COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE

Bruxelles, 28.11.2008
COM(2008) 774 definitivo

COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE

relativa alla relazione sulla concorrenzialità europea per il 2008

[SEC(2008)2853]

1. INTRODUZIONE

L'UE si trova confrontata ad una realtà internazionale in evoluzione. Attualmente i mercati finanziari risentono di una grave crisi che ha iniziato a farsi sentire anche nell'economia reale. In tutto il mondo i responsabili politici sono all'opera per ristabilire la fiducia nel sistema finanziario. Nel 2008 gli sviluppi economici sono stati influenzati dalla volatilità dei prezzi delle materie prime, dei prodotti alimentari e dell'energia, e dall'indebolimento del dollaro rispetto all'Euro. Tali sviluppi sottolineano la necessità per l'Europa di migliorare ulteriormente la propria capacità di adattarsi agli shock esterni, sviluppando un'economia basata sulla conoscenza e incoraggiando la competitività attraverso un continuo impegno a portare avanti la strategia per la crescita e l'occupazione. La competitività europea è il fulcro dell'analisi effettuata dalla Commissione nella relazione annuale sulla concorrenzialità. L'accento è posto principalmente sui recenti cambiamenti nella crescita della produttività dell'UE, fattore trainante per la competitività sul lungo periodo. La relazione sulla concorrenzialità europea per il 2008[1] analizza inoltre diversi fattori che possono avere un impatto sulla competitività, quali l'apertura in materia di scambi commerciali e di investimenti esteri diretti (IED), la responsabilità sociale delle imprese (RSI) nonché la recente proposta dell'UE a favore di una politica industriale sostenibile. La relazione di quest'anno esamina approfonditamente anche la competitività del segmento più importante della nostra economia, le piccole e medie imprese (PMI).

La relazione sulla concorrenzialità per il 2008 mostra un continuo miglioramento dell'economia europea rispetto agli Stati Uniti in termini di produttività e tenore di vita, nonostante nel 2007 i livelli del Prodotto Interno Lordo (PIL) pro capite fossero inferiori di circa un terzo a quelli negli Stati Uniti. La produttività totale dei fattori (TFP) è un elemento di importante divergenza tra gli Stati Uniti e l'UE, sia a livello settoriale che macroeconomico. Vari fattori quali l'innovazione, un migliore contesto istituzionale e commerciale, metodi di gestione più efficaci e l'accesso alle TIC spiegano i più alti valori della produttività totale dei fattori negli Stati Uniti rispetto ai paesi dell'UE. Le divergenze di produttività tra i paesi comunitari si stanno riducendo, i nuovi Stati membri guadagnano terreno e alcuni degli Stati membri tra i più ricchi dell'UE registrano in realtà valori più alti degli Stati Uniti.

2. ANDAMENTO GLOBALE DELLA COMPETITIVITÀ

La crescita dell'economia europea si è protratta nel 2007

La crescita economica dell'UE si è mantenuta forte nel 2007 nonostante un rallentamento evidente soprattutto nel quarto trimestre (Il PIL in termini reali dell'UE è aumentato del 2,6%). La forte crescita economica è stata favorita da un alto tasso di crescita dell'occupazione pari a circa l'1,7%. L'aumento della produttività del lavoro, generalmente più ciclica della crescita dell'occupazione, ha registrato un leggero calo passando dall'1,5% nel 2006 all'1,3% nel 2007.

In termini di livelli di reddito pro capite (PIL pro capite) l'UE è ancora in ritardo rispetto agli Stati Uniti (UE-27=100, Stati Uniti=154,3). Le ragioni del protrarsi di tale divario sono diverse a seconda degli Stati membri dell'UE, nonostante esso sia in parte da attribuire alla

[1] Relazione sulla concorrenzialità europea per il 2008 COM (2008)...

differenza di ore lavorate per persona. Per alcuni Stati membri dell'UE (Belgio, Francia e Paesi Bassi) tale divario è totalmente dovuto al numero inferiore di ore lavorate, in quanto la produttività oraria del lavoro è in realtà maggiore a quella degli Stati Uniti. Nei nuovi Stati membri i bassi livelli di PIL pro capite sono da attribuire principalmente ad una minore produttività del lavoro.

Tabella 1: Crescita della produttività reale del lavoro per persona occupata e livelli per il 2007 di PIL per persona occupata (ppo), di PIL per ora lavorata (pol) e di PIL pro capite (pc)

	Crescita della produttività del lavoro annua media per persona occupata			PIL ppo 2007 (EU-27=100)	PIL pol 2007 (EU-25=100) (*)	PIL pc 2007 (EU-27=100)
	1996-2001	2001-2006	2007			
Austria	1,6	1,4	1,4	120,4	107,9	127,7
Belgio	1,3	1,4	1,1	131,2	133,8	118,9
Bulgaria	2,4	3,3	3,3	35,6	34,6	37,9
Cipro	2,6	0,2	1,1	84,7	73,9	91,6
Repubblica Ceca	2,0	4,1	4,6	73,1	59,7	81,0
Danimarca	1,4	1,7	0,0	107,1	112,3	124,0
Estonia	8,5	6,9	6,6	67,5	54,2	71,4
Finlandia	2,2	2,0	2,1	113,4	107,1	118,3
Francia	1,2	1,2	0,8	123,6	129,4	110,6
Germania	2,0	1,6	1,0	106,6	119,3	114,0
Grecia	3,1	2,5	2,7	105,4	77,9	98,2
Ungheria	3,2	4,0	1,5	74,8	60,3	64,1
Irlanda	3,2	2,2	1,6	135,4	115,9	145,9
Italia	0,9	0,0	0,5	108,0	94,9	101,3
Lettonia	6,0	6,7	6,6	53,6	45,3	57,9
Lituania	7,2	5,9	6,7	60,2	51,5	59,8
Lussemburgo	1,5	1,6	0,2	182,3	180,8	279,2
Malta	2,6	1,1	1,1	90,1	85,0	77,1
Paesi Bassi	1,4	1,6	1,1	113,1	130,4	131,2
Polonia	5,5	3,6	1,9	61,4	49,7	54,4
Portogallo	1,8	0,6	1,7	68,4	62,2	73,6
Romania	0,9	6,9	4,7	40,5	n.d.	40,2
Slovacchia	3,8	5,0	8,1	76,6	69,1	68,3
Slovenia	4,0	3,6	3,3	85,7	79,3	90,1
Spagna	0,2	0,5	0,8	102,5	99,6	104,1
Svezia	1,8	3,0	0,5	113,0	112,2	123,6
Regno Unito	1,9	1,6	2,3	110,8	107,4	117,8
UE-25	1,7	1,4	1,3	103,9	100,0	100,0
UE-27	1,7	1,4	1,3	100,0	n.d.	n.d.
Stati Uniti	1,8	2,1	1,0	142,0	128,4	154,3

Nota: I livelli relativi di PIL per persona occupata, per ora lavorata e pro capite sono calcolati sulla base di standard del potere d'acquisto.
(*) I dati per la Romania e per l'UE-27 non sono disponibili (n.d.), e le cifre per gli Stati Uniti si riferiscono al 2006.

Fonte: AMECO (Base dati macroeconomici annui della Direzione generale degli Affari economici e finanziari della Commissione europea), giugno 2008.

Le differenze di produttività all'interno dell'UE diminuiscono

Nel 2007 (così come nel 2006) la crescita della produttività nell'UE-27 ha superato quella degli Stati Uniti, registrando uno sviluppo positivo. Il livello di produttività dell'UE-27 è tuttavia molto inferiore a quello degli Stati Uniti in quanto il contributo al PIL di un lavoratore dipendente negli Stati Uniti è in media superiore del 42% rispetto a quello di un lavoratore europeo; la differenza di produttività per ora lavorata è minore (28% nel 2006; i dati del 2007 non sono ancora disponibili per gli Stati Uniti). Le differenze all'interno dell'UE

sono ancora considerevoli. Partendo da livelli di produttività molto bassi negli anni del periodo post-comunista, i nuovi Stati membri stanno colmando il loro ritardo e mostrano generalmente una crescita più rapida della produttività del lavoro. Facilitati dall'adesione al'UE, i nuovi Stati membri beneficiano dell'adozione di tecnologie avanzate e di una migliore organizzazione e gestione.

Riquadro: crescita e produttività – illustrazione dei concetti

La crescita economica può essere scomposta in due fattori: crescita dell'occupazione e crescita della produttività del lavoro. La crescita dell'occupazione può risultare dall'aumento della popolazione di un paese ("componente demografica") o dai migliori risultati del mercato del lavoro tra cui tassi di partecipazione, tassi di disoccupazione e ore lavorate ("componente del mercato del lavoro").

Livelli di reddito pro capite più elevati non corrispondono necessariamente a livelli più alti di benessere. Nella misura in cui gli alti livelli di reddito sono dovuti a un utilizzo intensivo della manodopera (rispetto ad altri paesi), ne consegue meno tempo libero per lavoratore e quindi una perdita di benessere se il tempo libero è considerato positivamente. La produttività del lavoro per ora lavorata è dunque un indicatore di efficienza più diretto rispetto alla produttività del lavoro per persona impiegata, dato che le ore lavorate per persona variano da paese a paese.

La produttività totale dei fattori è un indicatore complementare della produttività. La PTF fa riferimento ai fattori che collegano la produzione e l'insieme delle risorse utilizzate per la produzione. In altri termini, le variazioni nella produzione possono essere dovute a cambiamenti dei fattori di produzione (capitale o lavoro) ma anche ad altre variazioni. Quest'ultima componente, il residuo inesplicato, riflette un cambiamento della PTF. Rappresenta la parte di crescita della produttività imputabile a fattori immateriali, quali progresso tecnico e innovazione organizzativa, anziché a un maggiore impiego di fattori produttivi, come il capitale. Tra le politiche che influiscono maggiormente sulla crescita della produttività totale dei fattori rientrano quelle destinate a favorire il progresso tecnologico, i cambiamenti organizzativi, la mobilità della manodopera, maggiori investimenti in R&S, l'impiego delle TIC, la concorrenza e le riforme del mercato dei prodotti. Tali politiche sono tutte al centro del pilastro microeconomico della strategia di Lisbona, indicando che possono contribuire in modo significativo ad aumentare la produttività totale dei fattori.

L'incremento strutturale della produttività del lavoro nell'UE è inferiore a quello degli Stati Uniti

Nel periodo 1995-2006 il tasso di crescita medio annuo del PIL reale nell'UE-15 era circa dello 0,8% inferiore rispetto agli Stati Uniti. Un'analisi causale della crescita a livello macroeconomico per questo gruppo rivela i punti di forza e di debolezza che hanno caratterizzato tale periodo (si veda l'allegato):

- **Punti di forza dell'UE:** l'UE-15 ha registrato un relativo miglioramento rispetto gli Stati Uniti per quanto concerne la partecipazione al mercato del lavoro. La formazione iniziale della manodopera ha inoltre registrato un progresso maggiore nell'UE-15[2].

- **Debolezze dell'UE:** il tasso di crescita inferiore registrato nell'UE-15 è da attribuire principalmente **a sviluppi demografici meno favorevoli e ad una crescita minore della produttività del lavoro**, quest'ultima causata soprattutto da sviluppi insufficienti della produttività totale dei fattori e, in misura più limitata, da minori investimenti in capitale fisico.

Il rallentamento della crescita della produttività del lavoro e in particolare della produttività totale dei fattori può essere legato ai risultati inferiori dell'UE in materia di innovazione, che rappresenta un fattore chiave per l'aumento della produttività a lungo termine. Anche se i risultati in materia di innovazione mostrano un recupero dell'UE rispetto agli Stati Uniti, il ritmo di tale convergenza sembra essere rallentato.

Forti disparità nel contributo dei diversi settori alla crescita della produttività del lavoro nell'UE

Un numero relativamente basso di settori ha contribuito ad ottenere gran parte del tasso di crescita annuo della produttività del lavoro dell'intera economia nel periodo 1995-2005 (1,6%)[3] . Fatta eccezione per i settori non commerciali, i sei contributori più importanti (su 49), vale a dire agricoltura, commercio al dettaglio, commercio all'ingrosso, poste e telecomunicazioni, trasporto interno e intermediazione finanziaria, hanno contribuito per metà alla crescita della produttività del lavoro in questo periodo. Questo risultato è dovuto a tassi di crescita della produttività superiori alla media combinati ad una quota relativamente importante all'interno dell'economia. È interessante notare che i risultati dell'UE in questi settori sono disuguali rispetto agli Stati Uniti, in quanto nella metà dei settori (poste e comunicazioni, trasporto interno e intermediazione finanziaria) l'UE registra una crescita della produttività del lavoro più elevata. Allo stesso tempo i risultati degli Stati Uniti sorpassano largamente quelli dell'UE nel commercio al dettaglio.

3. MOTORI DELLA COMPETITIVITÀ

3.1. Apertura commerciale e competitività

L'apertura nell'ambito degli scambi o degli investimenti esteri diretti (IED) è positiva per l'economia - numerose prove empiriche confermano che le economie aperte sono più ricche e produttive delle economie chiuse: studi macroeconomici indicano che l'aumento di un punto percentuale nella quota del commercio all'interno del PIL corrisponde all'aumento del livello di reddito dallo 0,9 al 3 percento. Da un punto di vista settoriale, si osserva una relazione positiva e significativa tra i livelli di apertura commerciale (sia l'apertura alle esportazioni che la penetrazione delle importazioni) e l'aumento della produttività del lavoro.

---

[2] I risultati devono essere interpretati con cautela visto che i dati disponibili non sono totalmente armonizzati e i dati relativi all'occupazione divisi per livello di istruzione sono disponibili solamente a partire dal 2001 per gli Stati Uniti.

[3] Il tasso di crescita della produttività (per ora lavorata) per l'intera economia equivale alla media ponderata dei tassi di crescita settoriale, in cui la ponderazione è stabilita secondo le quote di ogni settore sul numero totale di ore lavorate. Questo tasso di crescita può essere diverso dai tassi di crescita presentati da altre fonti. I dati provengono dalla base dati EUKLEMS (www.euklems.net).

Gli esportatori sono più produttivi dei non esportatori

Le aziende che esportano sono sostanzialmente più produttive di quelle che non esportano. Le prove basate sui dati a livello aziendale indicano che il "premio all'esportazione" (cioè i migliori risultati degli esportatori) sulla base della produttività del lavoro nell'UE varia dal 3% al 10%. Due ipotesi sono utilizzate per spiegare tale premio di produttività all'esportazione: l'ipotesi dell'autoselezione, secondo la quale le aziende più produttive si selezionano da sé per i mercati dell'esportazione; e l'ipotesi più intuitiva dell'apprendimento attraverso l'esportazione, secondo la quale le aziende aumentano la produttività grazie alle esportazioni. Queste due ipotesi non si escludono mutualmente e la maggior parte delle aziende produttive che si sono autoselezionate per l'esportazione possono vedere la crescita della loro produttività beneficiare di un ulteriore slancio, una volta attive nei mercati dell'esportazione. Le prove che confermano l'ipotesi secondo la quale l'aumento della produttività a livello di impresa si ottiene grazie all'apprendimento attraverso l'esportazione sono tuttavia più confuse rispetto a quelle secondo le quali solo le aziende più produttive si autoselezionano per l'esportazione. Anche se le esportazioni hanno un effetto disuguale sulla produttività a livello di azienda, esse hanno un impatto positivo incontestabile sulla produttività globale. Simili conclusioni valgono anche per gli importatori, che risultano altrettanto più produttivi dei non importatori, e per le aziende che effettuano investimenti esteri diretti (IED), che sono più produttive degli esportatori e degli importatori. Tenuto conto degli aumenti della produttività associati alle attività di esportazione, importazione e IED, le politiche finalizzate a trovare nuovi mercati all'estero e ad aprire i mercati nazionali appaiono promettenti.

Il ruolo determinante del mercato interno

Per i paesi dell'UE il mercato interno ha giocato un ruolo determinante per quanto concerne gli aumenti della produttività risultanti dall'apertura. Con particolare riguardo agli scambi commerciali all'interno dell'UE, recenti ricerche confermano l'importante ruolo giocato dal mercato interno per la crescita della produttività: si stima che la produttività media sarebbe ridotta del 13% se gli scambi commerciali bilaterali all'interno dell'UE fossero eliminati. Si stima inoltre che la produttività potrebbe aumentare del 2% se i costi commerciali all'interno dell'UE diminuissero ancora del 5%. Queste conclusioni sottolineano l'importanza del mercato unico, della moneta unica e dell'eliminazione dei controlli alla frontiera per le operazioni commerciali all'interno dell'UE ed evidenziano i vantaggi economici che potrebbero derivare da ulteriori miglioramenti del funzionamento del mercato interno.

Un mercato interno ben sviluppato gioca anche un ruolo importante in quanto permette all'Europa di assumere un ruolo guida nel fissare i criteri di riferimento e promuovere la convergenza delle norme a livello mondiale. Infine, dato che la diminuzione dei costi commerciali in passato è stata favorita dall'abbassamento dei costi di trasporto e delle tariffe doganali, l'enfasi su costi commerciali più "dolci" spesso legati a barriere non tariffarie potrebbe giovare alle PMI che subiscono in modo particolare gli effetti negativi di tali ostacoli.

L'importanza delle barriere non tariffarie

I costi commerciali (composti da costi di trasporto, costi transfrontalieri comprese le tariffe doganali, costi di cambio, costi di informazione e costi di distribuzione al dettaglio e all'ingrosso) per i paesi sviluppati possono ammontare all'equivalente di una tassa ad-valorem del 170%. Le aziende dell'UE considerano tuttavia che le barriere non tariffarie e la mancanza di informazioni (ad esempio la conoscenza insufficiente dei mercati di esportazione) siano più

importanti delle tradizionali restrizioni commerciali, istituite da decisioni politiche, quali tariffe doganali e diritti di importazione [4]. Le aziende europee percepiscono inoltre le politiche del mercato interno come un aiuto per i propri affari all'estero, grazie alla moneta unica, a procedure doganali comuni alle frontiere esterne dell'UE e alla legislazione del mercato unico comprendente norme tecniche armonizzate[5].

Le politiche esterne dell'UE in materia di competitività dovrebbero quindi contribuire a ridurre i costi "dopo la frontiera". I costi d'informazione e le barriere non tariffarie nei paesi terzi costituiscono importanti impedimenti agli scambi. **Sono benvenute in questo caso le politiche volte a rafforzare l'integrazione con i paesi terzi, possibilmente mettendo in atto misure finalizzate a rimuovere gli ostacoli "dopo la frontiera" per il commercio di beni e servizi e per gli investimenti esteri diretti e promuovendo la cooperazione internazionale in materia di regolamentazione**. Queste politiche possono permettere di ridurre l'eterogeneità dei regolamenti e le barriere non tariffarie e di standardizzare le procedure doganali. Il Consiglio economico transatlantico nonché gli accordi di libero scambio "approfonditi" regionali e bilaterali con alcuni paesi asiatici seguono questo approccio. L'UE dovrebbe impegnarsi ad ottenere un'effettiva protezione delle innovazioni, in particolare nei confronti di alcuni paesi asiatici dove i sistemi di protezione dei diritti di proprietà intellettuale sono poco sviluppati.

3.2. Risultati economici e competitività: il ruolo della crescita delle PMI

L'imprenditorialità e le piccole e medie imprese (PMI) sono sempre più riconosciute come i principali motori dello sviluppo economico dell'UE in quanto elementi trainanti dei cambiamenti strutturali, dell'innovazione e della crescita occupazionale. Promuovere il potenziale di crescita delle PMI è uno degli obiettivi primari dello "Small Business Act" (SBA), elemento chiave della strategia dell'UE per la crescita e l'occupazione[6].

Gli effetti della struttura e della dinamica delle imprese sulla produttività e le differenze tra l'UE e gli Stati Uniti

Sulla base dei dati per settore e per paese è possibile mostrare che, mentre una forte presenza di PMI non garantisce di per sé una forte crescita della produttività del lavoro o del valore aggiunto, può contribuire, grazie al clima d'affari che suscita, a creare una dinamica d'impresa e lo sviluppo di aziende a forte crescita in un settore o un paese contraddistinti positivamente dall'aumento della produttività del lavoro, dell'occupazione e del valore aggiunto.

A un livello più aggregato **è dimostrato che sia l'ingresso sul mercato che l'uscita dal mercato di imprese contribuiscono globalmente all'aumento della produttività. Un paragone con la situazione oltre Atlantico rivela che il contributo dell'ingresso sul mercato alla crescita globale della produttività è in media leggermente superiore in Europa, mentre il contributo dell'uscita dal mercato è molto più esiguo che negli Stati Uniti.**

---

4 Benché questi risultati siano generalmente validi per tutti i grandi settori d'attività considerati nell'analisi, per certi settori particolari e certi paesi i diritti sulle importazioni rappresentano ancora ostacoli commerciali per le imprese europee esportatrici.

5 Sulla base di stime effettuate utilizzando i dati dello studio "Osservatorio sulle PMI europee", Eurobarometro Flash n. 196.

6 Comunicazione della Commissione "Una corsia preferenziale per la piccola impresa - Alla ricerca di un nuovo quadro fondamentale per la piccola impresa" – COM(2008)394.

Un confronto tra l'UE e gli Stati Uniti mostra inoltre importanti differenze nella struttura e nella dinamica aziendale. Le principali differenze sono le seguenti: i) negli Stati Uniti le nuove aziende di successo si sviluppano più rapidamente rispetto all'UE; ii) le nuove aziende negli Stati Uniti sono di dimensione inferiore e mostrano livelli di produttività meno omogenei che in Europa; iii) negli Stati Uniti le aziende più produttive hanno una maggiore tendenza ad aumentare le loro quote di mercato dopo alcuni anni rispetto all'UE. Risulta che le aziende americane sono in media di dimensioni maggiori rispetto alle aziende europee e che la ripartizione delle aziende per dimensione negli Stati Uniti è caratterizzata da una quota nettamente inferiore di microimprese (1-9 dipendenti) sul numero totale delle imprese e sull'occupazione. Il tasso di ingresso sul mercato e uscita dal mercato delle imprese, così come i tassi di sopravivenza, sono ampiamente comparabili nei paesi dell'UE e negli Stati Uniti, nonostante alcune fonti suggeriscano una maggiore somiglianza tra i tassi di ingresso rispetto ai tassi di uscita, che tendono ad essere più bassi nell'UE che negli Stati Uniti. L'insieme di queste constatazioni indica che l'ambiente di mercato negli Stati Uniti è più competitivo e più favorevole ad una sperimentazione di mercato. È dimostrato inoltre che in rapporto agli Stati Uniti gli ostacoli alla crescita rappresentano il problema maggiore per le imprese nell'UE.

In tutti i settori economici e in tutti i paesi dell'UE vi sono aziende in rapida espansione

L'occupazione nelle nuove imprese è di importanza cruciale per la crescita occupazionale totale e ha un peso almeno equivalente a quello delle imprese (a forte crescita) esistenti sul contributo netto all'occupazione. Contrariamente a un'idea diffusa, osservazioni recenti mostrano che imprese in rapida crescita sono presenti in tutti i settori d'attività economica e in tutti i paesi. **Ciò significa che tra le aziende a forte crescita non si contano soltanto, e nemmeno principalmente, imprese ad alta tecnologia. Esse manifestano la loro reattività imprenditoriale e la loro capacità di sfruttare le opportunità offerte dal mercato.** Le informazioni disponibili mettono tuttavia in evidenza la relativa debolezza dell'UE nei settori dell'alta tecnologia. Negli Stati Uniti è molto più elevato il numero delle imprese ad alta intensità di R&S (spesso denominate "imprese basate sulle nuove tecnologie" o NTBF) che sono state in grado di svilupparsi, crescere rapidamente e diventare attori economici essenziali. Questo fenomeno permette all'economia americana di orientarsi verso nuovi settori promettenti con una flessibilità maggiore rispetto all'UE.

È comprovato che i paesi industrializzati vicini alla frontiera tecnologica incoraggiano maggiormente l'innovazione imprenditoriale, mentre in altri paesi le imprese adottano di norma una strategia di recupero basata sugli investimenti per la crescita. Nel'UE-15 le imprese a forte crescita sono caratterizzate da una capacità d'innovazione superiore alla media, mentre nei nuovi Stati membri le risorse investite nell'innovazione e i risultati ottenuti sono più vicini alla media.

4. L'IMPATTO DELLE GRANDI POLITICHE COMUNITARIE SULLA COMPETITIVITÀ

4.1. Politica industriale sostenibile

Al fine di mantenere la competitività europea in un ambiente internazionale sempre più impegnativo e di avanzare nella realizzazione degli obiettivi ambientali limitando l'impronta di carbonio, l'UE incoraggia il passaggio ad un'economia a basse emissioni di carbonio e ad alto rendimento energetico. Per raggiungere questo obiettivo la Commissione europea ha proposto nel gennaio 2008 una serie di misure a livello comunitario tra cui il 3° pacchetto

"mercato interno dell'energia" e il pacchetto sugli interventi in relazione al clima e sulle energie rinnovabili[7] che sono in corso d'esame al Consiglio e al Parlamento. L'ambizione della Commissione è di arrivare a una riduzione significativa delle emissioni di gas a effetto serra nel'UE (del 20% o del 30% in rapporto ai livelli del 1990, a seconda della situazione internazionale) e a un aumento della quota di energie rinnovabili che dovrà raggiungere il 20% del consumo totale d'energia dell'UE entro il 2020, senza compromettere la competitività dell'UE.

Il passaggio ad un'economia a basse emissioni di carbonio rappresenta un potenziale reale per i mercati in espansione dei prodotti ecocompatibili. Crea inoltre delle opportunità per la competitività di questo settore sui mercati internazionali. L'industria europea ha già fatto progressi considerevoli nel migliorare la propria efficienza energetica e l'utilizzo efficace delle risorse e occupa una posizione di leadership nelle industrie chiave[8]. Rimangono tuttavia degli ostacoli che frenano la penetrazione di tali prodotti e tecnologie sul mercato. Uno di questo ostacoli è dovuto al fatto che i consumatori spesso non conoscono l'esistenza di tali prodotti o sono scoraggiati dal prezzo iniziale più elevato, nonostante i risparmi realizzabili successivamente sul lungo periodo.

È comprovato che una maggiore penetrazione dei prodotti e delle tecnologie più efficienti in termini di risorse e consumo energetico sul mercato comporta significativi vantaggi potenziali sia per l'economia che per l'ambiente. Al fine di liberare tale potenziale, la Commissione ha recentemente adottato un piano di azione per un consumo e una produzione sostenibili e per una politica industriale sostenibile che stabilisce un quadro dinamico integrato ed armonizzato destinato a migliorare i risultati energetici e ambientali dei prodotti[9]. Il quadro proposto mira a migliorare la resa ambientale generale dei prodotti durante tutto il loro ciclo vitale, promuovere ed incentivare la domanda di prodotti e tecnologie migliori, aiutando i consumatori a scegliere meglio grazie ad un'etichettatura maggiormente coerente e semplificata. Ciò dovrebbe contribuire a rafforzare la competitività dell'UE.

4.2. Responsabilità sociale delle imprese

Rilanciando la strategia di Lisbona nel 2005 la Commissione ha dichiarato che la responsabilità sociale delle imprese (RSI)[10] "può fornire un contributo essenziale allo sviluppo sostenibile rafforzando al tempo stesso il potenziale innovativo e la competitività dell'Europa"[11]. Non si darà mai abbastanza importanza alla responsabilità sociale delle imprese, tanto più che una lezione da imparare dalla crisi finanziaria attuale è che gli imprenditori e gli amministratori delegati socialmente responsabili hanno un'importanza estrema per il benessere delle nostre società.

La RSI ha un impatto positivo sulla competitività delle imprese

---

7 COM(2008)30 def., COM(2008)13 def., COM(2008)16 def., COM(2008)17 def., COM(2008)18 def. e COM(2008)19 def.

8 L'energia eolica, il cui 60% del mercato mondiale è detenuto da imprese dell'UE, ne è un esempio insieme all'energia solare.

9 COM(2008) 397.

10 La responsabilità sociale delle imprese è un concetto applicato dalle imprese per integrare volontariamente preoccupazioni sociali ed ambientali nelle proprie attività commerciali e nell'interazione con i loro interlocutori.

11 Comunicazione al Consiglio europeo di Primavera "Lavorare insieme per la crescita e l'occupazione. Il rilancio della Strategia di Lisbona", COM(2005)24.

Una panoramica degli effetti della RSI su sei differenti determinanti della competitività a livello di impresa – struttura dei costi, risorse umane, punto di vista del cliente, innovazione, gestione dei rischi e della reputazione e risultati finanziari – mostra che essa può avere un impatto positivo sulla competitività. Tale impatto si manifesta in modo più evidente nel campo delle risorse umane, della gestione dei rischi e della reputazione e dell'innovazione. La reputazione di un'impresa in termini di RSI riveste un'importanza crescente per riuscire a reclutare personale su mercati del lavoro altamente concorrenziali.

Dai dati disponibili emerge un importante legame positivo tra la RSI e la competitività attraverso la gestione delle risorse umane, anche se per alcune imprese nella fase iniziale i costi supplementari per la RSI possono essere superiori ai vantaggi. Per numerose imprese la RSI è una componente essenziale della gestione dei rischi e della reputazione, e la sua importanza aumenta via via che le imprese si trovano maggiormente esposte all'attenzione pubblica. Affrontare questioni legate alla RSI quali trasparenza, diritti dell'uomo e bisogni della catena di approvvigionamento in una prospettiva di gestione dei rischi ha permesso ad alcune imprese di scoprire ulteriori effetti positivi della RSI.

Alcuni aspetti della RSI, segnatamente la creazione di un ambiente di lavoro favorevole al dipendente, possono migliorare la capacità d'innovazione di un'impresa. La relazione positiva tra la RSI e l'innovazione è rafforzata dal fatto che quest'ultima è sempre più frutto di una collaborazione e dalla tendenza di creare nuovo valore d'impresa dall'innovazione rispondente a problemi sociali.

Il legame tra la RSI e la competitività sembra rafforzarsi

Numerosi fattori che influiscono sulla giustificazione economica della RSI sono in sé dinamici e acquistano una crescente importanza; ad esempio le aspettative dei dipendenti, la sensibilizzazione dei consumatori, le tendenze dei mercati pubblici e privati, la natura dei processi d'innovazione e l'importanza che i mercati finanziari attribuiscono a questioni sociali e ambientali. L'interesse delle imprese per la RSI si basa sempre più sulle possibilità che essa offre in termini di creazione di nuovo valore e non solamente in termini di protezione del valore attraverso la gestione dei rischi e della reputazione.

La solidità della giustificazione economica della RSI in una data impresa continua a dipendere dal posizionamento in rapporto alla concorrenza. Per alcune imprese, requisiti legali eccessivi in materia sociale e ambientale rischiano di generare costi che minano la loro competitività. Per un numero crescente di imprese in settori sempre più numerosi la RSI sta diventando tuttavia una condizione necessaria per la loro competitività. Per fare la differenza in termini di competitività, la RSI deve inoltre essere posta al centro della strategia commerciale. Le imprese in cui la RSI rimane una preoccupazione secondaria, principalmente confinata alle funzioni di pubbliche relazioni, rischiano di perdere l'opportunità di guadagnare competitività.

5. IMPLICAZIONI POLITICHE

Il rapporto di quest'anno sulla competitività ha importanti implicazioni politiche: azioni ben concepite e attuate in alcuni ambiti specifici quali commercio, innovazione e imprenditorialità o energia possono contribuire a rafforzare la competitività dell'economia dell'UE.

L'analisi contenuta nel rapporto di quest'anno ha mostrato che le priorità e le raccomandazioni politiche del ciclo 2008-2010 della strategia dell'UE per la crescita e l'occupazione rimangono

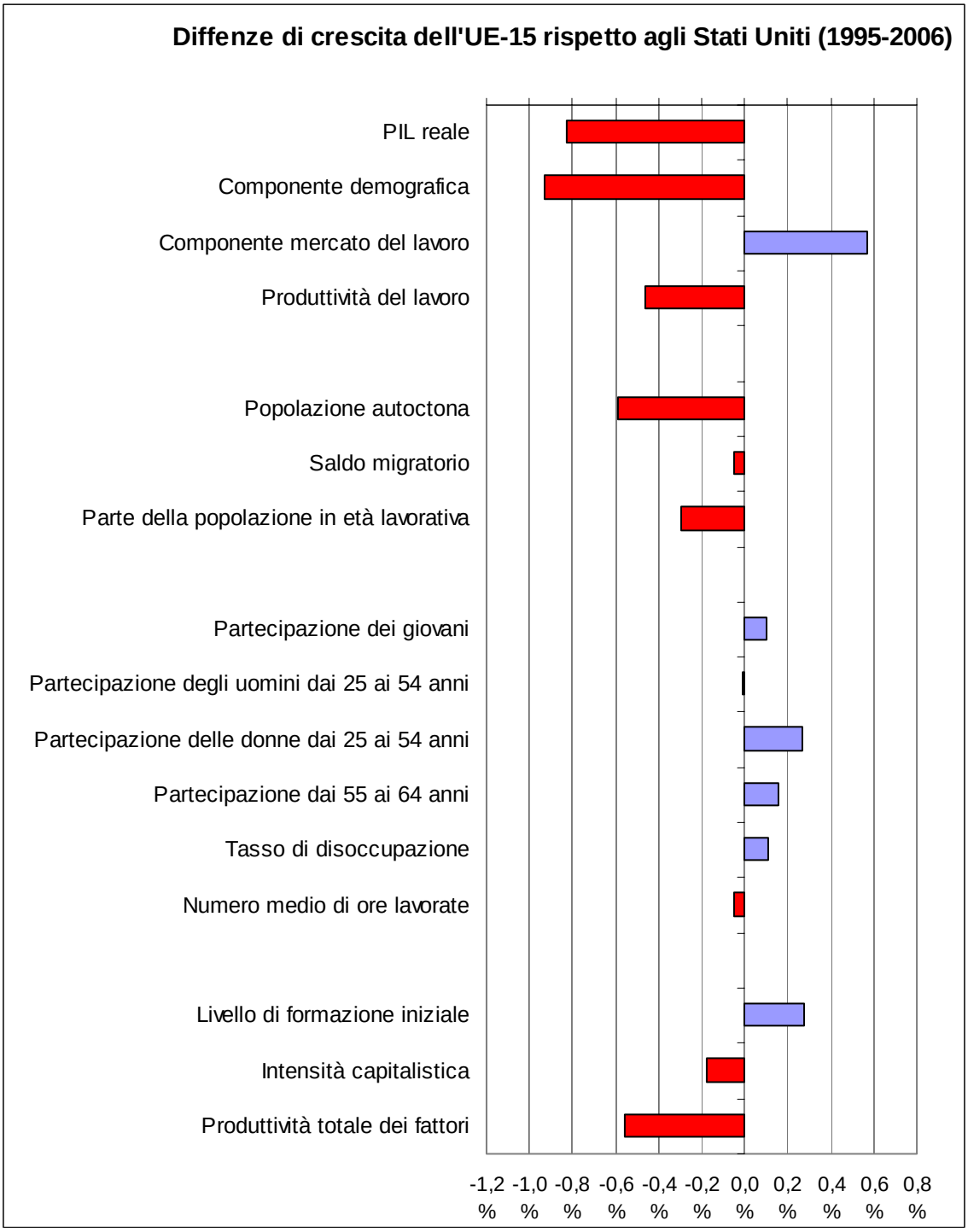
estremamente pertinenti. L'UE deve continuare a promuovere l'innovazione, l'utilizzo effettivo delle TIC e la concorrenza sui mercati al dettaglio e all'ingrosso. Lo "Small Business Act", se attuato a tutti i livelli, migliorerà l'ambiente delle imprese e favorirà lo spirito imprenditoriale, incoraggerà la sperimentazione imprenditoriale e sarà positivo per il clima globale degli affari nell'UE.

Riguardo alla dimensione esterna della competitività, le politiche commerciali dovranno mirare alla riduzione dei costi dopo la frontiera, segnatamente attraverso una cooperazione internazionale in materia di regolamentazione e politiche finalizzate a ridurre gli ostacoli non tariffari e le procedure doganali. Quanto detto può contribuire ad aumentare significativamente la produttività dell'economia dell'UE.

Interventi tempestivi nell'ambito della produzione sostenibile possono portare vantaggi legati al ruolo di precursori e importanti potenziali benefici sia per l'economia che per l'ambiente. Il piano d'azione recentemente adottato per un consumo e una produzione sostenibili e per una politica industriale sostenibile rappresenta un passo importante verso un'economia competitiva a basse emissioni di carbonio.

La relazione sulla concorrenzialità europea di quest'anno ha infine messo in evidenza il legame positivo tra la competitività e la Responsabilità sociale d'impresa. La Commissione continuerà a dare impulso politico e sostegno pratico a tutti gli interessati coinvolti nella RSI.

Allegato: Scomposizione della crescita nel'UE-15 rispetto agli Stati Uniti (1995-2006)



Fonte: Mourre, G. (2008), "What Drives Income Differentials, Underutilisation of Labour and Economic Growth in Europe? A Detailed GDP Accounting Exercise", manoscritto, Université Libre de Bruxelles.