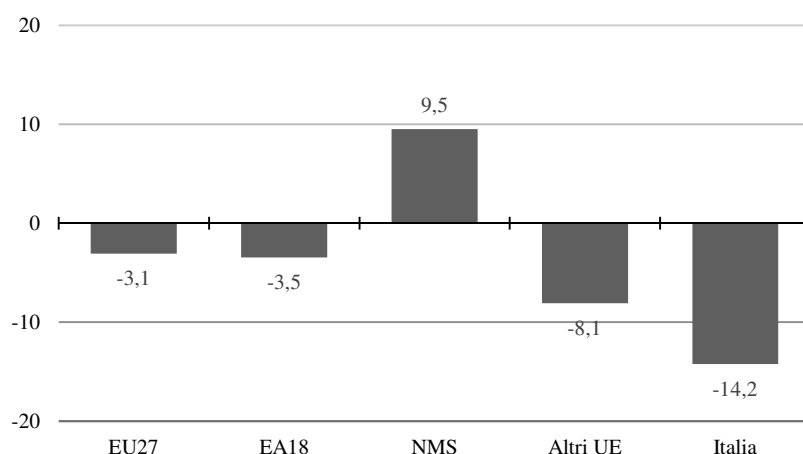
³ Sull'agenda di politica industriale della Commissione Europea, cfr. Heymann – Vetter (2013). Sulle strategie di reindustrializzazione in Europa cfr. Westkämper (2014).

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)

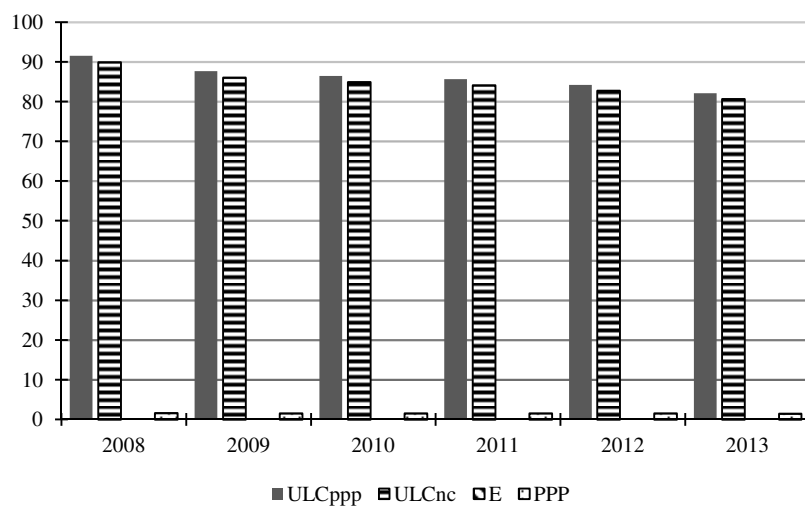


Grafico 3: Bulgaria (ULC IT = 100)

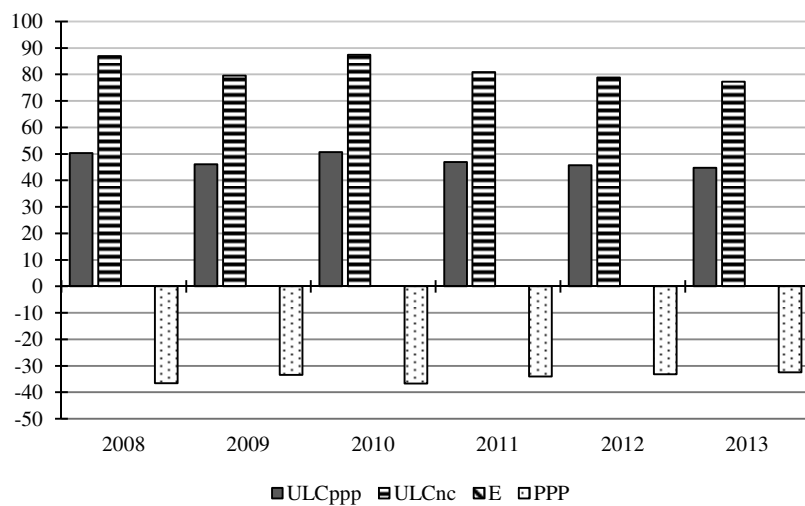


Grafico 4: Repubblica Ceca (ULC IT = 100)

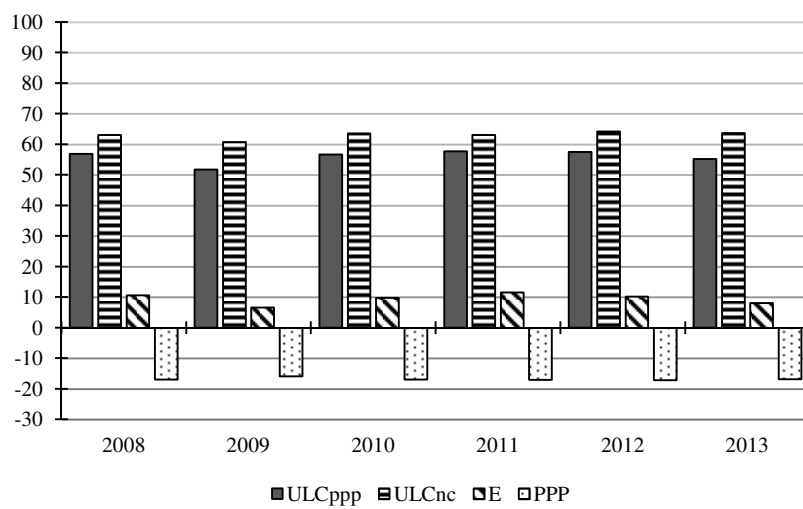


Grafico 5: Lettonia (ULC IT = 100)

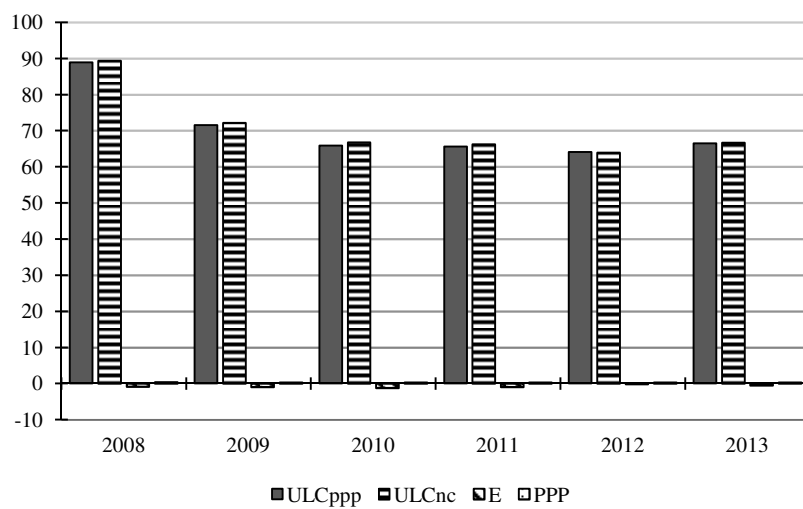


Grafico 6: Lituania (ULC IT = 100)

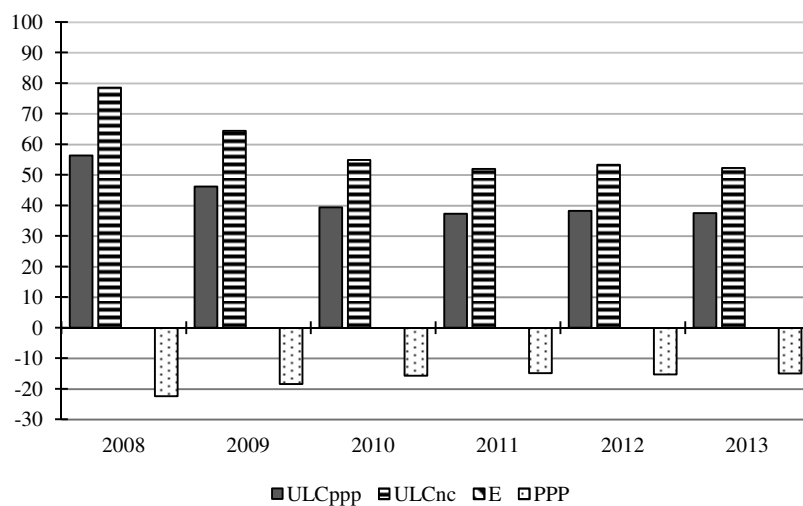


Grafico 7: Ungheria (ULC IT = 100)

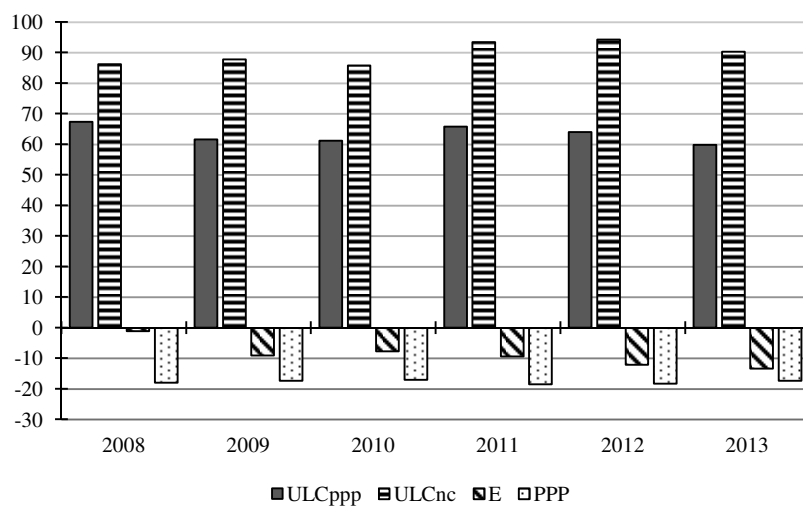


Grafico 8: Polonia (ULC IT = 100)

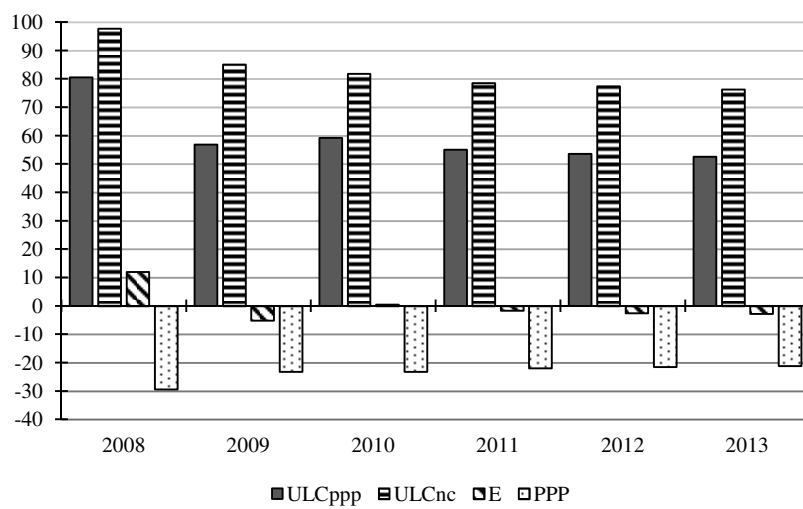
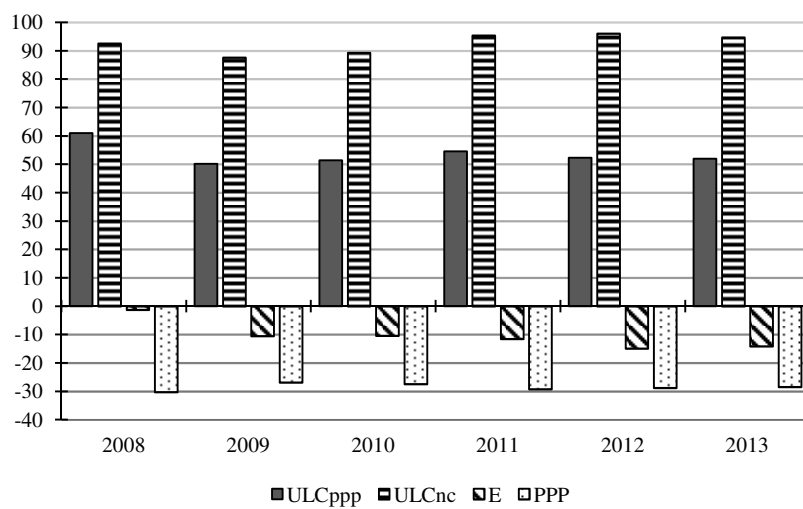


Grafico 9: Romania (ULC IT = 100)



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.

ABBIAMO PUBBLICATO NEGLI ULTIMI NUMERI DELLA SECONDA SERIE (disponibili presso l'Editore FrancoAngeli)

N. 28/2010

Il finanziamento delle piccole e medie imprese e la crisi finanziaria: un quadro di riferimento di *Gregory F. Udell* **Il risparmio e i suoi nemici** di *Mauro Marconi* **Le misure di politica economica per le PMI nelle ZFU italiane: opportunità e problematiche** di *Aurelio Bruzzo* **Un'analisi delle normative regionali per il coordinamento dei tempi della città** di *Alessandra Fasano* **I commercianti e l'immigrazione straniera: accoglienza e diffidenza** di *Massimiliano Crisci*

N. 29/2010

Fonti di finanziamento per le nuove Imprese Tecnologiche: un'indagine sulle imprese della Fondazione Kauffman di *Alicia Robb* **Sviluppo locale e obiettivi della programmazione** di *Sebastiano Fadda* **Il livello della qualità della vita: questioni territoriali** di *Aurelio Bruzzo* **Welfare e sviluppo locale** di *Giovanni Bertin* **Interconnessioni tra sviluppo economico e demografico nel declino urbano: il caso di Genova** di *Paolo Calza Bini, Caterina Cortese, Alberto Violante*

N. 30/2010

Elementi per un cambiamento delle relazioni tra le imprese italiane di *Ilario Favaretto* **Le istituzioni economiche: chiave per comprendere e per superare la crisi** di *Sebastiano Fadda* **Processi cognitivi ed organizzazione dei distretti industriali** di *Maurizio Mistri* **L'economia italiana nei sentieri del capitalismo imprenditoriale** di *Giancarlo Corò* **L'intervento pubblico a livello regionale: suo *failure* e nuova formulazione?** di *Aurelio Bruzzo* **Quale sviluppo? Quale locale? Ripensando i sistemi territoriali nel terzo millennio** di *Paolo Calza Bini* **Potrà l'Europa avere una politica all'altezza della "prospettiva 2020"?** di *Franco Sotte*

N. 31/2011

Aggregazione di imprese e contratto di rete di *Giuseppe Travaglini* **La (s)composizione della flessibilità lavorativa: modulazione, forma e organizzazione del lavoro** di *Emiliano Mandrone* **La criminalità organizzata quale intermediario nel mercato del lavoro** di *Antonella Mennella* **Crisi economica, criminalità e vincoli di liquidità delle imprese** di *Ilario Favaretto e Germana*

Giombini **La decrescita serena secondo Serge Latouche. Critica di un economista istituzionalista** di *Maurizio Mistri*

N. 32/2011

Lo scambio *talent for citizenship* e la politica europea per l'immigrazione ad alta qualificazione di *Gabriele Orcalli* **Noi e gli altri: l'atteggiamento degli italiani nei confronti degli immigrati** di *Vincenzo Memoli* **Il lavoro artigiano nella globalizzazione** di *Stefano Micelli* **I distretti nella crisi: declino, adattamento o innovazione?** di *Alessia Busato e Giancarlo Corò* **Progettare il processo costituente di un cluster. Il caso del distretto trentino dell'energia e dell'ambiente** di *Paolo Gurisatti*

N. 33/2011

La futura politica di coesione dell'U.E.: una ricostruzione del dibattito politico di *Aurelio Bruzzo* **Il peso della politica agricola sul bilancio dell'Unione Europea** di *Franco Sotte* **Sistemi di regolazione locale in una prospettiva di governance: proposte per l'analisi** di *Paolo Calza Bini e Caterina Cortese* **Il contratto di rete come strumento di sviluppo delle piccole e medie imprese. Un'analisi delle prime esperienze** di *Selena Aureli, Massimo Ciambotti, Mara Del Baldo* **Gli effetti della distanza su alcune componenti della relazione creditizia. Evidenze empiriche** di *Andrea Bellucci e Ilario Favaretto*

N. 34/2012

La strategia macroregionale europea nell'area Adriatico-Ionica di *Marco Bellardi* **Il punto sui servizi pubblici locali dopo gli interventi legislativi del 2011 e 2012** di *Adriana Vigneri* **Chi è stato? Grandi infrastrutture di trasporto, conflitti territoriali e identificazione dell'interesse generale** di *Fulvio Adobati e Andrea Debernardi* **Popolazione e territorio: sistemi urbani della mobilità pendolare e domiciliare come spazi di vita quotidiana** di *Massimiliano Crisci* **Problematiche di gestione ed opportunità di crescita delle piccole imprese agroalimentari: un'analisi sui viniviticoltori minori e le alleanze** di *Silvio Cardinali*

N. 35/2012

Lineamenti dell'evoluzione del settore manifatturiero. Le Marche quale laboratorio di *Mauro Marconi, Anna Grazia Quaranta, Silvana Tartufoli* **Obiettivi e impatti dell'efficienza energetica in Italia** di *Giuseppe Travaglini* **L'efficienza energetica in Italia: competenze e figure professionali emergenti per la green economy** di *Serena Rugiero* **Il concetto di flessibilità del lavoro. Una interpretazione attraverso la lente giuridica ed organizzativa. Il caso di Pomigliano d'Arco** di *Maria Giulia Casanova e Sabrina Grivet Fetà* **L'importanza**

del principio di giustificatezza nel licenziamento: il paradosso del *despido exprés* nell'ordinamento spagnolo al tempo della crisi di Chiara Pederzoli

N. 36/2012

Imprese innovative ed accesso al credito. Un'indagine empirica di Andrea Bellucci, Ilario Favaretto, Germana Giombini **Contratti di rete: aspetti normativi, strutturali e principali risultati di un'indagine qualitativa** di Marielda Caiazzo, Paolo Carnazza, Piergiorgio Saracino **La conoscenza nei distretti industriali marshalliani e nei clusters tecnologici: percorsi divergenti** di Maurizio Mistri **L'associazionismo intercomunale come forma di governo delle reti e strumento di sviluppo strategico del territorio** di Patrizia Messina **La ricerca del lavoro: problema di costi e di rigidità del mercato? Uno studio di caso sui tirocini di formazione e orientamento** di Giovanna Campanella

N. 37/2013

Riflessioni (metodologiche) sulla riforma del Welfare di Sebastiano Fadda **Cittadinanza multilivello, nuovi rischi sociali e welfare regionale** di Luis Moreno e Alessandro Gentile **Retribuzioni e contrattazione decentrata. L'accordo sbagliato tra le parti sociali** di Davide Antonioli e Paolo Pini **L'evoluzione del sistema di formazione e di istruzione in Italia: un difficile percorso tra crisi economica e strategie europee** di Marco Ricci Pettoni e Stefano Rotondi **La performance del Sistema Sanitario Nazionale: politiche e determinanti** di Emidia Vagnoni

N. 38/2013

Gli effetti della distribuzione del reddito sulle disuguaglianze sociali. Un'analisi empirica delle differenze tra le regioni italiane di Federico Frattini, Raffaele Cocchi, Francesco Nicolli **Unfolding the growing confidence in Latin American Unions. A longitudinal analysis** di Lorenzo Frangi e Vincenzo Memoli **La valutazione della performance economica dei governi italiani degli anni 1992-2013** di Massimiliano Di Pace **L'innovazione a livello regionale. Tecnologia, istituzioni ed imprenditorialità nel cluster svedese delle *life sciences*** di Elisa Basso **Sviluppo sostenibile e vulnerabilità del territorio italiano alla desertificazione** di Luca Salvati, Serena Rugiero

N. 39/2013

Stabilità finanziaria e sviluppo economico: una compatibilità difficile, ma non impossibile per l'Italia con misure di tipo non convenzionale di Aurelio Bruzzo **Il sistema produttivo italiano e la crisi tra fattori di debolezza e di forza** di Paolo Carnazza **Effetti sulle banche minori della crisi dei debiti sovrani in area euro** di Giulia Fantini **I pagamenti pac nelle regioni convergenza (2008-2012)** di Franco

Sotte Il modello in-house providing nell'ambito dei servizi ICT: un'analisi dei fattori critici di successo di Emidia Vagnoni

N. 40/2014

L'Europa e le sue "raccomandazioni" perverse di Paolo Pini **Le PMI nel Nord Est prima della crisi: profitti e altre caratteristiche** di Marina Schenkel **La riforma delle città metropolitane in Italia. Contraddizioni di una normativa "sfocata"** di Maurizio Mistri **Oltre lo "Stereotipo": per una (nuova) interpretazione dell'urbanizzazione Mediterranea?** di Luca Salvati **Cambiamento climatico, politica ambientale e performance economiche: un'analisi dinamica e settoriale sull'Europa** di Luigi Di Girolamo, Massimiliano Mazzanti, Francesco Nicolli, Nicola Fogagnolo, Luca Navarro, Marco Antonio Miglietta

N. 41/2014

Unione Europea. Una governance economica da cambiare di Sebastiano Fadda **La nuova politica di sviluppo rurale dell'Unione Europea** di Franco Sotte **La politica europea per le imprese ed il metodo aperto di coordinamento** di Gabriele Orcalli **La politica di coesione dell'U.E. per il nuovo periodo di programmazione: un inquadramento generale** di Aurelio Bruzzo **La politica industriale e gli strumenti di finanziamento dell'UE per le PMI ai fini di una reindustrializzazione dell'Europa** di Lorenzo Sedezari

N. 42/2015

Il ruolo del capitale umano nei processi imprenditoriali e come ingrediente cruciale per la crescita di Carla Altobelli **Apertura internazionale e risorse locali** **Un'indagine sul radicamento territoriale di imprese multinazionali** di Mariachiara Barzotto, Giancarlo Corò, Mario Volpe **La crisi del settore meccanico delle imprese artigiane in Italia: un'analisi empirica per la regione Emilia Romagna** di Ilario Favaretto e Giuseppe Travaglini **Il Rapporto ISTAT sulla competitività dei settori produttivi: una preziosa miniera di informazioni** di Paolo Carnazza e Gianni Giubileo **I sistemi informativi delle associazioni di piccola impresa** di Gabriele Di Ferdinando e Giovanni Dini