



EUROPEAN COMMISSION

Bruxelles, 27.1.2012
SEC (2012) 91 def.

DOCUMENTO DI LAVORO DEI SERVIZI DELLA COMMISSIONE

**ORIENTAMENTI OPERATIVI PER LA VALUTAZIONE D'IMPATTO SULLA
COMPETITIVITÀ SETTORIALE NEL SISTEMA DI VALUTAZIONE D'IMPATTO
DELLA COMMISSIONE**

Prontuario per la "prova di competitività" per le valutazioni d'impatto

DOCUMENTO DI LAVORO DEI SERVIZI DELLA COMMISSIONE

ORIENTAMENTI OPERATIVI PER LA VALUTAZIONE D'IMPATTO SULLA COMPETITIVITÀ SETTORIALE NEL SISTEMA DI VALUTAZIONE D'IMPATTO DELLA COMMISSIONE

Prontuario per la "prova di competitività" per le valutazioni d'impatto

Introduzione	5
I. Primi passi	8
Passo 1. La propria valutazione d'impatto richiede un'analisi specifica dell'impatto sulla competitività settoriale?	8
Passo 2. Quanto occorre approfondire?.....	12
II. Esame qualitativo	14
Passo 3. Quali sono i settori interessati?	15
Passo 4. Qual è l'effetto sulla competitività delle PMI?.....	16
Passo 5. Qual è l'effetto sulla competitività sul costo e sul prezzo?	17
Passo 6. Qual è l'effetto sulla capacità di innovazione delle imprese?	21
Passo 7. Quale può essere l'effetto sulla competitività internazionale del settore?.....	22
III. Quantificazione degli impatti: fonti di dati	23
Passo 8: Presentare dati e informazioni sulla struttura e sulle prestazioni dei settori direttamente interessati.....	23
Passo 8a: Sfruttare gli studi settoriali e le valutazioni ex-post già esistenti.....	24
Passo 8b: Aggiornare i dati esistenti	24
Passo 9: Presentare dati sui settori indirettamente interessati	28
Passo 10: Quantificare i costi aggiuntivi di adeguamento e/o di esercizio inerenti all'iniziativa in esame.....	28
Passo 11: Quantificare gli impatti previsti sulla capacità di innovazione delle imprese interessate.....	29
Passo 12: Quantificare gli impatti previsti sulla competitività internazionale dei settori interessati	30
Allegato 1: Illustrazioni dell'esame qualitativo dell'impatto sulla competitività	33

1. INTRODUZIONE

La finalità del presente prontuario è aiutare i servizi ad analizzare, in sede di valutazione d'impatto (Impact Assessment), gli impatti sulla competitività settoriale di una nuova proposta politica.

Il sistema di valutazione d'impatto della Commissione si fonda su un approccio integrato che analizza i costi e i benefici e che analizza tutti gli impatti economici, sociali e ambientali rilevanti delle possibili nuove iniziative. L'analisi dei diversi impatti deve essere proporzionata alla relativa rilevanza quantitativa, qualitativa e politica. Occorre evitare attività di analisi che non producono una visione più approfondita o che non modificano le conclusioni o la solidità delle stesse.¹

Le Linee Guida della Commissione sulla valutazione di impatto ("Impact Assessment Guidelines", 2009) danno indicazioni generali su questi temi. In esse si sottolinea che in sede di individuazione degli impatti economici, occorre prestare particolare attenzione ai fattori generalmente considerati importanti per la produttività, e quindi la competitività dell'UE. La competitività è la misura della capacità di un'economia di offrire in modo sostenibile alla sua popolazione livelli di qualità della vita elevati e in crescita e alti tassi occupazione. Una forte concorrenza in un ambiente imprenditoriale favorevole è un elemento essenziale della crescita della produttività e della competitività.² A tal fine, nella sezione dedicata all'impatto economico, le Linee Guida prevedono già un insieme di domande specifiche inerenti alla competitività.³

Articolo 173, paragrafo, 1 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea

L'Unione e gli Stati membri provvedono affinché siano assicurate le condizioni necessarie alla competitività dell'industria dell'Unione.

A tal fine, nell'ambito di un sistema di mercati aperti e concorrenziali, la loro azione è intesa:

- ad accelerare l'adattamento dell'industria alle trasformazioni strutturali,
- a promuovere un ambiente favorevole all'iniziativa e allo sviluppo delle imprese di tutta l'Unione, segnatamente delle piccole e medie imprese,
- a promuovere un ambiente favorevole alla cooperazione tra imprese,
- a favorire un migliore sfruttamento del potenziale industriale delle politiche d'innovazione, di ricerca e di sviluppo tecnologico.

Il presente prontuario è inteso a integrare le Linee Guida del 2009, al fine di migliorare ulteriormente la capacità dei servizi di analizzare gli aspetti legati alla competitività in modo approfondito e proporzionato. Come nel caso di altri documenti che presentano orientamenti

¹ Cfr. Impact Assessment Guidelines, sezione 3.2.

² Ibidem, allegato 8.

³ Cfr. Impact Assessment Guidelines, sezione 8.2. Tabella 1 "Impatti economici", pagg. 33-34.

più dettagliati su specifici impatti⁴, esso non prevede nuovi requisiti né stabilisce la preferenza per uno specifico metodo analitico.⁵ Esso si limita a suggerire, in modo non esaustivo, il modo e gli strumenti con cui poter affrontare gli impatti specifici sulla competitività settoriale. Data la diversità degli impatti e dei gruppi interessati e i costi di un'analisi dettagliata, dovranno essere adottate scelte metodologiche pragmatiche adeguatamente giustificate caso per caso, con l'obiettivo ultimo di garantire una qualità sufficiente dell'analisi complessiva della valutazione d'impatto. Non esiste un approccio adatto a ogni situazione. La qualità della valutazione d'impatto, compresa la valutazione dell'impatto sulla competitività, dipende dalle competenze dell'equipe e da un'adeguata consultazione all'interno del gruppo di indirizzo (Steering Group) della valutazione d'impatto e con le parti interessate.

Fornire una valutazione adeguata di tale impatto costituisce un'applicazione diretta del principio di analisi proporzionata e integrata. È coerente con le disposizioni dell'articolo 173 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea e risponde all'impegno preso dalla Commissione nella sua comunicazione sulla politica industriale di "garantire che tutte le proposte di politiche tali da produrre un effetto significativo sull'industria sottostiano ad un'analisi rigorosa del loro impatto sulla competitività". L'analisi d'impatto sulla competitività (detto "prova di competitività") segue l'iter già disponibile per la valutazione d'impatto, anche valutando e rendicontando "gli impatti complessivi che una proposta può avere sulla competitività, comprese le implicazioni per l'industria e per i singoli settori in termini di investimenti, costi, prezzi e innovazione, senza perdere di vista la soddisfazione dei consumatori e tenendo particolarmente conto delle interazioni potenziali tra le politiche proposte e altri strumenti legislativi e normativi esistenti o in fieri".⁶

Mentre nell'approccio integrato alla valutazione d'impatto **tutti** i costi e benefici devono essere adeguatamente considerati, la prospettiva aggregata può dover essere completata da una più settoriale che si concentri sullo specifico impatto dell'iniziativa sui settori di attività economica.⁷

Le finalità della prova di competitività sono:

- (1) migliorare ulteriormente la qualità analitica delle relazioni sulla valutazione d'impatto per quanto riguarda l'impatto sulla competitività;
- (2) agevolare la definizione di politiche che tengano conto pienamente dell'impatto sulla competitività, alla luce dei loro obiettivi d'insieme.

La prova di competitività non è intesa a dare un peso sproporzionato agli impatti settoriali nella valutazione d'impatto complessiva. L'intenzione è quella di approfondire l'analisi per consentire ai responsabili politici di avere una visione migliore degli impatti della proposta sulla competitività delle imprese.

⁴ Cfr. ad es. Guidance for Assessing Social Impacts within the Commission Impact Assessment System e Operational Guidance on Taking Account of Fundamental Rights in Commission Impact Assessments all'indirizzo http://ec.europa.eu/governance/impact/key_docs/key_docs_en.htm.

⁵ Segnatamente, l'analisi settoriale rispetto a valutazioni di impatto più aggregate mediante modelli di equilibrio generale e simili.

⁶ COM(2010) 614 "Una politica industriale integrata per l'era della globalizzazione: Riconoscere il ruolo centrale di concorrenzialità e sostenibilità", pag. 5.

⁷ Il presente prontuario usa in modo intercambiabile i concetti di settori, industrie, imprese e i correlati concetti di competitività settoriale, industriale, imprenditoriale o delle imprese. L'approccio settoriale non deve essere interpretato come focalizzato su uno o pochi settori selezionati. Al contrario esso implica che l'impatto complessivo di una proposta tiene conto degli effetti negativi e positivi sulla competitività di tutti i settori direttamente e indirettamente interessati, oltre che della loro capacità di adattarsi ai nuovi requisiti.

Obiettivo del presente prontuario è offrire un sostegno operativo alle equipe di valutazione d'impatto per quanto riguarda l'impatto sulla competitività. È stato redatto appunto per soddisfare le loro richieste di una metodologia più strutturata per valutare tale impatto. Il prontuario delinea i principali passaggi e le domande da porre nel quadro di una prova di competitività. Illustra 12 passaggi consecutivi organizzati nelle seguenti tre sezioni (cfr. la tabella più avanti):

Sezione I, *Primi passi*, aiuta a comprendere meglio gli obiettivi, il campo di applicazione e gli strumenti per la valutazione dell'impatto sulla competitività settoriale.

Sezione II, *Esame qualitativo*, aiuta a individuare gli impatti più rilevanti sulla competitività dei settori industriali in caso di iniziative specifiche.

Sezione III, *Quantificazione degli impatti: fonti di dati*, riporta alcune risorse utili per l'analisi quantitativa.

Ogni sezione presenta diversi *passaggi facoltativi per eseguire un singolo compito* all'interno della valutazione dell'impatto sulla competitività settoriale. Questa struttura modulare, è intesa a presentare una guida passo-passo, e al tempo stesso garantire sufficiente flessibilità per saltare le parti considerate meno rilevanti per la propria valutazione, coerentemente con il principio di proporzionalità dell'analisi.

Supporto

Le domande o commenti in merito all'applicazione del presente prontuario possono essere inviati all'help desk per la prova di competitività della DG ENTR tramite **l'apposita casella di posta elettronica**:

[ENTR COMPETITIVENESS IMPACT HELPDESK](#)

Le equipe che si occupano della valutazione d'impatto possono anche fare riferimento al materiale e ai collegamenti raccolti nella pagina web sulla "prova di competitività": <http://myintracomm.ec.europa.eu/entr/howwemanage/decisionmaking/Pages/default.aspx>, dove si possono condividere le proprie esperienze e le proprie idee con altri colleghi che si occupano di valutazione d'impatto e aiutare l'help desk per la prova di competitività a rendere questo prontuario più utile e pratico.

Buoni esempi di valutazione d'impatto di nuove proposte sulla competitività industriale da cui prendere spunto per la propria analisi sono disponibili nella [Best Practice Library](#).

I. PRIMI PASSI

Prima di iniziare occorre decidere:

- 1) **In primo luogo, la propria valutazione d'impatto richiede un'analisi specifica dell'impatto sulla competitività settoriale? E se sì:**
- 2) **Qual è il livello proporzionato per questa analisi?**

I due interrogativi sono affrontati nei due passaggi consecutivi illustrati a seguire.

Passo 1. La propria valutazione d'impatto richiede un'analisi specifica dell'impatto sulla competitività settoriale?

Obiettivo di questo passo è aiutare a comprendere se è necessaria o meno un'analisi di questo tipo di impatto (se si è a conoscenza degli aspetti fondamentali e si conclude che la propria valutazione d'impatto deve considerare l'impatto sulla competitività settoriale, è possibile saltare questo passo e andare direttamente al passo 2).

Come chiarisce il principio di proporzionalità dell'analisi, non tutte le valutazioni d'impatto richiedono un'analisi specifica sulla competitività settoriale. Questo concetto è espresso nella comunicazione prioritaria sulla politica industriale (Industrial Policy Flagship Communication) in cui la Commissione si impegna a "garantire che tutte le proposte di politiche tali da produrre un effetto significativo sull'industria sottostiano ad un'analisi rigorosa del loro impatto sulla competitività. Esempi in tal senso sono costituiti dalla nuova legislazione sul mercato interno, da importanti regolamentazioni dei mercati finanziari che possono influenzare l'accesso ai finanziamenti e dalla nuova legislazione ambientale o in tema di cambiamento climatico."⁸

Pertanto, per completare la valutazione integrata di tutti gli impatti di una nuova proposta, potrebbe essere utile un'analisi settoriale volta a chiarire come la proposta influenzi i diversi settori, e se vi sono specifici settori particolarmente interessati. Questo passo propone uno strumento di facile utilizzo per decidere se la valutazione d'impatto di una nuova proposta politica richiede un'analisi specifica dell'impatto sulla competitività settoriale, senza impedire la scelta della metodologia da adottare.

La prima domanda a cui rispondere, quindi, è se è probabile o meno che un'iniziativa abbia un effetto rilevante sulla competitività settoriale. In generale, le iniziative dell'UE hanno un impatto sulla competitività quando influenzano almeno uno dei seguenti aspetti:

- La capacità di un settore di realizzare prodotti a un costo inferiore e/o offrirli a un prezzo più competitivo (competitività sul costo/prezzo): il costo delle attività d'impresa comprende il costo degli input (comprese le materie prime e l'energia) e dei fattori di produzione, i quali possono essere direttamente o indirettamente interessati dalla proposta politica.

⁸ COM(2010) 614 "Una politica industriale integrata per l'era della globalizzazione: Riconoscere il ruolo centrale di concorrenzialità e sostenibilità", pag. 5.

- La qualità o l'originalità dell'offerta di prodotti o servizi di un settore (competitività innovativa): lo sviluppo tecnologico e l'innovazione (di prodotti e/o processi) sono di primaria importanza sia per il costo dei fattori di produzione sia per il valore della produzione.
- Un'efficace concorrenza di mercato e un accesso non distorto ai mercati esterni, compresi quelli dei fattori di produzione e dei materiali, degli appalti pubblici, ecc.
- Le quote di mercato del settore nei mercati internazionali.

La competitività settoriale è direttamente correlata alla **produttività e alle sue determinanti**. La crescita della produttività è determinata dalle variazioni di qualità e quantità dei fattori di produzione e dal progresso tecnologico, ossia dalla **propensione all'innovazione** di un settore. A lungo termine il miglioramento della qualità della vita è determinato dalla capacità della nazione o dell'impresa di produrre di più con una data quantità di fattori produttivi. Questa è l'idea dietro il concetto di **produttività totale dei fattori**, ossia la crescita della produzione non spiegata dai fattori di produzione. La teoria economica prevede che nelle imprese di successo l'aumento delle quote di mercato, la redditività a lungo termine e l'aumento delle retribuzioni reali siano solitamente collegati a una crescita vigorosa della produttività. Anche gli indicatori convenzionali della competitività (*il costo unitario del lavoro o la competitività a livello di prezzi e qualità*) rispecchiano la sottostante dinamica della produttività e dell'innovazione.

L'analisi dell'impatto sui costi e sulla capacità di innovare deve essere affrontata anche da un punto di vista comparativo internazionale. Ad esempio, se una proposta politica rischia di aumentare i costi per i produttori dell'UE (ad es. sotto forma di requisiti più severi per la sicurezza dei prodotti sul mercato UE), potrebbe avere anche effetti sulle quote di mercato dei produttori dell'UE se i concorrenti esterni non affrontano le stesse condizioni in Europa e all'estero. Se la politica influisce sul processo di produzione, ad es. mediante un uso più attento delle risorse, o norme più rigide sull'inquinamento, o disposizioni in materia di salute e sicurezza sul lavoro, che non si applicano ai concorrenti, i produttori europei potrebbero trovarsi in vantaggio o svantaggio competitivo rispetto alle imprese con sede in altri paesi.

Prova di competitività

La "prova di competitività" è uno strumento complementare nel prontuario della valutazione d'impatto, il cui obiettivo è rafforzare la valutazione complessiva degli impatti economici di una nuova proposta, tenendo meglio in considerazione gli effetti sulla competitività d'impresa a livello settoriale e aggregato, individuando e, se proporzionato, quantificando gli impatti possibili della nuova proposta sulle tre dimensioni della competitività d'impresa:

- a) *Competitività dei costi*: il costo del fare impresa, che comprende il costo degli input (inclusa l'energia) e dei fattori di produzione (lavoro e capitale).
- b) *Capacità di innovare*: la capacità dell'impresa di produrre prodotti e servizi in quantità maggiore e/o di qualità superiore che soddisfano meglio le preferenze dei clienti;
- c) *Competitività internazionale*: i due precedenti aspetti possono essere valutati anche da un punto di vista comparativo internazionale, in modo da tenere conto del probabile impatto della proposta politica sulle quote di mercato delle industrie

europee e sui vantaggi comparativi rivelati.

La tabella sugli impatti economici contenuta nelle Linee Guida sulla valutazione d'impatto elenca diverse domande con rilevanza diretta per la competitività a livello di prezzi e costi delle imprese, sulla loro capacità di innovare e sulle loro posizioni competitive esterne.⁹ Oltre a queste domande, le Linee Guida, negli allegati, presentano indicazioni dettagliate su come individuare e misurare l'impatto di una proposta politica sulle PMI ("Test PMI")¹⁰, oltre che gli impatti sullo sviluppo tecnologico e sull'innovazione.¹¹ Inoltre vi sono anche indicazioni sulla valutazione dell'impatto sulla concorrenza.¹²

Comunque, piuttosto che analizzare tutte questi punti in una fase così precoce dell'analisi, le equipe della valutazione d'impatto possono usare la lista di controllo proposta di seguito come strumento per valutare se un intervento politico potrebbe avere un impatto significativo sulla competitività delle imprese.

La tabella che segue illustra questo strumento analitico con una proposta di divieto di impiego di sostanze pericolose nei prodotti industriali dell'UE. La checklist contiene domande generali sulla portata dell'impatto previsto sulle determinanti della competitività e sulle quote di mercato. Per rispondere alle domande non sono necessari né uno studio approfondito né tecniche quantitative. Per questo primo esame è possibile ricorrere semplicemente alle competenze proprie e della propria equipe.

È probabile che non sia possibile dare una risposta diretta sì/no a tutte le domande. Ad esempio, la portata degli effetti può essere difficile da prevedere senza dati e ipotesi. Oppure il segno dell'impatto sulla competitività può essere ambiguo o persino cambiare nel tempo. Ad esempio, un divieto di impiego di sostanze pericolose in alcuni prodotti può inizialmente comportare una perdita di quote di mercato da parte dei produttori europei che usano tali sostanze, ma con la maggiore consapevolezza da parte dei consumatori e il mutare delle loro preferenze, è possibile che aumentino le vendite di prodotti più sicuri. Analogamente, le disposizioni in materia di salute e sicurezza sul lavoro possono far aumentare i costi del lavoro a breve termine, ma a lungo termine possono avere effetti positivi stimolando la produttività, riducendo l'assenteismo e sostenendo le assunzioni e la conservazione dei posti di lavoro. Gli impatti possono anche essere differenti nei diversi settori d'impresa interessati, rendendo così incerto l'impatto complessivo. Nell'esempio, il settore che produce le sostanze pericolose subirà delle perdite, ma potrebbero trarne beneficio i produttori di surrogati (che non trovano espressione qui perché la lista di controllo riguarda solo i settori più interessati).

È probabile che il divieto di impiego di sostanze pericolose abbia un impatto significativo sulla competitività d'impresa in termini di:

Competitività sul costo e sul prezzo	Positivo	Negativo
Costo dei fattori di produzione		Sì
Costo del capitale		Sì
Costo del lavoro	Sì?	
Altri costi di adattamento (ad es. obblighi di rendicontazione)		Sì

⁹ Impact Assessment Guidelines, sezione 8.2, tabella 1, pagg. 33-34.

¹⁰ Allegati a Impact Assessment Guidelines, pagg. 32-34, sezione 8.4.

¹¹ Allegati a Impact Assessment Guidelines, pagg. 34-38, sezione 8.5.

¹² Impact Assessment Guidelines, pag. 40.

Costo della produzione, della distribuzione, dei servizi post-vendita	Sì
Prezzo dei prodotti finiti (direttamente e non attraverso il costo, ad es. controlli sui prezzi)	No
Capacità di innovazione	
Capacità di produrre e immettere ricerca e sviluppo sul mercato	Sì
Capacità di innovazione nei prodotti	Sì
Capacità di innovazione nei processi (compresa la distribuzione, la commercializzazione e i servizi post-vendita)	Sì
Accesso al capitale di rischio	N/D
Competitività internazionale	
Quote di mercato (mercato unico)	Sì
Quote di mercato (mercati esterni)	Sì
Vantaggi comparativi rivelati ¹³	non so

Inserire le sole risposte che sembrano chiare può essere sufficiente per decidere se una valutazione d'impatto richiede una visione più approfondita su tutti o alcuni impatti sulla competitività settoriale. In presenza di considerevole incertezza (ad esempio molti punti vuoti o punti interrogativi nella lista di controllo), potrebbe essere opportuna anche un'ulteriore analisi dell'impatto sulla competitività settoriale.

A fini illustrativi, la procedura è applicata qui a una sola opzione ed è basata su risposte sì/no. In alternativa, si può preferire intraprendere un ulteriore passo e applicarla a più opzioni: l'opzione di "non intervento" e le opzioni alternative come la ricerca di una soluzione internazionale al problema della sicurezza piuttosto che una regolamentazione che interessi solo l'UE, ecc. Inoltre, si può voler applicarla anche ai settori interessati solo indirettamente (quelli all'interno e all'esterno della catena del valore).

L'esempio indica l'opportunità di una valutazione più dettagliata dell'impatto sulla competitività settoriale, dato che la proposta politica può avere importanti impatti sulla maggior parte delle determinanti della competitività del settore produttivo che utilizza come fattori di produzione sostanze pericolose. Questi impatti possono avere segni opposti: è possibile che la regolamentazione imponga costi aggiuntivi ma che dall'altra parte incoraggi l'innovazione e l'impiego di nuove sostanze.

Il risultato della lista di controllo non deve essere interpretato come prova che i guadagni o le perdite di competitività si annullerebbero, perché questi impatti non sono ancora stati quantificati e nemmeno valutati dal punto di vista qualitativo. La lista di controllo mostra solo che gli effetti potrebbero essere rilevanti.

Occorre inoltre osservare che quando si prevede che gli impatti sulla competitività siano rilevanti, un'analisi più dettagliata potrebbe essere opportuna indipendentemente dal fatto che si preveda che l'impatto netto sulla competitività o il beneficio netto complessivo dell'iniziativa siano positivi.

¹³ Per la definizione di vantaggio comparativo rivelato si rimanda al passo 12.

Quanto detto è ovviamente vero per qualunque insieme specifico di impatti rilevanti ed è coerente con la motivazione della valutazione d'impatto: un approccio integrato di ampio respiro che individua chi guadagna e chi perde, che contribuisce a delineare, ove opportuno, provvedimenti attenuanti per i soggetti fortemente interessati, conseguendo al contempo gli obiettivi dell'intervento politico. Per esempio, l'esame dell'impatto sulla competitività del sistema di scambio delle quote di emissione, anche mediante modelli macroeconomici, ha portato alla conclusione politica di continuare l'assegnazione gratuita dei diritti ai settori ad alto consumo energetico esposti al rischio di rilocalizzazione delle emissioni di CO₂.

In breve, anche quando la valutazione d'impatto evidenzia benefici netti per la società, una valutazione approfondita dell'impatto sulla competitività settoriale può aiutare a capire come raggiungere gli obiettivi riducendo al contempo i possibili effetti negativi sui settori più interessati e agevolando in tempi brevi il loro adattamento ai nuovi requisiti. Nel caso di proposte con ripercussioni su numerosi settori interconnessi dell'economia, può invece essere opportuno usare simulazioni basate sui modelli di Computable General Equilibrium (CGE) e/o modelli macro-econometrici di input-output che consentano di valutare l'impatto sull'intera economia di un cambio di politica, oltre che la possibile portata dei guadagni e delle perdite per settore e gli effetti delle ricadute tra i vari settori.

Passo 2. Quanto occorre approfondire?

Le sezioni 3.2 e 8.2 delle Linee Guida sulla valutazione d'impatto presentano i criteri da considerare al momento di decidere in quale misura gli impatti rilevanti devono essere analizzati nell'intero processo della valutazione d'impatto. Questa sezione completa le Linee Guida sulla valutazione d'impatto fornendo un contesto specifico in merito all'impatto sulla competitività settoriale.

La portata degli effetti previsti e la loro importanza politica costituiscono due fattori determinanti. Anche il tipo di intervento politico costituisce un indicatore utile.

Nel caso di interventi politici di autoregolamentazione (ad esempio, codici di comportamento, o standard volontari), l'opportunità di un'analisi approfondita degli impatti sulla competitività settoriale è probabilmente limitata dato che il settore stesso interviene nella definizione del contenuto dell'iniziativa. Tuttavia un esame più dettagliato può essere necessario riguardo all'impatto sulla concorrenza all'interno del settore e sulla competitività dei settori a monte e a valle.

Se l'intervento riguarda un progetto infrastrutturale (ad es. struttura di trasporto o comunicazione) o la prestazione di servizi pubblici (ad es. servizi di navigazione satellitare), è probabile anche che abbia un effetto positivo sulla competitività delle imprese, anche se ciò può dipendere da quanto addebitato agli utenti.

Le iniziative di regolamentazione molto spesso producono effetti sulla competitività settoriale. Nel caso di quelle che mirano esplicitamente a migliorare le condizioni quadro per la competitività settoriale, è probabile che gli impatti positivi superino quelli negativi. Un'analisi può comunque essere opportuna per individuare chiaramente i benefici complessivi, per individuare l'opzione politica che porta i benefici massimi e, nel migliore dei casi, identificare indicatori e valori di riferimento per la successiva valutazione ex-post dell'effettivo impatto della politica sulla competitività settoriale.

Molte iniziative di regolamentazione perseguono invece obiettivi politici anziché di competitività (ad es. proteggere l'ambiente, i consumatori, i lavoratori, o gli investitori), ma possono comunque influenzare la competitività settoriale in modo positivo o negativo. Queste rappresentano i candidati tipici per una valutazione più approfondita dell'impatto sulla competitività.

La valutazione d'impatto può essere principalmente **qualitativa** per le proposte che potrebbero avere un impatto limitato sulla competitività o per le quali è possibile dimostrare che nessun'altra analisi è proporzionata. I servizi devono cercare di includere elementi **quantitativi** (e se possibile eseguire una stima quantitativa degli impatti) nei casi in cui si prevede che gli impatti siano particolarmente significativi. L'analisi può essere limitata agli effetti diretti (ossia l'impatto sui settori direttamente interessati), o estesa anche agli effetti indiretti, se è probabile che siano significativi ed è possibile (e proporzionato) analizzarli.

I passaggi 1 e 2 dovrebbero consentire di valutare il merito di una specifica analisi di valutazione d'impatto, allo scopo di identificare gli impatti rilevanti della proposta politica e di farsi un'idea di quanto vasta l'analisi dovrebbe cercare di essere. Ciò dovrebbe apportare un contributo positivo alla pianificazione dell'ulteriore analisi e fornire già un possibile riscontro della definizione del campione di opzioni. Questa fase di programmazione serve unicamente per iniziare. Tenendo conto che la valutazione d'impatto è un processo iterativo, è possibile che le indicazioni debbano essere cambiate con l'avanzamento dei lavori (ad esempio se alcuni impatti appaiono più rilevanti di quanto originariamente pensato, richiedendo quindi un'analisi più approfondita/quantitativa, oppure al contrario la stima quantitativa si rivela eccessivamente costosa/impossibile da eseguire).

II. ESAME QUALITATIVO

Dopo i primi due passaggi descritti in precedenza, gli impatti rilevanti possono essere proficuamente sottoposti all'esame qualitativo descritto in questa sezione.

Questa parte del prontuario fa uso delle domande e delle indicazioni già comprese nelle Linee Guida sulla valutazione d'impatto. Esse sono divise in quattro gruppi riguardanti: a) l'individuazione e la descrizione dei settori interessati; b) la competitività sul costo e sul prezzo (compresa la scelta dei consumatori); c) la capacità di innovazione; e d) la competitività internazionale.

Chi lavora per un'unità settoriale che supervisiona il settore direttamente in esame, dovrebbe essere in grado di rispondere alla maggior parte delle domande ricorrendo alle proprie competenze e conoscenze e a quelle della propria unità. Se il settore interessato non rientra nella propria area di competenza diretta, come avviene nella maggior parte dei casi, occorrono conoscenze di base sul suo funzionamento, ivi compresi i fattori di produzione, le intensità fattoriali (capitale, lavoro ed energia) e l'intensità della concorrenza sul mercato, la dimensione delle imprese e altre caratteristiche del settore. È possibile consultare l'help desk sulla valutazione d'impatto della DG ENTR, o il gruppo di indirizzo (Steering Group) della valutazione d'impatto, richiedendo materiale informativo come:

- 1) Studi settoriali esistenti: alcuni studi su settori produttivi sono disponibili all'indirizzo: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/industrial-policy/future-of-manufacturing/index_en.htm
- 2) Precedenti valutazioni d'impatto riguardanti gli stessi settori: (http://ec.europa.eu/governance/impact/ia_carried_out/cia_2011_en.htm)
- 3) Valutazioni ex-post delle politiche o delle regolamentazioni in vigore nel settore (cfr. EIMS, la banca dati della Commissione in cui sono conservate le informazioni sui risultati delle valutazioni: http://www.cc.cec/home/dgserv/sg/evaluation/pages/eims_en.htm)

È inoltre possibile consultare studi e pubblicazioni delle diverse camere di commercio europee o nazionali, oltre che i comitati settoriali europei per il dialogo sociale, se opportuno. (Per i particolari si rimanda al passo 8a).

Idealmente l'apporto finale dell'esame qualitativo alla relazione sulla valutazione d'impatto dovrebbe essere una breve analisi contenente i seguenti elementi:

1. Settori interessati
2. Impatti identificati della proposta politica su questi settori
3. Stima qualitativa della natura e della portata dell'impatto:
 - a. quanto grande si prevede sarà l'impatto;
 - b. è un risultato diretto o indiretto dell'intervento; e
 - c. quando si prevede che si verificherà.
 - d. l'impatto è transitorio o permanente. (durata dell'impatto)
4. La probabilità che l'impatto si verificherà

- a. Quanto probabile è l'impatto
- b. Dipende da ipotesi critiche

Questa analisi deve rifarsi in modo adeguato ai risultati di consultazioni interne ed esterne, come richiesto dalle Linee Guida.

La matrice che segue è uno dei possibili modelli da usare per ciascun settore interessato per presentare i risultati dell'esame qualitativo in merito all'impatto sulla competitività nel documento consultivo e nella relazione sulla valutazione d'impatto.

Impatto sulla competitività	Settori interessati		Portata (tempi) dell'impatto	Durata dell'impatto	Rischi e incertezze
	Direttamente	Indirettamente			
Competitività sul costo e sul prezzo					
Capacità di innovazione					
Competitività internazionale					

In sintesi l'esame qualitativo può essere utile in tre modi:

1. Può informare sul modo in cui consultare altri servizi e parti interessate esterne.
2. Aiuta ad avere una visione più chiara della necessità di quantificazione e può dare un'idea della disponibilità di dati e modelli per procedere alla quantificazione.
3. Può anche rivelarsi il prodotto finale del lavoro, sia perché mostra che gli impatti negativi o positivi sulla competitività non sono sufficientemente rilevanti per meritare una quantificazione esplicita, oppure perché tale quantificazione potrebbe essere impossibile o semplicemente troppo costosa per essere proporzionata.

Si delineano di seguito i passaggi consecutivi, e i rispettivi strumenti, che aiutano a produrre i risultati dell'esame qualitativo.

Passo 3. Quali sono i settori interessati?

Per un'analisi dettagliata degli impatti sulla competitività occorre individuare i settori interessati. Come già accennato, per l'analisi degli impatti sulla competitività settoriale sono importanti tre grandi tipi di impatti: a) il costo dell'attività aziendale; b) la capacità di innovazione; e c) la dimensione internazionale.

Poiché la prova di competitività deve tenere conto degli effetti diretti e indiretti (positivi e negativi) e distinguere e considerare gli effetti a breve e a lungo termine, si potrebbero anche considerare tre gruppi di parti interessate e i relativi impatti:

1. impatto sui settori direttamente interessati dall'iniziativa politica,
2. impatti indiretti sui settori nella catena logistica dei settori interessati, e
3. impatti indiretti sui settori esterni alla catena di distribuzione.

Il primo di questi gruppi riguarda gli **effetti diretti**. Il secondo e il terzo tipo considerano **effetti indiretti** provocati da cambiamenti nei prezzi relativi e nella domanda e nell'offerta di mercato per input e output nel settore interessato. Rispetto agli effetti diretti, possono presentarsi in concomitanza o con un ritardo (effetti mediati). Essi sono importanti per due motivi. In primo luogo, possono superare notevolmente gli effetti primari se interessano molti settori interni o esterni alla catena di distribuzione. In secondo luogo, se hanno un segno opposto rispetto agli effetti diretti, possono annullare i benefici/costi complessivi previsti.

Gli effetti indiretti possono riscontrarsi:

1. nei settori a valle, i settori che consumano la produzione del settore interessato e che subiscono i nuovi prezzi del prodotto intermedio o del consumo di capitale;
2. nei settori a monte, ossia i fornitori di beni e servizi impiegati dal settore interessato, i quali potrebbero subire cambiamenti nella domanda dei loro prodotti;
3. mercati dei beni complementari, perché la loro domanda si muove nella stessa direzione della domanda dei prodotti del settore interessato (ad es. un aumento dei prezzi del carburante ha ripercussioni sulla domanda di automobili); e
4. mercati dei beni succedanei, perché la loro domanda si muove in direzione opposta rispetto alla domanda dei prodotti del settore interessato (ad es. un aumento dei prezzi del carburante può far crescere la domanda di trasporto pubblico).¹⁴

Alcune politiche possono interessare molti settori o la maggior parte dei settori economici. Esempi di interventi di questo tipo sono tra l'altro quelli con ripercussioni sui costi del lavoro (ad es. la direttiva sull'orario di lavoro) o quelli con ripercussioni sul costo dell'energia (ad es. politiche sulle energie rinnovabili) o quelli con effetti sul costo del finanziamento (ad es. requisiti di patrimonializzazione per le banche), o la protezione dei dati personali. Normalmente si valuterebbero i benefici e i costi complessivi ma, se proporzionato, potrebbe essere esaminata anche la **distribuzione degli impatti sui diversi settori** (ad esempio quando un settore è particolarmente colpito). In questi casi può essere necessario tenere conto dell'intensità di lavoro, energia, risorse e capitale per "dimensionare" meglio gli impatti, individuare i settori industriali che risentono maggiormente di effetti negativi, esaminare il loro andamento e le possibilità di sostenere l'intervento politico.

Passo 4. Qual è l'effetto sulla competitività delle PMI?

Il "test PMI", già parte integrante delle Linee Guida e delle prassi sulla valutazione d'impatto, prevede domande sul costo, sulla capacità di innovazione e su altre condizioni quadro quali l'accesso al finanziamento, le competenze, le risorse e i mercati.¹⁵

¹⁴ Per esempi si rimanda all'allegato 2, caso 1.

Nel suo riesame dello "Small Business Act", la Commissione ha sottolineato il collegamento tra la prova di competitività e il "test PMI", impegnandosi a rafforzare "ulteriormente l'applicazione del "test PMI" nella sua procedura di valutazione d'impatto per far sì che gli impatti sulle piccole e medie imprese siano accuratamente analizzati e presi in considerazione in tutte le pertinenti proposte legislative e politiche, con una chiara indicazione di effetti quantificati per le PMI, ogni volta che ciò sia possibile e proporzionato. Nel procedere alla "prova di competitività" delle sue proposte, la Commissione analizzerà la capacità delle imprese europee, in particolare delle PMI, di competere sui mercati dell'UE ed esteri."¹⁶

Quindi, una volta individuati i settori interessati, il passo successivo è chiedersi se le PMI sarebbero particolarmente colpite. Se sono disponibili dei dati, la quota delle PMI nel settore potrebbe essere un'indicazione utile. La quota di PMI è un indicatore importante del probabile effetto della proposta politica sulla competitività industriale per due motivi. In primo luogo gli impatti sulla competitività sul costo sono molto più pronunciati nei confronti delle PMI. Alcuni costi di adeguamento, ad esempio, non sono proporzionati alle dimensioni, e comportano pertanto per le PMI un onere normativo maggiore in percentuale sui ricavi. Inoltre, la loro capacità di adattarsi al maggiore onere normativo è ridotta dall'accesso limitato al finanziamento. In secondo luogo, il cambiamento delle condizioni per l'innovazione ha mediamente un impatto più importante sulle PMI, rappresentando queste la maggior parte delle imprese innovative, e perché le PMI innovative per sopravvivere dipendono in maggior misura dalle innovazioni rispetto alle grandi imprese innovative.

In sintesi, l'obiettivo della prova di competitività per quanto riguarda le PMI sarebbe idealmente quello di:

1. individuare il peso relativo delle PMI nei rispettivi settori;
2. rafforzare l'applicazione del test PMI ai rispettivi settori, applicando il concetto di competitività sul costo, sull'innovazione e sul mercato; e
3. garantire un'adeguata rappresentanza delle PMI dei settori interessati nel processo consultivo.

Passo 5. Qual è l'effetto sulla competitività sul costo e sul prezzo?

Una proposta politica può avere impatti positivi o negativi, diretti e indiretti, sul costo delle attività aziendali e quindi sui rendimenti degli investimenti e sui flussi di investimenti. Può imporre costi di adeguamento diretti sui settori interessati, o può aumentare indirettamente i costi a causa di un mutato comportamento di fornitori, consumatori, lavoratori e investitori a seguito della regolamentazione. Oppure può ridurre gli oneri amministrativi e abbassare i prezzi dei fattori produttivi. Qualunque sia la ragione di questi cambiamenti, la proposta politica può avere ripercussioni sulle imprese tramite il costo dei beni e servizi intermedi (compresa l'energia) o tramite il costo dei fattori di produzione (lavoro, capitale e risorse naturali). Oltre ai costi è importante esaminare anche se l'intervento politico proposto ha effetti sulla concorrenza, ad esempio limitando o liberalizzando la definizione dei prezzi o la

¹⁵ Cfr. Impact Assessment Guidelines, SEC (2009) 92, pag 40; e parte III: allegati a Impact Assessment Guidelines.

¹⁶ COM(2011)78, pag. 6.

scelta dei consumatori (per maggiori indicazioni sugli impatti sulla concorrenza si rimanda alla sezione 8.3 delle Linee Guida sulla valutazione d'impatto).

Le domande che seguono sono di aiuto per l'individuazione di questi effetti. Esse non intendono produrre una tassonomia completa dei costi aziendali quanto essere una guida alla ricerca delle possibili conseguenze della proposta politica sulla competitività sul costo e sul prezzo.

Le possibili domande dovrebbero riguardare i potenziali *costi di adeguamento* aggiuntivi (o la riduzione dei costi di adeguamento correnti) oltre che gli altri *costi di esercizio* (input e fattori di produzione) risultanti dalla nuova proposta ma non correlati all'adeguamento. Infine ci si potrebbe interrogare sul possibile impatto della proposta *sulle preferenze dei consumatori e sui prezzi per i consumatori*.

A. La proposta valutata riduce o aumenta i costi di adeguamento per i settori interessati?

I costi di adeguamento comprendono anche il valore monetario del **tempo** dedicato dal personale e dalla dirigenza ad adeguarsi ai nuovi requisiti politici (ad es. nuovi obblighi di rendicontazione) oltre che il **denaro** speso per acquistare i prodotti e i servizi richiesti dalla politica (ad es. nuove attrezzature o servizi aziendali esterni relativi al nuovo obbligo). Le domande tipiche sarebbero le seguenti:

1. L'opzione politica ha ripercussioni sulla natura degli obblighi di rendicontazione imposti alle imprese, quali ad es. il tipo di dati richiesti, la frequenza di rendicontazione, la complessità della procedura di invio, ecc.?
2. Richiede l'impiego di nuove attrezzature (ad es. per ridurre l'inquinamento, per registrare le vendite, o per misurare il contenuto di una sostanza nel prodotto finale, ecc.)?
3. Richiederebbe maggiore dispendio di tempo da parte del personale o altri servizi aziendali prestati dal settore privato o pubblico (ad es. servizi esterni di contabilità o revisione, o verifica della conformità da parte di organismi autorizzati del settore pubblico o privato, ecc.)?
4. I costi di adeguamento pongono alcune imprese o alcuni settori in posizione di svantaggio rispetto ai loro concorrenti (anche ad esempio creando condizioni non eque)?
5. Come sono interessate le PMI in particolare?

B. La proposta ha ripercussioni sui prezzi e sul costo dei consumi intermedi?

Una proposta politica può avere ripercussioni sul costo dei consumi intermedi:

1. influenzando il prezzo o la disponibilità di risorse naturali, comprese le materie prime e gli altri fattori di produzione (beni e servizi intermedi) impiegati nella produzione;
2. introducendo restrizioni (o divieti) sull'uso di sostanze pericolose; e

3. indirettamente, quando cambiamenti nel costo della produzione del settore direttamente interessato sono trasferiti a valle, o lo spostamento della domanda verso i surrogati spinge i prezzi verso l'alto, e tali surrogati sono usati nei consumi intermedi.

C. La proposta ha ripercussioni sul costo del capitale?

Una proposta politica può avere ripercussioni sul costo del capitale:

1. aumentando i prezzi dei beni strumentali, e
2. influenzando la disponibilità e il costo del finanziamento (capitale, prestiti bancari e obbligazionari).

L'accesso al finanziamento e il suo costo sono a loro volta determinati da diversi fattori tra cui:

3. condizioni del mercato finanziario,
4. mobilità dei capitali e contesto dei finanziamenti diretti all'estero (IDE),
5. protezione dei diritti degli azionisti,
6. requisiti patrimoniali per le banche,
7. profilo di rischio finanziario del settore, e
8. incentivi a investire in quel settore nell'UE (rendimenti degli investimenti rispetto ai rendimenti di investimenti in altri mercati) e altri paesi.

Se rilevante, un'analisi qualitativa dovrebbe idealmente esaminare questi fattori e il relativo impatto sul costo dell'investimento nel settore interessato e sulle preferenze degli investitori.

D. La proposta ha ripercussioni sul costo del lavoro?

Il costo del lavoro per i datori di lavoro comprende le retribuzioni, le prestazioni e le imposte sul lavoro. Gli interventi politici possono influenzare il costo del lavoro ad es. definendo un salario minimo, con effetti sui salari di riserva, o con cambiamenti che comportano una maggiore domanda di manodopera o di competenze. Esempi di effetti diretti sul costo del lavoro sono (a titolo esemplificativo) le politiche¹⁷ che possono comportare:

1. cambiamenti nell'età di pensionamento; o
2. cambiamenti nei salari minimi; o
3. cambiamenti nei contributi di previdenza sociale, o altre imposte sul lavoro; o
4. cambiamenti negli obblighi di contabilità o rendicontazione

Gli effetti indiretti sul costo del lavoro possono essere il risultato di politiche che:

¹⁷ Alcune di queste politiche potrebbero non rientrare nelle aree di competenza dell'UE. Sono qui riportate a fini illustrativi e perché possono essere rilevanti per l'analisi degli impatti sulla concorrenzialità a livello nazionale.

5. influenzano (limitano o promuovono/agevolano) la mobilità del lavoro;
6. influenzano la legislazione sulla protezione dei lavoratori (limitando o agevolando la flessibilità dei datori di lavoro in materia di assunzioni e licenziamenti di lavoratori); o
7. influenzano (aumentano o riducono) la rigidità e la flessibilità del mercato del lavoro come effetto secondario;
8. comportano cambiamenti che risultano in una domanda aggiuntiva/nuova di lavoro (a causa della richiesta di nuove competenze, ad es. consentendo alle imprese di realizzare nuove tecnologie meno inquinanti); o a risparmi sul costo del lavoro (ad es. esonerando le micro-imprese da alcuni obblighi contabili).

Oltre a influenzare il costo del lavoro, le politiche possono imporre anche maggiori *costi di adeguamento relativi al lavoro*, ad es. con standard più elevati di salute e sicurezza sul lavoro o obblighi di rendicontazione aggiuntivi sull'organico di un'impresa. Occorre comunque osservare che questi standard possono anche basarsi su accordi tra i datori di lavoro e i lavoratori (ad es. direttiva sulla protezione della salute dei lavoratori nel settore ospedaliero, accordo intersettoriale sulla prevenzione della silicosi, ecc.) e come tali rispecchiare i vantaggi e il valore aggiunto degli standard stessi anche per l'azienda e il relativo impatto positivo sulla competitività.

Anche se queste politiche non riguardano uno specifico settore, i loro impatti possono avere ripercussioni su più settori, in particolare quelli a maggiore intensità di lavoro (sia in positivo sia in negativo). L'impatto può anche dipendere dal grado di intensità di competenze del settore, dato che i livelli retributivi e quindi il costo del lavoro possono rispecchiare la scarsa offerta di competenze, e i costi aggiuntivi sono ripartiti tra datori di lavoro e lavoratori in base all'elasticità della domanda e dell'offerta di lavoro.

E. La proposta ha ripercussioni sul costo dell'energia?

Il costo dell'energia può essere influenzato da politiche che consentono una dipendenza eccessiva da un numero limitato di fornitori o di fonti di combustibili fossili. Può anche essere influenzato a breve termine dagli obiettivi di passaggio tra combinazioni di combustibili o differenti modalità di fornitura e fatturazione dell'energia.

F. La proposta politica ha effetti sulla scelta dei consumatori e sui prezzi?

In ultima analisi, i vantaggi comparativi in funzione dei costi d'impresa si concretizzano nella scelta libera e informata del consumatore e nei prezzi effettivi che il consumatore paga per prodotti e servizi. L'analisi della competitività sul costo può essere completata da un'indagine sull'impatto possibile sulla scelta dei consumatori e sui prezzi. Ossia, bisogna esaminare se la proposta:

1. può avere effetti sulla disponibilità di alcuni prodotti sul mercato,
2. vieta o limita la commercializzazione (o la pubblicità) di taluni prodotti,
3. regola o in altro modo influenza i prezzi che i consumatori pagano per i prodotti del settore interessato,

4. influenza la qualità dei beni e dei servizi che i consumatori acquistano, e
5. influenza la trasparenza e la comparabilità delle informazioni sulla qualità e sui prezzi dei prodotti e dei servizi.

Per stabilire l'impatto distributivo della proposta, l'analisi può considerare anche la misura in cui i **cambiamenti nei costi di produzione sono trasferiti ai consumatori** (se l'aumento dei costi è in gran parte trasferito ai consumatori in mercati oligopolistici caratterizzati da una scarsa elasticità della domanda, l'impatto finale può essere un minore benessere dei consumatori anziché minori utili per le imprese).

G. Alla luce degli impatti di cui sopra, è necessaria una ristrutturazione importante delle attività delle imprese interessate?

Questa è la domanda più difficile (e potenzialmente decisiva) sulle implicazioni sul costo della proposta politica. Finora si sono individuati la maggior parte dei cambiamenti nei costi di adeguamento e di esercizio. Ora si vuole considerare:

1. Quali sarebbero i costi di adeguamento per le imprese (compresi i dipendenti)?
2. Il settore necessiterebbe di un'importante ristrutturazione, come la chiusura di linee di produzione, la sostituzione di tecnologie, la sostituzione di competenze, ecc.?
3. Si potrebbe giungere alla chiusura di imprese?
4. Le PMI sarebbero in grado di far fronte al costo della ristrutturazione?

Passo 6. Qual è l'effetto sulla capacità di innovazione delle imprese?

Una proposta politica può avere un impatto sulla capacità di innovazione di un'impresa. Quando si prevede che l'effetto sarà significativo, si può procedere all'esame dell'impatto analizzando i possibili effetti:

1. sulla capacità delle imprese di svolgere attività di ricerca e sviluppo che portino all'innovazione dei prodotti, che può essere ricondotta a sua volta agli effetti della proposta:
 - (a) sull'offerta di competenze richieste dal settore, e
 - (b) sull'efficienza della protezione dei diritti di proprietà intellettuale;
2. sulla capacità del settore di portare sul mercato nuovi prodotti o di migliorare le caratteristiche di quelli già in commercio (*capacità di innovazione dei prodotti*), la quale dipende in modo essenziale dalle capacità tecniche e dall'applicazione di nuove tecnologie;
3. sulla capacità di innovare i processi e i servizi correlati ai prodotti, compresa la distribuzione, la commercializzazione e i servizi post-vendita (*innovazione di processo*), la quale dipende dall'offerta di competenze e talenti di natura gestionale e organizzativa;
e

4. sulla capacità di accedere al capitale di rischio.

Le Linee Guida della Commissione sugli impatti sullo sviluppo tecnologico e sull'innovazione offrono indicazioni dettagliate su come valutare il possibile impatto sulla capacità di innovare delle imprese.¹⁸

Passo 7. Quale può essere l'effetto sulla competitività internazionale del settore?

La valutazione degli impatti sulla produttività è utile per individuare i motori della competitività. Tuttavia in alcuni casi il quadro non è completo senza tenere conto del possibile effetto differenziato della proposta sulle imprese interne ed estere. Ad esempio, se una proposta politica può causare l'aumento dei costi per i produttori UE (ad es. introducendo requisiti più rigidi per la sicurezza dei prodotti nel mercato dell'UE), potrebbe non influenzare i prezzi relativi e le quote di mercato dei produttori UE se i loro concorrenti sono soggetti agli stessi requisiti e non vi sono surrogati idonei a un prezzo più basso. Ma se la politica influenza il processo produttivo (ad es. con norme più severe sull'uso delle risorse o sull'inquinamento) o fa aumentare il costo del lavoro (ad es. con nuovi requisiti di sicurezza sul posto di lavoro), i produttori europei potrebbero trovarsi in uno svantaggio competitivo rispetto alle imprese con sede in altri paesi. Pertanto, nella sezione sugli impatti internazionali, le Linee Guida sulla valutazione d'impatto richiedono che ogni valutazione d'impatto consideri la competitività delle imprese europee, e che "analizzi gli impatti della politica allo scopo di comprendere come raggiungere gli obiettivi evitando o riducendo al contempo i possibili effetti negativi sulla competitività europea. Tale esame può comprendere l'analisi di regolamentazioni analoghe già presenti nei principali partner commerciali dell'UE"¹⁹

Le tipiche domande da porsi sono:

1. Qual è il probabile impatto dell'opzione valutata sulla posizione competitiva delle imprese dell'UE rispetto ai concorrenti esterni all'UE?
2. Qual è il probabile impatto dell'opzione valutata sugli scambi e sugli ostacoli agli scambi?
3. L'opzione riguarda un campo in cui esistono norme internazionali, approcci normativi comuni o dialoghi normativi internazionali?
4. È probabile che comporti flussi di investimenti transfrontalieri, compresa la rilocalizzazione delle attività economiche verso l'UE o fuori dall'UE?

Le equipe della valutazione d'impatto possono fare riferimento agli allegati alle Linee Guida sulla valutazione d'impatto (sezione 8.7, pag. 38) per indicazioni sulla valutazione qualitativa del possibile impatto sugli scambi e sui flussi di investimenti internazionali.

¹⁸ Allegati a Impact Assessment Guidelines, sezione 8.5, pagg. 34-38.

¹⁹ Impact Assessment Guidelines, pag. 42.

III. QUANTIFICAZIONE DEGLI IMPATTI: FONTI DI DATI

Da un punto di vista tecnico, la valutazione dell'impatto quantitativo di un provvedimento politico costituisce indubbiamente la parte più difficile di una valutazione d'impatto, e talvolta non può essere eseguita completamente a causa di limitazioni metodologiche, o perché farlo richiederebbe uno sforzo sproporzionato. La raccolta dei dati necessari può essere difficile e spesso coinvolge le parti interessate, rendendo ancora più difficile la verifica dei dati. La proporzionalità della quantificazione deve quindi essere attentamente considerata quando si prende in considerazione il desiderio generico di quantificare gli impatti nella massima misura possibile, non tralasciando comunque anche i costi del processo e il livello di affidabilità dei risultati previsti (si consideri ad esempio se i risultati che richiederebbero altri dati, o estremamente dipendenti dalle ipotesi del modello, costituirebbero un valore aggiunto per il processo decisionale).

La quantificazione degli impatti sulla competitività può richiedere statistiche descrittive, analisi input-output con conti nazionali o settoriali, modelli applicati di equilibrio generale o altri esercizi econometrici. In caso di proposte politiche che interessano diversi settori, per quantificare gli impatti complessivi possono essere usati i modelli di equilibrio generale calcolabile (Computable General Equilibrium) e i modelli macro-econometrici di input-output. Possono essere utili non solo per valutare l'impatto di un cambiamento di politica sull'intera economia, ma anche per stimare la possibile portata dei guadagni e delle perdite per settore, gli effetti di ricaduta tra i settori, la ripartizione dei maggiori costi tra produttori e consumatori, ecc. Altri modelli, come i modelli di equilibrio parziale, potrebbero essere più semplici da usare e fornire comunque indicazioni utili sui potenziali impatti.

I passaggi suggeriti più avanti presentano una visione d'insieme dei possibili risultati dell'analisi quantitativa, non strumenti e metodi specifici per ottenerli, poiché questi dipendono dalla questione in esame. Questi passaggi si basano sui risultati dei cinque passaggi dell'esame qualitativo.

Passo 8: Presentare dati e informazioni sulla struttura e sulla performance dei settori direttamente interessati

Questo passo amplia il passo 3 e il passo 4 dell'esame qualitativo. Il suo scopo è sostenere le conclusioni preliminari con dati statistici. Una valutazione quantitativa delle prestazioni del settore dovrebbe basarsi idealmente:

- sul peso del settore interessato nell'economia dell'UE, misurato in funzione della sua quota in termini di valore aggiunto e occupazione, sulla concentrazione regionale e nazionale del settore, ecc.;
- sul numero e sulla distribuzione delle imprese, compresa la quota di PMI, e sul suo tasso di concentrazione;²⁰

²⁰

Il tasso di concentrazione (Concentration Rate - CR) si riferisce alla percentuale di quota di mercato controllata dalle maggiori imprese del settore. A tal fine si usano molto spesso il CR4 e il CR10 (ossia la quota delle prime 4 e 10 maggiori imprese).

- sulla produttività del lavoro e sulla produttività totale dei fattori;
- sulla redditività, misurata come margine di utile netto, rendimento sulle attività (ROA);
- sulla quota di mercato nel mercato mondiale; e
- sul flusso degli investimenti diretti all'estero (rapporto tra lo stock investimenti diretti all'estero in ingresso/uscita e il valore aggiunto).

Passo 8a: Sfruttare gli studi settoriali e le valutazioni ex-post già esistenti

La Commissione ha eseguito diversi studi industriali e di mercato, oltre che valutazioni ex-post di politiche. Ad esempio, un elenco delle industrie manifatturiere è disponibile all'indirizzo:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/industrial-policy/future-of-manufacturing/index_en.htm

Se non è sufficiente una ricerca a tavolino, è possibile consultare i siti web e le pubblicazioni delle rispettive associazioni imprenditoriali o delle organizzazioni delle parti sociali interessate.

È possibile usare il registro per la trasparenza per trovare i recapiti e richiedere loro i dati e le analisi più aggiornati. Il registro per la trasparenza è disponibile sul sito web Europa.

Passo 8b: Aggiornare i dati esistenti

Se gli studi esistenti sono datati, Eurostat dispone di una banca dati con statistiche settoriali aggiornate. L'esame della Classificazione statistica NACE²¹ è utile per abbinare le principali attività economiche dei settori interessati ai corrispondenti codici.

²¹ NACE (Nomenclature statistique des Activités économiques dans les Communautés Européennes) è la classificazione statistica delle attività economiche nella Comunità europea usata da Eurostat e dagli Stati membri. NACE Rev.2 è stato introdotto nel 2008 per riflettere gli sviluppi e i cambiamenti strutturali dell'economia. Occorre pertanto ricorrere alla tabella di corrispondenza per confrontare le statistiche precedenti e successiva al 2007.

NACE Rev.1.1		NACE Rev.2		
INDUSTRY/ ACTIVITY CODE	DESCRIPTION	INDUSTRY/ ACTIVITY CODE	DESCRIPTION	INDICATORS
D	Manufacturing	C	Manufacturing	Number of enterprises
...
DJ	Manufacture of basic metals and fabricated metal products	C244	Manufacture of basic precious and other non-ferrous metals	
DJ27	Manufacture of basic metals	
DJ271	Manufacture of basic iron and steel and of ferro-alloys	C2442	Aluminium production	
DJ272	Manufacture of tubes	C2443	Lead, zinc and tin production	
DJ2721	Manufacture of cast iron tubes	C2444	Copper production	
DJ2722	Manufacture of steel tubes	C2445	Other non-ferrous metal production	
DJ273	Other first processing of iron and steel	C2446	Processing of nuclear fuel	
DJ2731	Cold drawing	C245	Casting of metals	
DJ2732	Cold rolling of narrow strip	C2451	Casting of iron	
DJ2733	Cold forming or folding	C2452	Casting of steel	
DJ2734	Wire drawing	C2453	Casting of light metals	
DJ2735	Other first processing of iron and steel n.e.c.; production of non-ECSC ferro-alloys (included in DJ271 in NACE Rev.1.1)	C2454	Casting of other non-ferrous metals	
DJ274	Manufacture of basic precious and non-ferrous metals	C25	Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment	
DJ2741	Precious metals production	C251	Manufacture of structural metal products	
DJ2742	Aluminium production	C2511	Manufacture of metal structures and parts of structures	

In assenza di fonti settoriali le seguenti tre banche dati sono generalmente quelle più importanti²²: SBS; PRODCOM e COMEXT.

La banca dati SBS (Structural Business Statistics) fornisce dati a ogni livello di dettaglio settoriale: il numero di imprese in un settore, il numero di addetti, il fatturato, il valore aggiunto, gli investimenti, la produttività, la quota di PMI nel valore aggiunto e nell'occupazione, ecc.

Profilo industriale - Dati fondamentali tratti dalla banca dati SBS

The screenshot shows the Eurostat website interface for the Structural Business Statistics (SBS) database. The top navigation bar includes 'Home', 'Statistics', 'Publications', 'About Eurostat', and 'User support'. The main content area features a search bar and a navigation tree. The tree shows the following structure:

- Structural business statistics (sbs) (New activity classification (NACE Rev 2))
 - SBS - main indicators (sbs_na)
 - European Business - selected indicators for all activities (NACE divisions) (ebd_all) Updated
 - Summary indicators - employment size classes for EU25/EU27 (all Nace activities) (sbs_sc_indic)
 - SBS - industry and construction (sbs_ind_co)

²² Nell'allegato III sono spiegati i contenuti e i collegamenti delle tre principali banche dati europee e internazionali. Per l'industria dell'alluminio, le organizzazioni e gli istituti settoriali come l'International Aluminium Institute, il World Bureau of Metal Statistics o l'International Energy Agency.

View Table		Select Data	Metadata	Information
European Business - selected indicators for all activities (NACE divisions)				
Last update: 05-05-2011				
Interactive extraction size limit: 300000		Selection overview Update		
Current extraction size: 768				
Dimension selection: 1/15				
GEO INDIC_SB NACE_R1 TIME				
Filtering				
Filtering type: Code range Pattern				
Search in: Codes Labels Both				
Search Show all				
Code	Label			
<input checked="" type="checkbox"/> V1110	Number of enterprises			
<input type="checkbox"/> V1210	Turnover or gross premiums written			
<input type="checkbox"/> V12120	Production value			
<input type="checkbox"/> V12150	Value added at factor cost			
<input type="checkbox"/> V12170	Gross operating surplus			
<input type="checkbox"/> V13110	Total purchases of goods and services			
<input type="checkbox"/> V13310	Personnel costs			
<input type="checkbox"/> V15110	Gross investment in tangible goods			
<input type="checkbox"/> V16110	Number of persons employed			
<input type="checkbox"/> V16130	Number of employees			
<input type="checkbox"/> V91110	Apparent labour productivity (Gross value added per person employed)			
<input type="checkbox"/> V91120	Wage adjusted labour productivity (Apparent labour productivity by average personnel costs) (%)			
<input type="checkbox"/> V91210	Average personnel costs (personnel costs per employee) (thousand euro)			
<input type="checkbox"/> V92110	Gross operating surplus/turnover (gross operating rate) (%)			
<input type="checkbox"/> V94414	Investment per person employed			
		NACE_R1: Mining and quarrying		
		INDIC_SB: Number of enterprises		
		TIME 1996 1997		
		GEO		
		European Union (2...)		
		European Union (2...)		
		Belgium		
		Bulgaria		
		Czech Republic		
		Denmark		
		Germany (includin...)		
		Estonia		
		Ireland		
		Greece		
		Spain		
		France		
		Italy		
		Cyprus		
		Latvia		
		Lithuania		
		Luxembourg		
		Hungary		
		Malta		
		Netherlands		
		Austria		
		Poland		
		Portugal		
		Romania		
		Slovenia		
		Slovakia		
		Finland		
		Sweden		
		United Kingdom		

La banca dati PRODCOM fornisce statistiche sulla produzione di beni fabbricati: dati sul volume fisico della produzione venduta nel corso del periodo in esame (kg, m², numero di articoli, ecc.) e il relativo valore in euro.

Profilo industriale - dati tratti dalla banca dati PRODCOM (per le barre di alluminio, codice 24422230)

European Commission > Eurostat > Prodcom - statistics by product > Data > Excel files (NACE Rev. 2)			
Home	Statistics	Publications	About Eurostat
Prodcom - statistics by product Introduction Europroms Steel Data Data Excel files (NACE Rev. 2) Excel files (NACE Rev. 1.1) Database		Excel files - NACE Rev. 2 The Excel files on this page contain Prodcom data based on NACE Rev. 2. For 2008 onwards the files contain the original data based on NACE Rev. 2 as supplied by the reporting countries. For 1995 to 2007 the files contain data that has been converted where possible from the data based on NACE Rev. 1.1. These tables only show the production data. To use the database that contains both production and related trade data, please click on "Database" in the box to the left. Prodcom Annual Data 2009 (updated 04/03/2011) Prodcom Annual Data 2008 (updated 04/03/2011)	
		Links This document describes how to use the Excel files	

4/03/2011														Statistics on the production of manufactured goods Value ANNUAL 2009													
														To use the database that contains both production and related trade data, please click here and													
PRODCOM Code	Unit	flag EU27	Value EU27	Base EU27	flag EU25	Value EU25	Base EU25																				
								Belgium	Bulgaria	Czech Republic	Denmark	Germany	Estonia	Ireland	Greece	Spain	France	Italy	Cyprus								
ALL VALUES AND VOLUMES ARE EXPRESSED IN THOUSANDS																											
All confidential data and all national estimated data is suppressed																											
(C)=Confidential, (CE)=Confidential Estimated, (E)=Estimated																											
2442230	EUR		615429		EU27-EU02(F)	590229	600	.C	.C	0	2178	3445	0	136947	61197	.C	59428	0									
2442230	EUR	CE	6498799		EU27-EU02(F)	6448799	5000	.C	.C	100198	.C	.C	0	119801	770425	.C	463016	1267350	0								
24422330	EUR		221039		EU27-EU02(F)	220829	70	.C	0	.C	0	20606	0	0	0	.C	16301	0									
24422350	EUR		311744			311744		.C	0	.C	0	.C	0	.C	.C	.C	68102	0									

La banca dati COMEXT presenta il valore e la quantità di beni scambiati tra paesi UE e paesi terzi; scambi interni alla UE per Stato Membro, per soggetto e merceologia di prodotti; quota dell'UE e dei diversi aggregati UE (area dell'euro, UE a 15, UE a 12, UE a 27, ecc.) nel

commercio mondiale. La maggior parte dei codici Prodcod corrisponde a uno o più codici nella classificazione del commercio estero nota come Nomenclatura combinata (NC).²³

Nomenclatura combinata

eurostat		The CN headings with their corresponding Prodcod headings - Year 2009		eurostat	
3917 39 15	Flexible tubes, pipes and hoses, of addition polymerization products, reinforced or otherwise combined with other materials, seamless and of a length > the maximum cross-sectional dimension, whether or not surface-worked, but not otherwise worked (excl. those with a burst pressure of >= 27,6 MPa)				
22.21.29.50	Plastic tubes, pipes and hoses (excluding artificial guts, sausage skins, rigid, flexible tubes and pipes having a minimum burst pressure of 27.6 MPa)	kg	S		
3917 39 19	Flexible tubes, pipes and hoses, of plastics, reinforced or otherwise combined with other materials, seamless and of a length > the maximum cross-sectional dimension, whether or not surface-worked, but not otherwise worked (excl. addition polymerization products, condensation polymerization products and rearrangement polymerization products, and products able to withstand a pressure of >= 27,6 MPa)				
22.21.29.50	Plastic tubes, pipes and hoses (excluding artificial guts, sausage skins, rigid, flexible tubes and pipes having a minimum burst pressure of 27.6 MPa)	kg	S		
3917 39 90	Flexible tubes, pipes and hoses, of plastics, reinforced or otherwise combined with other materials (excl. seamless or cut to length only; tubes with a burst pressure of >= 27,6 MPa)				
22.21.29.50	Plastic tubes, pipes and hoses (excluding artificial guts, sausage skins, rigid, flexible tubes and pipes having a minimum burst pressure of 27.6 MPa)	kg	S		

Illustrazione: Profilo del settore/mercato direttamente interessato (industria dell'alluminio)

L'alluminio, il metallo più abbondante nella crosta terrestre, è un prodotto relativamente omogeneo. Ha caratteristiche specifiche (non magnetico, resistente alla corrosione, ...) che lo rendono un fattore di produzione strategico per molti settori, da quello aerospaziale a quello dei macchinari per costruzioni. Nella fase di produzione a monte, la sua catena del valore consiste di estrazione, fusione/riciclo e raffinazione. La fase a valle consiste di una seconda lavorazione e della fabbricazione dei prodotti intermedi (produttori di laminati, estrusori, colate e cavi), [...]

La fase di produzione si articola in due segmenti. L'alluminio primario è prodotto fondendo le materie prime, mentre l'alluminio secondario è prodotto dalla fusione degli scarti di alluminio. L'alluminio primario (o grezzo) è prodotto in tre diversi passaggi. Estrazione del minerale di bauxite. L'allumina (ossido di alluminio) è quindi estratta dal minerale di bauxite in un impianto di lavorazione dell'allumina, per poi essere spedita a una fonderia che produrrà alluminio (in lega) sotto forma di lingotti, lastre... L'alluminio secondario è prodotto per raffinazione (prodotti a fine vita come lattine delle bevande, ...) o rifusione (scarti industriali...) [...].

Il settore è ad alta intensità di capitali, risorse ed energia. Il settore dell'alluminio primario necessita di 15 megawatt/ora per produrre una tonnellata di alluminio, contro 0,75 MWh per la produzione secondaria a partire da scarti. [...]

L'Istituto Internazionale dell'Alluminio elenca per il 2010 117 fonderie di alluminio primario nel mondo, esclusa la Cina. Di queste, 21 si trovano nell'UE a 27, più altre 7 in

²³ Le merci importate ed esportate devono essere dichiarate indicando in quale sottorubrica della Nomenclatura combinata rientrano.

Norvegia e 4 in Islanda. L'estrazione e la lavorazione sono controllate da un numero ristretto di multinazionali con diverse forme di integrazione verticale delle successive fasi della produzione. Nell'UE il settore è dominato da sei imprese: le maggiori tre sono di origine esterna all'UE (Hydro, Rio Tinto/Alcan e Alcoa [...]).

I prezzi delle materie prime e dei prodotti primari sono fissati o riportati sulla borsa dei metalli di Londra (LME), di Shanghai o di Chicago. Gli altri fattori di costo sono generalmente determinati a livello locale.

Testo illustrativo basato su Ecorys (2011) & CE Delft (2008) e altri documenti.

Oltre agli esempi presentati, sono disponibili numerosissime altre banche dati con informazioni utili ripartite per settore, e quindi potenzialmente utili per un'analisi settoriale. Lo EU Industrial R&D Investment Scoreboard for Innovation, lo European Labour Force Survey per i dati sul mercato del lavoro, e così via. L'allegato 2 riporta numerosi altri esempi.

Passo 9: Presentare dati sui settori indirettamente interessati

Se l'esame qualitativo evidenzia impatti indiretti rilevanti (positivi o negativi), può essere consigliabile ripetere i passaggi che precedono anche per i settori all'interno o all'esterno della catena del valore che potrebbero essere maggiormente interessati. In questa eventualità, l'equipe della valutazione d'impatto può ricorrere all'intuito o a metodi più sistematici, come l'analisi di input-output e la mappa e il profilo della catena del valore. Utili indicazioni sulla mappa e sul profilo della catena del valore sono disponibili in linea all'indirizzo:

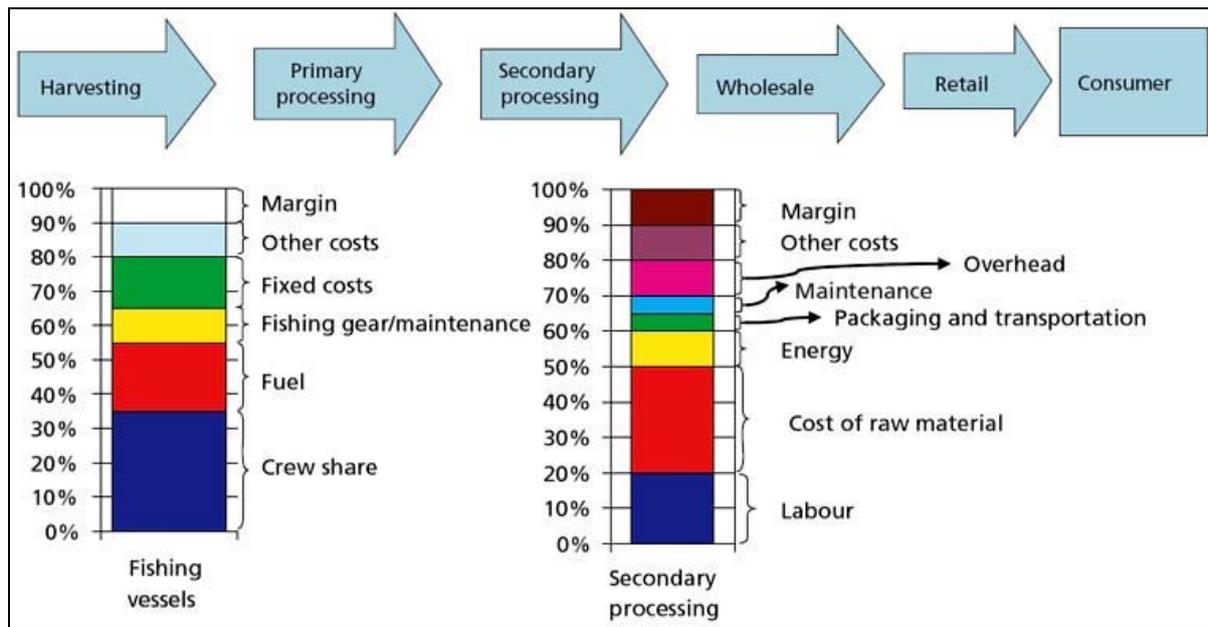
<http://myintracomm.ec.europa.eu/entr/howwemanage/decisionmaking/Pages/default.aspx>

Passo 10: Quantificare i costi aggiuntivi di adeguamento e/o di esercizio²⁴ inerenti all'iniziativa in esame

Questo passo rappresenta la controparte quantitativa del passo 5. Se fattibile può essere utile completare il profilo del settore con una scomposizione dei costi complessivi come quella che segue, relativa all'industria della pesca:

²⁴ Come notato nel precedente passo 5, i maggiori costi di esercizio sono i costi di produzione aggiuntivi (dei beni/servizi intermedi e dei fattori di produzione) che la nuova regolamentazione comporta, ma che non sono direttamente collegati all'adeguamento alla stessa.

Illustrazione: struttura dei costi (industria della pesca) tratta da www.fao.org



Se fattibile e proporzionata, questo tipo di descrizione della struttura dei costi aggiunge delle cifre alle risposte del passo 5 per contribuire a comprendere la rilevanza degli impatti positivi e negativi individuati in quella sede.²⁵ Inoltre con una scomposizione sufficientemente dettagliata dei settori, le descrizioni della struttura dei costi possono essere desunte dalle tavole di Input-Output.²⁶

Passo 11: Quantificare gli impatti previsti sulla capacità di innovazione delle imprese interessate

L'analisi dovrebbe idealmente comprendere diversi indicatori di input e output sulle innovazioni settoriali. Gli indicatori del quadro europeo di valutazione dell'innovazione²⁷ costituiscono un punto di partenza ragionevole. I dati sono disponibili sul sito delle statistiche comunitarie sull'innovazione (Community Innovation Statistics - CIS):

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/microdata/cis>

Questi e altri dati correlati possono contribuire a costruire la valutazione quantitativa che segue gli impatti individuati nel passo 6. È possibile ottenere dati anche dalla camera industriale del corrispondente settore. Su richiesta, quest'ultima può mettere a disposizione pubblicazioni e dati e può aiutare a prevedere gli impatti futuri dell'opzione politica sulla capacità di innovazione del settore. È possibile trovare altre idee nella sezione 8.5 degli allegati alle Linee Guida sulla valutazione d'impatto.

²⁵ Le Linee Guida sulla valutazione d'impatto (capitolo 10, pagg. 46-60) presentano indicazioni dettagliate passo per passo per la valutazione del costo degli obblighi di rendicontazione (modello dei costi standard dell'UE).

²⁶ Eurostat Manual of Supply, Use and Input-Output Tables (2008), capitolo 11.

²⁷ Visitare il sito: <http://www.proinno-europe.eu/metrics>.

Passo 12: Quantificare gli impatti previsti sulla competitività internazionale dei settori interessati

Le Linee Guida sulla valutazione d'impatto danno indicazioni sulla valutazione qualitativa del probabile impatto della proposta sugli scambi e sui flussi di investimenti internazionali (Impact Assessment Guidelines, sezione 8.7). Lo scopo di quest'ultimo passo della prova di competitività è dare un sostegno:

1. per l'applicazione della sezione 8.7 delle Linee Guida sulla valutazione d'impatto ai settori interessati, e
2. per la quantificazione degli impatti previsti sulla competitività internazionale dei settori interessati.

Sono disponibili numerosi indici standard pensati per rispecchiare la posizione internazionale di un'economia e delle sue imprese. Alcuni dei più diffusi sono:

- Il rapporto tra lo stock di investimenti diretti all'estero in ingresso e il valore aggiunto indica il contributo degli investimenti diretti all'estero alla formazione di capitale ed è un segnale della forza di attrazione del paese di destinazione.
- Il rapporto tra lo stock di investimenti diretti all'estero in uscita e il valore aggiunto è un indicatore della forza delle imprese, perché le società che si avventurano all'estero colgono le opportunità di mercati esteri e risorse estere.
- Le quote di mercato nelle esportazioni mostrano quanta parte delle esportazioni "mondiali" totali è coperta dall'esportazione di un dato paese per ciascun settore. Esse rispecchiano la capacità di rispondere alla domanda esterna o di aprire nuovi mercati nel confronto diretto con i concorrenti internazionali.
- Il vantaggio comparativo rivelato (Revealed Comparative Advantage - RCA) confronta la quota delle esportazioni di un dato settore sulle esportazioni manifatturiere totali dell'UE con la quota delle esportazioni dello stesso settore di un gruppo di paesi di riferimento
- La bilancia commerciale relativa confronta la bilancia commerciale di una particolare merce con il volume totale degli scambi, esportazioni più importazioni.
- Il costo unitario del lavoro relativo misura il costo del lavoro in una data industria in relazione alla sua produttività (costo unitario del lavoro) e in relazione al corrispondente indice in un altro paese.

Mentre il vantaggio comparativo rivelato e la bilancia commerciale relativa rispecchiano la posizione di singole industrie nel mercato mondiale, il costo unitario del lavoro relativo rispecchia la capacità di rimanere competitivi. Variazioni di questi indici mostrano in quali industrie l'Europa sta sviluppando un vantaggio o uno svantaggio relativo. Tuttavia, devono essere interpretate con attenzione: dal punto di vista aggregato, la perdita di competitività in una specifica industria può rispecchiare risultati straordinari di esportazioni in altre industrie interne. Ad esempio l'apprezzamento dell'euro può peggiorare la posizione competitiva di una

data industria, ma può essere semplicemente lo specchio della forte crescita di produttività di altre industrie, e quindi forti esportazioni e maggiore domanda di euro.

Un altro aspetto è quello del contenuto interno delle esportazioni. Ad esempio, un paese che svolge assemblaggio di prodotti elettronici registrerà un'elevata quota di esportazione di prodotti elettronici che non rispecchia l'effettiva struttura produttiva del paese, inflazionando artificialmente l'indice del vantaggio comparativo rivelato.

Il vantaggio comparativo può essere studiato usando i flussi di scambi per mezzo dell'indice di vantaggio comparativo rivelato, il quale registra in che misura l'UE è specializzata in un dato settore. Per ciascun settore nell'UE, si calcola la quota delle esportazioni sul totale delle esportazioni dell'UE, confrontandola quindi con la quota delle esportazioni globali del settore sulle esportazioni mondiali totali. Per un dato settore, un indice di vantaggio comparativo rivelato superiore a uno indica che si tratta di un settore in cui l'UE esporta relativamente di più della media mondiale, ed è interpretato come indicazione di un vantaggio comparativo dell'Europa in quel settore.

L'allegato 2 presenta un elenco più completo delle fonti di dati e degli indicatori che è possibile usare per valutare la competitività dell'industria dell'UE sul mercato mondiale. L'allegato presenta inoltre collegamenti a documenti statistici o siti che forniscono i valori per tali indici. Ad esempio gli allegati statistici alla relazione sulla competitività europea (European Competitiveness Report - ECR) danno una definizione operativa e le relative cifre per gli ultimi 10 anni a livello di settore.

Allegato 1

Illustrazioni dell'esame qualitativo dell'impatto sulla competitività

1. Iniziativa politica: divieto delle sostanze pericolose

Alcune sostanze e alcuni prodotti hanno caratteristiche pericolose. Pertanto, occorre una corretta gestione che bilanci i benefici e i costi di queste sostanze quando impiegate nei processi produttivi o immesse sul mercato. A seconda della gravità del rischio, vietare una sostanza può costituire un'opzione politica. Se il rischio riguarda principalmente la sicurezza sul lavoro, il divieto di utilizzo di quella sostanza nel processo produttivo può costituire un'opzione politica. Se il rischio deriva dalla presenza della sostanza nel prodotto finale (rischio per la sicurezza del prodotto), si può considerare un divieto di "commercializzazione in Europa".

Effetti diretti

Se alle imprese europee non è più consentito utilizzare la sostanza (divieto per "sicurezza sul lavoro"), esse perdono un'opportunità commerciale sul mercato UE e sui mercati di esportazione. Questo tipo di divieto comporterebbe uno svantaggio competitivo rispetto ai produttori non UE in quanto questi ultimi potrebbero continuare a commercializzare il prodotto in Europa e nel resto del mondo senza importanti revisioni del processo produttivo.

Se si vieta alle imprese europee di commercializzare la sostanza (divieto di "commercializzazione in Europa"), esse potrebbero comunque produrre per l'esportazione, mentre i produttori non UE perderebbero il mercato dell'UE. Dato che il mercato interno riveste generalmente una particolare importanza per i produttori (europei), questi potrebbero subire una perdita di economie di scala. Questo effetto sarebbe comunque probabilmente minore rispetto a un divieto della sostanza "per sicurezza sul lavoro". Un possibile beneficio è rappresentato dai tentativi di innovazione che un divieto può indurre allo scopo di cercare un surrogato della sostanza vietata o metodi di produzione alternativi.

Entrambi i tipi di divieto possono comportare costi aggiuntivi per i clienti industriali in assenza di una sostanza simile a un prezzo simile. Questa sostanza alternativa potrebbe essere più costosa, ipotizzando che il processo produttivo sia stato fino a quel momento quello a costo inferiore. In assenza di un fattore di produzione simile, le imprese clienti europee dovrebbero riprogettare le loro miscele e i loro prodotti, generalmente con un dispendio aggiuntivo e anticipato per ricerca e sviluppo.

Se le imprese clienti non trovano un fattore di produzione simile a un prezzo simile, saranno costrette a modificare i propri prezzi. Questo potrebbe ridurre le loro vendite se esistono prodotti sostitutivi e se i loro clienti hanno bassi costi di passaggio ad altri fornitori. Per evitarlo, le imprese potrebbero anche ridurre i propri margini di profitto. Una riduzione delle vendite e/o della redditività possono pregiudicare la capacità a lungo termine di sopravvivere.

Effetti indiretti (mediati)

La ricerca di surrogati offre nuove opportunità commerciali per coloro che producono e commercializzano questi prodotti. Le nuove opportunità commerciali dovrebbero avere un ordine di grandezza simile a quelle perse a causa del divieto, fintanto che il surrogato offre

prestazioni simili a un costo analogo. Ovviamente sarà rilevante se il surrogato è prodotto in Europa o fuori dall'Europa.

Se il surrogato ha prestazioni inferiori rispetto alla sostanza vietata, diminuiranno i benefici per i consumatori, facendo scattare da questo lato una perdita di benessere.

Altri effetti, meno diretti, possono provenire da direzioni inattese. Ad esempio, la ricerca di surrogati all'estero può favorire l'internazionalizzazione delle PMI, aumentando le loro competenze linguistiche e i loro contatti. L'aumento delle competenze linguistiche interne, in senso generale, comporta costi aggiuntivi a breve termine, ma un vantaggio finale successivo sotto forma di accesso a mercati e clienti stranieri.

Opzione meno dannosa

- Verificare se un divieto assoluto è necessario e proporzionato, dato che potrebbero essere disponibili opzioni di gestione del rischio meno radicali, come una migliore informazione dei clienti, la restrizione delle vendite a clienti esperti o una migliore gestione dei rischi sul posto di lavoro. Ad esempio, è proporzionato vietare una sostanza utilizzata per il rivestimento di lenti impiegate negli strumenti medici se la quantità usata è molto ridotta e se le lenti sono sigillate all'interno di un macchinario, evitando ogni contatto con gli operatori?
- Offrire un periodo transitorio tenendo conto del ciclo di sviluppo dei prodotti e dei processi produttivi interessati, se l'industria accetta di informare meglio e di formare coloro che producono e usano i prodotti rischiosi.
- Consentire l'uso/la vendita delle scorte.

2. Iniziativa politica: limitazione della pubblicità rivolta ai bambini

Un divieto di "pubblicità rivolta ai bambini" ha come obiettivo la protezione dei bambini (e dei loro genitori) dalla manipolazione, non essendo consapevoli degli effetti della pubblicità. Questo divieto segue la filosofia secondo la quale il miglior modo di evitare la manipolazione è in primo luogo vietarla.

Effetti diretti

Quando la pubblicità verso i bambini è vietata, le imprese che vendono prodotti per bambini (come giocattoli, bibite, dolci e prodotti alimentari) devono trovare modalità alternative e potenzialmente meno efficienti di comunicazione e marketing, e rivedere l'assegnazione dei bilanci dedicati al marketing. In caso di insuccesso, le preferenze dei consumatori (bambini e loro genitori) cambieranno (i bambini saranno meno propensi ai prodotti interessati dal divieto) e le vendite caleranno.

Per un periodo transitorio gli operatori e i prodotti già sul mercato beneficeranno del divieto a spese dei nuovi entrati e dei nuovi prodotti. La conseguenza potrebbe quindi essere un rallentamento dell'innovazione in questo segmento di prodotti.

Effetti indiretti

Gli effetti indiretti sono difficili da individuare perché in primo luogo non è noto quale sia il reale effetto della pubblicità rivolta ai bambini. Nell'eventualità in cui fosse molto efficace, ossia con una maggiore spesa su quel prodotto, in linea di principio dipenderebbe da come il gruppo destinatario destinerebbe la propria spesa in assenza di tale pubblicità.

Opzione meno dannosa

- Consentire la pubblicità ma limitandone rigidamente la forma e i contenuti (compresi i "messaggi vietati").

3. Iniziativa politica: tetto per le tariffe di roaming della telefonia mobile

Gli elevati prezzi del roaming sono una manna per gli operatori di telefonia mobile. Essi però impongono costi eccessivi ai consumatori e minano la competitività delle industrie dell'UE, le quali beneficerebbero dello sviluppo di attività transfrontaliere. Il livello di attività transfrontaliere dipende anche dal livello dei costi delle operazioni. Il roaming è spesso una necessità per queste attività. Se i prezzi del roaming sono elevati, anche i costi delle operazioni lo sono. Di conseguenza molte industrie e imprese dell'UE rimangono locali e non sfruttano a pieno il mercato interno. La ripartizione delle risorse non è ottimale. Le economie di scala non sono sfruttate. Si produce un danno per la loro competitività sul costo/prezzo.

In questo caso l'obiettivo dell'azione dell'UE deve essere di stimolare lo sviluppo competitivo su questo mercato (riducendo il potere contrattuale degli operatori di servizi di telefonia mobile dominanti). Questo obiettivo può essere raggiunto stabilendo un addebito massimo per i servizi specifici di roaming all'interno della Comunità (eurotariffa) e/o offrendo ai consumatori la possibilità di dissociarsi dai servizi di roaming offerti dall'operatore all'interno di un pacchetto (separazione).

Effetti sulle imprese ed impatto sulla competitività

Il massimale di prezzo e la disaggregazione non hanno effetti sulla disponibilità né sul costo dei fattori di produzione per gli operatori di telefonia mobile, ma influenzano direttamente i loro processi commerciali (definizione dei prezzi e commercializzazione). Un provvedimento di questo tipo aumenta la pressione competitiva, avvicina i prezzi al livello dei costi e migliora la competitività sul costo dei loro clienti aziendali.

Tuttavia la perdita di ricavi e di redditività potrebbero influire indirettamente sulla capacità del settore di investire sull'infrastruttura della rete e sull'innovazione. Infatti, alcuni operatori hanno sostenuto che le elevate tariffe di roaming erano un modo per finanziare entrambe queste attività. Hanno sostenuto che, senza questa fonte di ricavi, non avrebbero avuto le risorse per creare nuovi mercati e la loro posizione sul mercato globale si sarebbe indebolita (possibile perdita di competitività esterna).

Inoltre, queste politiche possono influire in diversi modi anche sulla struttura di questo settore, ad esempio colpendo maggiormente gli operatori più piccoli, indipendenti o di recente costituzione. È vero che i costi di ingresso sono elevati alla luce del costo delle reti di infrastrutture, ma questo aspetto non ha nulla a che fare con il massimale di prezzo. Alcuni di questi operatori potrebbero uscire dal mercato se il tipo di massimale di prezzo e la separazione risultano di difficile o costosa attuazione. Specialmente gli operatori più piccoli potrebbero dover affrontare un rischio di effetto forbice sui prezzi. I nuovi operatori e i possibili nuovi concorrenti non godrebbero inoltre di un elevato margine di profitto per

ripagare la propria infrastruttura, che quindi proteggerebbe di fatto gli operatori già da tempo stabiliti. In queste condizioni la politica rafforzerebbe la natura oligopolistica dell'industria. Ma le PMI di altri settori ne trarrebbero beneficio.

Il massimale di prezzo e la separazione dovrebbero avere un effetto positivo sulla competitività dell'industria europea in generale. La separazione dei servizi di roaming ne aumenterebbe inoltre in particolare il potere contrattuale dato che le imprese sono tra i maggiori utilizzatori. Garantendo prezzi migliori per il roaming, dovrebbe migliorare automaticamente la competitività sul costo delle industrie europee.

Opzione meno dannosa

- Stabilire un'eurotariffa a un livello tale da garantire un margine sufficiente per recuperare i costi di innovazione.
- Se possibile, preferire un approccio "di salvaguardia" rispetto a un massimale basato sui costi (in quanto il primo lascia più spazio alle forze di mercato per determinare il prezzo).
- Optare per modalità che non svantaggino gli operatori più piccoli, indipendenti o di recente costituzione attivi sul mercato dell'UE.
- Se due opzioni politiche offrono guadagni comparabili per le industrie dell'UE in generale, preferire l'opzione che danneggia meno i profitti totali del settore colpito.
- Se si mantiene il massimale di prezzo, prevedere una valutazione dell'impatto sulla competitività degli operatori europei sul mercato dell'UE e all'estero, relativamente presto dopo l'introduzione del massimale di prezzo (per evitare danni irreversibili all'industria).
- Se si mantiene il massimale di prezzo, prevedere una clausola di caducità (vista la natura molto speciale e restrittiva di questo strumento, la Commissione deve valutare se alla luce degli sviluppi di mercato vi è l'esigenza di estenderne la durata oltre questo periodo).

Allegato 2

Fonti di dati per l'analisi quantitativa

1. Principali classificazioni per le attività industriali e i prodotti

Classificazioni e nomenclature dell'UE

- **NC (Nomenclatura combinata)**
<http://eur-lex.europa.eu/JOhtml.do?uri=OJ:L:2010:284:SOM:IT:HTML>
Classificazione dell'UE introdotta nel 1988 e usata per le tariffe doganali del commercio estero (merci importate ed esportate da dichiarare indicando in quale sottorubrica della nomenclatura rientrano); le categorie sono individuate da un codice a 8 cifre, composto dal codice SA (si veda oltre) seguito da altre due cifre, creato per soddisfare le esigenze della Comunità.
- **CPA - Classificazione statistica dei prodotti associata alle attività nella Comunità economica europea**
http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM_DTL&StrNom=CPA_2008&StrLanguageCode=IT&IntPcKey=20701907&StrLayoutCode=HIERARCHIC
- **NACE - Nomenclature statistique des Activités économiques dans les Communautés Européennes**
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/nace_rev2/introduction
Classificazione statistica delle attività economiche europee nella Comunità europea usata da Eurostat e dagli Stati membri. Aiuta a individuare le attività economiche da inserire nella catena del valore (fase di mappatura) e i codici necessari per estrarre i dati da PRODCOM e altre banche dati europee.
- **Elenco PRODCOM**
http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM_DTL&StrNom=PRD_2010&StrLanguageCode=IT&IntPcKey=&StrLayoutCode=HIERARCHIC
Ai prodotti è assegnato un codice Prodcom a 8 cifre; le prime 4 cifre corrispondono al codice NACE del settore economico che generalmente produce il prodotto. L'elenco comprende circa 4 000 categorie di prodotti.

Classificazioni e nomenclature internazionali

- **HS (Sistema armonizzato di designazione e di codificazione delle merci)**
http://www.wcoomd.org/home_hsoverviewboxes_tools_and_instruments_hsnomenclature.htm
Elaborato sotto gli auspici dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane (World Customs Organization) per la classificazione dei prodotti di scambio; comprende circa 5 000 gruppi di merci individuati da un codice a 6 cifre.
- **CITI - Classificazione internazionale tipo, per industrie, di tutti i rami d'attività economica (rev4)**
<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=27&Lg=1>
Classificazione industriale sistematica realizzata dalla divisione di statistica delle Nazioni Unite sulla base di criteri quali i fattori di produzione, la produzione e l'impiego dei prodotti realizzati, la natura del processo produttivo. Aiuta a mappare la catena del valore e a preparare la raccolta di dati sui concorrenti UE grazie alle tavole di corrispondenza con i codici NACE.
- **SITC - Classificazione tipo per il commercio internazionale (Rev 4)**
<http://unstats.un.org/unsd/trade/sitcrev4.htm>
Classificazione delle attività commerciali armonizzata per realizzare confronti internazionali. Aiuta a mappare la catena del valore e a preparare la raccolta di dati sui concorrenti UE grazie alle tavole di corrispondenza con i codici NACE; studio delle tendenze a lungo termine negli scambi internazionali di merci e aggregazione delle merci scambiate in classi più adatte per l'analisi economica.

2. Principali banche dati per valutare l'impatto sulle attività economiche e sui settori economici

Banche dati dell'UE

- **AMADEUS**
<http://www.bvdep.com/AMADEUS.html>
Banca dati a livello di singole imprese contenente informazioni complete su circa 19 milioni di imprese in Europa. Può essere usata per cercare singole imprese, imprese con specifici profili e per analisi generali.
- **BACH - Bank for the Accounts of Companies Harmonised**
<http://www.bachesd.banque-france.fr/>
Informazioni aggregate e armonizzate sui bilanci di imprese non finanziarie di 11 Stati membri (AT, BE, DE, DK, ES, FI, FR, IT, NL, PT, SE, UK), Giappone e Stati Uniti; 3 dimensioni di azienda (piccola, media e grande impresa); 23 settori e sottosectori sulla base della classificazione NACE; serie temporali di quasi 20 anni; 95 voci, tra cui attivo, passivo e conto economico. È usata per analizzare l'attivo, il passivo, la posizione finanziaria e la redditività delle imprese in funzione del loro settore e della loro dimensione.
- **COMEXT**
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/external_trade/data/database
Valore (euro) e quantità (numero di articoli, kg, m², m³, ecc.) delle merci scambiate tra Stati membri e paesi terzi; quota dell'UE negli scambi globali; commercio estero dell'UE, degli Stati membri e dei principali paesi terzi per gruppo di prodotti CTCI; scambi interni alla UE per Stato membro, per soggetto e per gruppo di prodotti; oltre a diverse aggregazioni dell'UE (area dell'euro, UE a 25, UE a 27, ecc.). Sono disponibili dati annuali e mensili dal 1995 in poi.
- **EU Industrial R&D Investment Scoreboard**
<http://iri.jrc.ec.europa.eu/reports.htm>
Lo Scoreboard è uno strumento di confronto che per ogni anno dal 2004 fornisce dati affidabili e aggiornati sugli investimenti in ricerca e sviluppo e altri dati economici e finanziari (ivi compresi vendite nette, utili, investimenti di capitale, capitalizzazione di mercato, numero di dipendenti) per i massimi investitori mondiali in ricerca e sviluppo (1 000 società con sede nell'UE e 1 000 società con sede fuori dall'UE). I dati nello Scoreboard sono pubblicati come serie temporali quadriennali per consentire una più approfondita analisi delle tendenze, ad esempio per esaminare il collegamento tra le attività di ricerca e sviluppo e i risultati aziendali.
- **EU KLEMS Growth and Productivity Accounts**
<http://www.euklems.net/>
Per la produttività settoriale dettagliata e la produttività totale dei fattori per studi quantitativi incentrati sul cambiamento tecnologico nell'industria (manifatturiera) fino al 2007.
- **EU Science and technology database**
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/database
Dati sulla ricerca e lo sviluppo, sull'innovazione, statistiche sui brevetti, settori a elevata intensità di conoscenze, risorse umane nella scienza e nella tecnologia.
- **EUROFOUND**
<http://www.eurofound.europa.eu/about/index.htm>
Eurofound fornisce informazioni, consulenza e competenze sulle condizioni di vita e di lavoro, sui rapporti industriali e sulla gestione del cambiamento in Europa, per i principali attori nel campo della politica sociale dell'UE sulla base di dati comparativi, ricerche e analisi.
- **European Labor Force Survey**
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/microdata/lfs>
Lo EU LFS è un sondaggio su un grande campione di famiglie che presenta i risultati trimestrali sulla partecipazione al lavoro delle persone dai 15 anni in su e sulle persone fuori dal mercato del lavoro. Tutte le definizioni si applicano alle persone dai 15 anni in su che vivono in famiglie private. Le persone che svolgono servizio militare o civile obbligatorio non sono incluse nel gruppo target del sondaggio, così come le persone in istituzioni/case collettive.
- **PRODCOM**
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/prodcom/data/tables_excel

Statistiche sulla produzione di beni negli Stati Membri, misurati in valore (euro) e in volume (kg, m², numero di articoli, ecc.) e classificati secondo l'elenco Prodcom (si vedano le classificazioni).

- **SSI - Statistiche strutturali sulle imprese**
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/data/database
Descrive il comportamento (struttura, condotta e risultati) delle imprese nell'UE, tramite il numero di imprese, il numero di persone impiegate, il fatturato, il valore aggiunto, gli investimenti, la produttività, la quota di PMI sul valore aggiunto e sull'occupazione. Copre l'industria, il commercio e i servizi (disponibili dati per l'UE a 27 e gli Stati membri). Le statistiche possono essere scomposte fino a un livello settoriale molto dettagliato (diverse centinaia di attività economiche sulla base della classificazione NACE). Le SSI non raccolgono informazioni sul commercio estero (si veda il COMEXT) né sulla produzione di specifici prodotti (si veda PRODCOM). Aiuta a rispondere a domande sul livello di specializzazione dell'UE, sulla vulnerabilità di un settore, sulla sua importanza strategica o sul suo grado di internazionalizzazione ("quali paesi dell'UE sono relativamente specializzati nella produzione di un dato tipo di apparecchiature?"; "quanto produttivo è un dato settore e come va in termini di redditività operativa?"; "quanta ricchezza e quanti posti di lavoro sono creati in un'attività?"; "quante imprese per fonte e per attività economica?").

Banche dati internazionali

- **COMTRADE / Banca dati delle Nazioni Unite per le statistiche sugli scambi internazionali di merci**
<http://comtrade.un.org/db/>
Oltre 1,75 miliardi di registrazioni commerciali a partire dal 1962 più le tabelle analitiche coprono i valori e gli indici di scambio per i singoli paesi e le regioni.
- **IEA Statistics & Balances (Agenzia internazionale per l'energia)**
<http://www.iea.org/stats/index.asp>
Per i prezzi dell'energia, i prezzi dei combustibili fossili, ecc.
- **Bilancia dei pagamenti del FMI (Fondo monetario internazionale)**
www.imf.org/external/np/sta/bop/bop.htm
- **OECD.Stat**
<http://stats.oecd.org/index.aspx?lang=en> e <http://www.oecd-ilibrary.org/statistics>
"Statistiche sull'industria e sui servizi", "Banche dati per l'analisi strutturale (STAN)" comprese "Banche dati input-output"; "Statistiche strutturali e demografiche delle imprese (SDBS)" comprese "Statistiche strutturali delle imprese" per settore economico; Scambi internazionali per categoria di merce (ITCS); "Livelli di produttività e PIL pro capite" per i paesi aderenti all'OCSE. Contiene dati sui principali competitori UE per valutare l'evoluzione della competitività internazionale dell'UE.
- **UNCTAD**
<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=5156&lang=1>
Dati per gli investimenti diretti all'estero (IDE) per valutare le importazioni e l'adozione del cambiamento tecnico tramite investimenti di capitali.

3. Indicatori della competitività dell'industria nel mercato mondiale

Le variazioni di questi indici implicano che le industrie dell'UE stanno sviluppando un vantaggio o svantaggio relativo. Tuttavia, devono essere interpretate con attenzione: dal punto di vista aggregato, la perdita di competitività in una specifica industria può rispecchiare risultati straordinari di esportazioni in altre industrie interne. Ad esempio l'apprezzamento dell'euro può peggiorare la posizione competitiva di una data industria, ma può essere semplicemente lo specchio della forte crescita di produttività di altre industrie, e quindi forti esportazioni e maggiore domanda di euro.

- **Tasso di cambio effettivo reale (REER)**
Il tasso di cambio effettivo reale, o anche "indici relativi dei prezzi e dei costi", intende valutare la competitività sui prezzi o sui costi di un paese (o un'area valutaria) in relazione ai suoi principali concorrenti sui mercati

internazionali. Corrisponde al tasso di cambio effettivo nominale (NEER) al netto dei deflatori dei prezzi o dei costi relativi.

- **Bilancia commerciale relativa (RTB)**
Misura la bilancia commerciale di un settore relativamente agli scambi totali nel settore.
- **Costo unitario del lavoro relativo (RULC)**
Il costo unitario del lavoro relativo misura il costo del lavoro in una data industria in relazione alla sua produttività (costo unitario del lavoro) e in relazione al corrispondente indice in un altro paese.
- **Indice settoriale del costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP)**
Può indicare andamenti interessanti collegati alla specializzazione dovuta agli scambi internazionali. Se vi è un settore in cui un paese ha un vantaggio competitivo, le retribuzioni dovrebbero crescere più lentamente della produttività, abbassando quindi il CLUP. Pertanto il CLUP unitario può essere indicatore di vantaggi e svantaggi comparativi rispetto ai nostri partner commerciali senza esaminare i flussi di scambi.
- **Vantaggi comparativi rivelati (RCA)**
Indica la misura in cui l'UE è specializzata in un dato settore. Per ciascun settore nell'UE, si calcola la quota delle esportazioni sul totale delle esportazioni dell'UE, confrontandola quindi con la quota delle esportazioni globali del settore sulle esportazioni mondiali totali. Se l'indice RCA per un dato settore è > 1 , le esportazioni dell'UE sono relativamente maggiori rispetto alla media mondiale, indicando quindi un vantaggio competitivo. Se l'indice RCA dell'UE a 27 è < 1 e scende nel tempo, indica un peggioramento dello svantaggio competitivo (ad es. l'indice RCA del comparto tessile è sceso da 0,82 nel 1996 a 0,64 nel 2006).

4. Fonti bibliografiche

Per settore (industriale) o mercato

Studi recenti che danno una visione approfondita dei fattori determinanti per la competitività di un settore.

- Commissione europea, *EU industrial structure 2011 – Trends and performance* (DG Imprese e industria)
http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemshortdetail.cfm?item_id=3934
Analizza la competitività dell'economia dell'UE da un punto di vista settoriale; analisi sulle prestazioni relative di ciascuna industria.
- *Sectoral Growth Drivers and Competitiveness in the European Union* (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/documents/index_en.htm
Dati settoriali 1995-2004 sul valore aggiunto, sulle ore lavorate, sulla produttività, sui margini di profitto, sull'indice RCA, sugli investimenti esteri diretti, sull'intensità delle attività di ricerca e sviluppo, sulla demografia delle imprese, sull'impatto normativo, sull'apertura.
- **Industrie aeronautica e spaziale**
 - **Aerospace (2009)**
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/aerospace/files/aerospace_studies/aerospace_study_en.pdf
Dati e analisi sull'industria dell'aeronautica (NB: esclusa quella spaziale).
 - **Global Monitoring for Environment and Security GMES downstream market (2008)**
http://ec.europa.eu/gmes/pdf/studies/gmes_ds_final_report.pdf
Dati sull'occupazione a valle, ricavi, crescita, impatto normativo di GMES.

- European Global Navigation Satellite System-based industry (non ancora pubblicato)
Dati e analisi sull'industria GNSS.
- Industria delle biotecnologie
 - The financing of biopharmaceutical product development in Europe (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/biotechnology/files/docs/financing_biopharma_product_dev_en.pdf
Dati sui capitali (propri, di rischio e fondi pubblici) disponibili per lo sviluppo di nuovi prodotti nell'industria biofarmaceutica.
 - Competitiveness of the European biotechnology industry (2007)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/biotechnology/files/docs/biotech_analysis_competitiveness_en.pdf
Dati sull'occupazione, sui brevetti, sulle nuove società, sulla ricerca e lo sviluppo e relativo finanziamento, sull'accesso ai finanziamenti nell'industria delle biotecnologie.
- Industria della ceramica
 - Ceramics industry (2008)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/metals-minerals/files/finalreport_ceramics_131008_en.pdf
Dati sulla produzione, sull'occupazione, sulla produttività, sulla redditività, sugli scambi, sulla struttura e sulla distribuzione della dimensione delle imprese nel settore della ceramica.
- Settore delle costruzioni
 - Sustainable competitiveness of the construction sector (2011)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/construction/files/compet/sustainable_competitiveness/ecorys-final-report_en.pdf
Dati sul fatturato e sul valore aggiunto, sull'occupazione, sulla struttura, sulle caratteristiche della produzione del settore delle costruzioni.
- Settore della difesa
 - Study on the impact of emerging defence markets and competitors on the competitiveness of the European defence sector (2010)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/defence/files/study_defence_final_report_en.pdf
Quadro d'insieme dei mercati della difesa in Brasile, Russia, India, Cina e Corea del Sud e relativa importanza per la competitività dell'industria della difesa dell'UE.
 - Study on the competitiveness of European SMEs in the defence sector (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/defence/files/2009-11-05_europe_economics_final_report_en.pdf
Dati sul fatturato, sull'occupazione, sull'attività di ricerca e sviluppo, sugli scambi delle PMI dell'UE nel settore della difesa.
- Ecoindustria
 - Eco-industry (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/eco-industries/index_en.htm
Dati sul fatturato, sull'occupazione, sulla struttura, sulla produttività, sulla redditività, sugli scambi, sulla demografia delle imprese, sugli ostacoli agli scambi, sull'accesso al finanziamento nelle ecoindustrie dell'UE.
- Industrie ad alta intensità energetica in programmi di scambio delle quote di emissione
 - Ecorys (2011), *Competitiveness of European companies in the context of greater resource efficiency*
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/sustainable-industry/sustainable-industry-forum/files/2_ecorys_berg_en.pdf
Analisi delle misure, dei fattori e degli ostacoli all'uso efficiente delle risorse in nove settori.

- DTI / Idea / Ecorys study (non ancora pubblicato)
- Wuppertal Institute (2007), *The relationship between resource productivity and competitiveness*
http://ec.europa.eu/environment/enveco/economics_policy/pdf/part2_report_comp.pdf
 Analisi dei dati sulla produttività delle risorse.
- Industria alimentare
 - Competitiveness of the European food industry: an economic and legal assessment (2007)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/files/competitiveness_study_en.pdf
 Dati sul fatturato, sul valore aggiunto e sulla spesa per ricerca e sviluppo. Analisi della posizione competitiva dell'industria alimentare dell'UE.
 - Impact of the increased use of biofuels on the competitiveness of the EU food industry (2007)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/files/competitiveness/biofuelsstudy_finalreport_en.pdf
 Dati e informazioni sulla struttura dei sottosectori del biodiesel e del bioetanolo, oltre che sui cluster dell'etanolo da canna da zucchero, dei cereali e dei semi oleosi della catena di fornitura alimentare. Discussione sui principali fattori di cambiamento.
 - Competitiveness of the European meat industry (non ancora pubblicato)
- Settore degli apparecchi a gas
 - Gas appliances sector (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/pressure-and-gas/files/study_competitiveness_eu_gas_appliances_final_en.pdf
 Dati sul fatturato, sull'occupazione, sulle condizioni normative, sulla distribuzione e sui mercati, sui concorrenti, sull'indice RCA nel settore degli apparecchi a gas dell'UE.
- Industria del vetro
 - Glass industry (2008)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/metals-minerals/files/finalreport_glass_141008_en.pdf
 Dati sulla produzione, sull'occupazione, sui margini di prezzo, sugli scambi, sulla struttura e sulla distribuzione della dimensione delle imprese nel settore del vetro.
- Industria TIC
 - Industria TIC: SMEs in the ICT services industry (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/ict/files/study_report_ict_services_en.pdf
 Dati sulla struttura, sul fatturato, sull'occupazione, sulla produttività, sul valore aggiunto, sulla redditività, sugli scambi, sugli investimenti esteri diretti, sul sostegno alla ricerca e allo sviluppo, sulle condizioni commerciali, sulle barriere all'ingresso e all'uscita, sulla struttura del mercato, sulle condizioni normative per il settore dei servizi TIC dell'UE.
- Industria dei metalli
 - Metalworking and metal articles industries (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/mechanical/files/metalworking/mma_final_report_181109_final_en.pdf
 Dati sulla produzione, sull'occupazione, sulla produttività, sulla redditività, sulla struttura industriale, sulla distribuzione della dimensione delle imprese, sugli scambi, sulle barriere all'ingresso nell'industria della metallurgia e degli articoli metallici dell'UE.
 - Competitiveness of the EU Non-ferrous Metals Industries (Ecorys, 2011)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/metals-minerals/files/fn97624_nfm_final_report_5_april_en.pdf

I capitoli della relazione riguardano i fatti fondamentali dell'industria, i principali aspetti legati alla competitività dell'industria, una prospettiva strategica e le opzioni politiche. Tiene conto dei contributi della Commissione, delle parti interessate e delle associazioni di settore.

- **Steel industry (2008)**
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/metals-minerals/files/final_report_steel_en.pdf
Dati sulla struttura, sulle condizioni normative, sulle prospettive di mercato, sui fattori di produzione, sull'occupazione, sull'andamento dei prezzi, sulla catena del valore dell'industria dell'acciaio dell'UE.
- **Industria farmaceutica**
 - **Pharmaceutical industry (2009)**
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/healthcare/competitiveness/monitoring/index_en.htm
Dati sul fatturato, sull'occupazione, sulla struttura dei costi, sul valore aggiunto, sulla produttività, sulla redditività, sulla struttura industriale, sulla distribuzione della dimensione delle imprese, sugli scambi, sulle barriere all'ingresso, sul ROI, sulle attività di ricerca e sviluppo nell'industria farmaceutica.
- **Industria della sicurezza (produzione di apparecchi e servizi legati alla sicurezza)**
 - **Security industry (2009)**
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/security/files/study_on_the_competitiveness_of_the_eu_security_industry_en.pdf
Dati sul fatturato, sulla dimensione del mercato, sui concorrenti, sui principali fattori nell'industria della sicurezza dell'UE.
- **Settori dei servizi**
 - **Services sectors (2008)**
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/documents/index_en.htm
Dati sull'occupazione, sul fatturato, sul valore aggiunto, sulla produttività, sui fattori di produzione, sulla distribuzione della dimensione delle imprese, sui fattori di produzione in alcune industrie dei servizi dell'UE (pulizia industriale, sicurezza privata, agenzie private per il lavoro, architettura/ingegneria/consulenza tecnica, logistica, servizi e attività informatiche e legate all'informatica, facility management).
- **Industria delle costruzioni navali**
 - **Shipbuilding industry (2009)**
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/maritime/files/fn97616_ecorys_final_report_on_shipbuilding_competitiveness_en.pdf
Dati sulla struttura, sulle condizioni normative, sui concorrenti, sugli indicatori di produzione, sul valore aggiunto, sui margini di profitto, sugli scambi, sull'occupazione, sul costo del lavoro, sui fattori di produzione, sulla ricerca e lo sviluppo e sull'innovazione, sull'accesso ai finanziamenti, sulle quote di mercato per l'industria delle costruzioni navali dell'UE.
- **Industria del turismo**
 - **Study on the competitiveness of the EU tourism industry (2009)**
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/tourism/files/studies/competitiveness/study_on_tourism_competitiveness_2009_en.pdf
Dati sulla redditività, sulla dimensione del mercato, sulle condizioni normative dell'industria del turismo dell'UE.
 - **The Travel & Tourism Competitiveness Report (2009)**
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_TravelTourism_Report_2009.pdf
Dati per paese sulle condizioni normative, sulla sostenibilità ambientale, sulla sicurezza, sulla salute e sull'igiene, sulle priorità dei viaggi di lavoro e turismo, sulle infrastrutture di trasporto aeree e terrestri, sulle infrastrutture turistiche, sulle infrastrutture TIC, sulla competitività sul prezzo, sulle risorse umane, sulla propensione per i viaggi e il turismo, sulle risorse naturali e culturali.

Relazioni generali sulla competitività dell'UE e internazionale

Pubblicazioni periodiche con informazioni generali sulla competitività industriale.

- Commissione europea, *European Competitiveness Report*, pubblicazione annuale della DG Imprese e industria
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/index_en.htm
I suoi allegati statistici contengono dati settoriali sulla produzione, sulla produttività, sulle ore lavorate, sul CLUP, sull'indice RCA e sulla bilancia commerciale relativa. I contenuti degli altri capitoli variano di anno in anno. Quelli relativi ai settori (industriali) sono riportati negli studi settoriali.
- Commissione europea, *Member States Competitiveness Performance and Policies*, pubblicazione annuale della DG Imprese e industria
- Commissione europea, *EU Industrial Structure Report: Trends and Performance*, pubblicazione semestrale della DG Imprese e industria
- Commissione europea, *Science, Technology and Competitiveness key figures Report* (DG Ricerca e innovazione)
<http://ec.europa.eu/research/era/docs/en/facts&figures-european-commission-key-figures2008-2009-en.pdf>
Dati sulla spesa per ricerca e sviluppo, finanziamento delle università, risorse umane, istruzione, produzione (pubblicazioni, brevetti), esportazioni ad alta tecnologia, programmi quadro.
- Commissione europea, *Europe's Digital Competitiveness report* (DG Information Society)
http://ec.europa.eu/information_society/digital-agenda/documents/edcr.pdf
Dati e analisi sul settore TIC.
- Centre for Global Competitiveness and Performance (2010), *The Global Competitiveness Report 2010-11*, Forum Economico Mondiale
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf
Classifica dei paesi secondo la relativa competitività sulla base dell'indice di competitività globale (Global Competitiveness Index - GCI), sviluppato dal Foro economico mondiale e introdotto per la prima volta nel 2004. L'indice GCI registra i fondamenti microeconomici e macroeconomici della competitività nazionale tramite 12 pilastri di competitività. I pilastri sono: istituzioni, infrastrutture, contesto macroeconomico, salute e istruzione primaria, istruzione superiore e formazione, efficienza dei mercati dei beni, efficienza del mercato del lavoro, sviluppo dei mercati finanziari, disponibilità tecnologica, dimensione del mercato, sofisticazione delle imprese, e innovazione. Utile per iniziative complessive a livello dell'UE che affrontano problemi macroeconomici riguardanti tutti i settori; fornisce informazioni sulla posizione relativa dei principali Stati membri rispetto ai maggiori concorrenti non UE.
- International Institute for Management Development (IMD), *World Competitiveness Yearbook 2011*
http://www.imd.org/research/publications/wcy/wcy_online.cfm
http://www.imd.org/research/publications/wcy/Factors_and_criteria.cfm
Classifica delle nazioni secondo la relativa competitività, sulla base di 20 fattori: economia interna, commercio internazionale, investimenti internazionali, occupazione, prezzi, finanze pubbliche, politica fiscale, quadro istituzionale, legislazione per l'impresa, quadro sociale, produttività, mercato del lavoro, finanza, pratiche amministrative, attitudini e valori, infrastrutture fondamentali, infrastrutture tecnologiche, infrastrutture scientifiche, salute e ambiente, istruzione.
- World Bank (2010), *Doing Business 2011 – making a difference for entrepreneurs*
<http://www.doingbusiness.org/reports/doing-business/doing-business-2011>
Classifica dei paesi in base al contesto imprenditoriale, sulla base di undici indicatori: avviare un'impresa, ottenere un permesso di costruzione, ottenere credito, proteggere gli investitori, versare le imposte, operare oltre confine, registrare un immobile, far applicare contratti, chiudere un'impresa, ricevere elettricità, assumere lavoratori.