

PAPER DI ASTRID

ASTRID

*Gli indicatori di competitività
dell'economia italiana nel
quadro del processo di Lisbona*

a cura di
Pippo Ranci e Andrea Forti
con la collaborazione di Lorenza Rossi



Passigli Editori

INDICE

PREFAZIONE, di Pippo Ranci

1.	Il rito del confronto	7
2.	L'utilità dei confronti	7
3.	I confronti internazionali	9
4.	Confronti tra sistemi	10
5.	La competitività	11
6.	Lisbona	13
7.	Catene causali e interdipendenze	14
8.	Il contesto per le imprese	17
9.	Dati e opinioni	17
10.	Il rapporto	18

NOTA

Il presente volume è frutto della ricerca «Gli indicatori di competitività dell'economia italiana nel quadro del processo di Lisbona», realizzata dall'Associazione Astrid e dall'IRS con un contributo della Fondazione Monte Paschi di Siena (deliberazione della Deputazione Amministratrice della Fondazione del 22 novembre 2005 prot. DAI/24742).

La direzione scientifica della ricerca è stata svolta da Pippo Ranci e Andrea Forti con la supervisione di Pippo Ranci; le elaborazioni sull'indicatore *Ease of Doing Business* sono a cura di Lorenza Rossi. Del gruppo di lavoro che ha seguito l'elaborazione della ricerca hanno fatto parte Giuliano Amato, Franco Bassanini, Claudio De Vincenti, Riccardo Faini, Andrea Forti, Pier Carlo Padoan, Monica Patrizio, Pippo Ranci, Jacopo Sce. Al volume ha collaborato Marzia Gandiglio.

Le opinioni espresse dagli autori nella ricerca e nel volume non impegnano in alcun modo le istituzioni di appartenenza.

© 2008 Passigli Editori srl
via Chiantigiana 62 – 50012 Bagno a Ripoli (Firenze)
www.passiglieditori.it info@passiglieditori.it

1. INTRODUZIONE: OBIETTIVI E METODOLOGIA

1.1	Presupposti e finalità del lavoro	21
1.2	Il documento	24
1.3	Metodologia e struttura del rapporto	25

2. GLI INDICATORI DEL PROCESSO DI LISBONA

2.1	Il contesto economico generale	30
2.2	L'occupazione	35
2.3	L'innovazione e la ricerca	37
2.4	Le riforme economiche	44
2.5	La coesione sociale	47
2.6	L'ambiente	49

3. INDICATORI PER LA REGOLAZIONE, IL BUSINESS ENVIRONMENT E LE STRATEGIE DELLE IMPRESE

3.1	La regolazione e il <i>business environment</i>	53
3.2	OCSE, <i>Indicators of Product Market Regulation</i>	53
3.2.1	Com'è costruito	54
3.2.2	Che cosa dice	56
3.3	Banca Mondiale, <i>Ease of Doing Business</i>	56
3.3.1	Com'è costruito	58
3.3.2	Che cosa dice	61

3.3.3	Gli effetti di una politica di miglioramento delle condizioni localizzative sul <i>ranking</i> dell'Italia: una simulazione per mezzo degli indicatori di <i>Doing Business</i>	63
3.4	Siemens, Indicatore sintetico della cultura pro-business	66
3.4.1	Com'è costruito	67
3.4.2	Che cosa dice	71
3.5	La regolazione e il <i>business environment</i> : un tentativo di sintesi	72
3.6	Le strategie delle imprese e l'atteggiamento della società verso la competitività	76
4.	INDICATORI SINTETICI GLOBALI	
4.1	L'Italia vista dal WEF (<i>Growth Competitiveness Index</i>)	79
4.1.1	Com'è costruito	79
4.1.2	Che cosa dice	82
4.2	L'Italia vista dal IMD (<i>World Competitiveness Scoreboard</i>)	83
4.2.1	Com'è costruito	83
4.2.2	Che cosa dice	85
4.3	L'Italia vista dalla <i>Heritage Foundation</i> e dal WSJ (<i>Index of Economic Freedom</i>)	86
4.3.1	Com'è costruito	87
4.3.2	Che cosa dice	90
4.4	L'Italia vista dal Fraser Institute/ <i>Economic Freedom of the World</i>	91
4.4.1	Com'è costruito	92
4.4.2	Cosa dice	93
4.5	L'Italia vista da <i>Business International/ EIU/Leonardo</i>	94
4.5.1	Com'è costruito	94
4.5.2	Che cosa dice	95
5.	CONCLUSIONI	
5.1	L'Italia vista attraverso gli indicatori	97
5.2	Una valutazione degli indicatori	99
6.	APPENDICE	
6.1	Tabelle	105
6.2	Glossario	135

PREFAZIONE

di Pippo Ranci

1. Il rito del confronto

Ogni tanto leggiamo sui quotidiani che l'Italia sta all'ottantesimo posto nel mondo, dietro il Botswana. L'effetto è di scoraggiamento o di stimolo, a seconda dell'umore del lettore (il giornalista va solitamente nella prima direzione). Ma non capiamo mai bene di quale classifica si tratti e che cosa esattamente essa misuri.

Un ampio numero di simili classifiche riguarda la competitività del sistema economico. Se siamo bassi in classifica vuol dire che il nostro sistema economico è poco competitivo.

La bassa competitività del sistema italiano ci viene periodicamente ricordata ogni volta che si riunisce il World Economic Forum a Davos e ogni volta che l'uno o l'altro degli indicatori più diffusi viene aggiornato e la sua nuova edizione viene presentata alla stampa.

Il numero degli indici pubblicati e diffusi è cresciuto. Sono prodotti da varie organizzazioni, più o meno connesse con la ricerca scientifica, dotate di varia serietà e consistenza e anche di varia efficacia mediatica (non necessariamente correlata alla serietà). Ne deriva un bombardamento che confonde il pubblico.

2. L'utilità dei confronti

Dei confronti non possiamo fare a meno. Anzi, molti di più ne dovremmo avere, e dovremmo farne uso regolare.

Non in tutti i casi i confronti hanno lo stesso significato. In fondo i confronti che riguardano i costi industriali e la produt-

tività dei prodotti che hanno un ampio mercato sono i meno necessari perché il mercato comunque è l'arbitro finale della vendibilità dei prodotti. Che importa se gli alberghi a Londra hanno costi proibitivi? Tanto sono pieni lo stesso. E che importa se il prezzo degli abiti griffati sembra ingiustificato in base ai costi? Tanto c'è chi li compera. I confronti hanno un valore informativo ma non bastano a definire la competitività.

Ma i servizi che non passano per il confronto della concorrenza, quelli sì che occorre assolutamente sottoporli a qualche altro tipo di confronto. Come verificare se le tariffe ferroviarie in Italia sono troppo alte? Se il servizio ferroviario è scadente? Il confronto con prezzi e qualità del medesimo servizio in altri paesi è fondamentale.

La valutazione delle scuole, delle università, degli ospedali comincia a essere usata sistematicamente, anche per verificare l'impiego del danaro pubblico. Molto di più occorre.

La cultura della valutazione e quindi del confronto (o del *benchmarking*, con un termine che viene dalla consulenza aziendale ed è entrato nell'uso generale) merita di essere sviluppata. Saremo meglio in grado di far funzionare il sistema democratico quando alla fine di una legislatura gli elettori avranno a disposizione, nell'insieme del materiale utile per giudicare la maggioranza che ha governato, alcune tabelle relative ai servizi pubblici con una comparazione nel tempo, all'inizio e alla fine della legislatura. Come è variata la durata media dei processi, la mortalità per incidenti stradali, la percentuale di inosservanza dell'obbligo scolastico, la percentuale della popolazione sotto la soglia della povertà e via dicendo. E per le amministrazioni locali gli indicatori dell'inquinamento atmosferico, delle interruzioni delle forniture idriche, dei tempi di attraversamento della città con mezzi pubblici, della microcriminalità e così via. Numeri scelti non da una parte di volta in volta a seconda delle convenienze, ma consolidati nell'uso e forse necessariamente fissati, almeno all'inizio, da un soggetto neutrale.

In tutti questi casi importano sempre entrambi i tipi di confronti: quelli nel tempo per verificare se stiamo migliorando o peggiorando, e quelli con sistemi simili per vedere se stiamo indicando la via o inseguendo gli altri.

3. I confronti internazionali

Spesso si pensa che le statistiche offrano, a costo di molto lavoro, semplice conferma di quello che sapevamo già. Ma questa è presunzione alimentata dall'ignoranza.

Ci saremmo aspettati che l'Italia figurasse al ventiseiesimo posto su ventinove paesi nel livello di apprendimento della matematica nella scuola secondaria? Lo sappiamo da quando l'OCSE ha pubblicato i risultati del progetto «PISA».

Ci saremmo aspettati che nessuna università italiana trovi posto nelle prime 100 del mondo? e che solo alla riga 192 riusciamo a trovarne una, Bologna (era alla riga 173 nel 2007) e solo alla 205 (giù dalla 183) la seconda, la Sapienza di Roma? Qui la classifica è stilata da un'organizzazione privata, *THEQS World University Ranking*, formata dal *Times* di Londra e da un gruppo di esperti, che segue un metodo sicuramente opinabile ma gode di alta reputazione. Si basa su interviste a persone competenti, alle organizzazioni che assumono i laureati, a campioni di insegnanti e studenti, alle citazioni ottenute dalle pubblicazioni scientifiche.

Gli indicatori settoriali si moltiplicano.

Nessun indicatore è perfetto ma se troviamo indicazioni nette e persistenti nel tempo provenienti da fonti che godono di buona reputazione, qualcosa dobbiamo fare. O riusciamo a dimostrare che c'è in quelle classifiche una distorsione sistematica ai danni del nostro paese (nel qual caso la denuncia ben circostanziata dovrebbe essere lanciata nel dibattito internazionale) oppure è bene che ci preoccupiamo del segnale e cerchiamo i rimedi.

4. Confronti tra sistemi

Il confronto sintetico e complessivo tra sistemi economici parte normalmente dal confronto dei livelli di prodotto (Pil) pro capite. La gara per la crescita è seguita e commentata con spasmodico interesse, anno per anno e persino in periodi più brevi nonostante le variazioni brevi siano spesso di misura inferiore al margine di errore statistico, e non c'è nulla che possiamo aggiungere in questa sede.

Il dibattito sul «declino» che si è sviluppato negli ultimi anni prende le mosse da una sistematica tendenza dell'economia italiana a crescere meno velocemente delle economie contigue e simili. Non c'è dubbio che quello sia un segnale d'allarme, meritevole di approfondimenti.

Naturalmente il Pil non è tutto, e possiamo fare eco alle note critiche al significato del Pil e alla necessità di superarlo o meglio affiancarlo ad altri indicatori. Il Qatar ha un Pil pro capite molto vicino a quello dell'Italia, ma la notizia non ha molto significato.

Se cerchiamo un indicatore molto generale la scelta ovvia è guardare lo *Human Development Index* dell'UNDP, il programma ONU per lo sviluppo. L'indicatore risulta dalla misurazione di: lunghezza della vita attesa alla nascita, alfabetizzazione degli adulti, scolarizzazione, Pil pro capite. In un elenco di 277 paesi compilato con riferimento all'anno 2005, l'Italia figura al 20° posto (era al 17° nella precedente edizione) dietro molti paesi europei (Norvegia, Svezia, Svizzera, Olanda, Finlandia, Belgio, Austria, Danimarca, Francia, Regno Unito, Spagna) ma prima di altri (Germania, Grecia, Slovenia, repubblica Ceca, Ungheria, Polonia, repubbliche Baltiche, Slovacchia, Croazia); dietro Stati Uniti, Australia, Canada e Giappone ma prima di Israele, della Corea e della Russia.

Molte variabili vanno con il Pil pro capite, e questo è naturale perché un paese più ricco ha più risorse per garantire ai cittadini assistenza sanitaria e scuola.

Lo stesso UNDP pubblica anche un indice di povertà (*Human Poverty Index*, HPI), che fornisce una misura inversa della povertà, cioè la capacità di un paese di ridurre la povertà al suo interno. Esso include altri indicatori di speranza di vita e alfabetizzazione e inoltre indicatori di disoccupazione di lunga durata e di percentuale della popolazione sotto la soglia di povertà, definita sia in senso assoluto sia in relazione al reddito medio del paese. La classifica appare, almeno per i paesi più sviluppati, molto simile a quella dello HDI, ma l'Italia viene scavalcata dalla Germania.

Uno sguardo velocissimo quindi già consente di raggiungere qualche sommaria conclusione.

Siamo tra i più ricchi, come indica il Pil pro capite; ma l'andamento tendenziale del Pil solleva preoccupazioni.

Usiamo il nostro reddito in linea con gli altri paesi per quanto riguarda la salute e la scolarizzazione; ma ci sono indizi di debolezza per quanto riguarda la lotta alla povertà (HPI) e ad alcuni aspetti della qualità scolastica.

Naturalmente questo è solo un assaggio. Un'attenzione sistematica agli indicatori di confronto sarebbe utile.

5. La competitività

Si usano indicatori comparativi per mettere a fuoco un aspetto del sistema, la sua competitività. Ma che cosa intendiamo per competitività? Si sa che la vita è anche una gara: competono gli individui, le organizzazioni, i sistemi. Competitività è la capacità (dell'individuo, dell'organizzazione, del sistema) di competere con successo. Ma in quale gara?

Qui ci occupiamo della gara economica, quindi lasciamo da parte lo sviluppo umano e la lotta alla povertà o il rispetto dell'ambiente. Ci occupiamo della capacità di competere nella lotta per i mercati dell'economia globalizzata.

La capacità di competere di un'impresa si misura confron-

tando prodotti, servizi e prassi aziendali con quelle dei concorrenti più forti. È questo il lavoro degli specialisti di *benchmarking* aziendale, e analoghe tecniche sono state applicate alla ricerca della capacità di competere di un sistema economico. Si è guardato soprattutto al commercio estero. Il sistema che esporta beni e servizi più di quanti ne importa è evidentemente competitivo. Per secoli l'analisi del commercio internazionale è stata condotta sulla base di una convinzione semplice: il saldo della bilancia di beni e servizi alla lunga determina l'arricchimento relativo del paese.

Nell'economia di oggi le cose sono più complesse. Gli Stati Uniti non sembrano soffrire molto del loro enorme disavanzo nel commercio di beni e servizi, e nessuno si sogna di dire che l'economia americana è poco competitiva. Le imprese americane producono all'estero generando flussi di reddito che tornano negli Stati Uniti sotto forma di redditi da capitale. La competitività si traduce non in esportazioni ma in sviluppo delle imprese e conseguente accrescimento delle opportunità per i giovani che escono dal sistema scolastico e fanno carriera in queste imprese. Si traduce in influenza culturale, economica e politica.

Nel vecchio mondo della competizione puramente commerciale bastavano pochi indicatori a dare un'idea di come vanno le cose. Se i prezzi interni aumentano più dei prezzi dei principali concorrenti, corretti per le variazioni del cambio, significa che il nostro sistema sta perdendo competitività; e viceversa. Lo stesso esercizio si fa con il costo del lavoro per unità di prodotto. Si ha un'idea abbastanza fedele dell'andamento della competitività di prezzo, cioè della capacità di reggere la concorrenza a parità di composizione delle esportazioni e delle importazioni.

Per vedere se la composizione migliora o peggiora si classificano i beni e servizi secondo uno schema bipartito: da un lato quelli «avanzati» ovvero nuovi o con elevato contenuto di ricerca, che presumibilmente si commerciano a prezzi ben su-

periori al costo di produzione, e dall'altro quelli «maturi» ove la competitività è prevalentemente di prezzo. Ogni spostamento della composizione dell'*export* verso i primi, e dell'*import* verso i secondi, indica un rafforzamento della competitività del sistema.

Oggi si fa ancora uso di questi indicatori ma è sempre più chiaro che sono molto parziali. Le imprese italiane hanno aperto fabbriche nell'Europa dell'Est: è un segno di competitività delle imprese o di perdita competitività delle fabbriche italiane? Entrambe, ma gli indicatori tradizionali rilevano solo la seconda. Per poter valutare entrambi gli aspetti occorre vedere se la trasformazione ha lasciato in essere e fatto crescere in Italia reparti di progettazione e di sperimentazione di miglioramenti del prodotto se non di vera e propria ricerca, direzione commerciale e attività logistica per la commercializzazione nel mondo, direzione finanziaria; e le connesse attività esterne di supporto professionale. Come si misura tutto ciò?

Si impone la messa a punto di una più vasta batteria di indicatori. Lo studio della competitività non si può più ridurre allo studio del commercio estero e delle sue determinanti.

6. Lisbona

L'Unione europea ha percepito il rischio di perdere competitività di fronte alla crescita rapida di Cina, India e altri paesi extraeuropei e di fronte all'accelerazione del progresso tecnico che impone continue veloci riorganizzazioni agli apparati produttivi. La decisione di fare qualcosa è stata presa nella riunione del Consiglio europeo a Lisbona del marzo 2000. Così il «fare qualcosa» si chiama «processo di Lisbona». Enunciato con singolare ottimismo, l'obiettivo strategico dell'Europa per il decennio 2000-2010 è quello di «diventare l'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo, in grado di realizzare una crescita economica sostenibile con nuo-

vi e migliori posti di lavoro e una maggiore coesione sociale».

Si tratta in primo luogo di prendere le misure del problema, fissare obiettivi quantitativi che configurano un percorso di recupero e di sviluppo, verificare a tappe annuali (in corrispondenza del Consiglio di primavera) se siamo in linea con il percorso tracciato. Ciascun paese si confronta con gli altri e con gli obiettivi; l'Ue intera si confronta con gli obiettivi.

Gli indicatori di Lisbona sono molti e vanno dai classici indicatori macroeconomici (come il Pil pro capite, il tasso di occupazione, la produttività del lavoro) agli indicatori di realizzazione del mercato interno, di dotazione di infrastrutture, di adozione delle nuove tecnologie, specie quelle dell'informazione, di uso sostenibile delle risorse, di adattamento del mercato del lavoro alle esigenze di flessibilità e protezione sociale, di sviluppo del capitale umano.

È facile dimostrare che tutto va bene oppure male, dato che alcuni indicatori hanno andamento favorevole e altri meno.

Per arrivare a un unico indicatore di sintesi occorre costruire una media ponderata degli indicatori parziali attribuendo loro dei pesi, ma non vi è un sistema di pesi concordato.

7. Catene causali e interdipendenze

Lisbona è ancora facile, sul piano analitico s'intende: si tratta di verificare il progresso nel tempo di un gruppo di economie sufficientemente omogenee e su di un percorso predefinito. Molto più difficile stilare classifiche che riflettano non i progressi assoluti da un anno all'altro ma i livelli comparati di capacità competitiva e la loro variazione nel tempo, cioè i progressi o regressi relativi. Non la crescita del Pil ma il livello comparato del Pil e i mutamenti della posizione del paese nella graduatoria internazionale del Pil. Idem per la produttività, per lo sviluppo delle attività innovative nel complesso del sistema. E non per economie omogenee ma per sistemi econo-

mici diversissimi.

Definire e misurare la competitività delle imprese è facile se confrontiamo due imprese che producono prodotti identici o quasi, ma è difficile confrontare due imprese che operano in settori diversi; a maggior ragione confrontare sistemi economici.

Un mio vecchio professore amava citare la teoria delle ciliege, da lui inventata. Come è noto, le ciliege vanno in genere a due a due. Così le notizie dell'economia, nella percezione comune, si dividono sostanzialmente in due sole categorie: quelle buone e quelle cattive. La crescita è buona, l'inflazione è cattiva. Vedendo così il mondo, le classifiche sono facili: si fa la somma algebrica dei punteggi positivi per le cose buone e di quelli negativi per quelle cattive, ed ecco i sistemi economici per ordine dal migliore al peggiore.

Il problema è che la teoria delle ciliege non sa affrontare la complessità e le ambivalenze dell'economia. Un elevato livello dei salari è buono ma un elevato costo del lavoro è cattivo. Per superare il conflitto bisogna introdurre la produttività del lavoro: quello che veramente è preferibile è un elevato livello salariale a parità di costo del lavoro, ciò che è reso possibile da un livello elevato della produttività del lavoro. La produttività del lavoro va aggiunta all'elenco delle cose buone. Ma in genere per ottenere maggiore produttività del lavoro bisogna investire, ciò che fa crescere il costo del capitale nel costo del prodotto; e il costo del capitale (a parità di prodotto) è cattivo. Come confrontare un sistema con bassa produttività del lavoro e basso impiego di capitale con un sistema di segno opposto? Possono essere entrambi competitivi.

Come si vede, il gioco diventa complesso. Se i modelli usati dagli economisti sono complicati c'è una ragione.

La complicazione ha a che fare con le interdipendenze. La produttività dipende dagli investimenti ma gli investimenti si dirigono più facilmente verso sistemi ad elevata produttività. Si può osare il confronto quando si può ritenere che i sistemi

siano simili per molti aspetti. È relativamente facile confrontare due sistemi economici se hanno molte caratteristiche in comune: basta isolare e confrontare le caratteristiche in cui essi differiscono. In gergo, il confronto esige sempre che si possa celare un buon numero di variabili sotto la clausola «a parità di altre condizioni (*ceteris paribus*)». Per qualsiasi confronto economico, guardare alla posizione relativa dell'Italia rispetto alla Francia può dare indicazioni significative; il confronto con il Botswana dice poco.

Vi è un'altra difficoltà, e riguarda le catene causali. Se l'obiettivo è la crescita di attività innovative e per la crescita di queste attività occorrono investimenti nella ricerca, e perché gli investimenti abbiano esito positivo occorre un buon sistema scolastico, quale indicatore dobbiamo esaminare? Quello della crescita di attività innovative? Quello degli investimenti nella ricerca? O quello della qualità del sistema scolastico? O tutti e tre, ma in questo caso, con quali pesi? Il problema qui è decidere quanto vogliamo risalire nella catena causale: ci limitiamo a misurare le cause immediate di successo o insuccesso o vogliamo andare a monte, con maggiore lungimiranza ma anche maggiore incertezza?

Se risaliamo su per la catena causale rischiamo di perderci. Finiamo nell'area delle caratteristiche che definiscono il grado di apertura dell'economia e il grado di sviluppo sociale. Sappiamo bene che in generale è più adatto all'innovazione e quindi più competitivo un sistema con libertà civili affermate, istituzioni solide, alto livello di istruzione e cultura, coesione sociale. Così arriviamo agli indicatori dello sviluppo umano: caratteristiche desiderabili in sé, anche a prescindere dal fatto che possano favorire la competitività.

8. Il contesto per le imprese

Un punto di equilibrio interessante si può trovare individuando quelle caratteristiche che definiscono un contesto favorevole allo sviluppo delle imprese. Il World Economic Forum parla di misurare i progressi che i paesi fanno in *creating an improved business environment* (creare un ambiente migliore per l'attività imprenditoriale). La Banca Mondiale misura ciò che crea *Ease of doing business* (la facilità di fare impresa). Né troppo a ridosso della competitività (costi e prezzi comparati) né troppo a monte (libertà civili).

La soluzione è apparentemente semplice. Ma anche qui ci si può domandare: di quale attività d'impresa si parla? Di impiantare una fabbrica avendo già un progetto ben definito per produrre un prodotto ben preciso? O di avviare un'impresa che metta a punto prodotti nuovi studiando tecnologie e mercati? Le condizioni ambientali richieste sono ben diverse.

E ancora: si definisce un ambiente favorevole all'insediamento di attività provenienti dall'estero o favorevole alla crescita autoctona di imprese innovative? Cose ben diverse.

Gli indicatori non chiariscono tutto a priori, ma essendo trasparente il modo in cui sono costruiti, si possono esaminare e valutare. Il posto in graduatoria dice qualcosa, l'analisi dell'indicatore è sempre necessaria.

Il presente rapporto fornisce alcune indicazioni per capire che cosa dicono (e che cosa non dicono) alcuni degli indicatori di competitività più diffusi e più citati.

9. Dati e opinioni

Gli indicatori sono basati su due tipi di materia prima: i dati oggettivi e le espressioni di opinioni, sia pure provenienti da osservatori «privilegiati». Se la scelta dei primi è problematica per i motivi espressi sopra, quella delle opinioni è ancora più

fragile. Gli uomini d'affari troveranno accogliente e adatto all'impresa un contesto in cui si parla la loro lingua, in cui le istituzioni e le abitudini sono più simili a quelle dei loro paesi d'origine. Risentiranno ampiamente delle opinioni degli uomini d'affari loro simili, che incontrano e con cui conversano. Le opinioni che si sono formate su di una esperienza sopravvivranno per anni al mutare delle circostanze che hanno determinato quell'esperienza.

Gli specialisti costruttori di indici conoscono benissimo questi problemi, naturalmente. Hanno messo in atto espedienti per ridurre la distorsione. Tuttavia si può tranquillamente scontare una tendenza degli indici nelle direzioni indicate sopra. Naturalmente le distorsioni sono limitate e non possono annullare il valore segnaletico di differenze ampie negli indicatori.

10. Il rapporto

La lettura del rapporto fornisce qualche indicazione almeno iniziale.

Senza dubbio l'Italia si presenta in buona posizione per quanto a competitività complessiva: è un paese sviluppato e ben industrializzato. Ma la tendenza è al peggioramento relativo: gli indicatori migliorano meno di quelli di molti altri paesi.

Appaiono nettamente meno favorevoli gli indicatori che più specificamente misurano la facilità di creare imprese e localizzare attività economiche nonché quelli che misurano lo sforzo di ricerca e innovazione.

In conclusione vi è motivo di allarme. Alcuni miglioramenti si notano, ma ancora insufficienti. Le posizioni in graduatoria, che riflettono l'andamento relativo a quello degli altri, spesso peggiorano. Le cose da fare sono abbastanza note. Abbiamo fatto un esercizio su di un indicatore attendibile, quello della

Banca Mondiale sulla facilità di fare impresa, per illustrare in modo ipersemplicito quali azioni potrebbero portare ad un miglioramento significativo della posizione dell'Italia (vedi il paragrafo 3.3.3).

Abbiamo immaginato interventi che dimezzino il numero dei giorni richiesti dalle amministrazioni pubbliche e il numero degli adempimenti a carico delle imprese per l'avvio di un'attività, l'ottenimento di una licenza, la registrazione di una proprietà, il pagamento delle tasse, gli adempimenti relativi ai rapporti commerciali con l'estero e quelli necessari per rendere vincolante un contratto. Ovviamente una semplificazione immaginaria, ma non assurda, e che non dovrebbe comportare né minori entrate né maggiori spese per il bilancio pubblico.

Ne conseguirebbe un miglioramento vistoso: la posizione dell'Italia nella classifica mondiale balzerebbe dal 65° al 25° posto.

Abbiamo guardato la posizione dell'Italia rispetto a cinque paesi europei: Regno Unito, Irlanda, Germania, Francia e Spagna. Con le misure ipotizzate, l'Italia balzerebbe dall'ultimo posto al terzo, collocandosi dopo Regno Unito e Irlanda, davanti a Germania, Francia e Spagna. Ma non è lo scopo di questo lavoro offrire conclusioni e tanto meno indicazioni per le politiche. Abbiamo solo cercato di rendere più agevole la lettura degli indicatori di cui si parla e fornire qualche avvertimento per valutarne il significato.

1.1 Presupposti e finalità del lavoro

Il recente, lungo periodo di difficoltà congiunturale dell'economia si è intrecciato in Italia con un dibattito denso e preoccupato sulla competitività del paese. Alimentato soprattutto dalla perdita di quote sui mercati mondiali e dai segnali di difficoltà provenienti dalle imprese e dai distretti industriali, con un occhio alle statistiche sul ritardo italiano nelle spese in R&S, questo dibattito ha finito per concentrarsi su una domanda: il paese è in declino¹?

Le risposte prospettate, ormai prevalentemente affermative al di là delle oscillazioni congiunturali dell'economia, non sono però univoche. Esse sottolineano infatti, di volta in volta, uno o l'altro aspetto del problema e sono corredate da informazioni tra loro assai diverse, ricavate ora da statistiche ufficiali, ora da indagini *ad hoc*.

A ben vedere, questo dibattito mostra due punti di debolezza:

¹ Queste preoccupazioni non sono solo italiane. Nell'ottobre 2003 il Consiglio europeo ha chiesto alla Commissione di predisporre un'analisi che aiuti a capire se è in atto in Europa un fenomeno di deindustrializzazione, a cui hanno fatto seguito due Comunicazioni della Commissione stessa (*Some Key Issues in Europe's Competitiveness*, COM(2003)704 fin., del 21.11.2003, e *Fostering structural change: an industrial policy for an enlarged Europe*, COM(2004) 274 fin., del 20.4.2004), secondo cui «non c'è prova di un processo generalizzato di deindustrializzazione ...» ma appare preoccupante la *disappointing performance* dell'Europa in termini di produttività, ricerca e innovazione – tanto più a fronte del fatto che la delocalizzazione non interessa più solo i tradizionali settori *labour intensive*, ma investe ormai settori intermedi e anche *high-tech* che costituiscono tradizionali punti di forza dell'Unione.

– sta procedendo in assenza di un «quadro di bordo» di indicatori esaurienti e condivisi, che consentirebbero, in quanto tali, di concentrare l'attenzione sul merito dei fenomeni e sulla loro evoluzione;

– appare disgiunto dall'analogo dibattito che ha avuto luogo dall'inizio del decennio in sede europea nel contesto del «processo di Lisbona», come è comunemente chiamato l'ambizioso percorso di politica economica che l'Unione europea si è data nel 2000 per fare fronte al *gap* crescente di competitività con gli Stati Uniti e alle sfide poste dall'emergere di nuovi protagonisti nei mercati mondiali. Nei primi quattro anni il processo non ha sortito risultati significativi. Nel 2005, al termine di una fase di ripensamento autocritico avviato dal Consiglio europeo, la Commissione europea ha proposto – e Parlamento e Consiglio europeo hanno approvato – un rilancio della strategia, concentrata su di un minor numero di obiettivi e riorganizzata nei meccanismi di governo². Sulla base di una serie di Linee guida integrate 2006-2008 (macroeconomiche, microeconomiche e sull'occupazione) approvate dal Consiglio nel 2005, ciascuno Stato membro ha predisposto un Programma nazionale di riforma da attuarsi nello stesso triennio ed è tenuto a consegnare alla Commissione, entro il 15 ottobre di ogni anno, un Rapporto di attuazione che dia conto dei progressi compiuti.

La singolarità di tutto ciò sta nel fatto che il processo di Lisbona (i) ha preso le mosse da preoccupazioni analoghe a quelle italiane, (ii) si è provvisto sin dall'inizio proprio di un quadro di indicatori ufficialmente condivisi dalle istituzioni europee e

² Il Parlamento Europeo ha sostenuto la proposta della Commissione – contenuta nel documento COM(2005) 24 del 2/2/2005 e in alcuni documenti di accompagnamento, tutti reperibili nel sito http://ec.europa.eu/growthandjobs/index_en.htm – che è poi stata adottata ufficialmente dal Consiglio europeo del 22-23 marzo 2005 (le cui conclusioni si possono leggere in http://ec.europa.eu/growthandjobs/european-councils/index_en.htm).

dagli Stati membri³ e (iii) procede secondo un piano di attività e scadenze strutturate che continuerà a trovare un momento di sintesi, ogni anno, nel c.d. Consiglio europeo di primavera. Quest'ultimo si riunisce ogni anno nel mese di marzo per monitorare l'evolversi della situazione per mezzo degli indicatori di cui si è dotato, valutare i progressi compiuti nell'attuazione sia dei Programmi nazionali che delle misure di competenza delle istituzioni dell'Unione, stabilire di conseguenza gli interventi prioritari per l'anno a venire indirizzando a ciascuno Stato membro specifiche raccomandazioni⁴.

A fronte degli indicatori forniti dalle statistiche ufficiali, che vengono sistematicamente diffusi e commentati nel dibattito sulla politica economica, si sono peraltro diffusi numerosi indicatori specifici relativi alla competitività del sistema economico italiano o ad aspetti particolari di questa competitività: alcuni di fonte pubblica (Commissione europea, Banca Mondiale), altri proposti da organizzazioni private di ricerca o di consulenza, spesso dedicate all'organizzazione di confronti e dibattiti con risonanza mondiale (come il World Economic Forum e l'IMD).

La percezione è disturbata dal sovrapporsi di segnali spesso disomogenei. Il quadro è dominato da quelli, tra gli indicatori disponibili, che godono di maggiore diffusione mediatica.

E non necessariamente gli indicatori più noti sono quelli più robusti in termini sia del modello concettuale di riferimento che della metodologia di calcolo, ché dall'analisi svolta in questa sede emerge anzi il contrario: gli indicatori più noti sono anche quelli più ambigui e fragili.

In definitiva, manca tuttora all'Italia un compendio compatto delle informazioni disponibili che aiuti a rispondere a

³ Si veda il capitolo 2.

⁴ Queste raccomandazioni sono allegate al *Progress Report* che la Commissione indirizza al Consiglio europeo di primavera.

domande di fondo del tipo:

– in base all’evidenza quantitativa, che cosa si può dire della competitività del paese, intesa come capacità di lungo periodo dell’economia nazionale di vendere un volume di beni e servizi sufficiente a garantire il tenore di vita dei cittadini in un contesto di competizione globale?

– in che misura il problema è specificamente italiano, e in che misura è invece comune agli altri paesi dell’Unione europea? L’Italia converge o diverge rispetto alla media della Ue e dei suoi principali paesi? E se diverge, per quali indicatori e di quanto?

Questo rapporto si propone di colmare la lacuna segnalata dando qualche prima risposta alle domande espresse sopra, e guardando all’agenda di Lisbona e al Consiglio europeo di primavera come allo sfondo «naturale» per una verifica del percorso europeo e italiano.

Naturalmente il compito conoscitivo che sta al centro del progetto prelude all’elaborazione di indicazioni propositive. Queste vanno esplorate su di una gamma vasta di competenze settoriali e istituzionali, compito che dovrà essere svolto in altra sede; per affrontarlo sarà utile disporre dei risultati della presente ricerca.

1.2 Il documento

Il rapporto è organizzato in modo da permettere un’ordinata consultazione dei principali indicatori disponibili, di cui viene restituito un quadro di insieme brevemente commentato per quanto riguarda le variabili più rilevanti. L’esposizione è concettualmente raccordata al processo di Lisbona in quanto:

– è organizzata secondo una batteria di indicatori al cui centro stanno quelli di Lisbona⁵ (anche a fini di comparazione con

⁵ Presentati nel documento SEC(2005) 192 del 3/2/2005.

i valori rilevati nella media Ue e negli altri paesi);

– aggiunge alcuni ulteriori indicatori allo scopo di (i) cogliere meglio alcune dimensioni del problema rappresentate solo parzialmente dalle variabili di Lisbona (ad es. aspetti di contesto dell’attività economica che possono influenzare la localizzazione degli investimenti), e (ii) fornire un’introduzione critica ad alcuni indicatori particolarmente presenti nel dibattito corrente;

– propone un formato «replicabile» secondo cadenze periodiche che, se opportunamente ricollegate al ciclo politico del processo di Lisbona sopra ricordato, possono generare una «massa critica» di informazione sufficiente ad attirare l’attenzione del dibattito italiano in parallelo all’attuazione del Programma nazionale di riforma.

1.3 Metodologia e struttura del rapporto

Il rapporto non propone indicatori originali, bensì raccoglie, spiega e commenta quelli esistenti, qualitativi e quantitativi. Le fonti considerate sono:

1) la *shortlist* degli indicatori presentati dalla Commissione al Consiglio europeo di primavera, che copre 10 *central policy areas*: 1. mercato interno; 2. apertura dei mercati interni ed esterni; 3. regolazione; 4. infrastrutture; 5. ricerca e sviluppo; 6. innovazione, ICT, uso sostenibile delle risorse; 7. base industriale europea; 8. tassi di attività e protezione sociale; 9. adattabilità dei lavoratori e delle imprese e flessibilità del mercato del lavoro; 10. capitale umano;

2) gli indicatori ulteriori contenuti nelle pubblicazioni annuali della Commissione denominate *European Competitiveness Report*⁶ e *European Innovation Scoreboard*⁷;

⁶ http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/competitiveness/doc/compred_2003_en.pdf

⁷ http://ec.europa.eu/enterprise/innovation/index_en.htm

3) altri indicatori disponibili per l'Italia per gli stessi fenomeni, in particolare quelli presentati dalle seguenti fonti: *Doing Business* (World Bank); *Regulatory Reform* (OCSE), *Index of Economic Freedom* (Heritage Foundation, WSJ); *World Competitiveness Yearbook* (IMD); *The Global Competitiveness Report* (World Economic Forum); *Economic Freedom of the World* (The Fraser Institute); Osservatorio Siemens-Ambrosetti; *Business International/EIU/Leonardo*.

Di ciascun indicatore viene fatta una breve presentazione che dà conto della sua origine, (su quali rilevazioni è basato), del suo significato (che cosa esattamente misura e, per converso, che cosa non rappresenta) e della sua attendibilità (significatività statistica delle rilevazioni).

Il capitolo 2 presenta una lettura degli indicatori di Lisbona, che fa riferimento alla *shortlist* utilizzata dal Consiglio europeo⁸.

Degli indicatori di natura macroeconomica si è fatta una presentazione molto sintetica, rinviando peraltro alle analisi e all'ampio dibattito svolto in altre sedi. Si è infatti scelto di concentrare questo rapporto sui numerosi indicatori di natura «microeconomica» attualmente disponibili. Quando sono state prese in esame variabili di carattere macroeconomico, si è tuttavia evitato di addentrarsi in un'analisi dettagliata. Così ad esempio la trattazione su produttività e occupazione contenuta nel presente capitolo 2 riporta solo sinteticamente fenomeni che sono stati analizzati più approfonditamente altrove⁹.

Il capitolo 3 presenta gli indicatori che riguardano la rego-

lazione, il *business environment* e la strategia delle imprese.

Il capitolo 4 presenta invece gli indicatori che si propongono di dare un giudizio di sintesi sui diversi fattori della competitività.

Il capitolo 5 presenta infine un profilo sintetico dell'Italia così come viene descritta dai diversi indicatori, insieme ad una valutazione della qualità e dell'utilità di questi ultimi.

Il rapporto è corredato da una serie di tavole che riepilogano la struttura di ciascun indicatore ed offrono la possibilità, nella versione digitale del rapporto¹⁰, di collegarsi direttamente alle fonti disponibili su internet.

⁸ Si ricordi che questa *shortlist* è un sottoinsieme degli *Structural Indicators* predisposti da Eurostat per il monitoraggio delle politiche dell'Unione.

⁹ Ad esempio nel saggio di R. Faini e S. Gagliarducci «Competitività e struttura dell'economia italiana: un'anatomia del declino» in Torchia L. (a cura di), *Sviluppo o declino*, Astrid, Passigli editori, 2005

¹⁰ Consultabile su www.astrid.eu.

2. GLI INDICATORI DEL PROCESSO DI LISBONA

Gli indicatori presentati in questo capitolo misurano aspetti fondamentali della competitività di un paese e come tali sono rilevati da tutte le fonti esaminate. La competitività è osservata sia nei suoi esiti (sintetizzati brutalmente nel Pil pro capite) che attraverso alcune variabili che giocano un ruolo fondamentale nella sua determinazione (ad es., gli investimenti in ricerca e sviluppo).

La presentazione è organizzata secondo le «rubriche» attualmente utilizzate dalla Commissione europea per raggruppare gli indicatori utilizzati nel monitoraggio del processo di Lisbona¹: (i) contesto economico generale, (ii) occupazione, (iii) innovazione e ricerca, (iv) riforma economica (nel senso di «grado di concorrenzialità dei mercati»), (v) coesione sociale, (vi) ambiente. A ciascuna di esse è dedicato uno dei paragrafi seguenti, che prendono in rassegna gli indicatori provenienti sia dalla Commissione che da altre fonti.

Questi aspetti non esauriscono i punti di vista da cui può essere osservata la competitività di un paese. Nel capitolo 3 si parlerà infatti di alcuni indicatori di tipo microeconomico non utilizzati dall'Unione europea, che riguardano la «attrattività» del *business environment* e l'efficacia delle strategie delle imprese. Nel capitolo 4 si presenteranno poi alcuni indicatori «sintetici» costruiti per aggregazione di batterie di indicatori «elementari». Ciononostante, se agli indicatori di Lisbona vie-

¹ Si rinvia all'Allegato statistico al *Progress Report* annuale presentato dalla Commissione al Consiglio europeo di primavera, consultabile all'indirizzo http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1133,47-800773,1133_47802588&_dad=portal&_schema=PORTAL. È previsto che la *shortlist* di indicatori inclusi in ciascuna rubrica non venga modificata per un periodo di tre anni a partire dal 2004.

ne dato un rilievo particolare è perché il raggiungimento di alcuni valori *target* di questi indicatori costituisce un impegno politico preso nel 2000 e recentemente riconfermato da tutti i paesi dell'Unione europea, anche se il più recente rapporto sull'andamento del processo prende atto che i due *target* principali – l'innalzamento del tasso di occupazione al 70 per cento e degli investimenti in R&S al 3 per cento del Pil – non saranno raggiunti entro la *deadline* originariamente fissata al 2010².

Si tenga infine presente che il processo di Lisbona fa attualmente uso solo di una selezione di indicatori tratta da un insieme più vasto di «Indicatori strutturali» elaborati da Eurostat e raggruppati secondo le rubriche già citate³.

2.1. Il contesto economico generale

L'andamento delle principali variabili che misurano l'attività economica del paese è rilevato sia dalla Commissione europea, nel *Progress Report* annuale presentato al Consiglio europeo di primavera, che dal WEF (per cui si rimanda al par. 4.1), dall'IMD (par. 4.2) e da Business International (par. 4.4).

La tabella seguente riporta i valori degli indicatori principali che corredano il *Progress Report* per il 2006. Si osserva che, tra il 2000 e il 2005, il Pil pro capite della Ue a 25 calcolato non a cambi correnti ma a parità di potere d'acquisto (PPS,

purchasing power standard) è leggermente migliorato in comparazione con quello degli Usa, che resta tuttavia significativamente superiore (di circa un terzo). L'Italia conosce invece una forte riduzione relativa, che riflette il più basso tasso di crescita dell'economia italiana nella media del periodo.

Ricordando che questo dato si può anche leggere come il prodotto del tasso di occupazione per la produttività del lavoro, si osserva inoltre che (i) nel confronto con la Ue a 25 e anche con l'Italia, gli USA mostrano valori significativamente migliori per ambedue le grandezze, e che (ii) questo *gap* si riduce per quanto riguarda il tasso di occupazione mentre si amplia in termini di produttività per addetto. La produttività per addetto è a sua volta scomponibile nel prodotto delle ore lavorate per la produttività oraria del lavoro. Per questo indicatore non sono disponibili dati strettamente comparabili con i precedenti, ma l'ultima riga della tabella suggerisce che l'esito descritto è dovuto al fatto che l'aumento del tasso di occupazione (dall'86,3 al 90,6 per cento rispetto al valore USA) e la sostanziale stazionarietà delle ore lavorate per addetto (da 80,7 a 81,5 per cento del dato USA) siano stati largamente compensati da una riduzione della produttività del lavoro (dal 92,1 all'87,5 per cento del dato USA).

² Si veda l'Allegato alla Comunicazione della Commissione al Consiglio «*Time to move up a gear*» presentata al Consiglio europeo di primavera del marzo 2006, consultabile all'indirizzo http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/2006_annual_report_annexe_en.pdf

³ Questi indicatori, corredati di ampie note metodologiche, sono consultabili all'indirizzo http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1133,47800773,1133_47802558&_dad=portal&_schema=PORTAL.

**Tabella 1. Unione europea, Italia, Stati Uniti:
Pil, produttività e tassi di occupazione**

INDICATORE	2000	2005
Pil pro capite in PPS (EU 25=100)		
USA	152,2	136,1
ITALIA	113,3	108,2
Tasso di occupazione		
EU 25	62,4	63,8
USA	74,1	71,2 (dato 2004)
ITALIA	53,7	57,6
Produttività del lavoro (Pil pro cap. in PPS per occupato) (EU 25=100)		
USA	132,1	136,1
ITALIA	121,2	108,2
Produttività oraria del lavoro (Pil pro cap. in PPS per ora lavorata) (EU 15=100)		
USA	109,8	115,4
ITALIA	99,1	92,0

Fonte: Eurostat, *Structural Indicators*, 2006

Indicatori che descrivono il quadro macroeconomico sono utilizzati anche dal *World Competitiveness Report* dell'IMD (più ampiamente illustrato nel par. 4.2). Nel fattore «*economic performance*» l'Italia ha un *ranking* pari a 50, migliore quindi di quello globale (56), ma in sostanziale peggioramento negli ultimi cinque anni. I punti di forza del paese, per quanto riguarda la performance dell'economia, sono individuati nel valore delle sue esportazioni di beni e servizi e in quello degli investimenti diretti e di quelli finanziari dall'estero, nonché degli investimenti diretti all'estero. Invece il *ranking* del sotto-fattore «*domestic economy*» (49)⁴ è influenzato dai punti di de-

⁴ Questo *ranking* è ottenuto quasi integralmente a partire da dati quantitativi ricavati dalle fonti statistiche ufficiali, con l'aggiunta di alcuni dati di previsione e di una domanda della *survey* sulla (inadeguata) capacità dell'economia di approfittare del ciclo economico favorevole.

bolezza rappresentati dalla scarsa crescita del Pil e del Pil pro capite, dai rischi insiti nella delocalizzazione di attività di R&S, dalla scarsa attitudine dell'economia ad approfittare della ripresa internazionale e dall'elevato costo della vita nei grandi centri urbani. Il *ranking* assegnato alla produttività (41)⁵ è anch'esso migliore di quello globale, ma dal 2002 scende sistematicamente per effetto del peggioramento della situazione già rilevato in base alle statistiche ufficiali. I dati di *survey* che contribuiscono a questo indicatore riguardano l'efficienza delle imprese valutata in base agli standard internazionali, che risulterebbe buona nelle piccole e medie imprese e assai meno buona, anche se in via di miglioramento, nelle grandi.

Sia IMD che Business International/EIU/Leonardo, osservando il quadro macroeconomico, sottolineano poi la situazione critica dei conti pubblici, in via di peggioramento in base agli ultimi dati disponibili. Da notare che nessun indicatore dei conti pubblici è invece incluso nella *shortlist* che Commissione e Consiglio hanno concordato di utilizzare nella gestione del processo di Lisbona (mentre nel *set* completo degli indicatori strutturali di Eurostat compaiono sia il deficit che il debito). Ciò si deve probabilmente al fatto che questi indicatori sono utilizzati in un altro contesto politico, quello della gestione del patto di stabilità.

Il WEF, infine, calcola un sub-indice «*macroeconomic environment*» che contribuisce per il 25 per cento alla quantificazione del suo indice sintetico GCI (par. 4.1)⁶ e che, nella sua

⁵ Che compare come sotto-fattore del fattore «*business efficiency*».

⁶ Il WEF rileva anche altri indicatori sul contesto macroeconomico, che non concorrono alla quantificazione del GCI ma che, all'interno del *Global Competitiveness Report 2005-2006*, sono considerati nell'elencazione dei maggiori vantaggi/svantaggi competitivi del paese (*national competitiveness balance sheet*). Si tratta prevalentemente di *survey data* su vari aspetti del contesto degli affari (dal costo del terrorismo per le imprese all'in-

edizione più recente, vede l'Italia al 47° posto, lo stesso *ranking* dell'indice sintetico (nella pubblicazione non sono disponibili dati storici su questi indicatori). Questo sub-indice è composto a sua volta da tre indici di livello inferiore, anch'essi sintetici – stabilità macroeconomica, merito di credito del paese, spreco insito nella spesa pubblica – si basa su variabili diverse da quelle utilizzate dalla Commissione europea. Infatti:

– l'indice «stabilità macroeconomica» aggrega indicatori elementari derivanti per 5/7 da *hard data* (deficit pubblico, tasso di risparmio, inflazione, tasso di cambio reale effettivo, *spread* fra tassi creditori e debitori, debito pubblico) e per 2/7 da *survey data* (opinioni degli imprenditori intervistati sulla probabilità di una recessione l'anno prossimo e sul miglioramento/peggioramento delle condizioni di accesso al credito per la propria impresa). In fatto di stabilità macroeconomica, l'Italia si trova all'89° posto. Gli unici indicatori che denotano un «vantaggio competitivo significativo» sono il tasso d'inflazione e lo *spread* dei tassi. I valori di tutti gli altri indicatori elementari riflettono le opinioni degli intervistati, generalmente pessime quando non addirittura catastrofiche;

– il *rating* del paese nel mercato del credito, che è relativamente buono (vale all'Italia un 20° posto in graduatoria), è quello attribuito dalla società Institutional Investor;

– la «*government waste variable*» è misurata per mezzo delle risposte alla domanda «*is the composition of public spending in your country wasteful, or does it provide necessary goods and services not provided by the market?*», che precipitano l'Italia all'87° posto in graduatoria.

tensità delle barriere agli scambi, dalla disponibilità di *venture capital* all'impatto della regolamentazione sugli investimenti esteri, e diversi altri ancora); gli unici altri dati quantitativi considerati dal WEF sono indicatori di apertura e penetrazione commerciale (il rapporto tra esportazioni/importazioni e Pil).

2.2 L'occupazione

Nella *shortlist* degli indicatori della strategia di Lisbona, in tema di occupazione, sono considerati il tasso di occupazione *tout court* e il tasso di occupazione dei lavoratori anziani. Poiché la realtà descritta da questo indicatore è caratterizzata da una profonda differenza in termini di genere – i tassi di occupazione femminili sono sistematicamente inferiori a quelli maschili – la *shortlist* considera separatamente i tassi di occupazione totali, quelli maschili e quelli femminili.

Il tasso di occupazione totale è una variabile chiave nella strategia di Lisbona: il suo elevamento al 70% entro il 2010 è uno dei due *target* quantitativi sopravvissuti alla revisione dell'intero processo decisa nel 2005. Peraltro, il più recente *Progress Report* annuale della Commissione sulla strategia di Lisbona prende atto che, in base a ragionevoli stime, nessuno dei due *target* potrà ormai essere realisticamente raggiunto entro il 2010. Il tasso di occupazione è salito dal 61,9% del 1999 al 63,3% nel 2004 – per effetto della creazione di 6,5 milioni di nuovi posti di lavoro – e al 63,8% del 2005. Ciononostante, stime della Commissione suggeriscono che entro il 2010 si potrà arrivare tutt'al più al 67 per cento, mentre il raggiungimento del 70 per cento è da prevedere più ragionevolmente entro il 2020.

Il problema, com'è ampiamente noto, riguarda prevalentemente la componente femminile, e l'Italia non fa eccezione. Il tasso di occupazione totale in Italia è infatti salito dal 52,7% del 1999 al 57,6% del 2004 e del 2005. Tuttavia, mentre il tasso di occupazione maschile ha già raggiunto il *target* di Lisbona, quello femminile ne è ancora assai lontano, pur essendo faticosamente salito dal 38,3% del 1999 al 45,2% del 2004.

Alla quantificazione del GCI del WEF (descritto nel par. 4.1.1) non contribuisce alcuna variabile relativa al mercato del lavoro. Se ne trovano invece tra gli indicatori elementari utilizzati dal WEF nel suo *Global Competitiveness Report* per sup-

portare il giudizio sulla competitività del paese, diversi da quelle utilizzati nell'ambito del processo di Lisbona. Dai *survey data* emerge che fra i *most problematic factors for doing business* in Italia si annoverano anzitutto il carattere restrittivo della legislazione del lavoro (in termini di procedure di assunzione e licenziamento e flessibilità salariale), la scarsa relazione tra paga e produttività, l'inadeguato livello di istruzione (*education*) della manodopera e la sua *poor work ethic*.

L'unico *notable competitive advantage* in fatto di mercato del lavoro segnalato dal WEF in base a *survey data* è la «facilità di assunzione di lavoratori stranieri». Per quanto riguarda tuttavia i lavoratori stranieri ad alta qualificazione (*highly skilled*), e sempre in base a *survey data*, un altro istituto privato, l'IMD, segnala un sensibile peggioramento della situazione nel 2006 rispetto al 2005.

In fatto di mercato del lavoro, l'IMD trova che la produttività (in termini di Pil per occupato in PPP) costituisca un punto di forza del paese (11^a posizione rispetto a un posizionamento globale pari a 56; si veda il par. 4.2) ed un ingrediente positivo del fattore «efficienza del business». Gli altri indicatori dell'IMD relativi al mercato del lavoro segnalano invece prevalentemente punti di debolezza, e si riferiscono sia ad ingredienti che concorrono a determinare il fattore «efficienza del governo» (oneri sociali troppo elevati a carico sia dei lavoratori che dei datori di lavoro) che ad ingredienti del fattore «*economic performance*», nel suo sotto-fattore «occupazione», il cui *ranking*, un po' migliore di quello globale del paese (51 a fronte di 56), è misurato da variabili riferite sia alla numerosità della forza lavoro che alla sua crescita che ai tassi di disoccupazione (complessivo, giovanile, di lungo periodo).

A conclusioni non dissimili giunge l'indicatore *business efficiency* dell'IMD (si veda il par. 3.2).

2.3 L'innovazione e la ricerca

L'obiettivo di portare la spesa globale per R&S al 3 per cento del Pil è, insieme al tasso di occupazione al 70 per cento, uno dei due *target* quantitativi previsti dalla strategia di Lisbona dopo il ripensamento del 2005, anche se la Commissione europea avverte, nell'ultimo *Progress Report* (gennaio 2006) che non è ormai immaginabile raggiungerlo entro il 2010. Questo indicatore fa quindi ovviamente parte della *shortlist* concordata tra Commissione e Consiglio. Dalle statistiche che accompagnano il documento si apprende che, nel 2004, il valore medio di questo indicatore era pari a 1,9 nella Ue a 25 e a 1,95 nei 15 vecchi Stati membri. Per l'Italia l'ultimo valore disponibile era l'1,14 del 2003, quando Germania e Francia erano rispettivamente a 2,52 e 2,18.

Il secondo e ultimo indicatore presente nella *shortlist* è il «livello di conseguimento scolastico dei giovani», definito come «percentuale di popolazione tra 20 e 24 anni che ha completato almeno l'istruzione secondaria superiore. Dalla tabella sottostante, che ricapitola i dati rilevanti ai nostri fini, si apprende che (i) la media italiana è tuttora inferiore a quella della Ue a 25, e che (ii) nel 2005 questo *gap* era ridotto a poco più della metà di quello che era nel 2000. Si osserva anche che il conseguimento scolastico femminile è sensibilmente superiore a quello maschile.

Tabella 2. Giovani tra 20 e 24 anni che hanno completato l'istruzione secondaria superiore nell'Ue e in Italia (in % sul totale della popolazione in quella stessa classe di età)

Livello di conseguimento scolastico dei giovani (20-24 anni)	2000	2005
EU 25		
Totale	76,3	76,9
Maschi	73,5	74,4
Femmine	79,2	79,5
Italia		
Totale	68,8	72,9
Maschi	63,6	67,8
Femmine	73,8	78,1

Fonte: Eurostat, *Structural Indicators*, 2006

Con lo *European Innovation Scoreboard* (EIS), la Commissione europea offre un quadro più completo dell'attività innovativa degli Stati membri della Ue, degli USA e del Giappone. Le esplicite finalità comparative di questo esercizio si manifestano nella redazione di una graduatoria fra paesi sulla base di un indice sintetico (*Summary Innovation Index*, SII) di cui vengono considerati sia il livello che la variazione nel tempo. Oltre ai 25 membri della Ue, la graduatoria include tre paesi candidati (Romania, Bulgaria e Turchia), Norvegia, Islanda, Svizzera, USA e Giappone.

Il SII è basato sull'aggregazione per fasi successive dei 26 indicatori elementari indicati nella tabella seguente. Dopo un accurato lavoro metodologico, nel corso del quale sono state sperimentate diverse soluzioni per la ponderazione dei dati, è stato deciso di adottare la soluzione più semplice, quella di assegnare a ciascun indicatore lo stesso peso.

Tabella 3. Gli indicatori dello European Innovation Scoreboard (edizione 2005)

INPUT - Innovation drivers
New S&E graduates per 1000 population aged 20-29
Population with tertiary education per 100 population aged 25-64
Broadband penetration rate (number of broadband lines per 100 population)
Participation in life-long learning per 100 population aged 25-64
Youth education attainment level (% of population aged 20-24 having completed at least upper secondary education)
INPUT - Knowledge creation
Public R&D expenditures (% of GDP)
Business R&D expenditures (% of GDP)
Share of medium-high-tech and high-tech R&D (% of manufacturing R&D expenditures)
Share of enterprises receiving public funding for innovation
Share of university R&D expenditures financed by business sector
INPUT - Innovation & entrepreneurship
SMEs innovating in-house (% of SMEs)
Innovative SMEs co-operating with others (% of SMEs)
Innovation expenditures (% of turnover)
Early-stage venture capital (% of GDP)
ICT expenditures (% of GDP)
SMEs using non-technological change (% of SMEs)
OUTPUT - Application
Employment in high-tech services (% of total workforce)
Exports of high technology products as a share of total exports
Sales of new-to-market products (% of turnover)
Sales of new-to-firm not new-to-market products (% of turnover)
Employment in medium-high and high-tech manufacturing (% of total workforce)
OUTPUT - Intellectual property
New EPO patents per million population
New USPTO patents per million population
New Triad patents per million population
New community trademarks per million population (fonte: OHIM, Office for Harmonization in the Internal Market)
New community industrial designs per million population (fonte: OHIM)

Fonte: Commissione europea (fonti per i singoli indicatori: Eurostat e/o OCSE, se non diversamente indicato)

L'Italia, la cui situazione è illustrata nella tabella seguente, si colloca al 17° posto fra i 33 paesi considerati (al 12° rispetto ai soli paesi Ue) ed occupa l'ultima posizione fra i paesi che l'edizione 2005 dello *Scoreboard* definisce «a performance media». In base al solo indice (composito) per ciascuna delle cinque categorie presentate nella tabella precedente, e in riferimento ai soli paesi Ue, l'Italia ha il seguente posizionamento:

- *Innovation drivers*: 21
- *Knowledge creation*: 7
- *Innovation & Entrepreneurship*: 20
- *Applications*: 11
- *Intellectual Property*: 12

I redattori dello EIS ricapitolano così la situazione italiana:

– il paese ha la performance peggiore fra i 15 «vecchi» stati membri; la sua situazione relativa migliora solo dopo l'allargamento;

– i punti di maggiore forza sono in questi fattori:

– *knowledge creation*, soprattutto a causa dell'elevato numero di imprese che riceve aiuti pubblici per la R&S (un *lagging indicator*, che dovrebbe annunciare buoni risultati futuri) e della crescita recente, pur se ancora insufficiente, della spesa in R&S pubblica e privata;

– *applications*, soprattutto per la buona performance nella vendita di prodotti *new-to-market* e (un po' meno) *new-to-firm*⁷;

⁷ A commento di questo dato, lo EIS avanza le seguenti possibili spiegazioni: «This could reflect innovation methods that are not adequately covered by R&D indicators or reflect the adoption of technology developed by other firms. For instance, Italy performs relatively better on the percentage of firms that are intermittent innovators (8th) and technology modifiers (7th) than on the two extremes of strategic, R&D-based innovators (10th) and technology adopters (16th). The good results for sales from new-to-market innovation could be capturing either innovation developed to create product differentiation or incremental innovation that is built on engineering rather than R&D».

– i punti di maggiore debolezza sono invece in questi fattori:

– *innovation drivers*, soprattutto per la cattiva *performance* in fatto di educazione terziaria, di offerta di laureati in materie scientifiche e tecniche (diversamente dunque da ciò che lascerebbe pensare l'indicatore di Lisbona sul conseguimento scolastico secondario superiore) e di formazione continua;

– *innovation & entrepreneurship*, soprattutto per la cattiva *performance* in fatto di collaborazione di PMI a progetti di ricerca, offerta di *venture capital* (crollata nel periodo più recente) e investimenti in ICT.

Tabella 4. L'Italia nello European Innovation Scoreboard*

ITALY	(2003)	(2004)	2005	Relative to EU	Trend	Trend EU
SII - Summary Innovation Index	0,35	0,35	0,36		1,4	0,0
<i>relative to EU</i>	82	83	85			
<i>rank</i>	17	17	17			

* Per il posizionamento dell'Italia relativamente alle cinque categorie presentate nella tabella 3; cfr. la tabella A1 in appendice.

Fonte: Commissione Europea, 2005

Di performance innovativa si occupa anche lo IMD (descritto nel par. 4.2), in particolare con l'indicatore relativo al fattore «infrastruttura» e ai suoi sotto-fattori «infrastruttura tecnologica», «infrastruttura scientifica» ed «educazione». Il posizionamento dell'Italia in questo campo è leggermente migliore di quello generale del paese, come si vede da questo riepilogo:

- globale: 56^a posizione su 61 paesi
- infrastruttura: 39^a posizione, a cui contribuiscono i seguenti esiti:
 - *infrastruttura tecnologica* (disponibilità di computer, disponibilità di linee telefoniche a banda larga, cellulari, tariffe,

competenze nelle IT, cooperazione tecnologica tra imprese, ecc., su dati sia quantitativi che di *survey*): 31^a posizione, derivante da posizioni generalmente medio-alte nelle variabili quantitative (esclusa la scarsa percentuale di esportazioni *high-tech* sul totale delle esportazioni manifatturiere), a cui si accompagnano però valutazioni spesso assai negative emerse dalla *survey* sulla scarsa rispondenza del contesto italiano alle necessità delle imprese in materia di tecnologie della comunicazione (voci e dati), disponibilità di *skills* nel campo delle IT, attitudine delle imprese alla cooperazione tecnologica, contesto normativo delle attività di R&S, adeguatezza del finanziamento della R&S, regolazione delle tecnologie, «*cyber-sicurezza*»;

– *infrastruttura scientifica* (dati sulla spesa in R&S pubblica e privata e sui relativi addetti, sui brevetti, ecc; dati di *survey* sull'efficacia della scuola in campo scientifico, sull'interesse dei giovani per la scienza, sull'efficacia percepita della tutela della proprietà intellettuale): 37^a posizione. Qui la posizione generalmente «mediana» del paese nelle diverse variabili quantitative osservate (salva la cd. «produttività in termini di brevetti», cioè il numero di brevetti per addetto alla R&S, comparativamente modesto) si accompagna a valutazioni (anche molto) negative emerse dalla *survey* in fatto di: attitudine della ricerca di base a stimolare lo sviluppo economico nel lungo periodo, enfasi data alla scienza nelle scuole, interesse dei giovani nella scienza, adeguatezza della tutela giuridica della proprietà intellettuale, attitudine del contesto giuridico a stimolare la ricerca scientifica;

– educazione (dati quantitativi su: spesa pubblica in rapporto al Pil, rapporto alunni/docenti, frequenza scolastica, conseguimento del titolo universitario, analfabetismo; dati di *survey* sulle capacità matematiche e scientifiche acquisite dai 15enni, sulla diffusione dell'istruzione superiore e sulla sua efficacia dal punto di vista del funzionamento dell'economia): 41^a posizione. Questo esito è determinato essenzialmente dal

modesto numero di laureati e dalla sfiducia nel sistema universitario emersa dalla *survey*.

Il *technology index* calcolato dal WEF, infine, colloca l'Italia il 44° posto in graduatoria (su 117 paesi), una collocazione appena migliore di quella generale (in base al GCI l'Italia è al 47° posto). A questo esito contribuiscono 16 indicatori elementari (9 *survey data*, 7 *hard data*), raggruppati nell'*innovation subindex* (30^a posizione) e nello *ICT subindex* (28^a posizione). Ecco il quadro della situazione:

Tabella 5. Technology Index – Italia

TECHNOLOGY INDEX	44
Innovation Subindex	30
(Survey) Posizione tecnologica del paese nel confronto con i leader mondiali	42
(Survey) Capacità delle imprese di incorporare le nuove tecnologie	91
(Survey) Spesa delle imprese per R&S a confronto con altri paesi	71
(Survey) Grado di collaborazione tra imprese e università nel campo della R&S	66
(Hard) Utility patents (invenzioni) ottenuti negli USA	25
(Hard) Tasso lordo di scolarizzazione terziaria	26
ICT Subindex	28
(Survey) Diffusione di Internet nelle scuole	48
(Survey) Adeguatezza del grado di concorrenza tra internet provider	38
(Survey) Misura in cui le ICT sono una priorità per il governo	85
(Survey) Grado di successo dei programmi governativi per la promozione delle ICT	63
(Survey) Adeguatezza delle leggi che riguardano le ICT	37
(Hard) Cellulari per 100 abitanti	4
(Hard) Utenti internet per 10mila abitanti	19
(Hard) Host internet per 10mila abitanti	43
(Hard) Linee telefoniche principali per 100 abitanti	22
(Hard) personal computer per 100 abitanti	30

Fonte: World Economic Forum

In sostanza, ciò che tiene basso il *ranking* del paese in questo campo sono i giudizi emersi dalla *survey* sui comportamenti degli attori sia pubblici che privati. Delle imprese si sottolinea la scarsa capacità di utilizzare le nuove tecnologie, lo scarso investimento in R&S e la ridotta propensione a collaborare con le università. Le ICT non sono considerate una priorità per il governo, i programmi governativi in questo campo non hanno grande successo e la diffusione di internet nelle scuole è limitata. I dati quantitativi sono invece generalmente migliori.

2.4 Le riforme economiche

a) Tra gli obiettivi di Lisbona vi è anche la riforma della regolazione dell'economia negli Stati membri orientata (i) alla liberalizzazione di quei mercati la cui segmentazione, che si accompagna alla presenza di monopoli nazionali e più in generale di posizioni di rendita non giustificate, mantiene elevati i prezzi di alcuni beni e soprattutto servizi di vitale importanza per la crescita economica, e (ii) al mantenimento di condizioni concorrenziali nei mercati. La realizzazione di questi due obiettivi favorisce gli investimenti e la crescita. Per monitorarne l'evoluzione, Eurostat ha predisposto un apposito sottoinsieme degli Indicatori Strutturali, che, sotto la voce «Riforma dell'economia», include gli indicatori riprodotti nel box qui a fianco.

Tabella 6. Indicatori utilizzati da Eurostat per il monitoraggio delle riforme dell'economia

- Prezzi: livelli comparati e convergenza fra Stati membri
- Prezzo delle telecomunicazioni (chiamate locali, nazionali e verso gli Stati Uniti)
- Tariffe dell'elettricità e del gas (utenze industriali e domestiche)
- Quota del maggiore produttore di elettricità
- Quota dell'*incumbent* nelle telecomunicazioni fisse (chiamate locali, a lunga distanza, internazionali)
- Quota del *leading operator* nella telecomunicazione mobile
- Appalti pubblici
- Aiuti di Stato (totali, settoriali, *ad hoc*)
- Convergenza nei tassi sui prestiti bancari (alle famiglie per l'abitazione, a imprese non finanziarie fino a un anno / per oltre un anno)
- Integrazione negli scambi di beni e servizi
- Intensità degli investimenti diretti
- Investimenti privati
- Tassi di natalità, mortalità e sopravvivenza delle imprese

Fonte: Eurostat

Due di questi indicatori sono presenti nella *shortlist* citata ormai più volte. Il primo è il «livello comparato dei prezzi», un indicatore definito come il rapporto tra parità di potere d'acquisto (PPPs) e tassi di cambio di mercato, che consente di effettuare comparazioni tra i livelli dei prezzi di paesi differenti in quanto tiene conto delle differenze nel potere d'acquisto della moneta. Dall'esame di questo indicatore risulta che, posto uguale a 100 il valore medio della Ue 25, l'Italia è passata da un valore di 94 nel 2000 (all'interno di un periodo, quello tra il 1995 e il 2002, in cui questo valore è sempre stato < 100) a uno di 102,6 nel 2005 (valore provvisorio). L'Italia sta quindi diventando relativamente più costosa rispetto alla media Ue 25, e questo avviene nel momento in cui è in atto una convergenza dei livelli dei prezzi tra Stati membri della Ue, come mostra l'andamento del coefficiente di variazione del-

l'indicatore in questione riportato nella tabella seguente.

Tabella 7. Convergenza dei prezzi nella Ue

	1995-1999	2000-2005
EU (25)	35,2	28,86
EU (15)	15,38	14,60
Euro area	13,76	12,74

Fonte: Eurostat, *Structural Indicators*

La tabella seguente mostra invece come la seconda variabile in questione, il livello degli investimenti privati – la «formazione lorda di capitale fisso», espressa in percentuale del Pil – si sia leggermente ridotto tra il 2000 e il 2005, salvo che in Italia, dove è rimasto sostanzialmente invariato.

Tabella 8. Investimenti privati

	2000	2005
EU (25)	18,4	17,1
EU (15)	18,2	17,1
Euro area	18,9	17,7
Italia	18,0	18,1

Fonte: Eurostat, *Structural Indicators*

2.5 La coesione sociale

L'Unione europea desidera che la crescita non vada a scapito della coesione sociale. La strategia di Lisbona lo ribadisce ed ha approntato una batteria di indicatori specificamente destinati a monitorarne questa dimensione.

Tabella 9. Indicatori utilizzati da Eurostat per il monitoraggio della coesione sociale

- Disuguaglianza nella distribuzione del reddito
- Tasso di persone a rischio di povertà (prima/dopo i trasferimenti sociali) (totale, uomini, donne)
- Tasso di persone *at-persistent-risk-of-poverty* (totale, uomini, donne)
- Dispersione dei tassi di disoccupazione regionali (totale, uomini, donne)
- Abbandono precoce della scuola (totale, uomini, donne)
- Tasso di disoccupazione di lungo periodo (totale, uomini, donne)
- Soggetti specifici appartenenti a famiglie disoccupate (giovani da 0 a 17 anni, persone tra i 18 e i 19 anni / totale, uomini, donne)

Fonte: Eurostat

Nella *shortlist* compaiono gli indicatori riportati nella tabella seguente. Le persone a rischio di povertà (definite come quelle che il cui reddito è al disotto della soglia di rischio-povertà, posta convenzionalmente al 60% del reddito disponibile mediano nazionale), stabili nell'insieme della Ue, sono in Italia leggermente di più e in leggera crescita. La disoccupazione di lunga durata è andata calando, nell'ultimo decennio, nei «vecchi» paesi membri della Ue a 15. Questa tendenza, ancora più accentuata, si rileva in Italia, dove interessa più intensamente le donne degli uomini e dove è da ascrivere al no-

to fenomeno della «crescita dell'occupazione senza crescita dell'economia» registrato nel periodo più recente, che ha implicato infatti un declino della produttività. La dispersione dei tassi di disoccupazione fra le regioni, infine, è più accentuata in Italia che nella Ue per il perdurante dualismo territoriale del paese.

Tabella 10. Indicatori selezionati di coesione sociale, Unione europea ed Italia

Persone a rischio di povertà (dopo i trasferimenti sociali)	2000	2005
EU (25)	16	16
EU (15)	15	17
Italia	18	19
Disoccupazione di lunga durata	2000	2005
EU (25)	3,9	3,9
EU (15)	3,4	3,3
Italia	6,3	3,9
Dispersione regionale dei tassi di disoccupazione	2000	2005
EU (25)	13,4	12,2
EU (15)	13,4	11,1
Italia	17,5	15,6

Fonte: Eurostat, *Structural Indicators*

2.6 L'ambiente

a) Gli indicatori commentati in questo paragrafo, basati su statistiche ufficiali, costituiscono la voce «ambiente» della *short-list* utilizzata nei *Progress Report* annuali della Commissione europea sul processo di Lisbona⁸.

L'indicatore «emissioni totali di gas serra» (*total greenhouse gas emissions*) serve a descrivere il *trend* delle emissioni antropogeniche (cioè dovute all'uomo) di sei «gas serra» (*Greenhouse Gases*, GHG), ponderati per tenere conto del loro potenziale di riscaldamento della terra (*Global Warming Potential*, GWP). La *United Nations Framework Convention on Climate Change* (UNFCCC), adottata a Rio nel 1992 – e il successivo protocollo di Kyoto, firmato nel 1997 e diventato giuridicamente vincolante dopo la ratifica da parte di 55 dei 128 paesi firmatari – avevano sancito l'impegno a «stabilizzare la concentrazione di gas serra nell'atmosfera ad un livello che avrebbe prevenuto una pericolosa interferenza sul clima da parte dell'uomo». L'indicatore di cui si parla serve a monitorare la misura in cui l'Unione europea nel suo insieme, e ciascuno dei suoi Stati membri, rispettano l'impegno di ridurre questi gas dell'8 per cento entro il 2008-2012. Il contributo di ciascuno Stato membro è stato concordato con lo *EU Burden Sharing Agreement* del 2002 (Decisione del Consiglio 2002/358/CE). L'indicatore è una media ponderata del livello delle emissioni dei 6 gas serra oggetto del protocollo di Kyoto, presentati come numero indice rispetto all'anno base (il 1995

⁸ I rapporti sono consultabili in: http://ec.europa.eu/growthandjobs/european-dimension/200712-annual-progress-report/index_en.htm. La *short-list* opera una selezione all'interno di una batteria di indicatori ben più nutrita, consultabile in: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1133,47800773,1133_47802558&_dad=portal&_schema=PORTAL

o il 1990, a seconda dei casi). A questo indicatore è stato assegnato un *target*, cioè un valore che, se risulterà raggiunto nel 2010, mostrerà che gli impegni sono stati mantenuti. I dati grezzi sono raccolti dall'Agenzia Europea per l'Ambiente presso i 25 stati membri, in base ai criteri standard emessi dall'*International Panel on Climate Change*; l'Agenzia, dopo aver verificato i dati insieme agli Stati membri, redige per conto della Commissione un rapporto annuale che viene inviato all'UNFCCC.

Il 2003 è l'ultimo anno per cui è disponibile il valore dell'indicatore «emissioni di gas serra». In quell'anno, le emissioni totali di gas serra nella Ue a 15 erano al livello di 98,3 a fronte di un livello *target* pari a 92 (111,6 e 93,5 per cento rispettivamente per l'Italia). Il *gap* da colmare per raggiungere il *target* è dunque del 7 per cento scarso per la Ue e del 12 per cento per l'Italia.

L'indicatore «intensità energetica dell'economia», elaborato da Eurostat, è un quoziente che mette in relazione il fabbisogno di energia necessario ad alimentare la crescita economica. Il numeratore è dato dalla somma del consumo lordo interno di carbone, elettricità, petrolio, gas naturale ed energie rinnovabili, espressa in kpe (chilogrammi di petrolio equivalente), il denominatore è il prodotto interno lordo a prezzi costanti (anno base 1995), e l'indicatore è espresso in termini di kpe per 1000 euro. L'«intensità energetica dell'economia» in Italia è leggermente superiore alla media della Ue a 15: 189,11 a fronte di 187,48 (Germania: 158,8; Francia: 185,48).

La serie storica a partire dal 1993 mostra inoltre che, mentre la media Ue ha seguito complessivamente un *trend* discendente, in Italia questa tendenza sembra essersi interrotta dopo il 2001.

L'indicatore «volume delle merci trasportate» è definito come il rapporto tra il volume delle merci trasportate all'interno dell'economia (in termini di tonnellate/chilometro) e il Pil a prezzi costanti 1995. Questo indicatore è espresso sotto forma

di numero indice con base 1995=100 e tiene conto delle merci trasportate (i) per ferrovia e (ii) per le vie navigabili interne (indipendentemente dalla nazionalità del trasportatore), nonché di quelle trasportate (iii) su strada (da veicoli immatricolati nello stato in esame). Per quanto riguarda il «volume delle merci trasportate», nel 2004, ultimo anno per cui sono disponibili dati, l'Italia appare sostanzialmente allineata con la media della Ue 25 (104,7 per la Ue, 104,4 per l'Italia) e leggermente al disotto della Ue 15 (105,3).

3.1 La regolazione e il *business environment*

Le caratteristiche della regolazione e del contesto in cui le imprese operano hanno un impatto tanto ovvio quanto determinante sulla propensione degli imprenditori ad investire e sulla qualità dei loro investimenti e sono quindi di estrema importanza per il ritmo e la qualità della crescita economica di un paese.

Non è quindi casuale che esistano diversi tentativi di misurarli per mezzo di appositi indicatori. Lo fanno tra gli altri il WEF, l'IMD e la Heritage Foundation/WSJ, che, dopo aver misurato anche altre variabili rilevanti per l'attività economica (la qualità dell'ambiente macroeconomico, la performance tecnologica, lo stato delle infrastrutture) tentano di misurare infine la competitività di un paese per mezzo di un indicatore sintetico. A questi indicatori, fra i più frequentemente citati, è dedicato il capitolo seguente, a cui si rinvia.

Questo capitolo, dedicato ad alcuni indicatori che guardano specificamente alla regolazione e al *business environment*, è concluso da un commento di sintesi sulla situazione in Italia come emerge dalla lettura comparata dell'insieme di questi indicatori.

3.2 OCSE, *Indicators of Product Market Regulation*¹

Questi indicatori non utilizzano opinioni, ma informazioni

¹ Questo paragrafo attinge largamente a: Conway P., Janod V. e Nicoletti G., *Product Market Regulation in OECD Countries: 1998 to 2003*, *Economics Department Working Papers*, n° 419, del 1 aprile 2005.

fattuali rilevate direttamente presso le amministrazioni degli Stati membri per mezzo di un questionario standardizzato ed estremamente dettagliato. L'Italia appartiene al gruppo dei paesi con regolazione più restrittiva, anche se si avverte un miglioramento tra il 1998 e il 2003.

3.2.1 Com'è costruito

A partire dal 1998, l'OCSE ha costruito un database chiamato *OECD International Regulation Database*, contenente informazioni su un'ampia serie di regolazioni vigenti negli stati membri che, a prescindere dalle motivazioni per cui sono state adottate, sono suscettibili di ridurre l'intensità della competizione in settori in cui le condizioni della tecnologia e dei mercati lascerebbero invece spazio alla concorrenza. Le informazioni contenute nel *database* sono raccolte presso le amministrazioni pubbliche dei paesi membri dell'OCSE attraverso un dettagliatissimo questionario (ovviamente uguale per tutti i paesi): esse non derivano quindi da *survey* sulle opinioni, come è invece il caso per altre fonti considerate in questo rapporto. A partire dalle informazioni elementari contenute nel questionario, è stato sviluppato un sistema di indicatori denominati *OECD Indicators of Product Market Regulation*. Attraverso un sistema di pesi, questi indicatori sono aggregati in indicatori sintetici per alcune aree piuttosto ampie di regolazione e per l'intera economia. Una nuova versione del questionario, rivista ma pur sempre confrontabile con la precedente, è stata somministrata nel 2003. In questa seconda rilevazione, il questionario raccoglie 805 risposte (*data point*), distribuite in misura variabile tra le seguenti sezioni (fra parentesi il numero delle risposte per ciascuna sezione):

1. politiche generali (estensione della proprietà pubblica, accessibilità dei mercati e concorrenza, struttura dei mercati e relazioni verticali nelle *utilities* e nelle altre *network industries*) (223);

2. politiche amministrative e di regolazione (processi e *capacity* nella pubblica amministrazione) (44);

3. requisiti amministrativi per la costituzione di nuove imprese (129);

4. regolazione dei servizi professionali (contabilità, servizi legali, ingegneria, architettura) (227);

5. regolazione nei trasporti (con impatto sull'accesso al mercato, sulla condotta delle imprese e sulla struttura industriale e dei mercati nei comparti del trasporto su gomma, ferroviario e aereo per passeggeri) (131);

6. regolazione nel commercio al dettaglio (con impatto sull'accesso al mercato e sulla condotta delle imprese in questo comparto) (51).

Ciascuna delle possibili risposte a una domanda del questionario è codificata con un valore numerico normalizzato ed assegnata ad una classe di valori individuata per mezzo di un sistema di soglie. A partire da questo materiale è sviluppato un sistema di indicatori «a piramide» (tabella 4), la cui base è costituita da 16 indicatori di livello inferiore e al cui vertice si trova invece un indicatore globale di *product market regulation*. Quest'ultimo e gli indicatori di livello intermedio, che sintetizzano aree di regolazione progressivamente più ampie, sono ottenuti come medie ponderate degli indicatori di livello inferiore². Un vantaggio di questo metodo è dato dal fatto che il valore e la variazione degli indicatori di livello superiore sono riconducibili con un notevole grado di dettaglio al valore degli indicatori di livello inferiore: dove si fa invece uso di *survey* di opinione, le percezioni degli intervistati possono tutt'al più indicare delle debolezze, ma non sono in grado di attribuirle ad aspetti precisi delle politiche in atto. Per ammissione

² L'attribuzione di ciascun indicatore di livello inferiore a un dato indicatore di livello superiore, e la ponderazione utilizzata, sono ottenuti con il metodo dell'*analisi della componente principale*.

dei suoi curatori, questo indicatore presenta alcuni limiti, in particolare l'incapacità di cogliere sia gli aspetti «non formalizzati» della regolazione che il modo in cui la regolazione è attuata nei fatti dalle autorità preposte, che può avere un impatto notevole in determinati mercati. Non va infine dimenticato che il rapporto tra l'estensione della presenza pubblica nell'economia, a cui si riferiscono diversi indicatori utilizzati sia dall'OCSE che da altre fonti commentate in questo lavoro, e la competitività di un paese non è di per sé privo di ambiguità. Un ovvio esempio in questo senso viene alla mente ricordando che la privatizzazione delle aziende fornitrici di un servizio di pubblica utilità, in assenza di una liberalizzazione del mercato, porta solo alla costituzione di monopoli privati senza alcun beneficio né per i consumatori né per la competitività del sistema economico nel suo complesso.

3.2.2 Che cosa dice

L'OCSE non suggerisce esplicitamente la lettura dei dati in termini di graduatoria, anche se sarebbe immediato dare un ordinamento agli indicatori riferiti ai diversi paesi membri, presentati in ordine alfabetico: l'Italia, con un valore dell'indice sintetico pari a 1,9 (su un massimo teorico di 6) si collocava nel 2003 al 25° posto su 29 paesi presi in esame. L'Italia appartiene in effetti al gruppo dei più restrittivi tra i paesi OCSE in materia di regolazione dei mercati. I valori più elevati degli indicatori (tabella 4), segno di regolazione più restrittiva, si trovano nelle materie di tipo *inward-oriented*, mentre per quelle *outward-oriented* la regolazione più limitata riflette verosimilmente l'adesione del paese alla Ue e ad altre istituzioni e accordi internazionali. Tra il 1998 e il 2003, anni a cui si riferiscono le due rilevazioni in base a cui l'OCSE ha costruito i suoi indicatori, la regolazione si è allentata in tutti i paesi membri, e l'Italia non fa eccezione.

È però interessante notare che nel nostro paese la riduzione dell'indicatore è essenzialmente dovuta al forte rilassamento dei vincoli all'imprenditorialità, mentre i progressi nel campo del controllo statale sono più limitati; nella media OCSE si osserva invece la tendenza opposta, con una maggiore riduzione della presenza pubblica nell'economia. In Italia, la regolazione resta cioè piuttosto stringente in materia di intervento diretto dello stato nell'economia (elevato numero di settori in cui sono ancora presenti imprese a controllo pubblico, dimensione rilevante di queste imprese nei rispettivi mercati, privilegi dell'azionista pubblico), mentre sono diminuiti in misura significativa gli oneri amministrativi alla costituzione di nuove imprese. I vincoli più significativi di tipo *outward-oriented* restano quelli che limitano le partecipazioni estere nelle imprese a controllo pubblico.

3.3 Banca Mondiale, *Ease of Doing Business*

La Banca Mondiale redige una graduatoria chiamata *Ease of doing business ranking*, basata su indicatori elaborati a partire da informazioni standardizzate sulle regolamentazioni e i vincoli con cui un'impresa deve fare i conti nello svolgere una serie di attività tipiche (tabella 5)³. L'Italia figura al 65° posto fra i 181 paesi esaminati nell'edizione 2009 (relativa al periodo aprile 2007-giugno 2008), con un peggioramento rispetto all'edizione 2008, che prendeva in esame 178 paesi e la vedeva al 53° posto.

Il peggioramento deriva in parte dal rimaneggiamento della graduatoria conseguente alle variazioni del tipo e del numero degli indicatori utilizzati per costruire il *ranking* finale e all'in-

³ Nel testo si fa riferimento all'edizione 2009.

gresso di tre nuovi paesi. Come vedremo, va interpretato.

Le criticità principali dell'Italia continuano a riguardare i tempi necessari ad ottenere il rispetto di un contratto per via giudiziaria, gli oneri economici e burocratici della tassazione, il carico amministrativo legato all'*import/export*, i tempi e i costi necessari ad ottenere il permesso di costruire immobili destinati ad attività produttive, la rigidità del mercato del lavoro.

3.3.1 Com'è costruito

Con il progetto *Doing Business*⁴, la Banca Mondiale ha progressivamente costruito una banca dati che contiene informazioni standardizzate – relative a 181 paesi nell'edizione 2009 – sulle regolamentazioni e i vincoli che un imprenditore incontra nello svolgere le seguenti attività tipiche del suo mestiere: 1. avviare un'impresa; 2. ottenere licenze; 3. impiegare lavoratori; 4. registrare una proprietà; 5. ottenere credito; 6. proteggere gli investimenti; 7. pagare le tasse; 8. importare ed esportare; 9. far rispettare i contratti; 10. chiudere un'impresa. In base a queste informazioni, la BM calcola un indicatore sintetico per ciascuno di questi compiti, e li riaggrega poi in un indice chiamato *Ease of Doing Business* (EDB), in base a cui viene stilata una graduatoria dei paesi esaminati. Più specificamente:

– in primo luogo, per poter effettuare comparazioni nel tempo e nello spazio, vengono standardizzati sia (i) il tipo di impresa a cui si fa riferimento (in generale, si tratta di un'impresa in forma di società a responsabilità limitata, posseduta da soggetti residenti nel paese in esame e localizzata nella sua

⁴ Tutto il materiale citato in questo paragrafo è liberamente disponibile nel sito <http://www.doingbusiness.org/>

città più popolosa), che (ii) ciascuna delle 10 attività sopra elencate (con un metodo di analisi del tipo *time-and-motion*, ogni attività viene scomposta in una serie di operazioni elementari successive⁵, di cui vengono poi rilevati la durata in giorni e/o il costo e/o la complessità). La tabella 11 presenta le variabili utilizzate;

– per ciascuna attività, a partire dalle operazioni elementari, vengono costruiti indicatori di efficienza (39 in tutto), la cui quantificazione dà luogo ad una graduatoria dei paesi, in ordine decrescente, a partire da quello in cui quell'operazione è più rapida e/o meno costosa e/o meno complessa⁶;

– in base a ciascuna graduatoria, viene individuato il *ranking* del paese, in termini di percentile in cui si colloca il paese;

⁵ Ad es. , per recuperare un credito attraverso la vendita di un bene gravato da ipoteca, si otterrà un elenco del tipo: a. esposto in tribunale contro il debitore, b. atto del tribunale con cui l'esposto è accolto, c. sollecito di pagamento attraverso il bene ipotecato, d. replica (il debitore può opporsi), e. accoglimento o meno della replica da parte del tribunale, ecc...

⁶ Ad es. , la possibilità di ottenere il rispetto dei contratti è indicata da: a. numero di procedure obbligatorie che richiedono interazione tra le parti, b. giorni di calendario necessari a dirimere la controversia, c. costo del procedimento.

Tabella 11. Indicatori elementari posti alla base dell'indicatore sintetico *Doing Business*

Attività	Indicatori
Avviare un'attività	- Numero di procedure necessario - Giorni necessari - Costo necessario (% PIL pro-capite) - Capitale minimo richiesto (% PIL pro-capite)
Ottenere una licenza	- Numero di procedure necessario - Giorni necessari - Costo necessario (% PIL pro-capite)
Impiegare dei lavoratori	- Indice di difficoltà di assunzione - Indice di rigidità dell'orario di lavoro - Indice di difficoltà di licenziamento - Costi di licenziamento (settimane di preavviso pagato)
Registrazione di una proprietà	- Numero di procedure necessario - Numero di giorni necessario - Costo (% del valore della proprietà)
Ottenere del credito	- Indice di copertura dei registri pubblici che riportano il merito di credito (in termini di individui e imprese in % della pop. adulta) - Indice di copertura dei registri privati che riportano il merito di credito (in termini di individui e imprese in % della pop. adulta) - Indice di informazione nell'accesso al credito - Index of legal rights
Protezione degli investitori	- Indice di trasparenza nelle transazioni (per svelare i conflitti di interesse del manager) - Indice di responsabilità del manager (in che misura può essere chiamato a rispondere delle sue decisioni) - Indice della facilità con cui gli investitori possono condurre un'azione giudiziaria contro il manager
Rapporti commerciali con l'estero	- Numero di documenti necessari per l'export - Numero di giorni necessari alle operazioni di export - Costi per esportazione (dollari a container) - Numero di documenti necessari per l'import - Numero di giorni necessari alle operazioni di import - Costi per importazione (dollari a container)
Rendere vincolanti i contratti	- Numero di azioni necessarie per far rendere vincolante il contratto - Giorni necessari a rendere vincolante il contratto - Costi per risolvere inadempienza contrattuali
Chiusura di una attività	- Tempo necessario a risolvere una procedura di bancarotta (anni) - Costo della procedura di bancarotta (% della proprietà) - Tasso di recupero (centesimi di dollaro)

Fonte: Banca Mondiale, *Doing Business*, Edizione 2009

– i *ranking* così ottenuti vengono poi riaggregati per mezzo di medie aritmetiche non ponderate, in modo da ottenere indicatori sintetici per ciascuna delle 10 attività di cui sopra e l'indicatore globale (EDB);

– tutti questi risultati vanno interpretati con prudenza perché (i) sono riferiti solo a imprese localizzate nelle città più popolate e non rappresentative delle diverse forme societarie, e solo ad alcune pratiche standardizzate, (ii) contengono a volte un elemento di giudizio degli esperti locali quando si tratta di misurare il tempo necessario a sbrigare una data pratica, anche se la BM utilizza valori mediani dove risultino discrepanze tra le informazioni e stime disponibili. Le informazioni di base sono raccolte per mezzo di questionari standardizzati, uguali per tutti i paesi, uno per ciascuna delle 10 attività. In questa raccolta sono coinvolti complessivamente più di 5000 soggetti di vario tipo, ma sempre locali: amministratori pubblici, consulenti, esperti giuridici e altri professionisti, che vengono contattati a più riprese per affinare progressivamente le risposte. L'esatta metodologia per ciascuna delle otto attività è sviluppata in un *paper* di tipo accademico, e successivamente verificata con altri studiosi e operatori. Il database, liberamente accessibile, include il riferimento alla legislazione rilevante che vige in ciascun paese; esso consente di effettuare *benchmark* e di trarre spunti dalle migliori pratiche. Il sito di *Doing Business* consente non solo di accedere a tutta la documentazione metodologica, inclusi gli studi citati, ma anche di interagire con il gruppo di lavoro con suggerimenti e domande.

3.3.2 Che cosa dice

L'Italia nell'edizione del 2009 figura al 65° posto su 181 paesi esaminati. Le variabili che più contribuiscono a determinare questa posizione riguardano le seguenti attività, in ordine

decescente di (cattivo) posizionamento:

1. il tempo e i costi necessari per ottenere il rispetto di un contratto (156° posto, era al 155° nel 2008), su cui incidono non solo il costo che il creditore deve sostenere (nel caso standard trattato, 29,9% del credito rispetto al 14,4% della Germania, ad esempio), ma soprattutto il tempo necessario per ottenere un pronunciamento del tribunale (nel caso standard trattato, 1210 giorni contro i 394 della Germania);

2. la tassazione, per numero dei pagamenti, ore necessarie ad effettuarli e soprattutto incidenza della tassazione sui profitti lordi (128° posto, era al 122° nel 2008);

3. in termini sia di ottenimento di credito (84° posto, era al 68° nel 2008), come anche di protezione degli investitori (53° posto, era al 51° nel 2008), il peggioramento apparente della situazione italiana è da leggersi in termini puramente relativi: altri paesi hanno migliorato più in fretta, ma niente da noi è peggiorato, anzi;

4. i tempi e i costi delle licenze e dei permessi necessari alla costruzione di un nuovo edificio⁷ (83° posto, era al 78° nel 2008);

5. le difficoltà, i costi e le rigidità legati all'assunzione e al licenziamento di lavoratori (75° posto, era al 56° nel 2008).

6. la documentazione per l'*import/export* e soprattutto il tempo necessario per ottenerla (60° posto, era al 62° nel 2008)

7. per la costituzione di una nuova attività l'Italia è al 58° posto. Nel 2008 era al 65°;

8. relativamente più favorevole per l'Italia invece è il confronto internazionale in fatto di chiusura di un'attività (27° posto, era al 25° anche nel 2008);

La posizione dell'Italia in graduatoria sembra quindi essere peggiorata. In realtà, una tale conclusione andrebbe corrobora-

⁷ Il caso standard si riferisce alla costruzione di un magazzino.

rata effettuando un confronto temporale rispetto agli anni precedenti.

L'andamento dell'Italia nella graduatoria è estremamente variabile. L'Italia infatti si colloca al 69° posto su 155 paesi nell'edizione 2006, all'82° posto su 175 paesi nell'edizione 2007, al 53° posto su 178 paesi nell'edizione 2008 e al 65° posto su 181 paesi nell'edizione 2009. La forte variabilità della posizione dell'Italia in graduatoria è riconducibile a tre differenti cause: 1) la variazione relativa dei suoi indicatori rispetto a quelli degli altri paesi; 2) le variazioni del tipo e del numero degli indicatori utilizzati per costruire il *ranking* finale; 3) l'ingresso di nuovi paesi.⁸

Per queste ragioni è consigliabile che qualsiasi conclusione sull'andamento della posizione dell'Italia in graduatoria venga basata sulla tendenza di medio-lungo periodo ricavata da una serie di anni, e non dal confronto tra due soli anni che è soggetto ad una elevata variabilità di breve periodo. Le osservazioni disponibili non consentono per ora di individuare con certezza una tendenza.

3.3.3 Gli effetti di una politica di semplificazione amministrativa sul *ranking* dell'Italia: una simulazione per mezzo degli indicatori di *Doing Business*⁹

Immaginiamo ora che il governo italiano avesse attuato una

⁸ È importante sottolineare che per l'edizione del 2008 la Banca Mondiale ha provveduto a ricostruire la serie storica in modo da eliminare gli effetti della seconda e della terza causa, e rendere i risultati più correttamente confrontabili con quelli dell'anno più recente. Nella serie storica ricostruita l'Italia figura al 59° posto e non più al 53° nel 2008, quindi la revisione avvicina un poco il dato 2008 a quelli 2007 e 2009. I dati possono essere scaricati direttamente dal sito <http://www.doingbusiness.org/>.

⁹ Questa simulazione è stata svolta in base all'edizione 2009 di *Doing Business*.

politica di semplificazione amministrativa, i cui effetti si fossero manifestati nel periodo 2007-08 rilevato nell'edizione 2009. Si supponga che l'approccio prescelto sia stato quello di adottare una terapia d'urto tesa a ridurre i tempi e le procedure amministrative in modo da colmare i *gap* più significativi dell'Italia rispetto agli altri paesi. La simulazione qui condotta mira a verificare quale posizione occuperebbe oggi l'Italia, rispetto ad altri cinque paesi europei: Regno Unito, Irlanda, Germania, Francia e Spagna.

Nello specifico, si è immaginata una serie di interventi che non comportino maggior spesa pubblica o riduzione di entrate pubbliche, quindi sulla riduzione dei tempi richiesti dalle amministrazioni pubbliche per svolgere le loro funzioni o sulla riduzione del numero di adempimenti a carico dell'impresa, come indicato nella tabella 12. Le attività coinvolte nella simulazione sono le seguenti: i) «avviare un'attività»; ii) «ottenere una licenza»; iii) «registrazione di una proprietà»; iv) «pagamento delle tasse»; v) «rapporti commerciali con l'estero» e vi) «rendere vincolanti i contratti. Analizzando singolarmente gli indici che costituiscono le attività suddette abbiamo simulato tre scenari di miglioramento della performance italiana:

– simulazione A: il tempo necessario a svolgere le diverse attività è stato dimezzato e, ove necessario, approssimato per difetto all'intero più vicino;

– scenario B: il numero di procedure, di documenti (per *import* ed *export*) e il numero di pagamenti sono stati dimezzati e, ove necessario, approssimati per difetto all'intero più vicino.

– scenario C: la simulazione è stata svolta considerando congiuntamente le modifiche apportate nei due scenari precedenti.

Tabella 12. Miglioramento della performance italiana: valori reali e valori simulati

Topic/Indice	Valore Rilevato	Valore Simulato	Entità della riduzione
Tutela dei contratti attraverso le vie legali			
Numero di procedure necessario per ottenere il rispetto di un contratto attraverso le vie legali	40	30	25%
Numero di giorni necessari per ottenere il rispetto di un contratto attraverso le vie legali	1210	907	25%
Pagamento delle tasse			
Ore necessarie al pagamento delle tasse	360	270	25%
Quota di profitto destinata alle tasse	76%	67,4%	10%
Rapporti commerciali con l'estero			
Numero di documenti necessari per l'export	8	6	20%
Numero di giorni necessari all'operazioni di export	15	12	20%
Costi per esportazione (dollari a container)	1253	1002	20%
Numero di documenti necessari per l'import	16	13	20%
Numero di giorni necessari alle operazioni di import	21	17	20%
Costi per importazione (dollari a container)	1291	1033	20%

Fonte dei dati rilevati: Doing Business, edizione 2009

Obiettivo delle simulazioni è quello di valutare la variazione della posizione dell'Italia nella classifica generale dell'edizione del 2009 relativamente ai seguenti cinque paesi europei: Regno Unito, Irlanda, Germania, Francia e Spagna.

Le simulazioni dei diversi scenari sono state effettuate operando sull'intero campione dei 181 paesi. Successivamente sono state elaborate le posizioni relative tra i 6 paesi europei, così come indicate nella tabella 13. In parentesi è riportata la posizione occupata dal paese nella graduatoria relativa al campione completo.

Tabella 13. Posizionamento dell'Italia relativamente ai 5 paesi europei selezionati al variare dello scenario

	Posizione interna "Enforcing Contracts"		Posizione interna "Paying taxes"		Posizione interna "Trading Across Borders"		Simulazione congiunta
	Rank interno	Rank generale*	Rank interno	Rank generale*	Rank interno	Rank generale*	
Posizione attuale	141	82	117	82	110	82	82
Posizione simulata	119	80	99	81	61	79	66

* Posizione relativa dei paesi selezionati sulla base dell'indicatore complessivo di «Ease of Doing Business».

Fonte dei dati rilevati: Doing Business, edizione 2008

Come si evince dalla tabella 13, nello scenario C la posizione dell'Italia nella graduatoria dei 6 paesi migliora significativamente. L'Italia guadagna 3 posizioni passando dal 6° al 3° posto. Nella graduatoria internazionale l'Italia passerebbe dal 65° al 25° posto.

3.4 Siemens, Indicatore sintetico della cultura *pro-business*¹⁰

Tra i diversi fattori-chiave di attrattività esaminati dall'Osservatorio Siemens per migliorare il Sistema Italia e la sua attrattività positiva¹¹, uno particolarmente importante e finora non misurato è la «cultura *pro-business*», definita come «l'amore della competizione nel rispetto delle regole e dei valori,

¹⁰ Tutti i documenti relativi a questa fonte, inclusi quelli citati nelle note seguenti, si trovano in: <http://webdoc.siemens.it/CP/MAIN/EventieNovita/Studi/OsservatorioSistemaItalia/default.htm>

¹¹ Si veda *Osservatorio Siemens per migliorare il Sistema Italia e la sua attrattività positiva* (2005), a cura di Siemens – Ambrosetti, dove viene aggiornato un documento del 2003 contenente un *Tableau di bord* dell'attrattività dell'Italia e dei suoi competitori.

ovvero l'insieme di atteggiamenti e comportamenti delle persone nei confronti del business, che creano i presupposti ottimali per un suo sviluppo nei Paesi industriali avanzati». Siemens e Ambrosetti hanno provato a misurarla¹² per mezzo di un *set* di indicatori quantitativi costruiti per mezzo di indagini sul campo in Cina, USA, Germania, Giappone, Francia, Spagna, Italia. Da questi viene poi tratto un indicatore sintetico generale, secondo cui Italia e Spagna, con 64 punti su 100, risultavano nel 2005 all'ultimo posto nella classifica generale dei paesi, in testa alla quale si trovavano Cina (87) e USA (86). Tra gli indicatori elementari che compongono questo risultato, assumevano valori particolarmente bassi in Italia l'interesse per la tecnologia (49 a fronte del 96 degli USA) e la propensione al rischio (19 a fronte del 75 degli USA).

3.4.1 Com'è costruito

Siemens promuove da tempo studi e iniziative di comunicazione sul tema dell'attrattività dell'Italia come localizzazione di investimenti qualificati. Nel 2005, in collaborazione con lo Studio Ambrosetti, è stato costituito l'*Osservatorio Siemens per migliorare il Sistema Italia e la sua attrattività positiva*. Il tema di fondo resta quello della competitività del paese: l'Osservatorio si basa sull'idea che attrattività e competitività siano strettamente legate, nel senso che un'economia competitiva è tale anche perché è sede di investimenti qualificati. Nel *Tableau de bord* redatto da Siemens-Ambrosetti, la performance di un paese (territorio) in fatto di attrattività è misurata dagli investimenti diretti esteri (IDE, produttivi o strategico/logistici) e dalla spesa in R&S finanziata dall'estero. Questo non si-

¹² Nel sito Siemens appena citato, si veda *Misurare la cultura pro-business dell'Italia per migliorarne attrattività e competitività*.

gnifica che la presenza di investimenti «indigeni» non sia significativa, anzi: anche il fatto che le imprese locali si mantengano competitive e non emigrino altrove è sintomo di attrattività. L'osservatorio ne tiene conto assumendo gli IDE come *proxy* dell'insieme degli investimenti. Secondo questo modello, qualunque sia la motivazione dell'investitore (acquisire quote sul mercato locale o sfruttare un'offerta abbondante di fattori produttivi), le sue decisioni localizzative dipenderanno da quattro gruppi di fattori-chiave così definiti: 1) dotazione naturale (benessere economico; infrastrutture tecnologiche e di base; cultura *pro-business*; tecnologie innovative; capitale umano); 2) immagine e reputazione *pro-business*; 3) istituzioni e prassi (maturità del sistema industriale, indicata dalla flessibilità del lavoro; sistema amministrativo; sistema educativo/formativo, sistema finanziario, sistema giudiziario); 4) politiche (fiscalità e incentivi).

Tra questi fattori-chiave, la cultura *pro-business* è uno dei più importanti. Mancavano tuttavia tentativi di misurarla, anche per la complessità del tema. Per provarci, Siemens-Ambrosetti si sono ispirati ai lavori di Fons Trompenaars¹³ sull'impatto della cultura sul business, da cui hanno tratto suggerimenti su come scomporre la cultura *pro-business* nelle sue componenti fondamentali. Queste ultime sono raggruppate in due dimensioni:

– la dimensione «di contesto», che include:

a) internazionalizzazione delle imprese (grado di apertura al mondo esterno e capacità di individuare opportunità a livello

¹³ L'insieme di questo lavoro è documentato nel sito www.7d-culture.nl. Il riferimento che interessa in questa sede è a Trompenaars F. e Hampden-Turner C., *Riding the waves of culture. Understanding cultural diversities in business*.

mondiale);

b) propensione al rischio delle imprese (attitudine ad intraprendere nuove iniziative anche se difficili e impegnative);

c) flessibilità di chi lavora (capacità di adattarsi ai cambiamenti nel mercato del lavoro);

d) importanza attribuita all'istruzione e alla formazione da parte di docenti, studenti e altri attori del sistema educativo (consapevolezza del ruolo di educazione e formazione per la crescita professionale degli individui)

e) interesse per la tecnologia da parte di coloro che contribuiscono ad accumulare capitale tecnologico (apertura verso tematiche e strumenti tecnologici);

– la dimensione *core*, in cui si esplora l'atteggiamento degli individui in termini di:

a) competenza *vs.* appartenenza (come ingredienti per il successo);

b) merito *vs.* fatalismo (atteggiamento attivo o invece passivo di fronte agli eventi);

c) osservanza delle regole *vs.* adattamento alle regole (le regole sono considerate importanti o invece si conta sulla loro flessibilità);

d) visione ampia *vs.* focalizzazione (attitudine a interpretare la realtà con sguardo globale oppure a concentrarsi su aspetti specifici);

e) orientamento al risultato *vs.* all'impegno (comportamenti guidati dagli obiettivi o invece dallo sforzo necessario a raggiungerli);

f) management strategico *vs.* operativo (attitudine a focalizzarsi sugli obiettivi a lungo termine oppure sugli aspetti esecutivi);

g) orientamento alla cooperazione *vs.* individualismo (propensione al lavoro in *team* oppure all'indipendenza dell'individuo);

h) cambiamento e innovazione *vs.* stabilità (attitudine nei

confronti degli schemi tradizionali);

i) proattività *vs.* reattività (attitudine ad anticipare gli eventi oppure a reagire dopo che sono accaduti).

Queste due dimensioni sono a loro volta influenzate da due «fattori igienici»:

a) il rapporto tra lo stato e il cittadino, che «deve essere improntato alla reciproca fiducia e al reciproco rispetto: devono essere chiari e condivisi i diritti e i doveri»;

b) il rispetto delle regole, «inteso come educazione delle persone all'osservanza delle norme civiche. Chiarezza ed applicabilità delle regole, coerenza tra norme e valori, certezza della pena e sanzione sociale per chi trasgredisce...».

In termini operativi¹⁴:

– le dimensioni di contesto sono state quantificate (i) selezionando indicatori quantitativi attinti da fonti preesistenti, (ii) attribuendo un valore 100 al paese *best performer* e valori proporzionalmente inferiori agli altri, (iii) costruendo per ciascun paese un indicatore sintetico per ciascuna dimensione per mezzo di una media semplice, (iv) riaggregando infine le cinque dimensioni per mezzo della seguente ponderazione (in percentuale): istruzione 30, tecnologia 30, internazionalizzazione 20, rischio 15, flessibilità 5;

– le dimensioni *core* sono state quantificate (i) somministrando un questionario telefonico ad un campione rappresentativo della popolazione dai 18 anni in su nei sette paesi in esame. Per ciascuna delle dimensioni sopra elencate sono state formulate due domande chiuse che ne individuano altrettante componenti; a queste domande è stato chiesto di rispondere con una scala di Likert (da 0=non importante a 6=molto

importante); (ii) anche in questo caso, per ciascuna dimensione, è stato attribuito un valore pari a 100 al paese *best performer* e valori proporzionalmente inferiori agli altri per mezzo di una media semplice delle nove dimensioni indagate; (ii) è stato poi ottenuto un indicatore sintetico delle dimensioni *core*:

– infine, l'indicatore sintetico della cultura *pro-business* è stato ottenuto come media dei due indicatori sintetici delle dimensioni di contesto e *core*.

3.4.2 Che cosa dice

In tutte le «dimensioni di contesto», l'Italia compare sistematicamente in penultima posizione, quindi particolarmente debole. Per le dimensioni *core*, l'Italia è in posizione intermedia (3° posto) per orientamento al risultato e propensione al cambiamento e all'innovazione, in posizione medio-bassa (4° posto) per valorizzazione della competenza e proattività, al penultimo o ultimo posto per valorizzazione del merito, osservanza delle regole, ampiezza della visione, attitudine al management strategico. L'indice sintetico colloca l'Italia all'ultimo posto insieme alla Spagna.

Nel complesso, il quadro presentato per mezzo di questi indicatori non stupisce: è più o meno quanto ci si aspettava. Tuttavia, anche in questo caso l'esame della metodologia utilizzata pone qualche interrogativo.

In primo luogo, la selezione degli indicatori quantitativi per le dimensioni di contesto e qualitativi per quelle *core* è particolarmente limitata. Questo non è necessariamente un difetto grave, perché è ben possibile che diversi indicatori siano in realtà fortemente correlati fra di loro: ma bisognerebbe spiegarlo. In ogni caso, l'utilizzo di pochi indicatori rende l'indicatore sintetico particolarmente esposto a forti oscillazioni da un anno all'altro che in realtà non corrispondono a variazioni

¹⁴ La metodologia è dettagliata nel documento: <http://webdoc.siemens.it/CP/MAIN/EventieNovita/Studi/OsservatorioSistemaItalia/Edizioni/Ed.2005/default.htm>

altrettanto forti del fenomeno che si vuole descrivere.

In secondo luogo, quanto sono effettivamente confrontabili le risposte date a domande del tipo «quanto è importante rispettare le regole e le leggi?», oppure «quanto è importante avere una visione a tutto tondo degli aspetti più importanti?» da un campione di cittadini cinesi, statunitensi e italiani? Le tre culture in questione sono sufficientemente diverse tra di loro da far sorgere il dubbio.

In terzo luogo, il questionario è redatto in un modo che potrebbe interferire con la formulazione della risposta (attraverso una breve affermazione che precede ogni domanda e che rischia di orientare in qualche modo la risposta).

In quarto luogo, un sistema di indicatori è tanto più utile quanto più consente anche di seguire l'evoluzione nel tempo della posizione comparata di un soggetto. In questo caso, l'impressione è che molti degli indicatori elementari (in particolare quelli ricavati da domande qualitative) non siano destinati in alcun modo a variare nel breve periodo.

3.5 La regolazione e il *business environment*: un tentativo di sintesi

Le fonti prese in esame sono diversissime fra loro per impostazione metodologica (impianto concettuale, variabili osservate, natura dei dati e modalità di rilevazione, elaborazione degli indici di livello superiore, ecc.). Nondimeno, le conclusioni a cui esse giungono hanno alcuni elementi in comune, o quantomeno non in contraddizione fra di loro.

In primo luogo, nonostante una certa tendenza recente al miglioramento sotto alcuni aspetti, l'Italia resta un paese dalla regolazione assai restrittiva. Pur non dimenticando che l'intervento dello Stato non è in sé negativo, a differenza di quanto sostengono la Heritage Foundation e il *Wall Street Journal*, il confronto tra l'Italia e la gran parte dei paesi dell'Europa con-

tinente, nessuno dei quali è un noto campione del *laissez-faire*, non lascia molti dubbi al riguardo.

Prescindendo dal valore quantitativo di ciascun indicatore, che dipende dalle sue specifiche modalità costruttive, si può redigere l'elenco dei motivi di «sofferenza» presentato di seguito. Per la diversità delle fonti e delle metodologie, alcune delle quali piuttosto fragili, va sottolineato che non è possibile dare all'elenco un ordinamento per importanza. Ecco dunque gli aspetti giudicati più negativi, elencati in un ordine non significativo:

- il peso perdurante della presenza pubblica nell'economia, anche dove è più difficile giustificarla;
- la regolazione restrittiva del mercato del lavoro;
- l'economia sommersa;
- la protezione di determinati mercati e la scarsa efficacia dell'azione antitrust;
- l'eccessivo carico burocratico imposto alle imprese sotto vari punti di vista (sono spesso citati l'ottenimento di permessi e licenze, e le pratiche doganali);
- la tassazione eccessiva;
- la difficoltà ad ottenere la tutela dei diritti di proprietà e il rispetto dei contratti in tempi e a costi accettabili,
- la scarsa indipendenza dei giudici;
- la non indipendenza dell'amministrazione dal potere politico, e in particolare la poca neutralità delle stazioni appaltanti;
- la corruzione;
- il peso della criminalità organizzata nelle attività economiche.

In secondo luogo, fermo restando il quadro appena delineato, vanno rilevati alcuni miglioramenti recenti, in particolare per quanto riguarda il contesto amministrativo della creazione di nuove imprese (si veda il box seguente). Non tutte le fonti paiono rilevare questo miglioramento in modo omogeneo, ma esso si osserva distintamente in quelle che utilizzano

metodologie più rigorose (OCSE, Banca Mondiale). Nel caso dell'OCSE, il miglioramento italiano si iscrive peraltro in una tendenza analoga osservata in tutti i paesi in esame. In altre fonti la tendenza appare più debole, e a volte contraddittoria. L'Indice di Libertà Economica rileva ad esempio un miglioramento nel tempo necessario a costituire una nuova impresa, ma, per ragioni che vengono taciute, non rivede di conseguenza il valore del relativo sub-indicatore. Sono queste, non a caso, le fonti che più fanno ricorso alle percezioni di intervistati la cui conoscenza della realtà non è necessariamente aggiornata. Si tratta infatti prevalentemente di imprenditori medi e grandi, nell'insieme poco rappresentativi della reale struttura proprietaria e dimensionale delle imprese italiane, e diversi dei quali, tra l'altro, dividono la loro attività tra Italia ed estero (stando almeno a quanto si evince da illustrazioni metodologiche non sempre esaurienti).

In definitiva, gli indicatori esaminati si suddividono in due grandi categorie:

– quelli che, con metodologia variabile a seconda dei casi, raccolgono non opinioni, ma informazioni puntuali e fattuali riguardo alla regolazione e all'insieme delle normative che incidono sull'attività economica. È il caso dell'OCSE (PMR) e della Banca Mondiale (*Ease of Doing Business*), che, pur ritraendo aspetti parziali della realtà, restituiscono un quadro più attendibile delle variabili osservate;

– quelli in cui invece le opinioni soggettive degli intervistati, spesso espresse in risposta a domande molto vaghe e generiche, si riflettono in modo decisivo sul valore assunto dagli indicatori. È il caso degli indicatori del WEF, dell'IMD e della Heritage Foundation-WSJ, il cui valore e le cui variazioni sono inevitabilmente arbitrari e di difficile interpretazione.

Gli indicatori del primo tipo appaiono senz'altro più attendibili, anche perché è possibile attribuire un significato preciso alle loro variazioni. Essi diventano così utili non tanto perché permettono di stilare graduatorie – procedimento interes-

sante e utile, ma che enfatizza forse eccessivamente la dimensione della «competizione fra sistemi», e che comunque da un anno all'altro dice poco di nuovo – quanto perché permettono di cogliere e valutare in modo significativo le variazioni intervenute nel corso del tempo. Essi possono quindi anche servire come strumento per misurare l'efficacia delle politiche che tentano di affrontare i problemi.

Quando infine si cerca di guardare al *background* culturale che sta a monte dei comportamenti economici concreti, l'unico indicatore che se ne è occupato sembra rivelare in Italia una fortissima carenza di «cultura *pro-business*» che costituisce un ostacolo al rilancio della crescita su basi diverse da quelle passate.

Un confronto tra indicatori sulla creazione di nuove imprese

L'esistenza di vincoli amministrativi alla creazione di nuove imprese è rilevata dalla Banca Mondiale, dall'OCSE e dall'IMD. Come si documenta in appendice, gli indicatori non sono omogenei né come variabili rilevate, né come metodologia di rilevazione. L'OCSE rileva le informazioni presso i governi, mentre le altre fonti si affidano ai manager delle imprese che si trovano a dover utilizzare la legislazione (i cui pareri non sono però sempre basati su una affidabile informazione di dettaglio e sono peraltro influenzabili dal clima generale di opinione) oppure a studi professionali (è il caso della Banca Mondiale, che, per ragioni di comparabilità, richiede informazioni in relazione ad un caso standard non molto rappresentativo del contesto italiano: un'impresa che ha 50 addetti un mese dopo la nascita ed opera nella più popolosa città del paese). Anche se non è semplice sintetizzare l'esito della lettura di questi indicatori in un quadro unitario, si può osservare che:

(i) secondo l'OCSE, la situazione tra il 1998 e il 2003 è nettamente migliorata (l'indicatore di «carico amministrativo sugli

start-up» scende da 4,6 a 2,4), più di quanto pure non lo sia per gli altri indicatori rilevati, quelli di «opacità regolatoria e amministrativa» e di «ostacoli alla concorrenza». Si colgono in questo indicatore gli effetti della vasta azione di semplificazione amministrativa avviata anche su questo piano proprio nel 1998 con l'avvio della costruzione degli sportelli unici per le imprese;

(ii) le informazioni più recenti sembrano indicare che la situazione amministrativa in questo specifico settore è migliore di quella italiana nell'insieme dei settori, il cui indicatore di sintesi è ottenuto come media aritmetica semplice degli indicatori di livello inferiore (Banca Mondiale, *Doing Business*, colloca l'Italia al 70° posto in generale e al 45° per il carico amministrativo sulle *start up*);

(iii) positivo è anche il messaggio proveniente dall'IMD, che nota negli ultimi anni un miglioramento nel supporto legislativo alla costituzione di nuove imprese, e, nell'edizione 2006, annovera tra i punti di forza del fattore «efficienza del governo» il numero di giorni necessari (45) ad aprire una nuova impresa (*start-up days*) (26ª posizione nella graduatoria per questo indicatore).

3.6 Le strategie delle imprese e l'atteggiamento della società verso la competitività

Un aspetto della competitività di un paese è senza dubbio costituito dalla qualità delle strategie messe in campo dalle imprese che operano sul suo territorio, che il WEF e l'IMD cercano ambedue di rilevare per mezzo di specifici indicatori. L'atteggiamento della società verso la questione della competitività ha ovviamente un notevole impatto sulla formulazione di queste strategie.

Secondo l'IMD (par. 4.2), nel 2006, il *ranking* dell'Italia nel fattore *business efficiency* (55ª posizione su 61) è modesto più o meno come quello complessivo del paese (56ª posizione). Il *ranking* appare particolarmente compromesso dai fattori riguardanti il «mercato del lavoro» (60ª posizione) e le *management practices* (59ª posizione), ma anche quelli riguardanti *attitudes and values* (51ª posizione) non sono brillanti. In particolare:

- per quanto riguarda il «mercato del lavoro», particolarmente negativi sono i giudizi riguardanti i costi del lavoro, anche dei dirigenti e manager, l'orario di lavoro, le relazioni industriali, la motivazione dei lavoratori, la loro partecipazione ad attività di formazione, la scarsa disponibilità di lavoro qualificato, la difficoltà ad attirare lavoratori stranieri qualificati, il *brain drain*, la disponibilità di manager con esperienza internazionale;

- per quanto riguarda le *management practices*, le valutazioni emerse dalla *survey* sono in generale estremamente negative, e riguardano l'adattabilità ai cambiamenti, le pratiche etiche, la credibilità dei manager, il ruolo dei consigli di amministrazione, le pratiche di *auditing* e di contabilità, la creazione di valore per gli azionisti, l'importanza data alla *customer satisfaction*, lo spirito imprenditoriale, il *marketing*;

- per quanto riguarda le *attitudes and values* (che non si riferiscono più ai manager, ma all'intera società nazionale), i giudizi più critici emersi dalla *survey* riguardano gli atteggiamenti verso la globalizzazione, l'impatto negativo dell'immagine del paese all'estero sul business, la mancata condivisione dei valori della competitività da parte della società, la mancata considerazione del lavoratore nel contesto dei *corporate values*.

Il WEF tenta di misurare la qualità delle imprese per mezzo del *Business Competitiveness Index Rank*, che vede l'Italia al 38° posto quando si aggregano lo *sophistication of company operations and strategy rank* (28°) e il *quality of the national*

business environment rank (39° posto). In questo campo, il WEF individua:

- i più significativi vantaggi competitivi del paese, nella presenza di catene del valore, nella natura dei vantaggi competitivi e nella capacità di innovare, oltre che nel numero di telefoni cellulari, nella disponibilità in loco di macchinari per innovare i processi e (finalmente) nel crescente sforzo di semplificazione amministrativa;

- gli svantaggi più significativi sono invece associati all'inaffidabilità del management professionale, alle scarse spese in R&S, alla inadeguata formazione del personale, alla scarsa cooperazione che si avverte nell'ambito delle relazioni industriali e alla mancanza di tutela degli azionisti di minoranza.

Indicazioni sostanzialmente coerenti con quanto appena detto provengono dagli indicatori Siemens-Ambrosetti esaminati nel par. 3.1.3.

4. INDICATORI SINTETICI GLOBALI

4.1 L'Italia vista dal WEF (*Growth Competitiveness Index*)

Questo indicatore utilizza un misto di dati statistici e opinioni. Nonostante la sua fama mediatica, il suo maggior limite consiste nel voler trarre conclusioni impegnative in base ad opinioni di persone di cui non è chiaro quanto siano bene informate e rappresentative, date in risposta a domande spesso assai generiche, con il conseguente inevitabile inquinamento del confronto tra paesi anche a causa del diverso significato che gli intervistati verosimilmente danno alle domande. Nel 2006 esso colloca l'Italia al 42° posto fra i 125 paesi considerati. Anche se il confronto con il 2005 è difficoltoso, a causa di un cambiamento intervenuto tra i due anni nell'indice adottato, la posizione del paese in graduatoria sembra peggiorata comunque la si osservi.

Questo risultato dipende in larga parte dalla migliore posizione conquistata da altri paesi (già presenti in lista o *new entries*) e solo in misura marginale da peggioramenti nella valutazione di alcuni aspetti. Particolarmente critiche, nella percezione degli intervistati, sono la mancanza di indipendenza dei giudici, l'inadeguata tutela dei diritti di proprietà, la non neutralità delle stazioni appaltanti e il costo che la criminalità organizzata fa gravare sull'economia, oltre ovviamente alle valutazioni sul quadro macroeconomico, e in particolare sul debito pubblico.

4.1.1 Com'è costruito

Da più di vent'anni, il World Economic Forum (WEF) pubblica il rapporto annuale chiamato *Global Competitive-*

ness Report¹ (d'ora in poi: GCR). Dal 2006, il GCR misura la competitività dei paesi per mezzo del *Global Competitiveness Index* (GCI), che sostituisce il *Growth Competitiveness Index*, specificamente sviluppato da Jeffrey Sachs e John McArthur e utilizzato dal 2001. Il GCI parte dall'idea che la crescita di un paese poggia su nove «pilastri»:

- i) le istituzioni;
- ii) le infrastrutture;
- iii) l'ambiente macroeconomico;
- iv) la salute e l'educazione primaria;
- v) l'educazione superiore e la formazione;
- vi) l'efficienza dei mercati;
- vii) la capacità tecnologica;
- viii) la sofisticatezza del business;
- ix) l'innovazione.

Per ciascuno di essi il WEF rileva una serie di variabili che, opportunamente ponderate e aggregate, contribuiscono a determinare il valore del GCI. Queste variabili sono costituite da dati di due tipi: (i) dati statistici (*hard data*); (ii) risposte ad un questionario da parte di un gruppo di imprenditori (*survey data*), nel quadro della *Executive Opinion Survey* (EOS) del WEF, che catturano aspetti per cui non sono normalmente disponibili *hard data*. Gli intervistati sono scelti con un criterio descritto piuttosto sommariamente, che dovrebbe tenere conto della distribuzione settoriale e dimensionale delle imprese di ciascun paese, ma richiede peraltro che gli intervistati abbiano esperienza internazionale, il che, in un paese come l'Italia, distorce drasticamente la selezione²; in ogni caso, la com-

¹ Il Rapporto è a pagamento. Una sintesi e un po' di documentazione e di esempi sono disponibili gratuitamente all'indirizzo <http://www.weforum.org>.

² È richiesto anche che il campione intervistato comprenda: imprese nazionali che vendono all'estero, imprese estere che vendono all'interno, imprese pubbliche.

posizione del campione degli intervistati non è nota e l'esito della selezione non può quindi essere valutato.

Questo procedimento permette comunque di redigere una graduatoria fra i paesi esaminati. Più nel dettaglio (si vedano la tabella 6 e il sito del WEF):

a) il GCI è calcolato per aggregazione di tre indici, i *basic requirements* (istituzioni, infrastrutture, macroeconomia, salute ed educazione primaria), gli *efficiency enhancers* (educazione superiore e formazione, efficienza dei mercati del lavoro/dei beni/finanziario, capacità tecnologica) e gli *innovation and sophistication factors* (sofisticazione del business, innovazione), ciascuno dei quali è a sua volta composto da sub-indici (4 per il primo, 3 per il secondo e 2 per il terzo);

b) l'indice di ciascun *pillar* è calcolato per aggregazione di più variabili elementari (*survey data* e/o *hard data*);

c) ciascuna variabile elementare e ciascun indice assumono valori compresi tra 1 (esito più negativo per la competitività) e 7 (esito più positivo), anche i dati di tipo statistico utilizzati vengono convertiti in questa scala di valori;

d) ciascuna variabile elementare concorre alla formazione dell'indice del *pillar* – e ciascuno di questi ultimi a quella del sub-indice – con peso uguale. Nella costruzione dell'indice sintetico, invece, il sistema di ponderazione dei sub-indici varia a seconda dello stadio di sviluppo di ciascun paese, indicato dal Pil pro capite. Per mezzo di quest'ultimo, inteso come *proxy* dei livelli salariali, i paesi sono divisi in sottoinsiemi corrispondenti a diversi stadi di sviluppo, ordinati nel senso crescente del reddito: 1) *factor-driven*, in cui pesano relativamente di più i *basic requirements*; 2) *efficiency-driven*, in cui pesano relativamente di più gli *efficiency enhancers*; 3) *innovation-driven*, in cui pesano relativamente di più gli *innovation and sophistication factors*; altri due sottogruppi costituiscono situazioni di transizione tra 1) e 2). La ponderazione è cioè studiata in modo da attribuire un peso maggiore ai fattori più rilevanti in ciascuno stadio di sviluppo, penalizzando i paesi che

non si «preparano» adeguatamente per passare allo stadio successivo.

Questa metodologia presenta due evidenti punti deboli:

– in primo luogo, si affida a percezioni soggettive di un campione di intervistati non necessariamente rappresentativo, che anzi, nel caso dell'Italia, probabilmente non lo è;

– in secondo luogo, pone domande talmente vaghe da rendere le risposte poco confrontabili sia all'interno di ciascun paese che, ancor più, tra paesi; è poco probabile infatti che imprenditori che operano in paesi lontanissimi tra di loro usino lo stesso metro di giudizio quando si tratta di valutare in modo del tutto soggettivo le caratteristiche qualitative dell'ambiente in cui operano.

4.1.2 Che cosa dice

In base al *Global Competitiveness Index* (GCI), l'edizione 2006-2007 di *The Global Competitiveness Report* del WEF redige una graduatoria in cui sono presenti 125 paesi. Nel 2006-2007, con un valore di 4,5 su 7, l'Italia si colloca al 42° posto nella graduatoria (era al 38° nel 2005-2006, quando la graduatoria era calcolata su 117 paesi). I giudizi più critici riguardano (i) gli oneri burocratici, (ii) la tassazione, (iii) il costo (assai elevato) che la criminalità organizzata impone alle attività economiche, (iv) lo stato dei conti pubblici, (v) la rigidità del mercato del lavoro, (vi) la dipendenza dei giudici da influenze esterne, (vii) la tutela dei diritti di proprietà, (viii) la (non) neutralità delle stazioni appaltanti. Il peggioramento della posizione dell'Italia è dovuto prevalentemente non al peggioramento del giudizio sulle cose italiane, bensì al fatto che altri paesi presenti in graduatoria migliorano significativamente le loro posizioni.

4.2 L'Italia vista dal IMD (*World Competitiveness Scoreboard*)

Anche l'IMD, come il WEF, redige una graduatoria della competitività dei paesi, che viene presentata nel giugno di ogni anno con il *World Competitiveness Scoreboard*. Questa graduatoria è redatta in base ad un indicatore sintetico, commentato nel capitolo 4.1 del rapporto finale, che deriva dal consolidamento³ di quattro fattori – performance dell'economia, efficienza del governo, efficienza delle imprese, infrastrutture (si veda la tabella 9) – ciascuno dei quali contiene a sua volta 5 sottofattori e un numero variabile di criteri. L'Italia si colloca al 53° posto nella graduatoria generale che include 60 fra paesi e regioni e la sua posizione appare peggiorata negli ultimi anni. La regolazione e il *business environment* sono «fotografati» da alcuni criteri inclusi nei sotto-fattori «quadro istituzionale» e *business legislation*, a loro volta inclusi nel fattore «efficienza del governo»: i punti critici riguardano gli ostacoli burocratici all'attività delle imprese, le interferenze politiche nelle decisioni amministrative, la regolazione ingombrante, la corruzione, l'economia sommersa, la rigidità dei rapporti di lavoro, la scarsa efficacia della legislazione antitrust, la scarsa apertura degli appalti pubblici ai concorrenti esteri, lo scarso supporto alla creazione di nuove imprese, il protezionismo.

4.2.1 Com'è costruito

L'IMD di Losanna pubblica ininterrottamente, dal 1989, il *World Competitiveness Yearbook* (WCY), la cui ultima edizio-

³ Non ponderato, affinché la quantificazione non fosse influenzata dalla scelta di quantificare ciascuno dei sotto-fattori che contribuiscono all'indice per di un numero *variabile* di criteri elementari.

ne analizza i diversi aspetti della competitività di 61 sistemi economici (paesi, ma anche regioni), misurandoli e riaggregandoli per mezzo di indicatori sintetici fino ad ottenere una graduatoria (*scoreboard*). Le informazioni di base sono raccolte per mezzo di un *network* di 58 istituti partner.

Il WCY divide i fattori della competitività in quattro gruppi: *performance* dell'economia, efficienza del governo, efficienza delle imprese (*Business Efficiency*), infrastrutture. Ciascun fattore si articola a sua volta in 5 sotto-fattori, e ciascuno di questi ultimi in un numero variabile di criteri, per un totale di 312 criteri (tabella 9). Ciascuno dei 20 sotto-fattori, indipendentemente dal numero di criteri che contiene, ha lo stesso peso nella riaggregazione dei risultati (il 5%). Come il WEF, anche l'IMD fa uso sia di *hard data* (statistiche, che forniscono 201 criteri, di cui 126 utilizzati per costruire la graduatoria e 73 di *background*), che di una *survey* presso uomini di impresa sulla competitività percepita di ciascuna economia, che consta di 113 domande ciascuna delle quali fornisce uno dei criteri rimanenti che concorrono alla costruzione della graduatoria. I criteri desunti dalle risposte alla *survey* contribuiscono per circa un terzo alla definizione della graduatoria finale. I manager che prendono parte alla *survey* possono essere cittadini del paese di cui parlano o di un altro paese, hanno esperienza internazionale, lavorano nel paese di cui parlano e vi hanno abitato nell'ultimo anno. Nell'insieme, la *survey* ha avuto 4055 risposte per l'edizione 2006; la dimensione del campione rappresentativo di ciascuna economia è proporzionale al Pil di quest'ultima; l'IMD ha tentato di coinvolgere in primo luogo i suoi ex allievi. La *survey* raccoglie opinioni su aspetti difficilmente misurati dagli *hard data*, quali le pratiche di management, le relazioni industriali, la corruzione, le preoccupazioni per l'ambiente, la qualità della vita.

Questo indicatore è soggetto alle stesse considerazioni critiche esposte per il *Growth Competitiveness Index* del WEF, relative: (i) alla fragilità di un procedimento che si affida ad opi-

nioni soggettive, rilevate per di più presso un campione di manager non necessariamente rappresentativo della struttura produttiva dei paesi (comunque non di quella italiana, per quello che si può capire); (ii) all'arbitrarietà dei criteri di ponderazione; (iii) alla non comparabilità dei giudizi qualitativi espressi da persone che usano metri di misura verosimilmente diversi tra di loro.

4.2.2 Che cosa dice

L'indicatore sintetico è assai severo con l'Italia, che si ritrova nel 2006 al 56° posto su 61 tra paesi e regioni: un altro passo indietro in un peggioramento progressivo che prosegue senza interruzione dal 2002 (anno meno recente della serie presentata nell'ultimo rapporto). Considerando il solo fattore «efficienza del governo», l'Italia scende al 58° posto e anche qui il peggioramento è stato continuo nel periodo considerato. I criteri che più hanno contribuito a questo giudizio, in ordine decrescente di gravità (ma tutti con *score* bassissimi) sono, in ordine decrescente di criticità:

– per quanto riguarda il «quadro istituzionale», (i) gli ostacoli burocratici all'attività delle imprese, (ii) le interferenze politiche nelle decisioni della pubblica amministrazione, (iii) il contesto giuridico e regolatorio, che non incoraggia la competitività delle imprese, (iv) la percezione dell'esistenza della corruzione nel funzionamento dell'economia;

– per quanto riguarda invece la *business legislation*, (i) una consistente economia sommersa, che ostacola la crescita, (ii) una regolazione che non giova alla competitività delle imprese, (iii) la difficoltà a svolgere attività imprenditoriale nel contesto dato, (iv) la rigidità della legislazione sui contratti di lavoro, (v) la scarsa incisività della legislazione antitrust, (vi) una legislazione sulla disoccupazione che non incentiva a cercare un lavoro, (vii) lo scarso supporto dato dalla legislazione alla

creazione di nuove imprese, (viii) la scarsa apertura degli appalti pubblici ai fornitori esteri, (ix) una regolamentazione dei mercati dei beni e servizi che non favorisce le imprese, (x) l'inefficienza dell'amministrazione doganale, (xi) il protezionismo che ostacola le imprese (non è chiaro in realtà se si parla solo degli ostacoli opposti alle imprese estere, sia nel loro operare ordinario che nella presa di partecipazioni in imprese italiane, o anche della chiusura di alcuni mercati anche alla concorrenza nazionale).

4.3 L'Italia vista dalla Heritage Foundation e dal WSJ (*Index of Economic Freedom*)

Questo indicatore, che si propone di stabilire quanto un paese sia «economicamente libero», è calcolato come media aritmetica semplice del valore attribuito a 10 «fattori istituzionali» considerati rilevanti, misurati attraverso 50 «variabili di base», la cui quantificazione riposa largamente sulle opinioni di un gruppo di testimoni privilegiati. L'elenco delle variabili appare però parziale ed arbitrario, i criteri in base a cui sono effettuate le quantificazioni non sono esplicitati, e l'intero esercizio, oltre che poco trasparente, appare viziato da presupposti ideologici assai discutibili, come quello secondo cui la spesa pubblica e la regolazione sono sempre e comunque negative. L'Italia ne esce male, come paese «prevalentemente libero»; l'indice peggiora nel 2006, rispetto al 2005, soprattutto a causa dei fattori «banca e finanza» (come riflesso dei recenti tentativi di scalata ad alcune banche nazionali), «diritti di proprietà» e «mercato informale», anche se su questi due ultimi fattori i curatori del lavoro non segnalano novità. Il metodo adottato trascina quindi con inerzia le posizioni pregiudiziali anche a dispetto della realtà, fino a provocare variazioni non spiegate dell'indice.

4.3.1 Com'è costruito

L'IEF si propone di fornire un giudizio sintetico sulla dotazione di ciascun paese riguardo ai seguenti 10 «fattori istituzionali che, presi insieme, determinano la misura in cui le economie sono libere di rispondere alle mutevoli condizioni dei mercati mondiali»:

1. politica commerciale (misurata dalle variabili: dazi, restrizioni all'importazione);
2. peso fiscale dello Stato (tassazione sui profitti, dinamica della spesa pubblica);
3. intervento pubblico nell'economia (consumi pubblici, imprese pubbliche);
4. politica monetaria (tasso d'inflazione);
5. movimenti di capitale ed investimenti esteri (ostacoli, restrizioni);
6. banca e finanza (proprietà pubblica delle banche, restrizioni alla concorrenza bancaria);
7. salari e prezzi (libertà di contrattazione, controlli);
8. diritti di proprietà (indipendenza ed efficienza della magistratura, interferenza governativa nei contratti internazionali);
9. regolazione (peso della burocrazia e della normativa sul lavoro, normativa ambientale);
10. mercati informali (corruzione, economia sommersa).

Secondo gli autori del lavoro, «è chiaro che, se un paese vuole ottenere buoni risultati in termini di crescita di lungo periodo e benessere economico, deve avere una buona performance in *tutti* i 10 fattori».

Per mezzo di 50 «variabili di base», di cui peraltro non è esplicitata la quantificazione, viene attribuito a ciascun fattore un valore compreso tra 1 (massimo di libertà economica) e 5 (assenza di libertà economica). L'IEF è infine ottenuto come media aritmetica semplice del valore attribuito a ciascun fattore. Un paese viene considerato «libero» se l'IEF non raggiun-

ge 2, «per lo più libero» tra 2 e 2,99, «per lo più non libero» tra 3 e 3,99, «non libero» con IEF pari o superiore a 4.

A ben guardare, tuttavia, lo IEF ha due punti deboli che ne minano le fondamenta.

Da una parte, esso appare affetto da arbitrarietà poco trasparente e manifesta incompletezza.

Le variabili di base costituiscono infatti un insieme non illogico ma certo molto incompleto, e non vi è esplicita quantificazione di ciascuna di esse. I punteggi attribuiti a ciascuno dei dieci fattori sono in cifra tonda. Evidentemente si è attribuita un'elevata discrezionalità dei compilatori nelle valutazioni. Ma quando un gruppo di valutatori gode di discrezionalità, probabilmente riporta le opinioni prevalenti dell'ambiente in cui vive ed opera: e di fatto i giudizi non riportano mai fatti specifici ma citano frasi tratte da fonti giornalistiche disponibili, come l'*Economist Intelligence Unit*, trascinando a volte per inerzia, da un anno all'altro, giudizi che andrebbero invece aggiornati. Ciò non stupisce. Disporre di indicatori confrontabili per 161 paesi è attraente, ma ha un costo: i giudizi sono tremendamente sommarî; gli indicatori che servono per un paese africano sono diversi da quelli che servono per un paese europeo cosicché lo stesso indicatore riferito a contesti molto diversi riflette realtà molto diverse e il suo valore numerico è in realtà assai poco confrontabile nel tempo. Inoltre, almeno per quanto riguarda l'Italia, mancano alcune variabili che pur sarebbero necessarie e coerenti con la logica sottostante allo IEF, mentre altre sono definite in un modo che fatica a «catturare» la realtà delle cose, o l'andamento recente delle politiche. Ecco pochi esempi, che, se inclusi nel calcolo, porterebbero probabilmente ad un peggioramento del valore dell'indice e del giudizio sulle tendenze in atto: (a) la perdurante mancanza di concorrenza in alcuni settori (tra cui i servizi pubblici) documentata dalle relazioni dell'Antitrust; (b) il graduale appesantirsi della tassazione locale a seguito dei tagli nei trasferimenti statali agli enti locali; (c) la rischiosa confu-

sione dei nuovi compiti assegnati alla Cassa Depositi e Prestiti, che ora non si limita al finanziamento degli investimenti pubblici con la raccolta del risparmio postale garantito dallo Stato, ma procede al finanziamento di investimenti privati e assume partecipazioni in imprese private finanziandosi con l'emissione di obbligazioni non garantite dallo Stato. Per converso, è possibile che alcuni giudizi, come quello sulla rigidità del mercato italiano del lavoro, risentano di una ripetizione anno dopo anno, in presenza di una realtà che invece si va modificando. Per il fattore «regolazione», ad esempio, si prende atto del fatto che lo sportello unico ha ridotto i tempi di attesa per aprire un'impresa, ma lo *score* non diminuisce perché «molte procedure rimangono complicate». Ma questo era vero anche prima: perché in questo caso il miglioramento continua a non riflettersi nello *score*?

Dall'altra parte, resta un dubbio di fondo sull'impostazione dell'IEF, per il quale la spesa pubblica e la regolazione sembrano essere considerate sempre ed in sé negative. L'IEF esprime una sconfinata fiducia che il mercato, lasciato a sé, risolve ogni problema. Come se una spesa pubblica di buona qualità orientata a migliorare il capitale umano, la ricerca e l'innovazione, non servisse a favorire la crescita economica e la stessa libertà dei cittadini «di realizzare le loro aspirazioni».

Come se non servisse alla libertà economica una seria regolazione del risparmio (ecco un altro punto a rischio per l'Italia, dato il ritardo con cui procede la riforma) o una regolazione che limiti i monopoli e assicuri un «terreno di gioco ben livellato» per tutti i concorrenti. Tra gli ostacoli alla libertà economica, ad esempio, risulta incluso il controllo pubblico sulle tariffe dell'acqua, dell'elettricità, del gas, delle ferrovie e delle autostrade. Se attuati in modo opportuno, però, questi controlli servono a tutelare i consumatori su mercati di per sé non concorrenziali: perché questo sarebbe un ostacolo alla libertà economica?

L'IEF, insomma, ci dice alcune cose che sapevamo già, altre

cose poco plausibili e altre ancora arbitrarie e «ideologiche». Il suo significato è incerto e troppo soggetto a variazioni «umorali» degli intervistati. L'intenzione di fornire uno strumento utile sembra quindi rimasta tale, almeno per ora.

4.3.2 Che cosa dice

L'Italia, con un IEF pari a 2,50, si qualifica come paese «prevalentemente libero» e si colloca al 42° posto tra i 161 paesi in graduatoria. I fattori più negativi per l'Italia sono:

(i) «peso fiscale dello Stato» (valore 4, da paese «non libero») a causa della tassazione elevata sui profitti d'impresa e del livello elevato della spesa pubblica;

(ii) «banca e finanza», «regolazione», «diritti di proprietà» e «mercato informale» (valore 3, da paese «prevalentemente non libero»).

L'unico fattore con un punteggio da paese «libero» è la politica monetaria, misurata dal tasso d'inflazione (valore 1, stabile); una performance peraltro fortemente legata all'appartenenza dell'Italia all'area dell'euro. In mezzo stanno gli altri quattro fattori, con valori da paese «per lo più libero». Rispetto all'anno precedente, nel 2006 l'IEF medio mondiale migliora un po' e così quello dell'Europa. L'Italia, in controtendenza, peggiora (da 2,28 a 2,50), sempre all'interno della categoria «prevalentemente libero». Il peggioramento italiano – che compensa più che largamente il miglioramento rilevato in riferimento al criterio «peso fiscale dello Stato» per via delle riduzioni delle aliquote IRPEF e della diminuzione dell'0,6 della spesa pubblica in rapporto al Pil – è attribuito a 3 dei 10 fattori chiave:

– «banca e finanza», a causa del rifiuto inizialmente posto da Bankitalia alle OPA estere su banche italiane⁴;

⁴ La rilevazione delle percezioni su cui è largamente basato lo IEF è stata chiusa a metà 2005; oggi la situazione sta probabilmente cambiando.

– «diritti di proprietà», senza che però il peggioramento delle percezioni sia accompagnato da alcun fatto nuovo. Gli aspetti evocati nel commento sono la «lunghezza delle procedure giudiziarie» e il «*bias* politico dei giudici» (che però, nella misura in cui esistono effettivamente, erano presenti anche prima);

– «mercato informale»⁵, la cui *ratio* è che la corruzione serve ad oltrepassare illegalmente vincoli posti dallo Stato all'attività economica. Neanche qui si fa riferimento a fatti specifici.

4.4 L'Italia vista dal Fraser Institute / *Economic Freedom of the World*

La prima edizione dell'indice *Economic Freedom of the World* (EFW), a cura del Fraser Institute, è apparsa nel 1996, frutto di un lavoro iniziato dieci anni prima con il contributo, tra gli altri, di Milton Friedman. L'idea è quella di misurare il grado di libertà economica delle istituzioni e delle politiche di un paese ed il suo andamento nel tempo. L'edizione più recente dell'EFW, pubblicata nel settembre 2006, copre 130 paesi e si riferisce al 2004; per 53 fra questi paesi, l'indice è calcolato retrospettivamente a partire dal 1970. Questo indice aggrega per mezzo di medie aritmetiche semplici 38 dati elementari, tutti provenienti da altre fonti, pubbliche e private, e riferiti a (1) entità della presenza pubblica, (2) sistema giuridico e tutela dei diritti di proprietà, (3) disponibilità di *sound money*, (4) libertà degli scambi con l'estero, (5) del credito, del lavoro e di impresa. Il 45° posto in graduatoria che l'Italia occupava nel 2004 era dovuto in particolare ai fattori «dimensioni della presenza pubblica nell'economia», «sistema giuri-

⁵ Misurato dall'indice di corruzione percepita di Transparency International, che utilizza congiuntamente il parere di manager e analisti residenti e non residenti (<http://www.transparency.org/>).

dico e diritti di proprietà», «regolazione» dei mercati del credito e del lavoro.

4.4.1 Com'è costruito

L'indice EFW⁶ parte dall'idea che la libertà economica è essenziale al benessere, come mostra la correlazione tra gli indici che la misurano e il reddito pro capite. Per il Fraser Institute, gli ingredienti della libertà economica sono: la libertà di scelta degli individui, la volontarietà degli scambi coordinati unicamente dai mercati, la libertà di entrare nei mercati e di contenderli, la protezione degli individui e delle loro proprietà dalle aggressioni. Per tutelare la libertà economica, i governi dovranno, da un lato, attivarsi per creare il necessario quadro giuridico, e, dall'altro, astenersi da comportamenti invasivi della libertà di scelta individuale. Il grado di libertà economica esistente in un paese è misurato per mezzo di 38 dati elementari riaggregati nelle 5 aree tematiche citate. Tutti i dati utilizzati provengono quasi esclusivamente da fonti pubbliche e private di livello internazionale come il FMI, la Banca Mondiale e il World Economic Forum. Nessun dato è prodotto dagli autori dell'indice. La metodologia di elaborazione dei dati è relativamente semplice: (a) a ciascuno dei 38 dati elementari è attribuito un valore da 0 a 10 in funzione della distribuzione dei valori assunti dalla variabile utilizzata; (b) per mezzo di medie aritmetiche semplici vengono calcolati gli indici sintetici per ciascuna area tematica, (c) la media aritmetica semplice dei 5 indici di area tematica fornisce infine l'indice sintetico globale. Per 102 dei paesi sotto osservazione, la prima quanti-

ficazione dell'indice risale al 1980⁷; per 53 paesi addirittura al 1970; fino al 2000, l'indice è stato quantificato ogni 5 anni, dal 2000 è diventato annuale. I dati relativi a ciascun paese sono trattati in collaborazione con un corrispondente nazionale, per l'Italia il Centro Einaudi di Torino⁸. Essendo ottenuto in base ad altre fonti, l'indice EFW è piuttosto intempestivo rispetto ad altri esaminati in questa sede, poiché si riferisce a due anni prima della data di pubblicazione.

Poiché tra i 38 dati elementari utilizzati ve ne sono alcuni che provengono da sondaggi di opinione, tra cui il WEF, l'indice EFW è soggetto alle limitazioni già discusse a proposito di questi ultimi.

4.4.2 Cosa dice

In base all'indice EFW, la libertà economica nei paesi esaminati appare in crescita. Il valore medio dell'indice è infatti passato da 5,1 nel 1980 a 6,4 nel 2004, essenzialmente per effetto di (i) riduzioni delle imposte, o almeno delle aliquote marginali sui redditi, (ii) miglioramenti nella politica monetaria, (iii) progressiva liberalizzazione degli scambi internazionali. L'indice riferito all'Italia valeva 5,8 nel 1970 e 5,2 nel 1980; è poi cresciuto fino a 7,1 nel 2000 per poi giungere, con qualche oscillazione, al 6,9 del 2004. I valori migliori dell'indice per l'Italia si trovano nelle aree «disponibilità di *sound money*» e «libertà degli scambi con l'estero»; i peggiori nel campo della «regolazione del mercato del lavoro e della libertà di impresa».

⁶ Tutti i materiali pubblicati relativi a questo indice, inclusi i dati elementari in base a cui è costruito e le note metodologiche, sono disponibili nel sito <http://www.freetheworld.com/>

⁷ La serie storica è costruita tenendo conto che non tutti i dati elementari sono disponibili per il passato.

⁸ www.centroeinaudi.it

4.5 L'Italia vista da *Business International* / EIU / Leonardo

Nel 2005 *Business International* ha presentato una nuova edizione del suo *Business Environment Ranking*, che include 60 paesi ed è elaborato da *Leonardo Business Consulting* in base a dati dell'*Economist Intelligence Unit* (EIU)⁹.

Rispetto alle scorse edizioni del rapporto, l'Italia è in discesa sia nel voto «storico» (dal 23° posto in classifica nel 2004 al 30° nel 2005) che in quello di «previsione» (dal 26° posto nel 2004 al 30° nel 2005). Questo andamento, a partire da una condizione già sfavorevole sotto diversi punti di vista, appare determinato dallo stato dei conti pubblici, che vincola fortemente la politica macroeconomica e determina aspettative negative sulla tassazione delle imprese, e dalla perdita di competitività delle esportazioni.

4.5.1 Com'è costruito

Questa classifica si propone di misurare l'attrattività di un paese come localizzazione di investimenti, per mezzo di 70 indicatori raccolti in 10 categorie (ambiente politico, ambiente macroeconomico, opportunità di mercato, politiche per l'impresa privata, politiche per gli investimenti esteri, commercio estero e cambio, regime fiscale, sistema finanziario, mercato del lavoro, infrastrutture). Per ciascuna variabile, vengono elaborati due punteggi, uno per il quinquennio che termina nell'anno di pubblicazione (2001-2005) e l'altro di previsione per il quinquennio a venire.

⁹Lo studio è disponibile nella pagina web: http://www.ilsole24ore.com/fc?cmd=document&file=/SoleOnLine4/Economia%20e%20Lavoro/2005/10/Rapporto_BER_05.doc?uuid=2eaa8dd2-3740-11da-8f24-00000e25108c.

Circa metà degli indicatori è elaborato in base a statistiche ufficiali, l'altra metà è di tipo qualitativo e deriva da giudizi formulati dall'EIU in base ad informazioni di varia origine, la cui natura non è però esplicitata e non può quindi essere adeguatamente valutata.

4.5.2 Che cosa dice

Rispetto alle scorse edizioni del rapporto, l'Italia è in discesa sia nel voto sul quinquennio trascorso (dal 23° posto in classifica nel 2000-2004 al 30° nel 2001-2005) che in quello sul quinquennio di «previsione» (dal 26° posto nel 2004, riferito al 2005-2009, al 30°, riferito al 2006-2010). Il secondo è sempre un po' migliore del primo per le opportunità di miglioramento che i curatori del rapporto concedono sistematicamente al paese. Il peggioramento della posizione in classifica risulta in piccola parte dalla riduzione del punteggio (da 6,77 nel 2004 a 6,55 nel 2005), ma soprattutto dal miglioramento della posizione di altri paesi. Restringendo il confronto ai risultati medi dei principali partner europei (Francia, Germania, Regno Unito, Olanda, Spagna, Irlanda), la performance dell'Italia è inferiore alla media in tutte e dieci i gruppi di variabili utilizzate dal rapporto. Le variabili che starebbero poi determinando l'allargarsi del *gap* a sfavore dell'Italia sono riconducibili all'ambiente macroeconomico (per via del cattivo stato dei conti pubblici), alla perdita di competitività delle esportazioni e all'aspettativa di un carico fiscale sulle imprese che le condizioni dei conti pubblici non consentiranno di ridurre; i miglioramenti che si registrano sugli altri gruppi di variabili, leggermente più significativi in materia di «politiche per le imprese private», non sono sufficienti a migliorare la situazione complessiva.

5.1 L'Italia vista attraverso gli indicatori

Nel quadro della competitività dell'Italia che emerge dagli indicatori esaminati nei capitoli precedenti prevalgono gli aspetti negativi. I fatti principali si possono riepilogare in prima approssimazione come segue:

1. l'indicatore ultimo dell'evoluzione storica della competitività è il reddito pro capite, che in Italia cresce poco sia nella componente «tasso di occupazione» che, soprattutto, nella componente «produttività». Nel confronto con i paesi industriali ad alto reddito, l'Italia è in posizione medio-bassa e, soprattutto, tende a peggiorare;

2. le varie fonti concordano nel delineare un'immagine del quadro macroeconomico caratterizzata da debolezze strutturali ben note, né poteva essere diverso, almeno fin dove vengono prevalentemente utilizzati *hard data* (dati quantitativi provenienti essenzialmente, anche se non esclusivamente, dagli istituti di statistica). L'Italia fatica ad «agganciarsi» alla congiuntura positiva, quando questa finalmente si manifesta;

3. la lettura del quadro macroeconomico diventa invece meno nitida dove intervengono *survey data*. L'impressione è che queste ultime tendano in vari casi a restituire una situazione peggiore di quella desumibile dagli *hard data*. Se è così, la spiegazione potrebbe almeno in parte dipendere dal fatto che le opinioni sono uno strumento più adatto a riflettere – enfatizzandole per ragioni retoriche – le differenze strutturali tra paesi che non i mutamenti in atto. In altre parole, c'è un ritardo nell'aggiustamento delle opinioni alla realtà (come ad esempio nel caso del recente miglioramento dello *start up delay*, colto da alcune rilevazioni ma non da altre);

4. a rendere più enfaticamente negativo il giudizio delle *survey* sull'andamento dell'economia italiana interviene proba-

bilmente un fattore di tipo microeconomico, costituito dalla larghissima diffusione di giudizi severamente negativi sul *business environment*, sulla regolazione, sulla presenza pubblica nell'economia, sulla bontà delle strategie imprenditoriali italiane: giudizi caratterizzati anche da una radicata sfiducia nella possibilità di migliorare;

5. per quanto riguarda l'occupazione e il mercato del lavoro, il leggero miglioramento del tasso di occupazione ci lascia comunque ben lontani dalla chiusura del *gap*, e la diminuzione della disoccupazione di lungo periodo è da leggere come una manifestazione di quella situazione di «occupazione senza crescita» di cui hanno parlato vari analisti e che ha rimandato nel tempo il necessario aggiustamento dell'economia. Gli indicatori utilizzati dalle varie fonti tendono a restituire l'immagine di un mercato del lavoro caratterizzato da rigidità salariale, con conseguente difficoltà delle paghe ad aggiustarsi all'andamento della produttività, oneri sociali eccessivi a carico sia dei lavoratori che dei datori di lavoro, prevalente inadeguatezza dell'educazione e della formazione ricevute, manager non di rado scadenti e caratterizzati da inadeguata «etica del lavoro»;

6. gli indicatori dell'attività di R&S descrivono un quadro generalmente negativo, di *gap* rispetto agli altri paesi industrializzati. Per la verità, gli indicatori di *output* della Commissione europea sono un po' migliori di quelli di *input*, il che viene attribuito in prima istanza alla nota inadeguatezza di questi indicatori a cogliere sia l'attività innovativa non formalizzata che l'impatto del trasferimento tecnologico. Particolarmente negativi, e presenti in tutte le fonti, sono gli indicatori riguardanti l'istruzione superiore secondaria e terziaria. Nel caso delle università, sono negativi, comparativamente, sia i dati sul numero dei laureati e sui laureati in discipline tecniche e scientifiche che le opinioni sulla qualità dell'insegnamento e sull'attitudine delle università alla ricerca;

7. in fatto di riforme economiche – l'insieme delle politiche volte a rimuovere protezioni e regolazioni ingiustificate e a tu-

telare la concorrenzialità dei mercati – il quadro è di complessiva arretratezza: resta molta strada da fare, anche se la situazione è in via di miglioramento per una serie di aspetti. La Ue sottolinea, in particolare, che il livello dei prezzi in Italia nell'ultimo quinquennio ha seguito un andamento divergente, mentre nelle medie Ue 25, Ue 15 e area euro i coefficienti di variazione si sono ridotti. Questo ovviamente è dannoso per la competitività. A conclusioni sostanzialmente analoghe giungono per altre vie gli indicatori sintetici esaminati nel capitolo 4;

8. non sono positivi neanche i due indicatori della *shortlist* di Lisbona che parlano di coesione sociale. Le persone in povertà stanno aumentando. La disoccupazione di lunga durata invece diminuisce, ma in parallelo la produttività non cresce: se hanno ragione i commentatori che vedono prossima la fine dell'epoca della «occupazione senza crescita», il dato sulla disoccupazione di lunga durata non va sopravvalutato;

9. infine, due dei tre indicatori ambientali della *shortlist* di Lisbona (emissioni di gas serra, intensità energetica del Pil) mostrano segni di peggioramento;

10. gli indicatori che riguardano il *business environment*, la regolazione e le strategie delle imprese (capitolo 3) collocano l'Italia in posizione piuttosto bassa nelle diverse graduatorie. Lo stesso vale per gli indicatori sintetici globali (capitolo 4). In diversi casi c'è da credergli, ma nell'insieme si ha l'impressione che essi tendano ad enfatizzare gli aspetti negativi, e che lo facciano soprattutto sotto l'influsso dei dati di *survey*.

5.2 Una valutazione degli indicatori

Gli indicatori esaminati si possono discutere essenzialmente sotto tre punti di vista.

In primo luogo, si può discuterne il modello concettuale sottostante. Alcuni di questi modelli sono largamente accetta-

ti, come quello che porta ad utilizzare la spesa in R&S come indicatore di competitività: si assume che questo tipo di spesa generi innovazione e che questa a sua volta si diffonda nel sistema economico accrescendone la produttività. Altri invece sono assai meno condivisibili, come quelli secondo cui la spesa pubblica o la presenza pubblica nell'economia sono *di per sé* ostacoli alla competitività.

Un esame esauriente del modello concettuale sottostante agli indicatori più frequentemente utilizzati è di evidente importanza, ma esula dagli scopi di questo lavoro.

In secondo luogo, si può discutere il significato e l'affidabilità dei dati con cui sono costruiti gli indicatori, che possono essere *hard data* (statistiche) oppure *survey data* (raccolta strutturata di informazioni fattuali o di opinioni). In terzo luogo si possono discutere i criteri di aggregazione (ponderazione) dei dati.

È da questi ultimi due punti di vista che si è sviluppato il lavoro presentato nei capitoli precedenti.

Gli *hard data* sono i meno discussi: nonostante alcune note lacune metodologiche, sulla loro interpretazione c'è in generale largo consenso. Il modo di aggregarli, ponderandoli, è invece ovviamente aperto alla discussione, che può avere luogo solo se c'è trasparenza riguardo ai criteri adottati, che spesso manca. L'unico soggetto che ci prova è comunque la Commissione, il cui *European Innovation Scoreboard* perviene ad un indicatore sintetico per aggregazione non ponderata di variabili esclusivamente quantitative, mettendo inoltre a disposizione del pubblico una ampia documentazione sull'esito di ipotesi alternative di ponderazione. Lo stesso fa l'OCSE, per costruire il suo indicatore sintetico della «*product market regulation*».

Sono invece tutt'altro che esaurienti al riguardo gli indicatori più celebri nell'universo mediatico, quelli del WEF e dello IMD, che ricorrono largamente a *survey data*. Il problema non nasce tanto dal ricorso alla *survey* in sé, quanto dal modo

in cui sono formulate le domande, dall'incerta rappresentatività dell'insieme dei rispondenti (quanto sono rappresentativi dell'imprenditoria italiana ed estera interessata all'Italia? quanto conoscono l'Italia? con che criteri la giudicano? quale significato danno alle parole con cui sono formulate le domande?) e dalla misura in cui si lascia che i risultati della *survey* incidano sull'indicatore sintetico. È immaginabile inoltre che questa potenziale «fragilità» delle opinioni si accentui in un mondo in rapido cambiamento.

In questo senso, gli indicatori esaminati si suddividono in due grandi categorie:

a) quelli che, con metodologia variabile a seconda dei casi, raccolgono non opinioni, ma informazioni puntuali e fattuali riguardo alla regolazione e all'insieme delle normative che incidono sull'attività economica. È il caso dell'OCSE (PMR) e della Banca Mondiale (*Ease of Doing Business*), che, pur ritraendo aspetti parziali della realtà, restituiscono un quadro più attendibile delle variabili osservate;

b) quelli in cui invece le opinioni soggettive degli intervistati, spesso espresse in risposta a domande molto vaghe e generiche, si riflettono in modo decisivo sul valore assunto dagli indicatori. È il caso degli indicatori del WEF (e del Fraser Institute, nella misura in cui li utilizza), dell'IMD, della Heritage Foundation-WSJ, e di Siemens-Ambrosetti, il cui valore e le cui variazioni sono inevitabilmente arbitrari e di difficile interpretazione.

Gli indicatori del primo tipo appaiono senz'altro più attendibili, anche perché è possibile attribuire un significato preciso alle loro variazioni. Essi diventano così utili non tanto perché permettono di stilare graduatorie – procedimento interessante e utile, ma che enfatizza forse eccessivamente la dimensione della «competizione fra sistemi», e che comunque da un anno all'altro dice poco di nuovo – quanto perché permettono di cogliere e valutare in modo significativo le variazioni intervenute nel corso del tempo. Essi possono quindi anche servire

come strumento per misurare l'efficacia delle politiche che tentano di affrontare i problemi.

A cosa possono servire questi indicatori? Se con essi si vuole ottenere una fotografia statica delle differenze fra paesi, occorre usare con molta prudenza i *survey data* per non introdurre ed amplificare le distorsioni appena segnalate. Ed è del tutto superfluo, quantomeno dal punto di vista strettamente conoscitivo, ripetere la rilevazione tutti gli anni: le strutture dei sistemi economici e le sottostanti culture cambiano molto più lentamente. Se invece si vuole usarli per monitorare i cambiamenti in atto con la pretesa di un certo *fine tuning*, come è nel caso degli indicatori del gruppo b) appena visto, allora occorre che la loro costruzione si fondi su dati il più possibile quantitativi, riscontrabili e aggiornabili, in modo che l'indicatore che ne risulta sia reattivo e attendibile.

In definitiva, si potrebbe dire che gli indicatori sarebbero molto più utili di quanto non siano attualmente se il loro mercato fosse un po' più «etico».

Sul versante della domanda di indicatori, opinionisti e politici dovrebbero mostrare di considerarli di più uno strumento utile a condizione di riconoscerne il limite. Un indicatore attendibile è prezioso sia per scopi conoscitivi che per monitorare l'esito delle politiche in atto, soprattutto se lo si usa sistematicamente. Perché *Doing Business* non ha la fortuna mediatica degli indicatori del WEF e dell'IMD, pur meritandola? E perché gli indicatori del WEF e dell'IMD vengono utilizzati per creare eventi annuali tanto clamorosi quanto tutto sommato trascurabili, visto che da un anno all'altro gli indicatori sintetici non possono che dire le stesse cose?

Doing Business mostra ad esempio (par. 3.1.3) che, se il governo italiano fosse tempestivamente intervenuto su alcuni aspetti fra i più critici della regolazione delle attività economiche, la posizione del paese nella graduatoria generale per il 2008 sarebbe decisamente migliore.

Sul versante dell'offerta, chi presenta gli indicatori del

WEF e dell'IMD finisce spesso per sciupare la mole enorme di informazioni interessanti e preziose che pure essi contengono.

Occorrerebbe invece una maggiore cura nel rimediare alle debolezze segnalate e una maggiore trasparenza sulle metodologie adottate. Nonché, in ogni caso, un maggior senso del limite.

6. APPENDICE

6.1 Tabelle

Tabella A1. L'Italia nello *European Innovation Scoreboard*

ITALY									(2003)	(2004)	2005	Relative to EU	Trend	Trend EU
	SII	--	--	--	--	0,35	0,35	0,36					1,4	0,0
	<i>relative to EU</i>	--	--	--	--	82	83	85						
	<i>rank</i>	--	--	--	--	17	17	17						
	INPUT - Innovation drivers	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004						
1,1	S&E graduates	5,1	5,5	5,7	6,1	7,4	--	--				65	17	9
	<i>relative to EU</i>	--	59	56	55	65	--	--						
1,2	Population with tertiary education	8,8	9,5	9,7	9,8	10,2	10,7	11,6				53	8	4
	<i>relative to EU</i>	--	--	48	49	50	50	53						
1,3	Broadband penetration rate	--	--	--	--	1,0	2,8	6,1				80	79	50
	<i>relative to EU</i>	--	--	--	--	--	--	80						
1,4	Participation in life-long learning	4,8	5,5	5,5	5,1	4,6	4,7	6,8				69	--	--
	<i>relative to EU</i>	--	--	70	65	58	51	69						
1,5	Youth education attainment level	65,3	66,3	68,8	67,0	69,1	69,9	72,9				95	3	0
	<i>relative to EU</i>	--	89	90	88	90	91	95						

(segue) Tabella A1. L' Italia nello European Innovation Scoreboard

	ITALY								(2003)	(2004)	2005	Relative to EU	Trend	Trend EU
	INPUT - Knowledge creation													
2.1	Public R&D expenditures <i>relative to EU</i>	0,55	0,53	0,54	0,55	0,55	0,54	0,55	0,60	--	--	88	5	2
2.2	Business R&D expenditures <i>relative to EU</i>	0,52	0,51	0,53	0,56	0,56	0,53	0,56	0,56	0,55	--	44	2	1
2.3	Share of med-high/high-tech R&D	92,2	93,0	90,3	91,1	91,1	90,3	91,1	--	--	--	102	-1	--
2.4	Enterprises receiving public funding	104	104	101	102	102	101	102	--	--	--	178	--	--
2.5	Business financed university R&D	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	1
	<i>relative to EU</i>	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

(segue) Tabella A1. L' Italia nello European Innovation Scoreboard

	ITALY								(2003)	(2004)	2005	Relative to EU	Trend	Trend EU
	INPUT - Innovation & entrepreneurship													
3.1	SMEs innovating in-house			31,0					28,8			113	--	--
3.2	Innovative SMEs co-operating with others			3,0					2,7			23	--	--
3.3	Innovation expenditures			1,95					1,54			102	--	--
3.4	Early-stage venture capital	0,011	0,014	0,030	0,035	0,035	0,030	0,035	0,015	0,005	--	20	-56	-28
3.5	ICT expenditures <i>relative to EU</i>	--	47	52	58	58	52	58	39	20	--			
	<i>relative to EU</i>	--	--	5,1	5,2	5,2	5,1	5,2	5,4	5,3	5,3	84	1	7
3.6	SMEs using non-technological change	--	--	78	83	83	78	83	82	83	84			
				49,0								115	--	--

(segue) Tabella A1. L'Italia nello European Innovation Scoreboard

ITALY						(2003)	(2004)	2005	Relative to EU	Trend	Trend EU
OUTPUT - Application											
4.1	Employment in high-tech services	2,56	2,71	2,92	3,05	3,02	2,93	--	92	1	0
	<i>relative to EU</i>	--	--	95	93	93	92	--			
4.2	Exports of high technology products	7,4	7,5	8,5	8,5	8,2	7,1	--	40	-7	-6
	<i>relative to EU</i>	--	38	41	41	45	40	--			
4.3	Sales new-to-market products			9,5		8,1			177	--	--
4.4	Sales new-to-firm not new-to-market products			16,1		5,8			87	--	--
4.5	Med-hi/high-tech manufacturing employment	7,62	7,62	7,62	7,42	7,37	7,42	--	112	-1	-3
	<i>relative to EU</i>	--	--	109	106	108	112	--			

(segue) Tabella A1. L'Italia nello European Innovation Scoreboard

ITALY						(2003)	(2004)	2005	Relative to EU	Trend	Trend EU
OUTPUT - Intellectual property											
5.1	New EPO patents	64,4	68,1	76,8	80,6	74,7	--	--	56	4	5
	<i>relative to EU</i>	59	58	57	57	56	--	--			
5.2	New USPTO patents	27,8	26,1	29,5	29,9	30,3	--	--	42	4	6
	<i>relative to EU</i>	46	41	44	42	42	--	--			
5.3	New Triad patents	12,6	13,0	13,5	--	--	--	--	60	4	1
	<i>relative to EU</i>	55	58	60	--	--	--	--			
5.4	New community trademarks	--	--	--	--	65,3	84,9	83,6	96	13	16
	<i>relative to EU</i>	--	--	--	--	100	100	96			
5.5	New community designs	--	--	--	--	--	100,8	129,2	154	--	--
	<i>relative to EU</i>	--	--	--	--	--	148	154			

I dati del 2000 degli indicatori CIS fanno riferimento alla terza indagine CIS (CIS3).

I dati del 2002 fanno riferimento alle stime basate sui *light data* del CIS.

Fonte: Commissione Europea, 2005

Tabella A2 - Indicatori di competitività per paesi/territori									
AREA TEMATICA ↑ FONTE ↓	Contesto economico generale, infrastrutture	Occupazione	Innovazione e ricerca	Riforme economiche (indicatori di concorrenza dei mercati)	Coesione sociale	Ambiente	Regolazione, business environment	Strategie delle imprese	INDICATORE SINTETICO GLOBALE
Commissione UE / Eurostat, <i>Structural Indicators (shortlist)</i> (2) (indicatori utilizzati nel Lisbon Process)	Eurostat "Structural Indicators" (shortlist)	Eurostat "Structural Indicators" (shortlist)	Eurostat, "Structural Indicators" (shortlist)	Eurostat, "Structural Indicators" (shortlist)	Eurostat, "Structural Indicators" (shortlist)	Eurostat, "Structural Indicators" (shortlist)			
Commissione UE, <i>European Innovation Scoreboard</i>			Comm. UE, "European Innovation Scoreboard"						
Banca Mondiale, <i>Doing Business</i>							Ease of doing business (indice sintetico) (3) (4)		

(segue) Tabella A2 - Indicatori di competitività per paesi/territori									
AREA TEMATICA ↑ FONTE ↓	Contesto economico generale, infrastrutture	Occupazione	Innovazione e ricerca	Riforme economiche (indicatori di concorrenza dei mercati)	Coesione sociale	Ambiente	Regolazione, business environment	Strategie delle imprese	INDICATORE SINTETICO GLOBALE
World Economic Forum, <i>Global Competitiveness Report</i> (8)	Macroeconomic environment index		Technology Index				Public institutions index		Growth Competitiveness Index (indice sintetico) (3) (5)
IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>	Economic Performance, Government Efficiency, Infrastructure		Infrastructure				Quality of the national business environment	Company operations and strategy ranking	Business Competitiveness Index
Business International-EIU Economist Intelligence Unit <i>La competitività del sistema Italia</i>	Ambiente macroeconomico opportunità di mercato (domanda)						Government Efficiency Infrastructure	Business Efficiency	World Competitiveness Scoreboard

(segue) **Tabella A2 - Indicatori di competitività per paesi/territori**

AREA TEMATICA FONTE ↓	Contesto economico generale, infrastrutture	Occupazione	Innovazione e ricerca	Riforme economiche (indicatori di concorrenzialità del mercato)	Coesione sociale	Ambiente	Regolazione, business environment	Strategie delle imprese	INDICATORE SINTETICO GLOBALE
OECD, <i>Indicators of Product Market Regulation</i>							Product Market Regulation (indice sintetico) (3) (7)		
OECD, <i>Science, Technology and Industry Scoreboard</i>			Investment Human resources Patents ICT Knowledge flows Economic impact						
Siemens - <i>Osservatorio sull'attrattività dell'Italia</i> Heritage Foundation - <i>Wall Street Journal, Index of Economic Freedom</i>							Dimensioni della cultura pro-business		Index of Economic Freedom (indice sintetico) (3)

LEGENDA

- 1) Per ciascuna delle aree tematiche individuate, sono disponibili ulteriori indicatori oltre a quelli indicati nella specifica tabella
- 2) L'indice sintetico risulta dall'aggregazione di indicatori di livello inferiore.
- 3) Questo dato utilizza anche le percezioni raccolte presso testimoni privilegiati.
- 4) Ottenuto per aggregazione di indici di livello inferiore, in parte quantitativi e in parte derivati da sondaggi di opinione.
- 5) Questo indice è ottenuto utilizzando anche informazioni desunte da fonti varie rielaborate dalla EIU.
- 6) Questo indice è ottenuto per aggregazione (ponderata) di indici di livello inferiore integralmente ricavati da questionari sottoposti ai governi.
- 7) Dal 2006, il WEF utilizzerà prevalentemente un nuovo indicatore sintetico, attualmente in via di sperimentazione: il Global Competitiveness Index, accanto a cui sopravvivrà il Growth Index.

Fonte: *elaborazione IRS su fonti varie*

Tabella A 3 - Commissione UE/Eurostat, *Structural Indicators* (Lisbon process shortlist)

AREA TEMATICA FONTE ↓	Contesto economico generale, infrastrutture	Occupazione	Innovazione e ricerca	Riforme economiche (indicatori di concorrenzialità dei mercati)	Coesione sociale	Ambiente
Commissione UE / Eurostat, <i>Structural Indicators</i> (shortlist) (indicatori utilizzati nel Lisbon Process)	PIL pro capite in PPA Produttività del lavoro	Tasso di occupazione Tasso di occupazione dei lavoratori anziani	Livello di istruzione dei giovani (20-24) Investimento lordo per R&S	Livello dei prezzi comparato Investimenti fissi lordi del settore privato	Popolazione a rischio di povertà dopo i trasferimenti sociali Tasso di disoccupazione di lungo periodo	Emissioni gas serra Intensità energetica dell'economia
					Dispersione regionale dei tassi di disoccupazione	Volume di merci trasportate in rapporto al PIL

Fonte: *Commissione UE, Eurostat*

Tabella A4 - Commissione UE, European Innovation Scoreboard					
Innovazione e ricerca					
AREA TEMATICA → FONTE ↓	INPUT Innovation drivers	INPUT Knowledge creation	INPUT Innovation & entrepreneurship	OUTPUT Application	OUTPUT Intellectual property
Commissione UE, <i>European Innovation Scoreboard</i>	S&E graduates (% of population aged 20-29)	Public R&D expenditures (% of GDP)	SMEs innovating in-house (% of SMEs)	Employment in high-tech services (% of total workforce)	EPO patents per million population
	Population with tertiary education (% of population aged 25-64)	Business R&D expenditures (% of GDP)	Innovative SMEs co-operating with others (% of SMEs)	High-tech exports - Exports of high technology products as a share of total exports	USPTO patents per million population
	Broadband penetration rate (number of broadband lines per 100 population)	Share of medium-high-tech and high-tech R&D (% of manufacturing R&D expenditures)	Innovation expenditures (% of turnover)	Sales of new-to-market products (% of turnover)	Triadic patent families per million population

(segue) Tabella A4 - Commissione UE, European Innovation Scoreboard					
Innovazione e ricerca					
AREA TEMATICA → FONTE ↓	INPUT Innovation drivers	INPUT Knowledge creation	INPUT Innovation & entrepreneurship	OUTPUT Application	OUTPUT Intellectual property
Commissione UE, <i>European Innovation Scoreboard</i>	Participation in lifelong learning (% of population aged 25-64)	Share of enterprises receiving public funding for innovation	Early-stage venture capital (% of GDP)	Sales of new-to-firm not new-to-market products (% of turnover)	Number of (new) domestic community trademarks per million population
	Youth education attainment level (% of population aged 20-24 having completed at least upper secondary education)	University R&D expenditures financed by business sector	ICT expenditures (% of GDP)	Employment in medium-high and high-tech manufacturing (% of total workforce)	Number of (new) domestic community industrial designs per million population
			SMEs using non-technological change (% of SMEs)		

Fonte: Commissione UE

Tabella A 5 - OECD, Indicators of Product Market Regulation (5)					
AREA TEMATICA FONTE	Regolazione, business environment			Indicatore sintetico (2)	
	Indicatori di livello inferiore (1)	Contenuto degli indicatori di livello inferiore	Indicatori intermedi		
OECD, Indicators of Product Market Regulation	Scope of public enterprises 4,5	settori dell'economia in cui è presente la proprietà pubblica	Public ownership (3)	State control 3,2	Product Market Regulation 1,9
	Size of public enterprises 3,7	estensione della proprietà pubblica in proporzione all'economia			
	Direct control over business enterprises 3,5	privilegi dell'azionista pubblico	Involvement in business operations (3)		
	Price controls 2,0	regolazione pubblica dei prezzi	Regulatory and administrative opacity (4) 0,4		
	Use of command and control regulation 1,5	regolazione pubblica dell'attività (con mezzi coercitivi)	Administrative burdens on startups (4) 2,4	Barriers to entrepreneurship 1,4	
	Licenses and permits systems 0,0	sportelli unici, silenzio-assenso			
	Communication and simplification of rules and procedures 0,5	presenza di misure di semplificazione e comunicazione sulle regolazioni in atto			
	Administrative burdens for corporations 2,8	entità degli oneri amministrativi per avviare un'impresa a responsabilità limitata			
	Administrative burdens for sole proprietors 2,8	entità degli oneri amministrativi per avviare un'impresa individuale			
	Sector-specific administrative burdens 2,1	entità degli oneri amministrativi per specifici settori			

(segue) Tabella A5 - OECD, Indicators of Product Market Regulation (5)

AREA TEMATICA FONTE	Regolazione, business environment			Indicatore sintetico (2)	
	Indicatori di livello inferiore (1)	Contenuto degli indicatori di livello inferiore	Indicatori intermedi		
OECD, Indicators of Product Market Regulation	Legal barriers 1,9	Vincoli amministrativi al numero di imprese presenti in determinati settori	Barriers to competition (3)		
	Antitrust exemptions 0,0	Esenzione delle imprese pubbliche dalle regole di concorrenza	Explicit barriers to trade and investment (3)	Barriers to trade and investment 1,1	Outward-oriented policies
	Foreign ownership barriers 2,8	Vincoli amministrativi alle partecipazioni estere nelle imprese a controllo pubblico (in generale; nelle TLC e nelle linee aeree)			
	Tariffs 1,0	Media aritmetica semplice delle tariffe per la MFN			
	Discriminatory procedures 0,7	Procedure discriminatorie in favore delle imprese nazionali	Other barriers (3) 0,4		
	Regulatory barriers 0,0	Altre barriere non-tarifarie (conformità dei prodotti)			

LEGENDA

- 1) Questi indicatori sono integralmente ricavati da questionari sottoposti ai governi
- 2) Aggregazione ponderata degli indici di livello inferiore
- 3) Regolazione economica
- 4) Regolazione amministrativa
- 5) Nelle celle è riportato il valore dell'indicatore nel 2003

Fonte: Ocse

AREA TEMATICA → FONTE ↓	Regolazione, business environment	
Banca Mondiale, <i>Doing Business</i>	Indicatori di livello inferiore (1)	Indicatore sintetico (2)
	Starting a business 52 (2005: 46)	Ease of Doing Business ranking 82 (2005: 69)
	Dealing with licenses 104 (2005: 109)	
	Employing workers 101 (2005: 102)	
	Registering property 53 (2005: 50)	
	Getting credit 65 (2005: 41)	
	Protecting investors 83 (2005: 81)	
	Paying taxes 117 (2005: 112)	
	Trading across borders 110 (2005: 103)	
	Enforcing contracts 141 (2005: 147)	
	Closing a business 49 (2005: 43)	

LEGENDA

- 1) Indicatori ricavati in base ad informazioni acquisite con la collaborazione di team di professionisti nei vari paesi. Sono espressi secondo il ranking in percentile su tutti i 175 paesi.
 2) Questo indice è ottenuto come media aritmetica semplice degli indici di livello inferiore.
Fonte: World Bank, International Finance Corporation, Doing Business 2007
 (cut-off: aprile 2006)

AREA TEMATICA → FONTE ↓	Indicatore sintetico globale				
World Economic Forum, <i>Global Competitive- ness Report</i>	Indicatori di livello inferiore (1)	Indicatori intermedi (2)		Indicatore sintetico (2)	
	Innovation Survey questions (4 questions)	Innovation subindex	Technolog y Index	Growth competitive- ness Index	
	Innovation hard data: US Utility patents Tasso lordo di nuove assunzioni nel terziario				
	Technology transfer Survey questions (3)	Technology transfer subindex (3)			
	Information and Communication Technology (ICT) Survey questions	Information and Communication Technology (ICT) subindex			
	Information and Communication Technology (ICT) hard data				
	Contracts and laws Survey questions	Contracts and law subindex			Public Institution index
	Corruption Survey questions	Corruption subindex			
	Macroeconomic stability Survey questions	Macroeconomic stability subindex			Macro- economic Environme nt index
	Macroeconomic stability hard data				
	Institutional Investor country credit rating				
	Government waste variable				

LEGENDA

- 1) Indicatori elaborati a partire dalla survey presso un gruppo di manager (survey data) e da dati statistici (hard data). Gli indicatori ottenuti da hard data sono stati normalizzati convertendoli in una scala da 1 a 7 (v. testo)
 2) Questo indice è ottenuto per aggregazione, attraverso un sistema di ponderazione, degli indici di livello inferiore.
 3) Questi indicatori sono utilizzati solo per i paesi "non-core innovators", di cui l'Italia non fa parte (v. testo)
Fonte: Wef

Tabella A 8 - Business International - Economist Intelligence Unit (EIU)

AREA TEMATICA → FONTE ↓	Indicatore sintetico globale	
Business International - Economist Intelligence Unit (EIU)	Indicatori di livello inferiore (1)	Indicatore sintetico (2)
	Ambiente politico	Business Environment Ranking
	<i>stabilità</i>	
	<i>efficienza</i>	
	Ambiente macroeconomico	
	Opportunità di mercato	
	Politiche per l'impresa privata	
	Politiche per gli investimenti esteri	
	Commercio estero e cambio	
	Regime fiscale	
	Sistema finanziario	
	Mercato del lavoro	
	Infrastrutture	

LEGENDA

1) Dati 2001-2005 e previsioni 2006-2010. Indicatori derivanti per metà da hard data (fonti statistiche, previsioni EIU) e per metà da dati qualitativi (valutazioni EIU desunte da indagini basate su risposte quantificabili).

2) Questo indice è ottenuto per aggregazione, attraverso medie semplici, degli indici di livello inferiore.

Fonte: Business International-EIU

AREA TEMATICA → FONTE ↓	Innovazione e ricerca
OECD - Science, Technology and Industry Scoreboard	A. R&D and Innovation: creating and diffusing knowledge
	A.1 Investment in knowledge
	A.2 Trends in domestic R&D expenditure
	A.3 R&D financing and performance
	A.4 R&D in non-OECD economies
	A.5 Business R&D
	A.6 Business R&D by size classes of firms
	A.7 Business R&D by industry
	A.8 Health-related R&D
	A.9 R&D linkages
	A.10 Internationalisation of manufacturing R&D
	A.11 Government R&D budgets
	A.12 Tax treatment of R&D
	A.13 Innovation in small and medium-sized firms
	A.14 Scientific articles
A.15 Venture capital	
	B. Human resources in science and technology: knowledge and skills
	B.1 Flows of university graduates
	B.2 International mobility of doctoral students
	B.3 S&E doctorates and postdoctorates to foreign citizens in the United States

(segue) Tabella 9 - OECD, Science, Technology and Industry Scoreboard	
AREA TEMATICA → FONTE ↓	Innovazione e ricerca
OECD - Science, Technology and Industry Scoreboard	B.4 Employment of tertiary-level graduates
	B.5 Human resources in science and technology
	B.6 International mobility of the highly skilled
	B.7 R&D personnel
	B.8 Researchers
	B.9 Foreign scholars in the United States
	B.10 Human resources in S&T in non-OECD economies
	C. Patents: protecting and commercialising knowledge
	C.1 Triadic patent families
	C.2 Patent intensity
	C.3 Patent applications to the European Patent Office
C.4 ICT-related patents	
C.5 Biotechnology patents	
C.6 Foreign ownership of domestic inventions	
C.7 Domestic ownership of inventions made abroad	
C.8 International co-operation in patenting activity	
C.9 Internationalisation of ICT-related inventions	
C.10 Internationalisation of biotechnology inventions	
C.11 Geographic concentration of patents	

(segue) Tabella A9 - OECD, Science, Technology and Industry Scoreboard	
AREA TEMATICA → FONTE ↓	Innovazione e ricerca
OECD - Science, Technology and Industry Scoreboard	D. ICT: an enabler for the knowledge society
	D.1 Investment in ICT equipment and software
	D.2 ICT occupations and skills
	D.3 Telecommunications networks
	D.4 Internet hosts and domain names
	D.5 Internet subscribers and secure servers
	D.6 Broadband and security
	D.7 ICT access by households
	D.8 Use of the Internet by individuals
	D.8 (cont.) Use of the Internet by individuals
	D.9 Internet use by businesses
	D.9 (cont.) Internet use by businesses
	D.10 Electronic commerce volume
	D.11 Internet commerce activity
	D.12 Telecommunication pricing
	D.13 ICT in non-OECD economies
	D.14 Size and growth of the ICT sector
D.15 Contribution of the ICT sector to employment	
D.16 International trade in ICT goods	
D.17 R&D in selected ICT industries	

(segue) Tabella A9 - OECD, Science, Technology and Industry Scoreboard	
AREA TEMATICA → FONTE ↓	Innovazione e ricerca
OECD - Science, Technology and Industry Scoreboard	E. Knowledge flows and the global enterprise
	E.1 Trends in international trade and investment flows
	E.2 International trade
	E.3 Exposure to international trade competition by industry
	E.4 Intra-firm trade
	E.5 Foreign direct investment flows
	E.6 Activity of affiliates under foreign control in manufacturing
	E.7 Activity of affiliates under foreign control in services
	E.8 Trends in the employment of foreign affiliates
	E.9 Share of turnover under foreign control in selected manufacturing and services sectors
	E.10 The contribution of multinationals to value added and labour productivity
	E.11 The contribution of multinationals to productivity growth
	E.12 Technological balance of payments
	F. The impact of knowledge on productive activities
F.1 Income and productivity levels	
F.2 Labour productivity growth	
F.3 Growth accounts for OECD countries	

(segue) Tabella A9 - OECD, Science, Technology and Industry Scoreboard	
AREA TEMATICA → FONTE ↓	Innovazione e ricerca
OECD - Science, Technology and Industry Scoreboard	F.4 Labour productivity growth by industry
	F.5 Technology- and knowledge-intensive industries
	F.6 The structure of OECD economies
	F.7 International trade by technology intensity
	F.8 Exports from high- and medium-high-technology industries
	F.9 Contributions to the manufacturing trade balance
	F.10 The interdependence of services and manufacturing
	F.11 The changing nature of manufacturing

Fonte: Ocse

Tabella A10 - IMD, World Competitiveness Scoreboard (3)		
AREA TEMATICA → FONTE ↓	Indicatore sintetico globale	
	Sotto-fattori	Fattori
IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>	Domestic Economy	Economic Performance (77 criteri)
	International Trade	
	International Investment	
	Employment	
	Prices	
	Public Finance	
	Fiscal Policy	
	Institutional Framework	Government Efficiency (73 criteri)
	Business Legislation	
	Societal Framework	
	Productivity	Business Efficiency (69 criteri)
	Labour Market	
	Finance	
	Management Practices	
	Attitudes and Values	Infrastructure (95 criteri)
	Basic Infrastructure	
	Technological Infrastructure	
Scientific Infrastructure		
Health and Environment		
Education		
		Overall Ranking

LEGENDA

1) Il ranking dell'area nei diversi sotto-fattori è elaborato a partire da 314 criteri, ripartiti in misura non uguale tra i 4 fattori e i 20 sotto-fattori, rilevati per mezzo di (i) Hard data (statistiche) e (ii) Survey data.

2) Il ranking di un paese/regione (per fattori e totale) è ottenuto per aggregazione, non ponderata, degli indicatori di livello inferiore.

3) Nelle celle è riportato il ranking di fattori e indicatori nell'edizione 2005.

Fonte: *Imd*

Tabella A11 - SIEMENS, Misurazione della cultura pro-business		
AREA TEMATICA → FONTE ↓	Regolazione, Business Environment	
	Sotto-fattori (1)	Fattori (2)
Siemens, Osservatorio sull'attrattività del Sistema Italia	internazionalizzazione 52 (Germania 71, Giappone 15)	Dimensioni di contesto 57 (Usa 78, Spagna 55)
	propensione al rischio 19 (USA 75, Giappone 8)	
	flessibilità di chi lavora 72 (Giappone 99, Spagna 72)	
	importanza attribuita a istruzione e formazione 78 (USA 99, Spagna 74)	Dimensioni <i>core</i> 73 (USA 95, Francia 69)
	interesse per la tecnologia 49 (USA 96, Spagna 45)	
	competenza vs. appartenenza (iv)	
	merito vs. fatalismo (v)	
	osservanza delle regole vs. adattamento alle regole (vi)	
	visione ampia vs. focalizzazione (v)	
	orientamento al risultato vs. all'impegno (iii)	
	management strategico vs. operativo (v)	
	orientamento alla cooperazione vs. individualismo (iv)	
	cambiamento e innovazione vs. stabilità (iii)	
proattività vs. reattività (iv)		
		Dimensioni della cultura pro-business 64 (Cina 87, Italia e Spagna 64)

LEGENDA

1) Dati quantitativi non disponibili per gli indicatori delle dimensioni core

2) per ciascuna indicatore, sono dati fra parentesi i valori massimo e minimo che esso assume tra i 6 paesi rilevati

Fonte: *Siemens Italia - Ambrosetti (2006)*

Tabella A12 - Indicatori Specifici: Regolazione, business environment					
Indicatori di livello inferiore	Contenuto degli indicatori di livello inferiore	Indicatori intermedi		Indicatore sintetico	Fonte
Starting a business	procedure (n°), giorni (n°), costo, capitale minimo richiesto			<i>Ease of doing business ranking</i>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Dealing with licenses	procedure (n°), giorni (n°), costo (licenza di costruzione)				
Hiring and firing workers	difficoltà/costo di assumere/licenziare, rigidità nell'uso del lavoro				
Registering property	procedure (n°), giorni (n°), costo				
Getting credit	crediti information sharing, legal rights of lenders and borrowers, grado di copertura dei registri esistenti (pubblico o privati) grado di trasparenza richiesta nelle transazioni (disclosure), liability for self-dealing, mezzi di ricorso degli azionisti per cattiva condotta degli amministratori, tutela degli investitori				
Protecting investors	n° di pagamenti, tempo richiesto, ammontare delle tasse (in % dei profitti lordi)	State control	Inward-oriented policies	Product Market Regulation	OECD, Indicators of Product Market Regulation
Paying taxes	n° di documenti e procedure, tempo richiesto				
Trading across borders	facilità di ottenere il rispetto dei contratti (n° di procedure, n° di giorni, costo)	Public ownership			
Enforcing contracts	tempo (anni), costo (in % del valore del patrimonio), tasso di recupero (in % del credito vantato)				
Closing a business	settori dell'economia in cui è presente la proprietà pubblica				
Scope of public enterprises					

(segue) Tabella A12 - Indicatori Specifici: Regolazione, business environment					
Indicatori di livello inferiore	Contenuto degli indicatori di livello inferiore	Indicatori intermedi		Indicatore sintetico	Fonte
Size of public enterprises	estensione della proprietà pubblica in proporzione all'economia	Public ownership	State control		
Direct control over business enterprises	privilegi dell'azionista pubblico				
Price controls	regolazione pubblica dei prezzi	Involvement in business operations			
Use of command and control regulation	regolazione pubblica dell'attività (con mezzi coercitivi)				
Licenses and permits systems	sportelli unici, silenzio-assenso	Regulatory and administrative opacity (4)			
Communication and simplification of rules and procedures	presenza di misure di semplificazione e comunicazione sulle regolazioni in atto				
Administrative burdens for corporations	entità degli oneri amministrativi per avviare un'impresa a responsabilità limitata	Administrative burdens on startups			
Administrative burdens for sole proprietors	entità degli oneri amministrativi per avviare un'impresa individuale				
Sector-specific administrative burdens	entità degli oneri amministrativi per specifici settori	Barriers to competition			
Legal barriers	vincoli amministrativi al numero di imprese presenti in determinati settori				
Antitrust exemptions	esenzione delle imprese pubbliche dalle regole di concorrenza				

(segue) Tabella A12 - Indicatori Specifici: Regolazione, business environment						
Indicatori di livello inferiore	Contenuto degli indicatori di livello inferiore	Indicatori intermedi			Indicatore sintetico	Fonte
Foreign ownership barriers	vincoli amministrativi alle partecipazioni estere nelle imprese a controllo pubblico (in generale; nelle TLC e nelle linee aeree)	Explicit barriers to trade and investment	Barriers to trade and investment	Outward-oriented policies	Product Market Regulation	OECD, Indicators of Product Market Regulation
Tariffs	media aritmetica semplice delle tariffe per la MFN	Other barriers				
Discriminatory procedures	procedure discriminatorie in favore delle imprese nazionali					
Regulatory barriers	altre barriere non-tarifarie (conformità dei prodotti)					
Contracts and laws (Survey questions)	6.01 indipendenza del potere giudiziario - 6.03 protezione legale delle attività finanziarie e della ricchezza - 6.08 neutralità delle stazioni appaltanti - 6.16 costi imposti dalla criminalità	Contracts and law subindex	Public Institution index		World Economic Forum, <i>Global Competitiveness Report</i>	
Corruption (Survey questions)	6.19 tangenti sulle licenze import/export - 6.20 tangenti sull'allacciamento alle utilities pubbliche - 6.21 tangenti sul pagamento annuale delle imposte	Corruption subindex				
Institutional Framework (Survey questions)	Legal and regulatory framework (incoraggia le imprese?) - Public service (è indipendente da interferenze politiche?) - Bureaucracy (ostacola gli affari?) - Bribing and corruption (assenti nel sistema economico)					IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>

(segue) Tabella A12 - Indicatori Specifici: Regolazione, business environment						
Indicatori di livello inferiore	Contenuto degli indicatori di livello inferiore	Indicatori intermedi			Indicatore sintetico	Fonte
Business Legislation (Survey questions)	Customs' authorities - Protectionism - Public sector contracts - International transactions - Foreign investors - Competition legislation - Product and service legislation - Price controls - Parallel economy - Regulation intensity - Ease of doing business - Creation of firms - Start-up days (n° of days) - Labor regulations - Unemployment legislation - Immigration laws				Indicatore sintetico della cultura pro-business	Siemens, Osservatorio sull'attrattività del Sistema Italia
internazionalizzazione	IDE in entrata sul Pil, exporto beni e servizi sul Pil, partenze turistiche internazionali sulla popolazione					
propensione al rischio	indice di imprenditorialità totale, investimenti in venture capital sul Pil, numero medio transazioni con carta di credito per persona					
flessibilità di chi lavora	occupati nella PA, ore annue lavorate, occupati part-time					
importanza attribuita all'istruzione e alla formazione	spesa pubblica in istruzione, capacità di lettura e comprensione di un testo dei quindicenni, percentuale di popolazione 15-64 anni con almeno il diploma della media superiore					
interesse per la tecnologia	esportazione di beni high-tech, pc x 1000 abitanti, utenti Internet x 1000 abitanti, utenti banda larga x 100 abitanti, capacità matematiche dei quindicenni			dimensioni di contesto		

6.2 Glossario

(segue) A12 - Indicatori Specifici: Regolazione, business environment		
Indicatore sintetico	Indicatore intermedio	Fonte
<p>Contenuto degli indicatori di livello inferiore</p> <p>competenza vs. appartenenza merito vs. fatalismo osservanza delle regole vs. adattamento alle regole visione ampia vs. focalizzazione orientamento al risultato vs. all'impegno management strategico vs. operativo orientamento alla cooperazione vs. individualismo cambiamento e innovazione vs. stabilità</p> <p>per ciascuna variabile (dimensione <i>core</i>), una domanda sull'importanza dei due possibile atteggiamenti ipotizzati (con risposta da 1 a 6 in ordine di intensità crescente)</p> <p>dimensioni <i>core</i></p>		

Fonte: elaborazione IRS su fonti varie

Banca Mondiale	Pubblica l'indicatore Doing Business (3.3)
Business Competitiveness Index Rank	Indicatore di qualità delle strategie delle imprese pubblicato dal WEF (3.6)
Business Environment Ranking	Graduatoria pubblicata da EIU, Business International e Leonardo (4.5)
DOING BUSINESS	Indicatore pubblicato dalla Banca Mondiale (3.3)
EFW (Economic Freedom of the World)	Indicatore pubblicato dal Fraser Institute (4.4)
EIU (Economist Intelligence Unit)	Ha pubblicato il Business Environment Ranking insieme a Business international e Leonardo (4.5)
Fraser Institute	Pubblica l'indicatore EFW (Economic Freedom of the World) (4.4)
GCI (Growth Competitiveness Index)	Pubblicato dal WEF (World Economic Forum) (4.1)
Heritage Foundation	Pubblica l'Index of Economic Freedom insieme al Wall Street Journal (4.3)
IEF (Index of Economic Freedom)	Pubblicato dalla Heritage Foundation insieme al Wall Street Journal (4.3)
IMD (International Institute for Management Development)	Pubblica il World Competitiveness Scoreboard (4.2)
IPC (Indicators of Product Market Regulation)	Pubblicati dall'organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico(OCSE) (3.2)
OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico)	Pubblica gli Indicators of Product Market Regulation (IPC) (3.2)
PPS, PPT (Purchasing Power Standard, Purchasing Power Parity)	Metodologia statistica analoga utilizzata per effettuare i confronti internazionali dei redditi in presenza di livelli del costo di beni e servizi che variano anche fortemente tra paesi
WCS (World Competitiveness Scoreboard)	Pubblicato dall'IMD (International Institute for Management Development) (4.2)
WEF (World Economic Forum)	Pubblica il Growth Competitiveness Index (4.1)
WSJ (Wall Street Journal)	Pubblica l'Index of Economic Freedom insieme alla Heritage Foundation (4.3)



ASTRID (Associazione per gli Studi e le Ricerche sulla Riforma delle Istituzioni Democratiche e sull'innovazione nelle amministrazioni), fondata nel 2001, riunisce oggi più di trecento accademici, esperti e studiosi, specializzati nell'analisi, progettazione e implementazione delle riforme istituzionali e amministrative. Tra i suoi soci comprende giuristi, economisti, sociologi, politologi e scienziati dell'amministrazione impegnati nella ricerca e nell'insegnamento universitario; ma anche alti funzionari delle amministrazioni pubbliche, amministratori locali, dirigenti sindacali, imprenditori e manager, parlamentari ed esponenti politici. Tra essi, parecchi hanno fatto parte dei governi italiani degli ultimi quindici anni.

Astrid è nata per contribuire alla diffusione della cultura democratica e riformista e al dibattito sulla reinvenzione delle istituzioni di governo e dei sistemi amministrativi, e per promuovere e proseguire l'opera di modernizzazione avviata dai governi di centrosinistra, anche mediante un coraggioso ripensamento critico delle scelte compiute in passato.

Astrid opera prevalentemente mediante seminari permanenti e gruppi di studio che producono ricerche, analisi e proposte collegiali. Gli argomenti all'esame dei trenta gruppi oggi operanti variano dai problemi della governance democratica della globalizzazione alla riforma delle organizzazioni internazionali e delle istituzioni europee; dalle riforme costituzionali ed elettorali al nuovo assetto del sistema politico italiano e allo statuto dei partiti; dall'ammodernamento delle amministrazioni pubbliche ai problemi del governo elettronico; dalla riforma degli strumenti delle politiche infrastrutturali e ambientali alla liberalizzazione delle *public utilities* locali; dalla riforma regionale e degli enti locali all'attuazione del federalismo fiscale; dalle politiche per la riqualificazione della spesa pubblica alla riforma delle procedure di programmazione finanziaria e di bilancio; dalle politiche per la qualità della regolazione e per la semplificazione, alla riforma delle fondazioni bancarie; dalle politiche

per le pari opportunità, ai problemi della scuola, dell'università e della ricerca scientifica.

Astrid vive grazie al lavoro volontario dei soci; si finanzia con i proventi degli abbonamenti agli studi, ricerche e documenti di Astrid sottoscritti da imprese private, amministrazioni pubbliche, dipartimenti universitari e studi professionali e con i proventi derivanti da convenzioni o contributi per progetti di ricerca.

Presidente di Astrid è Franco Bassanini, presidente del Comitato scientifico Giuliano Amato. Del Direttivo di Astrid fanno parte Gianclaudio Bressa, Vincenzo Cerulli Irelli, Caterina Cittadino, Gianfranco D'Alessio, Giovanna De Minico, Claudio De Vincenti, Giorgio Macciotta, Alessandro Natalini, Alessandro Pajno, Cesare Pinelli, Luisa Torchia. Del Comitato scientifico di Astrid fanno parte Gregorio Arena, Enzo Balboni, Salvatore Biasco, Marco Cammelli, Marta Cartabia, Enzo Cheli, Marco D'Alberti, Gaetano D'Auria, Gian Candido De Martin, Bruno Dente, Leopoldo Elia, Augusto Fantozzi, Piero Giarda, Tania Groppi, Massimo Luciani, Elisenda Malaret, Andrea Manzella, Oreste Massari, Francesco Merloni, Giulio Napolitano, Valerio Onida, Stefano Passigli, Giorgio Pastori, Franco Pizzetti, Pippo Ranci Ortigosa, Stefano Rodotà, Cesare Salvi, Bernard Spitz, Domenico Sorace, Tiziano Treu, Adriana Vigneri, Massimo Villone.

www.astrid.eu

HANNO CONTRIBUITO A QUESTO VOLUME:

Giuliano Amato, Franco Bassanini, Claudio De Vincenti, Riccardo Faini, Andrea Forti, Marzia Gandiglio, Pier Carlo Padoan, Monica Patrizio, Pippo Ranci, Lorenza Rossi, Jacopo Sce

LE PUBBLICAZIONI DI ASTRID

LIBRI DI ASTRID – PASSIGLI EDITORI

Dove lo Stato non arriva. Pubblica amministrazione e Terzo settore, a cura di Caterina Cittadino, 2008

Semplificare l'Italia. Stato, Regioni, Enti locali, a cura di Franco Bassanini e Luca Castelli, 2008

La riforma elettorale, di Enzo Cheli, Franco Bassanini, Cesare Pinelli, Stefano Passigli e altri, 2007

Gli sportelli unici per le attività produttive: fallimento o rilancio?, a cura di Bruno Dente e Franco Bassanini, 2007

Sviluppo o declino. Il ruolo delle istituzioni per la competitività del Paese, a cura di Luisa Torchia e Franco Bassanini, 2005

Costituzione una riforma sbagliata, a cura di Franco Bassanini, 2004

STUDI E RICERCHE SCELTI DA ASTRID – PASSIGLI EDITORI

L'Europa legittima. Principi e processi di legittimazione nella costruzione europea, di Nicola Verola, 2006

PAPER DI ASTRID – PASSIGLI EDITORI

I referendum elettorali, di Giuliano Amato, Gaetano Azzariti, Franco Bassanini, Enzo Bianco e altri, 2007

La Rai del futuro, di Paolo Gentiloni, Giuliano Amato, Enzo Cheli, Leopoldo Elia e altri, 2007

Per un nuovo ordinamento giudiziario, a cura di Elena Paciotti, 2006

Il sistema radiotelevisivo. Dieci proposte di riforma, a cura di Enzo Cheli e Paola M. Manacorda, 2006

QUADERNI DI ASTRID – IL MULINO

La riforma del welfare. Dieci anni dopo la “Commissione Onofri”, a cura di Luciano Guerzoni, 2008

Le nuove istituzioni europee. Commento al trattato di Lisbona, a cura di Franco Bassanini e Giulia Tiberi, 2008

L'amministrazione come professione. I dirigenti pubblici tra spoils system e servizio ai cittadini, a cura di Gianfranco D'Alessio, 2008

Per far funzionare il Parlamento. Quarantaquattro modeste proposte, a cura di Andrea Manzella e Franco Bassanini, 2007

Lo Stato compratore. L'acquisto di beni e servizi nelle pubbliche amministrazioni, a cura di Luigi Fiorentino, 2007

Le virtù della concorrenza. Regolazione e mercato nei servizi di pubblica utilità, a cura di Claudio De Vincenti e Adriana Vigneri, 2006

Università e sistema della ricerca. Proposte per cambiare, a cura di Marco Cammelli e Francesco Merloni, 2006

I tempi della giustizia. Un progetto per la riduzione dei tempi dei processi civili e penali, a cura di Elena Paciotti, 2006

Welfare e federalismo, a cura di Luisa Torchia, 2005

Verso l'Europa dei diritti. Lo Spazio europeo di libertà, sicurezza e giustizia, a cura di Giuliano Amato e Elena Paciotti, 2005

L'attuazione del federalismo fiscale. Una proposta, a cura di Franco Bassanini e Giorgio Macciotta, 2004

Verso il federalismo. Normazione e amministrazione nella riforma del Titolo V della Costituzione, a cura di Vincenzo Cerulli Irelli e Cesare Pinelli, 2004

La Costituzione europea. Un primo commento, di Franco Bassanini e Giulia Tiberi, 2004

Una Costituzione per l'Europa. Dalla Convenzione europea alla Conferenza intergovernativa, a cura di Franco Bassanini e Giulia Tiberi, 2003

RICERCHE DI ASTRID – IL SOLE 24 ORE

La salute e il mercato. La ricerca farmaceutica tra Stato, industria e cittadini, a cura di Giorgio Macciotta, 2008