

Produttività, innovazione e relazioni industriali.

Fattori di crescita dell'Emilia-Romagna

Davide Antonioli, Annaflavia Bianchi,

Massimiliano Mazzanti, Paolo Pini

1. Introduzione

Negli anni recenti è noto come due tesi si siano confrontate circa le performance del sistema produttivo italiano. Da un lato la tesi del «declino», che enfatizza la perdita di competitività del sistema italiano attestata dai bassi tassi di crescita di medio periodo del reddito e dalla stagnazione della produttività, sia assoluta sia relativa, se rapportata ai maggiori paesi industriali con cui l'Italia si confronta (Banca d'Italia, 2003; Ciocca, 2003; Faini, 2004; Brandolini, Bugamelli, 2009). Tale lettura trova conferma anche dall'ultima ricostruzione dei dati di crescita della produttività del lavoro per ora lavorata dal 1981 al 2008 fornita dall'Istat (2009a). Dall'altro la tesi della «trasformazione», che evidenzia invece significativi cambiamenti di struttura e di comportamento delle imprese italiane negli ultimi dieci anni, cambiamenti che spiegherebbero il relativo successo del «made in Italy» sui mercati internazionali, attestato anche dalle buone performance delle esportazioni italiane in una fase lunga di euro forte (Fortis, Quadrio Curzio, a cura di, 2006; Fortis, 2009; Quintieri, 2007; Coltorti, 2006; Ginzburg, 2005; Ginzburg, Bigarelli, 2008). La discussione è ancora molto aperta, e la crisi del 2008-2009 accrescerà forse il contenzioso proponendo un ulteriore interrogativo circa la collocazione dell'Italia nello scenario post-crisi: uscirà più debole o più forte il nostro

* Davide Antonioli è assegnista di ricerca all'Università di Ferrara, nel Dipartimento di Economia, istituzioni, territorio.

Annaflavia Bianchi è responsabile scientifico della Fondazione Faber e docente a contratto di Economia dell'innovazione nella Facoltà di Economia dell'Università di Ferrara.

Massimiliano Mazzanti è docente di Economia politica nella Facoltà di Economia dell'Università di Ferrara.

Paolo Pini è docente di Economia politica nella Facoltà di Economia dell'Università di Ferrara.

paese, e il suo tessuto industriale, da una recessione globale che ridefinisce anche i confini geo-economico-produttivi tra aree e paesi?

Anche il tessuto produttivo della regione Emilia-Romagna, a forte vocazione manifatturiera, caratterizzato da intense interconnessioni con le economie industriali europee (tedesca anzitutto) e fortemente orientato all'export anche extra-Ue a 27 paesi, ha risentito pesantemente della congiuntura internazionale. Esso ha mostrato però anche forti caratteri di solidità strutturale, contenendo gli effetti della crisi sul mercato del lavoro e salvaguardando la robustezza del sistema industriale (Regione Emilia-Romagna, Unioncamere, 2009). Quanto vi sia di congiunturale o strutturale nella fase attuale di crisi regionale è un quesito aperto. Le risposte non possono però prescindere da una valutazione delle performance di medio e lungo periodo dell'economia regionale, e anche in questo contesto sembrano confrontarsi, se pur con i dovuti distinguo, le due tesi di cui sopra (Cossentino, 2009), con punti di forza e di debolezza specifici per il contesto regionale.

Con questo contributo si intende fornire una lettura che propone una diversa interpretazione per riconoscere come spesso, dietro analisi complessive e aggregate, si celino – neppure tanto nascoste – spiegazioni importanti che chiamano in causa differenze significative di performance macro-settoriali. Proporre una riflessione sul sistema regionale dell'Emilia-Romagna può essere utile per varie ragioni, non ultima il fatto che questa regione è stata spesso indicata come uno di quei casi importanti che hanno visto coniugare con successo una forte competitività del tessuto produttivo con robusti connotati di coesione sociale di medio-lungo periodo.

In particolare, si mostrerà come le performance di crescita di medio periodo, dal 1995 al 2008, del reddito, dell'occupazione e della produttività non siano molto differenti per la regione Emilia-Romagna da quelle per l'Italia: esse risultano un poco migliori quanto a reddito, e migliori per occupazione, un poco peggiori quanto a produttività; ma le differenze non sono così ampie come alcuni osservatori potrebbero attendersi. Ciò che invece emerge con maggiore nitidezza è che il risultato aggregato in sede regionale risulta da due sentieri che appaiono abbastanza divergenti: da un lato, i settori industriali che, trainati dalla componente estera della domanda, fanno registrare una crescita del valore aggiunto a tassi ben più elevati della media nazionale, con guadagni significativi anche in termini

di occupazione; dall'altro, i settori del terziario che frenano la crescita con dinamiche della produttività spesso negative, compensate da una forte intensità occupazionale della crescita del valore aggiunto. Tre sono i fattori che stanno alla base delle performance superiori dei settori industriali: la dinamica favorevole della produttività del lavoro in presenza di retribuzioni reali pure esse tendenzialmente in crescita; l'intensità innovativa del sistema produttivo regionale, attestato da specifiche variabili di input di innovazione tecno-organizzativa; un sistema istituzionale di relazioni di lavoro tra direzione e dipendenti nelle imprese e di regolazione sociale dei conflitti che favorisce il dialogo con il sindacato e la condivisione di procedure di confronto volte a supportare l'attività innovativa.

In una prospettiva di medio-lungo periodo sarà così evidente che la regione Emilia-Romagna, in termini assoluti e soprattutto in termini comparativi nazionali, si contraddistingue per performance economiche superiori su vari aspetti cruciali, cui si accompagnano caratteristiche meno favorevoli che, come si vedrà, emergono soprattutto sulla base della distinzione della struttura produttiva complessiva in industria/servizi¹.

2. Il quadro macroeconomico in un contesto internazionale

Ci sembra importante dare avvio alla nostra analisi considerando le performance recenti del sistema regionale in un'ottica comparata con l'Italia, focalizzandoci su mercato del lavoro, reddito, produttività e distribuzione.

Nell'ultimo decennio, le performance del mercato del lavoro regionale sono state migliori di quelle nazionali per gran parte degli indicatori rilevanti, sia per quanto riguarda gli aspetti dinamici – le performance di medio periodo – sia per i valori assoluti di fine periodo, come risulta evidente dalla Tab. 1a. L'occupazione dipendente è aumentata al tasso annuale del 2 per cento circa, di 2/3 superiore a quello nazionale. Differenze significative a vantaggio dell'Emilia-Romagna presentano anche la crescita per l'occupazione totale, per le forze di lavoro e la riduzione della disoccupazione. Quello che era uno degli obiettivi delle politiche occupazionali degli anni novanta e di questo decennio si è concretizzato con l'ingresso di

¹ Per i dettagli, vedi analisi e tabelle in Antonioli et al. (2010).

Tab. 1a – Quadro economico, mercato del lavoro

MERCATO DEL LAVORO*	ITALIA				EMILIA-ROMAGNA			
	1995	2008	DIFF. '95-'08	CRESCITA ANNUALE MEDIA	1995	2008	DIFF. '95-'08	CRESCITA ANNUALE MEDIA
OCCUPAZIONE TOTALE (ULS)	22488	24996	2508	0,80	1919	2200	281	1,05
OCCUPAZIONE DIPENDENTE (ULS)	15549	17981	2432	1,12	1262	1577	315	1,78
OCCUPAZIONE TOTALE (PERSONE)	21841	25263	3422	1,12	1834	2200	366	1,42
OCCUPAZIONE DIPENDENTE (PERSONE)	15959	19293	3335	1,49	1282	1676	394	2,20
DISOCCUPAZIONE (PERSONE)	2544	1699	-845	-2,37	104	65	-39	-2,68
FORZE DI LAVORO (PERSONE)	22784	25091	2307	0,72	1773	2045	272	1,10
QUOTA OCCUPATI ATIPICI SU TOTALE OCCUPATI (%) (2001 E 2008)	7,8	13,8	6,0	0,43	6,2	12,3	6,1	0,44
TASSO DI DISOCCUPAZIONE (15-64) (%)	11,2	6,8	-4,4	-0,31	5,9	3,2	-2,7	-0,19
TASSO DI OCCUPAZIONE (15-64) (%)	51,8	58,7	6,9	0,49	61,3	70,2	8,9	0,64
TASSO DI DISOCCUPAZIONE (15-24) (%)	30,3	21,5	-8,8	-0,63	17,0	11,1	-5,9	-0,42
TASSO DI ATTIVITÀ (15-64) (%)	58,4	63,0	4,6	0,33	65,2	72,6	7,4	0,53

Nota: nostre elaborazioni; * per l'occupazione la fonte è Istat (2009), *Contabilità nazionale e Conti economici regionali*; per le altre variabili in tabella Istat (vari anni), *Rilevazione sulle forze di lavoro*.

forze di lavoro nel mercato che, unitamente alla riduzione della disoccupazione, hanno contribuito alla crescita dell'occupazione. Come è noto tale dinamica si è realizzata anche tramite l'aumento dei posti di lavoro atipici che non condividono le garanzie di tutela di quelli tradizionali a tempo indeterminato: la loro quota raddoppia anche in regione dal 2001² al 2008, a fronte anche dei numerosi interventi normativi volti a flessibilizzare i rapporti di lavoro, di cui la legge Treu del 1997 e la legge Maroni del 2003 costituiscono i principali interventi.

La performance occupazionale di successo sul piano nazionale non solo si è accompagnata a una crescita di un mercato del lavoro secondario con minori garanzie, ma è anche avvenuta in un contesto di aumento della *intensità occupazionale della crescita* (rapporto tra crescita dell'occupazione e crescita del prodotto interno lordo³), obiettivo peraltro perseguito dalle politiche occupazionali europee degli anni novanta e sancito dalla strategia di Lisbona nel marzo del 2000. La particolarità nazionale di questo percorso, rispetto ad altri grandi paesi europei, è stata però la bassa crescita del reddito e la conseguente stagnazione della produttività del lavoro⁴ (Tab. 1b, Graf. 1).

Anche la nostra regione non è affatto estranea a questo risultato, come emerge dalla tabella che segue (Tab. 1b). La produttività per occupato o per unità di lavoro è cresciuta in modo alquanto moderato dal 1995 al 2008 (0,42 per cento annuo per unità di lavoro e 0,13 per occupato), e in regione a un tasso persino inferiore di quello nazionale, con un aumento anche del costo del lavoro per unità di prodotto (0,32 per cento annuo). Le retribuzioni reali del lavoro hanno seguito tale dinamica debole, in regione più che a livello nazionale, e solo la dinamica regionale più favorevole dell'occupazione dipendente ha contribuito in modo significativo a una crescita del rapporto distributivo tra redditi da lavoro di-

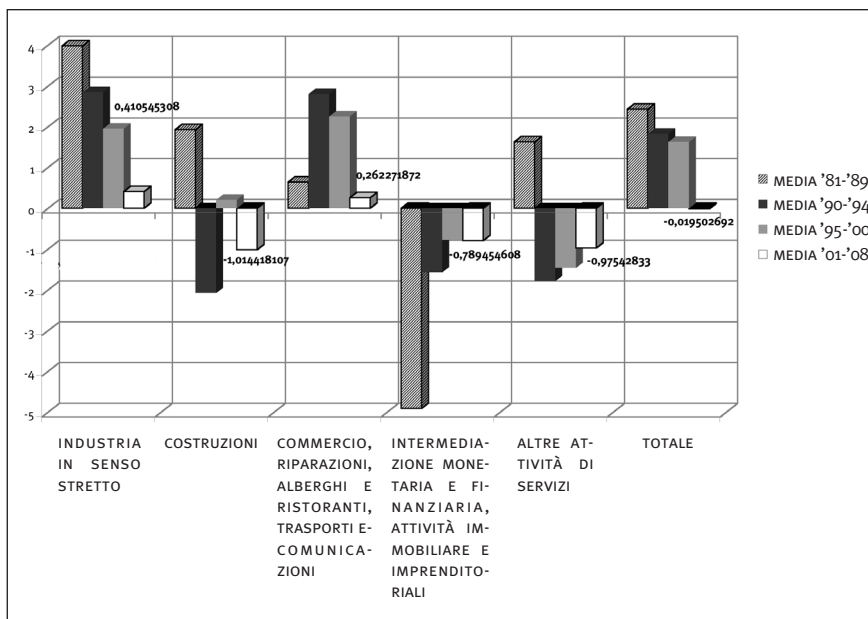
² Comparazioni con anni precedenti al 2001 non sono possibili su fonte Istat, *Rilevazione Nazionale sulle forze di lavoro*. Per un esame sull'occupazione atipica in regione, vedi il quadro sintetico presentato più avanti.

³ Si è passati per l'Italia da un'intensità occupazionale della crescita dello 0,5 negli anni 1995-1999, a circa l'1,2 negli anni 2004-2008; per l'Emilia Romagna da 0,7 a 1,3 (nostre elaborazioni su Istat, 2009b).

⁴ La crescita della produttività del lavoro per ora lavorata è passata da circa il 2 per cento negli anni 1981-1989 allo 0 negli anni 2001-2008 (nostre elaborazioni su Istat, 2009a).

pendente e risultato lordo di gestione, che in Emilia-Romagna si assestava nel 1995 su valori particolarmente bassi dopo la diminuzione della quota distributiva del lavoro da metà degli anni ottanta. Il reddito annuale da lavoro dipendente per unità di lavoro è aumentato in termini reali di 265 euro dal 1995 al 2008, il salario lordo annuale per unità di lavoro dipendente di 1.354 euro in termini reali in 14 anni. L'aumento dell'intensità occupazionale della crescita ha quindi avuto il suo limite in termini di benessere collettivo e distributivo nella bassa crescita del reddito e quindi nella sua distribuzione frenata dalla stagnazione della produttività del lavoro.

Graf. 1 – Il declino della crescita della produttività per ora lavorata in Italia, 1981-2008



Fonte: nostre elaborazioni su Istat (2009a).

Tab. 1b – Quadro economico, reddito, produttività del lavoro e distribuzione

	ITALIA				EMILIA-ROMAGNA			
	1995	2008	DIFF. '95-'08	CRESCITA ANNUALE MEDIA	1995	2008	DIFF. '95-'08	CRESCITA ANNUALE MEDIA
REDDITO, PREZZI, PRODUTTIVITÀ, COSTI								
PIL REALE	100	117,8	17,8	1,27	100	120,6	20,6	1,47
DEFLATORE DEL PIL	100	140,9	40,9	2,92	100	140,1	40,1	2,86
PRODUTTIVITÀ (PER ULS)	100	105,9	5,9	0,42	100	105,2	5,2	0,37
PRODUTTIVITÀ (PER OCCUPATO)	100	101,8	1,8	0,13	100	100,6	0,6	0,04
COSTO DEL LAVORO PER UNITÀ DI PRODOTTO (PER ULS DIPENDENTE)	100	100,9	0,9	0,06	100	104,5	4,5	0,32
DISTRIBUZIONE								
RAPPORTO REDDITI DA LAVORO DIPENDENTE SU RISULTATO LORDO DI GESTIONE	85,89	91,70	6,8	0,48	77,44	88,36	14,1	1,01
REDDITI NOMINALI DA LAVORO DIPENDENTE PER ULS DIPENDENTE (€)	25162	36427	11265	3,20	25663	36276	10613	2,95
REDDITI REALI DA LAVORO DIPENDENTE PER ULS DIPENDENTE (€)	28792	29576	784	0,19	29466	29731	265	0,06
SALARIO NOMINALE (LORDO, PER ULS DIPENDENTE - €)	17593	26653	9060	3,68	17638	26361	8723	3,53
SALARIO REALE (LORDO, PER ULS DIPENDENTE - €)	20131	21641	1510	0,54	20252	21605	1354	0,48
SALARIO REALE (PER ULS DIPENDENTE, INDICE 1995=100)	100	107,5	7,5	0,54	100	106,7	6,7	0,48

Nota: nostre elaborazioni; * per l'occupazione la fonte è Istat (2009), *Contabilità nazionale e Conti economici regionali*.

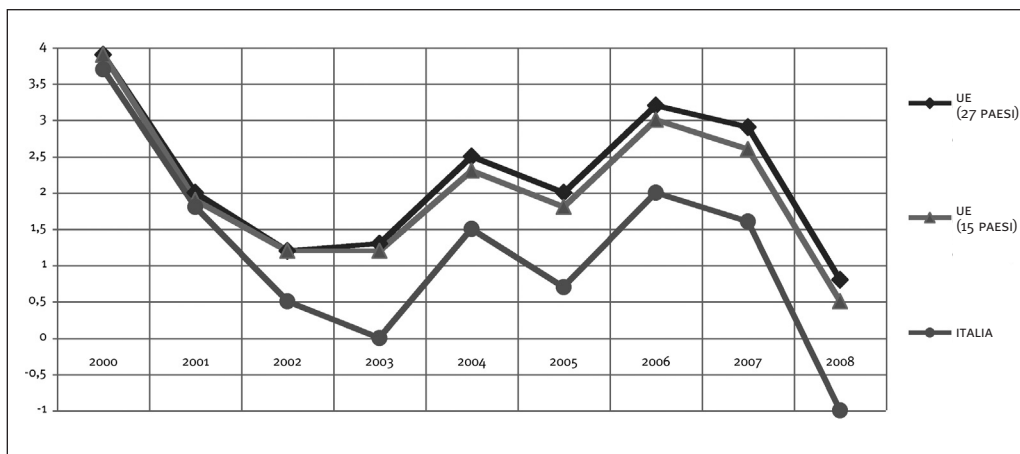
Questi due elementi, Pil e produttività, meritano un confronto internazionale, prima di addentrarci in una valutazione puntuale delle performance regionali. Evidenziamo subito un dato di fondo di medio-lungo periodo, dal 1995, in una prospettiva di comparazione internazionale, europea in particolare, focalizzando l'attenzione su due variabili cruciali, la dinamica del Pil in termini reali e della produttività del lavoro (per occupato e per ora di lavoro).

Su entrambi i versanti la posizione dell'Italia evidenzia un deficit di performance significativo, forse potremmo dire strutturale, che non può essere celato dietro la dinamica positiva del volume di occupazione nel periodo di cui si è detto (3.400.000 persone occupate in più, con un tasso di crescita annuale dell'1,12 per cento). È evidente come sia stato basso dal 1995 il tasso annuo di crescita del Pil se confrontato con quelli di altre aree geografiche e paesi (2,51 per cento per l'Unione Europea contro 1,27 per l'Italia). Considerando in particolare il periodo 2000-2008, in un'ottica di comparazione europea la crescita italiana è stata per nove anni in media inferiore di un punto percentuale annuo rispetto sia all'Unione Europea a 15 paesi sia all'Unione Europea a 27 paesi (Graf. 2). Inoltre, nell'ultimo decennio la produttività del lavoro, per ore lavorate ancor più che per occupato, mostra in termini comparati un andamento negativo molto difforme da tutti gli altri importanti paesi considerati (Graf. 3).

3. La performance regionale: un'analisi comparata su dinamiche di crescita di medio periodo

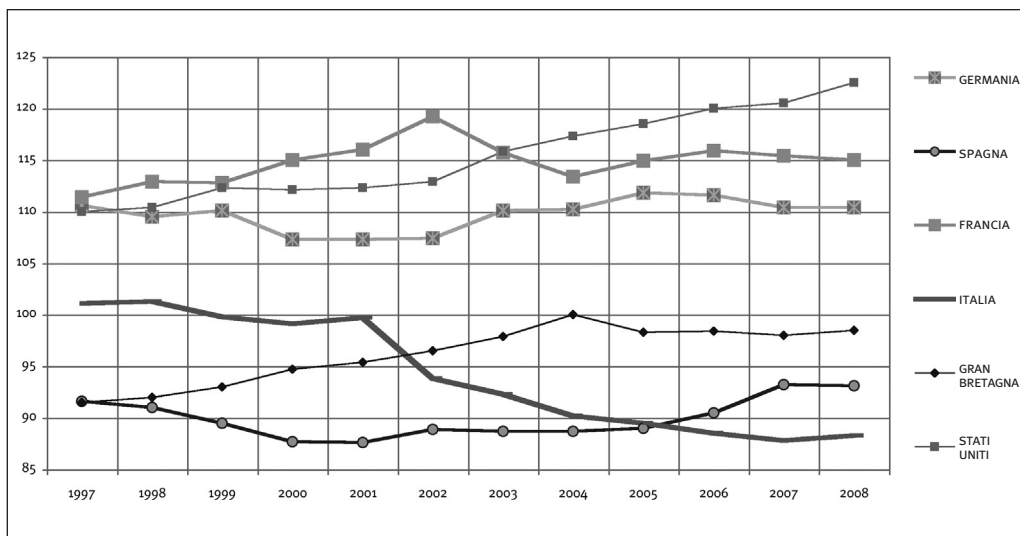
Per un confronto tra aree geografiche nazionali anzitutto partiamo da un dato generale, relativo alla crescita del Pil negli anni 1995-2008. Come evidenzia il grafico che segue, le performance regionali confrontate con quella nazionale e quelle delle sub-aree Nord-Ovest e Nord-Est (Emilia-Romagna esclusa) non sono confortanti. La crescita media annua è stata dell'1,3 per cento circa, con un trend decrescente significativo. L'Emilia-Romagna e il Nord-Est presentano, grazie ai due picchi del 2000 e del 2006, performance migliori con tassi dell'1,5 per cento circa, ma nel complesso i livelli di crescita nella fase dell'euro sono al di sotto di quelli pre-euro. Nello specifico osserviamo che, assumendo come riferimento la metà degli anni novanta, la dinamica più che decennale del Pil reale segna per la regione esiti superiori a

Graf. 2 – Tassi annui di crescita del Pil reale, confronti internazionali Italia, Ue15, Ue27



Fonte: nostre elaborazioni su Eurostat (2009).

Graf. 3 – Dinamica della produttività del lavoro per ora lavorata, confronti internazionali (indice Ue15=100)



Fonte: nostre elaborazioni su Eurostat (2009); Us-Bls (2009).

quelli nazionali, raggiungendo un indice oltre la soglia di 121 nel 2008 (dal livello 100 per il 1995), superiore rispetto al valore nazionale (118). Sono però due i momenti in cui la regione progredisce in termini relativi: il 2000 e gli anni appena precedenti la crisi del 2008.

Nel panorama delle regioni, il Nord-Est (trascinato dal Veneto) offre performance aggregate migliori, e con un gap sempre mantenuto sul dato nazionale, risultato che invece la regione non evidenzia. Per un confronto tra le tre aree Emilia-Romagna, Nord-Est e Nord-Ovest, è interessante notare come sia proprio il Nord-Est che supera l'Emilia-Romagna per la crescita del suo contributo al Pil nazionale (1995=100, Emilia-Romagna +2,4 e Nord-Est +2,9 punti al 2008), soprattutto dall'entrata dell'euro, mentre perde in modo significativo il Nord-Ovest (1995=100, -2,3 punti al 2008).

Per il caso specifico della regione Emilia-Romagna, l'analisi delle componenti della domanda, interna ed estera, fornisce un indispensabile approfondimento per interpretare il dato aggregato complessivo (Tab. 2).

Tab. 2 – Componenti della domanda (al lordo delle importazioni)

VALORI A PREZZI COSTANTI (BASE 1995=100)				QUOTE SU ITALIA (BASE 1995=100)		QUOTE SU PIL		
VARIABILI	REGIONI	2008	CRESCITA ANNUA MEDIA	2008	DIFFERENZA 1995-2008	1995	2008	DIFFERENZA 1995-2008
PIL								
	ITALIA	117,76	1,27					
	NORD-OVEST	115,09	1,09	97,73	-2,27			
	EMILIA-ROMAGNA	120,61	1,46	102,42	2,42			
	NORD-EST (ESCL.ER)	121,18	1,50	102,90	2,90			
CONSUMI FINALI INTERNI								
	ITALIA	118,45	1,32			78,93	79,39	0,46
	NORD-OVEST	119,09	1,36	100,54	0,54	68,43	70,81	2,37
	EMILIA-ROMAGNA	121,23	1,50	102,35	2,35	71,05	71,41	0,36
	NORD-EST (ESCL.ER)	118,90	1,35	100,38	0,38	76,24	74,80	-1,43

Tab. 2 – Segue

VALORI A PREZZI COSTANTI (BASE 1995=100)		QUOTE SU ITALIA (BASE 1995=100)		QUOTE SU PIL				
VARIABILI	REGIONI	2008	CRESCITA ANNUA MEDIA	2008	DIFFERENZA 1995-2008	1995	2008	DIFFERENZA 1995-2008
CONSUMI DELLE FAMIGLIE								
	ITALIA	117,82	1,28			59,43	59,46	0,03
	NORD-OVEST	118,74	1,34	100,78	0,78	53,79	55,49	1,70
	EMILIA-ROMAGNA	121,76	1,54	103,35	3,35	55,20	55,73	0,52
	NORD-EST (ESCL.ER)	119,44	1,38	101,38	1,38	58,40	57,57	-0,84
INVESTIMENTI FISSI LORDI								
	ITALIA	134,80	2,34			18,67	21,37	2,70
	NORD-OVEST	137,44	2,53	101,96	1,96	17,43	20,82	3,39
	EMILIA-ROMAGNA	127,69	2,03	94,72	-5,28	19,51	20,65	1,14
	NORD-EST (ESCL.ER)	136,78	2,49	101,46	1,46	20,68	23,34	2,66
INVESTIMENTI FISSI LORDI INDUSTRIA								
	ITALIA	123,89	1,73			6,09	6,41	0,32
	NORD-OVEST	123,06	1,71	99,32	-0,68	6,90	7,37	0,48
	EMILIA-ROMAGNA	112,50	1,20	90,80	-9,20	8,05	7,51	-0,54
	NORD-EST (ESCL.ER)	131,02	2,26	105,75	5,75	6,82	7,37	0,55
SPESE PUBBLICA AMMINISTRAZIONE								
	ITALIA	119,56	1,39			19,24	19,53	2,76
	NORD-OVEST	119,82	1,41	100,22	0,22	14,42	15,02	0,33
	EMILIA-ROMAGNA	118,90	1,35	99,45	-0,55	15,50	15,28	7,65
	NORD-EST (ESCL.ER)	115,24	1,11	96,39	-3,61	17,56	16,69	2,39
ESPORTAZIONI								
	ITALIA	133,61	2,41			20,51	23,27	2,76
	NORD-OVEST	116,38	1,31	87,11	-12,89	29,10	29,43	0,33
	EMILIA-ROMAGNA	155,60	3,57	116,46	16,46	26,37	34,02	7,65
	NORD-EST (ESCL.ER)	131,30	2,28	98,27	-1,73	28,69	31,09	2,39

Se si considerano le componenti della domanda interna, emerge che per la regione sono i consumi finali interni, e tra questi le spese delle famiglie (1,55 per cento annuo), a sostenere in termini relativi la dinamica di crescita interna, mentre gli investimenti fissi, tra cui soprattutto quelli industriali, evidenziano performance non favorevoli in termini relativi con l'Italia, il Nord-Ovest e con il Nord-Est in particolare (1,2 per cento dell'Emilia-Romagna contro il 2,3 del Nord-Est). Si trova conferma di ciò esaminando anche le quote sul Pil di tali aggregati: aumenta la quota dei consumi regionali sul dato italiano, si riduce quella degli investimenti (con il 1995=100, l'Emilia-Romagna perde 5 punti per investimenti fissi lordi e 9 punti per quelli industriali), ed è proprio su questa voce che emerge il gap negativo con la dinamica del Nord-Est (+6 punti circa). Se si considerano le quote di domanda calcolate sul Pil regionale, anche in tal caso il Nord-Est evidenzia un significativo gap positivo per gli investimenti fissi, mentre l'Emilia-Romagna, almeno sino agli ultimi due anni, presenta la quota in crescita per i consumi. La componente pubblica della domanda interna, infine, presenta una bassa quota sul Pil regionale in Emilia-Romagna (15 per cento in media come il Nord-Ovest, contro il 19,5 nazionale e il 17 – in diminuzione però – per il Nord-Est), e una quota sulla spesa pubblica italiana in netta diminuzione dal 1995 sino al 2004 (da indice 100 al 96,5) per poi riprendersi al 2008 (99,5).

Senza volerci avventurare in rischiose suggestioni e interpretazioni circa cause ed effetti è interessante osservare, a fronte delle dinamiche interne della domanda, come si comportano alcuni aggregati distributivi del Pil. Mentre i redditi da lavoro dipendente crescono dal 1995 più in Emilia-Romagna che in Italia, e ancor più rispetto al Nord-Est, il risultato lordo di gestione mostra un gap sfavorevole per la regione soprattutto negli anni dell'euro. Tale divergenza emerge anche considerando, rispetto agli anni novanta, l'andamento delle quote tra tali aggregati per i quali l'Emilia-Romagna spicca come premiata per i redditi da lavoro dipendente e penalizzata per il risultato lordo di gestione.

Se questa evidenza sulle quote distributive, associata a quella precedente sulle componenti interne della domanda, abbia a che fare con l'interpretazione della scuola keynesiana e post-keynesiana di Cambridge, alla cui origine vi è la tesi di Michael Kalecki secondo la quale «i capitalisti guadagnano ciò che spendono e i lavoratori spendono ciò che guadagnano», oppure con una catena causale opposta secondo la quale il rendimento (atteso) dell'investimento influisce sulla decisione di investire, ri-

mane una questione così aperta che queste semplici evidenze contribuiscono almeno a mantenere vivo il dibattito.

Rispetto alle dinamiche della domanda interna, differente è il quadro comparativo se si esamina la componente dell'export. Sia analizzando le quote sull'export nazionale sia la dinamica dal 1995 delle esportazioni, emerge a favore dell'Emilia-Romagna un gap crescente con il Nord-Est e il Nord-Ovest. Ponendo pari a 100 nel 1995 la quota dell'export della regione sull'Italia, l'Emilia-Romagna guadagna 16,5 punti, mentre il Nord-Est perde 2 punti circa e il Nord-Ovest addirittura 13 punti al 2008. È interessante osservare come tale gap si generi soprattutto negli anni dell'euro; inoltre come esso caratterizzi soprattutto i mercati extra Unione Europea a 27 paesi, nei quali sembra concentrarsi maggiormente la crescita dell'export regionale. Il gap risulta confermato anche considerando i prodotti realizzati in settori ad alta crescita di produttività, sui quali l'Emilia-Romagna evidenzia un chiaro vantaggio competitivo.

Questo fatto può essere un'ulteriore conferma di come anche un euro forte possa sostenere elementi di competitività «non di prezzo», inducendo da parte degli agenti economici comportamenti strategici più legati all'innovazione di prodotto e alla ricerca di efficienza produttiva. L'export cresce mentre negli ancora importanti mercati europei si perde la leva di cambio, e mentre l'euro si apprezza sul dollaro e conseguentemente sul renminbi cinese, almeno dal 2002-2003 in poi. Pur all'interno di una volatilità che può destabilizzare i mercati, si è per di più in presenza da anni di consolidate aspettative di apprezzamento, oggi realizzatesi, dovute al diverso stato delle finanze pubbliche europee e statunitensi e alla diversa impostazione di politica monetaria e anche fiscale (restrittiva per l'euro ed espansiva per il dollaro).

4. I fattori di crescita: produttività, innovazione, relazioni industriali

Performance così di successo della componente estera, abbinate a una tenuta significativa della componente interna dei consumi, e non invece altrettanto della componente investimenti fissi, possono far pensare a fattori di competitività sia di prezzo sia di qualità della produzione.

Da questo punto di vista guadagni di efficienza della struttura produttiva possono tradursi in dinamiche di produttività, del lavoro in particolare (ma non solo), che si trasformano in fattore competitivo cruciale senza che ne sia-

no per forza penalizzate le componenti di reddito da lavoro; dall'altro, l'efficienza organizzativa interna ed esterna all'impresa può coniugarsi ai cambiamenti qualitativi nella produzione, nel prodotto e nella catena del valore dalle fasi di produzione sino all'assistenza post-vendita del prodotto sui mercati, tali da assicurare la collocazione del prodotto sul mercato anche «a prescindere» da un costo e da un prezzo unitario meno competitivo rispetto a determinati standard internazionali (Cossentino, 2009). Il mix di politiche strategiche sul lato dell'offerta, sul terreno sia dell'innovazione tecnologica sia di quella organizzativa, trova una complementarità intrinseca, e si associa a un altro fattore che sostiene queste complementarità rappresentato dalle relazioni di lavoro e dalle relazioni industriali tra management delle imprese, dipendenti e loro rappresentanti in un contesto istituzionale ad alto tasso di sindacalizzazione (Antonioli, Mazzanti, Pini, 2010).

Le tre sfere, produttività (del lavoro), innovazione (tecnologica) e relazioni di lavoro, costituiscono *drivers* cruciali di competitività che si alimentano a vicenda, creando un circolo virtuoso che sostiene la competitività dell'impresa in ambito internazionale. Vediamo distintamente queste sfere.

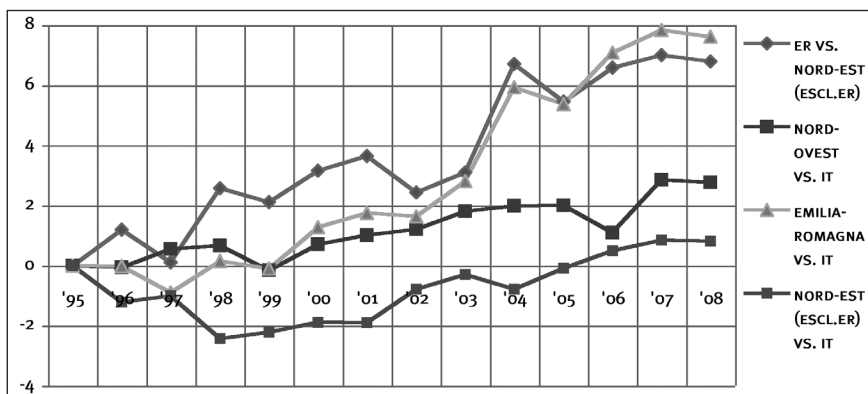
Ci sembra necessario prendere avvio con l'indicatore grezzo, ma sempre molto utile ed esplicativo, della produttività del lavoro, e anche del costo del lavoro per unità di prodotto, abbinandolo poi ad alcune informazioni su input dell'attività innovativa, anche queste in chiave comparata, pur nelle ridotte possibilità offerte dalla numerosità degli indicatori utilizzabili, e quindi sviluppare alcune argomentazioni che riguardano la sfera delle relazioni di lavoro.

4.1 La produttività

Si può osservare come il (minimo) svantaggio in termini di produttività della regione Emilia-Romagna sul resto del Nord-Est, e del Veneto in particolare, sia dovuto ai vantaggi marcati di industria e manifattura, con un'implicita sofferenza dei servizi. Questa è l'evidenza portata dai dati macro sugli ultimi 13 anni, che più o meno riportano a una «crisi di produttività» regionale di natura recente – rispetto alla tendenza di fine anni novanta – e legata a deficit nel comparto dei servizi. È noto come per l'Italia la crescita dell'occupazione (di poco sotto l'1 per cento annuo sulle unità di lavoro standard, e sopra l'1 per cento annuo sugli occupati interni dal 1995) sia stata associata a una stagnazione della produttività del lavoro (+0,5 per cento annuo calcolata sulle unità di lavoro standard e +0,1 per cento annuo su-

gli occupati); in Emilia-Romagna la performance è addirittura inferiore. Tuttavia se il confronto lo si effettua per i settori industriali e anche manifatturieri, emerge un gap significativo a favore dell'Emilia-Romagna rispetto al territorio nazionale e alle altre due aree territoriali considerate con crescita della produttività due, se non tre volte superiori, risultato ottenuto grazie alla crescita maggiore del numeratore (valore aggiunto) piuttosto che alla minore crescita del denominatore (lavoro). Il grafico successivo mostra con gli scostamenti della dinamica della produttività del lavoro il vantaggio relativo dell'Emilia-Romagna sia rispetto all'Italia sia soprattutto rispetto al Nord-Est (Graf. 4)⁵.

Graf. 4 – Scostamento nella dinamica della produttività del lavoro, industria



Fonte: nostre elaborazioni su Istat (2009b).

La dinamica della produttività, benché non certo entusiasmante dal punto di vista assoluto, si è però tradotta in performance del costo del lavoro per unità di prodotto che forniscono indubbi elementi di riflessione, ricordando anche che in Emilia-Romagna si è registrata quella dinamica favorevole al la-

⁵ Inoltre, se si distinguono tre sottoperiodi per gli anni 1995-2008 (1995-1999, 2000-2004, 2005-2008), emerge che mentre per il totale dell'economia, in modo analogo per Italia e per l'Emilia-Romagna, il tasso di crescita della produttività del sistema si abbassa notevolmente, così non è per l'Emilia-Romagna per i settori industriali e per quelli manifatturieri in particolare, che vedono anzi tassi di crescita in aumento dal primo al terzo periodo. Nella manifattura regionale, in particolare, non vi è evidenza del declino della crescita della produttività del lavoro.

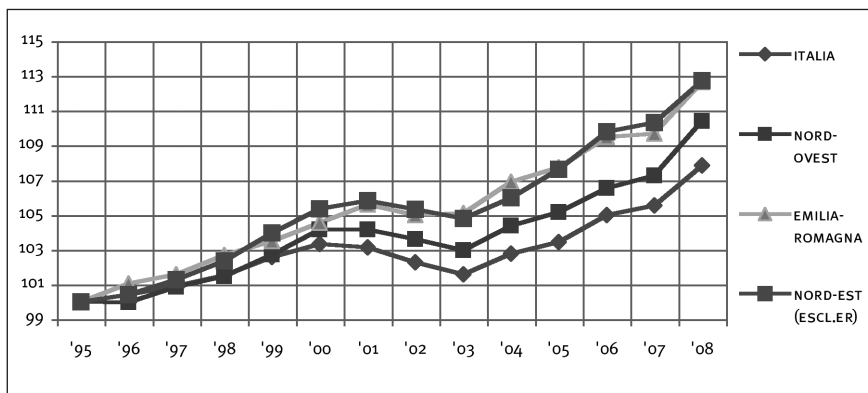
voro delle quote distributive di cui sopra. Nel settore industriale, inoltre, vediamo che la dinamica delle retribuzioni reali per unità di lavoro dipendente è stata in regione ben sopra quella nazionale, analoga a quella del Nord-Est (Graf. 5), operando probabilmente come fattore di stimolo per le imprese a ricercare sul terreno della maggiore efficienza produttiva nei luoghi di lavoro i necessari livelli di competitività richiesti nei mercati internazionali. Se il costo del lavoro per unità di prodotto viene calcolato sui redditi da lavoro dipendente e sulla produttività delle unità di lavoro dipendenti, per i settori industriali si evince un evidente vantaggio relativo della regione rispetto al Nord-Est e all'Italia nel suo complesso. È ragionevole immaginare che, almeno in termini comparativi, al conseguimento di quella dinamica favorevole delle esportazioni che la regione Emilia-Romagna presenta con un euro forte, non sia del tutto estraneo questo andamento favorevole del costo del lavoro per unità di prodotto per i settori industriali del proprio apparato produttivo (Graf. 6).

4.2 Le risorse per l'innovazione

Veniamo ora al secondo pilastro potenzialmente esplicativo delle performance regionali, costituito dal gruppo di variabili relative all'input dell'attività innovativa (Tab. 3). L'input primario delle attività innovative sono le spese in ricerca & sviluppo. La lettura dei dati disaggregati fa emergere fatti stilizzati interessanti. Sul piano delle spese complessive e delle imprese (ricerca & sviluppo privata) la regione presenta una performance buona, in crescita soprattutto dal 2000: la quota sul Pil passa da 0,80 del 1995 a 1,50 del 2007 (le imprese da 0,40 a 0,80). Il gap con il Nord-Ovest, dove sono presenti i grandi gruppi industriali privati, rimane per le imprese, ma si riduce in modo significativo e si annulla per le spese totali, mentre si consolida quello col Nord-Est che denuncia modeste performance su ricerca & sviluppo, se pur con qualche segnale di miglioramento. Questo dato potrebbe essere una delle spiegazioni strutturali delle migliori performance su export e soprattutto produttività delle industrie e dei settori manifatturieri dell'Emilia-Romagna rispetto al Veneto e alla media del Nord-Est.

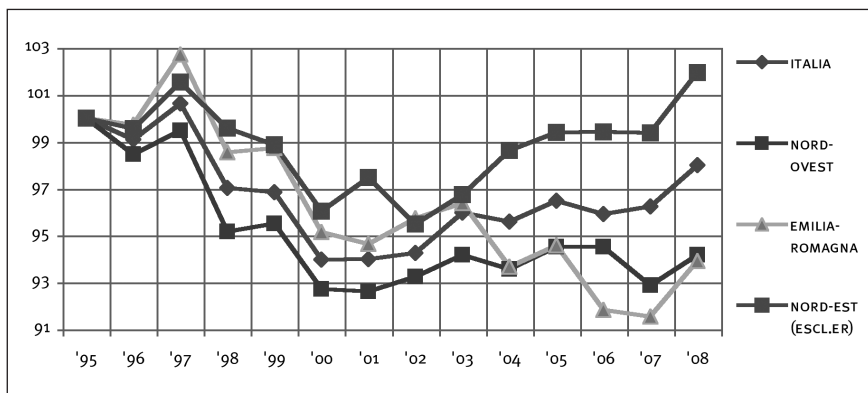
Analisi più dettagliate servirebbero per spiegare la discrasia tra maggiori spese in ricerca & sviluppo nel Nord-Ovest – ma in diminuzione proprio per le imprese dalle quali deriva la quota prevalente delle spese in ricerca & sviluppo (nel 1995 l'1 per cento del Pil su un totale di 1,3 per cento del Pil, nel 2007 si passa allo 0,96 per cento su un totale di 1,37) – e la mi-

Graf. 5 – Dinamica delle retribuzioni reali lorde per unità di lavoro dipendente, industria



Fonte: nostre elaborazioni su Istat (2009b).

Graf. 6 – Dinamica del costo del lavoro per unità di prodotto, industria



Fonte: nostre elaborazioni su Istat (2009b).

nore performance della produttività, anche in presenza di minori incrementi occupazionali. Emerge nel Nord-Ovest una discrasia tra input innovativo e performance, in un ambiente maggiormente caratterizzato dalle grandi imprese, che ricorda in parte quello di altri noti casi internazionali (General Motors nello specifico, l'industria dell'auto statunitense).

Questo può essere indicato come ulteriore segnale di debolezza strutturale del modello del Nord-Ovest, basato sulle grandi imprese industriali e forti dinamiche di *outsourcing* produttivo e delocalizzazione. L'ipotesi è che minori intensità di *networking*, minori complementarità tra *outsourcing* da un lato e la creazione, l'adozione e la diffusione di innovazioni all'altro, unitamente a strategie marcate di abbattimento dei costi del lavoro e di non elevato investimento in capitale umano, possano portare a un'efficacia ridotta delle spese in ricerca & sviluppo. Peraltro la necessità di un'associazione, o vera complementarità, tra vari determinanti delle performance, quali ricerca & sviluppo, training, *networking*, al fine di aumentare le performance innovative e di conseguenza quelle economiche, è ormai consolidato nella letteratura, sia a livello di paesi sia di aree regionali (Antonioli, Mazzanti, Pini, 2010; Ballot et al., 2001; Becker, Huselid, 1998; Cassidy et al., 2005; Dearden et al., 2005; Guidetti et al., 2008; Matteucci et al., 2005). Le imprese più performanti, ormai è mostrato da molta evidenza empirica, sono quelle che investono in più di una determinante della crescita dell'impresa e della produttività, ricercando complementarità che generano effetti più che additivi.

Dove invece la regione è stata penalizzata, in modo possiamo dire contro intuitivo, è nella spesa in ricerca & sviluppo delle pubbliche amministrazioni e degli enti di ricerca, con l'eccezione del forte salto in avanti del 2007. Prescindendo dal dato del 2007, se il gap con la media italiana è spiegabile con il ruolo rilevante giocato dalla regione Lazio in questo caso come centro di spesa primario, il divario con la media del Nord-Est (tra cui il Veneto) e del Nord-Ovest è ampio, e si è aggravato dal 2002 sino al 2006. Inoltre si nota che, fatta eccezione per una ripresa del ciclo positivo nel 2006, la spesa in ricerca non ha funzione anticiclica, anzi si abbassa quando la performance inizia, nel 2000-2002, a essere meno positiva. Questa è un'evidenza della sola spesa in ricerca & sviluppo pubblica, al netto di quella universitaria, che invece, pur esposta a ciclicità economico-politiche, presenta una dinamica meno preoccupante, soprattutto per la regione Emilia-Romagna, benché negli ultimi anni sembri indebolirsi in modo significativo passando dallo 0,4 per cento del Pil allo 0,35. L'Emilia-Romagna riflette comunque la dinamica e il livello italiano, superando di gran lunga Nord-Est e Nord-Ovest. Rimane anche da notare che i livelli si mantengono bassi per entrambe le voci nella gran parte dei confronti che si possono effettuare con altri paesi europei, di cui si dirà in seguito.

Tab. 3 – Risorse per l'innovazione

		1995	2007	DIFFERENZA 1995-2007
RICERCA E SVILUPPO				
SPESE TOTALI R&S SU PIL	ITALIA	1,00	1,18	0,18
	NORD-OVEST	1,30	1,37	0,06
	EMILIA-ROMAGNA	0,82	1,48	0,66
	NORD-EST (ESCL. ER)	0,61	0,94	0,33
SPESE IMPRESE R&S SU PIL	ITALIA	0,53	0,61	0,08
	NORD-OVEST	1,00	0,96	-0,05
	EMILIA-ROMAGNA	0,41	0,81	0,39
	NORD-EST (ESCL. ER)	0,30	0,51	0,21
SPESE PUBBLICA ED ENTI DI RICERCA R&S SU PIL	ITALIA	0,21	0,21	0,00
	NORD-OVEST	0,14	0,16	0,03
	EMILIA-ROMAGNA	0,13	0,31	0,17
	NORD-EST (ESCL. ER)	0,11	0,17	0,06
SPESE UNIVERSITÀ R&S SU PIL	ITALIA	0,25	0,36	0,10
	NORD-OVEST	0,16	0,24	0,08
	EMILIA-ROMAGNA	0,27	0,36	0,09
	NORD-EST (ESCL. ER)	0,20	0,26	0,06
PERSONALE				
PERSONALE FTE TOTALE SU POPOLAZIONE (X1000)	ITALIA	2,49	3,51	1,02
	NORD-OVEST	3,56	4,26	0,70
	EMILIA-ROMAGNA	2,79	5,43	2,64
	NORD-EST (ESCL. ER)	1,73	3,65	1,92
PERSONALE FTE IMPRESE SU POPOLAZIONE (X1000)	ITALIA	1,06	1,58	0,52
	NORD-OVEST	2,46	2,66	0,20
	EMILIA-ROMAGNA	1,19	2,89	1,70
	NORD-EST (ESCL. ER)	0,75	2,03	1,28
PERSONALE FTE PUBBLICO ED ENTI SU POPOLAZIONE (X1000)	ITALIA	0,58	0,73	0,15
	NORD-OVEST	0,48	0,64	0,16
	EMILIA-ROMAGNA	0,46	0,90	0,44
	NORD-EST (ESCL. ER)	0,30	0,55	0,25

Tab. 3 – Segue

		1995	2007	DIFFERENZA 1995-2007
PERSONALE (segue)				
PERSONALE FTE UNIVERSITÀ SU POPOLAZIONE (X1000)	ITALIA	0,85	1,20	0,34
	NORD-OVEST	0,62	0,97	0,34
	EMILIA-ROMAGNA	1,14	1,64	0,50
	NORD-EST (ESCL. ER)	0,68	1,08	0,40
PERSONALE FTE TOTALE SU UNITÀ DI LAVORO (X 1.000)	ITALIA	6,31	8,33	2,02
	NORD-OVEST	7,99	9,11	1,12
	EMILIA-ROMAGNA	5,68	10,58	4,90
	NORD-EST (ESCL. ER)	3,71	7,49	3,78
PERSONALE FTE IMPRESE SU UNITÀ DI LAVORO (X 1.000)	ITALIA	2,68	3,75	1,06
	NORD-OVEST	5,52	5,68	0,16
	EMILIA-ROMAGNA	2,41	5,63	3,22
	NORD-EST (ESCL. ER)	1,61	4,16	2,55
PERSONALE FTE PUBBLICO E ENTI SU UNITÀ DI LAVORO (X 1.000)	ITALIA	1,47	1,74	0,27
	NORD-OVEST	1,07	1,36	0,30
	EMILIA-ROMAGNA	0,94	1,75	0,81
	NORD-EST (ESCL. ER)	0,65	1,12	0,47
PERSONALE FTE UNIVERSITÀ SU UNITÀ DI LAVORO (X 1.000)	ITALIA	2,15	2,84	0,69
	NORD-OVEST	1,40	2,07	0,67
	EMILIA-ROMAGNA	2,32	3,20	0,87
	NORD-EST (ESCL. ER)	1,46	2,21	0,75
BREVETTI DEPOSITATI ALLO EUROPEAN PATENT OFFICE		1995	2007*	DIFFERENZA 1995-2007*
BREVETTI ALLO EUROPEAN PATENT OFFICE SU ABITANTI RESIDENTI (X 1.000.000)	ITALIA (*AL 2006)	43,70	85,21	41,51
	NORD-OVEST (*AL 2004)	84,60	138,99	54,39
	EMILIA-ROMAGNA (* AL 2007)	94,92	168,86	73,94
	NORD-EST (ESCL.ER) (* AL 2004)	60,49	108,67	48,17

Fonte: nostre elaborazioni su Istat (2009c).

Ponendo attenzione al secondo indicatore, la quota del personale coinvolto in ricerca & sviluppo per abitante o per unità di lavoro occupato, si evince con nitidezza come la regione Emilia-Romagna migliori grandemente la propria posizione dal 1995 al 2007 soprattutto per le imprese e per l'università, i due soggetti che contribuiscono a innalzare la quota complessiva, mentre il Nord-Est si colloca su livelli molto bassi e migliora la propria posizione per opera della pubblica amministrazione e degli enti di ricerca, e non tanto per il contributo fornito dalle imprese, fatta eccezione per gli ultimi due anni particolarmente positivi.

Infine, anche l'evidenza empirica relativa all'intensità brevettuale (numero di brevetti presentati allo *European Patent Office* per milione di abitanti) fornisce una chiara indicazione a favore della regione Emilia-Romagna. L'intensità brevettuale raggiunge livelli ben superiori a quelli delle aree geografiche Nord-Est e anche Nord-Ovest, e più che doppi rispetto a quello italiano. Nel caso dei brevetti, l'Emilia-Romagna si distingue anche sul piano internazionale, collocandosi al livello del Giappone, mentre gli altri paesi europei rilevanti si collocano ben al di sotto, con la differenza significativa della Germania che spicca per valori doppi rispetto al Giappone medesimo.

Al di là dei segnali positivi sopra richiamati rimane comunque l'evidenza di performance comparate considerevolmente inferiori del sistema nazionale, e anche di quello regionale, se confrontato con i principali paesi europei e alcuni paesi extra-europei industrializzati. La Germania, pilastro nel confronto in ambito europeo per le relazioni commerciali intrattenute con l'Italia e con l'Emilia-Romagna nello specifico, presenta una spesa in ricerca & sviluppo sul Pil di una volta e mezzo superiore, sia per il totale sia per le imprese. È noto che se il confronto è fatto con Stati Uniti e Giappone i dati sono disarmanti, ma anche in sede europea complessiva (Eu27) l'Italia esce molto male. Sul personale, usando due indicatori che consentono comparazioni (risorse umane impegnate in attività legate alla scienza e alla tecnologia sul totale delle forze di lavoro, e ricercatori impegnati in attività di ricerca sul totale degli occupati), emerge un gap altrettanto significativo. Sul primo indicatore il gap di 10 punti percentuali con altri paesi non è stato affatto colmato dal 1997 al 2008, mentre sul secondo indicatore l'Italia presenta una quota media (3 per cento) che è la metà di quella dell'Eu27 (6 per cento), con la Germania che si muove tra il 7 e l'8 per cento. Il posizionamento dell'Italia, secondo l'ultima analisi realizzata dall'Oecd (2009) per il *Science, Technology and Industry Scoreboard 2009*, distingue cinque macro aree: A. Fi-

nanziare l'innovazione; B. Puntare su nuove aree di crescita; C. Competere nell'economia mondiale; D. Introdursi nella ricerca globale; E. Investire nell'economia della conoscenza. Risulta che solo nell'ultima area il nostro paese si posizione sopra la media dei paesi Oecd, mentre debolezze strutturali gravi riguardano la prima, la terza e la quarta area; nella media Oecd si è per la seconda area, con alcune «eccellenze» per due specifici indicatori di questa (brevetti relativi all'ambiente e brevetti relativi alla salute). Piuttosto ampia è la distanza che ci separa dalle *best performance* dei paesi del G7, mentre maggiore è la vicinanza con le loro *worst performance* (Tab. 4)

Tab. 4 – Posizionamento Italia in Science, Technology and Industry Scoreboard 2009

PAESI	FINANZIARE L'INNOVA- ZIONE	PUNTARE SU NUOVE AREE DI CRESCITA	COMPETERE NELL'ECONO- MIA MON- DIALE	INTRODURSI NELLA RICERCA GLOBALE	INVESTIRE NELL'ECONO- MIA DELLA CONOSCENZA	TOTALE
CANADA	107,394	142,681	81,602	145,346	84,008	112,206
FRANCIA	163,505	117,063	90,061	120,480	105,165	119,255
GIAPPONE	84,266	161,057	97,898	47,178	90,669	96,214
REGNO UNITO	105,501	127,460	123,840	173,239	124,287	130,865
USA	99,390	146,808	88,897	96,445	107,593	107,827
GERMANIA	82,268	131,589	99,673	68,761	95,793	95,617
ITALIA	76,656	95,601	47,811	64,545	109,363	78,795
OECD	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
VALORE MASSIMO NEI G7	225,481	200,603	158,827	179,719	171,420	187,210
VALORE MINIMO NEI G7	13,652	75,516	32,445	27,887	41,201	38,140

Fonte: nostre elaborazioni su Oecd (2009).

Se la comparazione tra quadro nazionale e internazionale è piuttosto negativa, una rappresentazione più favorevole emerge dal contesto regionale. L'ultimo rapporto Inno-Metrics, *Regional Innovation Scoreboard 2009* (Hollanders, Tarantola, Loschky, 2009), evidenzia come l'Emilia-Romagna si collochi, assieme alla Lombardia, nella fascia alta delle regioni europee per intensità innovativa, per risorse impegnate dalle imprese e per risultati del processo innovativo, mentre mostra segni di gravi deficit quanto ai fattori che costituiscono gli *enablers* (fattori di sostegno) del processo innovativo, fra cui il numero di laureati sulla popolazione residente e l'accesso alla comunicazione a banda larga, aree nelle quali le performance regionali sono mediocri anche in ambito nazionale. Emerge così che il sistema delle imprese in regione svolge un ruolo cruciale nel processo innovativo, tale da collocare il sistema regionale ai vertici su scala europea, compensando deficit strutturali per profili più istituzionali e di contesto.

Ritornando alla comparazione sugli input innovativi tra l'Emilia-Romagna rispetto al contesto nazionale e al Nord-Est e al Nord-Ovest, risulta comunque un vantaggio evidente che si è consolidato nel corso degli ultimi dieci anni, e questo può costituire un fattore significativo per spiegare la migliore performance della produttività dei settori industriali, del costo del lavoro per unità di prodotto e quindi delle esportazioni dell'Emilia-Romagna, in presenza di un'attività innovativa che si consolida nella innovazione di prodotto e che opera come compensazione di una competitività di prezzo che risente in modo negativo dell'apprezzamento dell'euro.

4.3 Le relazioni industriali

Tra gli elementi del contesto istituzionale che possono determinare differenze nelle performance innovative tra contigui sistemi territoriali di produzione, e sulla base del quale le stesse imprese delineano le proprie strategie innovative, sta il sistema di relazioni industriali.

Il fenomeno delle relazioni industriali è indubbiamente molto «denso». Esso sintetizza legami e relazioni con l'ambiente sociale in cui rappresentanze sindacali e imprese si trovano a operare, con il contesto istituzionale all'interno del quale si formano e vengono determinati i rapporti tra gli attori sociali, con il portato storico derivante dal passato delle relazioni industriali stesse, con elementi di carattere psicologico individuali e collettivi che contribuiscono a definire le forme correnti delle relazioni di lavoro, con le istituzioni di governo centrali e locali, le cui politiche possono favorire o sco-

raggiare processi concertativi tra gli attori sociali. La complessità e la ricchezza delle interazioni che il sistema di relazioni industriali ha con elementi chiave del contesto istituzionale e socio-economico testimonia l'effettiva importanza per lo sviluppo e la tenuta dei sistemi produttivi locali, come peraltro le azioni intraprese per contrastare la crisi economica recente nella regione Emilia-Romagna confermano.

A rendere ancor più articolato lo studio delle relazioni industriali è il fatto che la lente attraverso cui effettuarne l'analisi può essere di carattere macro, meso o micro economico. La prospettiva privilegiata nel presente lavoro è di carattere micro, in quanto ci si focalizza sulla disamina di alcuni aspetti relativi al coinvolgimento di dipendenti e rappresentanze nelle imprese. A livello d'impresa l'analisi delle relazioni industriali non risulta meno complessa e stimolante rispetto a una prospettiva macro, in quanto cambiamento tecnologico e organizzazione della produzione e del lavoro interagiscono con le caratteristiche delle relazioni industriali, riconfermando l'importanza di queste ultime come elemento *context specific* che governa i rapporti tra management e rappresentanze.

Relazioni industriali meno conflittuali e più partecipative, che si concretizzano in un maggiore coinvolgimento di rappresentanze sindacali o dei dipendenti all'impresa, possono avere effetti positivi sia sull'intensità innovativa delle imprese sia, indirettamente, sulla performance economica delle stesse (Antonioli, 2009; Antonioli, Mazzanti, Pini, 2010; Addison, Belfield, 2008; Bryson, Charlwood, Forth, 2006).

Le forme di rappresentanza degli interessi dei lavoratori, così come le forme di partecipazione all'impresa, possono essere sintetizzate in due tipologie: una indiretta e una diretta. Alla prima tipologia, più tradizionale, che avviene attraverso lo strumento delle rappresentanze sindacali, si sono affiancate forme di rappresentanza/partecipazione diretta dei dipendenti, favorite anche dall'introduzione di nuove pratiche organizzative volte ad aumentare il coinvolgimento diretto dei lavoratori che, in parte, mette anche in discussione il ruolo tradizionale delle rappresentanze sindacali.

Quale che sia la posizione tenuta nei confronti dei due modelli di partecipazione, diretta e indiretta, è evidente che il tradizionale modello di relazioni industriali è stato ed è messo in discussione dalla diffusione di pratiche organizzative che implicano un maggiore coinvolgimento dei dipendenti. Non è un caso che una recente letteratura sia nazionale sia internazionale (Antonioli, Pini, 2005; Pini, 2005; Machin, Wood, 2005), abbia posto l'ac-

cento sulla potenziale esistenza di meccanismi di sostituibilità o complementarità tra le diverse forme di partecipazione. Da un lato, infatti, l'adozione di pratiche organizzative che inducono una maggiore partecipazione diretta dei dipendenti, aumentando la *job satisfaction* o generando fenomeni di *job empowerment*, può ridurre lo spazio per la presenza delle rappresentanze sindacali sul luogo di lavoro perché potrebbero diventare ridondanti «agli occhi dei dipendenti» (Machin, Wood, 2005). D'altro canto, una relazione non conflittuale, ma cooperativa tra sindacato e impresa può generare vantaggi condivisi in accordo con il *mutual gains model*, sopra ricordato, anche in presenza di pratiche organizzative che inducano una maggiore partecipazione diretta dei dipendenti.

In sintesi, le relazioni industriali assumono un importante ruolo sia nel processo innovativo sia nella determinazione della performance economica d'impresa (Menezes-Filho, Van Reenen, 2003; Antonioli, Pini 2009). Infatti, il sindacato può agire come elemento di freno nei confronti dell'innovazione e può determinare un potenziale problema di *hold up* sul management (o sugli *shareholders*), riducendone la propensione a innovare. Tuttavia, la *collective voice* del sindacato aiuta a ridurre e risolvere le controversie di lavoro e a disincentivare il turnover dei dipendenti, contribuendo a creare un ambiente di lavoro più stabile e a esercitare un effetto positivo sul morale dei lavoratori. In un contesto caratterizzato da relazioni industriali più partecipative e da una logica di vantaggi condivisi tra le parti sociali, il management può quindi trovare un incentivo maggiore a investire in innovazione. Soltanto l'analisi empirica consente di verificare quale sia l'impatto del sindacato e/o delle caratteristiche delle relazioni industriali sulla performance innovativa delle imprese. Lo stesso vale per quanto riguarda la performance economica dell'impresa (Addison, 2005; Antonioli, 2009; Antonioli, Mazzanti, Pini, 2010), nei confronti della quale il sistema di relazioni industriali può esercitare sia effetti diretti sia indiretti. Questi ultimi si manifestano attraverso gli effetti esercitati dal sistema di relazioni industriali sull'attività innovativa d'impresa e sugli elementi, vari e complessi, che determinano la *job satisfaction* dei lavoratori.

Alla luce degli stimoli che provengono dalla letteratura teorica sono stati prodotti diversi lavori sul tema delle relazioni industriali e delle modalità di partecipazione per sistemi produttivi locali della regione Emilia-Romagna, date anche le caratteristiche idiosincratiche del sistema di relazioni industriali regionale che si pone alla stregua di un laboratorio di analisi per veri-

ficare se buone relazioni industriali siano effettivamente vantaggiose sia per i dipendenti sia per le imprese. In un sistema industriale nel quale la presenza del sindacato è estremamente radicata e diffusa, con tassi di sindacalizzazione elevati, il confronto tra direzione aziendale e rappresentanze sindacali si afferma con prassi consolidate e strutturate, come è confermato negli anni da diversi lavori focalizzati su specifici e importanti sistemi produttivi locali della regione (Antonioli, Pini, 2004; Antonioli, Pini, 2005; Antonioli, 2009; Antonioli, Mazzanti, Pini, 2010). Le relazioni industriali, «pur in presenza di vari elementi di criticità (competenze delle Rsu, comportamento del management, fattore dimensionale d'impresa), assumono ancor più valenza alla luce delle complementarità con le diverse componenti dell'innovazione e del riscontro di performance economiche superiori proprio nelle imprese ove sussiste un miglior dialogo sociale tra le parti» (Antonioli, Pini, 2009, p. 96).

Tra i principali risultati che si innervano all'interno di progetti di analisi strutturati e dettagliati riguardanti sistemi produttivi locali dell'Emilia-Romagna (Reggio Emilia, Parma, Modena, Ferrara), che prendono in esame molteplici caratteristiche delle imprese, ricordiamo i seguenti.

In primo luogo, emerge come risultato sostanzialmente stabile una relazione positiva tra strategie di innovazione e sistema di relazioni industriali quando esso si configura come partecipativo, senza per questo escludere momenti anche strutturati di conflitto. Sono soprattutto le innovazioni di carattere organizzativo e i processi di formazione ad associarsi positivamente con buone relazioni industriali. Altre sfere di innovazione, quali quella tecnologica o delle tecnologie di rete, rimangono più saldamente all'interno della sfera di controllo «esclusiva» del management. In sostanza, la possibile interpretazione che si è data a tale risultato, utilizzando una chiave di lettura di sintesi, è che esistano due tipologie di innovazione: *industrial relations driven* e *management driven*. Le prime sono innovazioni «guidate» da un sistema partecipativo di relazioni industriali in cui rappresentanze sindacali e dipendenti sono quantomeno consultati sui processi legati a cambiamenti in tali sfere innovative. Le seconde sono prevalentemente «guidate» dagli orientamenti strategici decisi dal management, senza che vi sia a corollario una qualche forma di partecipazione diretta/indiretta di rappresentanze e/o dipendenti.

Il secondo risultato importante, connesso comunque al precedente, è che un sistema di relazioni industriali partecipativo è associato positivamente al-

le performance economiche delle imprese. Tale legame emerge prevalentemente in chiave indiretta, piuttosto che diretta. In altri termini, il legame positivo sembra essere mediato dal ruolo svolto dall'innovazione come fattore di competitività e *driver* dei risultati economici, cioè dal legame tra strategie di innovazione e relazioni industriali partecipative.

Un ulteriore risultato riguarda le caratteristiche della partecipazione dei dipendenti e delle rappresentanze. Le analisi condotte evidenziano meccanismi di partecipazione che si mantengono entro confini definiti, formali spesso, sempre strutturati, e non sempre sostanziali. I processi decisionali sono prerogativa del management, mentre dipendenti e/o rappresentanze sono generalmente informati e/o consultati, ma la consultazione non implica forme di partecipazione attiva ai processi decisionali, come invece implicano meccanismi di negoziazione con le rappresentanze, o di delega, nel caso dei dipendenti.

Infine, la questione della complementarità o sostituibilità tra le forme di partecipazione, diretta e indiretta, sembra risolversi per i contesti produttivi analizzati a sostegno dell'ipotesi di complementarità: dove è più frequente il coinvolgimento dei dipendenti si manifesta in modo più intenso anche il confronto tra management e rappresentanze. Le esigenze di forme di rappresentanza e partecipazione strutturate, che coinvolgono un organismo quale il sindacato, sembrano essere funzionali a contesti d'impresa più dinamici e innovativi, dove i cambiamenti organizzativi, e non solo quelli, diventano più complessi e ambiziosi. Nonostante ciò, non debbono essere sottostimate le sfide potenziali ed effettive che vengono avanzate alla tradizionale forma di rappresentanza e partecipazione indiretta da forme di partecipazione diretta dei dipendenti, favorite e accompagnate dagli stessi cambiamenti in ambito organizzativo. Le complementarità delle forme di partecipazione, nonché il loro possibile modificarsi verso forme di partecipazione diretta, con il rischio di relativizzare quella indiretta, risulta anche rilevante per le condizioni di lavoro e per la loro evoluzione a seguito dell'introduzione di innovazioni. Sulle condizioni di lavoro, come facilmente intuibile, un sistema di relazioni industriali partecipativo influisce positivamente. Laddove i cambiamenti sono introdotti a seguito di procedure più o meno formalizzate di consultazione con dipendenti e rappresentanze, sono probabilmente governati da una maggiore sensibilità nei confronti del potenziale impatto che possono avere sul benessere dei dipendenti.

I risultati delle analisi condotte suggeriscono quindi di considerare la qualità del confronto tra direzione e rappresentanze e/o dipendenti come uno dei fattori che l'impresa affianca alle politiche innovative nelle sue strategie competitive non tradizionali, al fine di realizzare performance superiori. Tuttavia, le sfide da affrontare nel prossimo futuro, anche in considerazione dell'accelerazione che la crisi economica comporta verso modalità di confronto anche conflittuali tra le parti sociali, riguardano non solo il ruolo delle rappresentanze sindacali all'interno delle imprese, ma anche le competenze delle rappresentanze stesse, la loro capacità di lettura delle situazioni contingenti e delle linee strategiche aziendali, e la stessa visione che esse hanno circa le prospettive delle relazioni economiche.

Per taluni degli aspetti di cui sopra, è utile anticipare alcuni dei risultati preliminari che derivano da una recente indagine effettuata sulle imprese manifatturiere con sedi produttive in Emilia-Romagna⁶. La loro rilevanza risiede non solo nel fatto che questa indagine costituisce l'evidenza più recente sul tema, ma anche che introduce alcuni elementi di novità che meriteranno ulteriori riflessioni. In essa vi è evidenza di fenomeni sia di complementarità sia di sostituibilità tra modalità di partecipazione, approssimate da indici di coinvolgimento delle rappresentanze sindacali (informate, consultate o interessate da processi di negoziazione) e dei dipendenti (informati, consultati) sui cambiamenti realizzati nelle diverse sfere di innovazione (nel campo organizzativo, tecnologico, ambientale, in quello della formazione e delle tecnologie di rete), oltre che nelle strategie di internazionalizzazione.

La relazione tra innovazione e coinvolgimento di rappresentanze e dipendenti mostra che lo stato del mondo in cui vi è assenza o basso coinvolgimento delle Rsu, congiunto a basso coinvolgimento dei dipendenti, si associa sfavorevolmente all'intensità innovativa nelle distinte sfere considerate (Tab. 5.1). L'opposto vale per quegli stati del mondo caratterizzati da alto coinvolgimento dei dipendenti, che si rivelano in assoluto i più «premianti» per ciò che concerne l'intensità innovativa su tutte le sfere considerate, e alto coinvolgimento delle rappresentanze. Allo stesso tempo, anche il singolo stato del mondo caratterizzato da elevato coinvolgimento delle Rsu si presenta come più favorevole per l'intensità innovativa rispetto a quelli con basso coinvolgimento o assenza delle Rsu. Tuttavia, occorre sottolineare alcune relazioni peculiari che evidenziano un elevato livello di associazione tra coin-

⁶ Vedi le tabelle 7.1-7.5 in Antonioli, Bianchi, Mazzanti, Montresor, Pini (2010).

volgimento dei dipendenti e attività innovativa anche in assenza di Rsu. Nello specifico, in presenza di alto coinvolgimento dei dipendenti, è spesso preferibile per l'intensità innovativa lo stato del mondo con assenza di Rsu rispetto a quello con basso coinvolgimento delle Rsu. Questo vale per l'indice di innovazione complessivo, l'innovazione organizzativa, la formazione, l'innovazione tecnologica e le tecnologie di rete⁷.

Se consideriamo le interazioni tra coinvolgimento, innovazione e performance economiche emergono ulteriori risultati interessanti, che inducono a confermare l'ipotesi dell'importanza di un sistema di relazioni industriali meno conflittuale, che si concretizzi a livello d'impresa nel coinvolgimento di rappresentanze sindacali e dipendenti. L'associazione tra performance economiche del periodo 2006-2008 e relazioni industriali (Tab. 5.2) evidenzia un premio di complementarità per le pratiche di coinvolgimento intenso dei dipendenti e delle Rsu, rispetto al coinvolgimento scarso o assenza di Rsu. Tuttavia, quando si prenda in considerazione la performance del 2009, tale complementarità tra le due tipologie di coinvolgimento si «spezza», diventando premiante uno stato del mondo caratterizzato da alto coinvolgimento dei dipendenti, ma basso coinvolgimento delle rappresentanze sindacali o loro assenza. Se ciò vale per la performance economica complessiva, lo stesso vale – e in modo ancor più netto – per il singolo indicatore di produttività (Tab. 5.3).

L'interazione con l'indice aggiuntivo di innovazione complessiva mostra altri risultati interessanti (Tab. 5.4). Focalizzando l'attenzione sulla performance in termini di produttività, tenendo in considerazione che gli stessi risultati valgono anche quando si consideri l'indice di performance complessiva⁸, lo stato del mondo in cui si ha una intensità innovativa superiore alla media è sempre premiante. Inoltre, prendendo in considerazione anche la modalità di coinvolgimento dei dipendenti, quando interagita con l'indice di innovazione, si nota che il premio di produttività si ha quando oltre a una intensità innovativa superiore alla media si registra anche un alto coinvolgimento dei dipendenti. Lo stesso risultato non vale sempre per ciò che riguarda il coinvolgimento delle Rsu. L'assenza di queste ultime o un loro basso coinvolgimento in presenza di intensità innovativa elevata è più premian-

⁷ Per i risultati sugli specifici indici di innovazione, vedi l'analisi in Antonioli, Bianchi, Mazzanti, Montresor, Pini (2010).

⁸ Per i risultati sull'indice di performance complessiva, vedi l'analisi in Antonioli, Bianchi, Mazzanti, Montresor, Pini (2010).

te di uno stato del mondo in cui il loro coinvolgimento è elevato. Da notare, tuttavia, che bassa intensità di innovazione e basso coinvolgimento delle Rsu o loro assenza sono comunque associate a una performance di produttività fortemente penalizzante.

Tab. 5.1 – Coinvolgimento dei dipendenti e rappresentanze e innovazione (indice 0-1)

<i>INDICE SINTETICO INNOVAZIONE (SEI SFERE #)</i>	<i>COINVOLGIMENTO DEI DIPENDENTI</i>		<i>TOTALE</i>
<i>COINVOLGIMENTO DELLE RAPPRESENTANZE *</i>	BASSO	ALTO	
BASSO	0,303	0,364	0,311
ALTO	0,335	0,383	0,353
<i>COINVOLGIMENTO DELLE RAPPRESENTANZE ^</i>			
BASSO	0,307	0,359	0,313
ALTO	0,340	0,388	0,358
NO RSU	0,287	0,365	0,307
TOTALE	0,310	0,374	0,323

Nota: * sopra e sotto la media calcolata tra tutte le imprese con e senza Rsu; ^ sopra e sotto la media calcolata tra le imprese con Rsu, assenza Rsu in classe No Rsu; # sfere strategiche di innovazione: organizzativa, tecnologica, formazione, tecnologie di rete, ambiente, internazionalizzazione.

Tab. 5.2 – Coinvolgimento dei dipendenti e rappresentanze e performance economiche (indice 0-1)

<i>PERFORMANCE ECONOMICA COMPLESSIVA 2006-2008</i>	<i>COINVOLGIMENTO DEI DIPENDENTI</i>		<i>TOTALE</i>
<i>COINVOLGIMENTO DELLE RAPPRESENTANZE *</i>	BASSO	ALTO	
BASSO	0,623	0,613	0,622
ALTO	0,625	0,683	0,647
<i>COINVOLGIMENTO DELLE RAPPRESENTANZE ^</i>			
BASSO	0,625	0,626	0,625
ALTO	0,618	0,675	0,640
NO RSU	0,624	0,629	0,625
TOTALE	0,624	0,650	0,629

Tab. 5.2 – Segue

PERFORMANCE ECONOMICA COMPLESSIVA 1Q 2009	COINVOLGIMENTO DEI DIPENDENTI		TOTALE
COINVOLGIMENTO DELLE RAPPRESENTANZE *	BASSO	ALTO	
BASSO	0,392	0,496	0,406
ALTO	0,362	0,401	0,377
COINVOLGIMENTO DELLE RAPPRESENTANZE ^			
BASSO	0,398	0,444	0,403
ALTO	0,343	0,382	0,358
NO RSU	0,383	0,610	0,441
TOTALE	0,386	0,446	0,398

Tab. 5.3 – Coinvolgimento dei dipendenti e rappresentanze e performance di produttività

PERFORMANCE ECONOMICA PRODUTTIVITÀ 2006-2008 (INDICE 0-1)	COINVOLGIMENTO DEI DIPENDENTI		TOTALE
COINVOLGIMENTO DELLE RAPPRESENTANZE *	BASSO	ALTO	
BASSO	0,575	0,594	0,578
ALTO	0,592	0,635	0,608
COINVOLGIMENTO DELLE RAPPRESENTANZE ^			
BASSO	0,581	0,594	0,582
ALTO	0,577	0,616	0,592
NO RSU	0,572	0,653	0,593
TOTALE	0,579	0,615	0,586
PERFORMANCE ECONOMICA PRODUTTIVITÀ 1Q 2009 (INDICE 0-4)			
COINVOLGIMENTO DELLE RAPPRESENTANZE *			
BASSO	1,626	2,214	1,702
ALTO	1,549	1,742	1,622
COINVOLGIMENTO DELLE RAPPRESENTANZE ^			
BASSO	1,667	2,050	1,709
ALTO	1,455	1,643	1,528
NO RSU	1,531	2,636	1,814
TOTALE	1,609	1,966	1,680

Nota: * sopra e sotto la media calcolata tra tutte le imprese con e senza Rsu; ^ sopra e sotto la media calcolata tra le imprese con Rsu, assenza Rsu in classe No Rsu.

Tab. 5.4 – Coinvolgimento dei dipendenti e rappresentanze, innovazione e performance economiche, complessive e di produttività

PERFORMANCE ECONOMICA PRODUTTIVITÀ 2006-2008 (INDICE 0-1)	INTENSITÀ INNOVAZIONE		TOTALE
COINVOLGIMENTO DEI DIPENDENTI E DELLE RAPPRESENTANZE	BASSO	ALTA	
BASSO	0,556	0,617	0,581
ALTO	0,588	0,603	0,598
COINVOLGIMENTO DEI DIPENDENTI			
BASSO	0,563	0,600	0,579
ALTO	0,566	0,639	0,615
COINVOLGIMENTO DELLE RAPPRESENTANZE *			
BASSO	0,551	0,613	0,578
ALTO	0,611	0,607	0,608
COINVOLGIMENTO DELLE RAPPRESENTANZE ^			
BASSO	0,562	0,610	0,582
ALTO	0,593	0,592	0,592
NO RSU	0,539	0,661	0,593
TOTALE	0,563	0,611	0,586
PERFORMANCE ECONOMICA PRODUTTIVITÀ 1Q 2009 (INDICE 0-4)			
COINVOLGIMENTO DEI DIPENDENTI E DELLE RAPPRESENTANZE			
BASSO	1,575	1,815	1,672
ALTO	1,543	1,787	1,698
COINVOLGIMENTO DEI DIPENDENTI			
BASSO	1,566	1,667	1,609
ALTO	1,579	2,150	1,966
COINVOLGIMENTO DELLE RAPPRESENTANZE *			
BASSO	1,573	1,879	1,702
ALTO	1,548	1,667	1,622
COINVOLGIMENTO DELLE RAPPRESENTANZE ^			
BASSO	1,613	1,842	1,709
ALTO	1,360	1,617	1,528
NO RSU	1,583	2,105	1,814
TOTALE	1,568	1,803	1,680

Nota: * sopra e sotto la media calcolata tra tutte le imprese con e senza Rsu; ^ sopra e sotto la media calcolata tra le imprese con Rsu, assenza Rsu in classe No Rsu.

Analizzando, da ultimo, le specifiche modalità di coinvolgimento sia dei dipendenti sia delle rappresentanze emergono altri interessanti risultati (Tab. 5.5). Sulla performance di produttività, per entrambi i periodi considerati (2006-2008 e 2009 1Q), si confermano i risultati ottenuti per quanto riguarda il coinvolgimento dei dipendenti: stati del mondo in cui a elevata intensità innovativa si associ informazioni o consultazione dei dipendenti sono i più premianti. In aggiunta, per il 2009 sembra preferibile che i dipendenti siano consultati piuttosto che solo informati. Quindi, pare che relazioni industriali più sostanzialmente partecipative per i dipendenti siano premianti in termini di performance, quando associate a elevata intensità innovativa, anche in un periodo di grave crisi economica. Diverso è il caso del coinvolgimento delle Rsu. Sulla performance di produttività del 2006-2008, elevata intensità innovativa e consultazione delle Rsu sono premianti in termini di performance, ma non così per la negoziazione o la semplice informazione. Inoltre, tutti i diversi gradi di coinvolgimento (informate, consultate o coinvolte in processi di negoziazione) delle Rsu non sono premianti se si considera il 2009, periodo per il quale risultano «preferibili» stati del mondo in cui si ha basso coinvolgimento delle rappresentanze.

In sintesi, i risultati non evidenziano sempre fenomeni di complementarietà tra le due forme di coinvolgimento. Al contrario, non sono rari i casi in cui ci troviamo di fronte a situazioni che sembrano indicare l'esistenza di un certo grado di sostituibilità tra coinvolgimento dei dipendenti e delle rappresentanze. Forzando un poco l'interpretazione possiamo affermare che le modalità di partecipazione diretta e indiretta, che qualificano un sistema di relazioni industriali come partecipativo, non sono sempre complementari tra loro, e che il ruolo delle rappresentanze sindacali deve essere probabilmente riconsiderato alla luce di relazioni a volte non premianti sia con l'intensità innovativa sia con la performance economica.

La questione che sorge è quindi quale possa essere il ruolo futuro, anche prossimo, delle rappresentanze sindacali unitarie a livello d'impresa, quali siano le competenze e il ruolo che i sindacati vorrebbero loro assegnare, quali siano le materie su cui effettivamente hanno possibilità di negoziare con il management. Il pericolo di uno svuotamento del ruolo delle rappresentanze sindacali non emerge direttamente dai dati a disposizione, ma rimane sullo sfondo dell'interpretazione dei risultati come elemento d'ombra che riteniamo non sia di giovamento né per i dipendenti né per le imprese stesse, almeno in assenza di altre forme di rappresentanza collettiva.

*Tab. 5.5 – Coinvolgimento (informazione, consultazione, negoziazione)
dei dipendenti e rappresentanze, innovazione
e performance economiche complessive e di produttività*

PERFORMANCE ECONOMICA PRODUTTIVITÀ 2006-2008 (INDICE 0-1)	INTENSITÀ INNOVAZIONE		TOTALE
<i>COINVOLGIMENTO DEI DIPENDENTI</i>	<i>BASSO</i>	<i>ALTA</i>	
INFORMAZIONE BASSA	0,540	0,610	0,572
INFORMAZIONE ALTA	0,579	0,611	0,595
CONSULTAZIONE BASSA	0,564	0,604	0,581
CONSULTAZIONE ALTA	0,560	0,626	0,601
TOTALE	0,563	0,611	0,586
PERFORMANCE ECONOMICA PRODUTTIVITÀ 1Q 2009 (INDICE 0-4)			
<i>COINVOLGIMENTO DEI DIPENDENTI</i>			
INFORMAZIONE BASSA	1,532	1,922	1,708
INFORMAZIONE ALTA	1,591	1,736	1,663
CONSULTAZIONE BASSA	1,551	1,719	1,623
CONSULTAZIONE ALTA	1,643	1,978	1,851
TOTALE	1,568	1,803	1,680
PERFORMANCE ECONOMICA PRODUTTIVITÀ 2006-2008 (INDICE 0-1)			
<i>COINVOLGIMENTO DELLE RSU*</i>			
INFORMAZIONE BASSA	0,554	0,621	0,585
INFORMAZIONE ALTA	0,572	0,602	0,587
CONSULTAZIONE BASSA	0,556	0,609	0,580
CONSULTAZIONE ALTA	0,594	0,615	0,606
NEGOZIAZIONE BASSA	0,559	0,612	0,582
NEGOZIAZIONE ALTA	0,619	0,608	0,611
TOTALE	0,563	0,611	0,586
PERFORMANCE ECONOMICA PRODUTTIVITÀ 1Q 2009 (INDICE 0-4)			
<i>COINVOLGIMENTO DELLE RSU*</i>			
INFORMAZIONE BASSA	1,513	1,877	1,681
INFORMAZIONE ALTA	1,620	1,740	1,679
CONSULTAZIONE BASSA	1,568	1,846	1,694
CONSULTAZIONE ALTA	1,567	1,684	1,632
NEGOZIAZIONE BASSA	1,556	1,810	1,669
NEGOZIAZIONE ALTA	1,727	1,769	1,757
TOTALE	1,568	1,803	1,680

Nota: * sopra e sotto la media calcolata tra tutte le imprese con e senza Rsu.

5. Divergenti dinamiche settoriali: valore aggiunto, produttività e retribuzioni

Sul piano settoriale, analisi più approfondite necessiterebbero di strumenti di decomposizione, quali la *shift share*, che scompongano la produttività in efficienza pura (a parità di specializzazione) ed effetto di specializzazione produttiva (a parità di efficienza). Tuttavia, anche guardando i dati in modo più descrittivo, con lenti sia statiche (la quota relativa dei vari settori nelle regioni di interesse e i livelli di valore aggiunto per occupato) sia dinamiche (l'andamento della produttività nei vari settori), si possono effettuare alcune considerazioni sulla «questione cruciale» della produttività del lavoro.

Nel complesso, distinguendo per macro-settori, si evince una spiccata divergenza tra industria e servizi, sia nei livelli sia nei tassi di crescita della produttività. Questa divergenza ha alla base differenti dinamiche nei valori aggiunti e nei volumi di occupazione, che poi si rispecchiano sulle dinamiche delle retribuzioni. Conviene approfondire tale aspetto, offrendo un quadro dettagliato dell'andamento di tali variabili cruciali per chiarire in prima approssimazione la performance economica regionale in termini comparativi rispetto ad altre aree geografiche nazionali (Italia, Nord-Est, esclusa Emilia-Romagna, e Nord-Ovest) in un arco temporale che va dal 1995 al 2008 (Tab. 6).

Come risulta dai tassi di crescita calcolati per diverse variabili occupazionali, di valore aggiunto, di produttività e retributive, con relativi differenziali tra aree geografiche, per i due macrosettori e per il totale, si nota un vantaggio comparativo del tessuto industriale della regione Emilia-Romagna rispetto alle altre aree geografiche considerate, ma un andamento molto meno favorevole per quanto riguarda il macro-settore dei servizi.

Partendo da una disamina puntuale di ciò che accade alle variabili considerate in termini di tasso di crescita annuale per l'industria, notiamo che la regione Emilia-Romagna ha una performance migliore rispetto a tutte le altre aree geografiche considerate per quanto riguarda valore aggiunto reale (1,47 per cento) e produttività del lavoro (0,74). Si conferma l'importanza del tessuto industriale nel modello di sviluppo regionale, che garantisce anche una crescita delle retribuzioni superiore a quanto non avvenga in Italia e nel Nord-Ovest. Esse sono invece in linea con la crescita delle retribuzioni nel Nord-Est, probabilmente per via di una maggiore omogeneità del tessuto industriale tra le aree geografiche. Ne consegue che il differenziale tra pro-

duttività e retribuzioni è minore nel Nord-Est rispetto a quanto lo sia in Emilia-Romagna. Nel Nord-Est, quindi, è stata distribuita al lavoro una quota maggiore di valore aggiunto rispetto a quanto non sia avvenuto in Emilia-Romagna tra 1995 e 2008, nonostante il radicamento e la forza del sindacato nel tessuto industriale emiliano, che avrebbe fatto pensare a una maggiore quota di valore aggiunto distribuita al lavoro in Emilia-Romagna rispetto alle altre regioni del Nord-Est.

*Tab. 6 – Occupazione, produttività, retribuzioni
(tassi di crescita annui medi, 1995-2008)*

VARIABILI	IND	SERV	TOT	IND	SERV	TOT
	ITALIA			EMILIA-ROMAGNA		
OCCUPATI	0,41	1,71	1,13	0,72	2,16	1,41
UNITÀ DI LAVORO	0,31	1,33	0,82	0,63	1,70	1,06
OCCUPATI DIPENDENTI	0,52	2,08	1,47	0,85	2,96	2,09
UNITÀ DI LAVORO DIPENDENTI	0,40	1,60	1,13	0,74	2,45	1,74
VALORE AGGIUNTO REALE	0,59	1,54	1,25	1,47	1,51	1,46
PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO PER ADDETTO	0,18	-0,16	0,12	0,74	-0,64	0,05
PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO PER UNITÀ DI LAVORO	0,28	0,20	0,42	0,83	-0,19	0,40
RETRIBUZIONE REALI PER OCCUPATO DIPENDENTE	0,47	0,12	0,22	0,80	-0,13	0,15
RETRIBUZIONE REALI PER UNITÀ DI LAVORO DIPENDENTE	0,59	0,58	0,56	0,92	0,37	0,50
REDDITI REALI DA LAVORO DIPENDENTE PER OCCUPATO DIP.	-0,08	-0,20	-0,13	0,12	-0,48	-0,27
REDDITI REALI DA LAVORO DIPENDENTE PER UNITÀ DI LAVORO DIP.	0,03	0,26	0,22	0,23	0,01	0,08

Tab. 6 – Segue

VARIABILI	IND	SERV	TOT	IND	SERV	TOT
	NORD-OVEST			NORD-EST (ESCL.ER)		
OCCUPATI	-0,14	1,88	1,13	0,75	1,96	1,35
UNITÀ DI LAVORO	-0,25	1,46	0,78	0,59	1,44	0,96
OCCUPATI DIPENDENTI	-0,12	2,24	1,35	0,92	2,28	1,69
UNITÀ DI LAVORO DIPENDENTI	-0,29	1,74	0,97	0,79	1,68	1,29
VALORE AGGIUNTO REALE	0,23	1,51	1,09	0,94	1,75	1,46
PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO PER ADDETTO	0,38	-0,36	-0,04	0,18	-0,20	0,10
PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO PER UNITÀ DI LAVORO	0,48	0,05	0,31	0,34	0,31	0,50
RETRIBUZIONE REALI PER OCCUPATO DIPENDENTE	0,60	0,09	0,19	0,80	0,14	0,37
RETRIBUZIONE REALI PER UNITÀ DI LAVORO DIPENDENTE	0,77	0,58	0,56	0,93	0,73	0,77
REDDITI REALI DA LAVORO DIPENDENTE PER OCCUPATO DIP.	-0,11	-0,31	-0,28	0,17	-0,23	-0,06
REDDITI REALI DA LAVORO DIPENDENTE PER UNITÀ DI LAVORO DIP.	0,06	0,18	0,51	0,30	0,36	0,34

Fonte: nostre elaborazioni su Istat (2009).

Diversamente dall'industria, per i servizi notiamo come tale settore sembri essere il punto debole dell'Emilia-Romagna rispetto alle altre aree geografiche per quanto concerne la crescita della produttività (-0,64 per cento annuo per addetto e -0,20 annuo per unità di lavoro); tutte le aree geografiche considerate mostrano andamenti non particolarmente favorevoli per produttività per addetto, ma non per unità di lavoro (che risulta sempre in crescita). Il valore aggiunto in termini reali cresce in linea con Nord-

Ovest e Italia, ma risulta inferiore in modo significativo alla crescita registrata per il Nord-Est (con uno scostamento del -0,24 per cento annuo). Nei confronti dell'Italia e del Nord-Ovest, ciò che rende negativa la crescita della produttività nei servizi in Emilia-Romagna è negativo il differenziale con le altre regioni sembra essere la crescita decisamente più elevata nel tempo dell'occupazione, non la minore crescita del valore aggiunto. Nel caso del Nord-Est, la minore dinamica della produttività spiega comunque metà del differenziale negativo di produttività per l'Emilia-Romagna. In generale, la produttività del lavoro in Emilia-Romagna scende nel tempo perché il denominatore (occupati o unità di lavoro) cresce più velocemente del numeratore (valore aggiunto), con quest'ultimo che aumenta in linea con le altre aree geografiche, fatta eccezione del Nord-Est, per il quale si ha una forte crescita della produttività con ottime performance occupazionali in quanto il valore aggiunto presenta una dinamica molto positiva.

In sintesi, dal lato dell'industria la regione Emilia-Romagna non crea molta più occupazione rispetto a un'area geografica come il restante Nord-Est, ma crea molto più valore aggiunto, quindi presenta una dinamica della produttività molto positiva. Lo stesso vale in termini ancora più amplificati se si considerano Italia e Nord-Ovest, rispetto alle quali la regione crea anche molta più occupazione nel settore secondario. Il tessuto industriale della regione, quindi, mostra un buono stato di salute e appare in grado di mantenersi competitivo grazie a produzioni a elevato valore aggiunto. Per ciò che emerge in chiave comparativa, e per quanto detto sinora, sembra auspicabile evitare il rischio allo stato attuale, ovvero in un momento di grave recessione, di un ridimensionamento di un tessuto industriale che negli ultimi dieci anni ha mostrato di saper creare valore aggiunto a tassi decisamente più elevati rispetto al resto d'Italia.

Per quanto concerne il lato dei servizi in Emilia-Romagna, si è creata molta più occupazione rispetto alle altre aree geografiche considerate, a fronte di un valore aggiunto che è cresciuto a tassi analoghi a quelli nazionali e del Nord-Ovest, ma a tassi piuttosto inferiori rispetto al Nord-Est. In ragione di ciò il tasso di crescita della produttività scende nel tempo, portando con sé una contestuale riduzione del tasso di crescita delle retribuzioni reali. Questa dinamica dei servizi spiega i differenziali negativi che la regione evidenzia sia in termini di produttività sia di retribuzioni per il complesso del sistema economico regionale.

È evidente che questo deficit di produttività, che trascina verso il basso le retribuzioni, pone problemi di sostenibilità temporale sia nei redditi percepiti sia nelle componenti di spesa che derivano da quei redditi. Ciò deve indurre una riflessione sul rischio che si realizzi nel tempo un ulteriore impoverimento del lavoro dipendente, spesso atipico, se la produttività non crescerà più velocemente di quanto non abbia fatto sinora, soprattutto se non crescerà più velocemente di quanto non cresca l'occupazione. La performance della produttività del lavoro nei servizi in Emilia-Romagna (e non solo) è infatti anche da attribuirsi, probabilmente, alla dimensione che il fenomeno del lavoro atipico ha assunto nell'ultimo decennio. La quota di lavoratori atipici nel terziario è decisamente superiore rispetto alla stessa quota nell'industria ed è cresciuta negli ultimi anni in modo significativo, raggiungendo il 14 per cento degli occupati alle dipendenze in regione. Nell'industria tale quota appare costante e al di sotto del 10 per cento. Inoltre, mentre nell'industria il peso degli atipici aumenta meno – anche in modo significativo – di quanto cresca l'occupazione, nel terziario si registra una crescita del peso degli atipici più che proporzionale della crescita dell'occupazione, portando così a innalzare, nella distribuzione dell'occupazione, la quota di atipici dal 58 per cento del 2004 al 66 del 2008 nei servizi, con una riduzione di quella dell'industria dal 34 al 28,5 per cento.

Non si possono trascurare a tal proposito i potenziali circoli viziosi generati dall'utilizzo del lavoro atipico quando questo si trasformi in semplice ricerca di flessibilità numerica e abbassamento del costo del lavoro, riduzione di tutele e creazione di forza lavoro segmentata, meno coinvolta in processi di formazione e, di conseguenza, meno produttiva e impiegata in attività a più basso valore aggiunto. Questi rischi sono non solo potenziali, ricordando anche alcune caratteristiche del lavoro atipico in regione messe in evidenza dai dati recenti dell'Istat (2009). Anzitutto la distribuzione per età, che evidenzia una forte relazione inversa per il peso degli atipici, con la fascia 14-25 anni degli occupati alle dipendenze in cui gli atipici sono giunti a pesare il 50 per cento circa nel 2008 dal 37 di cinque anni prima. A questa caratteristica si accompagna un forte differenziale di genere a sfavore della componente femminile che risulta grandemente penalizzata (tra i cinque e i dieci punti percentuali), in modo decrescente con l'età in tutte le fasce (eccetto gli over 65). Il titolo di studio è un'ulteriore variabile che introduce differenziali significativi, che penalizzano soprattutto le giovani generazioni in possesso di titoli di studio avanzati (dalla laurea triennale alle spe-

cialistiche e oltre, dove il peso degli atipici è giunto a essere pari al 40 per cento nel 2008).

6. Conclusioni

Osservando l'andamento delle performance del sistema industriale dell'Emilia-Romagna da metà degli anni novanta a oggi, e confrontandolo con l'andamento dell'Italia e di due aree fra le più dinamiche del paese come il Nord-Ovest e il Nord-Est, si sono sottolineati i seguenti elementi.

Il sistema regionale ha mostrato dinamiche positive nel mercato del lavoro, con buoni risultati in termini occupazionali e un aumento dell'intensità occupazionale della crescita, che si sono accompagnati però a una limitata crescita del reddito e connessa quasi invariata produttività del lavoro, e a un crescente ricorso a contratti di lavoro atipici, con punte nei settori dei servizi.

La forte propensione all'esportazione dei settori manifatturieri e delle imprese emiliano-romagnole ha contribuito ad accentuare i picchi e i cali nell'andamento del Pil regionale in concomitanza con le fasi espansive e recessive dei mercati di riferimento; il calo dei tassi di crescita del Pil e della produttività riscontrato nel paese si registra anche in regione, seppur a livelli leggermente più contenuti: questo risulta dall'andamento generalmente positivo di larga parte dei settori industriali, combinato però con un andamento negativo soprattutto nel settore dei servizi, che fa registrare tassi di crescita contenuti affiancati a un aumento dell'occupazione, con conseguente penalizzazione in termini di produttività.

Sul fronte della domanda, la tenuta dei consumi finali interni (specialmente la spesa delle famiglie) non si riscontra negli investimenti fissi, in particolare industriali, che mostrano una contrazione della quota regionale rispetto al livello nazionale; anche la componente pubblica della domanda interna in regione è in contrazione rispetto al dato italiano. La dinamica della componente estera della domanda per la regione è molto più favorevole rispetto alle aree più avanzate del paese, con un innalzamento soprattutto dall'introduzione dell'euro a oggi.

Alla luce di queste osservazioni e delle divergenze registrate nelle performance macro-settoriali si propone quindi una «terza via» – a fronte delle due letture prevalenti proposte dalla letteratura recente sull'andamento dell'eco-

nomia regionale: la tesi del declino o della bassa crescita, a un estremo, e la tesi della trasformazione, dei cambiamenti di struttura e di comportamento delle imprese che garantisce la sostenibilità del made in Italy, dall'altro lato – una «crescita sbilanciata», sostenuta da un lato dai settori industriali che registrano più elevati tassi di crescita del valore aggiunto e anche dell'occupazione rispetto alla media nazionale, e frenata dall'altro dai settori del terziario, che invece registrano dinamiche negative della produttività pur se con andamenti occupazionali positivi. Questa evidenza, che pure può caratterizzare nel complesso il quadro nazionale nell'ultimo decennio, pare esacerbarsi, nella sua dicotomia, in Emilia-Romagna.

La crescita mostrata dai settori industriali poggia su tre fattori prevalenti: la dinamica positiva della produttività del lavoro; l'intensa attività innovativa del sistema produttivo, pur se basata fortemente su strategie di adozione di soluzioni innovative; relazioni industriali tali da garantire pratiche di dialogo e di confronto, la cui presenza ha fatto registrare associazioni favorevoli all'attività innovativa e alla crescita.

A conclusione dell'analisi condotta, si sottolineano alcune fragilità del sistema economico regionale, che si possono tradurre facilmente in criticità per lo sviluppo futuro, e che meritano pertanto una attenta riflessione: le condizioni del procedere del processo innovativo, le carenze della sua componente istituzionale e di contesto; la divergenza nell'andamento della produttività nell'industria e nei servizi, e le conseguenze in termini di freno alla crescita; gli attesi bassi livelli di creazione di nuova occupazione in corrispondenza alla crescita, e la connessa necessità di nuovi possibili percorsi di specializzazione produttiva. Questi sono fra i primi campi di criticità del sistema economico regionale, quelli che se non affrontati possono trasformarsi in criticità serie della capacità competitiva e freni alla crescita delle imprese emiliano-romagnole.

Le risorse destinate all'innovazione in termini di investimento in ricerca & sviluppo, e anche l'indice di *output* innovativo rappresentato dei brevetti, collocano l'Emilia-Romagna nella fascia più innovativa delle regioni europee. Di segno nettamente opposto appare il posizionamento della regione in ambito europeo per quanto riguarda i cosiddetti *enablers*, i fattori di sostegno del processo innovativo. La regione risulta carente in termini di disponibilità di risorse umane qualificate con elevati livelli di istruzione; accesso a infrastrutture moderne, sia di trasporto sia di comunicazione; generazione di aggregazioni per raggiungere la massa critica minima per uno sforzo di ricerca

adeguato alla competitività internazionale; apertura e ricettività del sistema nei confronti di nuovi campi di attività, sia industriali sia nei servizi.

L'andamento della produttività nettamente meno soddisfacente nei servizi rispetto all'industria richiede una riflessione sia riguardo alle determinanti sia soprattutto in relazione alle possibili conseguenze negative per la competitività dell'industria. Inefficienze ed elevati costi dei servizi si possono tradurre in più alti costi di gestione del processo produttivo industriale, ma anche nell'impossibilità di rispondere al mercato negli stessi tempi dei concorrenti, e in una generale minore attrattività del territorio nei confronti di operatori economici di altri paesi, siano essi investitori, partner, imprese complementari con le quali costituire alleanze strategiche. Il freno alla crescita e alla competitività provocato dalle dinamiche registrate nei settori dei servizi richiede sforzi mirati, sia per la modernizzazione e l'innalzamento della produttività nei settori che registrano andamenti maggiormente sofferenti, sia per contrastare le disuguaglianze di accesso e permanenza nel mercato del lavoro dei lavoratori dei servizi, sia ancora per riflettere sull'accrescimento di un ruolo delle relazioni industriali anche nel settore dei servizi, foriero di un dialogo potenzialmente a supporto dell'attività innovativa. Emerge la necessità di accrescere l'efficienza e la specializzazione produttiva dei servizi, di innalzare il livello di qualificazione degli addetti ai servizi, di riflettere sulle modalità di rafforzamento del dialogo all'interno delle strutture organizzative che presiedono le attività al fine di garantire un contributo trasversale all'innovazione e alla ricerca di efficienza ed efficacia, sia per sfruttare opportunità di sviluppo in campi di attività non ancora sfruttati sia per fornire stimoli, supporto ai settori industriali e arricchimento dei loro prodotti con l'integrazione di servizi a essi abbinati. La competitività futura della regione, per uscire dalla crisi, potrebbe richiedere di coniugare le forti specializzazioni settoriali orientate all'export a una nuova sinergia industria-servizi, in una prospettiva meno dicotomica e parcellizzata delle specializzazioni dalle quali pur deriva la competitività del sistema economico.

Le performance modeste dei servizi potrebbero anche soffrire di scarse integrazioni, che dovrebbero transitare per l'adozione e la diffusione di tecnologie di rete, con i comparti industriali, di peculiari sofferenze di produttività «tecnologica» (il noto «morbo di Baumol»), più aspre in certi casi, infine di creazione occupazionale di medio-basso livello. Queste correlate componenti di sofferenza potrebbero essere esacerbate da un'altra «causa» di tipo più macroeconomico che si lega a tale crescita sbilanciata: una componente este-

ra della domanda dinamica che si contrappone a una componente interna caratterizzata da una stagnazione dei consumi privati, e legata inoltre, soprattutto nello specifico ambito dei servizi, a una più diseguale distribuzione del reddito e a una compressione nel lungo periodo delle quote salariali complessive nel Pil.

Tenendo conto della «inevitabile» crescita dei servizi, come quota del Pil/occupazione, anche in regioni più industrializzate, è quindi irrinunciabile sia integrare i servizi maggiormente con i comparti industriali sia enfatizzare di più nei servizi il ruolo dell'innovazione tecnologica a complemento della più «afferzata» leva della formazione. Una crescita più bilanciata, basata su investimenti ed esportazioni da un lato, consumi privati e pubblici dall'altro, necessita di un settore dei servizi «portante», caratterizzato da dinamiche della produttività e dei salari né in calo né stagnanti. Il rischio è altrimenti un ulteriore esacerbarsi della «crisi dei consumi», una delle basi della congiuntura negativa attuale, guidata dai bassi salari (di lavoratori tendenzialmente atipici) presenti nel macro settore comunque di maggior peso relativo, per Pil e occupazione, nelle economie avanzate, che non deve essere percepito e analizzato come «separato» dagli altri vantaggi competitivi di natura industriale.

Nell'attuale congiuntura, una «uscita» contrassegnata da una debole crescita economica e occupazionale rischia di essere strutturalmente fragile e difficilmente sostenibile. La gestione della crisi attuale, l'aiuto alle imprese nell'accedere al credito e soprattutto gli interventi di contrasto dei pesanti effetti sociali, vanno affiancati fin d'ora a riflessioni sulla sostenibilità dell'uscita dalla crisi e della futura crescita. Saranno sufficienti i «tradizionali» fattori di crescita del sistema industriale regionale per garantire una nuova fase di sviluppo d'ora in avanti? Il rischio di un permanere della bassa crescita della produttività va contrastato, evitando che ciò si traduca in un inaridimento delle relazioni industriali e in una conseguente perdita di quello stimolo alla capacità innovativa che da esse deriva. Si è riscontrata infatti una netta associazione fra relazioni industriali e attività innovativa, e fra esse e performance economica delle imprese, in quanto le relazioni industriali risultano un fattore complementare per la crescita.

La sopravvivenza dell'attuale sistema industriale regionale può effettivamente rappresentare un traguardo? A un esame accurato dei punti di forza e delle criticità del sistema regionale, ciò non sembra sufficiente. È necessario guardare più avanti, proiettare i rischi connessi alle criticità emerse e affron-

tarle, individuare alleati oltre frontiera con i quali rafforzare il proprio posizionamento sui mercati internazionali, intraprendere percorsi di investimento anche totalmente nuovi e di trasformazione profonda dell'attuale specializzazione settoriale. Osservando la localizzazione geografica delle esportazioni italiane e regionali, salta agli occhi una presenza ancora marginale delle imprese in macroaree a elevata crescita, Asia in primis, ma anche i paesi dell'Africa mediterranea. Anche per accrescere il presidio di questi mercati caratterizzati da alti tassi di crescita, la strada necessaria potrebbe essere quella delle alleanze strategiche con partner complementari, o anche concorrenti, l'aggregazione della cui offerta di prodotti potrebbe rendere accessibili mercati altrimenti sproporzionati per dimensione rispetto alla taglia tipica delle imprese regionali.

Come trasformarsi per fare cosa? L'integrazione servizi-industria va giocata su terreni nuovi. Guardiamo ad altri paesi industrializzati: alcuni puntano su salute e cura della persona, altri su ambiente e salvaguardia delle risorse naturali, altre nazioni anche più piccole sulla produzione, lo scambio, la valorizzazione e l'applicazione di saperi. L'Italia, e la regione Emilia-Romagna in particolare, in aggiunta hanno anche il tema del rafforzamento dell'identità delle comunità, dei servizi alle comunità, da coniugare con creatività e convivenza, ricchezza della diversità. Una riflessione decisa e partecipata su queste criticità, approfondimenti di ricerca specifici su ciascun punto, e l'elaborazione di percorsi individuali e collettivi per dare risposta alle aree di fragilità individuate, sembrano passi urgenti e nettamente alternativi all'attesa passiva che la crisi si esaurisca.

Bibliografia

- Addison J. (2005), *The Determinants of Firm Performance: Unions, Works Councils, and Employee Involvement/High-Performance Work Practices*, in *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 52, n. 3, pp. 406-450.
- Addison J.T., Belfield C.R. (2008), *Unions, Training and Firm Performance*, IZA discussion paper, n. 3294.
- Antonioli D. (2009), *Industrial Relations, Techno-Organizational Innovation and Firm Economic Performance*, in *Economia Politica*, vol. 26, n. 1, pp. 21-52.
- Antonioli D., Bianchi A., Mazzanti M., Montresor S., Pini P. (2010), *Innovazione, produttività, sistemi locali regionali: strategie di innovazione e risultati economici*.

- Un'indagine sulle imprese manifatturiere dell'Emilia-Romagna*, rapporto di ricerca, Ferrara, Università di Ferrara, presentato in Confindustria Emilia-Romagna, Bologna, 19 febbraio, mimeo.
- Antonioli D., Mazzanti M., Pini P. (2010), *Productivity, Innovation Strategies and Industrial Relations in SME. Empirical Evidence for a Local Manufacturing System in Northern Italy*, in *International Review of Applied Economics*, in corso di pubblicazione.
- Antonioli D., Pini P. (2004), *Dinamiche innovative e performance d'impresa: analisi cluster per un sistema industriale locale*, in *Istituzioni e Sviluppo Economico*, vol. 2, n. 1, pp. 65-104.
- Antonioli D., Pini P. (2005), *Partecipazione diretta, partecipazione indiretta e innovazioni tecno-organizzative. Alcuni risultati per il sistema locale di Reggio Emilia*, in *Quaderni di Rassegna Sindacale*, vol. VI, n. 2, pp. 195-226.
- Antonioli D., Pini P. (2009), *Impresa, relazioni industriali e innovazione. Dieci anni di indagini sui sistemi produttivi locali dell'Emilia Romagna*, in *Emilia-Romagna Europa*, vol. 1, n. 1, pp. 86-100.
- Ballot G., Fakhfakh F., Taymaz E. (2001), *Firm's Human Capital, R&D and Performance: A Study on French and Swedish Firms*, in *Labour Economics*, vol. 8, n. 4, pp. 443-462.
- Banca d'Italia (2003), *Relazione del Governatore*, 31 maggio, Roma, Banca d'Italia.
- Becker B., Huselid M. (1998), *High Performance Work Systems And Firm Performance. A Synthesis of Research and Managerial Implications*, in Feris G. (a cura di), *Research in Personnel and Human Resource Management*, vol. 16, pp. 53-101, Greenwich, JAI Press.
- Brandolini A., Bugamelli M. (a cura di) (2009), *Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano*, in *Questioni di Economia e Finanza*, n. 45, Roma, Banca d'Italia.
- Bryson A., Charlwood A., Forth J. (2006), *Worker Voice, Managerial Response and Labour Productivity: An Empirical Investigation*, in *Industrial Relations Journal*, vol. 37, n. 5, pp. 438-455.
- Cassidy M., Gorg H., Strobl E. (2005), *Knowledge, Accumulation, and Productivity: Evidence from Plant Level Data for Ireland*, in *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 52, n. 3, pp. 344-358.
- Ciocca P.L. (2003), *L'economia italiana: un problema di crescita*, in *Bollettino Economico*, n. 41, Roma, Banca d'Italia.
- Coltorti F. (2006), *Tra governatori e cardinali: ricette antiche per l'industria e nouvelles époques per le banche*, in *Economia e Politica Industriale*, n. 2.

- Cossentino F. (2009), *Riposizionamento competitivo e produttività. Processi di riaggiustamento dell'industria manifatturiera in Emilia-Romagna*, in *Economia & Lavoro*, vol. 43, n. 2, pp. 117-138.
- Dearden L., Reed H., Van Reenen J. (2005), *The Impact of Training on Productivity and Wages: Evidence from British Panel Data*, IFS working paper n. 16, Londra, IFS.
- Eurostat (2009), *Sistema di contabilità europea*, European Commission, Statistic database, in http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
- Faini R. (2004), *Fu vero declino? L'Italia negli anni '90*, in Toniolo G., Visco V., *Il declino economico dell'Italia*, Milano, Bruno Mondadori.
- Fortis M. (2009), *La crisi mondiale e l'Italia*, Bologna, Il Mulino.
- Fortis M., Quadrio Curzio A. (a cura di) (2006), *Industria e distretti. Un paradigma di perdurante competitività italiana*, Bologna, Il Mulino.
- Ginzburg A. (2005), *Le porte del cambiamento. A proposito di alcune recenti interpretazioni sulle cause del ristagno dell'economia italiana*, in *Economia & Lavoro*, vol. 38, n. 2, pp. 5-20.
- Ginzburg A., Bigarelli D. (2008) *Le nuove PMI*, Api-Camera di Commercio, Reggio Emilia, in www.r-i.it/doc/LenuovePMI.pdf
- Guidetti G., Mancinelli S., Mazzanti M. (2009), *Complementarity and Firm Training. Methodological Notes and Empirical Evidence for a Local Economic System*, in *The ICFAI Journal of Applied Economics*, vol. 8, n. 1, pp. 39-56.
- Hollanders H., Tarantola S., Loschky A. (2009), *Inno-Metrics, Regional Innovation Scoreboard 2009*, Pro Inno Europe, dicembre, mimeo, in www.proinno-europe.eu/
- Istat (2009a), *Misure di produttività*, Roma, Istat, dicembre.
- Istat (2009b), *Conti economici regionali*, Roma, Istat, novembre.
- Istat (2009c), *Indicatori di innovazione: ricerca e sviluppo, risorse umane, brevetti*, Roma, Istat.
- Istat (2009d), *Esportazioni, valori grezzi*, Roma, Istat.
- Istat (2009e), *Esportazioni di prodotti ad alta crescita di produttività*, Roma, Istat.
- Istat (vari anni), *Rilevazione delle forze di lavoro*, Roma, Istat.
- Machin S., Wood S. (2005), *Human Resource Management as a Substitute for Trade Unions in British Workplaces*, in *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 58, n. 2, pp. 201-218.

- Matteucci N., O'Mahony M., Robinson C., Zwick T. (2005), *Productivity, Workplace Performance and ICT: Industry and Firm Level Evidence for Europe and the US*, in *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 52, n. 3, pp. 359-385.
- Menezes-Filho N., Van Reenen J. (2003), *Unions and Innovation: A Survey of the Theory and Empirical Evidence*, in Addison J.T., Schnabel C. (a cura di), *International Handbook of Trade Unions*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Oecd (2009), *Science, Technology and Industry Scoreboard 2009*, Parigi, Oecd.
- Pini P. (2005), *Dinamiche innovative, partecipazione e risultati d'impresa in un sistema locale di produzione*, in *Economia Politica*, vol. 22, n. 1, pp. 3-23.
- Quintieri B. (2007), *Declino o cambiamento? Il (ri)posizionamento dell'industria italiana sui mercati internazionali*, presentato al convegno *Trasformazioni dell'industria italiana*, Isae, Roma, 14 giugno.
- Regione Emilia-Romagna (2008), *Rapporto sul mercato del lavoro 2007*, Bologna, Regione Emilia-Romagna.
- Regione Emilia-Romagna, Unioncamere Emilia-Romagna (2009), *Rapporto sull'economia regionale dell'Emilia-Romagna*, Bologna, Unioncamere Emilia-Romagna.
- Tronti L. (2009), *Crescita, produttività e distribuzione del reddito*, mimeo.