

Commissione Bilancio, Tesoro e Programmazione
Camera dei Deputati

Recupero della competitività e sviluppo dell'economia italiana

Testimonianza del Governatore della Banca d'Italia
Antonio Fazio

Roma, 27 giugno 2000

Sommario

	<i>pag.</i>
<i>L'interscambio con l'estero</i>	6
<i>Competitività di prezzo e di costo</i>	7
<i>La specializzazione produttiva</i>	8
<i>Il sistema produttivo italiano negli anni novanta</i>	9
<i>L'attività innovativa nelle imprese</i>	13
<i>La nuova economia negli Stati Uniti</i>	15
<i>Una nuova fase di sviluppo</i>	17

Il tasso annuo medio di sviluppo dell'economia italiana nel periodo 1990-99 è stato pari all'1,4 per cento, contro il 2,4 nel 1980-89 e il 3,6 per cento nel 1970-79. Negli anni cinquanta e sessanta il tasso annuo medio di crescita aveva superato il 6 per cento. Il rallentamento nello scorso decennio è comune ad altri paesi industriali, ma è più pronunciato per l'Italia.

Negli anni novanta l'Italia ha accumulato un ritardo di crescita di circa 7 punti di prodotto interno lordo rispetto alle altre economie dell'area dell'euro; nel lungo periodo, circa 1 milione e 400.000 posti di lavoro in meno. Il divario è assai più ampio in confronto al complesso dei paesi industriali.

Il risanamento fiscale necessario per rendere possibile la partecipazione alla moneta unica ha agito sul reddito disponibile delle famiglie; nell'ultimo decennio questo è cresciuto solo dell'1,2 per cento in media all'anno, deprimendo la dinamica dei consumi privati.

Negli ultimi anni l'economia italiana ha subito una rilevante perdita di competitività. Dal rientro negli Accordi europei di cambio, avvenuto alla fine del 1996, quasi 3 punti di crescita sono stati persi per la sfavorevole evoluzione degli scambi con l'estero.

La minore crescita dell'economia trova spiegazione nell'insufficienza della risposta dell'offerta. La domanda interna è invero aumentata in Italia in misura analoga a quella degli altri paesi dell'area dell'euro. La produzione industriale, tra la fine del 1995 e quella del 1999, è cresciuta del 4,4 per cento; quella degli altri paesi del 13.

Il deprezzamento della lira nella prima parte del decennio ha presumibilmente indotto una relativa inerzia delle industrie esportatrici. L'accumulazione di capitale non ha compiuto il necessario salto quantitativo e qualitativo; solamente negli ultimi anni si è registrato un recupero, favorito da incentivi fiscali.

Nel corso dell'ultimo anno si sono intensificati i segnali di una robusta ripresa dell'attività economica in tutte le maggiori economie europee, per effetto dell'incremento delle esportazioni favorito dal rafforzamento del commercio internazionale e dal deprezzamento del cambio. Nella seconda metà del 1999 e nel primo trimestre di quest'anno il prodotto interno lordo ha raggiunto nell'area dell'euro tassi di crescita annualizzati superiori al 3 per cento. Tuttavia le prospettive dell'Italia appaiono meno favorevoli di quelle dei nostri maggiori partner europei.

L'interscambio con l'estero

La perdita di competitività dell'economia italiana si ritrova nel forte divario tra l'evoluzione delle nostre esportazioni e quella del commercio internazionale, da un lato, nella accresciuta elasticità delle nostre importazioni alla domanda, dall'altro.

Nel quadriennio 1996-99 le esportazioni italiane sono cresciute del 10 per cento, contro il 28 per cento del commercio mondiale di beni e servizi. A fronte di un aumento del 9 per cento della domanda globale, interna ed estera, le importazioni sono aumentate del 24 per cento, con una elasticità di poco inferiore a 3. Negli altri paesi dell'area dell'euro, la crescita delle esportazioni è risultata pari al 31 per cento. A fronte di una espansione del 14 per cento della domanda totale, le importazioni sono aumentate del 31, con una elasticità appena superiore a 2.

I divari rimangono considerevoli anche se il raffronto viene esteso al 1995: nel quinquennio 1995-99 il commercio internazionale è aumentato del 39 per cento; le esportazioni italiane del 24; quelle degli altri dieci paesi del 41.

Uno sguardo di insieme alle tendenze delle esportazioni nell'arco degli ultimi quindici anni indica, per il complesso dei beni, un lento declino del ruolo dei paesi industriali, soprattutto i maggiori, di fronte alla concorrenza dei paesi asiatici di nuova

industrializzazione. L'Italia mostra una buona tenuta fino alla metà degli anni novanta, ma emergono difficoltà negli ultimi anni: la nostra quota di mercato da una media di 4,7 punti percentuali delle esportazioni mondiali tra il 1986 e il 1995 passa rapidamente al 4,1 per cento dello scorso anno. È la caduta più forte fra quelle rilevate negli ultimi decenni tra i paesi industriali.

Competitività di prezzo e di costo

L'indice di competitività basato sui prezzi alla produzione traccia una evoluzione molto netta della competitività italiana negli ultimi trent'anni.

Particolarmente significativo è l'andamento di questo indicatore nei confronti dei paesi dell'area dell'euro. Negli anni settanta, sino alla costituzione del Sistema monetario europeo, avvenuta nel 1979, l'indice segnala una serie di miglioramenti da ricondurre unicamente alle periodiche svalutazioni. Fra il 1979 e la drammatica correzione del 1992 si registra una progressiva perdita di competitività, dell'ordine del 20 per cento; essa ha certamente fornito uno stimolo alla modernizzazione dell'industria che ha avuto luogo nel corso degli anni ottanta. Dopo la svalutazione del settembre del 1992, l'indice di competitività di prezzo era tornato sul livello del 1979. Successivamente si sono registrate oscillazioni legate all'andamento del cambio. Dal rientro negli Accordi europei di cambio alla fine del 1996, si registra di nuovo una perdita di competitività, di circa 5 punti percentuali; rispetto al 1993 la perdita è di 7,3 punti.

Nel 1999 l'indice di competitività, rispetto al 1993, risultava peggiorato del 2,3 per cento nei confronti di tutti i nostri maggiori partner commerciali. Nello stesso arco di tempo la competitività dell'industria in Germania e in Francia segnava miglioramenti rispettivamente di 7 e di 8 punti percentuali.

L'andamento della competitività basata sul costo del lavoro presenta oscillazioni più ampie di quella di prezzo.

Il costo unitario del lavoro è circa la metà di tutti i costi unitari variabili; caratterizza la competitività nazionale, poiché il costo degli altri input produttivi, materie prime ed energetiche, prodotti intermedi di base, in parte anche beni di investimento, tende a differire meno fra i diversi paesi.

Dopo essere peggiorato di 20 punti percentuali tra il 1979 e il 1992, nel 1993 l'indice di competitività di costo è tornato sui valori dell'inizio del periodo; in quell'intorno si trovava ancora nel 1996. Da allora alla fine del 1999 la perdita di competitività rispetto all'area dell'euro ammonta a circa 14 punti percentuali.

La perdita subita negli ultimi quattro anni, in presenza di cambi fissi, è pari a 17 punti percentuali nei confronti sia della Francia sia della Germania, a causa soprattutto di una minor crescita della produttività.

La specializzazione produttiva

Nel periodo 1988-1997 non si è ridotta, anzi si è accentuata la disomogeneità delle specializzazioni industriali tra i paesi europei. Nell'area dell'euro si osservano due modelli: Francia e Germania, dove le esportazioni si concentrano nei prodotti a contenuto tecnologico medio-alto e a maggiore intensità di lavoro qualificato; Italia e Spagna, dove prevalgono le lavorazioni tradizionali a minore intensità tecnologica.

In un confronto più ampio la specializzazione italiana è prossima a quella di alcuni paesi asiatici di nuova industrializzazione e dell'Europa centro-orientale; si discosta fortemente da quella degli Stati Uniti e del Giappone.

Nel suo insieme l'Europa sconta un ritardo rispetto alle altre principali economie industriali.

Nel 1997 la quota di beni ad alto contenuto tecnologico sul totale delle esportazioni di manufatti era pari al 16 per cento per l'Europa, contro il 29 per il

Giappone e il 28 per gli Stati Uniti. Sulla base di dati relativi ai brevetti, il ritardo appare accentuato nei settori emergenti dell'alta tecnologia.

Il confronto internazionale è particolarmente sfavorevole per l'Italia; nel 1997 la quota di esportazioni di prodotti ad alta tecnologia sul totale delle esportazioni manifatturiere italiane era pari soltanto all'8,5 per cento.

Segni di miglioramento nella tipologia delle nostre esportazioni non mancano, almeno fino alla metà dello scorso decennio, ma tende ora ad accrescersi la concorrenza dei paesi di nuova industrializzazione.

Tra il 1990 e il 1997 la domanda mondiale dei prodotti della tradizione italiana, quali tessili e abbigliamento, cuoio e calzature, mobilio, prodotti in metallo, macchine agricole e industriali, è cresciuta del 37 per cento, contro il 64 dei beni a più elevato contenuto di tecnologia. La domanda di prodotti del settore macchine per ufficio e strumenti di precisione è aumentata nel periodo dell'85 per cento.

La forte elasticità delle esportazioni italiane rispetto al prezzo dipende anche dall'inadeguato sviluppo all'estero di stabili strutture di commercializzazione.

Il sistema produttivo italiano negli anni novanta

Tra il 1990 e il 1999 la produttività del lavoro è cresciuta nel nostro Paese a un tasso medio annuo dell'1,4 per cento per il totale dell'economia, in rallentamento rispetto al 2,2 per cento del 1983-89.

La decelerazione della produttività è riconducibile soprattutto all'andamento di quella dell'industria. Nel quadriennio 1996-99 la produttività nel settore manifatturiero è cresciuta in Italia dello 0,7 per cento l'anno, a fronte del 4 in Germania e del 3,2 in Francia.

La produttività nel settore dei servizi è salita dall'1,5 per cento all'anno del periodo 1983-89 al 2,0 del 1990-99, anche per effetto del processo di liberalizzazione intrapreso nel corso del decennio.

Negli anni novanta è proseguita la terziarizzazione delle economie avanzate, riflettendo fattori sia di domanda, quali i nuovi modelli di consumo connessi con i cambiamenti demografici, sia di offerta, quali le innovazioni tecnologiche e i mutamenti organizzativi. Regno Unito e Stati Uniti sono stati interessati dal processo di terziarizzazione già negli anni sessanta; le altre economie industriali hanno recuperato gran parte del ritardo nel corso degli anni settanta e ottanta.

Negli anni novanta l'aumento dell'incidenza degli occupati nei settori dei servizi è stato più lento in Italia rispetto agli altri paesi; vi hanno contribuito la ristrutturazione del settore commerciale e delle imprese a proprietà pubblica e il rallentamento della crescita dell'occupazione nella pubblica Amministrazione. È invece proseguita a ritmi sostenuti l'espansione dei servizi alle imprese e alle famiglie. Nel 1998 l'Italia, con una quota del 61,4 per cento dell'occupazione nel terziario, si è mantenuta su livelli prossimi a quelli di Germania e Giappone, ma è aumentato il divario nei confronti della Francia e del Regno Unito, ambedue con valori intorno al 70 per cento, e degli Stati Uniti con il 74 per cento.

Alla metà del decennio, secondo i dati dell'Eurostat, il terziario in Italia presentava ancora un ritardo nel processo di modernizzazione: il valore aggiunto per occupato risultava fra i più bassi d'Europa.

In base ai dati dell'ultimo Censimento intermedio dell'industria, tra il 1991 e il 1996 il numero di imprese ha registrato un incremento del 12,8 per cento. Il dato non è di univoca interpretazione. L'incremento nella natalità netta si rileva, in Italia, sia nei settori in espansione, come servizi finanziari, noleggio, informatica, ricerca e altre attività imprenditoriali, sia nel settore delle costruzioni dove è derivato da un processo di progressiva frammentazione della struttura produttiva.

Si è ridotto il numero delle imprese nel comparto manifatturiero e, nel terziario, nei settori alberghi e ristoranti e in quelli del commercio e delle riparazioni.

In tutti i paesi industriali la dimensione media di impresa, dopo aver toccato un picco negli anni sessanta, ha iniziato a ridursi. In Italia nel settore manifatturiero la quota dell'occupazione nelle imprese con più di cinquecento addetti si è dimezzata fra l'inizio degli anni settanta e la metà degli anni novanta, passando dal 31 al 15 per cento; in Francia, è passata dal 55 nel 1977 al 43 del 1994; le riduzioni sono state più contenute negli Stati Uniti e nel Regno Unito; sono trascurabili in Germania.

A livello mondiale la diminuzione della dimensione media della grande impresa riflette un processo dominato da fattori tecnologici legati al crescente uso dell'informatica; questo ha permesso un maggior livello di coordinamento fra unità disgiunte, riducendo l'importanza delle economie di scala interne all'impresa.

L'Italia è caratterizzata da una quota di lavoratori in imprese di piccole dimensioni superiore a quella media europea, per la quasi totalità dei settori. Da una ricerca sulla distribuzione dimensionale delle imprese nei principali settori delle economie europee alla metà degli anni novanta emerge come la peculiarità italiana non sia spiegabile in termini di specializzazione settoriale.

Germania e Regno Unito sono caratterizzati da valori per lo più al di sopra della media, mentre avviene il contrario per Spagna e Italia. Notevoli sono anche le differenze fra paesi all'interno dei settori: la dimensione media delle imprese tessili in Italia è la metà di quella europea, circa un quarto di quella prevalente in Germania.

La tendenza alla frammentazione di una struttura produttiva già di per sé notevolmente parcellizzata si è accompagnata in Italia allo sviluppo dei distretti industriali, nei quali la presenza di rilevanti economie esterne all'impresa ha compensato in parte gli svantaggi della ridotta dimensione media.

Il predominio della piccola dimensione in tutti i settori produttivi rivela l'operare di caratteristiche istituzionali specifiche dell'economia italiana.

La difficoltà delle imprese italiane ad aumentare la loro dimensione può ricondursi a una pluralità di fattori. La piccola dimensione consente di ridurre il peso degli oneri fiscali

e contributivi; di sottrarsi alle rigidità amministrative e normative che regolano i mercati dei fattori produttivi.

L'indagine condotta dalla Banca d'Italia sugli investimenti del 1999, che può peraltro risentire di elementi congiunturali, indica che quasi la metà delle imprese manifatturiere con almeno 50 addetti ha di recente considerato piani di espansione dimensionale. La quota scende di molto nei settori tessile, dell'abbigliamento e delle pelli e calzature.

Fra le imprese che hanno preso in considerazione piani di espansione, solo il 32 per cento li ha realizzati completamente. Tra i fattori che hanno impedito la completa attuazione dei piani, figurano, oltre alla diminuzione della domanda, il rischio di dover fronteggiare un esubero di personale, la rigidità nell'impiego della manodopera, difficoltà nel reperire personale qualificato e ritardi nella realizzazione di infrastrutture pubbliche già programmate.

La modesta dimensione delle imprese industriali si accompagna, in Italia, a una quota eccessivamente alta di lavoro autonomo rispetto alle altre economie industriali.

L'Italia, storicamente caratterizzata da una quota elevata di lavoratori indipendenti, ha sperimentato un ulteriore incremento, salendo dal 22,7 per cento del 1978 al 25,8 del 1990, registrando poi una sostanziale stazionarietà nel corso del decennio successivo, dovuta soprattutto alla ristrutturazione del commercio. Fra i paesi europei solo la Grecia evidenzia un'incidenza maggiore, con il 32,6 per cento; la Germania si attesta al 9,9, la Francia all'8,2.

L'area dell'economia sommersa, probabilmente popolata di imprese che non rispettano la normativa fiscale e del lavoro, è di dimensione abnorme nel nostro Paese. L'aumento della pressione tributaria e contributiva si è accompagnato a un allargamento del settore grigio del sistema produttivo, che in termini di occupati è cresciuto dal 13,4 per cento nel 1992 al 15,1 nel 1998. Si tratta di un aumento di unità di lavoro irregolare da 3 milioni e 150.000 a 3 milioni e 450.000 circa.

L'attività innovativa nelle imprese

Negli anni novanta, caratterizzati da rivolgimenti tecnologici profondi indotti dalle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, è emerso con evidenza il nesso fra capacità innovativa e crescita.

In Italia la propensione a investire in ricerca e sviluppo è inferiore rispetto alla maggioranza dei paesi industriali. Nel 1998 il nostro Paese ha registrato una quota di spesa in tale direzione pari all'1,03 per cento del prodotto interno lordo, contro il 2,32 della Germania, il 2,20 della Francia, il 2,77 degli Stati Uniti e il 2,91 del Giappone. La quota di brevetti richiesti da imprese italiane presso l'Ufficio Europeo, pur in aumento, è ancora molto al di sotto di quella tedesca, francese e britannica.

La dimensione costituisce un fattore determinante per l'attività innovativa: la quota di imprese che hanno introdotto innovazioni cresce con la dimensione, dal 46 per cento per quelle della classe 20-49 addetti all'82 per cento per la classe oltre 500. Nel 1997 circa il 78 per cento dell'attività di ricerca e sviluppo *intra muros* è stato realizzato, in Italia, da imprese con almeno 500 addetti, contro il 2,5 per cento delle imprese con meno di 50 addetti.

L'esistenza di un legame causale fra dimensione di impresa, attività innovativa e produttività è stata indagata in un'analisi econometrica condotta dal Servizio Studi. Risulta che la crescita della produttività a livello settoriale è correlata positivamente alla dimensione media di impresa.

Gli ostacoli alla crescita e in generale le difficoltà competitive delle imprese italiane sono collegati anche con l'ambiente normativo e con la lentezza del processo di liberalizzazione di molti settori, soprattutto nei servizi.

Gli adempimenti amministrativi sono il risultato della sovrapposizione di norme che spesso rispondono a obiettivi diversi; promanano da livelli diversi dello Stato tra loro non sempre adeguatamente coordinati.

Il tempo mediamente richiesto dalle pratiche per avviare un'attività di impresa dipende sia dall'efficienza delle burocrazie preposte, sia dal numero degli adempimenti. Dati recentemente elaborati dall'ISAE evidenziano per l'Italia, la Spagna e la Germania tempi molto lunghi, contro quelli medio-lunghi di Paesi Bassi e Francia. Stati Uniti, Regno Unito e Irlanda presenterebbero i tempi più brevi.

A questi costi vanno sommati quelli indiretti che derivano dalla complessità della regolamentazione e dei rapporti con l'Amministrazione pubblica. Vanno anche considerati gli oneri derivanti dalla lunghezza e dalle incertezze che caratterizzano la risoluzione delle controversie tra soggetti economici privati e tra questi e lo Stato.

Nelle decisioni di localizzazione, nella nascita e nella crescita delle imprese già esistenti saranno avvantaggiati i paesi dotati di ordinamenti economici che, in una logica di efficienza e competitività, meglio rispondono alle esigenze di flessibilità delle moderne economie industriali.

È necessario un diritto societario che accresca l'autonomia statutaria, che introduca forme societarie adatte alle piccole imprese, che semplifichi le procedure. In questa direzione muove il recente disegno di legge governativo che accoglie le proposte della Commissione Mirone. Altrettanto urgente è una riforma del diritto fallimentare che abbia come obiettivo la conservazione del valore dell'impresa, anche attraverso la possibilità di procedere alla sua riallocazione presso terzi.

La competitività delle imprese italiane dipende, in misura non trascurabile, anche dal costo dei servizi, in particolare di quelli più legati all'attività industriale, come i trasporti, le comunicazioni, l'energia, le risorse idriche e i servizi professionali.

La nuova economia negli Stati Uniti

Il tasso di crescita dell'economia degli Stati Uniti per un lungo periodo si è mantenuto attorno al 3 per cento; non ha risentito dell'aumento della spesa in beni tecnologicamente avanzati iniziato negli anni ottanta.

Soprattutto nella seconda metà degli anni novanta il quadro è mutato. I risultati conseguiti dall'economia degli Stati Uniti sono stati eccezionali, nettamente migliori di quelli registrati in Europa. L'economia statunitense è cresciuta dal 1996 al ritmo annuo del 4,1 per cento; nei paesi che fanno parte dell'area dell'euro l'aumento percentuale del prodotto è stato del 2,2. Il tasso di disoccupazione negli Stati Uniti si è fortemente ridotto; oscilla oggi attorno al 4 per cento; nonostante i recenti progressi, esso è ancora superiore al 9 in Europa.

L'attuale fase di espansione, che ha avuto inizio nel 1991, può essere confrontata con quelle che si sono realizzate nei periodi 1961-69 e 1982-89. Essa si distingue, in primo luogo, per l'accelerazione della produttività del lavoro nella parte avanzata del ciclo; inoltre, il tasso di crescita della produttività nel settore manifatturiero è particolarmente sostenuto; è più elevato soprattutto nel settore dei beni durevoli. L'attuale espansione si caratterizza anche per il forte calo dei prezzi dei beni della tecnologia dell'informazione rispetto a quelli dei beni di consumo, elemento cruciale per la loro diffusione.

Alla base dei favorevoli risultati conseguiti dall'economia degli Stati Uniti sta il forte innalzamento della produttività.

Nel settore privato non agricolo, che rappresenta l'80 per cento circa dell'economia, l'innalzamento del tasso di crescita della produttività oraria del lavoro è stato dell'ordine di 1 punto percentuale all'anno tra la prima e la seconda metà degli anni novanta: il tasso di incremento del prodotto per ora lavorata è passato dall'1,6 per cento annuo fino al 1995 al 2,5 per cento negli anni seguenti.

Il progresso della produttività oraria del lavoro non è esclusivamente attribuibile agli avanzamenti nei settori che offrono i beni della tecnologia dell'informazione, ma è riconducibile anche alla diffusione di tali beni negli altri settori produttivi; il processo tende a interessare tutta l'economia.

Il raggiungimento di un livello critico dello stock di capitale ad alto contenuto tecnologico discende dai forti investimenti degli anni novanta. La realizzazione di questi investimenti trovava un contesto favorevole. Ingredienti fondamentali sono stati: flessibilità nell'uso dei fattori produttivi; considerevoli flussi di immigrazione, dell'ordine di 800.000 unità all'anno, che hanno contenuto la crescita dei salari dei lavoratori meno qualificati; una politica di bilancio volta a favorire l'espansione dell'offerta attraverso il rilevante ammontare di risorse destinate, direttamente o indirettamente, alla ricerca di base; politiche pubbliche dirette a sospingere la concorrenza e la più ampia diffusione dei benefici che derivano dalle nuove tecnologie.

Negli anni novanta gli investimenti produttivi sono aumentati al ritmo del 10 per cento all'anno; la parte costituita dai beni dell'informatica è oggi del 42 per cento, contro il 12 negli anni ottanta.

Questi beni capitali, collegando in rete i diversi operatori, hanno reso possibile alle imprese mutare sia le modalità di acquisto dai fornitori sia quelle di vendita dei propri prodotti. La gestione automatizzata delle fasi di vendita e delle scorte ha consentito il contenimento dei costi, soprattutto nella grande distribuzione. È aumentata la concorrenza, con ulteriori riflessi positivi sui prezzi. Ne è derivata, infine, una riduzione della dimensione media delle imprese grandi con una più netta specializzazione nelle varie fasi della catena produttiva.

La ristrutturazione dei rapporti tra imprese e tra settori ha innalzato la produttività di tutto il sistema economico.

Ai favorevoli risultati dell'economia degli Stati Uniti hanno contribuito lo sviluppo del commercio mondiale e la globalizzazione degli scambi di beni e servizi. La risposta fornita dal sistema produttivo statunitense alla accresciuta concorrenza è consistita, oltre

che nella forte crescita della produttività, nella maggiore specializzazione della produzione in beni ad elevato contenuto tecnologico.

Lo sviluppo è stato agevolato dalla configurazione macroeconomica, nella quale è assente un cogente vincolo di bilancia dei pagamenti, e dall'abbondanza di liquidità.

Le nuove tecniche nei settori della microelettronica, dell'informatica e delle telecomunicazioni possiedono caratteristiche di trasversalità, di utilizzo diffuso in tutti i settori produttivi, e di complementarità, cioè di capacità di combinarsi con le tecnologie già esistenti.

Non è ancora possibile stabilire se l'aumento della produttività abbia natura temporanea o permanente. Secondo alcuni osservatori, esso rifletterebbe la modificazione profonda della struttura economica statunitense, secondo altri si tratterebbe invece di una fase, seppur lunga, destinata tra non molto a essere seguita da più modesti e normali tassi di crescita.

È comunque da ritenere che l'innalzamento della produttività negli Stati Uniti abbia una durata sufficientemente lunga; gli esperti internazionali hanno infatti rivisto la crescita potenziale dell'economia degli Stati Uniti dal 2,5 al 3,5-4 per cento all'anno.

Una nuova fase di sviluppo

Emerge l'importanza, ai fini dello sviluppo economico, delle innovazioni; della loro applicazione ai processi produttivi, all'intera economia.

La diffusione dell'innovazione è generalmente lenta. La frontiera tecnologica è oggi di fatto accessibile a tutti i paesi e a tutti i settori; si intensifica la concorrenza; si abbassa il rendimento privato, ma aumenta quello sociale. Sono necessarie ai fini di un impiego esteso nell'economia soluzioni cooperative e politiche adeguate.

Il nuovo regime tecnologico richiede un capitale umano con elevata preparazione: l'introduzione, l'utilizzo, il miglioramento delle nuove tecnologie sono possibili solo se si dispone di lavoratori, tecnici, ricercatori adeguatamente qualificati.

Vi sono sotto questo profilo analogie, ma anche differenze, rispetto a esperienze del passato. Allorché negli anni cinquanta l'Italia e altri paesi europei importarono dagli Stati Uniti sistemi di organizzazione del lavoro, prodotti e modelli di consumo nuovi, si trattava di ricorso alla produzione di massa, incentrata sulla parcellizzazione delle mansioni. Essa richiedeva soprattutto uno sforzo di riorganizzazione.

L'indebolimento della competitività delle nostre esportazioni sui mercati mondiali deve essere arrestato.

Le nuove tecnologie basate sull'informatica cambiano radicalmente il profilo del lavoratore richiesto: servono, al pari di quanto sperimentato a suo tempo, innovazioni strategiche e organizzative, ma anche qualificazioni elevate e capacità di utilizzo dei nuovi strumenti informatici e di scambio di informazioni.

Il capitale umano è fattore centrale di sviluppo soprattutto in questa fase di globalizzazione dei mercati e di discontinuità tecnologica. È necessario un più stretto coordinamento tra attività scientifica e tecnologica, tra centri di ricerca, università e produzione. C'è un rischio di marginalizzazione di intere fasce di popolazione non sufficientemente istruite. L'Italia presenta tuttora un deficit di scolarizzazione che non ha riscontro negli altri paesi industriali.

Soltanto il 30 per cento della popolazione italiana tra 25 e 64 anni aveva completato nel 1996 almeno l'istruzione secondaria, contro il 60 per cento di quella tedesca, il 55 di quella britannica, il 52 e il 44 per cento rispettivamente di quelle statunitense e francese. Il 62 per cento della popolazione italiana tra 25 e 64 anni ha conseguito al massimo la licenza media inferiore; nella stessa fascia d'età, negli Stati Uniti l'86 per cento della popolazione ha almeno il diploma secondario superiore, in Germania l'82 per cento, nel Regno Unito il 77 e in Francia il 60 per cento.

L'Italia si caratterizza tra l'altro per una quota bassa di laureati in discipline scientifiche e tecnologiche, pari nel 1995 al 16 per cento del totale dei laureati, contro il 31 per cento in Francia e il 38 per cento in Germania.

La possibilità di attingere a forze di lavoro qualificate è condizione indispensabile per innalzare la qualità dei prodotti e per innescare processi di innovazione tecnologica.

È auspicabile una revisione dei programmi scolastici che accresca il grado di conoscenze matematiche, scientifiche, informatiche. Non deve far difetto, in un periodo di cambiamenti epocali, un'appropriata, profonda preparazione nelle discipline economiche e umanistiche.

I più generali indirizzi di politica economica sono stati già indicati. Essi consistono in decisi interventi per gli investimenti tecnologici e per l'attività di ricerca, nel completamento dei processi di liberalizzazione dei mercati dei beni e dei fattori produttivi.

È necessario un ripensamento dell'intervento pubblico che contempli un alleggerimento del carico fiscale, un ridimensionamento della spesa corrente, un rilancio degli investimenti in infrastrutture. Vanno garantite una maggiore efficienza della giustizia e una più elevata qualità dell'istruzione. Urge un ammodernamento del diritto dell'economia e delle regole del mercato del lavoro.

Non può tollerare alcun ritardo l'aumento dell'efficienza dell'azione amministrativa per mettere in grado il Paese di cogliere le nuove opportunità produttive.

L'avvento del nuovo paradigma tecnologico incentrato sulla microelettronica e sull'informatica richiede uno sforzo di approfondimento per individuarne tutte le potenzialità.

Una strategia di inseguimento-imitazione da parte dell'Italia è possibile. Essa richiede una notevole capacità riorganizzativa di tutto il sistema amministrativo ed economico.

Il nuovo scenario di crescente integrazione internazionale e di avanzamento tecnologico rende ormai superata la distinzione tradizionale tra prodotti dell'industria e dei servizi. Vi è sempre maggiore interazione tra i due settori. Per conquistare quote di mercato è necessario accrescere i servizi connessi con la vendita dei prodotti manufatti. Tende a essere superata la distinzione tra mercati esposti e mercati protetti dalla concorrenza internazionale.

La pressione competitiva è in aumento e riguarda gli interi sistemi nazionali; coinvolge gli stessi apparati pubblici. La qualità delle burocrazie locali è fattore di competitività di grande rilievo per le merci e i servizi prodotti in ciascuna area.

La competitività dipende nel nuovo contesto soprattutto dall'accumulazione di innovazione: nell'industria, nei servizi, nella pubblica Amministrazione. Un vantaggio importante deriva dalla capacità di utilizzare, di appropriarsi delle esternalità di rete che i nuovi paradigmi tecnologici rendono disponibili.

Se gli investimenti, al contrario, sono indirizzati unicamente alla riproduzione del modello di organizzazione esistente, finiscono per condurre a un restringimento della base produttiva e al mantenimento di livelli di produttività inadeguati a rispondere alle pressioni competitive; in ultima istanza, a una riduzione dell'occupazione.

Occorre un salto tecnologico. Serve discontinuità.

Le insufficienze della nostra capacità produttiva e competitiva nel tenere il passo con l'evoluzione dell'economia europea e ancor più con quella mondiale richiedono azioni strutturali.

Queste azioni daranno i loro frutti in un'ottica di medio termine, ma debbono essere impostate rapidamente attraverso adeguati strumenti normativi.

La fase di ripresa ciclica è caratterizzata in Italia come negli altri paesi europei da una predominante componente estera. La crescita del prodotto lordo in Italia è

nettamente più alta rispetto agli anni più recenti, ma rimane più bassa in confronto alla media europea. Nel contempo sono più forti le pressioni inflazionistiche.

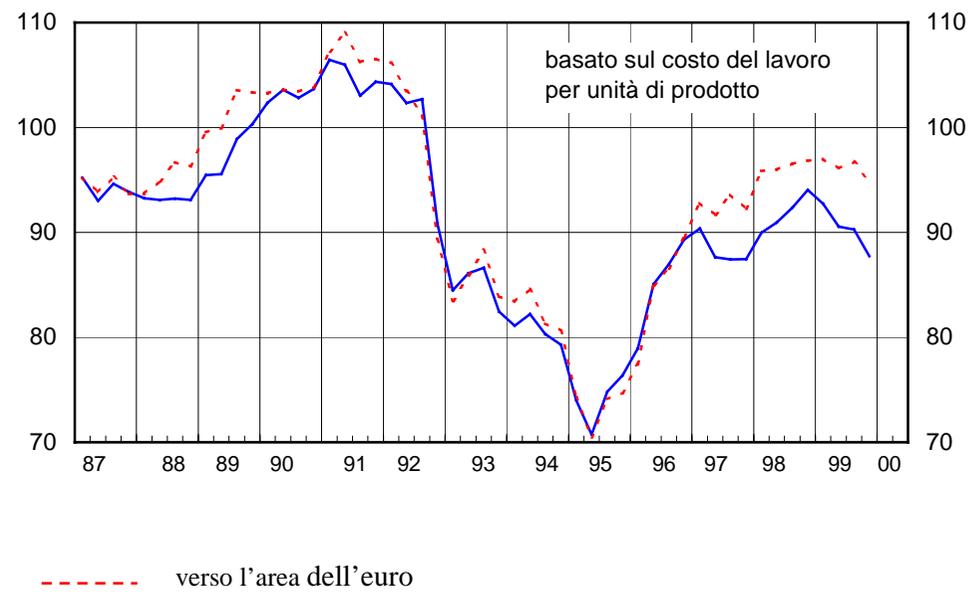
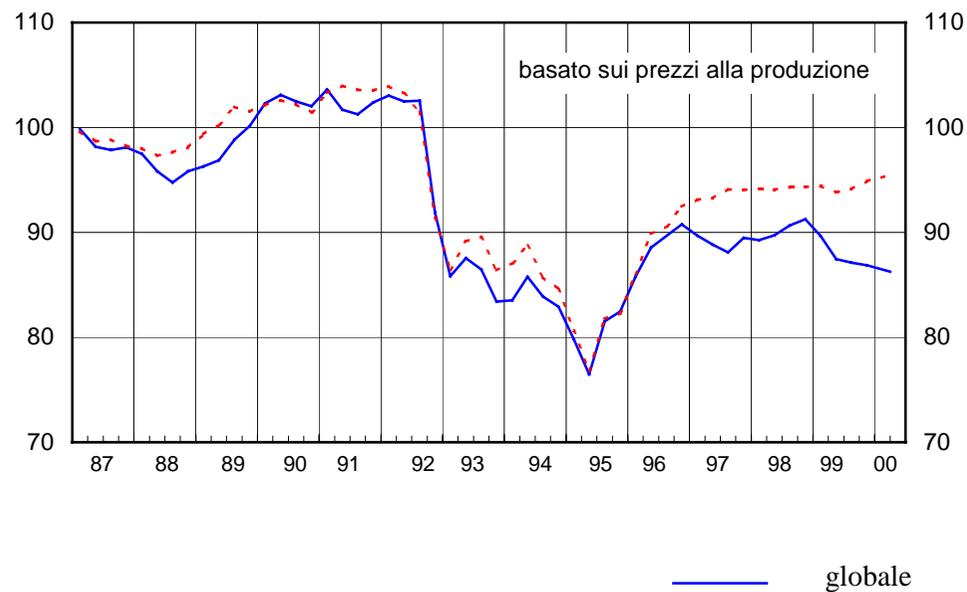
La ripresa rende più agevole affrontare immediatamente i nodi strutturali, permette di intensificare gli investimenti nelle nuove tecnologie. Negli altri grandi paesi industriali nostri concorrenti la determinazione a intervenire è molto ferma.

Da un'azione in tempi ravvicinati da parte del settore pubblico scaturirà un miglioramento delle aspettative che frenerà gli impulsi inflazionistici e aumenterà la propensione all'investimento privato.

Rispondendo alle sfide della globalizzazione sarà possibile trasformare la ripresa ciclica in una nuova fase di sviluppo della nostra economia, con una crescita dell'occupazione in forme stabili, in settori moderni e aperti alla competizione internazionale.

Fig. 1

INDICATORI DI COMPETITIVITA' DELL'ITALIA (1) (indici: 1992 = 100)



Fonte: elaborazioni su dati Istat, OCSE, FMI e statistiche nazionali.
(1) Dati trimestrali. Un aumento indica una perdita di competitività.

INDICATORI DI COMPETITIVITA' DI ALCUNI PAESI INDUSTRIALI
(dati medi; indici 1993 = 100)

Periodi	Stati Uniti	Giappone	Germania	Francia	Italia	Regno Unito	Canada	Paesi Bassi	Belgio	Svizzera
Indicatori di competitività: prezzi alla produzione dei manufatti (1)										
1990	102,6	77,6	95,8	103,3	119,4	104,3	111,7	103,8	104,3	103,1
1991	100,1	83,6	95,0	99,0	119,1	108,8	111,0	101,3	101,0	100,6
1992	98,0	86,1	98,7	100,5	116,5	107,1	103,8	101,3	102,1	98,5
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	98,2	103,7	99,2	99,3	97,9	101,2	98,1	99,4	102,0	104,4
1995	96,7	104,0	103,6	101,3	93,3	97,5	100,4	103,2	105,9	108,4
1996	100,1	87,5	100,3	99,4	103,3	101,2	101,0	101,9	103,7	103,9
1997	105,0	83,0	94,8	94,7	103,7	117,1	101,4	98,1	99,6	95,5
1998	108,6	79,6	96,2	95,3	105,1	123,7	97,6	97,0	99,4	97,4
1999	107,0	90,2	92,7	92,1	102,3	124,2	97,5	95,0	97,8	95,1

Fonte: elaborazioni su statistiche nazionali, FMI e OCSE.

(1) Indici in aumento segnalano un peggioramento della competitività.

**COSTO DEL LAVORO PER UNITA' DI PRODOTTO E SUE COMPONENTI NEL SETTORE DELLA TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE
NEI PRINCIPALI PAESI DELL'AREA DELL'EURO**

(a) Variazioni percentuali nel periodo indicato

Periodi	ITALIA			GERMANIA			FRANCIA		
	Costo del lavoro per dipendente	Produttività del lavoro	Costo del lavoro per unità di prodotto	Costo del lavoro per dipendente	Produttività del lavoro	Costo del lavoro per unità di prodotto	Costo del lavoro per dipendente	Produttività del lavoro	Costo del lavoro per unità di prodotto
1991-99	54,0	20,7	27,6	45	30,2	11,4	28,4	38,2	-7,2
1992-99	40,3	18,7	17,9	36,3	26,5	7,8	20,9	33,3	-9,4
1993-99	31,5	13,8	15,5	29,6	28,9	0,6	16,3	29,2	-10,1
1995-99	21,1	6,7	13,1	16,1	19,4	-2,8	10,8	19,1	-7,1
1996-99	15,7	3,0	12,1	10,1	15,9	-5,0	8,1	12,9	-4,4

(b) Differenziali tra l'Italia e i paesi indicati (punti percentuali)

Periodi	Costo del lavoro per unità di prodotto		Produttività del lavoro		Costo del lavoro per dipendente	
	GERMANIA	FRANCIA	GERMANIA	FRANCIA	GERMANIA	FRANCIA
1991-99	16,2	34,8	-9,5	-17,5	9,0	25,6
1992-99	10,1	27,3	-7,8	-14,6	4,0	19,4
1993-99	14,9	25,6	-15,1	-15,4	1,9	15,2
1995-99	15,9	20,2	-12,7	-12,4	5,0	10,3
1996-99	17,1	16,5	-12,9	-9,9	5,6	7,6

Fonte: Istat per l'Italia; OCSE per Germania e Francia.

COMMERCIO MONDIALE E ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI NEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI

(a prezzi costanti; variazioni percentuali)

Paesi	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Commercio mondiale	5,6	4,6	4,7	3,8	9,0	9,1	6,7	9,7	4,2	4,6
Esportazioni										
Stati Uniti	8,7	6,5	6,2	3,3	8,9	10,3	8,2	12,5	2,2	3,8
Giappone	6,9	5,2	4,9	1,3	4,5	5,4	6,2	11,6	-2,5	1,9
Area dell'Euro			3,2	0,4	8,6	7,8	4,3	10,3	6,9	4,4
- Germania			-0,8	-5,5	7,6	5,7	5,1	10,9	7,0	4,2
- Francia	4,8	5,9	5,4	0,0	7,7	7,7	3,5	11,8	7,8	3,7
- Italia	7,5	-1,4	7,3	9,0	9,8	12,6	0,6	6,5	3,3	-0,4
- Spagna (1)	3,2	7,9	7,4	8,5	16,7	10,0	10,3	15,1	7,1	8,5

Fonte: FMI, OCSE, e statistiche nazionali.

(1) Per gli anni antecedenti il 1996, stime OCSE.

**GRADO DI SOMIGLIANZA FRA LE SPECIALIZZAZIONI ALL'ESPORTAZIONE DELL'ITALIA
RISPETTO A 23 PAESI NEL 1994**

Paesi	Coefficienti (1)
Taiwan	0,44
Thailandia	0,40
Romania	0,40
Repubblica Ceca	0,36
Ungheria	0,35
Polonia	0,29
Brasile	0,27
Hong Kong	0,27
Bulgaria	0,26
Indonesia	0,26
Corea	0,20
Spagna	0,20
Cina	0,17
Filippine	0,14
Argentina	0,13
Messico	-0,09
Germania	-0,09
Regno Unito	-0,14
Francia	-0,16
Malesia	-0,24
Singapore	-0,33
Stati Uniti	-0,40
Giappone	-0,40

Fonte: Elaborazioni del Centro Studi Confindustria su dati OCSE.

(1) Coefficienti di co-graduazione (indice di Spearman) degli indici di vantaggio comparato rivelato (indici di Balassa) calcolati a livello di 2 digit SITC Rev. 3); valori positivi indicano somiglianza.

QUOTE DI MERCATO SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI

(quote percentuali rispetto al totale delle esportazioni mondiali di beni; valori a prezzi correnti)

Anni	Stati Uniti	Giappone	Germania	Francia	Italia	Regno Unito	Canada	Altre OCSE	Totale OCSE	Asia non OCSE	America Latina	Altre non OCSE	Totale non OCSE
1976	12,7	7,3	11,9	6,1	4,0	4,9	4,4	18,4	69,7	7,5	-	22,8	30,3
1977	11,5	7,6	11,8	6,0	4,2	5,2	4,1	17,6	68,0	7,6	-	24,4	32,0
1978	11,6	7,9	12,2	6,3	4,4	5,4	3,9	17,9	69,6	7,9	-	22,5	30,4
1979	11,3	6,3	10,9	6,1	4,3	5,3	3,6	18,3	66,1	-	3,4	-	33,9
1980	11,3	6,6	10,1	5,8	3,9	5,5	3,5	17,8	64,5	-	3,3	-	35,5
1981	12,2	7,8	9,3	5,4	3,9	5,2	3,8	17,3	64,9	-	3,4	-	35,1
1982	11,5	7,9	10,3	5,5	4,2	5,4	4,0	18,9	67,7	8,9	4,5	18,8	32,3
1983	11,3	8,6	10,1	5,5	4,2	5,2	4,4	19,4	68,7	9,4	4,5	17,3	31,3
1984	11,6	9,4	9,6	5,3	4,0	5,0	4,8	19,5	69,2	10,1	4,7	16,0	30,8
1985	11,3	9,6	10,1	5,4	4,2	5,3	4,8	19,6	70,5	9,8	4,5	15,2	29,5
1986	10,5	10,5	12,3	6,1	4,8	5,2	4,5	20,6	74,4	9,7	3,6	12,3	25,6
1987	10,2	9,8	12,6	6,2	4,8	5,4	4,2	21,6	74,7	10,5	3,2	11,6	25,3
1988	11,2	9,8	12,1	6,1	4,7	5,3	4,3	21,7	75,2	11,2	3,4	10,2	24,8
1989	11,8	9,4	11,8	6,0	4,7	5,1	4,2	21,5	74,3	11,7	3,4	10,6	25,7
1990	11,2	8,6	12,2	6,4	5,0	5,4	3,9	22,2	75,0	11,7	3,2	10,2	25,0
1991	11,7	9,3	11,6	6,3	4,9	5,3	3,8	22,0	74,8	13,1	3,0	9,1	25,2
1992	11,5	9,4	11,8	6,4	4,8	5,1	3,7	22,0	74,7	14,1	2,9	8,3	25,3
1993	11,8	9,9	10,4	5,8	4,6	4,8	4,0	22,2	73,4	15,5	3,0	8,2	26,6
1994	11,4	9,5	10,2	5,6	4,5	4,9	4,0	22,4	72,7	16,2	3,0	8,1	27,3
1995	11,0	8,9	10,5	5,7	4,6	4,8	3,9	23,4	72,7	16,3	2,9	8,1	27,3
1996	11,1	7,9	10,2	5,5	4,8	4,9	3,9	23,5	71,8	16,4	3,0	8,7	28,2
1997	12,0	7,8	9,5	5,4	4,4	5,1	4,0	23,2	71,4	16,8	3,2	8,6	28,6
1998	12,1	7,3	10,2	5,8	4,5	5,1	4,1	24,1	73,2	16,2	3,1	7,5	26,8
1999	12,0	7,6	9,9	5,5	4,1	4,7	4,4	24,1	72,2	16,3	3,0	8,4	27,8

Fonte: OCSE.

DEFLATORI DEL VALORE AGGIUNTO NEL SETTORE DEL COMMERCIO, TRASPORTI E COMUNICAZIONI

Anni	Italia	Germania	Francia
1991	100,0	100,0	100,0
1992	103,5	101,6	101,7
1993	107,9	105,6	103,9
1994	111,1	109,6	104,3
1995	114,9	112,4	105,5
1996	120,1	111,6	105,5
1997	120,3	112,3	105,1
1998	122,9	112,2	105,0
1999	124,6	110,2	104,4

Fonte: Istat e Eurostat.

IMPORTAZIONI DI UN GRUPO DI PAESI OCSE PER SETTORE MERCEOLOGICO (1)
(variazioni percentuali di valori in dollari)

Settori	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1990-97
Prodotti agricoli	2,3	3,2	-7,1	13,6	11,8	2,3	-2,3	24,6
Prodotti energetici	-5,0	-2,9	-4,8	-2,8	7,8	20,0	-0,6	9,7
Minerali e metalli ferrosi e non	-7,1	-1,8	-10,7	19,3	28,9	-20,5	5,0	4,5
Minerali non metalliferi	-0,5	5,0	-9,6	11,8	15,3	-0,4	-0,6	20,5
Prodotti chimici	1,2	8,1	-4,3	13,4	23,3	0,5	3,3	52,0
Prodotti in metallo	4,6	10,1	-10,4	14,0	17,3	3,5	2,1	45,8
Macchine agricole e industriali	-3,0	4,1	-12,2	13,8	21,0	6,0	3,1	33,6
Macchine per ufficio e strumenti di precisione	5,3	10,0	2,2	14,3	22,7	5,9	5,4	85,1
Materiale elettrico	5,3	8,8	1,5	18,1	23,2	2,0	3,2	78,0
Autoveicoli e motori	0,8	8,6	-6,9	14,6	16,0	8,0	3,1	50,9
Altri mezzi di trasporto	13,4	-5,5	-9,1	1,7	-1,4	7,2	16,5	22,0
Prodotti alimentari	3,6	10,6	-6,5	9,4	13,7	-1,3	-2,8	27,9
Bevande	3,6	9,4	-5,8	8,1	6,4	2,0	-1,2	24,0
Tabacco	11,4	9,4	9,7	5,3	16,4	-2,3	4,5	67,2
Prodotti tessili e abbigliamento	4,9	9,6	-6,0	8,7	10,5	2,6	2,0	35,8
Cuoio e calzature	2,9	5,7	-1,2	10,9	9,0	4,8	1,6	38,5
Legno e mobilio	-0,4	9,5	-0,3	14,6	10,6	3,1	2,8	46,1
Carta e stampa	-3,1	4,1	-11,0	13,1	30,4	-10,6	-2,6	15,4
Prodotti in gomma e plastica	3,0	12,8	-6,8	12,8	18,7	2,4	1,8	51,2
Prodotti altre ind. Manifatturiere	-1,5	9,3	-0,5	7,0	9,8	9,7	1,2	39,6
Beni di recupero	-33,4	-6,1	2,3	13,6	16,1	-16,0	13,6	-19,4
Totale	0,6	5,8	-5,3	11,8	17,4	2,8	2,4	39,2

Fonte: elaborazioni su dati OCSE – SITC Rev. 3.

(1) Paesi OCSE, esclusi: Corea del Sud, Repubblica Ceca, Ungheria e Polonia; questo aggregato assorbe il 70 per cento delle importazioni mondiali.

DIMENSIONE MEDIA DI IMPRESA RISPETTO ALLA MEDIA DELL'UE15 (1)

Settori	UE15 (2)	Germania (3)	Spagna (3)	Francia (3)	Italia (3)	Paesi Bassi (3)	Svezia (3)	Regno Unito (3)
Agenzie immobiliari	81,66	0,76	0,37	0,91		0,49	1,32	
Legno	103,96	1,90	0,34	0,68	0,21	0,55	1,63	0,93
Cuoio	105,10	0,48		2,05	0,51	0,22	0,47	2,21
Costruzioni	106,72	1,23	1,06	1,32	0,38	0,89	3,36	0,86
Tessile	175,35	1,86	0,65	0,95	0,48	0,72	0,49	1,96
Hotels e ristoranti	182,68	0,83	0,33	0,84	0,43	0,51	0,78	3,56
Altri servizi	204,85	1,40	1,22	0,72	0,68	0,80	1,08	1,38
Servizi alle imprese	254,28	1,14	0,63	1,40	0,30	1,20	0,70	1,23
Carta e editoria	300,65	1,57	0,51	0,72	0,60	0,93	1,28	0,97
Prodotti in metallo	305,03	1,55	0,59	1,05	0,48	0,99	1,22	0,90
Prodotti non in metallo	319,66	1,84	0,50	1,35	0,44	0,99	0,81	1,38
Alimentari	338,66	0,91	0,58	0,84	0,75	2,04	1,69	2,46
Commercio	343,04	1,35	0,44	0,76	0,16	1,28	0,62	2,91
Trasporto	347,03	1,57	0,60	1,32	0,70	0,62	0,89	1,35
Macchinari	362,41	1,36	0,51	1,11	0,66	0,37	1,25	0,98
Gomma	394,55	1,65	0,77	1,29	0,44	1,39	0,53	0,72
Altri manifatturieri	532,43	2,00	0,11	0,31	0,09	0,26	0,22	0,30
Chimica	728,99	1,72	0,43	0,87	0,70	1,12	0,84	1,07
Macchinari elettrici	788,87	1,48	0,50	0,93	0,71	3,28	1,37	0,62
Finanza	1163,84	0,94	1,15	1,03		2,18	1,53	1,55
Petrolio	1196,54	1,40		1,15	0,87			
Mezzi di trasporto	1742,63	1,93	0,67	1,14	0,88	0,32	0,84	0,72
Totale	336,33	1,58	0,63	0,98	0,57	1,21	1,17	1,59

Fonte: *Enterprises in Europe*, Eurostat.

(1) Media ponderata fra le classi dimensionali 1-9, 10-49, 50-249, 250 e oltre, con i pesi ottenuti dalla percentuale di addetti in ciascuna classe dimensionale.

(2) Numero medio di addetti.

(3) UE15 = 1.

SPESE DI RICERCA E SVILUPPO IN ALCUNI PAESI INDUSTRIALI
(in percentuale del PIL)

Paesi	1981	1986	1991	1993	1995	1996	1997	1998
Francia								
Totale	1,97	2,23	2,41	2,45	2,34	2,32	2,24	2,20
Imprese	1,16	1,31	1,48	1,51	1,43	1,43	1,37	1,37
Germania								
Totale	2,43	2,73	2,61	2,42	2,31	2,30	2,31	2,32
Imprese	1,71	2,00	1,81	1,62	1,53	1,52	1,56	1,57
Italia								
Totale	0,88	1,13	1,24	1,14	1,01	1,02	1,00	1,03
Imprese	0,50	0,66	0,69	0,61	0,54	0,55	0,53	0,56
Regno Unito								
Totale	2,37	2,25	2,11	2,15	2,02	1,95	1,87	-
Imprese	1,49	1,55	1,42	1,44	1,32	1,27	1,22	-
Spagna								
Totale	0,42	0,61	0,87	0,91	0,85	0,87	0,86	0,88
Imprese	0,19	0,34	0,49	0,44	0,41	0,42	0,42	0,43
Unione europea								
Totale	1,70	1,91	1,95	1,92	1,84	1,83	1,82	-
Imprese	1,06	1,25	1,23	1,19	1,14	1,14	1,14	-
Giappone								
Totale	2,13	2,55	2,82	2,68	2,77	2,80	2,89	-
Imprese	1,41	1,82	2,13	1,90	1,94	2,01	2,10	-
Stati Uniti								
Totale	2,42	2,85	2,81	2,62	2,61	2,66	2,70	2,77
Imprese	1,70	2,06	2,05	1,85	1,88	1,95	2,01	2,08

Fonte: OCSE, *Main Science and Technology Indicators*, 1999.

BREVETTI TOTALI RICHIESTI PRESSO L'UFFICIO EUROPEO BREVETTI
(quote percentuali)

Paesi	1983 - 85	1989 - 91	1993 - 95
Germania	21,61	19,95	20,23
Francia	8,75	8,27	8,35
Regno Unito	7,52	6,30	5,19
Italia	2,82	3,50	3,69
Paesi Bassi	3,85	3,67	3,53
Svezia	2,42	1,53	1,66
Austria	1,18	1,06	1,03
Belgio	0,90	0,78	0,98
Finlandia	0,36	0,63	0,89
Danimarca	0,53	0,54	0,60
Spagna	0,21	0,39	0,57
Irlanda	0,09	0,10	0,15
Lussemburgo	0,16	0,10	0,11
Grecia	0,02	0,04	0,04
Portogallo	0,00	0,01	0,03
UNIONE EUROPEA	50,41	46,87	47,04
Stati Uniti	28,84	27,93	29,60
Canada	0,90	0,86	0,86
Messico	0,01	0,02	0,01
NAFTA	29,75	28,81	30,47
Argentina	0,00	0,01	0,02
Brasile	0,03	0,03	0,06
MERCOSUR	0,04	0,05	0,08
Corea	0,02	0,13	0,52
Singapore	0,02	0,01	0,03
Taiwan	0,07	0,18	0,18
NIC	0,11	0,31	0,72
Malesia	0,01	0,01	0,01
Tailandia	0,00	0,00	0,00
NEC	0,01	0,01	0,01
Giappone	14,73	20,43	18,28
Svizzera	4,68	3,62	3,55

Fonte: ENEA, *l'Italia nella competizione tecnologica internazionale* - 2° rapporto (1998).

INDICE DEL RAPPORTO BREVETTI/PIL

Paesi	1983 - 85	1989 - 91	1993 - 95
Italia	5,05	5,75	4,32
Francia	11,78	12,45	9,97
Germania	19,17	21,89	15,94
Regno Unito	14,07	11,62	7,10
UE	12,61	12,51	9,23
Stati Uniti	8,22	9,05	7,15
Giappone	7,66	12,38	8,94

Fonte: ENEA, *L'Italia nella competizione tecnologica internazionale - II Rapporto* (1998).

TEMPO NECESSARIO PER COSTITUIRE LEGALMENTE UN'IMPRESA
(numero di settimane tra avvio pratica e inizio attività, 1996)

Paesi	Public limited company (Spa) (1)	Private limited company (Srl) (1)	Partnership (Snc) (1)	Sole trader (individuali) (1)
Francia	15	8	6	7
Germania	24	24	24	0
Irlanda	-	4	0	0
Italia	22	16	12	16
Paesi Bassi	12	12	7	7
Regno Unito	1	1	0	0
Spagna	28	28	28	4
Stati Uniti	2	2	2	2

Fonte: elaborazioni ISAE su dati Logotech (1997).

(1) Viene indicata in parentesi la sigla del tipo di impresa italiana per ciascuna forma giuridica.

SPESE AMMINISTRATIVE PER FORMA GIURIDICA DELL'IMPRESA
(1997, in ecu)

Paesi	Public limited company (Spa) (1)	Private limited company (Srl) (1)	Partnership (Snc) (1)	Sole trader (individuali) (1)
Francia	2.200	2.100	2.000	2.000
Germania	1.000	1.000	500	25
Irlanda	-	350	350	0
Italia	700	400	500	150
Paesi Bassi	1.000	800	0	0
Regno Unito	300	70	0	0
Spagna	150	150	150	0
Stati Uniti	800	800	800	800

Fonte: Logotech (1997).

(1) Viene indicata in parentesi la sigla del tipo di impresa italiana per ciascuna forma giuridica.

COSTI INDIRETTI PER FORMA GIURIDICA DELL'IMPRESA
(1997, in ecu)

Paesi	Public limited company (Spa) (1)	Private limited company (Srl) (1)	Partnership (Snc) (1)	Sole trader (individuali) (1)
Francia	5.000	2.500	2.000	700
Germania	1.000	1.000	1.000	0
Irlanda	-	350	350	0
Italia	7.000	1.800	1.200	1.000
Paesi Bassi	400	200	0	0
Regno Unito	600	350	350	350
Spagna	180	180	180	0
Stati Uniti	100	100	100	50

Fonte: Logotech (1997).

(1) Viene indicata in parentesi la sigla del tipo di impresa italiana per ciascuna forma giuridica.

POPOLAZIONE TRA 25 E 64 ANNI
RIPARTITA PER GRADO MASSIMO DI ISTRUZIONE COMPLETATA NEL 1996
 (valori percentuali)

Paesi	Primaria	Secondaria	Superiore	Totale
Canada	24	29	48	100
Stati Uniti	14	52	34	100
Giappone (1)	30	48	22	100
Austria	43	32	25	100
Belgio	47	30	24	100
Danimarca	34	44	22	100
Francia	40	41	19	100
Germania	19	60	22	100
Irlanda	50	28	23	100
Italia	62	30	8	100
Paesi Bassi	37	40	23	100
Portogallo	80	9	10	100
Regno Unito	24	55	22	100
Spagna	70	13	18	100
Svezia	26	47	27	100

(1) Dato 1988.

Primaria: al di sotto dell'istruzione secondaria superiore.

Secondaria: istruzione secondaria superiore.

Superiore: istruzione universitaria e non-universitaria post-diploma.

Fonte: OCSE, *Education at a Glance*, *OECD Indicators*, 1998.

PERSONE CHE HANNO COMPLETATO L'ISTRUZIONE SECONDARIA SUPERIORE
PER CLASSI DI ETA' NEL 1996
 (valori percentuali)

Paesi	25-34	35-44	45-54	55-64	25-64
Canada	85	81	73	56	76
Stati Uniti	87	88	86	77	86
Giappone	-	-	-	-	-
Austria	82	75	67	53	71
Belgio	70	58	47	31	53
Danimarca	74	70	65	50	66
Francia	74	64	56	38	60
Germania	86	85	81	71	81
Irlanda	66	54	38	30	50
Italia	52	46	31	17	38
Paesi Bassi	72	66	57	47	63
Portogallo	32	24	15	9	20
Regno Unito	87	81	71	60	76
Spagna	50	34	20	11	30
Svezia	87	80	70	53	74

Fonte: OCSE, *Education at a Glance*, *OECD Indicators*, 1998.

**PERCENTUALE DELLE FORZE DI LAVORO TRA 25 E 64 ANNI
RIPARTITA PER GRADO MASSIMO DI ISTRUZIONE COMPLETATA NEL 1996**
(valori percentuali)

Paesi	Primaria	Secondaria superiore	Terziaria non universitaria	Terziaria universitaria	Totale
Canada	18	29	33	20	100
Stati Uniti	11	52	9	28	100
Austria	23	68	2	7	100
Belgio	37	33	16	14	100
Danimarca	29	47	8	17	100
Francia	34	44	11	11	100
Germania	14	61	10	15	100
Irlanda	43	29	14	14	100
Italia	54	34	-	11	100
Paesi Bassi	29	43	-	27	100
Portogallo	76	11	4	9	100
Regno Unito	19	57	10	15	100
Spagna	62	15	6	17	100
Svezia	23	48	15	14	100

Fonte: OCSE, *Education at a Glance, OECD Indicators*, 1998.