



**Per la Diffusione Immediata: 01/09/2015 IL GOVERNATORE ANDREW M. CUOMO**

### **A chi fosse sfuggito: L'Articolo sull'Opinione del Governatore Cuomo Riguardo la Ricostruzione dell'Economia della Zona Settentrionale dello Stato**

*Oggi il Governatore Cuomo ha pubblicato un articolo opinionistico sul Huffington Post per quanto riguarda l'Iniziativa per la Rivitalizzazione della Zona Settentrionale dello Stato. L'articolo può essere consultato [qui](#), e di seguito è disponibile il testo completo.*

Per molti anni, la Zona Settentrionale dello Stato di New York è stata trattata come un cittadino di seconda classe, costretto a guardare la Zona Meridionale dello Stato a prosperare mentre l'economia Settentrionale diminuiva. La Zona Settentrionale dello Stato stava letteralmente perdendo popolazione e posti di lavoro - e forse più importante, stava perdendo la speranza. Molto di questo è stato causato dal cambiamento dell'economia, che ha visto spostare l'industria manifatturiera oltremare. Inoltre, alcune persone hanno lasciato la Zona Settentrionale dello Stato di New York per climi più caldi essendo diventata una società più mobile. Ma è altrettanto vero che le politiche dello Stato hanno contribuito al declino e lo Stato ha fatto poco per aiutare la Zona Settentrionale dello Stato nella transizione verso una nuova economia.

Quattro anni fa ci siamo imbarcati in quello che molti consideravano una presa in giro, cercando di ricostruire l'economia della Zona Settentrionale dello Stato. Quando ho annunciato i nostri piani, i media e i cittadini hanno visto in maniera cinica l'intenzione e la possibilità. Noi abbiamo continuato comunque. Oggi qualsiasi fonte obiettiva ammetterebbe che sono stati compiuti progressi significativi. Anche gli scettici sono sorpresi.

Abbiamo iniziato sul più duro terreno economico, quello di Buffalo. Oggi, abbiamo la prova di una rinascita inconfutabile di Buffalo. Proprio ieri il Consiglio del Buffalo News Editorial ha dichiarato: "Mentre i cittadini di Buffalo non sono mai stati accusati di essere esageratamente ottimisti, soprattutto dopo la fine del periodo di massimo splendore di Bethlehem Steel, anche i più negativi devono ammettere che il cambiamento è nell'aria."

Ma non è solo Buffalo. Il futuro di Rochester si sta illuminando con l'avanzamento dell'industria fotonica. Secondo il The Democrat & Chronicle, "i funzionari per lo

sviluppo economico e gli addetti ai lavori confinano nell'euforia." Utica ha segnato una grande vittoria nell'attrarre aziende nanotecnologiche e garantendo 2.500 posti di lavoro di alto livello. Una delle aziende che si sta spostando a Utica è la General Electric. La General Electric aveva lasciato Utica decenni fa per andare verso terreni economici più fertili. L'uscita della General Electric è stata devastante per Utica. Oggi la General Electric torna a casa a Utica portando 500 posti di lavoro. Questo è un perfetto esempio della rinascita della Zona Settentrionale dello Stato.

Questo progresso non è avvenuto facilmente o senza costi. Né è la traiettoria economica certa o uniforme; i risultati regionali variano. In particolare, il Southern Tier è ancora indietro. Non vi è alcun motivo per adagiarsi sugli allori. Si tratta di un processo in corso. Abbiamo lavorato instancabilmente e investito milioni per i progressi che abbiamo realizzato finora. I nostri sforzi sono stati strategici e informati. Avevo trascorso otto anni a Washington a capo del Dipartimento per lo Sviluppo Abitativo e Urbano e investito miliardi nello sviluppo economico in tutto il paese. Ho visto cosa ha funzionato e cosa non, e abbiamo portato i migliori esempi di successo nello Stato di New York. Abbiamo seguito un piano a cinque punti.

1. Abbiamo ridotto drasticamente le tasse statali. Abbiamo ridotto le imposte sul reddito, le imposte sulle società e le imposte di produzione al livello più basso degli ultimi decenni. Abbiamo controllato anche la crescita della tassa che è quella più oppressiva nella Zona Settentrionale dello Stato di New York - la tassa di proprietà - con il nostro tetto sulla tassa di proprietà, mentre abbiamo aggressivamente promosso il consolidamento e l'efficienza del governo.
2. Abbiamo investito fondi statali per costruire economie sostenibili, regionali, del settore privato, piuttosto che seguire la pratica passata di spendere fondi per rallentare il fallimento inevitabile di governi in fallimento che stavano perdendo la loro base imponibile. La nostra strategia è quella di costruire posti di lavoro, costruire imprese, tenere i nostri giovani, attirare nuove imprese e creare una base imponibile che permetta al governo locale di essere sostenibile. La teoria passata dello stato di cercare di sostenere i governi locali non farebbe altro che rendere necessario allo stato di aumentare ulteriormente le tasse, che sarebbe in realtà un'accelerazione del declino della Zona Settentrionale dello Stato e la sua base imponibile. La nostra strategia di incentivare la crescita di posti di lavoro nel settore privato è il modo migliore per aiutare un governo locale perché con una base imponibile sostenuta, i governi locali possono sostenere se stessi.
3. Abbiamo fermato il processo decisionale politico basata su Albany e investito nello sviluppo di lavoro decentrando il processo decisionale da Albany a dieci regioni economiche distinte nello stato e coinvolgendo i governi locali, le imprese e la leadership accademica nella progettazione di piani per la loro regione.
4. Abbiamo avviato un concorso statale nella distribuzione delle nostre risorse economiche. Questo era nuovo e controverso. I governi locali e le regioni non volevano competere per i fondi. Volevano uno stanziamento statale a loro direttamente consegnato. Capisco perfettamente il loro sentimento, ma non sono d'accordo. Durante l'amministrazione Clinton, il governo federale cambiò

dai diritti ai concorsi e sovvenzioni a prestazioni. Vi è uno scarso incentivo per i governi locali perchè siano efficienti o efficaci con i fondi dei contribuenti. Il governo, a differenza del settore privato, ha pochi standard di riferimento delle prestazioni. Credo che la concorrenza aumenti il livello di attenzione e responsabilità. Gli ultimi quattro anni hanno visto dieci regioni dello stato in concorrenza tra loro per ottenere risorse. Ho visto il lavoro concorrenziale per aumentare le prestazioni di tutte le regioni; i contribuenti stanno ottenendo il valore dei loro soldi e le regioni hanno piani che sono più forti con una maggiore possibilità di successo. Il concorso ha anche aiutato a forgiare alleanze all'interno della regione. Una delle sfide è quella di ottenere che i leader locali commerciali, politici e i leader accademici si unificano e sviluppino un piano congiunto e cooperativo piuttosto che la solita giostra tra di loro per le briciole economiche generate dalle loro economie regionali. Uno dei fattori di successo di una regione è il livello di collaborazione politica e imprenditoriale. Le lotte intestine ostacolano il progresso economico in modo drammatico. Questo spirito di competizione con le altre regioni effettivamente ha fornito un obiettivo comune che ha contribuito a unificare i partecipanti locali.

5. Credo fermamente lo stato abbia sbagliato con la Zona Settentrionale dello Stato di New York per molti anni, e credo che sia stato cieco. Quando la Città di New York ha avuto problemi finanziari nel 1970, la Zona Settentrionale dello Stato l'ha salvata perché alla fine siamo uno Stato, una comunità e un bilancio unico. Ora, abbiamo modificato le priorità di finanziamento dello Stato e abbiamo investito miliardi nella Zona Settentrionale dello Stato di New York. Dalle iniziative Buffalo Billion e il Consiglio per lo Sviluppo Economico Regionale, all'Iniziativa da 1.5 miliardi per la Revitalizzazione Urbana di quest'anno, lo Stato ha investito più nella Zona Settentrionale dello Stato di New York, che in qualsiasi altro momento dalla costruzione del Canale di Erie.

Le domande di finanziamento per lo sviluppo economico dello Stato dovranno essere presentate per l'inizio di questo autunno. I Consigli per lo Sviluppo Economico Regionale in tutto lo stato sono attivamente nel bel mezzo della preparazione dei piani imprenditoriali per la presentazione. La posta in gioco è molto alta, con 500 milioni di dollari assegnati alle regioni con i migliori piani di sviluppo economico. Tutte le persone coinvolte nel processo mi hanno chiesto la stessa domanda: "Come possiamo vincere?" Ecco qualche suggerimento:

- Non c'è nessuna teoria "costruiscilo e arriveranno". Vogliamo accordi commerciali specifici e concreti e transazioni che si tradurranno nella creazione di posti di lavoro effettivi. Ad esempio, una regione per avere successo nel aggiudicarsi il finanziamento, deve avere un accordo provvisorio di collaborazione con una società specifica per portare o produrre x numeri di posti di lavoro in quella regione. Questo non è un esercizio teorico. Cerchiamo proposte di transazioni effettive in sospeso.
- I piani di sviluppo aziendali sono migliori quando focalizzati su cluster economici sinergici. I cluster sono un certo numero di aziende che sono coinvolte in una stessa impresa in generale, di solito compresa la ricerca e

sviluppo, produzione o consociate del processo di fornitura. I cluster si verificano spesso in concerto con un istituto di istruzione superiore. I nuovi cluster economici spesso costruiscono da attività esistenti nella regione. Ad esempio, Rochester, che ha una lunga storia di ingegneria e accademica proveniente dall'era Kodak e Xerox, sta sviluppando un'economia di cluster nel settore della fotonica. Spesso, la chiave per il futuro si trova nell'aggiornamento del passato.

- Questo non è un processo politico con la “p” minuscola. Le regioni stanno concependo un business plan. Non è possibile rendere tutti felici in uno sviluppo di un piano commerciale valido. Questa non è la preparazione di una lista di Natale. Anche con 500 milioni di dollari di infusione di capitale, una regione non può sviluppare più di due o tre gruppi efficacemente. “Diffondere dappertutto il finanziamento” in modo che ognuno abbia qualcosa non è una strategia economica. Placa i membri di una commissione durante il processo di adesione, ma solo fino al giorno dell'annuncio, quando scoprono che non sono vincitori.
- “Nessuna copia di modello economico.” Ciò che funziona per una regione non può necessariamente funzionare per un'altra. Per esempio, il successo di Buffalo non può essere duplicato copiando il piano di Buffalo. Ciò che ha reso il piano di Buffalo un successo è stato la progettazione su misura sulla base del patrimonio di Buffalo. La strategia dei cluster di una regione è costruita sui beni, le istituzioni e i vantaggi di quella regione. Questo stato non ha una economia. In realtà ha dieci economie regionali e ogni regione può fare meglio o peggio a seconda degli sforzi della dirigenza locale. Non c'è un'orientamento economico generale dello stato. Ogni regione deve remare per andare avanti.
- “Andate oltre.” Iniziate con la ricerca di una opportunità di business che renderebbe la regione competitiva non solo in tutto lo stato, ma anche a livello nazionale o internazionale. Inoltre esplorate la possibilità di riforma del governo: consolidamento, risorse condivise, cooperative per le attrezzature, eccetera. Il nemico dello sviluppo dell'economia nella Zona Settentrionale dello Stato sono le tasse sulla proprietà elevate. Le tasse di proprietà sono una funzione del governo locale. Lo Stato ha coperto la crescita del due per cento ed ha assunto il costo maggiore (crescita del Medicaid). Abbiamo bisogno e accogliamo l'iniziativa locale per trovare modi creativi per ridurre il costo del governo locale.
- Il concorso prevede piani “regionali” - forniteli. Comprendiamo il motore economico di una città centrale, ma ci rendiamo conto anche che l'economia deve lavorare per l'intera regione e che i piani che riguardano globalmente la regione sono i più competitivi.
- Consultare tutti, compresi tutti i funzionari di governo. Sforzatevi per aver consenso, ma non ottenete il consenso sacrificando l'integrità e l'intelligenza del piano. Create consenso sviluppando il piano migliore per avere successo e quindi ottenere che l'intera comunità spenda internamente, sia unificata e motivata dalla speranza di un futuro migliore.
- Sviluppate un piano che può essere implementato anche se non si vince la competizione. Si tratta di una funzione di collaborazione e partnership che

viene accelerata da un investimento di capitale di 500 milioni di dollari. Ma il piano dovrebbe essere praticabile anche senza l'investimento, anche se più difficilmente e probabilmente più lento da raggiungere.

- Eccitate la comunità. Solo le comunità che credono di avere un futuro in realtà hanno un futuro. È la storia del tassista e della cameriera. Tutti hanno bisogno di comunicare ottimismo. Credo che come la fiducia dei consumatori sia un indicatore nazionale di successo economico, allo stesso modo, la fiducia dei residenti o la fiducia dei cittadini sia un fattore predittivo del successo di una località. I residenti che credono nel futuro economico della loro regione acquistano case, migliorano le case che hanno già, investono nella loro attività, dicono ai loro figli di restare nella comunità e attrarre altri nella stessa. I residenti emanano fiducia che colpisce la comunità imprenditoriale. Chiamatelo karma economico: credere nel vostro successo.
- I piani non sono sogni. Questi piani devono essere progetti dettagliati che sono realizzabili e in grado di essere attuati secondo un calendario identificabile. Noi non vogliamo progetti realizzabili nel concetto, vogliamo progetti realizzabili nella pratica. Approvazioni governative locali, se necessarie, dovrebbe essere a posto. L'urbanistica deve essere a posto. Se un progetto richiede altre forme di finanziamento, esse devono essere identificate. Lo stato è effettivamente facente funzione da banchiere di investimento e si impegnerà solo sui progetti che sono pronti a partire.

L'Iniziativa di Rivitalizzazione della Zona Settentrionale dello Stato è una grande opportunità di estendere la crescita della Zona Settentrionale di New York. Una cosa è certa: noi abbiamo dimostrato che non vi è alcun motivo per disperarsi per la Zona Settentrionale dello Stato di New York. Le comunità che si impegnano, unificate, e abilmente condotte, possono raggiungere notevoli progressi in un periodo relativamente breve di tempo. Capisco le origini del disagio economico della Zona Settentrionale dello Stato New York. Ci sono stati decenni di declino e una parata di politici che promettevano aiuto che non hanno mai stato concretizzato. È difficile credere nel futuro di nuovo dopo tanta delusione. D'altra parte, la prova della rinascita è schiacciante e l'ottimismo economico è necessario per rendere possibile la rivitalizzazione. Credo nella Zona Settentrionale dello Stato di New York e, soprattutto, i newyorkesi della zona dovrebbe crederci, perché il meglio deve ancora venire.

###

Ulteriori notizie sono disponibili sul sito [www.governor.ny.gov](http://www.governor.ny.gov)  
Stato di New York | Executive Chamber | [press.office@exec.ny.gov](mailto:press.office@exec.ny.gov) | 518.474.8418