

# SENATO DELLA REPUBBLICA

————— XIV LEGISLATURA —————

## 6<sup>a</sup> COMMISSIONE PERMANENTE

(Finanze e tesoro)

---

INDAGINE CONOSCITIVA SUGLI ASPETTI  
FINANZIARI, MONETARI E CREDITIZI CONNESSI  
ALL'ALLARGAMENTO DELL'UNIONE EUROPEA

13° Resoconto stenografico

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 16 GIUGNO 2004

---

**Presidenza del presidente PEDRIZZI**

**INDICE****Audizione del professor Fabrizio Onida**

* PRESIDENTE . . . . .	Pag. 3, 13, 19	ONIDA . . . . .	Pag. 3, 15
* BONAVITA (DS-U) . . . . .	13		
* TURCI (DS-U) . . . . .	14		
* PASQUINI (DS-U) . . . . .	13		
COSTA (FI) . . . . .	15		
EUFEMI (UDC) . . . . .	14		

---

N.B.: L'asterisco indica che il testo del discorso è stato rivisto dall'oratore.

Segle dei Gruppi parlamentari: Alleanza Nazionale: AN; Democratici di Sinistra-l'Ulivo: DS-U; Forza Italia: FI; Lega Padana: LP; Margherita-DL-l'Ulivo: Mar-DL-U; Per le Autonomie: Aut; Unione Democristiana e di Centro: UDC; Verdi-l'Ulivo: Verdi-U; Misto: Misto; Misto-Comunisti Italiani: Misto-Com; Misto-Indipendenti della Casa delle Libertà: Misto-Ind-CdL; Misto-Lega per l'Autonomia lombarda: Misto-LAL; Misto-Libertà e giustizia per l'Ulivo: Misto-LGU; Misto-Movimento territorio lombardo: Misto-MTL; Misto-MSI-Fiamma Tricolore: Misto-MSI-Fiamma; Misto-Nuovo PSI: Misto-NPSI; Misto-Partito Repubblicano Italiano: Misto-PRI; Misto-Rifondazione Comunista: Misto-RC; Misto-Socialisti democratici Italiani-SDI: Misto-SDI; Misto Alleanza Popolare-Udeur: Misto-AP-Udeur.

*Interviene il professor Fabrizio Onida.*

*I lavori hanno inizio alle ore 15,10.*

*PROCEDURE INFORMATIVE*

**Audizione del professor Fabrizio Onida**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sugli aspetti finanziari, monetari e creditizi connessi all'allargamento dell'Unione Europea, sospesa nella seduta del 26 maggio.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del Regolamento, è stata chiesta l'attivazione dell'impianto audiovisivo e che la Presidenza del Senato ha già preventivamente fatto conoscere il proprio assenso. Se non si fanno osservazioni, tale forma di pubblicità è dunque adottata per il prosieguo dei lavori.

Oggi è in programma l'audizione del professor Fabrizio Onida, uno dei maggiori esperti di internazionalizzazione di impresa, che ha seguito con particolare attenzione l'attuale fase di riunificazione di parte dell'Europa dell'Est all'Europa occidentale. Lo ringrazio per avere accolto il nostro invito e gli do subito la parola per una esposizione introduttiva; successivamente i colleghi, se lo riterranno opportuno, potranno formulare le domande.

ONIDA. Signor Presidente, onorevoli senatori, avverto preliminarmente che farò riferimento a molti dati numerici riportati sulle tavole che sono state fotocopiate e messe a vostra disposizione. Lo schema che vorrei seguire è il seguente: in primo luogo, vorrei ricordare le dimensioni economiche dell'allargamento fino a considerare un'Europa a 33 e non solo a 25 come lo è attualmente. In secondo luogo, farò qualche considerazione specifica sull'ingresso nell'area dell'euro, perché mi sembra che questa sia un'angolatura a cui la Commissione finanze e tesoro è particolarmente interessata. Proseguirò con alcune considerazioni sui mercati concorrenti, quindi i flussi di scambio commerciali, la specializzazione e la posizione dell'Italia, nonché l'impatto sugli scambi dell'Unione europea nel suo insieme nei confronti dell'extra-UE. Infine, se avanza tempo, dirò qualcosa sulle politiche e formulerò qualche conclusione.

Ricordo molto rapidamente (sono dati ormai noti), facendo riferimento alla prima delle tavole distribuite, che l'Unione a 25 registra un incremento di circa il 20 per cento della popolazione ed un aumento del PIL che arriva a 364 miliardi di dollari (quindi una crescita relativamente modesta, intorno al 5 per cento). Vorrei far presente che l'insieme del pro-

dotto interno lordo complessivo dei nuovi membri rappresenta meno del 60 per cento del PIL della Spagna e circa un terzo del PIL italiano. In termini di reddito *pro capite* (pure questo è noto, anche se lo valutiamo, come si dice in gergo, non ai cambi correnti ma in termini di parità di potere d'acquisto), quello dei nuovi membri rappresenta mediamente il 45 per cento di quello dell'Unione Europea a 15, stando ai dati più recenti disponibili. Va ricordata la differenza tra il Paese più ricco, che in tutte le classifiche rimane Cipro, e il Paese più povero dei nuovi membri, che alternativamente è la Lettonia o la Lituania (la distanza tra questi due estremi è di circa 2,5 volte). Ciò comporta, come ovvia conseguenza, che il reddito *pro capite* dell'Unione europea a 25 si riduce di circa il 10 per cento ed aumenta considerevolmente la distanza tra il Paese più ricco dell'Unione a 25 (il Lussemburgo) e quelli più poveri. Il probabile futuro ingresso di Bulgaria e Romania e, in successione, degli altri Paesi balcanici e della Turchia comporterà naturalmente un'ulteriore incremento della popolazione più che del PIL ed il conseguente ulteriore abbassamento del reddito *pro capite* medio europeo, così come un ulteriore aumento del distacco tra il Paese più ricco e quello più povero.

Questo è il quadro statistico che più o meno viene rappresentato. Possiamo anche estenderlo se non è improprio immaginare che un domani la Turchia faccia parte di un'Unione europea a 33; in tal caso, quest'ultima giungerebbe ad avere un PIL di circa 8.500 miliardi di dollari e una popolazione di 575 milioni, ovviamente con reddito *pro capite* inferiore a quello attuale per i motivi già chiariti, intorno ai 20.000 dollari.

Nonostante tali differenze e disequaglianze interne dei nuovi membri e l'aumento delle distanze tra i Paesi più ricchi e quelli più poveri, fenomeni di convergenza e divergenza sono estremamente probabili, considerando che nello sviluppo economico vi sono diverse velocità con cui ogni Paese ha la possibilità di integrarsi in un'area più grande, sfruttando o meno il cosiddetto *catching up*, cioè la possibilità di inseguire e raggiungere gli altri.

Da questo punto di vista è bene ricordare l'esperienza di chi è entrato nell'Unione Europea in tempi non lontani, come l'Irlanda: è un esempio che ormai viene spesso citato. Quando l'Irlanda entrò nell'Unione Europea il suo reddito *pro capite* era il 61 per cento di quello medio europeo, oggi è superiore del 25 per cento rispetto alla media europea. Pensiamo anche al Portogallo, che dal 1986 al 2000 ha aumentato il suo reddito *pro capite* da 2.000 a 10.000 dollari. Dico questo per segnalare l'opportunità di monitorare non solo la situazione attuale di questi Paesi, ma la loro evoluzione nel tempo che vedrà sicuramente alcuni fenomeni di inseguimento e convergenza.

Va anche detto (mi riferisco ad un'altra tavola, recante i dati relativi ad alcuni indicatori sociali ed economici) che le divergenze tra i Paesi membri non sono solo in termini di reddito *pro capite*, ma anche di indicatori di sviluppo frequentemente usati a livello internazionale. Un classico indicatore è il tasso di mortalità infantile: come potete vedere nella tavola, gran parte dei nuovi membri ha tassi di mortalità inferiori al 10

per mille, talvolta anche sotto il 5 per mille, mentre in Bulgaria il tasso è del 14 per mille, in Romania del 19 per mille e in Turchia addirittura del 35 per mille.

Un altro elemento utile è il dato relativo al peso dell'agricoltura sul prodotto lordo. Mentre i nuovi membri hanno un peso dell'agricoltura sul PIL intorno al 5-6 per cento, talvolta anche meno, in Bulgaria, Romania e Turchia è intorno al 13 per cento.

In conclusione, abbiamo uno scenario caratterizzato da una eterogeneità di livelli di sviluppo: i Paesi più vicini al Centro e Nord Europa presentano livelli di sviluppo già prossimi a quelli dei vecchi membri, mentre i nuovi, i futuri entranti balcanici in particolare, avranno una distanza maggiore. Tuttavia le opportunità non sono poche. Va ricordato, da questo punto di vista, che se è vero che il loro livello di produttività complessivamente considerato è ancora modesto rispetto alla media dei Paesi europei più avanzati, proprio questo dato rende l'idea della loro potenzialità di sviluppo: si pensi a quante attività, a quanti settori, sono ancora relativamente a bassa produttività in questi nuovi Paesi; ovviamente ciò andrà a vantaggio della loro ricchezza, ma anche indirettamente a vantaggio dell'Unione Europea.

Passo ora a qualche considerazione per quanto riguarda l'ingresso nell'area dell'euro. Non vorrei perdermi in dettagli, anche perché al riguardo vi sono opinioni abbastanza diverse. Posso dire innanzitutto che se ci si chiede quanto guadagni o meno un Paese relativamente piccolo dall'entrare in un'area monetaria più grande, in una *currency area*, gli economisti tendono ad avere una opinione comune, condivisa e cioè che i vantaggi superano gli svantaggi. In particolare, mi riferisco alle stime di Andrew Rose, un economista americano che usa spesso modelli gravitazionali volti a stimare le probabilità di un Paese di integrarsi con Paesi di un certo blocco rispetto ad altri. Secondo questi studi entrando in una zona monetaria si ha un guadagno non trascurabile, sia nell'interscambio, variabile tra il 10 e il 90 per cento, sia in termini di prodotto interno lordo, pari a circa l'1 per cento annuo (la stima di Andrew Rose è di circa il 20 per cento su vent'anni e quindi leggermente inferiore all'1 per cento annuo). Questo risultato – come tutti i risultati derivanti da analisi econometriche di cui la categoria degli economisti si diletta – va come sempre preso con le pinze. In ogni caso è significativo che non siano stati pubblicati studi a dimostrazione del contrario.

Detto questo, l'ingresso nell'area dell'euro da parte di nuovi membri non è senza costi e senza rischi. Tenendo presente questo presupposto, ne consegue che ci si devono aspettare reazioni e decisioni politiche da parte di questi Paesi. Quando parlo di costi e rischi mi riferisco innanzitutto al cosiddetto rischio di volatilità dell'economia reale; infatti, un ingresso prematuro nell'Unione monetaria – e dunque la rinuncia all'utilizzo del tasso di cambio come variabile di aggiustamento – comporta dei costi ogni volta che l'economia è colpita da *choc*. Si tratta di fenomeni che non sono uguali per tutti; come si dice in gergo, sono asimmetrici in quanto colpiscono un Paese più della media degli altri. È chiaro che, se il tasso

di cambio rappresenta una variabile utilizzabile, è possibile intervenire con qualche aggiustamento: normalmente con un deprezzamento, ma in alcuni casi, in funzione antinflazionistica, anche con un apprezzamento. In presenza di un cambio fisso, invece, aumenta il rischio che gli *choc* asimmetrici generino un'oscillazione dell'economia reale, che si manifesta in termini di produzione industriale ed occupazione, in misura tanto maggiore quanto più il Paese si differenzia dalla media. Da qualche indicatore presente nelle tavole già risulta evidente la non omogeneità dei Paesi presi in considerazione. In alcuni la produzione agricola pesa assai di più che non in altri e anche all'interno dell'industria, come si vedrà successivamente, si evidenzia una composizione settoriale molto differenziata.

Il rischio insito nel cambio fisso, a seguito di un prematuro ingresso nell'area dell'euro di questi nuovi Paesi, è di dover fare poi i conti con un meccanismo di erosione della competitività; ciò dipende dal fatto che in questi Paesi l'inflazione non è ancora pienamente sotto controllo. Nella tavola 6, intitolata «Alcuni indicatori sociali ed economici», viene riportato il tasso medio annuo di inflazione dei nuovi membri nel periodo 2000-2002 (poi è segnato a penna anche quello relativo al 2003): si va da tassi intorno all'8 per cento di Paesi come Slovenia, Ungheria e Slovacchia fino all'estremo opposto dell'1 per cento della Lituania. Per quanto riguarda i Paesi che hanno ancora un tasso di inflazione superiore alla media, nel 2003 in Slovacchia si è registrato un tasso dello 8,5 per cento, in Slovenia del 5,6 per cento e in Ungheria del 4,7 per cento. Se si dovesse immaginare di assumere rispetto a questi tassi di inflazione un cambio fisso rispetto all'euro, si corre ovviamente il rischio di assistere negli anni successivi ad una erosione di competitività, un fenomeno di cui – detto tra noi – l'Italia in parte sta soffrendo, anche se in misura assai inferiore, considerato che il nostro tasso di inflazione tende ad essere di mezzo punto superiore a quello della media dell'area.

Infine, sempre parlando di costi e rischi, questi Paesi hanno un assetto che presenta disavanzi fiscali contenuti ma rapporti tra debito pubblico e prodotto interno lordo abbastanza diversi tra loro. Di nuovo, un cambio unico rispetto all'euro imporrebbe una disciplina fiscale comune mentre in realtà si deve tener conto che in alcuni Paesi come la Polonia il debito ammonta al 46 per cento del PIL – comunque sempre poco rispetto ai nostri standard italiani – l'Ungheria al 54 per cento del PIL mentre, sul fronte dei Paesi baltici, l'Estonia e la Lettonia presentano un debito non superiore al 15 per cento del PIL. Ricordo questo dato solo per sottolineare che gli equilibri fiscali esistenti nei vari Paesi sono una volta ancora diversi e dunque la decisione di bloccare i cambi può portare a non piccole rigidità.

L'ultimo elemento di costo e rischio legato all'ingresso prematuro nell'area dell'euro è quello che gli investimenti dall'estero, che in questi Paesi sono stati notevoli negli ultimi anni, soprattutto se rapportati al prodotto interno lordo, potrebbero risultare in qualche misura scoraggiati e quindi si potrebbe determinare una perdita di competitività rispetto agli investitori esteri. Se tale ingresso non venisse percepito come un evento in-

tervenuto nel momento opportuno, si potrebbero rallentare i flussi di ingresso. In ogni caso le opinioni al riguardo sono abbastanza difformi. Nel ricordare che i vincoli fiscali di Maastricht in qualche misura valgono anche per i Paesi che sono nell'Unione Europea ma non ancora in quella dell'euro – un dato che spesso viene dimenticato – uno dei rischi che potrebbero correre questi Paesi, in caso di denuncia di *deficit* eccessivi rispetto alla disciplina di Maastricht, è quello di perdere, pur non essendo ancora nell'area dell'euro, il diritto ai fondi di coesione. L'economista americano William Buitter, che però ha una profonda conoscenza dell'economia europea, ritiene che tutto sommato, pur mettendo insieme i costi e i rischi, quello che chiama «purgatorio» non sarebbe poi una soluzione così conveniente. Stare troppi anni in purgatorio, cioè entrare nell'Unione Europea ma non nell'area dell'euro comporta più svantaggi che altro e quindi suggerisce di mantenere i tassi perfettamente flessibili, evitando la fascia garantita del più o meno 15 per cento o del più o meno 2 per cento rispetto alla parità centrale, come è accaduto per l'Italia. Ritiene, infatti, che rispetto a quella fase, che presenta qualche pericolo per la presenza di aspettative destabilizzanti, sarebbe consigliabile scegliere o cambi flessibili oppure decidere la data in cui entrare con una parità irrevocabile. A quel punto, terminato il purgatorio, resterebbero da affrontare soltanto le conseguenze in termini di costi di aggiustamento reale.

Ciò non significa che condivido al cento per cento questa conclusione, ma solo che è importante individuare il *timing* più corretto. Per dichiarare una parità irrevocabile sull'euro occorrerebbe esaminare da vicino le condizioni monetarie, fiscali e strutturali di ogni specifica realtà. Non penso che un'analisi orizzontale, basata soprattutto sulle teorie delle *currency area*, sia sufficiente a dare una risposta.

Vengo rapidamente al punto successivo relativo ai mercati concorrenti in rapida evoluzione. Innanzi tutto, si può guardare a quanto pesa ormai sull'interscambio dei nuovi Paesi membri l'Unione Europea a 15. Come risulta nella tavola 4, relativa a «Interscambio tra Paesi dell'allargamento più Turchia e UE-15», cioè al commercio estero di questi Paesi, c'è stato un radicale riorientamento del commercio estero, sia in *export* che in *import*, di questi Paesi dal crollo del muro di Berlino ad oggi.

Nella tabella in esame è riportato il confronto dal 1993 al 2001. In tale periodo questi Paesi hanno registrato percentuali tra il 20 e il 40, con la Polonia al 60 per cento del peso che aveva l'Unione Europea come mercato di sbocco delle esportazioni, mentre dal lato delle importazioni siamo tra il 50 e il 60 per cento. Devo anche ricordare che fra il 1990 e il 1993, subito dopo il crollo del Muro di Berlino, questo riorientamento veloce è stato sorprendente.

Le due tavole successive mostrano la misura del peso dei nuovi membri (in particolare la sigla PECO riguarda i Paesi ex comunisti dell'Europa centrale ed orientale); esse indicano quanto questi Paesi pesino sulle importazioni e sulle esportazioni dell'Unione verso l'esterno dell'area al netto degli scambi *intra* UE. Sinteticamente, questi Paesi nel 2000 pesavano per circa il 12 per cento sulle esportazioni dell'Unione Eu-

ropea e per quasi il 10 per cento sulle importazioni dell'Unione dall'esterno. Al di sopra e al di sotto di questa media vi sono delle differenze settoriali interessanti. Per quanto riguarda le esportazioni *extra* UE, mediamente questi Paesi pesano per circa il 12 per cento; vi sono però settori particolari. Ad esempio, gomma e plastica pesano per il 21 per cento; il settore tessile e quello calzaturiero pesano per circa il 23 per cento; i prodotti metallurgici per il 17 per cento. Ci troviamo dunque di fronte ad una rilevanza non trascurabile per l'Unione Europea nel suo insieme. Lo stesso discorso riguarda le nostre importazioni come Unione a 15. Sempre con riferimento ai dati dell'anno 2000, successivamente aggiornati al 2003, per quanto riguarda le importazioni *extra* UE vediamo che mediamente questi Paesi pesano per il 10 per cento, ma per settori come la gomma e plastica il peso va al 15 per cento, la carta al 22 per cento, i metalli al 19 per cento. Per quanto riguarda poi il settore dei mezzi di trasporto, Paesi come la Slovacchia o la Polonia sono produttori non indifferenti di autoveicoli e di diversi parti componenti; le importazioni da questi Paesi arrivano ad una percentuale superiore al 14 per cento e oggi è ancora cresciuta.

Segnalo che, se ci chiediamo rispetto al commercio *extra* UE quanto pesa l'Europa centro-orientale rispetto ad altre aree, compresi i futuri entranti e anche la Russia, arriviamo al 20 per cento delle intere esportazioni *extra* UE. Dobbiamo confrontare questo dato con quello relativo all'Africa settentrionale, che pesa per il 3,3 per cento (secondo i dati del 2000 tratti dal prossimo rapporto dell'ICE sul commercio estero): sommato con quello di tutto il resto dell'Africa che è ad una percentuale del 3,8, si arriva ad un peso del 7 per cento. Se guardiamo il mercato di sbocco delle esportazioni *extra* UE, vediamo che queste zone geografiche dell'Europa centro-orientale pesano quasi tre volte l'intera Africa. Aggiungo che l'America latina pesa per circa il cinque per cento.

Dal lato delle importazioni il confronto è simile. Questi Paesi pesano per quasi il 19 per cento sulle importazioni *extra* UE, a confronto con l'8 o il 9 per cento dell'intera Africa e il 5 o 6 per cento dell'intera America latina. Sono dati che fanno riflettere sulla rilevanza che comunque questi Paesi hanno dal lato del nostro interscambio.

Vorrei aggiungere qualcosa di più circa la composizione settoriale. Chi pensa che questi Paesi si trovano in una prima fase di sviluppo di settori e di vocazioni tradizionali, come il tessile, l'abbigliamento, le calzature ed i mobili (così come si è verificato in Italia per molto tempo e ancora in parte si verifica) si sbaglia. Infatti, è vero che in questi Paesi ci sono alcune vocazioni produttive legate al tessile, all'abbigliamento, al mobilio e ad altro, ma alcuni Paesi, in particolare la Romania e la Bulgaria, presentano produzioni industriali e una vocazione esportativa, in prevalenza verso di noi, ma in futuro anche verso Asia e America, in settori come la gomma e la plastica, la chimica, i mezzi di trasporto e le loro parti componenti ed anche la meccanica strumentale. Con ciò voglio sottolineare che la divisione del lavoro che si andrà profilando tra la vecchia e la nuova Europa non vedrà questi Paesi attestati nella parte bassa del



sistema produttivo, dove per parte bassa si intendono i settori più tradizionali, perché si tratta di Paesi che per ragioni comprensibili (cito la Slovacchia e l'Ungheria) hanno una storia precedente al periodo della sovietizzazione, in cui avevano sviluppato vocazioni produttive abbastanza sofisticate, come nella meccanica strumentale. Certo le strutture economiche e produttive richiedono tempo per cambiare, ma siamo in presenza di una capacità produttiva e di una vocazione all'esportazione che sicuramente porterà alcuni di questi Paesi ad una crescita veloce nella scala dei cosiddetti vantaggi comparati.

Il punto successivo che desidero affrontare riguarda la posizione dell'Italia rispetto a questo mercato, l'Italia come fornitore di questi nuovi Paesi. La risposta è nelle tabelle intitolate: «Importazioni Aderenti UE: chi ha guadagnato e perso quote» (sia a prezzi costanti che a prezzi correnti). Queste tavole sono tratte da un rapporto recente che Prometeia ha elaborato per l'ICE. Secondo i dati riportati in essa riportati, l'Italia non risulta in una posizione felice: anzi rispetto alla differenza tra quota che aveva ogni Paese nel 1995 e quella del 2003, riferita alle importazioni dei nuovi membri, risulta che la Germania ha aumentato le sue esportazioni del 4,1 per cento, la Francia del 3,1, la Spagna dell'1 per cento, l'Olanda e il Belgio quasi dell'1 per cento, mentre l'Italia (sugli otto anni considerati e in particolare nel periodo più recente) ha ridotto la propria quota dell'1,5 per cento. A titolo di magra consolazione, ricordo che l'Austria perde l'1,1 per cento e gli Stati Uniti lo 0,7 per cento; questo a prezzi costanti.

La tavola successiva, a prezzi correnti, vede minori perdite dell'Italia, (peraltro non riportate). Comunque, più che queste differenze in termini di quote di mercato (è noto che l'Italia ha perso in volumi soprattutto tra il 1996 e il 2003), vorrei commentare il fatto che a prezzi correnti, tenuto conto non solo dei prezzi veri e propri, ma anche del *mix* di prodotti (che l'Italia ha in parte migliorato), la nostra quota sui valori correnti del commercio mondiale è scesa tra il 1996 ed il 2001 ed è poi rimasta quasi costante nel periodo 2001-2003, mentre la quota a prezzi costanti, cioè in volumi, è diminuita. Si tratta di un fenomeno non del tutto rassicurante: è bene per un verso che l'Italia migliori il *mix* e che possa avere soddisfacenti margini di utile sulle esportazioni verso questi Paesi (quindi mantenendo i prezzi relativamente alti); però, per altro verso, la conseguenza inevitabile è che i volumi scendono e insieme ai volumi scende, ovviamente, la capacità di occupare lavoratori nel nostro Paese. Quindi, è in atto un ridimensionamento quantitativo nei settori in cui subiamo la perdita di quote di mercato a vantaggio sia dei concorrenti asiatici sia, in qualche caso, dei vecchi concorrenti più avanzati di noi.

Illustro ora il grafico intitolato «Importazioni dei paesi aderenti all'UE: tassi di crescita previsti (2004-2005) e quote di mercato dell'Italia (2003)». Nell'asse orizzontale si misura la quota di mercato dell'Italia valutata al 2003, nell'asse verticale si misura il tasso di crescita delle importazioni previsto nel biennio in corso 2004-2005, al posto dei punti abbiamo, come si usa spesso, una rappresentazione in forma di circonferenza

la cui dimensione esprime una terza informazione che è la dimensione del settore, per cui, ad esempio, l'elettronica pesa assai più del settore della casa, beni per l'edilizia, o altro.

Il grafico suggerisce che l'Italia dal punto di vista della sua specializzazione merceologica tende ad avere una posizione non favorevole. Tendenzialmente l'Italia ha quote maggiori nei Paesi la cui domanda mondiale (in questo caso la domanda dei Paesi aderenti all'UE) tende a crescere a tassi inferiori alla media. Viceversa abbiamo quote più piccole nei settori come l'elettronica, la farmaceutica, gli autoveicoli, la cui dinamica della domanda tende ad essere superiore. Attenzione: la dinamica della domanda non è costante nei cicli. Abbiamo settori come l'elettronica che oscillano molto nel tempo: basti pensare alla crisi del 1997-1998, alla crisi finanziaria asiatica o alla bolla speculativa che ha visto i famosi settori della *new economy* crescere spaventosamente e poi crollare nel 2001-2002. Tuttavia mediamente possiamo dire per l'Italia che le nostre specializzazioni non sono favorite dalla semplice composizione merceologica. Noi siamo bravi a produrre in settori come la meccanica strumentale e in molti settori tradizionali di consumo, la cui domanda mediamente cresce a tassi lenti. Ciò non significa che il Paese non possa avere una buona *performance*: significa solo che a fronte di questa domanda, se vogliamo migliorare la nostra quota complessiva, dobbiamo «performare» meglio degli altri.

Non credo ci sia il tempo di fare una breve digressione sulle implicazioni della politica agricola e di quella dei fondi strutturali in riferimento all'entrata dei nuovi Paesi. Vorrei semplicemente trarre qualche conclusione da questa rapida disamina.

Innanzitutto, come spesso siamo tentati di concludere noi economisti (purtroppo non possiamo spogliarci della nostra visione del mondo), quando il mercato si allarga le opportunità sono maggiori delle minacce. Vi sono certamente rischi, vi sono nuovi *competitors*, vi sono costi di aggiustamento che, come ho accennato, colpiscono in particolare alcuni settori. Per esempio, il settore dell'abbigliamento in Europa, e in Italia in particolare, subisce erosioni di quote esportative dovute non solo alla concorrenza asiatica, ma anche al fatto di avere progressivamente delocalizzato alcune produzioni in questi Paesi nuovi membri, dai quali magari esportiamo nei vecchi mercati (tipicamente la Germania). Ciò significa minori occupati, minore produzione industriale, un certo ridimensionamento, alcune imprese che chiudono; questo non va dimenticato, sono i costi dell'aggiustamento. Tuttavia nell'insieme le opportunità superano questi costi. Quando ci chiediamo se creiamo più posti di lavoro o ne distruggiamo nell'allargare il nostro interscambio con i nuovi concorrenti, la risposta è che complessivamente abbiamo un apporto netto di posti di lavoro, perché esportiamo più di quanto importiamo; inoltre, l'aggiustamento punta ad un miglioramento complessivo della nostra struttura industriale.

La seconda considerazione è che in un mercato più ampio e più integrato, come inevitabilmente è questo (sia pure, per ora, come composi-

zione demografica più che come dimensione economica), sono presenti due variabili che giocano in senso quasi opposto dal punto di vista della dislocazione delle produzioni delle imprese. Da un lato, infatti, c'è un impatto maggiore, più economie di scala, più possibilità di sfruttare un mercato più grande e quindi di ridurre i costi medi da parte degli impianti produttivi (che possono servire un mercato più grande restando dove sono). In sostanza si potrebbe dire che le economie di scala favoriscono la concentrazione produttiva là dove ci sono fattori di localizzazione più evidenti. Dall'altro lato, però, gioca un fattore spesso trascurato: in un mercato più ampio ed integrato ci sono molti motivi per cui un produttore non riesce, non può o non desidera avere produzioni concentrate, sia pure presso la regione di origine o la casa madre, ma desidera invece un assetto produttivo multistabilimento, in cui cioè si va più vicini al mercato finale di sbocco. E' vero che il mercato è grande e che vi sono meno barriere di tipo tradizionale (non ci sono più i dazi, ci sono sempre minori barriere non tariffarie, gli *standard* tecnici vengono armonizzati); tuttavia l'osservazione del fenomeno degli investimenti diretti esteri suggerisce che una grande impresa produttrice non produrrà mai solo in Italia, o in Germania, per poi esportare sull'intero mercato europeo, ma andrà a costituire più unità, legate all'opportunità di ridurre i costi di produzione, localizzandosi in alcuni di questi Paesi nuovi membri dove tali costi sono più bassi.

Questo vale, naturalmente, per la delocalizzazione dei settori tradizionali, ma non solo: non dimentichiamo che molte volte non produciamo solo beni finali, ma anche beni intermedi, componenti. Pensiamo alla chimica, ai materiali per l'edilizia, alla siderurgia: chi produce questi beni intermedi spesso e volentieri ha bisogno di localizzarsi in maggiore prossimità fisica e geografica con gli utenti finali per conoscere la clientela, per adottare alcuni *standard* locali, per adattarsi ad alcune esigenze della legislazione locale. Tutto ciò porta quindi a dire che in un'area integrata crescono gli scambi ma anche gli investimenti. Tra investimenti e commercio non c'è un rapporto di sostituzione, come alcuni pensano, per cui o si fa l'investimento all'estero o si esporta. Non è affatto così. Molti lavori empirici dimostrano il contrario, cioè che il fenomeno degli investimenti all'estero, l'inflazione, l'ingresso con impianti produttivi, servizi, laboratori, filiali commerciali – ciò va da sé – si accompagnano ad un maggiore flusso di interscambio. Ne consegue che la domanda di servizi che le imprese richiedono alle istituzioni e alle banche, soggetti pubblici e soggetti privati preposti all'assistenza tecnica e alla fornitura dei servizi reali e finanziari legati all'internazionalizzazione, va diventando più sofisticata e mirata. Non è più richiesta solo un'assistenza di tipo tradizionale, una sorta di *marketing* che accompagna la piccola impresa che, per essere presente sul mercato, deve partecipare alla grande fiera alimentare, tessile o della casa – in tal caso la domanda sarebbe relativamente semplice da soddisfare – o la garanzia di qualche collegamento che permetta alla piccola impresa del Veneto o della Toscana di entrare in contatto con specifici intermediari o importatori, quanto un servizio in grado di rispondere a domande più significative da parte di imprese che non si limitano più a ven-

dere ma sono chiamate ad essere sempre più capaci di interagire con il tessuto produttivo locale. Non tutte faranno investimenti diretti o attueranno una delocalizzazione. A volte intervengono forme più complesse, accordi produttivi, commerciali o *joint venture*, che presuppongono un'assistenza tecnica e anche finanziaria più sofisticata. Di questo SIMEST e SACE sono consapevoli. Mi auguro che anche l'ICE e le ambasciate, oggetto di una rivisitazione continua, ne siano a loro volta consapevoli.

In conclusione, ricordo ancora che il potere di acquisto di questi Paesi cresce velocemente. Non ne ho parlato all'inizio, ma il tasso di crescita del loro PIL corrisponde circa al doppio dei tassi ai quali purtroppo siamo abituati in Europa. Se l'Europa cresce del 2 per cento, questi Paesi, come è facile verificare, crescono del 4-5 per cento. Non va considerato però soltanto il loro potenziale di crescita complessiva aggregata, ma anche quello di crescita tecnologica, organizzativa e commerciale. Nel loro caso si potrebbe parlare di una cultura di mercato che va mutando rapidamente. Con riferimento al grado di specializzazione, come accennavo prima, la competizione maggiore non interesserà tanto i settori tradizionali quanto piuttosto i cosiddetti settori a tecnologia avanzata (dalla chimica alla farmaceutica, dalla meccanica strumentale alla strumentazione di precisione, dalle parti e componenti di autoveicoli alla metallurgia specializzata e quant'altro). Su ciò bisogna riflettere considerato che il nostro sistema industriale è caratterizzato da una frammentazione esasperata, con una testa di grandi imprese purtroppo sempre più debole, un corpo di imprese medie importanti ma ancora relativamente piccolo e invece una grande coda di imprese molto piccole, alcune delle quali non riescono o non desiderano crescere sotto il profilo dimensionale. Questo nuovo scenario potrebbe dare luogo a problemi di integrazione e ad uno spiazzamento delle nostre vocazioni esportative da cui discende l'ovvia necessità di favorire quanto più possibile una crescita del piccolo al medio e del medio verso il grande. Anche senza leggere il libro di Luciano Gallino dell'anno scorso, intitolato «La scomparsa dell'Italia industriale», è evidente che pezzi importanti della nostra grande impresa sono andati perduti; ma ciò non significa che sia finita per sempre. Certo è assolutamente necessario favorire l'evoluzione delle dimensioni, ma questo è un discorso che ci porta molto lontano.

Ho scritto di recente un piccolo libro, uscito in questi giorni per le edizioni «Il Mulino», intitolato «Se il piccolo non cresce. Piccole e medie imprese italiane in affanno». Quel «se» non va inteso nel senso che non è ipotizzabile che riesca a crescere. Anzi, ho portato anche qualche esempio di piccolo che è cresciuto parecchio e bene. Il messaggio è che in alcuni casi occorre imprimere una forte spinta ad una maggiore capacità di aggregazione, di patrimonializzazione delle piccole imprese, in altri casi di crescita esterna per acquisizione. Se questo fenomeno non si evidenzierà, il sistema come tale nei prossimi anni finirà per perdere qualche treno nell'ottica dello sviluppo dell'Europa allargata.

PRESIDENTE. Ringrazio il professor Onida e chiedo ai colleghi se intendono porre delle domande.

PASQUINI (*DS-U*). In che misura la piccola e media impresa italiana riuscirà a trarre vantaggi e benefici dall'integrazione europea? Vorrei avere un suo giudizio, come chiediamo a tutti i nostri interlocutori, sullo stato dei servizi finanziari reali forniti alle imprese da parte delle aziende, delle società e dei gruppi bancari preposti a tali attività. Inoltre vorrei sapere se lei non ritiene che sia indispensabile intervenire proprio su uno dei fattori più critici per la piccola e media impresa, cioè la difficoltà di trasformare una gestione familiare padronale in una organizzazione manageriale. Non è forse una condizione imprescindibile, prima di poter pensare ad ulteriori passi in avanti? Per favorire questo processo di integrazione e sviluppo non occorrono politiche fiscali e creditizie, oltre a specifiche politiche industriali, volte ad agevolare i processi di trasformazione della piccola e media impresa da struttura ad organizzazione familiare a organizzazione manageriale?

Lei poi ha accennato di sfuggita al problema dell'agricoltura e dei fondi strutturali. Ora, è noto che uno dei problemi più importanti che l'Unione Europea deve affrontare è legato ad una riduzione degli stanziamenti per il settore agricolo allo scopo di favorire invece maggiori investimenti – credo che l'esigenza sia sotto gli occhi di tutti – nell'innovazione tecnologica, nella ricerca e nella formazione.

Questo processo di allargamento, rispetto al quale sono certamente favorevole, e di integrazione con Paesi la cui incidenza della produzione agricola sul PIL è notevole, presenta non pochi problemi, soprattutto in considerazione dell'incidenza degli occupati in agricoltura rispetto al totale. Le percentuali sono preoccupanti e ricordano la situazione del nostro Paese negli anni Cinquanta, caratterizzato da una realtà prevalentemente agricola. Non c'è il rischio che la situazione che si evidenzia comporti il dirottamento di fondi strutturali verso il settore agricolo di quei Paesi, che necessita di profonde ristrutturazioni, a scapito invece degli investimenti in ricerca, innovazione tecnologica?

BONAVITA (*DS-U*). Professor Onida, la ringrazio per la sua relazione. Noi parliamo sempre di fondi strutturali, ci accapigliamo fra Sud e Nord dell'Europa e poi ci troviamo a Cancun per discutere della riforma degli scambi internazionali fra Paesi ricchi e Paesi poveri e l'Europa viene contestata insieme agli Stati Uniti perché ha un'economia agricola assistita che non potrebbe sopravvivere senza i fondi. In pratica chiediamo agli altri Paesi di essere liberalizzati e poi impediamo le esportazioni dei prodotti dei Paesi più poveri. Non so fino a quando potrà permanere questa situazione, perché l'Europa ha bisogno di proporsi al resto del mondo in modo positivo.

Lei ha affrontato la questione dell'allargamento dell'Unione Europea, su cui è in corso un grande dibattito nel nostro Paese. Noi agiamo sempre per innamoramenti successivi: prima dicevamo «piccolo è bello» e così

abbiamo perso la grande impresa. Adesso partiamo da un punto di debolezza perché è difficile trasformare una piccola impresa in una grande, è difficile trovare capitali. A questo proposito sono state svolte bellissime indagini e si è parlato di capitalismo senza capitali e dell'importanza del sostegno del sistema bancario. Qual è secondo lei la strada che dobbiamo intraprendere? Lo Stato (non come vecchio sistema tipo IRI) che ruolo può giocare in settori fondamentali come quelli della ricerca e dell'innovazione, che sono indispensabili in un'economia competitiva per assicurare la rilevanza economica del nostro Paese? Può o deve lo Stato avere un interessamento e un ruolo?

TURCI (*DS-U*). Professor Onida, lei ha fatto molte valutazioni soprattutto nella parte conclusiva del suo intervento. Vorrei però rivolgerle una domanda: come giudica il posizionamento del nostro sistema industriale e di servizi in senso stretto in termini di possibilità di esportazioni e di investimenti diretti in questi Paesi? Mi hanno colpito le due tabelle relative ai dati della quota di esportazioni dell'Italia a prezzi costanti e a prezzi correnti; a prezzi correnti manteniamo la posizione ma con un volume minore di prodotti, quindi con meno lavoro in Italia. Vorrei capire meglio questo punto; probabilmente nella possibilità di esportare prodotti anche in quantità minore ma con prezzi più alti è presente un contenuto di lavoro più qualificato che forse compensa la perdita di lavoro meno qualificato.

Inoltre, lei è in grado di darci una valutazione degli effetti sulle imprese italiane che in questi anni hanno fatto delocalizzazioni o investimenti all'estero? Le nostre delocalizzazioni sono avvenute in Paesi che non fanno parte del gruppo dei nuovi entrati. Mi riferisco in particolare alla Romania: nel caso della Romania qual è l'effetto di ritorno di una migliore articolazione gestionale delle nostre imprese? In sostanza, qual è l'effetto di una politica di investimenti diretti all'estero o di partecipazione in questi Paesi con imprese locali?

EUFEMI (*UDC*). Professor Onida, conosciamo la sua sensibilità anche istituzionale. Alcuni anni fa si diceva che tutti questi Paesi avevano una grande voglia di entrare in Europa. Poi invece abbiamo visto una scarsa cultura europeista che si è manifestata anche nella scarsa partecipazione alle elezioni di domenica scorsa. Dobbiamo allora capire come è attrezzato il nostro Paese rispetto a questa nuova sfida che non è soltanto quella dell'allargamento del mercato ma anche della internazionalizzazione, della globalizzazione, tenendo conto che un mercato più largo richiede che i piccoli possano crescere e che la struttura industriale del nostro Paese è caratterizzata da una forte presenza delle piccole imprese, ma è assolutamente inadeguata a reggere questa sfida della competitività. Allora, se sono possibili le *joint ventures* per le banche e per le società finanziarie, certamente non saranno possibili o saranno più difficili per le piccole imprese.

Abbiamo ascoltato un messaggio di ottimismo rispetto a istituzioni come la SIMEST, l'ICE e la SACE, ma c'è la consapevolezza della necessità di essere adeguati a sostenere questo sforzo? Cosa bisogna fare rispetto ai problemi che si pongono e che non sono soltanto quelli sottolineati dal senatore Bonavita, ma anche di *dumping* sociale, sul quale dobbiamo misurarci?

Infine dobbiamo tener conto della capacità dei nuovi Paesi di essere competitivi in settori *science oriented* in misura maggiore per le loro capacità professionali.

COSTA (FI). Fissato come funzione l'incremento tendenziale della dimensione aziendale, quali potrebbero essere le variabili per poter trovare questa funzione in modo attendibile, volendo determinare la dimensione aziendale in divenire in un periodo di tempo calcolato, oltre la dimensione territoriale e l'entità dei consumi della popolazione di quel mercato?

ONIDA. Ringrazio i senatori per le domande che mi hanno rivolto, che sono state molte e ad esse cercherò di rispondere.

Comincio dal problema della dimensione e quindi dal problema dell'impresa familiare che fa fatica a diventare impresa manageriale, cioè della piccola impresa che deve raggiungere dimensioni più adatte ad un mercato più largo. È bene aver presente che le piccole imprese mantengono le virtù che conosciamo, di radicamento, di capacità di operare e di coagulare il tessuto sociale come nei nostri distretti. Però, queste imprese presentano oggettivamente dei limiti che spesso sono dimenticati e che le statistiche nude e crude riportano. La piccola dimensione si accompagna sistematicamente ad alcune variabili di comportamento che non aiutano la crescita complessiva della ricchezza del Paese. Mi riferisco alla produttività, perché qualunque confronto facciate con la produttività per addetto alle imprese, per classe dimensionale e in tutti i Paesi, troverete che la produttività per addetto cresce con l'aumento delle dimensioni perché aumentano gli investimenti per singolo addetto. Ma non c'è solo questo: anche la composizione della manodopera è importante. Si può dimostrare, ad esempio, che a parità di settori, le imprese più piccole assorbono occupazione con minori livelli di qualificazione e di istruzione. Questo dato rappresenta un problema per un Paese che si propone di accrescere il grado di istruzione e di sfornare possibilmente laureati non solo in filosofia ma anche in chimica o ingegneria. L'impresa di piccola dimensione assorbe questo tipo di specializzazione. Non solo, ma di norma la piccola dimensione implica una minore capacità di praticare politiche di penetrazione nei mercati dove servono dimensioni di reputazione, di conoscenza, il marchio per intenderci. La clientela compra spesso in base al marchio, che rappresenta la conoscenza e l'affidamento che il fornitore dà al cliente. Tanti piccolissimi marchi non fanno quota di mercato; d'altra parte coltivare un marchio implica investimenti di comunicazione, di pubblicità, in generale di *marketing*, piuttosto cospicui, che per imprese che fatturano pochi milioni di euro non sono compatibili.

Per quanto riguarda gli investimenti all'estero, una piccola impresa può lavorare molto ed essere molto flessibile, vivace, versatile, però quando si tratta di fare un'acquisizione importante (perché ad esempio in un mercato nasce una opportunità di questo genere) oppure semplicemente di andare un po' più vicini al mercato di sbocco, proprio per le sue dimensioni, non è in grado di farlo. Ne consegue che occorre incoraggiare la crescita dimensionale, il che, si badi bene, non sempre coincide con il passaggio da una impresa familiare ad una astratta *public company* all'anglosassone. Le imprese *public* non sono poi così frequenti in Europa; per altro verso, le imprese familiari presenti nell'ordinamento anglosassone, a confronto con le nostre rappresentano un mondo completamente diverso, nel senso che sono imprese a controllo familiare ma con un assetto organizzativo e manageriale (il senatore Pasquini lo ha ricordato) incomparabilmente più sofisticato. Che una piccola impresa familiare non voglia rinunciare al controllo del capitale è un fatto noto e rappresenta un ostacolo all'allargamento del capitale di rischio ed all'ingresso, per esempio, di fondi di investimento o di altri capitali che potrebbero invece rafforzare la base patrimoniale e quindi la capacità di investimento e di internazionalizzazione. È anche noto che un'impresa familiare, arrivata a certi livelli, vuole mantenere il cosiddetto *dynastic management*, cioè il controllo affidato solo agli eredi della famiglia, quasi che l'eredità come tale abbia delle vocazioni manageriali e la capacità di far crescere il valore dell'impresa: questo tipo di cultura va certamente superato.

Mi riallaccio al quesito del senatore Pasquini, che chiedeva quali implicazioni vi fossero per le politiche creditizie, fiscali ed industriali. Non sono in grado di rispondere ovviamente in merito all'intera gamma di ciò che potrebbe essere fatto. Dico solo che nel disegno della politica industriale, della politica fiscale soprattutto, l'attenzione a come incentivare il sistema, a parità di altre condizioni, e ad aumentare le sue dimensioni, deve probabilmente essere un po' più dominante di quanto non sia avvenuto nella lunga tradizione italiana. Il problema non è solo quello di prevedere incentivi, magari dati a pioggia che addirittura favoriscono paradossalmente il permanere dalla piccola dimensione (perché il beneficio c'è finché si arriva ad una certa dimensione). Questo tipo di concezione, il favorire il piccolo perché il piccolo ha bisogno dell'incentivo, rappresenta un'arma a doppio taglio: occorrerebbero invece incentivi finalizzati al momento in cui il piccolo cresce. Si potrebbe incentivare la ricerca: si sa che la ricerca viene fatta solo in realtà di grandi dimensioni, quindi incentivare fiscalmente la ricerca ha un'implicazione per lo sviluppo delle dimensioni del nostro tessuto produttivo. Si potrebbe pensare anche ad incentivi collegati al fatto che l'impresa abbia un *business plan* che comporta un allargamento e al limite, perché no, la fusione o l'accordo con altre imprese. È un campo delicato, perché sappiamo tutti che il piccolo non collabora volentieri con il vicino, che appare come il concorrente più temibile, spesso ancora più del cinese lontano, però non possiamo che insistere sul disegno di una legislazione incentivante che, scontando questi limiti, introduca specificamente degli incentivi alla crescita.



Se parliamo poi di politica o di strategia creditizia, non sono certo la persona più competente, anche se in qualche modo sono stato coinvolto in strategie di crescita delle banche. Per fortuna abbiamo un risveglio della cultura bancaria, delle grandi banche: avete avuto in questa Commissione l'audizione più che esauriente dei rappresentanti di Unicredito, banca che adesso conosco più da vicino in quanto presidente di un *advisory board*. La banca punta in una direzione che sicuramente verrà imitata ed in qualche modo inseguita dalle altre, quella di un passaggio dall'antica e consolidata prassi del credito bancario a breve termine (che si garantisce con mentalità più assicurativa che bancaria dal rischio di credito ma non favorisce il vero rischio di credito) al monitoraggio del *business plan*. Si tratta di una strategia in cui il sistema bancario viene sollecitato a considerare la piccola impresa che chiede denaro come soggetto che lo deve chiedere per dei progetti di espansione (di nuovo, la crescita dimensionale), per *business plan* che implicano un monitoraggio più ravvicinato. Quindi, non richiedono solo la garanzia patrimoniale, anzi, al limite vi rinunciano, come nella proposta che ben conoscete di Alessandro Profumo. Si arriva a rinunciare alla garanzia patrimoniale reale, ma a condizione che l'imprenditore faccia la sua parte: lui ricapitalizza, la banca toglie la garanzia patrimoniale ed allunga la scadenza del credito. Tutto questo va nella direzione desiderata, cioè quella di favorire il capitale di rischio.

Trovare capitalisti, diceva il senatore Bonavita: sono perfettamente d'accordo, la debolezza del piccolo è che non trova capitalisti. Talvolta ci sono: basti pensare a quanti fondi di investimento si aggirano per il mercato alla ricerca di opportunità. Ma non è che trovino sempre l'impresa che desidera l'ingresso del fondo.

Sulla capacità dei fondi di *private equity*, dei fondi di investimento in generale (non parlo solo del *venture capital* nel senso dello *start up* tecnologico, ma anche del *private equity* come forma di ricapitalizzazione di piccole imprese a capitale familiare), il discorso è lungo e complesso. Non ho tutti gli elementi per poter giurare sulla direzione verso cui andremo, se cioè vi sarà un decollo vero e proprio dei fondi ovvero una fase di attesa, come sta avvenendo adesso; in ogni caso, credo che banca e *private equity* in sinergia possano rappresentare nei prossimi dieci anni una leva non piccola per operare in questo campo.

Sia il senatore Pasquini che il senatore Bonavita hanno toccato il tema della politica agricola. Certamente la politica agricola europea non può rimanere dov'è. Abbiamo Paesi, come questi nuovi membri, in cui l'occupazione nel settore raggiunge punte elevatissime: l'occupazione agricola è pari al 20 per cento del totale in Polonia, arriva al 40 per cento in Romania, che entrerà forse nel 2007, però è sostanzialmente già sulla strada, contro un'incidenza media sull'occupazione complessiva, nell'Europa a 15, intorno al 5 per cento. Quindi, da un lato abbiamo Paesi che dovranno comunque sviluppare una loro agricoltura e modernizzarla, dall'altro i prezzi di molti prodotti agricoli in questi Paesi, dal lattiero-caseario alle carni bovine alla barbabietola da zucchero, sono spesso del 50-60 per cento inferiori rispetto ai prezzi sostenuti artificialmente della politica

agricola europea. Ciò significa che, quando dal 2007 i nuovi membri dovranno beneficiare degli stessi sussidi ai prezzi agricoli di cui godono i vecchi membri, il bilancio europeo non ce la potrà fare. Quindi, credo che già siano scattati alcuni meccanismi di rivisitazione critica volti a ridurre il peso dei sussidi agricoli e a puntare più su politiche che alimentino la trasformazione dell'agricoltura da estensiva ad intensiva, ma non nel senso dell'uso esasperato di fertilizzanti quanto piuttosto di produzioni di qualità a garanzia della ben nota multifunzionalità dell'agricoltura di cui spesso a torto ci si vanta e che nasconde invece una difesa della politica agricola europea rispetto alla domanda pressante avanzata dai G20, cioè i nuovi Paesi entrati nel dialogo di Cancun.

Mi pare che i recenti segnali manifestati da Zoellick e Lamy, entrambi pressati contemporaneamente dall'avvicinarsi tra breve della scadenza del loro mandato e dalla responsabilità di uscire, in vista della prossima conferenza ministeriale dell'Organizzazione mondiale del commercio, dallo stallo successivo al fallimento di Cancun, dimostrino che qualcosa si sta muovendo. L'Europa deve certamente cedere più terreno di quanto non sia stata disposta a fare da Seattle in poi e come economista non posso che ricordare che l'allocazione di tante risorse del bilancio comunitario nel puro sussidio agricolo, rinunciando ad altre forme di sostegno, quali la ricerca o l'istruzione, rappresenta una politica miope.

Al senatore Turci devo una risposta sui prezzi correnti. È certamente vero che si assiste contestualmente ad una perdita di volumi e ad un miglioramento del *mix*, ma purtroppo le perdite dell'Italia nella quota a prezzi correnti, pari ad un meno 0,7 per cento, si concentrano proprio sui mercati di maggior peso in termini di *export* italiano. In Polonia e nella Repubblica Ceca la quota è superiore all'8 per cento mentre in Slovacchia è di poco inferiore. Considerati complessivamente, questi Paesi rappresentano quasi l'80 per cento dei nuovi membri. Quindi, in effetti, esiste il problema di migliorare il nostro posizionamento.

Al senatore Eufemi ricordo che la disaffezione al voto è cosa ben diversa dalla disaffezione all'Europa. Il primo è purtroppo un fenomeno estremamente diffuso, assai più grave di quanto non accada in Italia, nel Regno Unito, in Germania e in Francia. Credo che questi Paesi, anche se stanno scommettendo sulla loro entrata, dimostrano una disaffezione al voto dovuta anche alla scarsa conoscenza del significato dell'andare a votare per un Parlamento europeo le cui competenze anche da noi sono poco conosciute.

Infine, sulla domanda relativa a cosa fare delle istituzioni SIMEST, SACE e ICE, consentitemi di dire che non sta a me dare una risposta. Credo che queste istituzioni, con il ritardo che caratterizza sempre la mano pubblica rispetto alla domanda del mercato, qualcosa stiano facendo. La SACE sta cercando di rincorrere il mercato a breve termine, anche se certo ciò non garantisce una funzionalità della SACE sul medio e lungo termine. È comunque un modo per rispondere indirettamente a qualche bisogno delle piccole imprese. Quanto all'ICE e alle ambasciate non voglio esprimere un'opinione in merito, se non l'augurio che la direzione

impresa dal Presidente del Consiglio – che di per sé è desiderabile – di realizzare una sinergia maggiore tra ambasciate, consolati ed ICE, sia suffragata da riscontri concreti, anche se certamente il cammino da percorrere è ancora lungo. Non sarà una rivoluzione.

PRESIDENTE. Ringrazio il professor Onida per il prezioso contributo offerto ai nostri lavori e per il notevole materiale consegnato agli atti della Commissione e dichiaro conclusa l'audizione.

Onorevoli colleghi, proprio in considerazione del lavoro fin qui svolto nell'indagine conoscitiva, rilevo che è emerso un costante riferimento alla Romania e alla Bulgaria. In tutte le audizioni che hanno interessato istituti pubblici ma anche vari esperti di settore si è fatto riferimento ai suddetti Paesi. La Romania, come sottolineato del collega Franco Paolo, rappresenta con Timisoara il prolungamento del Nord-Est d'Italia, mentre la Bulgaria assiste ad un fenomeno di delocalizzazione al suo interno di imprese della Slovacchia, della Repubblica Ceca e della stessa Polonia. Oltretutto con alcuni rappresentanti del Parlamento bulgaro si è svolto un incontro molto interessante nel corso del quale è emerso il forte desiderio di incrementare i rapporti esistenti tra i due Paesi.

Ciò considerato, sempre che la Commissione concordi con il mio punto di vista, intendo scrivere una lettera al presidente Pera in cui si richiede l'autorizzazione a svolgere un sopralluogo anche in Romania e Bulgaria.

Infine, in considerazione del fatto che rispetto alla prevista audizione dei rappresentanti della Banca centrale europea c'è stato comunicato che per prassi consolidata la sede all'uopo prevista è Francoforte, intendo richiedere analoga autorizzazione al Presidente del Senato.

Se non si fanno osservazioni, così resta stabilito.

Rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

*I lavori terminano alle ore 16,30.*

