

PRINCIPALI CONCLUSIONI DELLA PRESENTE RELAZIONE

- Mentre emerge dalla recessione, l'industria manifatturiera dell'UE conserva intatti i suoi punti di forza competitivi: lavoratori altamente qualificati, elevato contenuto nazionale dei beni esportati e vantaggi comparativi connessi a segmenti di prodotti complessi e di alta qualità.
- La contrazione della quota di valore aggiunto dell'industria manifatturiera, registrato negli ultimi anni, è principalmente dovuto al calo dei prezzi relativi dell'attività manifatturiera rispetto al settore dei servizi, a sua volta dovuto alla maggiore crescita della produttività. Prescindendo dall'effetto dei prezzi relativi, il calo reale è stato molto più graduale. D'altro canto l'effetto positivo della reindustrializzazione sulla quota di valore aggiunto può non essere abbastanza consistente da compensare l'effetto contrario del calo dei prezzi relativi.
- Progetti che potrebbero essere altrimenti realizzabili appaiono ostacolati dalle imperfezioni dei mercati finanziari. Le imprese più piccole e più giovani risultano particolarmente colpite e possono essere giustificate misure programmatiche volte a migliorarne l'accesso al finanziamento esterno.
- Le imprese più piccole e più giovani hanno inoltre minori probabilità di entrare nei mercati esteri. La maggior parte delle strategie di internazionalizzazione delle PMI è soprattutto incentrata sulle esportazioni e determinate da fattori che caratterizzano il loro paese di origine e il paese di destinazione.
- L'efficienza della pubblica amministrazione incide sulla crescita delle imprese, sia in termini di occupazione sia di quota di imprese a forte crescita. Scarse sono tuttavia le indicazioni in merito all'importanza del ruolo di input svolto dalla pubblica amministrazione per i diversi settori dell'economia.
- L'innovazione dei prodotti incide positivamente e significativamente sulla crescita dell'occupazione in tutte le fasi del ciclo economico, sia nel settore manifatturiero che in quello dei servizi. Gli effetti delle innovazioni dei processi e organizzative sulla crescita dell'occupazione sono più modesti e spesso statisticamente insignificanti. L'effetto assoluto dell'innovazione dei prodotti è più intenso nei periodi di espansione, caratterizzati da una forte domanda. Nei periodi di recessione esso svolge tuttavia un importante ruolo di salvaguardia dell'occupazione.
- I prezzi dell'energia elettrica e del gas sono più elevati e, di recente, nell'UE sono aumentati più che in altre economie, soprattutto a causa dell'aumento di imposte, tasse e costi di rete.
- L'analisi econometrica indica che, per diversi settori manifatturieri, i miglioramenti in termini di efficienza energetica non hanno interamente bilanciato l'effetto negativo dell'aumento dei prezzi dell'energia, anche se l'industria europea ha ridotto maggiormente la propria intensità energetica rispetto ai concorrenti internazionali.
- L'aumento dei costi dell'energia elettrica ha inciso negativamente sulla competitività delle esportazioni. Gli effetti possono risultare particolarmente gravi per determinati comparti dell'UE ad elevata intensità energetica.

Effetti post-recessione: punti di forza e problematiche del settore manifatturiero

Occorre sfruttare i punti di forza esistenti...

Mentre l'economia esce lentamente dalla più lunga e profonda recessione nella storia dell'UE, per il futuro è importante basarsi sugli attuali punti di forza del settore manifatturiero dell'UE. In primo luogo, gli esportatori dell'UE godono di vantaggi comparativi in diversi settori manifatturieri, tra cui quelli caratterizzati da un elevato contenuto tecnologico, quali i prodotti farmaceutici, e da un contenuto tecnologico medio-alto, quali i prodotti chimici, i macchinari e le attrezzature, gli autoveicoli e altri mezzi di trasporto. Analogamente, in termini di valore aggiunto, l'UE gode di notevoli vantaggi nel campo dei prodotti chimici, dei macchinari e dei mezzi di trasporto, ma anche in quello dei prodotti in metallo, del legno e dei prodotti del legno, della carta, della stampa e dei supporti registrati.

In secondo luogo le esportazioni del settore manifatturiero dell'UE si distinguono per un elevato contenuto nazionale — circa l'85 % del valore aggiunto — paragonabile al contenuto nazionale delle esportazioni manifatturiere di Giappone e Stati Uniti. Il contenuto nazionale delle esportazioni sudcoreane e cinesi è molto inferiore, in quanto le loro merci d'esportazione sono caratterizzate da una quota di valore aggiunto estero molto superiore che, per oltre il 5%, proviene dall'UE.

In terzo luogo, le esportazioni manifatturiere dell'UE sono caratterizzate da un grado di sofisticazione e di complessità superiore rispetto ai beni esportati da molte altre economie e, dal 1995 al 2010, tutti i paesi che hanno aderito all'UE tra il 2004 e il 2007 sono riusciti ad aumentare la complessità delle loro esportazioni.

In quarto luogo, il settore manifatturiero dell'UE è caratterizzato da una quota crescente di lavoratori altamente qualificati che svolgono compiti sofisticati e spesso specializzati.

... ma restano alcune problematiche

Al contempo le problematiche da affrontare sono ancora numerose e l'economia dell'UE è ancora lungi dal raggiungere i suoi obiettivi in termini di valore aggiunto manifatturiero, spesa per la ricerca e lo sviluppo, investimenti fissi lordi e investimenti in macchinari e attrezzature. La presente relazione dimostra che il crescente allontanamento rispetto all'obiettivo della reindustrializzazione del 20% è principalmente dovuto a una maggiore crescita della produttività nel settore manifatturiero rispetto al resto dell'economia che, a sua volta, diminuisce il prezzo relativo dei manufatti rispetto ai servizi e, conseguentemente, la quota di valore aggiunto dell'industria manifatturiera. Al netto dell'effetto dei prezzi relativi, il calo della quota di valore aggiunto è molto inferiore.

Attenzione verso la crescita delle imprese

Struttura della relazione

Con la recessione ormai alle spalle nella maggior parte degli Stati membri, le imprese dell'UE possono guardare avanti e hanno l'opportunità di prosperare e crescere, così come faranno le numerose start-up non ancora esistenti. Poiché la crescita delle imprese (in termini di numero di dipendenti, fatturato, redditività o quote di mercato) è ora di importanza cruciale, quattro capitoli della presente relazione sono dedicati a vari fattori e motori che incidono su di essa quali l'accesso ai finanziamenti (capitolo 2),

l'internazionalizzazione delle PMI (capitolo 3), l'efficienza della pubblica amministrazione (capitolo 4), la crescita delle imprese, l'innovazione e il ciclo economico (capitolo 5). I costi dell'energia e l'efficienza energetica, altrettanto cruciali per la competitività dell'UE, sono analizzati nel capitolo 6.

Le imperfezioni dei mercati finanziari possono ostacolare progetti altrimenti realizzabili

I finanziamenti esterni sono cruciali per la crescita delle imprese ...

Il successo economico dell'Europa dipende dalla competitività e dalla crescita delle imprese europee. L'accesso ai finanziamenti esterni è essenziale affinché le imprese investano, innovino e crescano. Per effetto delle imperfezioni dei mercati finanziari, dovute ad esempio ad *asimmetrie informative*, i "gap finanziari" possono limitare gli investimenti delle imprese e le opzioni di crescita qualora ostacolino il finanziamento di progetti realizzabili. Dal 2008 la proporzione di richieste di prestiti bancari con esito positivo è in diminuzione significativa, parallelamente al livello di investimento delle imprese. Sebbene il brusco calo degli investimenti del settore privato sia in gran parte dovuto alla contrazione della domanda, tra le cause possono essere annoverate anche le imperfezioni dei mercati finanziari.

I risultati di un'analisi econometrica dei dati raccolti attraverso le indagini della BCE e la contabilità delle imprese dell'UE, tratti dalle banche dati Amadeus ed EFIGE, indicano che le difficoltà incontrate dalle imprese piccole e giovani nell'ottenere finanziamenti esterni non possono essere interamente legate al fattore rischio. Le imprese piccole e giovani incontrano maggiori difficoltà rispetto ad altre imprese nell'ottenere crediti bancari, pur riportando i medesimi risultati finanziari. Ciò dimostra che il mercato del credito bancario non funziona efficientemente. Le imperfezioni del mercato finanziario derivano con ogni probabilità da asimmetrie informative. Da un lato le banche possono non disporre di sufficienti informazioni finanziarie sulle imprese che vogliono contrarre un prestito, il che le dissuade dal concedere finanziamenti. Dall'altro lato le imprese possono non avere una conoscenza sufficiente delle potenziali fonti di finanziamento o possono essere dissuase dal contrarre prestiti in quanto convinte che le banche non gliene concederanno, lasciandosi pertanto sfuggire opportunità di finanziamento.

I finanziamenti esterni incidono sulla crescita delle imprese offrendo risorse a sostegno degli investimenti, della produttività, dell'occupazione e dell'espansione nei mercati internazionali. I risultati di un'analisi econometrica dei conti aziendali desunti dalla banca dati Amadeus indicano che il credito è più importante per le imprese piccole e giovani che tentano di finanziare nuovi investimenti che non per altri tipi di imprese. Tuttavia, come osservato in precedenza, le imprese piccole e giovani incontrano maggiori difficoltà nell'ottenere prestiti. Esse sono inoltre più sensibili all'onere degli interessi sui prestiti rispetto ad altri tipi di imprese. Poiché sono soprattutto le imprese giovani a incontrare difficoltà nell'ottenere credito a lungo termine, esse sono spinte ad accettare convenzioni creditizie a breve termine, inidonee a finanziare progetti di investimento a lungo termine.

...e per creare occupazione

Il credito a lungo termine è molto importante per tutte le iniziative delle imprese volte ad assumere nuovo personale, ma è decisivo per le piccole e medie imprese (PMI) di proprietà nazionale e per le imprese di dimensioni estremamente ridotte (microimprese) che cercano di espandere la propria forza lavoro. In generale, per le imprese giovani esiste una forte correlazione positiva tra l'aumento dei flussi di cassa e la produttività totale dei fattori (PTF). Con riguardo alla possibilità di generare nuovi posti di lavoro, il settore dei servizi ad alta tecnologia e ad alta intensità di conoscenza è più dipendente dal finanziamento esterno rispetto ad altri settori.

Le imprese soggette a minori vincoli finanziari sono più inclini a esportare, probabilmente perché dispongono dei fondi per superare i costi fissi connessi all'ingresso nei mercati di esportazione. Le restrizioni finanziarie non incidono tuttavia sulle vendite all'esportazione (intensità) delle imprese che già esportano. Per il settore manifatturiero e per quello delle costruzioni l'accesso ai finanziamenti esterni è più importante come stimolo a nuovi investimenti rispetto al settore dei servizi. .

Misure per migliorare l'offerta e la domanda di finanziamenti esterni

Dalla parte delle istituzioni creditizie, le asimmetrie informative potrebbero essere affrontate con la standardizzazione delle informazioni finanziarie sulle PMI, ad esempio attraverso l'istituzione di agenzie di rating del credito centralizzate a livello nazionale o di UE. Tali agenzie potrebbero essere utilizzate da tutte le banche come fonte di riferimento, per scopi simili ai rating attribuiti ai debiti dello Stato, degli enti locali e delle imprese. Dalla parte dei mutuatari occorrerebbe introdurre misure programmatiche che favoriscano la conoscenza del mercato delle imprese piccole e giovani, nonché attività di formazione per la preparazione delle proposte di prestito.

Benché le attuali misure programmatiche siano incentrate sul sostegno agli esportatori esistenti, possono essere necessarie misure di sostegno specifiche per consentire la partecipazione delle PMI all'esportazione, eventualmente sotto forma di crediti all'esportazione e delle relative assicurazioni, o altre tipologie di misure. Per rispondere a queste domande la relazione dedica un capitolo al nesso tra internazionalizzazione e crescita delle imprese.

PMI che entrano nei mercati esteri

Per le PMI esportare è il modo più comune di internazionalizzarsi

I responsabili politici pongono sempre più l'accento sul potenziale di crescita e di occupazione delle PMI. Tali imprese, che rappresentano oltre il 99% di tutte le imprese e il 60% della produzione totale nell'UE, rivestono un ruolo centrale negli interventi intesi a migliorare la competitività a lungo termine, in particolare nei mercati internazionali, nei quali hanno storicamente conseguito risultati più modesti rispetto alle imprese di dimensioni maggiori.

Le PMI tendono ad entrare nei mercati esteri principalmente come esportatori in quanto inferiore è l'investimento di capitali richiesto e minori i rischi connessi. L'investimento diretto all'estero costituisce un'altra forma di internazionalizzazione, benché meno comune tra le PMI rispetto alle imprese di dimensioni maggiori. Altre forme, come i meccanismi contrattuali non-equity, sono relativamente rare nel settore manifatturiero e in quello dei servizi alle imprese. Per le imprese estere il franchising e il licensing sono importanti vie di accesso ai settori del commercio al

dettaglio, dei servizi alberghieri e della ristorazione, ambiti in cui le esportazioni svolgono un ruolo meno significativo.

Le strategie dipendono dalle caratteristiche dell'impresa e del paese

Non tutte le PMI hanno le stesse opportunità di internazionalizzare le proprie attività di produzione. Le strategie di internazionalizzazione differiscono in funzione delle caratteristiche intrinseche dell'impresa, quali la produttività iniziale, il livello delle qualifiche, i risultati dell'innovazione e le caratteristiche di gestione. I fattori che incidono sulle decisioni di internazionalizzazione possono essere suddivisi in due categorie: fattori interni e specifici dell'impresa o fattori esterni. I primi comprendono le dimensioni dell'impresa, la produttività del lavoro, il livello delle qualifiche, le attività di innovazione e la proprietà straniera. I secondi consistono in caratteristiche legate al paese di origine quali i programmi di promozione delle esportazioni, i costi amministrativi e di trasporto associati all'esportazione, nonché caratteristiche legate al paese di destinazione, come le tariffe, le normative, i fattori di rischio politico, la distanza geografica e i fattori culturali.

Modelli e motori dell'internazionalizzazione delle PMI

Al capitolo 3 la relazione presenta i modelli di internazionalizzazione delle PMI, mettendo in luce le principali tendenze e il loro effetto sulla crescita delle imprese. Viene tracciata una distinzione tra classi di dimensione delle PMI (piccole, medie e microimprese), modalità di internazionalizzazione (attività di esportazione e di investimento diretto all'estero), tipi di esportazioni (beni e/o servizi) e settori di attività (servizi e principali settori manifatturieri). Tra le conclusioni principali figurano le differenze di propensione delle PMI ad esportare, con tassi di partecipazione più elevati nel settore manifatturiero, nel software e nei servizi alle imprese, e l'influenza degli oneri amministrativi nel paese di origine, come ad esempio l'applicazione di norme più complesse in materia di esportazione e di attività di impresa, il che comporta una minore partecipazione delle PMI all'esportazione. Sostanzialmente la partecipazione delle PMI all'esportazione aumenta parallelamente all'aumentare delle dimensioni e dell'età dell'impresa, salvo alcune eccezioni nei settori con una forte base tecnologica, ed è altresì correlata positivamente ai livelli di innovazione, all'attività di ricerca e di sviluppo e al livello delle qualifiche. Anche i fattori relativi al paese di destinazione, tra cui le dimensioni del mercato, la lingua e la distanza geografica, incidono in modo significativo sulle attività di internazionalizzazione delle PMI, in particolare per le imprese più piccole, che sono le più sensibili. In termini di considerazioni tecnologiche le PMI caratterizzate da un alto livello di qualifiche si distinguono per una produzione e per tassi di crescita dell'occupazione maggiori rispetto a quelle che impiegano lavoratori meno qualificati mentre, nel complesso, esiste un forte legame tra PMI innovative e livelli di partecipazione all'esportazione.

Una pubblica amministrazione efficiente è un importante motore della competitività

Nell'Unione europea è ormai ampiamente riconosciuto che l'efficienza della pubblica amministrazione (PA) è un motore fondamentale della competitività dell'UE. Negli Stati membri la domanda di una PA più efficiente ha determinato la necessità di disporre di dati empirici che vadano

a sommarsi alle "percezioni delle imprese" che, attualmente, rappresentano l'unica forma di feedback disponibile sul legame tra efficienza della PA e performance delle imprese. Se la necessità che la PA sia più efficiente può essere sostenuta empiricamente, valutare l'efficienza della PA attraverso canali microeconomici per poter fornire prove concrete è molto più difficile. La relazione individua indicatori dell'efficienza della PA che, in un'economia, possono essere correlati alla distribuzione della crescita delle imprese, alla quota di imprese a forte crescita e al fatturato delle imprese.

Una pubblica amministrazione efficiente aumenta la quota di imprese a forte crescita e la creazione di occupazione

Dai risultati emerge che una maggiore efficienza della PA si traduce in un numero maggiore di imprese in rapida crescita, consentendo in particolare di incrementare il fatturato aziendale e le entrate nette. Ciò vale in particolare per gli indicatori generali che misurano il sistema di governance nel suo insieme, tra cui la presenza di un potere giudiziario indipendente e l'assenza di corruzione. In quest'ottica l'efficienza della PA è legata alla qualità delle istituzioni e alla governance generale (compresa quella politica) di un paese.

L'amministrazione fiscale, la corruzione e l'inefficienza dei sistemi giudiziari sembrano essere i principali ostacoli per la crescita delle imprese

Nel capitolo 4 tramite un'analisi input-output, la relazione riscontra una maggiore efficienza nei casi in cui l'erogazione dei servizi pubblici si basa sulle tasse piuttosto che sulle imposte.

I risultati empirici di un'analisi a livello nazionale, presentata nel capitolo in questione, mostrano che l'amministrazione fiscale, la corruzione e l'inefficienza dei sistemi giudiziari sono ritenuti i fattori che ostacolano maggiormente la crescita delle imprese in praticamente tutti i paesi nel campione.

Effetto dell'innovazione sulla crescita dell'occupazione

L'innovazione può avere effetti diversi e contrastanti sull'occupazione: può creare occupazione creando ulteriore domanda di nuovi prodotti, ma può anche ridurla a causa di aumenti della produttività e della contrazione della domanda di prodotti più datati. La misura in cui l'innovazione può stimolare la domanda e in cui le innovazioni dei processi sono impiegate per ridurre i costi può variare nell'arco del ciclo economico, con importanti implicazioni per l'occupazione. Il capitolo 5 analizza i cambiamenti del rapporto tra innovazione e crescita dell'occupazione nel corso delle varie fasi del ciclo economico e come tale relazione sia influenzata da diverse caratteristiche delle imprese. In esso sono utilizzati dati tratti dal Community Innovation Survey e viene esaminato un vasto campione di imprese in 26 paesi europei, nei settori manifatturiero e dei servizi, per il periodo 1998-2010, che comprende la recente crisi economica.

Il capitolo dimostra che le imprese innovative si contraddistinguono per una crescita dell'occupazione maggiore rispetto a quelle che non innovano. Questo modello può essere osservato in tutti i settori e in tutte le fasi del ciclo economico, ma è particolarmente pronunciato nei periodi di crisi e recessione.

Effetto dei diversi tipi di

I risultati delle stime econometriche indicano che l'innovazione dei prodotti incide positivamente e significativamente sulla crescita dell'occupazione in

innovazione

tutte le fasi del ciclo economico, sia nel settore manifatturiero che in quello dei servizi. Nella maggior parte dei casi, un aumento dell'1% dell'innovazione di successo dei prodotti si traduce in un aumento lordo dell'occupazione pari all'1%. Gli effetti delle innovazioni dei processi e organizzative sulla crescita dell'occupazione sono più modesti e spesso statisticamente insignificanti.

Il contributo dell'innovazione dei prodotti sulla crescita dell'occupazione è maggiore durante i periodi di boom, quando le condizioni economiche favorevoli producono un aumento delle vendite di nuovi prodotti. Nelle fasi di recessione l'innovazione dei prodotti svolge tuttavia un ruolo particolarmente importante di salvaguardia dell'occupazione. Gli innovatori di prodotto sono interessati da perdite di posti di lavoro molto inferiori rispetto alle imprese che non hanno introdotto innovazioni dei prodotti.

Le dimensioni dell'impresa, il settore in cui essa opera e l'assetto proprietario sono cruciali per determinare la forza degli effetti dell'innovazione dei prodotti. L'innovazione dei prodotti incide molto più profondamente sulla crescita dell'occupazione nei settori ad alta tecnologia e ad alta intensità di conoscenza rispetto ai settori a bassa tecnologia e caratterizzati da una minore intensità di conoscenza. I risultati indicano altresì che l'innovazione dei prodotti tende a contribuire maggiormente alla crescita dell'occupazione nelle imprese di grandi dimensioni e di proprietà straniera rispetto a quanto non avvenga nelle PMI e nelle imprese nazionali. Le imprese straniere e di grandi dimensioni tendono tuttavia a perdere un numero maggiore di posti di lavoro per effetto dell'aumento della produttività rispetto a quanti non ne guadagnino grazie all'innovazione dei prodotti, il che determina una crescita per lo più senza occupazione.

Le conclusioni della relazione indicano che l'innovazione, in particolare l'innovazione dei prodotti, contribuisce ad incrementare e a salvaguardare l'occupazione in tutte le fasi del ciclo economico e in tutti i settori. Esse indicano altresì che l'innovazione è di particolare importanza nelle fasi di recessione, quando svolge un ruolo importante nel limitare le perdite di posti di lavoro.

Le conclusioni sottolineano l'importanza del sostegno all'innovazione come priorità politica durante tutte le fasi del ciclo economico, ma segnatamente nei periodi di crisi, quando le imprese tendono a diminuire gli investimenti nell'innovazione per timore che la domanda futura crescerà più lentamente o non crescerà affatto. La conclusione secondo cui l'innovazione dei prodotti svolge un ruolo importante nello stabilizzare la crescita dell'occupazione durante le recessioni corrobora la tesi secondo cui gli investimenti in ricerca e sviluppo costituirebbero un valido elemento per una politica di risanamento di bilancio intelligente.

I costi dell'energia incidono significativamente sulla competitività industriale

L'aumento dei costi dell'energia mette le industrie ad

Nell'UE i prezzi dell'energia elettrica e del gas sono aumentati più che in molte altre economie. Benché leggermente inferiori al 5% della produzione lorda nelle economie avanzate, quali UE, Giappone e Stati Uniti, le quote dei costi dell'energia sono generalmente aumentate nel tempo. Per i settori ad alta intensità energetica le quote dei costi dell'energia costituiscono una

***alta intensità
energetica
sotto pressione***

determinante fondamentale della competitività.

In termini di intensità energetica, si è assistito a un forte processo di convergenza in tutte le principali economie, in particolare in Europa, dove gli Stati membri sono riusciti a ridurre la loro intensità energetica. Ciò è avvenuto principalmente grazie alla tecnologia, ma anche grazie a una trasformazione strutturale verso settori ad alta tecnologia, in particolare nei paesi dell'UE-12. Per contro, nei paesi dell'UE-15 una transizione strutturale verso i prodotti chimici ha limitato la riduzione dell'intensità energetica.

***Nell'UE i
prezzi di gas ed
energia
elettrica sono
più elevati***

Nell'industria i prezzi di gas ed energia elettrica per gli utilizzatori finali variano considerevolmente tra i paesi. Nel caso del gas naturale questo riflette la frammentazione regionale dei mercati all'ingrosso, le differenze tra le formule tariffarie dei prezzi all'ingrosso del gas e tra i gradi di regolamentazione dei prezzi per gli utilizzatori finali.

Negli Stati Uniti i prezzi del gas sono in larga misura indipendenti dal mercato del petrolio e tendono a essere molto inferiori. La recente "rivoluzione" del gas di scisto e il suo forte impatto sui prezzi pagati dai consumatori, hanno altresì contribuito a mantenere i prezzi industriali a circa un quarto della media OCSE-Europa. Altrove le disparità di prezzo del gas per gli utilizzatori finali tra un paese e l'altro possono essere in larga misura attribuite a differenze nel grado di regolamentazione dei prezzi. In Russia i prezzi modesti del gas per l'industria si spiegano con la regolamentazione dei prezzi per gli utilizzatori finali e con le sovvenzioni incrociate dei clienti nazionali a scapito delle spedizioni all'estero. In Cina i prezzi del gas per l'industria variano notevolmente da regione a regione ma, in media, sono sostanzialmente in linea con il livello europeo. In Giappone i prezzi del gas per l'industria sono attualmente tra i più elevati al mondo, non soltanto a causa dei prezzi elevati a monte, ma anche delle sovvenzioni incrociate delle famiglie da parte dell'industria.

A causa della fiscalità e delle esenzioni i prezzi dell'energia elettrica nell'UE variano non solo tra commercio all'ingrosso e al dettaglio, ma anche tra settori e Stati membri. In media essi sono attualmente il doppio rispetto a quelli praticati negli Stati Uniti. I costi di rete, le imposte e le tasse sull'energia elettrica hanno contribuito in misura significativa ad aumentarne notevolmente il prezzo in Europa. Al contempo in alcuni Stati membri i costi dell'energia sono diminuiti grazie allo sviluppo della produzione di energie rinnovabili, dal momento che i costi variabili dell'energia elettrica da fonti rinnovabili sono trascurabili. Esistono inoltre differenze sostanziali da uno Stato membro all'altro che rispecchiano le differenze di mix di produzione di energia, di tassazione e di ripartizione delle spese di supporto per le energie rinnovabili, comprese le esenzioni da tali costi per numerosi settori industriali.

***L'efficienza
energetica non
può
compensare
interamente
l'effetto
dell'aumento
dei prezzi***

Se non compensate da miglioramenti dell'intensità energetica, le differenze dei prezzi dell'energia da un paese all'altro possono incidere significativamente sui costi di produzione e sulla competitività industriale. Per questo motivo la relazione stima l'elasticità dell'intensità energetica rispetto ai prezzi, vale a dire il modo in cui l'intensità energetica dei singoli settori ha risposto alla crisi dei prezzi dell'energia nel periodo dal 1995 al 2009. Le elasticità stimate sono generalmente negative e non trascurabili, ma il loro valore assoluto è inferiore a uno per la maggior parte dei settori

manifatturieri, il che implica che i miglioramenti dell'efficienza energetica in risposta alla crisi dei prezzi dell'energia non sono stati generalmente sufficienti a compensare interamente l'effetto negativo dell'aumento dei prezzi dell'energia, con conseguente aumento complessivo delle spese connesse all'energia.

L'aumento dei costi dell'energia elettrica incide negativamente sulla competitività delle esportazioni, in particolare per alcune industrie ad alta intensità energetica

La relazione esamina il nesso tra prezzi dell'energia, efficienza energetica e competitività industriale (misurata in termini di esportazioni verso paesi extra UE). Le conclusioni dimostrano che i crescenti costi dell'energia elettrica hanno inciso negativamente sulla competitività delle esportazioni. L'elevata eterogeneità intrasettoriale indica inoltre che le industrie ad alta intensità energetica sono le più colpite.

I risultati mostrano che, dal momento che nella maggior parte dei casi i risparmi energetici non sono stati tali da compensare interamente gli aumenti del prezzo dell'energia, quest'ultima rappresenta una quota crescente dei costi totali di produzione. È pertanto richiesta cautela nell'adottare politiche che determinino un ulteriore aumento dei prezzi dell'energia poiché ciò causa un onere effettivo che alcune imprese europee non possono compensare interamente.