

EDITORIALE

Nel decennio 1983-1993 l'Europa è stata capace di disegnare e costruire un ambizioso progetto politico ed economico: il trattato di Maastricht, che avrebbe dovuto guidare a una maggiore unione politica; il superamento di ogni barriera economica tra i paesi membri della Comunità; l'introduzione della moneta unica; le politiche economiche attive miranti alla convergenza, tra cui in particolare quelle per la concorrenza e la liberalizzazione dei servizi di pubblica utilità. Successivamente il patto di Lisbona avrebbe dovuto promuovere un'area economica internazionalmente più dinamica e forte.

In questi mesi constatiamo che quel progetto non solo è lontano dal realizzarsi, ma rischia di fallire. Le cause sono numerose e si trovano in primo luogo all'interno dell'Unione stessa: assenza di leadership, governance del tutto inadeguata sia all'unione politica che monetaria, resistenze nazionali, interessi di tipo corporativo all'interno delle nazioni capaci di frenare le politiche economiche di rinnovamento. Inoltre l'Europa, e soprattutto gli Stati Uniti, hanno accettato l'egemonia di una finanza fuori controllo sull'economia reale e hanno accompagnato con le loro politiche, attivamente e passivamente, l'impressionante accelerazione del processo storico che in pochi anni potrebbe incoronare la Cina come effettivo centro mondiale del potere economico e politico.

È evidente a tutti che l'attuale gravissima crisi segna la fine dei sogni che vedevano l'Europa capace di fare e realizzare grandi progetti politici, di tenere il passo con il resto del mondo che corre veloce, mantenendo una sorta di leadership onoraria. È pure evidente che i recenti interventi sui bilanci nazionali, ammesso che abbiano successo, non la salveranno dal declino politico ed economico. Se non saranno attivate altre politiche tra qualche anno ci si ritroverà ancora più marginali nella politica internazionale, decisamente più poveri anche per effetto di un'economia che non cresce, e quindi socialmente lacerati.

Economia e Politica Industriale - Journal of Industrial and Business Economics
2010 vol. 37 (3): 5-7

Ma quali politiche?

Questa non è la sede per discutere di politica tout court, né di politiche macroeconomiche o di riforme istituzionali. Ci limitiamo a dire qualcosa in merito a ciò che sta più vicino alle competenze di questa rivista, ossia il contributo che le imprese e le politiche industriali possono dare allo sviluppo economico.

La crescita dell'Europa, e dell'Italia in particolare, dipende in modo decisivo dalla capacità di attivare e sostenere un favorevole sistema di scambi soprattutto con i nuovi paesi emergenti (o già emersi). Questi rappresentano il mercato di sbocco più dinamico, oltre a essere grandi esportatori la cui forza competitiva regge sì sul basso costo del lavoro e sulle economie di scala, ma sempre più anche sulla competenza tecnologica e scientifica. Pertanto le imprese europee dovranno essere capaci di produrre ed esportare beni collocati strategicamente sulla main street dei prodotti differenziati, il cui valore dipende dall'aver caratteristiche diverse da quelle degli altri concorrenti internazionali, e dall'essere difficilmente imitabili. Questa diversità si alimenta della conoscenza accumulata (competenze idiosincratice) e creata (ricerca e capacità innovativa), oltre che della tutela dei diritti di proprietà intellettuale a essi attribuiti. Il successo di un discreto numero di imprese italiane sui mercati internazionali, evidenziato dall'articolo di Monducci *et al.*, è dovuto proprio a queste capacità.

Il sostegno dell'intera economia italiana non può però essere delegato a qualche migliaia di brillanti imprenditori: il loro successo deve essere imitato da altri. Le piccole imprese, dotate di un DNA artigianale, le cui performance in termini di produttività non sono buone – vedi sempre l'articolo di Monducci *et al.* – mancano delle risorse sufficienti per fare buoni prodotti e contemporaneamente impegnarsi sui mercati internazionali: crescono e/o in qualche modo si aggregano, o scompaiono. Sia le piccole che le medie imprese, per riuscire a essere presenti sulla main street internazionale dei prodotti differenziati, devono spostarsi dai settori tradizionali verso altri in cui è possibile avere un più elevato valore aggiunto per addetto anche utilizzando capitale umano molto qualificato. L'innovazione che vince sui mercati internazionali il più delle volte non è il frutto di idee geniali di pochi personaggi, ma di un'attività organizzata che perdura nel tempo coinvolgendo molti. La disponibilità di lavoro capace di offrire servizi competitivi e qualificati – finanza, assicurazioni, proprietà intellettuale, logistica, design, etc. – è un elemento essenziale. I dati del mercato del lavoro ci dicono invece che in Italia, diversamente dalla Germania, negli anni recenti è stato assorbito più lavoro dequalificato che qualificato: non è un segnale che va nella direzione indicata.

Le politiche pubbliche, pur dotate di poche risorse possono fare molto: cambiare la scuola e l'università, tutelare maggiormente i diritti di proprietà e la legalità, promuovere più concorrenza nei mercati dei servizi alle imprese,

favorire la crescita esterna delle piccole imprese, anche nel settore turistico, concentrare risorse finanziarie su pochissime aree produttive (green growth, logistica, beni culturali), ridurre i costi di transazione creati dalle norme amministrative, ridurre i tempi di pagamento alle imprese delle forniture pubbliche, creare le condizioni per la mobilità del lavoro (più ammortizzatori sociali e meno cassa integrazione, mercato immobiliare più favorevole a chi affitta o cambia casa).

A oggi molto poco si sta facendo in Italia in queste direzioni.

EDITORIAL

In the ten-year period 1983-1993, Europe was able to design and build an ambitious political and economic project: the Treaty of Maastricht should have steered Europe towards greater political unity; the surpassing of every economic barrier between EU member states; the advent of the single currency; the active economic policies aimed at convergence, above all, those for competition and the liberalisation of public use services. Subsequently, the Treaty of Lisbon should have promoted an internationally stronger and more dynamic economic area.

However, the past months have shown us that this project is not only far from realisation, but risks failure. There are many reasons for this, stemming primarily from within the EU itself: lack of leadership, totally inadequate governance, in terms of both political and monetary union, national resistance, and the vested corporate interests of those member states with the power to hinder the renewal of economic policies. Further, Europe and, above all, the United States have accepted the hegemony of a finance that has spiralled out of control over the real economy, accompanying their policies, both actively and passively, with a startling acceleration of the historical process that in a few years could coronate China as the world's effective centre of economic and political power.

It is clear to everyone that the current grave crisis signals the end of the dreams that saw Europe capable of designing and implementing major political projects, to keep abreast with the rest of the fast-paced world and to maintain a kind of honorary leadership. It is clear also that the recent interventions to the national budgets, if successful, will not save Europe from political and economic decline. Unless other policies are implemented in the next few years, we will find ourselves playing an even more marginal role in the inter-

Economia e Politica Industriale - Journal of Industrial and Business Economics
2010 vol. 37 (3): 9-11

national political arena, becoming markedly poorer also due to the effect of an economy that is unable to grow and, therefore, socially lacerated. But which policies?

This is not the place to discuss a tout court policy, or macroeconomic policies or institutional reforms. We will just say something on what is closer to the objectives of this journal, the contribution that businesses and industrial policies can give to spurring economic development.

The growth of Europe, and especially Italy, is strongly dependent on the ability to implement and support a favourable system of trade and commerce, above all, with the new emerging – or already emerged – countries, which are the most dynamic outlet markets, as well as being major exporters whose competitive strength is underpinned by the low cost of labour and economies of scale, but increasingly by technological and scientific know-how. As a result, European companies must be able to produce and export goods that are strategically positioned on the main street of differentiated products. Products whose value depends on features that are different to those of other international competitors and which are difficult to imitate. That diversity is driven by cumulative (idiosyncratic expertise) and created (research and the ability to innovate) knowledge, as well as by protecting the intellectual property rights attributed to them. The success of a fair number of Italian companies in the international markets – as shown by Monducci *et al.* in their article – is thanks precisely to this ability.

However, the support of the entire Italian economy cannot be left to the brilliant vision of a few thousand entrepreneurs: their success must be imitated by others. The smaller companies, endowed with an artisan DNA, whose performance in terms of productivity – as pointed out by Monducci *et al.* in their article – lack sufficient resources to make good products and at the same time conquer the international markets: these either grow and/or aggregate in some way, or disappear. To gain a foothold in the international “main street” of differentiated products, both the small and the medium-sized companies operating in non traditional sectors must use highly qualified human assets. More often than not, the international markets are won not through the fruit of the brilliant ideas of the few, but through an organised activity that endures over time and involves many. The availability of a highly qualified labour force makes it possible to offer competitive and qualified services – finance, insurance, intellectual property, logistics, design, etc. – is a fundamental factor. However, the Italian job market data, as opposed to that of Germany, has shown the absorption of more unqualified than qualified labour in recent years. A clear sign that it is not going in the desired direction.

Public policies, also with few resources, can do a lot, such as reforming the school and university system, providing higher protection for intellectual

property rights and legality, promoting higher levels of competition in the business services market, favouring the external growth of small companies, also in the tourism sector, concentrating financial resources on very few production areas (green growth, logistics, cultural assets), reducing the transaction costs created by administrative regulations, shortening the payment terms of companies that supply the public sector, creating the conditions needed to mobilise work (more social safety net programmes and fewer redundancy arrangements, a more favourable property market for those who rent or move house).

In which direction, Italian policy makers have done very little indeed.