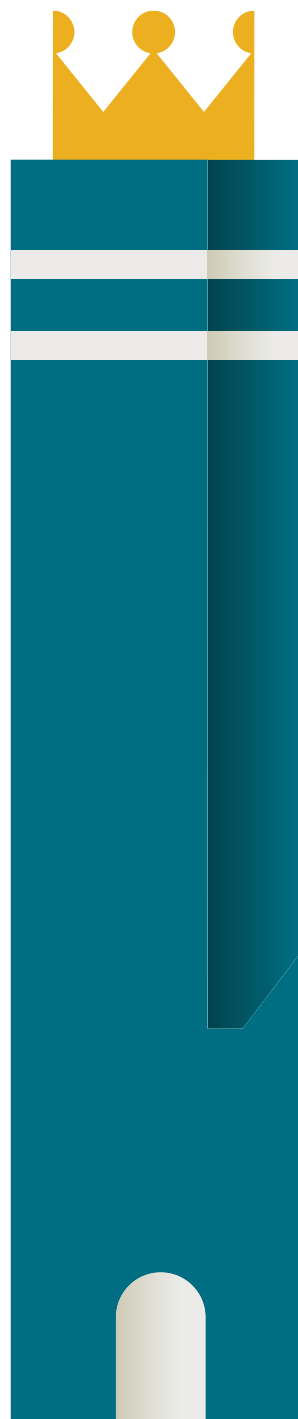


Adapt
www.adapt.it


CONFINDUSTRIA BERGAMO



BERGAMO MANIFATTURA D'EUROPA II

.....

BERGAMO EUROPEAN MANUFACTURING INDUSTRY II

**LAVORO, RELAZIONI INDUSTRIALI
E SISTEMA-PAESE: UN CONFRONTO
GERMANIA-ITALIA**

.....

**WORK, INDUSTRIAL RELATIONS
AND NATIONAL ECONOMIC SYSTEM:
COMPARING GERMANY-ITALY**

Bergamo Europe's factory proposes a comparative analysis of Italian and German entrepreneurial systems, specifically referring to the work organisation and management modes and investigating the role which the external context has in terms of industrial competitiveness.

Seven companies with productive units in Bergamo and Germany were involved in the investigation; German manufacturing system is considered the benchmark which inspires development support and which Bergamo's industries work with and compete against.

The differences are due to:

- standards, that, over the past years have become progressively more aligned;
- different managerial and organisation approaches, cultural factors, operational practices, the industrial relations model;
- factors which are external which penalize Italian companies.

Individual elements that determine the current competitiveness differential were identified in order to better understand the features of the gap between Italian companies and those operating in Germany, where industries can count on:

- greater flexibility in the management of work times,
- less tax on company and employee income,
- school education integrated with work experience,
- a low level of trade union conflict,
- quick and, above all, reliable relations with public administration.

In any case, some Italian legislation issued over the past two-year period (if the interventions on work and tax should become structural) seems to identify a progression already traced by the German model:

1. The Jobs Act and its implementation decrees seem to have allowed Italian companies to acquire significant improvements of managerial dynamicity. These improvements, if not annulled by first- or second-level restrictive collective contracting, now allow for organisational solutions in the management of duties, increases/decreases of work quantity, work times, which may align themselves considerably to those realisable in Germany.
2. The excessive incidence of the tax wedge - characterising both the Italian and German system - is to a certain extent

remedied by tax cuts, incentivisation and funding provided for by the "Garanzia Giovani" programme.

3. La "Buona Scuola" seems to have set up a route which could align national education with the German dual system. With the introduction of obligatory traineeships (400 hours for the last three-year period of education in technical-professional institutes and 200 for lyceums), a partial process alternating school and work has become structural, while before it was realisable only via experimental formulas. The reform favours increasing laboratory and interdisciplinary activities, investments to support teaching IT and foreign languages, promoting territorial didactic initiatives to adapt education to the needs of individual contexts. Finally, it improves the trainee's discipline and allows for achieving a high school diploma and a technical specialisation certificate.

While in the education-training-work industry there has been an alignment in terms of legislation, there are no improvements in terms of the cost of the national economic system.

The competitive gap, caused by inefficiency and the ever "missed" simplifications, continues to stop investments and employment, not only compared to Germany but most of the big industrial countries.

Each of the ten sheets which make up the file:

- illustrates the (negative or positive) positioning of the Italian productive units compared to those located in Germany and the OECD average;
- suggests several actions intended to reduce the deficit between the organisation of work of German companies and that which still distinguishes many Italian companies, also in Bergamo;
- proposes several interventions which may be realized at a company level in order to allow for greater operational and managerial flexibility acknowledged and/or increased by recent standards;
- researches a virtuous approach which overcomes cultural resistance and puts into effect, at a company level, operational flexibility, the variability of the cost of labour, the adequacy of the training interventions;
- finally the cost of deficit in national economic system is valued.

MATTEO ZANETTI

Confindustria Bergamo
Vice Chairman of
Trade Union Relations

Bergamo Manifattura d'Europa propone un'analisi comparata dei sistemi imprenditoriali italiano e tedesco, specificamente riferita alle modalità di organizzazione e gestione del lavoro con approfondimenti sul ruolo che il contesto esterno esercita sulla competitività delle industrie.

Nell'indagine sono state coinvolte sette imprese (tedesche o italiane) con unità produttive a Bergamo e in Germania, il cui il sistema manifatturiero è ritenuto il benchmark cui ispirare le politiche di sviluppo e con il quale le industrie bergamasche lavorano e competono.

Le differenze sono imputabili:

- alle norme che, peraltro, negli ultimi anni sono diventate progressivamente meno distanti;
- a diversità di approccio gestionale e organizzativo, a fattori culturali, a prassi operative, al modello di relazioni industriali;
- a fattori esterni che penalizzano le imprese italiane.

Sono stati identificati i singoli elementi che determinano l'attuale differenziale di competitività per cercare di comprendere meglio le connotazioni del divario tra le imprese italiane e quelle operanti in Germania, dove le industrie possono contare su:

- una maggiore flessibilità di fatto nella gestione dei tempi di lavoro,
- un minor carico fiscale sul reddito d'impresa e sul lavoro dipendente,
- percorsi di istruzione scolastica integrati alle esperienze di lavoro,
- un basso livello di conflittualità sindacale,
- tempi rapidi e soprattutto certi nei rapporti con la pubblica amministrazione.

Tuttavia alcuni orientamenti del quadro legislativo italiano emersi nell'ultimo biennio, qualora diventassero strutturali, indicano una progressione lungo tre direttrici già tracciate dal modello tedesco.

1. Il Jobs Act ed i suoi decreti attuativi sembrano avere consentito alle imprese italiane l'acquisizione di significativi ambiti di dinamicità gestionale. Tali migliorie, se non inficiate da una contrattazione collettiva restrittiva, di primo o secondo livello, permettono ora soluzioni organizzative nella gestione delle mansioni, degli incrementi/diminuzione della quantità e dei tempi di lavoro, che possono avvicinarsi considerevolmente a quelle realizzabili in Germania.

2. L'eccessiva incidenza del cuneo fiscale/contributivo - propria sia dell'Italia che del sistema tedesco - risulta in certa misura ovviata da formule di sgravio, incentivazione e dai finanziamenti previsti dal programma Garanzia Giovani.
3. La "Buona Scuola" sembra aver avviato un percorso che potrebbe avvicinare il percorso di studio italiano al sistema duale tedesco. Con l'introduzione dei tirocini formativi obbligatori (400 ore per l'ultimo triennio di istruzione negli istituti tecnico-professionali e di 200 ore per i licei) si rende strutturale un parziale processo di alternanza scuola-lavoro, prima realizzabile solo con formule sperimentali. La riforma favorisce l'incremento delle attività di laboratorio e interdisciplinari, gli investimenti per supportare l'insegnamento informatico e delle lingue straniere, la promozione di iniziative didattiche territoriali per adattare l'istruzione alle esigenze dei singoli contesti. Infine si migliora la disciplina dell'apprendistato con la possibilità di conseguire il diploma di istruzione secondaria superiore e del certificato di specializzazione tecnica superiore.

Se nella filiera istruzione-formazione-lavoro si può constatare un avvicinamento delle legislazioni, non si registrano miglioramenti sul versante del costo del sistema-paese. Il divario competitivo, causato dall'inefficienza e dalle sempre "mancate" semplificazioni, continua a frenare investimenti e occupazione, non solo nel confronto con la Germania ma rispetto alla maggioranza dei grandi Paesi industriali.

In ognuna delle dieci schede che compongono il fascicolo:

- è illustrato il posizionamento (negativo o positivo) delle unità produttive italiane rispetto a quelle situate in Germania e alla media OECD;
- si suggeriscono alcune azioni atte a ridurre il deficit riscontrabile tra l'organizzazione del lavoro delle imprese tedesche e quella che contraddistingue ancora molte imprese italiane, anche a Bergamo;
- si propongono alcuni interventi che è possibile realizzare a livello aziendale per conseguire maggiori flessibilità operative e gestionali riconosciute e/o incrementate dalle recenti norme;
- si ricerca un approccio virtuoso che superi le resistenze culturali e concretizzi, a livello aziendale, la flessibilità operativa, la variabilità del costo del lavoro, l'adeguatezza degli interventi formativi;
- infine si stima il costo dei deficit del sistema-paese.

MATTEO ZANETTI

Confindustria Bergamo
Vice Presidente ai
Rapporti Sindacali

Contributors to the study companies: ABB Spa, BSCCB Brembo SGL Carbon Ceramic Brakes, Gapi Group, IMS Deltamatic Spa, Novem Car Interior Design Spa, Same Deutz-Fahr Spa, Sematic Spa.

The complete research report is available on the Confindustria Bergamo website (www.confindustriabergamo.it/nri/ricerca2015), integrated by two contributions by Stefano Franchi, Director-General of Federmeccanica, and Michele Tiraboschi, University of Modena and Reggio Emilia.

Hanno contribuito allo studio le società: ABB Spa, BSCCB Brembo SGL Carbon Ceramic Brakes, Gapi Group, IMS Deltamatic Spa, Novem Car Interior Design Spa, Same Deutz-Fahr Spa, Sematic Spa.

Il rapporto di ricerca completo è disponibile sul sito di Confindustria Bergamo (www.confindustriabergamo.it/nri/ricerca2015), integrato da due contributi di Stefano Franchi, Direttore Generale di Federmeccanica, e di Michele Tiraboschi, Università di Modena e Reggio Emilia.



51.300€



42.100€



38.800€



01

2015

GDP PER HOUR WORKED

PIL PER ORA LAVORATA

PRODUCTIVITY AND COMPETITIVENESS

From 2000 to 2015, German productivity per hour worked increased more than 30%; in Italy it remained substantially stationary.

It even decreased for three years and then recovered afterwards. After the economic crisis it was just over half of that of the OECD. The partial recovery is misleading because it was determined not by the expansion of production and turnover but, essentially, by the reduction of employment or by resorting to the fund for workers who are temporarily dismissed. This particular - negative - evolution explains the increase of the GDP per hour worked.

German salaries, over a fifteen-year period, increased by 10%, while in Italy - due to indexing and contractual mechanisms - they have grown 40%. Basically, sales payments and income moved on diverging lines; the conse-

quent increase in the cost of labour per product unit (CLPU) caused a loss in terms of competitiveness that only after 2009 slowed down.

Multifactorial productivity, on the other hand, is nowhere near that of Germany and the OECD average. In Germany, in companies that participated in the study, attempts to couple salary increases to productivity increases were successful. On the plus side, we can see that the numbers of industry (and of Bergamo) are in line with the OECD average.

NOTES AND SOURCES

OECD (www.stats.oecd.org).
34 countries with a market economy and high income which since the crisis have been guided by two undisputed leaders: USA and South Korea. The absolute values are in billions of €, consequently the temporal comparisons are influenced by the exchange rate. In 2009 the €/US\$ rate was 0.6942. In 2015, the US\$ was valued up to an average annual price of 0.9185 (+32.55).

PRODUTTIVITÀ E COMPETITIVITÀ

Dal 2000 al 2015, in Germania, la produttività per ora lavorata è aumentata di oltre il 30%; in Italia è rimasta sostanzialmente stazionaria, per tre anni è addirittura discesa per poi recuperare nel periodo successivo. Dopo la crisi la sua crescita è stata poco più della metà di quella dell'OECD. Il parziale recupero è illusorio perché è stato determinato non dall'espansione della produzione e del fatturato ma, essenzialmente, dalla riduzione dell'occupazione o dal ricorso alla Cassa Integrazione. Questa particolare - e negativa - evoluzione spiega l'aumento del PIL per ora lavorata.

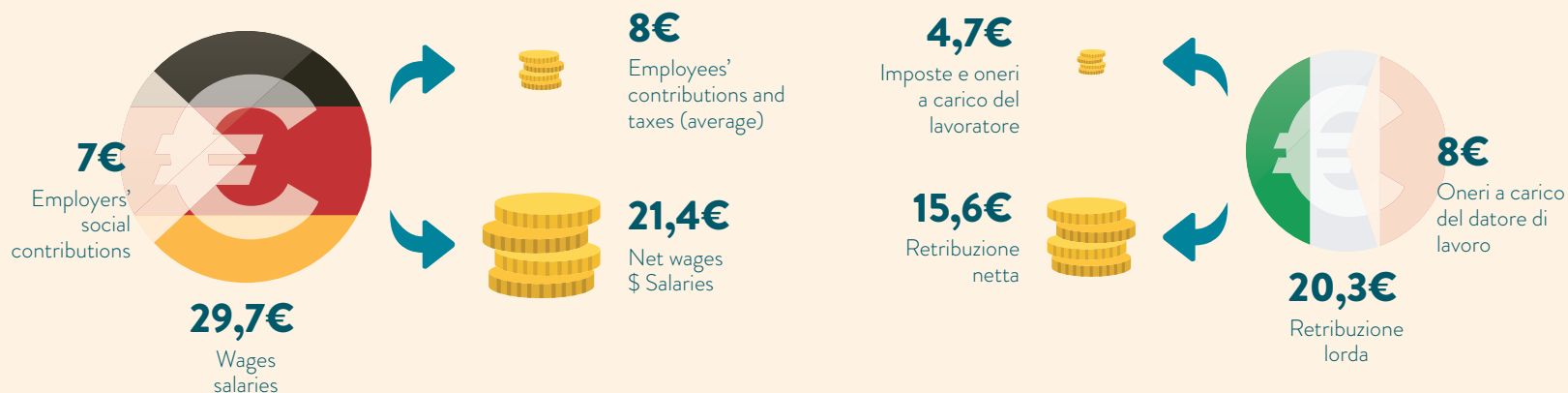
I salari tedeschi, in quindici anni, sono cresciuti del 10%, mentre in Italia - in virtù dei meccanismi di indicizzazione e contrattuali - del 40%. In sostanza retribuzioni e ricavi delle vendite si sono mossi su linee divergenti; il conseguente aumento del costo del lavoro per

unità di prodotto (CLUP) ha causato una perdita di competitività che solo dopo il 2009 ha rallentato la corsa. La produttività totale dei fattori, invece, rimane lontana dalla Germania e dalla media OECD. In Germania, nelle imprese che hanno partecipato allo studio, i tentativi di agganciare aumenti salariali a incrementi di produttività sono andati a buon fine.

In positivo si può osservare che i numeri dell'industria (e di Bergamo) sono allineati alla media OECD.

NOTE E FONTI

OECD (www.stats.oecd.org).
34 Paesi con economia di mercato e alto reddito che dalla crisi sono guidati da due leader indiscussi: USA e South Korea. I valori assoluti sono in migliaia di €, di conseguenza i confronti temporali sono influenzati dai cambi. Nel 2009 il rapporto €/US\$ era 0,6942; nel 2015 l'US\$ si è apprezzato fino a una quotazione media annua di 0,9185 (+32,55).



02

2014

HOURLY LABOUR COST

COSTO ORARIO DEL LAVORO

LABOUR COST, WAGES AND SALARIES

In 2014, the average hourly cost of labour was 28.3€ in Italy, while in Germany it was 36.4€. Due to the taxes, net payments in Italy are below 37.2%. In the companies that participated in the study, the gap varies from 10% to 30%. Italy and Germany recorded a constant increase, similar to payments. After the economic crisis, salaries started to increase very slowly in Italy and, on the other hand, quickly in Germany; phenomenon accentuated by the growing tax wedge in Italy while Germany's fell. In 2013, taxation on labour reached 44.7% with an increase of 3 points during the decade. In Germany taxation on labour is greater (45.1%) but during the same period of time it dropped by around 2 points. In Germany the variable component of wages is higher due to the greater weight of performance-related pay and payments regarding

increased work (overtime, extra shifts, etc.). In German industries, increased payments for particular roles and for particular working hours are only applied in the view of a non-ordinary flexibility that determines greater productivity.

The first result of the comparison between Italian and German manufacturing industries is thus summarised: Defining payment policies based on variable and assimilable elements, in order to allow for the management and the reversibility of cost increases and allow for a salary dynamic which is in line with the development of the companies.

NOTES AND SOURCES

EUROSTAT (www.ec.europa.eu/eurostat), OECD (www.stats.oecd.org). The illustrations are based on average data. As regards only industry, similar data can be found in Turin's Industrial Union's "International Study 2015".

COSTO DEL LAVORO E RETRIBUZIONI

Nel 2014, il costo orario medio del lavoro è stato in Italia di 28,3€, in Germania di 36,4€. A causa del cuneo fiscale le retribuzioni nette in Italia sono inferiori del 37,2%. Nelle aziende che hanno partecipato all'indagine il divario è compreso fra il 10% e il 30%. Italia e Germania hanno registrato un aumento costante e analogo delle retribuzioni. Dopo la crisi, la crescita di salari è ripresa molto lentamente in Italia e, al contrario, velocemente in Germania; fenomeno accentuato dal cuneo fiscale. Infatti l'imposizione fiscale sul lavoro ha raggiunto nel 2013 il 44,7% con un incremento nel decennio di circa 3 punti; in Germania la fiscalità sul lavoro è maggiore (45,1%), ma nello stesso periodo di tempo è scesa di circa 2 punti. In Germania la componente variabile del trattamento retributivo è più alta per il maggior peso dei premi di risultato e

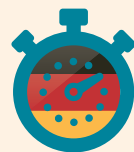
dei compensi afferenti a incrementi di attività (straordinari, turnazioni aggiuntive, ecc.). Nelle industrie tedesche le maggiorazioni delle retribuzioni per particolari mansioni e per particolari orari di lavoro sono applicate solo a fronte di una flessibilità non ordinaria che determini maggiore produttività. Il primo risultato del confronto fra le industrie manifatturiere d'Italia e Germania è così sintetizzabile: definire politiche retributive basate su elementi variabili ed assorbibili, per consentire la gestione e la reversibilità degli incrementi di costo e consentire una dinamica salariale allineata allo sviluppo delle imprese.

NOTE E FONTI

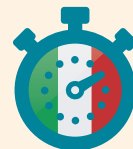
EUROSTAT (www.ec.europa.eu/eurostat), OECD (www.stats.oecd.org). Le figure si basano su dati medi. Relativamente alla sola industria si possono trovare dati analoghi in Unione Industriale di Torino "Indagine Internazionale 2015".



1.302



1.481



1.687



03

2013

ANNUAL HOURS OF LABOUR

ORE DI LAVORO ANNUE

WORKING TIMES

Italians work more hours than Germans (whose mini-jobs lower the average timetable significantly), but much less than in developed countries. What is more, the actual hours worked in Italy and Germany are identical. The German experience is a valid and effective paradigm of progressive “destandardisation” of working hours, towards modules differentiated into durations and temporal layout. Compared to Germany, and much better than the OECD, in Italy excessive hours are not frequent and the level of work-life balance is normal. The companies involved unanimously declared the German system of an hour bank, where compensatory rests are allocated for the hours worked overtime, was useful and preferable.

As regards working hours, Italian companies’ behaviour is still affected

by strict settings. The preventive and systematic distribution of ordinary working hours which are more useful to needs can limit the use of overtime or the fund for temporarily dismissed workers. More structured companies can allow working hours which are more suited to the individual needs of the workers and their families (reduction of daily breaks, more use of flexible hours when practical, frequent variation of shifts). Bergamo, due to the presence of numerous multinational companies and medium-sized advanced industries; is the ideal space for experimenting new - already possible - working hours.

NOTES AND SOURCES

International Labour Office (www.ilo.org) and OECD (Better Life Index)

(www.oecdbetterlifeindex.org/it/).

The actual working hours were taken from Turin’s Industrial Union, “International study 2015”.

TEMPI DI LAVORO

In Italia si lavorano più ore rispetto alla Germania (dove i mini-job abbassano in misura sensibile l’orario medio), ma molte meno che nei Paesi sviluppati. Peraltro le ore effettive lavorate in Italia e Germania sono identiche. L’esperienza tedesca costituisce un valido ed efficace paradigma di progressiva “destandardizzazione” dei tempi di lavoro, verso moduli differenziati di durata e collocazione temporale. Rispetto alla Germania, e molto meglio dell’OECD, l’Italia si caratterizza per i poco frequenti orari “eccessivi” e per un buon livello di conciliazione casa-lavoro. Le imprese coinvolte, all’unanimità, dichiarano utile e preferibile il sistema tedesco della banca delle ore, dove vengono accantonati riposi compensativi per le ore prestate in eccedenza rispetto all’orario ordinario. In tema di orario il comportamento delle imprese in Italia risente ancora

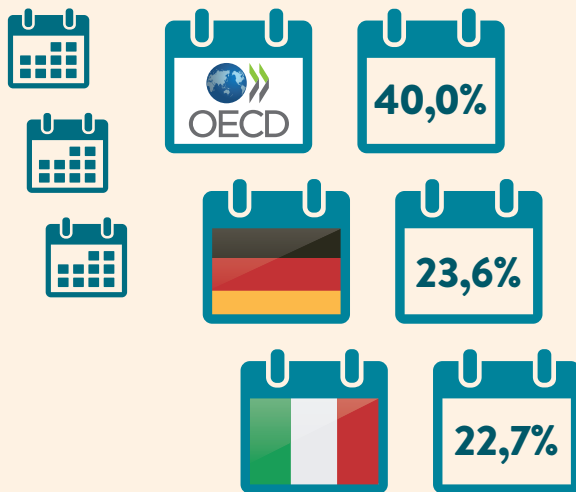
d’impostazioni rigide. Il ricorso preventivo e sistematico alla distribuzione delle ore ordinarie di lavoro è più utile e può limitare il ricorso agli straordinari o alla cassa integrazione. Nelle imprese più strutturate può consentire orari di lavoro più adatti alle esigenze individuali dei lavoratori e delle loro famiglie (contrazione delle pause giornaliere, maggiore ricorso ad orari elastici quando praticabili, variazione frequente dei programmi di turnazione). Bergamo, per la presenza di numerose imprese multinazionali e di numerose medie industrie avanzate, è un luogo ideale per sperimentare nuovi - già possibili - tempi di lavoro.

NOTE E FONTI

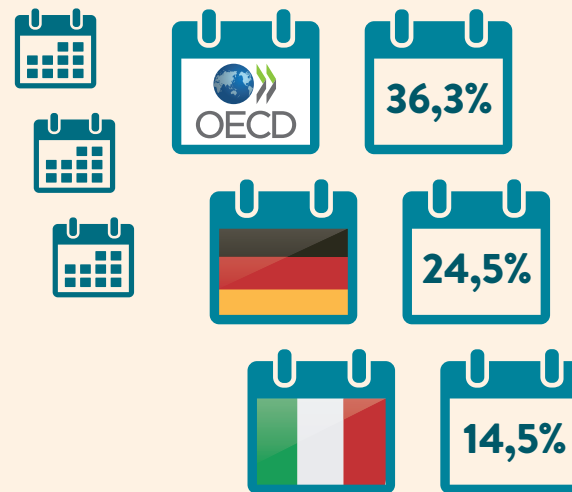
International Labour Office (www.ilo.org) e OECD (Better Life Index)

(www.oecdbetterlifeindex.org/it/). L’orario effettivo di lavoro è ricavato dall’ “Indagine Internazionale 2015” dell’Unione Industriale di Torino.

2009



2014



04

UNEMPLOYED WHO FOUND
WORK IN LESS THAN 3
MONTHS (%)

DISOCCUPATI CHE HANNO
TROVATO LAVORO IN MENO
DI 3 MESI (%)

INCOMING AND OUTGOING FLEXIBILITY

The German labour system favours a flexibility model “within” companies, which however, does not exclude instruments which are complementary (rather than alternative) to the standard relation, aimed at stabilising skills once acquired (apprenticeship) and at managing company needs whether temporary or circumstantial (part-time work, temporary contracts, contracted work). The German discipline is, on a European scale, a valid, acknowledged paradigm for the socially-oriented weighting of the interests of the employer and employees. With the Jobs Acts, the Italian system aligns with the European model with an approach focusing on the flexsecurity within the company instead of the market. Company management of personal is possible, consenting the definition of excellent organisation. Frequent use of the fund

for temporarily dismissed workers may be reduced, providing for temporary increases of the work force with the inclusion of temporary or contracted workers. The duration of unemployment before the crisis, was similar to that in Germany; today the percentage of the unemployed who find work within three months is 14.5%, against 24.5% in Germany and 36.3% of OECD. The social security cushion reform, along with new flexibility, entails greater effectiveness from job centres. The Province, as part of the “Bergamo Model” projects has already rationalised the training assets which form the background necessary for effective work and to face with full knowledge orientation, training and long-term unemployment.

SOURCES

International Labour Organization (www.ilo.org).

FLESSIBILITÀ IN INGRESSO E IN USCITA

In ingresso, l’ordinamento tedesco del lavoro predilige un modello di flessibilità “interno” all’impresa che, comunque, non esclude strumenti complementari (anziché alternativi) al rapporto standard, finalizzati alla stabilizzazione una volta acquisite le skills (apprendistato) e alla gestione delle esigenze d’impresa temporanee e congiunturali (lavoro a tempo parziale, contratto a tempo determinato, lavoro somministrato). In uscita, la disciplina tedesca rappresenta, su scala europea, un valido e riconosciuto paradigma di ponderazione degli interessi datoriali e dei lavoratori socialmente orientato. Con il Jobs Act il sistema italiano si avvicina ad un modello europeo con un approccio alla flexsecurity interna all’impresa anziché nel mercato. Si rende possibile una gestione aziendale degli organici che consente di definire un dimensionamento ottimale. Si può ridurre l’utilizzo seriale della cassa

integrazione, provvedendo a temporanei incrementi della forza lavoro con inserimenti di lavoratori a termine o in somministrazione. La durata del periodo di disoccupazione, prima della crisi, era analoga a quella tedesca; oggi la percentuale dei disoccupati che trovano lavoro entro tre mesi è del 14,5%, contro il 24,5% della Germania e il 36,3% dell’OECD. La riforma degli ammortizzatori sociali, unitamente alle nuove flessibilità, impone una maggiore efficacia dei centri per l’impiego. La Provincia, all’interno dei progetti del “Modello Bergamo” ha già razionalizzato il patrimonio informativo che costituisce il background necessario ad un’attività efficace e per affrontare con cognizione di causa l’orientamento, la formazione e la disoccupazione di lunga durata.

FONTI

International Labour Organization (www.ilo.org).



INDUSTRIAL RELATIONS

Contracting levels in Germany are alike Italian ones. The companies declare that the conflict rate is lower and strikes are rare.

In general, the trade union rate in Italy is considerably higher.

One of the factors behind the success of the German system is the low rate of trade union and judicial conflict, with limited use of trade union struggles and preference, in individual and collective disputes, for extrajudicial conciliation.

Furthermore, labour rules limit or even prohibit hostile trade union initiatives. In short, the German approach is fundamentally based on negotiations.

The reasons behind this greater pragmatism in terms of trade union relations derive from the greater amount of information in companies and from the specificity of the trade union

requests, determined by the management of disputes by the Unitary union representative body (RSU) and, above all, by the subsidiarity of the trade union debate compared to the company's disposition faculties - in essence, by sharing company objectives, while defending the interests of workers.

The overall effect of the German model is to reduce the times - and costs - of negotiations with significant effects on the productivity and efficiency of companies.

NOTES AND SOURCES

International Labour Organization (www.ilo.org). Statistics on conflict are not currently available.

A "careful" comparison in trade union terms is possible, based on administrative data.

ILO estimates a percentage of workers on a national collective contract which, in Italy, reaches 80% and Germany 2/3.

RELAZIONI INDUSTRIALI

I livelli di contrattazione in Germania sono analoghi a quelli italiani. Le imprese dichiarano che il tasso di conflittualità è più basso e raro il ricorso allo sciopero.

In generale il tasso di sindacalizzazione è in Italia sensibilmente più alto.

Uno dei fattori di successo del sistema tedesco si rinviene nel basso tasso di conflittualità sindacale e giudiziale, con limitato utilizzo degli strumenti di lotta sindacale e preferenza, nella definizione del contenzioso individuale e collettivo, del ricorso alla conciliazione stragiudiziale. Peraltro le regole del lavoro limitano o addirittura proibiscono iniziative sindacali ostili. In sintesi l'approccio tedesco è fondamentalmente negoziale.

Le ragioni di questo maggiore pragmatismo dei rapporti sindacali derivano dalla maggiore diffusione delle informazioni in azienda, dalla specificità del-

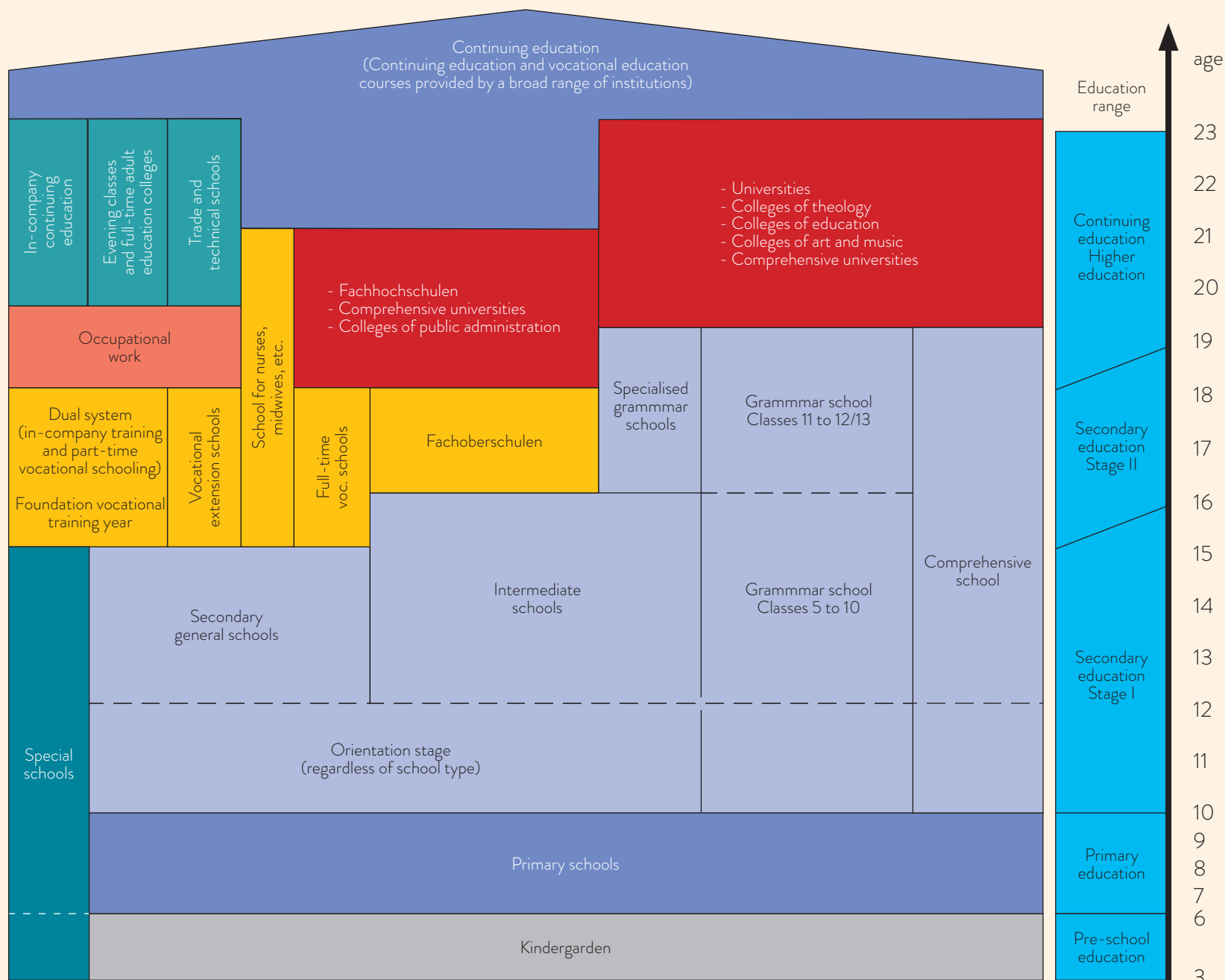
le richieste sindacali determinata dalla gestione delle vertenze da parte delle RSU e, soprattutto, dalla sussidiarietà del confronto sindacale rispetto alle facoltà dispositive dell'impresa; in sostanza dalla condivisione degli obiettivi aziendali, pur nella difesa degli interessi dei lavoratori.

L'effetto complessivo del modello tedesco è di ridurre i tempi - e i costi - della contrattazione con effetti tutt'altro che trascurabili sulla produttività e sull'efficienza delle imprese.

NOTE E FONTI

International Labour Organization (www.ilo.org).

Le statistiche sulla conflittualità non sono attualmente disponibili. È possibile una "prudente" comparazione del livello di sindacalizzazione fondata su dati amministrativi. L'ILO elabora una stima della percentuale di lavoratori con contratto collettivo nazionale che, in Italia, raggiunge l'80% e in Germania i 2/3.



THE GERMAN DUAL SYSTEM

IL SISTEMA DUALE TEDESCO

SOURCES

Hippach-Schneider U., Krause M., Woll C., (2007) "Vocational education and training in Germany - Short description", CEDEFOP, Panorama series; 138, p. 21, Luxembourg



86,9%



73,0%



59,3%

06

2014

EDUCATION

(POPULATION BETWEEN 29 AND 65 YEARS WITH HIGHER EDUCATION TITLE)

ISTRUZIONE

(POPOLAZIONE TRA I 29 E I 65 ANNI CON TITOLO DI ISTRUZIONE SUPERIORE)

HUMAN CAPITAL

One of the reasons behind Italy's lower level of competitiveness lies in the lower valorisation of human capital. The working age population with an upper secondary school or tertiary education is 59,3% in Italy and 86,9% in Germany.

Among young adults aged 25 to 34 years in Italy the percentage of graduates is 4 points lower than Germany and more than 15 points lower than the OECD average; so the employability of young people is minor (the employment rate is 73,8% German, the Italian is 55,7%).

Over the past years, the level of education in Italy has improved.

As regards continuous training, the Italian and German experiences are basically the same.

All companies involved use on-the-job training in Italy. The same companies in Germany exploit the obligatory

dual system in all technical education. They unanimously prefer the German system.

The "La Buona Scuola" reform makes a partial process alternating school and work structural in the scholastic system.

Confindustria Bergamo is trying to implement and valorise the reform with a programme which involves secondary school pupils. Last year it managed 8 thousand apprenticeships. The objective is to triple this value.

SOURCES

OECD (2015), "Education at a Glance Interim Report: Update of Employment and Educational Attainment Indicators", OECD, Paris.

In terms of data regarding the labour market, the greatest critical data for Italy is recorded with reference to the so-called NEET (Not in Education, Employment or Training). The value in Italy is three times that of Germany and reached, over the five-year crisis, 22%.

CAPITALE UMANO

Una delle ragioni dell'inferiore livello di competitività dell'Italia consiste nella minor valorizzazione del capitale umano. La popolazione in età di lavoro con un livello di studio secondario superiore o terziario è in Italia del 59,3%, mentre in Germania raggiunge l'86,9%.

Fra i giovani adulti dai 25 ai 34 anni in Italia la percentuale di laureati è di 4 punti inferiore a quella tedesca e di oltre 15 punti rispetto alla media OECD; minore risulta l'occupabilità dei giovani (il tasso di occupazione tedesco è del 73,8%, quello italiano è del 55,7%).

Negli ultimi anni il livello di istruzione in Italia è migliorato. Sul versante della formazione continua le esperienze italiane e tedesche sono praticamente simili.

Tutte le imprese coinvolte utilizzano in Italia la formazione on the job; le stesse imprese in Germania si avvantaggiano del sistema duale obbligatorio in tutta

l'istruzione tecnica; la loro preferenza va unanimemente al sistema tedesco. La riforma "La Buona Scuola" rende strutturale nell'ordinamento scolastico un parziale processo di alternanza scuola-lavoro.

Confindustria Bergamo sta cercando di attuare e valorizzare la riforma con un programma che prevede il coinvolgimento in un'esperienza aziendale di tutti gli studenti delle scuole superiori. Già lo scorso anno ha gestito 8 mila tirocini; l'obiettivo è triplicare questo valore.

FONTI

OECD (2015), "Education at a Glance Interim Report: Update of Employment and Educational Attainment Indicators", OECD, Paris.

Tra i dati relativi al mercato del lavoro, le maggiori criticità per l'Italia si registrano con riferimento al dato sui NEET (Not in Education, Employment or Training); il valore è in Italia tre volte quello della Germania e ha raggiunto, nel quinquennio di crisi, il 22%.



43,6%
2009/2014
+1,5



36,1%
2009/2014
+0,0



34,4%
2009/2014
+1,7

07

TOTAL TAX RATE (% GDP)

CARICO FISCALE (% PIL)

TAX ON COMPANIES AND LABOUR

While it is true that from 2010 to present the tax rate for companies is being reduced, the cuts made until now are not sufficient for aligning with the German system. The overall tax burden is, in Italy, equal to 65.4% of GDP, compared to Germany's 48.8%, which is not at the top of the world classification.

The information available is essential and absolute: Italy is the country with the highest taxes out of the high-income countries, compared with the UK's 32%, the USA's 43.9%, Australia's 42%, Canada's 21.1% and even Sweden's 59.1%.

The tax rates also translate into commitment to a continuous relations with the inland revenue.

In Italy 15 payments were counted (WBG), while in Germany there were only 9 and in the last 3 years they decreased.

It is easy to understand that the greater the number of requirements, the greater the probability of making mistakes which will require remedying. The (il)logical consequence is thus a leavening of times which the said procedures require.

The necessary and shared policies should simplify procedures, reduce the tax regime for businesses (especially for investments to facilitate the production) and labor (tax wedge to boost consumption).

NOTES AND SOURCES

World Bank Group's "Doing Business 2016" (www.doingbusiness.org).

The publication annually reports the advantage or the competitive disadvantage of all the economies of the world due to the bureaucracy and to the cost of public administration.

FISCALITÀ SULLE IMPRESE E SUL LAVORO

Se è vero che dal 2010 ad oggi la pressione fiscale sulle aziende è in via di riduzione, i tagli fatti finora non sono sufficienti ad avvicinarci al sistema tedesco. Il carico fiscale complessivo è, in Italia, pari al 65,4% del PIL, contro il 48,8% della Germania che, peraltro, occupa una posizione non certo di vertice nella graduatoria mondiale. L'informazione è essenziale e assoluta: l'Italia è - fra quelli ad alto reddito - il paese con la pressione fiscale più elevata. Ci confrontiamo - in posizione di debolezza - con il 32% del Regno Unito, il 43,9 degli USA, il 42% dell'Australia, il 21,1% del Canada e superiamo persino la Svezia (59,1%).

La pressione fiscale si traduce anche nell'impegno di un continuo rapporto col fisco.

In Italia sono censiti (WBG) 15 pagamenti, mentre in Germania sono 9 e, negli ultimi 3 anni, sono diminuiti di 3.

È facile intuire che maggiore è il numero di adempimenti, maggiore sarà anche la probabilità di compiere errori cui sarà necessario cercare un rimedio. La (il)logica conseguenza è quindi una lievitazione dei tempi e dei costi che le procedure in questione richiedono. Le politiche necessarie e condivise devono semplificare le procedure, ridurre la fiscalità a carico delle imprese (soprattutto per gli investimenti per favorire la produzione) e del lavoro (cuneo fiscale e contributivo per rilanciare i consumi).

NOTE E FONTI

World Bank Group "Doing business 2016" (www.doingbusiness.org).

La pubblicazione riporta annualmente il vantaggio o lo svantaggio competitivo di tutte le economie del mondo attribuibile alla burocrazia e al costo della pubblica amministrazione.



08

2016

DOING BUSINESS

DOING BUSINESS, SIMPLIFICATION AND BUREAUCRACY

There are numerous world classifications on the competitiveness of national economic systems. Germany is more equipped to attract foreign investments than Italy. Nonetheless it does not always hold a peak position. The World Bank performs periodic surveys regarding the “ease of doing business”, drawing up a classification of countries where doing business is easier or more difficult. A high score indicates difficulties; a low one favourable conditions for developing a business. In 2014, Italy’s situation worsened, going from 52 to 56 points, while Germany was confirmed as a country of assured competitiveness. The difficulty of doing business in Italy is also caused by the slowness of the authorization process for a new production facility. In order to realize

a new site, 233 days for the fulfillment of 10 different procedures, while in Germany 96 days were sufficient for 8 procedures. In Italy, thus, every single practice is on average more time-consuming than handling a “German” practice. The gap with the world is even more pronounced; However, the obstacle to doing business in the most important of all is that which is determined by the cost of energy, which relegates us to the last place among the developed countries.

NOTES AND SOURCES

World Bank Group “Doing Business 2016” (www.doingbusiness.org). The data on the cost of energy were not considered because incomparable due to the tax increase; whose cost is – very probably – the worst limit to the competitiveness of Italian companies and the greatest limit to the attractiveness for foreign investments.

FARE IMPRESA, SEMPLIFICAZIONE E BUROCRAZIA

Sono numerose le graduatorie mondiali sulla competitività dei sistemi-paese. La Germania è attrezzata per attrarre investimenti esteri assai più dell’Italia; tuttavia non sempre occupa una posizione di vertice.

La Banca Mondiale effettua periodicamente rilevazioni sulla “facilità di fare impresa”, stilando una classifica dei Paesi in cui l’imprenditorialità è più agevole o più difficile. Un punteggio alto indica difficoltà, uno basso, viceversa, condizioni favorevoli allo sviluppo imprenditoriale. Nel 2014 l’Italia ha peggiorato la propria situazione, passando da 52 a 56 punti, mentre la Germania si è confermata un paese di sicura competitività.

La difficoltà di fare impresa in Italia è causata anche dalla lentezza del processo autorizzativo per un nuovo inse-

diamento produttivo. Per la realizzazione di un sito occorrono 233 giorni e 10 procedure diverse, mentre in Germania ne bastano 96 con 8 procedure. In Italia, quindi, ogni singola pratica è mediamente più impegnativa rispetto al disbrigo di una pratica “tedesca”. Il divario col mondo è ancora più pronunciato; tuttavia l’ostacolo al fare impresa in assoluto più rilevante è quello che è determinato dal costo dell’energia, che ci relega all’ultimo posto tra i Paesi sviluppati.

NOTE E FONTI

World Bank Group “Doing Business 2016” (www.doingbusiness.org). I dati sul costo dell’energia non sono stati considerati perché incomparabili a causa dell’aggravio fiscale; il cui costo è – con ogni probabilità – il peggior limite alla competitività delle imprese italiane e il maggior limite all’attrattiva per gli investimenti esteri.

4,12



3,70



3,69



09

2014

LOGISTICS
(PERFORMANCE INDEX)

LOGISTICA
(INDICE DI CAPACITÀ)

LOGISTICS AND CONNECTIONS

Germany is first in the strategic sector of logistics while Italy sits at 20th place. The biggest European countries are ahead (the United Kingdom is fourth, France 13th and Spain holds 18th place). Nonetheless, Italy's logistics services are perfectly in line with the average OECD, thus the threat to competitiveness is, in this context, relative. Bergamo's case is an exception because, as documented in the previous file on Bergamo Europe's factory, the territory offers an advantageous position in terms of competitiveness and, with several interventions already provided for, can candidate itself as south Europe's hub. The state of connectivity is more worrying. The dissemination of broadband has occurred much more slowly than in other developed countries. While in 2015 only one quarter of Italians (24%) had a broadband con-

tract, in France 40% of the population had it, in Great Britain 37%, in Germany 37%, and the OECD average was 29%. The trend over the past 5 years, although significant (+3.8%), has been almost half of the German one and, in any case, lower than most of the competitor countries. The consequence of this investment gap prejudices, obviously, the web use and its opportunities for the people and the possibilities available for companies, and worse so for the smart industry.

NOTES AND SOURCES

World Bank Group (Logistics Performance Index: www.lpi.worldbank.org; www.data.worldbank.org). The LPI index is the average of the values of the six indicators, each of which varies from 1 to 5. By connectivity, we consider subscription to broadband internet contracts (TCP/IP) at a speed higher than 256 kbit/s, also wireless, whether for private parties or companies. Mobile telephony connections are excluded.

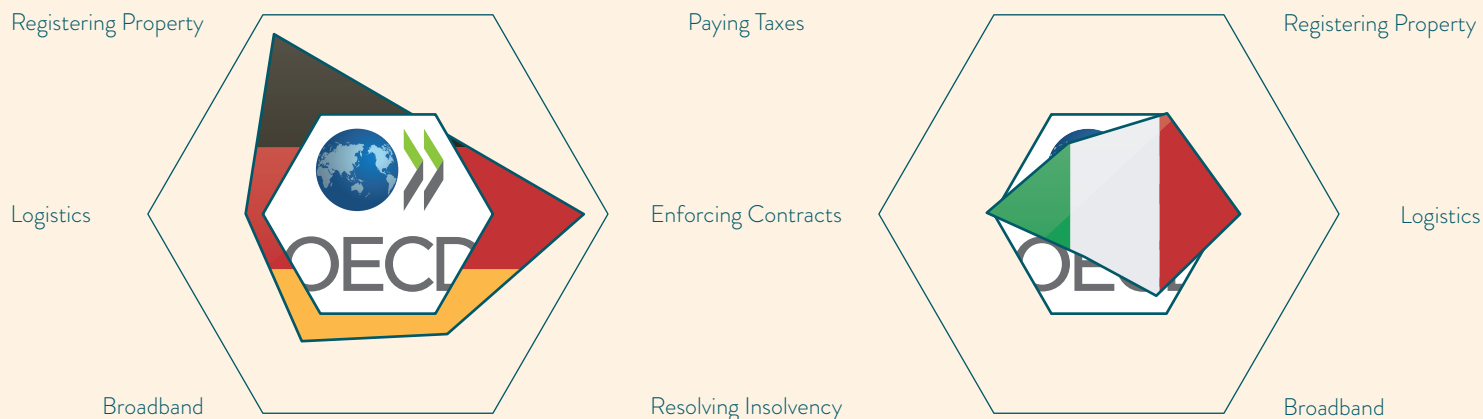
LOGISTICA E CONNETTIVITÀ

La Germania è prima nel settore strategico della logistica dove l'Italia occupa la 20° posizione; ci sopravanzano i maggiori Paesi europei (il Regno Unito è quarto, la Francia tredicesima e la Spagna occupa il 18° posto). Tuttavia l'offerta italiana di servizi logistici è perfettamente allineata alla media OECD, quindi la minaccia alla competitività è, in questo ambito, relativa. Il caso di Bergamo rappresenta, poi, un'eccezione perché, come documentato nel precedente fascicolo su Bergamo Manifattura d'Europa, il territorio offre un vantaggio di posizione rispetto alla concorrenza e, con alcuni interventi già previsti, può candidarsi ad essere l'hub dell'Europa meridionale. Più preoccupante è lo stato della connettività. La diffusione della banda larga mostra un andamento ben più lento che tra gli altri Paesi sviluppati. Mentre nel 2015 solo un italiano su quattro

(24%) ha un contratto di banda larga, in Francia lo ha il 40% della popolazione, in Gran Bretagna il 37%, in Germania il 37%, nella media OECD il 29%. Il trend negli ultimi 5 anni, pur significativo (+3,8%), è quasi la metà di quello tedesco e, comunque, inferiore rispetto ai Paesi concorrenti. La conseguenza di questo divario d'investimenti pregiudica, ovviamente, non solo la fruizione del web e le sue opportunità ai cittadini, ma limita le possibilità delle imprese, tanto più gravemente per la smart industry.

NOTE E FONTI

World Bank Group (Logistics Performance Index: www.lpi.worldbank.org; www.data.worldbank.org). L'indice LPI è la media dei valori dei sei indicatori, ciascuno dei quali ha un campo di variazione da 1 a 5. Per la connettività si considera la sottoscrizione di contratti a banda larga a internet (TCP/IP) a velocità superiore a 256 kbit/s anche wireless, sia di privati che di imprese; sono escluse le connessioni della telefonia cellulare.



10

COMPETITIVE GAP (% GDP)

GAP COMPETITIVO (% PIL)

MEASURING THE ATTRACTIVENESS OF ITALY

In order to measure the attractiveness of the national economic system, information which is “external” to the company were selected and Italy’s competitive gap was measured using 6 variables. The result is debatable due to the choice of indicators, but it suggests ideas for reflection.

The difficulties in “doing business” generate an output gap equal to 3.9% of the GDP, approximately 80 billion, with 10 billion in investments.

In this context, the reforms often cost nothing (through the simplification of administration or the liberalization of markets), or are the consequence of programmed investments (broadband). Again in this case, the higher Italian deficit deriving from the cost of energy was excluded and it should be underlined that it is impossible to imagine an economically neutral, even if investment detaxation is an inex-

pensive and potentially highly effective tool.

It is interesting to observe that the greatest and most immediate benefits originate from the situations with most deficit: bureaucracy and civil justice.

Confindustria Bergamo has achieved an agreement regarding the simplification of several provincial permits and has proposed the Parliament several “simple” legislative changes which, in the future, could lead to expanding self-certification and tacit approval.

NOTES

The estimation method hypothesises that each of the factors considered has the same impact on attractiveness and that the measuring unit is determined by the OECD average.

The competitive gap, thus, corresponds to the difference between the regular hexagon of the OECD and Italy’s irregular one.

UNA MISURA DELL’ATTRATTIVITÀ ITALIANA

Per misurare l’attrattività del sistema-paese sono state selezionate le informazioni “esterne” all’impresa e si è costruita su 6 variabili una misurazione del gap competitivo dell’Italia. Il risultato è opinabile per la scelta degli indicatori, ma suggerisce spunti di riflessione. Le difficoltà a “fare impresa” generano un output gap pari al 3,9% del PIL, approssimativamente 80 mld, con 10 mld d’investimenti.

In questo ambito le riforme sono spesso a costo zero (attraverso la semplificazione dell’amministrazione o la liberalizzazione dei mercati), oppure conseguenza di investimenti programmati (banda larga). Anche in questo caso è stato escluso il più pesante deficit italiano che deriva dal costo dell’energia ed è opportuno sottolineare che è impossibile immaginare una riforma della fiscalità delle imprese economicamente neutrale, anche se la

detassazione degli investimenti è uno strumento poco costoso e potenzialmente di grande efficacia.

È interessante osservare che i maggiori e più immediati benefici provengono dalle situazioni più deficitarie: proprio la burocrazia e la giustizia civile.

Non a caso Confindustria Bergamo ha raggiunto un accordo sulla semplificazione di alcune autorizzazioni di competenza provinciale e ha proposto alcune “semplici” modifiche legislative che sono all’attenzione del Parlamento e che, in prospettiva possono portare all’allargamento della sfera dell’auto-certificazione e del silenzio-assenso.

NOTE

Il metodo di stima ipotizza che ciascuno dei fattori considerati abbia lo stesso peso sull’attrattività e che l’unità di misura sia determinata dalla media OECD. Il gap competitivo, quindi, corrisponde alla differenza fra l’esagono regolare dell’OECD e quello irregolare dell’Italia.

WWW.ADAPT.IT
WWW.CONFINDUSTRIABERGAMO.IT