L'adozione delle nuove tecnologie è stata relativamente lenta

È noto come durante gli anni novanta l'Europa abbia tardato a trarre vantaggio dal nuovo paradigma tecnologico (Rossi, 2003; Bugamelli e Pagano, 2004). In Italia questo ritardo, superiore a quello degli altri maggiori paesi, è stato in parte colmato nel corso dello scorso decennio. Nel 2011 la diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) "di base" (computer, posta elettronica, connessione a Internet) è ormai completa e ben superiore al 90 per cento indipendentemente dalla dimensione delle imprese e dalla loro localizzazione (Istat, 2011a). È altrettanto elevato l'utilizzo di Internet per finalità a basso contenuto interattivo, come l'accesso a servizi bancari o finanziari, per la fruizione di servizi informativi offerti online dalla Pubblica amministrazione o per promuovere i propri prodotti e servizi attraverso il sito web.

Nel frattempo la frontiera tecnologica si è tuttavia spostata in avanti e, nonostante la sempre più ampia diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) di base, permane un ritardo dell'Italia nell'utilizzo delle tecnologie e dei servizi più avanzati. Ne è un esempio la banda larga (Ciapanna e Sabbatini, 2008), rispetto alla quale il ritardo italiano riguarda sia il tasso di penetrazione sia l'ampiezza media effettiva della banda erogata.

I dati della terza indagine della Banca d'Italia sulla diffusione delle TIC nei pagamenti e nel commercio elettronico indicano un miglioramento del clima di fiducia nei confronti delle attività in rete, ma segnalano come la diffusione ancora limitata del commercio elettronico (e-commerce) riduca fortemente gli incentivi per la singola impresa a farne uso (Banca d'Italia, 2010a).

Sono varie le caratteristiche delle imprese che tendono a frenare oggi più che in passato la capacità di innovare i prodotti e i processi produttivi, di recepire le nuove tecnologie, di accrescere l'efficienza; queste stesse caratteristiche rendono, al contempo, le imprese più vulnerabili ai cambiamenti del contesto internazionale (Bugamelli, Fabiani e Sette, 2010; Federico, 2010). Esse hanno origine lontana.

La dimensione media aziendale è molto ridotta

Un fattore sicuramente importante è rappresentato dalla dimensione d'impresa. In Italia la dimensione media aziendale, pari a 4 addetti, è inferiore del 40 per cento a quella media dell'area dell'euro (Tav. 5). Il

divario rispetto alle dimensioni delle imprese dei principali paesi dell'area si è accentuato rispetto agli anni settanta (Amatori, Bugamelli e Colli, 2011). Si tratta di una caratteristica strutturale che non dipende, se non parzialmente, dalla composizione settoriale della produzione (Banca d'Italia, 2010b). Il dato medio nasconde una distribuzione dimensionale molto asimmetrica: secondo i dati Istat relativi al 2009, su 4,5 milioni di imprese attive, il 95 per cento ha meno di 10 dipendenti e assorbe complessivamente il 47 per cento dell'occupazione totale (Istat, 2011b). All'altra estremità della distribuzione, le imprese con più di 250 addetti sono solo 3.718, circa un terzo nel settore manifatturiero.

La piccola dimensione delle imprese continua a dare al sistema produttivo una grande flessibilità. Più piccola è la dimensione, più difficoltoso è tuttavia sostenere gli elevati costi fissi connessi con l'attività di R&S, l'innovazione, l'accesso ai mercati esteri; ne risente il tasso di crescita della produttività (Pagano e Schivardi, 2003). La relazione positiva tra dimensione d'impresa e capacità innovativa emerge anche da analisi dell'attività informale di R&S condotta all'interno delle piccole e medie imprese italiane (Hall, Lotti e Mairesse, 2009). La dimensione d'impresa appare cruciale anche rispetto alla capacità di intraprendere rilevanti ed efficaci processi di ristrutturazione. La piccola dimensione, infatti, non consente di cogliere le economie di scala insite in tutte quelle attività a monte e a valle della produzione che sono fondamentali per la capacità competitiva delle imprese.

In conclusione, nel contesto delineato nella sezione 2, la carenza di imprese grandi e medie si ripercuote negativamente più che in passato sulla capacità competitiva dell'economia italiana.

Questo problema è particolarmente sentito dalle imprese del Nord Est: nelle indagini Invind della Banca d'Italia più di un'impresa su cinque di quell'area dichiara di essere troppo piccola rispetto alla concorrenza; molte di queste aziende attribuiscono il problema della bassa crescita dimensionale a carenze manageriali e organizzative (Bentivogli e Gallo, 2011).

Filiere e distretti industriali hanno a lungo sofferito ai problemi connessi con dimensioni aziendali ridotte

Per molti anni un'efficiente divisione del lavoro tra piccole imprese specializzate in singole lavorazioni e la loro concentrazione territoriale hanno consentito di recuperare a livello dell'intera filiera i vantaggi competitivi goduti solo da imprese di maggiori dimensioni (Signorini, 2001). Analisi recenti condotte in Banca d'Italia mostrano come questa configurazione produttiva, tipica dei distretti industriali, caratterizzi ancora l'Italia in misura nettamente più accentuata di quanto accada negli altri principali paesi europei (Alampi, Conti, Iuzzolino e Mele, 2012).

Nel nuovo contesto, segnato dall'intreccio fra globalizzazione e nuove tecnologie, i distretti industriali, caratterizzati da filiere produttive di natura prettamente "locale", sono posti di fronte a nuove sfide. Le possibilità di *unbundling* della produzione rendono oggi possibile il trasferimento di mansioni e fasi produttive più standardizzate e di routine nei paesi a bassi salari. La piccola impresa distrettuale, specializzata nella produzione di input intermedi, potrebbe quindi perdere i vantaggi derivanti dal legame con altre imprese o attività limitrofe.

I sistemi produttivi locali si stanno trasformando; aumenta la concentrazione delle imprese; si riducono i vantaggi di redditività

L'analisi dell'evoluzione della struttura e della performance delle agglomerazioni industriali italiane nello scorso decennio (Iuzzolino e Menon, 2011) mette in luce, oltre all'arresto dell'espansione dei distretti, una tendenziale riduzione dell'incidenza del principale comparto di specializzazione e la crescita del peso delle aziende di maggiori dimensioni all'interno delle aree distrettuali (Fig. 16). Mostra inoltre la progressiva attenuazione, soprattutto nel Nord Est, dei vantaggi di produttività e di redditività che in passato avevano caratterizzato le imprese distrettuali, in particolare le più piccole (Fig. 17). In conclusione, i distretti restano un punto di forza del sistema produttivo italiano, ma non è certo che possano sofferire come in passato ai problemi determinati dalle dimensioni modeste della gran parte delle imprese italiane.

Analisi preliminari condotte sui dati EFIGE relativi alle imprese italiane e tedesche confermano che, a parità di caratteristiche settoriali e di paese, il calo delle vendite nel 2009 rispetto al 2007 è stato più forte per le imprese con una più elevata quota di fatturato realizzato su commissione (Accetturo e Giunta, 2012). In altri termini, le imprese subfornitrici hanno ovunque risentito della crisi più di quanto sia accaduto per quelle produttrici di beni finali. La maggiore diffusione di imprese subfornitrici e la quota più elevata di fatturato realizzato in subfornitura in Italia rispetto alla Germania, così come la minore presenza di gruppi multinazionali, potrebbero aver contribuito al più intenso calo delle vendite complessive registrato nel nostro paese nel 2009.

**La struttura
proprietaria è in
genere incentrata
sulla famiglia**

Sulla performance delle imprese italiane incide anche la struttura proprietaria e, soprattutto, gestionale a carattere prevalentemente familiare. Nonostante i significativi mutamenti nel quadro normativo e istituzionale, oggi più simile a quello dei principali paesi sviluppati, gli assetti proprietari e di controllo del sistema produttivo italiano sono cambiati poco nell'ultimo quindicennio, specie per quanto concerne le società non quotate. Gli elevati benefici privati del controllo potrebbero aver spinto i proprietari delle imprese familiari a privilegiarne il mantenimento nel lungo periodo rispetto al rafforzamento della profittabilità e della crescita. Secondo i dati del campione EFIGE (Tav. 6), le imprese italiane che fanno capo a una famiglia proprietaria sono l'86 per cento, un dato solo lievemente superiore a quello che si registra in Francia (80 per cento), in Spagna (83) e nel Regno Unito (81), ma inferiore a quello tedesco (90 per cento).

Ciò che differenzia le imprese familiari italiane da quelle degli altri paesi è soprattutto la bassa propensione a ricorrere a dirigenti di provenienza esterna: secondo gli stessi dati EFIGE, le imprese familiari in cui tutto il management è espressione della famiglia proprietaria sono due terzi in Italia, contro un terzo in Spagna, circa

un quarto in Francia e in Germania, soltanto il 10 per cento nel Regno Unito.

Alcuni studi indicano che le imprese familiari presentano un maggiore livello di avversione al rischio, quale conseguenza della sostanziale coincidenza tra patrimonio familiare e d'impresa, con effetti negativi su crescita, investimenti, internazionalizzazione e innovazione.

Secondo Michelacci e Schivardi (2012), nelle economie in cui la diffusione di imprese familiari è elevata si osserva anche una minore crescita della produttività e degli investimenti e una più bassa natalità d'impresa nei settori più rischiosi. Cucculelli (2007) suggerisce che le imprese familiari potrebbero essere più orientate a mantenere il controllo nel lungo periodo piuttosto che a rafforzare la profittabilità e la crescita. Ciò indurrebbe una minore reattività alla domanda e quindi una ridotta capacità di sfruttare le opportunità di mercato. La maggiore avversione al rischio che caratterizza le imprese familiari spiega la loro tendenza a esportare meno (Barba Navaretti, Faini e Tucci, 2008) e a modificare di più le scelte di accumulazione a fronte dell'incertezza (Bianco, Bontempi, Golinelli e Parigi, 2012) Un effetto negativo sugli investimenti delle imprese familiari potrebbe venire anche da leggi che regolano troppo strettamente il passaggio generazionale imponendo una forte tutela agli eredi non direttamente coinvolti nella gestione (Ellul, Pagano e Panunzi, 2010).

Le imprese a proprietà e gestione familiare sembrerebbero associarsi anche a pratiche gestionali che hanno riflessi negativi sulla performance (Bloom e Van Reenen, 2007). Nei dati EFIGE l'Italia presenta la percentuale più alta di imprese a gestione "accentrata" (85 per cento) e quella più bassa di imprese che utilizzano sistemi di remunerazione individuale incentivanti (16 per cento; Tav. 7). La diffusione di una gestione molto accentrata è in effetti più elevata nelle imprese la cui proprietà e il cui management fanno più stretto riferimento a una famiglia; nel caso dell'Italia ben nove imprese su dieci a proprietà e gestione completamente familiare dichiarano di avere una gestione centralizzata e di non remunerare i dirigenti in base al raggiungimento degli obiettivi.

Le correlazioni tra le caratteristiche manageriali e l'attività innovativa mostrano come quest'ultima sia, a parità di altre condizioni, meno intensa dove prevale un modello gestionale più accentrato e tradizionale, più legato alla famiglia proprietaria da vincoli di parentela (Bugamelli, Cannari, Lotti e Magri, 2012); è inoltre probabile che queste caratteristiche, poco penalizzanti in periodi di crescita stabile e regolare, possano costituire uno svantaggio più rilevante quando un sistema economico è soggetto a shock esterni e richiede una forte capacità di innovazione e rinnovamento.

In media gli imprenditori italiani sono più anziani, i lavoratori meno istruiti

A limitare la capacità innovativa delle imprese italiane contribuiscono, nel confronto con gli altri principali paesi europei, anche una classe imprenditoriale mediamente più anziana e una forza lavoro meno istruita (Tav. 8).

4. Le imprese pubbliche

La proprietà pubblica delle imprese risponde a finalità di ordine diverso e può assumere forme differenti

La proprietà pubblica delle imprese, anche nelle economie più avanzate, si estende frequentemente oltre i settori nei quali sarebbe giustificata dal punto di vista dell'efficienza economica per motivi quali la presenza di monopoli naturali o di obblighi di servizio universale non regolabili se non a costi molto elevati (Bianco, Giacomelli e Rodano, 2012). La proprietà pubblica viene frequentemente utilizzata come strumento di politica economica per favorire lo sviluppo di determinati settori, per assicurare la proprietà "nazionale" di imprese che operano in comparti ritenuti di rilevanza strategica (ad esempio, l'energia, le infrastrutture di trasporto, l'industria militare), per stabilizzare gli effetti del ciclo economico (garantire l'occupazione in periodi di crisi, assicurare la stabilità del settore finanziario). Essa è a volte il risultato di operazioni di salvataggio di imprese in crisi, non rilevabili immediatamente dal settore privato.

L'assetto giuridico e la governance delle imprese a proprietà pubblica possono assumere forme molto diverse, che influiscono sui loro obiettivi e sulla loro performance.

È opportuno evitare distorsioni della concorrenza

La diffusione della proprietà pubblica in comparti dove i meccanismi di mercato sono in grado di operare correttamente può costituire una fonte di distorsione e di restrizione della concorrenza se non accompagnata da un adeguato quadro di regole volte ad assicurare la parità di condizioni tra imprese pubbliche e imprese private. Vantaggi non giustificati per le imprese pubbliche rispetto a quelle private possono derivare: dall'assenza di una netta separazione nei settori regolamentati tra l'attività di regolazione e quella imprenditoriale da parte dell'operatore pubblico; dalla possibilità per le imprese pubbliche di realizzare sussidi incrociati tra attività in monopolio e attività sul mercato; dalla possibilità di ottenere prestiti a tassi inferiori a quelli di mercato dalle istituzioni finanziarie sfruttando la garanzia

pubblica; dalla preferenza nell'assegnazione di commesse pubbliche e di affidamento di attività in monopolio.

Una presenza pubblica ancora significativa...

Le imprese a proprietà pubblica hanno avuto un ruolo molto importante nell'evoluzione del sistema produttivo italiano nei primi decenni del dopoguerra (Amatori, Bugamelli e Colli, 2011). Dai primi anni novanta è stato realizzato un processo di dismissione di imprese e partecipazioni azionarie pubbliche molto ampio nel confronto internazionale. Ciò nonostante, il ruolo del settore pubblico nella proprietà delle imprese, sia a livello centrale sia a livello locale, rimane significativo.

Dati di confronto internazionale che forniscano un quadro complessivo e affidabile sulla diffusione e sul peso delle imprese pubbliche nelle varie economie sono difficili da ottenere. Tra i principali ostacoli che si incontrano nella comparazione figurano l'individuazione del perimetro di attività d'impresa, la reperibilità di dati relativi alla proprietà dei governi locali, la distinzione tra investimenti finanziari e partecipazioni stabili da parte dell'operatore pubblico. Secondo un recente studio dell'OCSE, l'Italia figura tra i paesi in cui la dimensione del settore è maggiore (OECD, 2011a). Nel 2009 il valore complessivo delle imprese controllate dal governo centrale (imprese quotate e non quotate in cui lo Stato detiene la maggioranza del capitale) era pari per l'Italia a 105 miliardi di dollari; solo Corea, Francia e Norvegia presentavano valori più elevati (rispettivamente 178, 158, 131 miliardi di dollari). Considerando le società quotate in cui lo Stato detiene almeno il 10 per cento, l'Italia risulta il secondo paese dietro la Francia per valore delle partecipazioni. Va inoltre considerato che tali dati non tengono conto del valore effettivo delle partecipazioni che, pur essendo minoritarie, consentono l'esercizio del controllo.

... soprattutto a livello locale...

Se sul fronte del governo centrale vi è stato un arretramento significativo, continua a esservi un ruolo rilevante degli enti locali nella proprietà delle imprese, almeno sotto il profilo numerico. Secondo una recente indagine condotta dall'ANCI, sono 3.660 le imprese in cui i comuni detengono partecipazioni (circa 2.000 quelle con una quota superiore al 50 per cento). Di queste, 1.470 operano nei servizi pubblici locali, in particolare nei settori dell'energia (329), della gestione dei rifiuti (295) e della distribuzione dell'acqua (268) (ANCI, 2012).

Un effetto "paradossale" del processo di privatizzazione delle imprese pubbliche (statali e locali) è stato quello di accrescere il peso dell'operatore pubblico nel mercato azionario italiano. La modalità prevalente della privatizzazione delle imprese statali di maggiore rilievo, costituita dalla cessione di quote sul mercato azionario con mantenimento del controllo (Barucci e Pierobon, 2010), ha determinato l'ingresso in borsa di società di dimensioni rilevanti controllate da soggetti pubblici. Analoghe modalità hanno

caratterizzato nel settore dei servizi pubblici locali la quotazione delle imprese ex-municipalizzate o di loro aggregazioni (Bianco e Sestito, 2010). Nel periodo 1990-2009 il peso in termini di capitalizzazione delle “società pubbliche” è pertanto aumentato dal 16,5 al 35,7 per cento (a fronte di una diminuzione della quota del numero di società dal 12,4 all’8,6 per cento).

Stime recenti dell’Istat, che definiscono pubblica un’impresa in cui un soggetto pubblico controlli una quota dei diritti di voto superiore al 50 per cento, valutano in 4.186 le imprese a controllo pubblico e in circa 681.000 gli addetti in esse occupati (Migliardo, Morganti e Sola, 2011).

Utilizzando la medesima definizione d’impresa pubblica, l’Indagine sulle imprese industriali e dei servizi (Invind), che la Banca d’Italia conduce annualmente avvalendosi del contributo delle proprie Filiali, può fornire informazioni maggiormente dettagliate su alcune delle caratteristiche di queste aziende. Nel confrontare le imprese pubbliche con quelle private operanti nel medesimo settore occorre tenere conto dei limiti che derivano dalla natura campionaria dei dati e dalla considerazione che all’interno di ogni comparto produttivo imprese differenti possono svolgere attività diverse per grado di regolazione e profittabilità.

Nell’indagine Invind sul 2010 le imprese pubbliche con oltre 50 addetti che operano nell’industria in senso stretto sono 276 (Tav. 9). Queste imprese rappresentano il 2,3 per cento delle imprese industriali, occupano il 4,2 per cento degli addetti e generano rispettivamente l’8,5 e il 5,6 per cento del fatturato e degli investimenti³.

Secondo i dati Invind nel 2010 le imprese industriali a partecipazione pubblica con 50 addetti e oltre sono 10 nel comparto dell’estrazione dei minerali, 62 nella manifattura e 204 nei settori di energia, gas e acqua. Questi dati risultano comparabili a quelli di fonte Istat in base ai quali le imprese pubbliche erano nel 2003 – ultimo dato disponibile a questo livello di disaggregazione – 3, 50 e 132 nei tre settori su indicati (Istat, 2005); tra il 2003 e il 2010 l’aumento delle imprese pubbliche del comparto della produzione e distribuzione di energia, gas e acqua è probabilmente ascrivibile al processo di liberalizzazione e al conseguente incremento del numero di operatori attivi sul mercato.

³ I dati sono stati calcolati utilizzando i coefficienti di ponderazione per il riporto alla popolazione di riferimento.

...e nel comparto dell'energia

Questi dati medi nascondono una forte eterogeneità settoriale. Il peso delle imprese pubbliche è particolarmente elevato nei settori dell'estrazione dei minerali energetici e nella produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua: in questi comparti esse pesano tra il 20 e il 48 per cento in termini di numero, addetti e fatturato. Sono numericamente poche (tra lo 0,4 e il 4,9 per cento), ma importanti per quota di addetti e fatturato, le imprese pubbliche dei comparti dell'estrazione dei minerali non energetici (16,4 e 23,8 per cento rispettivamente di addetti e fatturato del settore), della chimica (10,5 e 19,6) e della fabbricazione delle macchine e apparecchiature elettriche (8,1 e 9,5). Nei restanti settori non operano imprese partecipate dallo Stato (come nel caso del tessile e abbigliamento, del calzaturiero e dell'industria del legno) o la loro rilevanza è marginale (ad esempio nel comparto alimentare e in quello della carta).

Per le specificità dei settori in cui operano le imprese pubbliche sono mediamente più grandi...

Le imprese pubbliche sono mediamente più grandi di quelle private e registrano un fatturato medio per addetto notevolmente superiore, in relazione soprattutto al loro rilevante ruolo nel settore dell'energia.

Fra le imprese oggetto dell'indagine Invind, nel complesso dell'industria la dimensione media delle imprese pubbliche è di 345 addetti contro 210 di quelle private (Tav. 10). La differenza dimensionale è particolarmente spiccata tra le grandi imprese: restringendo il campo di osservazione a quelle con più di 500 addetti, la dimensione media delle imprese pubbliche ammonta a oltre 3.600 addetti contro i 2.900 di quelle private. In termini di fatturato medio, la differenza tra imprese pubbliche e private è particolarmente accentuata nei settori della fabbricazione di macchine elettriche e apparecchiature elettriche e in quello della produzione di mezzi di trasporto.

Il fatturato per addetto delle imprese pubbliche è in media di 797.600 euro contro i 432.000 delle imprese private, per lo più per effetto del comparto della produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua, il cui valore (1,2 milioni di euro contro 0,9 delle imprese private) contribuisce a spiegare oltre il 90 per cento del divario tra imprese pubbliche e private.

...e hanno risentito meno della crisi

Secondo le indagini Invind, nel biennio 2009-10 le imprese pubbliche hanno risentito della crisi meno delle imprese private. Ciò riflette la specificità dei settori di attività, caratterizzati, in particolare, da una minore esposizione al ciclo e da un minor grado di concorrenza.

La riduzione dell'attività produttiva registrata nel 2009, nel picco della crisi economica internazionale, ha interessato le imprese pubbliche meno di quelle private: in termini di fatturato il calo è stato del 3,4 per cento per le prime e del 13,3 per le seconde (Tav. 11).

Nello stesso anno, mentre quasi l'80 per cento delle imprese pubbliche aveva un risultato di esercizio positivo, meno della metà delle imprese private faceva registrare utili. Nel 2010 le imprese pubbliche si sono distinte per una più rapida ripresa del fatturato e della produttività, cresciuta a un tasso quasi doppio rispetto a quanto registrato per le imprese industriali private (rispettivamente 17,6 e 10,1 per cento) (Tav. 12). Tuttavia si è registrato un calo degli addetti (-0,9 per cento), pur inferiore a quello delle imprese private (-2,3 per cento), per effetto della dinamica negativa di alcuni settori (segnatamente quelli della chimica, della metallurgia e della cantieristica).

Una valutazione sull'opportunità o meno di mantenere le imprese esaminate in questa sezione nella sfera pubblica richiederebbe un'analisi più approfondita, a livello di singolo settore e in alcuni casi di singola impresa. A prescindere dall'assetto proprietario, resta comunque essenziale che non si creino situazioni di inefficienza e distorsioni della concorrenza.

5. Le imprese industriali e l'energia

Dalla precedente analisi risulta che la presenza delle imprese pubbliche nel tessuto industriale è ancora di un certo rilievo soprattutto nei settori della trasformazione e della distribuzione dell'energia. La condizione di questi settori è particolarmente importante perché l'energia è uno dei fattori produttivi fondamentali per la gran parte delle imprese industriali. Questa sezione si sofferma dapprima sulle criticità dell'approvvigionamento energetico del Paese in generale e delle imprese industriali in particolare e poi sulle condizioni economiche del settore della trasformazione energetica.

Il costo dell'energia importata è rilevante e crescente

Secondo i dati del Ministero dello Sviluppo economico sul 2010, il fabbisogno energetico dell'Italia viene soddisfatto per circa l'82 per cento dalle importazioni, per lo più di petrolio e di gas proveniente da paesi non OCSE; la restante parte è soddisfatta con la produzione interna di greggio (3 per cento), di gas naturale (4 per cento) e con fonti rinnovabili (11 per cento). Questa composizione dell'offerta rende i prezzi interni dell'energia dipendenti dagli andamenti delle quotazioni del greggio sui mercati internazionali; queste ultime, in forte crescita nell'ultimo decennio, hanno determinato un aumento

dell'incidenza dei costi energetici nel nostro paese: dal 2,3 per cento del PIL nella media del periodo 2000-04, al 3,2 nel 2005-10, a oltre il 4 nel 2011. Nel 2011 l'aumento delle importazioni energetiche ha raddoppiato il deficit del saldo con l'estero delle merci rispetto al 2010.

Ai prezzi elevati dei prodotti energetici contribuiscono vari fattori

Sui prezzi dei beni energetici pagati dagli utenti finali incidono anche fattori interni. Innanzitutto, il livello dell'imposizione fiscale in Italia è tra i più alti d'Europa: rapportando le imposte sull'energia ai consumi energetici complessivi, misurati in tonnellate equivalenti di petrolio, nel 2007 l'incidenza è stata, nel nostro paese, di 172 euro, oltre il 40 per cento superiore a quella della media della UE (Banca d'Italia, 2010b).

Rimangono inoltre significativi margini di miglioramento nella dotazione infrastrutturale, sebbene siano stati recentemente avviati importanti investimenti per il potenziamento della rete di trasmissione elettrica, e nel grado di concorrenza dei mercati energetici nazionali.

Il piano decennale di Terna per il periodo 2011-20 prevede la realizzazione di investimenti per oltre 7 miliardi di euro per ridurre la congestione della rete e ampliare la capacità di importazione.

Secondo le valutazioni dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas (AEEG) e del Gestore mercati energetici (GME), nel 2010 la quota delle vendite sul mercato all'ingrosso dei tre principali operatori è stata del 31 per cento per il gas e del 52 per l'energia elettrica (nel 2005 erano rispettivamente 66 e 58 per cento).

I consumatori, famiglie e imprese, risentono infine del peso crescente degli oneri che gravano sulla bolletta elettrica per finanziare lo sviluppo delle fonti rinnovabili; recentemente il loro contributo all'aumento dei prezzi finali è stato superiore a quello dei corsi delle materie prime.

Nel 2011, secondo le valutazioni dell'AEEG, gli incentivi alla produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili e assimilate finanziati attraverso le bollette sono stati circa 7,9 miliardi di euro; per il 2012 l'Autorità si attende che supereranno i 10 miliardi. Nella prima parte del 2011, oltre i tre quarti dell'incremento dei prezzi finali dell'energia elettrica è imputabile ai maggiori costi dell'incentivazione delle rinnovabili.

5.1 L'approvvigionamento energetico per le imprese

La domanda di energia da parte dell'industria si colloca su un trend decrescente...

Per le imprese industriali i costi energetici costituiscono una voce difficilmente comprimibile che influisce significativamente sulla loro competitività. Nel 2010 il settore industriale ha utilizzato poco meno di un quarto degli impieghi finali di energia. La domanda industriale di energia si è progressivamente ridotta (del 22 per cento dal 1990) sia per l'uso più efficiente delle risorse, indotto dai forti rincari dei prodotti energetici, sia a causa di fattori strutturali come il calo dell'incidenza dell'industria pesante e l'introduzione di più severe norme ambientali (Fig. 18).

... ma le spese energetiche delle imprese industriali sono aumentate negli ultimi anni...

Secondo l'indagine dell'Istat sugli acquisti di prodotti energetici delle imprese, le spese energetiche delle imprese industriali (escluse quelle dei settori energetici) ammontavano nel 2008 a 22,1 miliardi di euro, circa 5 mila euro per addetto. Tra il 2003 e il 2008 esse sono aumentate di quasi il 30 per cento, mantenendo un'incidenza pressoché costante sul valore della produzione (poco al di sopra del 2 per cento) e una forte concentrazione settoriale (oltre il 40 per cento è ascrivibile ai settori metallurgico e dei minerali non metalliferi). La spesa media per addetto è cresciuta del 32 per cento, più intensamente tra le imprese con meno di 100 addetti (45 per cento).

... e superano la media europea

I costi energetici sostenuti dalle imprese italiane sono più elevati di quelli delle loro concorrenti europee. Secondo nostre stime, nel periodo gennaio 2008-giugno 2009 i prezzi del gas naturale sono risultati in Italia sostanzialmente in linea con quelli medi della UE; per contro quelli dell'energia elettrica sono stati superiori di oltre il 30 per cento. Sulla base dei consumi del 2008, i differenziali medi tra i prezzi italiani e quelli europei corrispondono a un onere aggiuntivo, per le nostre imprese industriali, di 5,6 miliardi di euro, pari allo 0,5 per cento del valore della produzione industriale (Banca d'Italia, 2010b).

5.2 Il settore della trasformazione energetica

Circa un quarto della domanda primaria di energia è impiegata nel processo di trasformazione delle fonti energetiche per gli utenti finali (principalmente raffinazione del greggio e produzione di energia elettrica). Nel 2010 questo settore, ad alta intensità di capitale, impiegava il 3,2 per cento degli occupati dell'industria in senso stretto e ne generava il 12,4 per cento del valore aggiunto. Tra il 2000 e il 2010 il valore aggiunto per addetto è cresciuto in termini reali del 22,1 per cento, per effetto di una riduzione degli addetti del 10,4 per cento e di un aumento del valore aggiunto (ai prezzi del 2000) del 9,4 per cento. Tra le attività principali del settore della trasformazione energetica vi sono la raffinazione del greggio e la generazione di energia elettrica, in particolare attraverso la combustione di gas e, più recentemente, con il ricorso a fonti di energia rinnovabili non tradizionali (escludendo l'idroelettrico, fonte di generazione storicamente importante per l'Italia).

Il settore della raffinazione subisce gli effetti della contrazione dei consumi nazionali

Il settore della trasformazione energetica è stato oggetto negli ultimi anni di profonde trasformazioni. Da qualche anno il settore della raffinazione sta vivendo una fase di crisi. L'utilizzo della capacità di lavorazione è andato progressivamente riducendosi: nel 2011 il tasso di utilizzo degli impianti è stato pari all'82 per cento, ben 10 punti percentuali meno di quanto registrato nel 2008. La riduzione del grado di utilizzo è da attribuire alla contrazione dei consumi petroliferi nazionali: nel 2011 la domanda italiana di petrolio, pari a 71 milioni di tonnellate, ha raggiunto un punto di minimo storico (oltre 15 milioni di tonnellate in meno rispetto ai consumi del 2005) e il contributo del petrolio al bilancio energetico si è ridotto di oltre 10 punti percentuali rispetto al 2000 (dal 49 al 38 per cento).

È aumentata fortemente la capacità di generazione elettrica installata...

Nel comparto della generazione di energia elettrica il processo di liberalizzazione ha favorito la rapida diffusione di centrali termoelettriche a gas, mentre l'incentivazione pubblica ha dato un forte impulso allo sviluppo delle fonti rinnovabili non tradizionali

come fotovoltaico, eolico e biomasse (OECD, 2011b). Entrambi questi fenomeni hanno portato a un aumento della capacità installata: nel 2011 essa ha superato 120 GW in termini lordi rafforzando ulteriormente il margine di riserva (eccesso di disponibilità rispetto alla domanda di picco).

... ma anche il livello dei prezzi finali

I cambiamenti avvenuti in questo comparto, insieme all'introduzione del sistema di negoziazione dei permessi di emissioni (EU ETS), hanno accresciuto l'affidabilità del sistema elettrico e hanno ridotto le emissioni di gas serra, ma hanno contemporaneamente avuto una ricaduta negativa sui costi di approvvigionamento degli utenti finali. In prospettiva, tali costi potrebbero ulteriormente aumentare per la necessità di gestire l'integrazione di fonti di generazione di tipo discontinuo (come eolico e fotovoltaico) nelle infrastrutture della rete di trasmissione e nel mercato elettrico.

La discontinuità nella generazione elettrica di alcune fonti rinnovabili potrebbe accrescere la volatilità dei prezzi, determinando in particolare una forte segmentazione del mercato con un numero elevato di ore con prezzi bassi e un numero ridotto di ore con prezzi estremamente elevati (GME, 2011). Anche per questa ragione l'AEEG ha previsto la remunerazione della funzione di bilanciamento esercitata dalle centrali termoelettriche (cosiddetta capacity payment) (AEEG, 2011), che comporterà ulteriori oneri sulle tariffe elettriche.

Nel settore del gas la capacità di importazione è già di circa il 30 per cento superiore alla domanda interna. Il divario si accentuerebbe se venissero realizzati tutti i 12 rigassificatori per cui è stata chiesta l'autorizzazione al Ministero dello Sviluppo economico.

Il sistema energetico è in eccesso di offerta, ma i prezzi rimarranno alti

Il quadro complessivo che emerge e del quale è necessario tenere conto nel disegnare una politica energetica nazionale si caratterizza dunque per un eccesso strutturale di offerta di energia, acuito in questa fase congiunturale dalla riduzione della domanda. Tale eccesso di offerta se da un lato garantisce una maggiore sicurezza degli approvvigionamenti, dall'altro non avrà, almeno nel breve termine, significativi effetti di contenimento dei prezzi a causa degli oneri necessari a finanziarie le fonti alternative e le nuove infrastrutture.

Gli interventi recentemente disposti per il settore energetico rafforzano la liberalizzazione dei mercati dell'energia.

Tra i provvedimenti si segnalano la separazione proprietaria tra Snam rete gas ed Eni, l'ampliamento della capacità di stoccaggio destinata alle imprese con una cessione attraverso meccanismi d'asta, l'accresciuta contendibilità conseguente alla modifica dei criteri di gara per le concessioni nel settore idroelettrico.

In questo contesto è opportuno individuare strategie che possano aiutare a sostenere la competitività delle imprese. In particolare, è importante definire strumenti adeguati per perseguire una riduzione dei costi dell'energia per gli utenti finali.

Occorre rendere più stabile il quadro regolatorio...

È necessario definire indirizzi di medio termine che consentano alle imprese del settore energetico di operare all'interno di un quadro normativo e regolatorio stabile, così da poter programmare gli investimenti necessari.

... e favorire l'efficienza energetica dei processi di produzione...

Per le imprese che invece utilizzano l'energia come fattore di produzione vi sono spazi per accrescere l'efficienza energetica dei processi di produzione. Secondo il piano straordinario per l'efficienza energetica, il potenziale di miglioramento del settore industriale al 2020 è di quasi 2,5 milioni di tonnellate equivalenti di petrolio (circa l'8 per cento dei consumi energetici del settore nel 2010). Azioni in tale direzione avrebbero un impatto positivo sulla sicurezza degli approvvigionamenti e sul calo delle emissioni, riducendo al contempo i costi delle imprese. Le politiche per l'efficienza energetica possono però essere ostacolate dalla presenza di costi non manifesti (come quelli legati alla raccolta e alla valutazione delle informazioni circa le diverse possibilità di investimento), da vincoli di natura finanziaria e, in alcuni casi, dal problema che nasce quando il soggetto che investe in efficienza energetica non è lo stesso che ne raccoglie i benefici (incentivi asimmetrici).

... con politiche mirate

Per superare queste difficoltà si può far ricorso a strumenti di natura amministrativa – come la predisposizione di standard minimi – o a strumenti economici per rendere più conveniente l'investimento. Tra

questi ultimi hanno dato buoni risultati nel nostro paese sia i titoli di efficienza energetica sia le detrazioni fiscali. Con riferimento al settore industriale, alcune analisi mostrano che a fronte di politiche sostanzialmente omogenee (le detrazioni fiscali sull'acquisto di prodotti ad alta efficienza) la decisione di investire in efficienza energetica dipende dalle caratteristiche delle imprese (Faiella, 2012). In particolare, la leva fiscale appare particolarmente efficace nel favorire gli investimenti delle piccole e medie imprese mentre non risulta determinante per quelle di maggiori dimensioni per le quali si dovrebbero quindi pensare altri strumenti (ad es. una rivisitazione dei criteri con cui vengono rilasciati i titoli di efficienza energetica al settore industriale e il sostegno agli *energy performance contracts*).

È auspicabile la graduale eliminazione dei sussidi ai combustibili fossili

Nel nostro paese i sussidi alle fonti fossili – per gran parte determinati da una riduzione delle accise sui carburanti a vantaggio degli operatori di alcuni settori – ammontano ogni anno a oltre 1,5 miliardi di euro (OECD, 2012). L'eliminazione di questi sussidi, eventualmente sostituiti da altre forme di sostegno per i settori in difficoltà, è un impegno dichiarato dai paesi del G20; esso renderebbe più costosi i combustibili fossili così incentivando l'efficienza energetica, migliorando la convenienza delle fonti di energia a minore impatto ambientale e liberando risorse pari ad oltre un quinto di quanto versato dagli utenti del sistema elettrico per subsidiare le energie rinnovabili nel 2011.

6. Indicazioni di politica economica

Sulla competitività delle imprese italiane influiscono le rigidità della regolamentazione, la pressione fiscale, le carenze nella qualità di alcuni servizi pubblici e nella concorrenza

Nella sezione 3 si sono considerate alcune caratteristiche del sistema industriale italiano che possono influire negativamente sulla sua performance attuale. Quest'ultima riflette tuttavia anche vari fattori esterni al sistema, che ne frenano la produttività e la competitività. Alcuni di questi sono stati individuati dal Programma nazionale di riforma nella fragilità delle finanze pubbliche nella limitata