

A MO' DI CONCLUSIONE: RIFORMA DELLA CONTRATTAZIONE IN TRE PUNTI

di Leonello Tronti

Dal 1993 l'Italia si è dotata di un modello contrattuale fondato sull'istituzione di un rapporto dinamico sbagliato tra salari e produttività, che ha creato un insostenibile regime di "profitto garantito" ("scambio politico masochistico"). Il modello ha complessivamente trasferito dai salari ai profitti, senza alcuna contropartita per i lavoratori o le famiglie, più di mille miliardi di euro a prezzi 2005, finanziando il ritardo di aggiustamento di troppe imprese italiane alle nuove condizioni tecnologiche e di mercato. Dal dialogo tra economisti ospitato nelle pagine precedenti emerge la necessità di una riforma della contrattazione collettiva in tre punti: 1. applicazione di linee guida contrattate di riorganizzazione dei luoghi di lavoro secondo i dettami dell'"impresa moderna"; 2. adozione di target di produttività programmata cui commisurare gli incrementi del salario reale per stimolare la riorganizzazione; 3. contrattazione esplicita della quota del lavoro nel reddito.

Since 1993, Italy has adopted a collective bargaining model based on a wrong dynamic relationship between wages and productivity, that resulted in an unsustainable "guaranteed profit" regime, characterized by an automatic and prolonged resource transfer from wages to profits. The redistribution, without any compensation to workers or the households (masochistic political exchange), has amounted to more than a thousand billion euro at 2005 prices, financing the adjustment delay of too many Italian firms to new technology and market conditions. The dialogue among economists hosted in the preceding pages shows the need for a collective bargaining reform in three points: 1. applying negotiated guidelines for reorganizing the workplace according to the dictates of the "modern firm"; 2. adopting productivity targets to be applied also to planned increases in real wages, so to stimulate workplace reorganization; 3. explicitly bargaining the labour share in income.

1. DOMANDA, PRODUTTIVITÀ E OCCUPAZIONE

Il dialogo di cui danno conto le pagine precedenti è, senza dubbio, particolarmente delicato in un momento di crisi e di conseguente sottoutilizzazione strutturale del potenziale occupazionale del paese (Ciccarone e Messori; Piacentini). L'economia italiana, forse non diversamente ma in modo assai più grave della maggior parte delle altre economie europee, è da più di quindici anni attanagliata da un'evidente crisi di dinamica. Come nota con forza Simonazzi, non va in alcun modo tacito che questa constatazione, basata su dati aggregati, nasconde realtà ben diverse: fortunatamente molte medie e anche piccole imprese esportatrici vanno bene, e i prodotti italiani godono nel mondo di una fama di qualità che può

sostenerne la domanda internazionale per molti anni ancora e per volumi anche assai superiori agli attuali. Ma nell'insieme il sistema economico non funziona, e i risultati positivi di una parte pur rilevante della manifattura non sono purtroppo in grado di trainare il resto dell'economia e di portare il dato aggregato in territorio positivo. Anzi, il deterioramento del resto dell'economia, se non contrastato, alla lunga finirebbe con il contaminare ed erodere anche la competitività dei segmenti virtuosi.

Tutti i partecipanti al dialogo (con particolare vigore Simonazzi, Palumbo e Piacentini) fanno riferimento ad un *deficit* di domanda: in una situazione in cui retribuzioni e investimenti sono bloccati da tempo e la spesa pubblica è ingessata da elevati livelli del debito e dell'imposizione fiscale, l'unica forza che ancora traina l'economia dal lato della domanda sono le esportazioni. Tuttavia, se la domanda internazionale ristagna a causa della crisi, l'economia italiana non può che contrarsi – in misura maggiore delle altre economie europee, non gravate dagli stessi vincoli di domanda.

Credo che tutti possano convenire che un *deficit* di domanda imponga all'economia un più stringente *trade off* tra produttività e occupazione. Poiché per definizione l'occupazione non può crescere se non quando (e nella misura in cui) la crescita della domanda supera il tasso di aumento della produttività, se l'economia cresce poco e, al tempo stesso, rende più conveniente l'occupazione, la produttività non potrà non risentirne, e il modello di sviluppo si specializzerà in produzioni più *labour-intensive* dei suoi concorrenti, nell'industria e ancor più nei servizi. È esattamente ciò che è accaduto all'economia italiana. Attraverso ripetute e insistite “riforme strutturali” del mercato del lavoro¹ il legislatore italiano (anche sotto la spinta europea) ha perseguito con indubbio accanimento la massimizzazione del contenuto occupazionale dello sfavorevole *trade off* nazionale, a evidente scapito della produttività. Si tratta di una scelta forse obbligata, ma indubbiamente miope perché la crescita, così come la sua sostenibilità nel tempo e quella della stessa maggiore occupazione, ottenuta a costi sociali pesanti, dipendono in misura dirimente dalla crescita della produttività nel lungo periodo². La depressione della produttività porta alla depressione dell'economia.

2. LINEAMENTI DI UNO SCAMBIO POLITICO MASOCHISTICO

Si poteva fare di meglio? Che ruolo ha avuto la contrattazione in questa strategia sbagliata? L'impegno di ricerca di chi scrive si rivolge ormai da alcuni anni al modello di contrattazione collettiva e, in particolare, all'impianto a due livelli uscito dalla riforma del 1993. La critica è anzitutto di tipo teorico: quel modello istituisce un legame perverso tra salari e produttività. I contratti nazionali di categoria non remunerano gli aumenti di produttività ma si limitano a prevenire (con un opportuno meccanismo *forward-looking* ereditato da Tarantelli) la perdita di potere d'acquisto del salario fondamentale. Gli incrementi di produttività vengono invece remunerati quando e se derivano da specifici accordi siglati in sede di contrattazione decentrata, aziendale o (assai più di rado) territoriale, quando gli accordi sono stati effettivamente siglati e se si registrano i risultati attesi.

Ora, non è difficile capire che questi vincoli creano di fatto una sorta di “clausola di salvaguardia dei profitti” che nel tempo non può non dimostrarsi insostenibile e perversa

¹ I protocolli del 1993, 2009 e 2012 sul lato del modello di contrattazione collettiva e il pacchetto Treu (1997), la legge Biagi (2003) e la legge Fornero (2012) su quello dei rapporti di lavoro.

² Il rimando ormai classico è a Baumol (1986); ma vedi anche il più attuale e articolato Syverson (2011).

tanto quanto lo era, per i salari e vent'anni prima, la scala mobile con il punto unico di contingenza. Si è passati da un eccesso all'altro.

Non c'è bisogno di addentrarsi nella dinamica economica per rammentare ancora una volta come già Adam Smith invitasse i suoi lettori a considerare il funzionamento dell'economia come frutto non della *benevolence* o della *humanity* degli operatori, ma del loro *interest* e del loro *self-love* (Smith, 1976, libro I, cap. II, p. 19). E non si può non notare come Paolo Sylos Labini, memore dell'insegnamento dei classici, nella sua *productivity function*³ ponga per ben tre volte gli aumenti salariali tra le cause che determinano la crescita della produttività: *a)* anzitutto come estensione della domanda di beni di consumo, *b)* poi come prezzo del lavoro relativo a quello dei macchinari e, infine, *c)* come costo assoluto del lavoro (costo per unità di prodotto in termini di prezzo dei prodotti).

Nel suo modello la produttività non cresce per la reciproca benevolenza degli imprenditori, dei lavoratori e dei consumatori, ma se e solo se le imprese sono spinte a riorganizzarsi per fronteggiare un'espansione della domanda di beni di consumo, un incremento del prezzo relativo del lavoro rispetto ai macchinari o un aumento del costo unitario del lavoro in rapporto ai prezzi del prodotto – condizione quest'ultima analiticamente identica ad un innalzamento della quota dei salari nel reddito (cfr. Simonazzi, nota 5). Gli imprenditori sono prevedibilmente mossi dal loro interesse e dalla ragionevolezza, e non affrontano costose riorganizzazioni delle loro imprese alla leggera, non sfidano il futuro con massicci investimenti a meno che non abbiano forti motivi per farlo – tra i quali quello salariale (ivi incluso il ruolo del salario come elemento centrale della domanda di consumi) è indubbiamente uno dei più rilevanti.

L'analisi classica di Sylos Labini, dunque, condanna il modello negoziale italiano del 1993 (e i successivi adeguamenti) sotto due profili. Anzitutto perché inverte il concatenamento causale tra salari e produttività: il meccanismo istituzionale del protocollo fa sì che i salari reali aumentino se e solo se le imprese contrattano a livello decentrato programmi di crescita della produttività e ottengono effettivamente i risultati contrattati, e dunque inibisce loro di svolgere in alcun modo la funzione di incentivo all'innovazione e alla produttività già operante. In secondo luogo perché pone il costo del mancato aumento di produttività, in termini di corrispondente stagnazione del salario reale, in capo ai lavoratori e non alle imprese che, in assenza di pressione salariale, possono preservare i margini di profitto senza dover ricorrere a impegnativi recuperi di produttività.

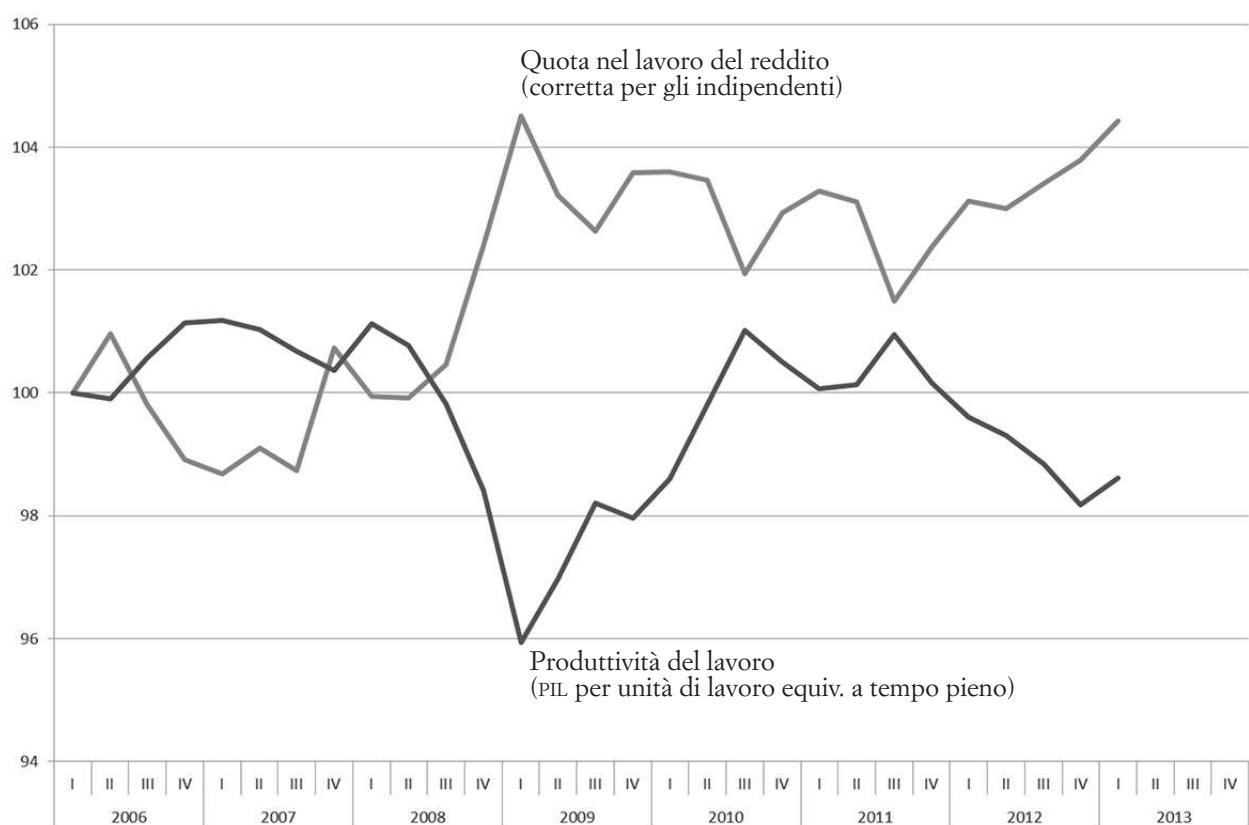
3. PROFITTO GARANTITO E LEGGE DI BOWLEY

Sotto il profilo quantitativo, l'impianto contrattuale varato a luglio del 1993 e rimasto fondamentalmente inalterato fino ad oggi non ha soltanto abbattuto per gli imprenditori gli incentivi ad accrescere la produttività creando un malsano regime di 'profitto garantito'. La mancata diffusione della contrattazione integrativa (di secondo livello) – che ancora esclude il 70% circa dei dipendenti delle imprese – ha causato per la larga maggioranza delle aziende il mancato rispetto della cosiddetta "regola d'oro dei salari" (la ricorda Pini), che richiede che i salari reali crescano nella stessa misura della produttività del lavoro. La

³ Corsi e Guarini (2009) riportano come Sylos Labini abbia proposto il suo modello di crescita della produttività del lavoro a più riprese nell'arco di un ventennio (dal 1984 al 2004) e l'abbia testato complessivamente in più di 20 diverse stime econometriche. Si rimanda a quel testo per i riferimenti bibliografici alle opere di Sylos Labini che trattano della funzione di produttività. Su quest'aspetto dell'opera di Sylos Labini si vedano anche Pini (1992, cap. III) e, per una reinterpretazione della funzione di Sylos Labini nel quadro dell'attuale crisi di produttività dell'economia italiana, Tronti (2009; 2010a).

regola è “d’oro” perché soltanto nella sua vigenza può adempiersi la cosiddetta “legge di Bowley”, che comporta la costanza delle quote distributive del lavoro e del capitale nel reddito⁴. Si noti che, oltre ad essere uno dei pilastri della “crescita bilanciata” à la Kaldor, la regola di Bowley preserva l’incentivo chiave alla cooperazione tra i partner sociali finalizzata al miglioramento della produttività e alla crescita, e consente il massimo aumento dei consumi raggiungibile senza esercitare pressioni inflazionistiche sul saggio di profitto.

Figura 1. Il legame inverso tra produttività del lavoro e quota del lavoro nel reddito (numeri indice, 1/2006 = 100)



Fonte: Elaborazione su dati ISTAT, Conti nazionali trimestrali.

Invece, nel modello contrattuale italiano, il combinato disposto della rigidità verso il basso in termini reali del salario “fondamentale” definito dai contratti nazionali (primo

⁴ A seguito dei suoi studi sui redditi in Gran Bretagna nel XIX e XX secolo (Bowley, Stamp, 1927), il nome di Arthur Bowley è rimasto associato all’ipotesi della costanza nel tempo della quota del lavoro nel reddito, principio divenuto noto come “legge o regola di Bowley”. La legge, considerata non più di una regolarità empirica da Keynes (che nella *Teoria generale* ne parla come di “una sorta di miracolo”), occupa un ruolo rilevante nella teoria economica post-keynesiana e diviene, per Kaldor (1957), conseguenza della prescrizione delle condizioni che consentono all’economia un sentiero di “crescita bilanciata”, ovvero della costanza del saggio di profitto e della coincidenza del tasso di crescita del rapporto capitale-lavoro con quello della produttività del lavoro. Per un’esposizione analitica dell’identità tra “regola d’oro” e “legge di Bowley”, si veda Tronti (2010b, p. 780).

livello) e della mancata diffusione della contrattazione integrativa (secondo livello) ha fatto sì che venisse a stabilirsi un rapporto inverso e anticiclico tra crescita della produttività e quota del lavoro nel reddito (Tronti, 2010a; 2010b). In sintesi, il meccanismo è questo: se la produttività cresce (come dovrebbe accadere sempre), la scarsa diffusione della contrattazione integrativa fa sì che i guadagni di produttività vadano ad accrescere la quota del capitale nel reddito. Se, viceversa (e come accade assai più raramente), la produttività si riduce, la rigidità verso il basso del salario reale fondamentale fa tornare la quota del lavoro a crescere. Dagli anni Ottanta al 2008, come ci ricorda l'Organizzazione Internazionale del Lavoro (ILO, 2013, pp. 41-60), la quota del lavoro nel reddito è caduta in Italia di 10 punti. Tuttavia con la crisi, in corrispondenza con la caduta della produttività, per gli effetti qui sinteticamente descritti ne ha riguadagnati quattro (FIG. 1).

Non è difficile calcolare l'entità della redistribuzione di risorse dai salari ai profitti operata da questo perverso meccanismo istituzionale, che altera in modo cieco e automatico la distribuzione funzionale del reddito senza coinvolgere né la politica economica né la contrattazione collettiva⁵. In prima approssimazione, senza tener conto degli effetti della distribuzione del reddito sulla crescita, il computo può essere condotto in modo controfattuale, valutando la differenza tra il valore storico del monte profitti⁶ e quello che si sarebbe verificato se i salari reali fossero cresciuti nella stessa misura dei pur modesti aumenti della produttività, secondo la regola d'oro, ovvero lasciando inalterata la quota del lavoro nel reddito, in ottemperanza alla regola di Bowley. I risultati dell'esercizio sono illustrati dalla FIG. 2.

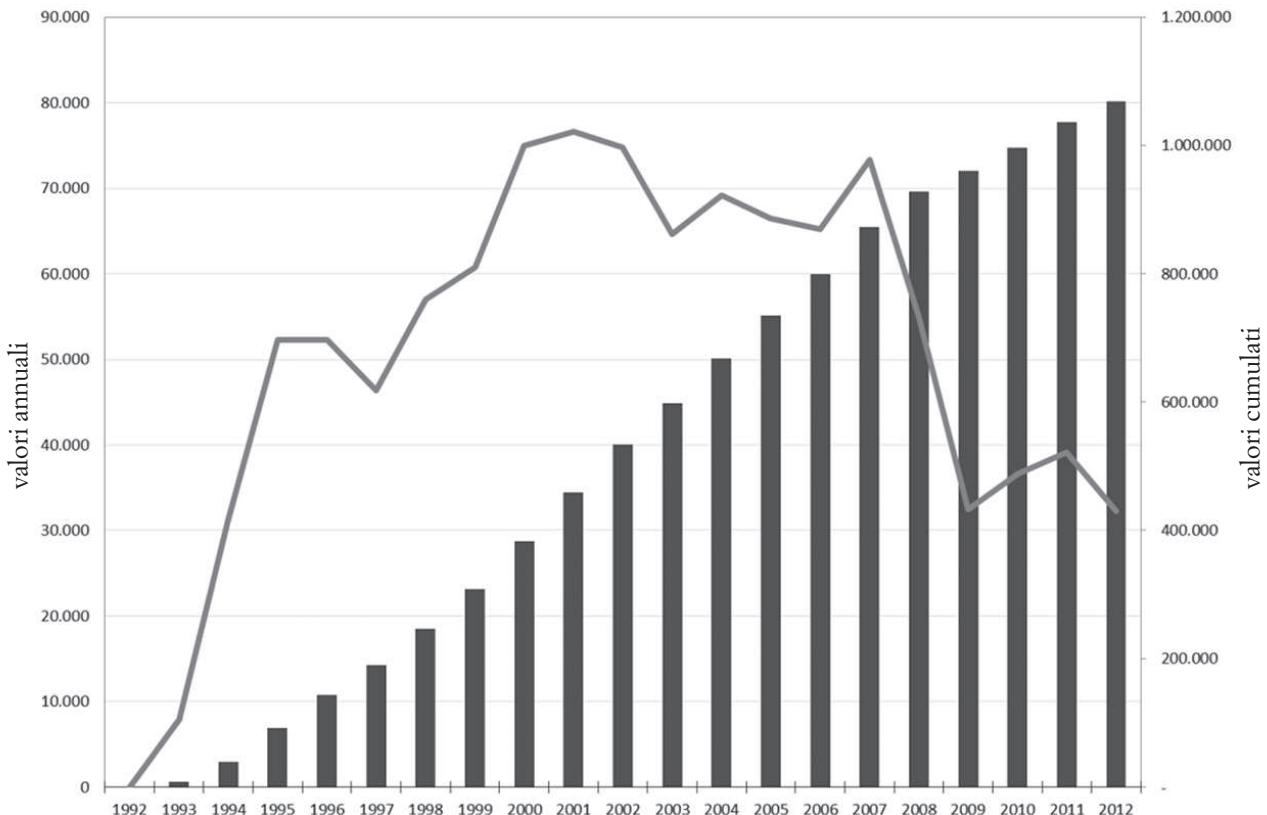
La figura mostra come il contributo offerto dalla quota del lavoro ai profitti, nel quadro del Protocollo del 1993 e della sua sistematica violazione della legge di Bowley, sia stato davvero ingente: a prezzi del 2005, oltre 50 miliardi di euro già due anni dopo la sigla del protocollo, fino a più di 75 miliardi l'anno nel triennio 2000-02 e attorno ai 68 miliardi l'anno tra il 2003 e il 2007. Soltanto con la crisi (tra il 2009 e il 2012), in dipendenza dalla tenuta dei salari contrattuali reali a fronte della caduta della produttività del lavoro, il contributo si è ridotto a valori più "modesti", tra i 30 e i 40 miliardi l'anno.

Ora, il valore cumulato di questi "trasferimenti impliciti" operati automaticamente dal modello contrattuale italiano nel periodo dal 1993 al 2012 ammonta a ben 1.069 miliardi di euro. Si tratta di una cifra indubbiamente ragguardevole che, nell'opinione di chi scrive, è sufficiente a spiegare non solo il freno della domanda interna di consumi (Simonazzi, Palumbo, Piacentini) e l'aumento dell'indebitamento delle famiglie, ma anche (e forse soprattutto) i ritardi di innovazione (Antonioli, Ciccarone e Messori), i mancati investimenti (Fadda), la sopravvivenza di imprese marginali i cui prodotti o servizi continuano a gravare sui bilanci delle famiglie e delle imprese competitive, l'inabilità del segmento sano del nostro apparato produttivo di crescere e rafforzarsi sino a trainare fuori dal tunnel l'intero paese (Simonazzi).

⁵ A regole date, l'estensione della contrattazione decentrata è in larga misura fuori portata rispetto all'azione tanto dei partner sociali come del governo. Basti pensare che il Censimento dell'industria e dei servizi 2011 ha appurato che le imprese fino a cinque addetti sono il 90,3 per cento del totale (quattro milioni circa su un totale di 4,4 milioni) e occupano il 37,5 per cento degli addetti.

⁶ Calcolato in termini lordi come differenza tra il valore aggiunto e il reddito da lavoro corretto per gli indipendenti.

Figura 2. Contributo della quota del lavoro alla quota dei profitti, a prezzi costanti del 2005 (differenza tra il valore storico della quota profitti e quello che sarebbe risultato dall'applicazione della quota del lavoro del 1992, in termini di valori annuali e di valori cumulati)



Fonte: Elaborazione su dati ISTAT, Conti nazionali.

Il raffronto tra l'entità delle risorse trasferite e i risultati dell'economia italiana smentisce qualunque ipotesi di neutralità della distribuzione del reddito ai fini della crescita. Il meccanismo perverso del modello contrattuale, che ha garantito i profitti al di là dei meriti di mercato alterando in modo cieco e automatico la distribuzione funzionale del reddito, oltre ad esercitare effetti anticiclici di breve periodo, nel lungo periodo ha profondamente minato, almeno per la cospicua parte del sistema produttivo esclusa dalla contrattazione decentrata e dalla concorrenza internazionale, l'incentivo ad impegnarsi e ad investire per migliorare la qualità dei processi produttivi e dei prodotti. Il disincentivo ha condizionato tanto le scelte imprenditoriali, comunque garantite sul lato dei profitti, quanto quelle dei lavoratori, non motivati economicamente ad impegnarsi per ottenere performance produttive migliori⁷.

⁷ Su questo risultato ha anche influito, come ormai documentato da numerosi studi empirici (e qui ricordato da Acocella e Pini), anche il massiccio aumento di posizioni di lavoro “flessibili” registrato dall'economia italiana tra il 1995 e il 2008.

4. PER USCIRE DAL TUNNEL. UNA PROPOSTA IN TRE PUNTI

Dal dialogo emergono alcune proposte di riforma della contrattazione collettiva che mirano a spezzare i meccanismi perversi qui descritti e a rincamminare l'economia lungo un sentiero di crescita. Chi scrive prova a sintetizzarle qui sotto, assumendo ogni responsabilità di errori, travisamenti e omissioni.

Da un lato (Acocella, Pini e anche – e anzi soprattutto – Riccardo Leoni che tuttavia, pur partecipando al seminario del 4 giugno, non ha ritenuto di lasciarne memoria scritta) si colloca la proposta di attribuire ai partner sociali il compito di pattuire ben definite linee guida sulla *riorganizzazione di imprese e luoghi di lavoro*, al fine di assicurare il conseguimento di incrementi di produttività (programmati o meno). Le linee guida devono mirare all'instaurazione di rapporti di lavoro 'ad alta performance', basati sull'accumulazione, la creazione e la diffusione di conoscenza e saperi produttivi innovativi attraverso l'adozione di modelli organizzativi flessibili e *knowledge-friendly*, basati sulle tecnologie di raccolta e diffusione della conoscenza e sulla "partecipazione cognitiva" (Tronti, 2012b, p. XLVIII) dei lavoratori al continuo miglioramento di processi e prodotti. Dall'altro (Ciccarone e Messori, Fadda, Pini) si pone la proposta di affidare ai partner sociali il compito di proporsi, attraverso la contrattazione, valori obiettivo di *produttività programmata* ai quali commisurare la dinamica del salario reale. In questo modo, se vogliono evitare lo shock di aumenti salariali non fondati su effettivi guadagni di produttività, le imprese sono chiamate a riorganizzarsi per conseguire i valori contrattati.

Questi elementi di riforma della contrattazione, che non solo non sono in contrasto ma possono invece rafforzarsi e completarsi reciprocamente, per essere davvero efficaci devono però, a giudizio di chi scrive e di altri (Acocella, Fadda, Ciccarone e Messori, Pini, Palumbo), collocarsi nell'ambito di un più ampio quadro programmatico, che spetta ai livelli di governo nazionale e comunitario di creare. Se è infatti indubbio che, per riavviare la produttività, le imprese italiane vanno riorganizzate e i luoghi di lavoro ammodernati e resi internamente flessibili e "intelligenti", è però innegabile che, in assenza di un indirizzo nazionale ed europeo di politica economica e di politica industriale – o addirittura di politica salariale (Pini, Palumbo) – gli sforzi dei partner sociali rischiano di dare frutti modesti e disorganici; e addirittura controproducenti in termini occupazionali sino a quando la crescita della domanda sia inferiore a quella della produttività.

Secondo chi scrive, spetta in particolare al governo nazionale, in questo grave momento di crisi, fissare almeno i valori obiettivo (non le semplici previsioni) della crescita e dell'occupazione; e quindi, almeno implicitamente, anche il target di produttività dell'intera economia, che altro non è che il rapporto tra l'obiettivo di prodotto e quello di occupazione. Si tratta di una responsabilità che il governo deve assumere esplicitamente di fronte al paese, ed è compito dei partner sociali incalzarlo perché lo faccia, collocando questa misura nel quadro di un disegno di politica economica e di un programma di politica industriale che indirizzino e agevolino la cooperazione sociale. Posizioni molto vicine a queste vengono espresse, nel dialogo, da Fadda, Ciccarone e Messori, che pongono in capo alla politica nazionale non solo il compito di fissare degli obiettivi di produttività coerenti con una strategia di recupero dei ritardi subiti, ma anche di accompagnare l'impegno dei partner sociali con idonee misure di sostegno alla crescita.

Va però notato che, se anche il compito di individuare il valore obiettivo della produttività programmata toccasse in esclusiva al governo, resterebbe ai partner sociali quello (comunque gravoso) di articolarlo tra i comparti e i livelli di contrattazione, e di stabilire

su quali voci retributive collocarlo. Su questo aspetto, evidentemente bisognoso di approfondimento, il dialogo evidenzia ipotesi parzialmente divergenti tra Fadda, Ciccarone e Messori, Pini. Per Fadda, il governo dovrebbe fissare non solo gli obiettivi aggregati, ma anche i *ranges* di variazione tra i diversi contratti (di comparto, territoriali, aziendali), per Ciccarone e Messori delle soglie minime sul tempo in cui raggiungere i target di convergenza (per ipotesi, cinque anni) e sui valori obiettivo di produttività da negoziare nei contratti. Stante la forte e crescente eterogeneità dei margini di produttività recuperabili dalle imprese, l'interazione tra contrattazione nazionale e contrattazione decentrata dovrebbe pervenire a stabilire classi omogenee di impresa alle quali applicare le soglie minime di produttività programmata. Per Pini invece, stante la limitata diffusione della contrattazione decentrata, i valori obiettivo di crescita della produttività di settore, di comparto, di filiera, di territorio dovrebbero essere fissati in sede di contratto nazionale di categoria, e dovrebbero poi essere conseguiti negli specifici ambiti contrattuali avendo cura di dare particolare impulso alla contrattazione decentrata di livello territoriale.

Va peraltro sottolineato che i partner sociali, attraverso la fissazione contrattata della crescita della massa salariale e del rapporto tra crescita della produttività e crescita del salario reale, possono a loro volta individuare autonomamente ed esplicitamente anche il valore obiettivo della distribuzione funzionale del reddito tra salari e profitti, in termini di andamento della quota del lavoro nel reddito e, in relazione con questo (e almeno in prima approssimazione), il livello dei consumi interni desiderato. Si tratta di qualcosa che, in Italia, sinora non è mai stato fatto, con conseguenze che, sulla base di quanto è stato qui argomentato, è difficile non definire gravissime.

5. USCIRE DAL TUNNEL IN TRE PASSI

Le proposte di “uscita dal tunnel” provenienti dal *Dialogo* si possono quindi riassumere (in estrema sintesi e rimandando ad approfondimenti ulteriori i punti ancora controversi) in tre punti fondamentali:

- a) contrattazione di *linee guida di riorganizzazione dei luoghi di lavoro* (nuove tecnologie, organizzazione flessibile, rapporti di lavoro ad alta performance) per agevolare l’uscita dalla crisi delle imprese in condizioni più difficili, possibilmente nel quadro di una strategia di politica industriale e di politica economica promossa dal governo e dall’Unione Europea che insista sulle indispensabili riforme strutturali “sul lato del capitale e dello Stato” e non più “sul lato del lavoro”;
- b) contrattazione di valori obiettivo di aumento della produttività (*produttività programmata*), finalizzati a ridurre il divario di produttività tra l’Italia e i maggiori paesi partner nell’Euro, e crescita salariale reale in linea con essi, come forte stimolo alla riorganizzazione delle imprese in accordo con le linee guida di cui al punto a);
- c) contrattazione esplicita di un valore obiettivo della quota del lavoro nel reddito (*quota del lavoro programmata*), in relazione alla politica salariale di cui al punto b), anche attraverso l’estensione della contrattazione decentrata, da ottenersi con lo sviluppo della contrattazione territoriale (si veda la relazione della Commissione Giugni di revisione del Protocollo del 1993 e il *Piano del Lavoro 2013* della CGIL), in modo da contemperare la necessaria ripresa del livello dei consumi con quella degli investimenti.

Non c’è dubbio che, sotto i colpi della crisi, i partner sociali stiano muovendo assieme, e in modo finalmente unitario, passi importanti nella direzione di un rinnovamento del siste-

ma di relazioni industriali e, sperabilmente, anche dell'apparato produttivo e del modello di sviluppo. Spetta dunque alle forze di governo abbandonare gli strascichi di un ventennio perdente per riprendere il ruolo di guida del progresso del paese, senza il quale l'uscita dal tunnel resterà impossibile.

BIBLIOGRAFIA

- ACCETTURO A. et al. (2013), *Il sistema italiano fra globalizzazione e crisi*, Questioni di Economia e di Finanza, Banca d'Italia occasional paper, n. 193, luglio.
- ACOCELLA N. (2013), *Per un Patto di produttività e crescita in termini di produttività programmata?*, "Quaderni di rassegna sindacale", 2, pp. 201-8.
- ACOCELLA N., LEONI R. (eds.) (2007), *Social Pacts, Employment and Growth. Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought*, Springer-Physica Verlag, New York-Heidelberg.
- IDD. (2010), *La riforma della contrattazione: redistribuzione perversa o produzione di reddito?*, "Rivista italiana degli economisti", 2, pp. 237-74.
- ACOCELLA N., LEONI R., TRONTI L. (2006), *Per un nuovo Patto Sociale sulla produttività e la crescita*, disponibile all'indirizzo <http://www.pattosociale.altervista.org/>.
- ANTONIOLI D. (2009), *Industrial Relations, Techno-Organizational Innovation and Firm Economic Performance*, "Economia Politica – Journal of Analytical and Institutional Economics", XXVI, pp. 21-52.
- ANTONIOLI D., MAZZANTI M., PINI P. (2010), *Productivity, Innovation Strategies and Industrial Relations in SME. Empirical Evidence for a Local Manufacturing System in Northern Italy*, "International Review of Applied Economics", 24, pp. 453-82.
- ANTONIOLI D., MARZUCCHI A., MONTRESOR S. (2013), *Regional Innovation Policy and Innovative Behaviour. Looking for Additional Effects*, "European Planning Studies", in press.
- ANTONIOLI D., PINI P. (2012), *Un accordo sulla produttività pieno di nulla (di buono)*, "Quaderni di rassegna sindacale. Lavori", 13, 4, pp. 9-24.
- IDD. (2013a), *Contrattazione, dinamica salariale e produttività: ripensare obiettivi e metodi*, "Quaderni di rassegna sindacale. Lavori", 14, 2, pp. 39-93.
- IDD. (2013b), *Retribuzioni e contrattazione decentrata. L'accordo sbagliato tra le parti sociali*, "Argomenti", 37, pp. 45-70.
- BARTEL A., ICHNIOWSKI C., SHAW K. (2005), *How does Information Really Affect Productivity? Plant-Level Comparisons of Product Innovation, Process Improvement and Worker Skills*, NBER Working paper, n. 11.773.
- BAUMOL W. J. (1986), *Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-run Data Show*, "American Economic Review", 76, 5, pp. 1072-85.
- BAYOUMI T., HARMSEN R., TURUNEN J. (2011), *Euro Area Export Performance and Competitiveness*, IMF Working paper, n. 140, pp. 1-17.
- BIROLO A. (2010), *La produttività: un concetto teorico e statistico ambiguo*, in P. Feltrin., G. Tattara (a cura di), *Crescere per competere*, Bruno Mondadori, Milano, pp. 47-93.

- BLACK S., LYNCH L. (2001), *How to Compete: The Impact of Workplace Practices and Information Technology on Productivity*, "The Review of Economics and Statistics", 83, pp. 434-45.
- BONIFATI G. (2012), *Exaptation and Emerging Degeneracy in Innovation Processes*, "Economics of Innovation and New Technology", 22, 1, pp. 1-21.
- BOWLEY A., STAMP J. (1927), *The National Income 1924*, Clarendon, Oxford.
- BRANCACCIO E. (2011a), *Uno "standard retributivo" per tenere unita l'Europa*, "Economia e Politica", 2, disponibile all'indirizzo <http://www.economiaepolitica.it/index.php/primo-piano/uno-standard-retributivo-per-tenere-unita-leuropa/#.UbSMl5z9Vu4>.
- ID. (2011b), *Crisi dell'unità europea e standard retributivo*, "Diritti Lavori Mercati", 2, pp. 199-214.
- ID. (2012), *Current Account Imbalances, the Eurozone Crisis and a Proposal for a European Wage Standard*, "International Journal of Political Economy", 41, 1, pp. 47-65.
- BREDA E., CAPPARELLO R. (2012), *A Tale of two Bazaar Economies: An Input-output Analysis of Germany and Italy*, "Economia e politica industriale", 39, 2, pp. 111-37.
- CAINELLI G., FABBRI R., PINI P. (a cura di) (2001), *Partecipazione all'impresa e flessibilità retributiva in sistemi locali. Teorie, metodologie, risultati*, Franco Angeli, Milano.
- CASSIMAN B., VEUGELERS R. (2006), *In Search of Complementarity in Innovation Strategy: Internal R&D and External Knowledge Acquisition*, Management Science, "INFORMS", 52, 1, pp. 68-82.
- CICCARONE G. (2009a), *Produttività programmata. Una proposta per la riforma della contrattazione e l'unità sindacale*, "Nel merito", 24 aprile, disponibile all'indirizzo http://www.nelmerito.com/index.php?option=com_content&task=view&id=708&Itemid=135.
- ID. (2009b), *Equità distributiva e produttività programmata: una proposta per la riforma della contrattazione*, "Economia & Lavoro", 43, 2.
- CICCARONE G., SALTARI E. (2010), *Produttività e capitale innovativo*, in G. Ciccarone, M. Franchini, E. Saltari (a cura di), *L'Italia possibile. Equità e crescita*, Brioschi Editore, Milano.
- CIOCCHA P. (2004), *L'economia italiana: un problema di crescita*, "Rivista italiana degli economisti", 9, 1 (suppl.), pp. 7-28.
- COLTORTI F. (2012a), *I sistemi di imprese fulcro dell'internazionalizzazione dell'industria italiana*, "Economia Italiana", 2, pp. 63-88.
- ID. (2012b), *L'industria italiana tra declino e trasformazione: un quadro di riferimento*, "QA. Rivista dell'Associazione Rossi-Doria", 2.
- ID. (2013), *Distretti, 4^o capitalismo e transizione nella crisi*, seminario tenuto presso il Dipartimento di Economia, Università degli Studi di Roma Tre.
- CORICELLI F., FRIGERIO M., LORENZONI L., MORETTI L., SANTONI A. (2012), *Il declino dell'economia italiana tra realtà e falsi miti*, Carocci, Roma.
- CONFINDUSTRIA, CGIL, CISL, UIL (2013), *Una legge di stabilità per l'occupazione e la crescita*, mimeo, 2 settembre, Genova.
- CREPON B., DUGUET E., MAIRESSE J. (1998), *Research, Innovation and Productivity. An Econometric Analysis at the Firm Level*, "Economics of Innovation and New Technology", 7, pp. 115-58.
- CRISTINI A., GAJ A., LABORY S., LEONI R. (2003), *Flat Hierarchical Structure, Bundles of New Work Practices and Firm Performance*, "Rivista italiana degli economisti", 2, pp. 313-41.
- DE BENEDICTIS L., DI MAIO M. (2011), *Economists' Views about the Economy. Evidence from a Survey of Italian Economists*, "Rivista italiana degli economisti", XVI, 1.

- DE NARDIS S. (2013), *Squilibri competitivi nell'Area euro*, in *Rapporto ICE 2012-2013. L'Italia nell'economia internazionale*, Sistema Statistico Nazionale, Roma, pp. 47-51.
- ETUI – EUROPEAN TRADE UNION INSTITUTE (2013), *Wage Development Infographic*, disponibile all'indirizzo <http://www.etui.org/Topics/Crisis/Wage-development-infographic>.
- EUROFOUND – EUROPEAN FOUNDATION FOR THE IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS (2011), *HRM Practices and Establishment Performance*, EUROFOUND, Dublino, disponibile all'indirizzo <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2011/69/en/1/EF1169EN.pdf>.
- FADDA S. (2009a), *Riforma dei contratti: un rischio e una proposta*, "Sbilanciamoci", 25 marzo, disponibile all'indirizzo <http://www.sbilanciamoci.info/Sezioni/italie/Riforma-dei-contratti-un-rischio-e-una-proposta>.
- ID. (2009b), *La riforma della contrattazione: un rischio e una proposta circa il secondo livello*, "Nel merito", 19 giugno, disponibile all'indirizzo http://www.nelmerito.com:80/index.php?option=com_content&task=view&id=759&Itemid=135.
- ID. (2013), *Produttività, contrattazione e patto sociale. Un richiamo ai fondamenti*, "Quaderni di rassegna sindacale", 2, pp. 157-77.
- FELIPE J., KUMAR U. (2011a), *Unit Labor Costs in the Euro-area: The Competitiveness Debate Again*, Levy Economics Institute, Working paper, n. 651.
- IDD. (2011b), *Do some countries in the Eurozone need an internal devaluation? A reassessment of what unit labour costs really mean*, disponibile all'indirizzo <http://www.voxeu.org/article/internal-devaluations-eurozone-mismeasured-and-misguided-argument>.
- FITUSSI J. P. (ed.) (2013), *Beyond the Short Term. A Study of Past Productivity's Trends and an Evaluation of Future Ones*, LUISS University Press, Roma.
- FORESTI G., TRENTI S. (2012), *Struttura e performance delle esportazioni: Italia e Germania a confronto*, "Economia e politica industriale", 39, 2, pp. 77-109.
- FUÀ G. (1993), *Crescita economica. Le insidie delle cifre*, il Mulino, Bologna.
- GAREGNANI P., PALUMBO A. (1998). *Accumulation of capital*, in H. Kurz, N. Salvadori, *The Elgar Companion to Classical Economics*, Edward Elgar, Aldershot-Cheltenham.
- GINZBURG A. (2012), *Sviluppo trainato dalla produttività o dalle connessioni: due diverse prospettive di analisi e di intervento pubblico nella realtà economica italiana*, "Economia & Lavoro", XLVI, 2, pp. 67-93.
- GUERRIERI P., ESPOSITO P. (2012), *L'internazionalizzazione dell'economia italiana: un'occasione mancata, un'opportunità da cogliere*, "Economia italiana", 2, pp. 31-61.
- HOLLANDER H., TARANTOLA S., LOSCHKY A. (2009), *Regional Innovation Scoreboard (RIS)* (2009), Technical report, "PRO INNO EUROPE", European Commission, PRO INNO Europe Paper n. 15: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/proinno/eis-2009_en.pdf
- HOTTENROTT H., REXHÄUSER S., VEUGELERS R. (2012), *Green Innovations and Organizational Change: Making Better Use of Environmental Technology*, Zew Discussion Paper, 12-043, pp. 1-26.
- ILO – INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION (2013), *Global Wage Report 2012-13: Wages and equitable growth*, International Labour Office, Geneva, pp. 1-110.
- ISTAT – ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA (2011), *I conti nazionali secondo la nuova classificazione delle attività economiche*, Comunicato stampa, 19 ottobre.
- ID. (2012), *Misure di produttività. Anni 1992-2011*, disponibile all'indirizzo www.istat.it.
- JANOD V., SAINT-MARTIN A. (2004), *Measuring the Impact of Work Reorganization on Firm Performance: Evidence from French Manufacturing*, "Labour Economics", 11, 6, pp. 785-98.
- JANSSEN R. (2013a), *Real Wages in the Eurozone: Not a Double but a Continuing Dip*, "So-

- cial Europe Journal”, May 28, available at http://www.social-europe.eu/2013/05/real-wages-in-the-eurozone-not-a-double-but-a-continuing-dip/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+social-europe%2Fwmy-H+%28Social+Europe+Journal%29.
- ID. (2013b), *The European Semester and its Recommendations on Wages*, “Social Europe Journal”, June 17, available at <http://www.social-europe.eu/2013/06/the-european-semester-and-its-recommendations-on-wages/>.
- ID. (2013c), *Workers of Europe, Compete!*, “Social Europe Journal”, August 22, available at <http://www.social-europe.eu/2013/08/workers-of-europe-competete>.
- KALDOR N. (1957), *A Model of Economic growth*, “The Economic Journal”, 57, 268, pp. 591-624.
- LEON P. (2012), *Le istituzioni economiche del capitalismo*, “QA. Rivista dell’Associazione Rossi-Doria”, 4, pp. 7-37.
- LEONI R. (a cura di) (2008), *Economia dell’Innovazione. Disegni organizzativi, pratiche di lavoro e performance d’impresa*, Franco Angeli, Milano.
- ID. (2013), *Organization of Work Practices and Productivity: An Assessment of Research on World-Class Manufacturing*, in A. Grandori (ed.), *Handbook of Economic Organization. Integrating Economic and Organization Theory*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 312-34.
- MAZZANTI M., PINI P. (2013), *Questioni aperte nel Piano del Lavoro della CGIL*, “Quaderni di rassegna sindacale. Lavori”, 14, 1, pp. 257-303.
- MESSORI M. (2012a), *Serve un patto su produttività e retribuzioni*, “Corriere della Sera”, 9 gennaio.
- ID. (2012b), *Problemi della produttività dell’economia italiana*, Relazione all’incontro ASTRID, 20 settembre, Roma.
- ID. (2013), *Politiche di rilancio della produttività*, “Quaderni di rassegna sindacale”, n. 2.
- OFRIA F. (2009), *L’approccio Kaldor-Verdoorn: una verifica empirica per il Centro-Nord e il Mezzogiorno d’Italia*, “Rivista di politica economica”, 1, pp. 174-209.
- PANICCIÀ R., PIACENTINI P., PREZIOSO S. (2013), *Total Factor Productivity or Technical Progress Function ? Post-Keynesian insights for empirical analysis of productivity differentials in mature economies*, “Review of Political Economy”, 25, 3, pp. 476-95.
- PERRI S. (2013), *Bassa domanda e declino italiano*, “Economia e Politica”, aprile, disponibile all’indirizzo www.economiaepolitica.it.
- PINI P. (1992), *Cambiamento tecnologico e occupazione*, il Mulino, Bologna.
- ID. (1995), *Economic Growth, Technological Change and Employment: Empirical Evidence for a Cumulative Growth Model with External Causation for Nine OECD Countries: 1960-1990*, “Structural Change and Economic Dynamics”, 6, Summer, pp. 185-213.
- ID. (1996), *An Integrated Cumulative Growth Model: Empirical Evidence for Nine OECD Countries, 1960-1990*, “Labour”, x, 1, pp. 93-150.
- ID. (2000), *Partecipazione all’impresa e retribuzioni flessibili*, “Economia Politica – Journal of Analytical and Institutional Economics”, 17, 3, pp. 349-74.
- ID. (2001), *Partecipazione, flessibilità delle retribuzioni e innovazioni contrattuali dopo il 1993*, in Accademia nazionale dei Lincei, CNR, *Convegno Tecnologia e società. Tecnologia, produttività, sviluppo*, Accademia Nazionale dei Lincei, Roma, I, pp. 169-98.
- ID. (2013a), *Minori tutele del lavoro e contenimento salariale, favoriscono la crescita della produttività? Una critica alle ricette della BCE*, “Economia e Società Regionale”, 31, 1, pp. 50-82.
- ID. (2013b), *What Europe Needs to Be European*, “Economia Politica – Journal of Analytical and Institutional Economics”, 30, 1, pp. 3-11.

- ROMAGNOLI U. (2013), *La deriva del diritto del lavoro (Perché il presente obbliga a fare i conti col passato)*, "Lavoro e Diritto", 27, 1, pp. 3-22.
- SHADBEGIAN R., GRAY W. (2005), *Pollution Abatement Expenditures and Plant-Level Productivity: A Production Function Approach*, "Ecological Economics", 54, pp. 196-208.
- SIMONAZZI A., GINZBURG A., NOCELLA G. (2013), *Economic Relations between Germany and Southern Europe*, "The Cambridge Journal of Economics", 37, 3, pp. 653-75.
- SMITH A. (1976), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, R. H. Campbell., A. S. Skinner (eds.), 2 voll., Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith – 2, Oxford University Press, Oxford.
- SYVERSON C. (2011), *What Determines Productivity?*, "Journal of Economic Literature", 49, pp. 326-65, available at <http://ideas.repec.org/a/aea/jeclit/v49y2011i2p326-65.html>.
- TREZZINI A. (2012), *La manifattura italiana e il declino dell'economia italiana*, Seminario tenuto presso il Centro Sraffa, Università degli Studi di Roma Tre.
- TRONTI L. (2005), *Europa-USA: modelli occupazionali a confronto*, "La Rivista delle Politiche Sociali", 3, pp. 35-52.
- ID. (2007), *Distribuzione del reddito, produttività del lavoro e crescita: il ruolo della contrattazione decentrata*, "Rivista italiana di economia, demografia e statistica", LXI, 3-4, pp. 177-215.
- ID. (2009), *La crisi di produttività dell'economia italiana: scambio politico ed estensione del mercato*, "Economia & Lavoro", 43, 2, pp. 139-58.
- ID. (2010a), *La crisi di produttività dell'economia italiana: modello contrattuale e incentivi ai fattori*, "Economia & Lavoro", 44, 2, pp. 47-70.
- ID. (2010b), *The Italian Productivity Slowdown: The Role of the Bargaining Model*, "International Journal of Manpower", 31, 7, pp. 770-92.
- ID. (2010c), *Produttività e distribuzione del reddito*, in G. Ciccarone, M. Franzini, E. Saltari (a cura di), *L'Italia possibile. Equità e crescita*, Brioschi Editore, Milano, pp. 19-33.
- ID. (2012a), *Per una nuova cultura del lavoro. Stabilità occupazionale, partecipazione e crescita*, "Economia & Lavoro", 46, 2, pp. 117-30.
- ID. (a cura di) (2012b), *Capitale umano. Definizione e misurazioni*, CEDAM-Wolters Kluwer, Padova.
- ID. (2013), *Dopo l'ennesimo accordo inutile. Un nuovo scambio politico*, "Giornale di Diritto del lavoro e di Relazioni industriali", 138, 2, pp. 303-14.
- VIANELLO F. (2013), *La moneta unica europea*, "Economia & Lavoro", 47, 1, pp. 17-46.
- WATT A. (2007), *The Role of Wage-Setting in a Growth Strategy for Europe*, in P. Arestis, M. Baddeley, J. McCombie (eds.), *Economic Growth. New Directions in Theory and Policy*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 178-99.
- ID. (2010), *From End-of-Pipe Solutions towards a Golden Wage Rule to Prevent and Cure Imbalances in the Euro Area*, "Journal of Social Europe", 23 december, available at <http://www.social-europe.eu/2010/12/from-end-of-pipe-solutions-towards-a-golden-wage-rule-to-prevent-and-cure-imbalances-in-the-euro-area/>.
- ID. (2012), *La crisi europea e la dinamica dei salari*, in AA.VV., *La rotta d'Europa. Parte 1, L'economia*, Sbilanciamoci!, Roma.
- ZWICK T. (2005), *Continuing Vocational Training Forms and Establishment Productivity in Germany*, "German Economic Review", 6, pp. 155-84.