

ILARIA GRECO

LA GRANDE «SFIDA» CINESE

LA RISPOSTA ITALIANA TRA DECLINO E RICERCA DI NUOVI EQUILIBRI COMPETITIVI

Premessa. – È fuori dubbio che le difficoltà che soffocano la crescita economica del nostro paese e la arrestano su soglie allarmanti sono in larga parte dovute alle sfide internazionali lanciate da nuovi *players*. E la Cina è uno di questi: si tratta, ormai, della settima economia del mondo e addirittura della seconda, se si valuta il PIL a parità di potere d'acquisto. Ciò a cui stiamo assistendo è la crescita prolungata e impressionante di una potenza economica con un'ampiezza di risorse senza pari, forti posizioni negoziali, grandi ambizioni e forti strumenti tecnologici e finanziari per realizzarle.

È necessario, dunque, capire se la logica che fino a qualche anno fa è stata vincente per il nostro paese – quella di un'industrializzazione basata sulle PMI aggregate nel sistema dei distretti – può essere efficace nel nuovo scenario globale; nonché quali siano le possibilità di azione concorrenziale delle nostre industrie e le eventuali nuove leve strategiche su cui puntare per la ripresa dell'economia italiana.

A tal fine, il presente contributo si propone, a partire da un'analisi del quadro macroeconomico e strutturale dell'economia cinese e italiana, di offrire «spunti di riflessione» sulle strategie di rilancio dell'economia italiana attraverso politiche di rafforzamento delle capacità competitive interne ed esterne ai sistemi produttivi e, a un tempo, di sfruttamento delle opportunità produttive e commerciali determinate dal rapporto con i *clusters* e le *Specialized Towns* cinesi.

La Cina, con il suo sistema di crescita vorticoso, può essere vista come la scintilla che ha innescato un processo di riflessione sullo stato dell'economia italiana; processo da cui partire per un suo rilancio in chiave interdistrettuale e internazionale: capire oggi che la Cina è una realtà con cui confrontarsi e, quindi, una sfida inevitabile, è strettamente connesso a un approccio, quale è il nostro, realista e propositivo al «problema competitività».

Un esame più approfondito della realtà economica e produttiva del nostro paese, ha, infatti, rivelato molti fattori originali insieme ad alcuni importanti segnali di tenuta del sistema, provenienti proprio dai nostri settori tradizionali. Essi

possono essere la base per un approccio alla Cina di tipo non fatalistico o, ancor peggio, demagogico, ma fortemente attivo e inventivo; un approccio al «problema Cina» capace di vedere in essa una opportunità.

La Cina: da un'economia pianificata a un'economia di mercato. – Tra la fine del XVIII e l'inizio del XIX secolo, la Cina fu costretta ad affrontare la minaccia rappresentata dall'Occidente; un Occidente che, orgoglioso della propria superiorità tecnologica, economica e militare, le chiedeva di aprire le porte ai suoi uomini d'affari, alle loro merci e ai loro capitali, ai suoi missionari e ai suoi diplomatici. Fu il conservatorismo delle sue classi dirigenti, l'ostinato rifiuto di confrontarsi culturalmente con ciò che stava accadendo nel mondo esterno, a decretare la sconfitta della Cina e ad innescare la lunghissima crisi terminata, secondo alcuni, nel 1949 con l'ascesa del Partito Comunista al potere e, secondo altri, soltanto una ventina di anni fa, con l'abbandono da parte dei suoi *leaders* dei sogni di palingenesi sociale del comunismo.

Negli ultimi venticinque anni la Cina è stata protagonista di uno sviluppo economico che ha visto crescere il prodotto interno lordo a un tasso medio annuo dell'8,9%. Durante il I trimestre del 2005, la crescita del PIL è stata pari al 9,5%, a conferma del *trend* positivo del 2004, quando il PIL è stato di 1.593 mld di dollari. Secondo le previsioni della Banca Mondiale, nel 2007 la Cina produrrà da sola oltre il 5% dell'*output* mondiale e coprirà intorno al 7% sia dell'*export* sia dell'*import* mondiale (Bellandi e Di Tommaso, 2005).

Il commercio estero, fin dall'adozione nel 1978 della cosiddetta «politica della porta aperta», orientata alla progressiva liberalizzazione e integrazione economica e all'apertura all'investimento straniero in aree *target*, ha costituito, e continua a esserlo in misura sempre maggiore, uno dei fattori determinanti dell'espansione economica della Cina: alla fine del 2004, secondo i dati del National Bureau of Statistics of China, citato nel rapporto ICE di Pechino, il totale dell'*import/export* del paese ha raggiunto il valore di 1.154,8 mld di dollari USA, con una crescita del 35,7% rispetto al 2003 (ITC, 2004). In particolare, le esportazioni hanno fatto registrare una crescita del 35,4%, raggiungendo 593,4 mld di dollari; le importazioni sono cresciute a un tasso del 36% arrivando a 561,4 mld, con un saldo attivo di ben 32 mld (Nassimbeni e Sartor, 2004).

Il principale *partner* commerciale della Cina è l'Unione Europea ⁽¹⁾: scomponendo il dato aggregato, infatti, l'*export* cinese verso l'UE nel 2004 ha raggiunto il valore di 107,16 mld di dollari, con una crescita del 36,9% rispetto al 2003; le importazioni dalla UE sono cresciute a un tasso del 28,8% e hanno raggiunto il valore di 70,12 mld di dollari. Con un interscambio commerciale pari al 15,4% del to-

(1) La Cina è, ormai, il paese con cui l'Unione Europea presenta il più elevato passivo commerciale in assoluto. Secondo le statistiche dell'EUROSTAT, il passivo bilaterale UE-15/Cina (inclusa Hong Kong), che nel 1988 era di soli 1,7 miliardi di euro, nel 1992 era già salito a 10,3 miliardi, per poi balzare nel 2001 a 45,8 miliardi e a oltre 64 miliardi di euro nel 2004. I dati statistici a cui di seguito si farà riferimento hanno un aggiornamento al 2004-2005; la bibliografia, invece, è parzialmente aggiornata ai volumi pubblicati durante la stesura del testo.

tale degli scambi della Cina con l'estero, l'UE allargata ha soppiantato il Giappone come mercato di sbocco e di approvvigionamento più importante per la Cina (Bicocchi, 2004).

Per quanto riguarda i flussi commerciali con le aree extra-europee, è da evidenziare la forte e continua crescita della quota di mercato cinese a prezzi correnti in America Settentrionale, attestatasi al 12,5% nel 2004, circa 5 punti in più rispetto al 2000; in particolare, negli ultimi quattro anni la Cina è divenuta il secondo fornitore del mercato statunitense, con un incremento della quota a prezzi correnti del 5% rispetto al 2000 (dall'8% al 13% circa). *Performances* positive si sono registrate anche in America Centrale e Meridionale, dove la Cina, in poco tempo, ha raddoppiato la propria quota a prezzi correnti balzando dal 2,1% del 2000 al 4,4% del 2004.

Questi sono solo alcuni degli sbalorditivi dati della Cina, che impressionano quanto più li si toglie dalle tabelle macroeconomiche e li si contestualizza: la Cina è oggi il primo produttore al mondo di carbone, acciaio e cemento; il primo consumatore di energia elettrica; il primo importatore di petrolio; nel corso di due decenni il reddito medio della popolazione si è quadruplicato; il treno dell'economia cinese sembra inarrestabile e, secondo alcuni, avvia il paese a una posizione di assoluta egemonia su tutti i mercati mondiali (*Does the future belong to China?*, 2005).

Il processo di crescita incrementale dell'economia cinese (*fast rising power*) ha avuto inizio a partire dalla fine degli anni Settanta del secolo scorso con una serie di riforme istituzionali ed economiche che hanno portato la Cina a vivere un'epocale trasformazione da un'economia pianificata a una «socialista di mercato» ⁽²⁾, da un sistema prevalentemente agricolo a uno compiutamente industriale, da un contesto rigidamente autarchico a uno interconnesso con il resto del pianeta, come è dimostrato anche dall'adesione all'Organizzazione Mondiale del Commercio ⁽³⁾.

(2) Il passaggio a un'economia di mercato ha comportato un profondo mutamento sociale: la sopravvivenza del sistema politico comunista cinese, il cui Partito è dichiaratamente marxista-leninista, si è fondata su una trasformazione economica volta ad aumentare il tenore di vita della popolazione e a creare nuovi privilegi all'interno del Partito. Ciò ha dettato la nascita di una nuova classe dirigenziale, i cosiddetti «nuovi ricchi», che ammontano, attualmente, a oltre 200 milioni.

(3) L'adesione cinese alla WTO ha richiesto un lungo processo. La Cina ha firmato nel 1947 il documento finale della conferenza dell'ONU sul commercio e l'occupazione, durante la quale è stato istituito il GATT, ossia l'Accordo Generale sulle Tariffe e sul Commercio, e nel 1948 il protocollo sull'applicazione provvisoria del GATT. Nel 1982 la Cina ha assunto all'interno del GATT la posizione di osservatore; solo nel 1988 ha richiesto ufficialmente il ripristino della sua posizione di paese membro dell'organizzazione. Il primo gennaio 1995 è nata ufficialmente, in sostituzione del GATT, la WTO (World Trade Organization), con la partecipazione di 134 membri. Il 5 dicembre 1997 i paesi in via di sviluppo facenti parte della WTO hanno pubblicato a Ginevra una dichiarazione appoggiando all'unanimità la pronta adesione della Cina all'organizzazione. L'8 aprile 1998 a Ginevra si è conclusa la settima riunione del Gruppo di lavoro sulla Cina della WTO. L'11 novembre 2001 è stato firmato il protocollo di adesione della Cina alla WTO. A distanza di un mese, dopo un cammino di ben 15 anni, in conformità alle norme della WTO, la Cina è diventata membro ufficiale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio.

La crescita economica della Cina si è fondata, e si fonda tuttora, sulla sua popolazione: essa costituisce un immenso serbatoio di manodopera in grado di generare un vantaggio comparato fondato sul basso costo del lavoro (George Roberts, 2005). Questo ha permesso alla Cina di attrarre investimenti stranieri nelle attività di produzione a elevata intensità di manodopera; la Cina è così diventata la «fabbrica del mondo», il luogo dove si concentra la produzione mondiale di prodotti «labour intensive» (Weber, 2001).

La Cina degli ultimi anni è, tuttavia, un paese in cui il settore produttivo tradizionale dell'agricoltura, nonostante la forte contrazione registrata nel corso del 2002-2003, si conferma ancora quale elemento importante nell'economia interna, occupando il 60% della popolazione attiva e contribuendo per il 20% alla formazione del prodotto interno lordo; accanto a esso, il settore industriale, con una quota di contributo al PIL del 50%, è in fase di pieno sviluppo e ammodernamento. In tale settore si assiste a un progressivo passaggio dall'industria pesante, che continua a essere presente soprattutto nel Nord-est e nel Sud-est della Cina, all'industria leggera, tipica delle aree costiere meridionali e delle Zone Economiche Speciali ⁽⁴⁾, con produzioni destinate principalmente all'esportazione. L'industria manifatturiera, in particolare, genera circa l'88% della produzione industriale totale; al suo interno i principali comparti produttivi sono rappresentati da macchinari e trasporti (26% della produzione), tessile e abbigliamento (14%) e alimentari (12%) (Nassimbeni e Sartor, 2004).

A partire dagli anni Ottanta, la Cina di Deng Xiaoping ha intrapreso non solo la via della modernizzazione industriale, bensì anche di quella tecnologica attraverso una politica di investimenti, forzata ma lungimirante, nello sviluppo tecnologico e nell'importazione di tecnologie dai paesi sviluppati, tanto che la quota di esportazioni *high-tech*, sul totale dell'*export* manifatturiero cinese, è passata dal 6% del 1992 al 18% del 2000, a fronte di un incremento molto più contenuto registratosi negli USA (dal 33% al 34%) e nell'UE (dal 12,4% al 16,1%) (Vinciguerra, 2005). Nel 2004 il governo cinese ha investito, infatti, in R&S ben 22,3 mld di dollari, pari all'1,35% del PIL; avviato 1.071 progetti pubblici e più di 300 piani di industrializzazione dall'elevato contenuto tecnologico; ha realizzato 10 centri di ricerca specializzati in ingegneria avanzata e ha accettato 354.000 brevetti e registrato 190.000 invenzioni (World Economic Forum, 2004).

La politica della porta aperta di Deng Xiaoping ha dato, inoltre, il via al flusso di investimenti diretti esteri (IDE) verso la Cina, investimenti che dal 1985 al 2001 sono cresciuti a un tasso medio annuo eccezionale del 22,4%; nel 2003 il Dragone ha strappato agli Stati Uniti il primato in termini di IDE, attirando 54,5 miliardi di

(4) Una Zona Economica Speciale (*Special Economic Zone*, ZES) può essere descritta come un'area geografica all'interno del paese destinataria di un insieme di politiche e leggi preferenziali per la promozione di attività selezionate. Le ZES cinesi sono cinque: si tratta delle città di Shenzhen, Zhuhai e Shantou situate nel Sud della provincia del Guangdong e poco distanti da Hong Kong; Xiamen, situata sulla costa di fronte a Taiwan; l'isola di Hainan e Pudong. Esse hanno costituito la base per esperimenti di investimenti stranieri e imprese private sin dai primi anni Ottanta. Da questi centri è partita, anche, la riforma del sistema finanziario e la creazione di un mercato dei diritti di proprietà e di uso su immobili e terreni.

dollari (Martinetti e Tortorella, 2004) ⁽⁵⁾. I molteplici fattori di attrazione degli investimenti delle società multinazionali in Cina sono il risultato della combinazione di bassi salari, bassa protezione sociale, disponibilità di capitale umano qualificato, produttività del lavoro elevata, presenza di piattaforme logistiche in continuo avanzamento, consistenza di un mercato interno che è potenzialmente il più grande del mondo – con una popolazione di un miliardo e trecento milioni e un tasso medio annuo di crescita del reddito *pro capite* pari al 14%. L'insieme di questi fattori rende attualmente la Cina un terreno d'investimento tra i più interessanti nello scacchiere internazionale capace di attrarre il 9,9% degli IDE mondiali (Giner e Giner, 2004).

In relazione a tutto ciò, un avamposto in Cina, paese strategico rispetto ai mercati emergenti dell'Estremo Oriente, rappresenta sempre più spesso un tassello fondamentale nella strategia di internazionalizzazione delle imprese. Per questo, già oltre 500.000 aziende straniere operano in Cina attraverso *joint ventures* azionarie, operazioni di collaborazione con imprese locali e creazione di imprese a completa proprietà estera (Bow, 2004). Quelle italiane ⁽⁶⁾, però, sono ancora relativamente poche: nonostante la crescita esponenziale, il paese del Dragone è spesso avvertito, dalle nostre imprese e non solo, ancora come una realtà distante e difficilmente decifrabile ⁽⁷⁾.

La posizione dell'Italia: i conti con l'estero. – L'economia italiana attraversa una fase molto difficile: dal 2000 l'aumento annuo del prodotto è risultato in media inferiore all'1%. All'inizio del 2004 era parso che l'Italia potesse partecipare alla sia pur debole ripresa ciclica dell'area dell'euro, ma successivamente la sincronia sembra essersi spezzata.

Il grado di apertura internazionale del sistema economico italiano, misurato dalla quota di produzione destinata ai mercati esteri e dalla quota di domanda interna soddisfatta dalle importazioni, è leggermente aumentato nel 2004, risenten-

(5) L'afflusso degli IDE provenienti principalmente dalla regione asiatica (Hong Kong, Macao e Taiwan), dagli USA e dall'UE, per tutti gli anni Novanta, è stato diretto in prevalenza verso le province costiere (in particolare Guangdong), avvantaggiate dalla posizione geografica e dalle politiche preferenziali attuate in loro favore; solo recentemente tale flusso è divenuto significativo anche per le regioni centrali e occidentali.

(6) «Secondo l'ICE, considerando solo le società con un giro d'affari superiore ai 2,5 milioni di euro, l'Italia è ufficialmente presente in Cina con 435 aziende, che impiegano 35.850 addetti e fatturano 5,5 miliardi di euro all'anno. In realtà, i numeri dell'imprenditoria italiana in Cina sono superiori e non precisamente determinabili: solo la Camera di Commercio di Milano, negli ultimi due anni, ha portato a Pechino 200-250 piccole e medie imprese» (Martinetti e Tortorella, 2004, p. 34).

(7) Secondo uno studio condotto dal China's Institute of Research on International Trade and Economic Cooperations, delle quasi 500.000 società straniere che hanno investito in Cina nel 2004, solo un terzo è riuscito a realizzare profitti. Le maggiori difficoltà incontrate dagli investitori stranieri possono essere ricondotte a tre ordini di motivi: scarsa unitarietà e omogeneità del mercato cinese; esistenza di un contesto competitivo particolarmente agguerrito, non solo per la presenza di quasi tutte le principali multinazionali, ma anche per l'emergere di nuove imprese cinesi; rischio elevato di contraffazione da parte dei produttori cinesi.

do della forte accelerazione del commercio mondiale, ma è comunque rimasto su livelli (rispettivamente 28,7% e 28,3% a prezzi costanti) ancora inferiori a quelli del 2000 (Mazzeo, 2005).

Nel 2004, il tasso di crescita dell'economia italiana è risultato pari all'1,2%, in linea con quanto stimato nella *Relazione* previsionale e programmatica di settembre ⁽⁸⁾ e in accelerazione rispetto allo 0,4% del 2003; nonostante ciò, la produzione ristagna e il divario con gli altri paesi europei continua ad aggravarsi: nel primo trimestre del 2005 il PIL dell'Italia ha mostrato, per il secondo trimestre consecutivo, una flessione dello 0,5% rispetto a quello precedente e dello 0,2% rispetto a quello corrispondente del 2004. Il risultato negativo è attribuibile, in larga parte, all'ancor cauta ripresa delle esportazioni e alla caduta degli investimenti negli ultimi anni ed è, quindi, legato all'incapacità dell'Italia, in un contesto di forte accelerazione degli scambi internazionali, di rispondere alla domanda estera (Banca d'Italia, 2005).

Dopo due anni consecutivi di flessione, nel 2004 le esportazioni di merci italiane a prezzi correnti sono aumentate del 6,1% in valore e dell'1,7% in quantità, riflettendo in misura modesta la ripresa della domanda mondiale. La quota italiana sulle esportazioni mondiali, però, misurata in termini quantitativi, è scesa quasi ininterrottamente nell'ultimo decennio, passando dal 4,6% del 1995 al 3,1% del 2004; la situazione, invece, in termini di valore si mantiene stabile con una quota che tra il 2000 e il 2004 si è attestata intorno al 4%. Questo diverso andamento tra le due misure suggerisce che l'impatto delle oscillazioni dei cambi sui prezzi relativi è stato più forte dell'effetto di sostituzione che ne è derivato sulle quantità. In altri termini, la quota di mercato italiana è stata sostenuta negli ultimi anni proprio dal fatto che i prezzi all'*export* sono aumentati più di quelli dei concorrenti.

Nel 2004, dopo un biennio negativo, anche il valore delle importazioni ha ripreso a crescere aumentando del 7,3% e portandosi su un livello di oltre 282 miliardi di euro. Dai dati disponibili per il 2005, nel primo trimestre le importazioni in valore di merci sono aumentate dell'8,7%. A questo recupero ha contribuito il forte incremento in valore degli acquisti di prodotti energetici, causato dall'aumento dei prezzi internazionali del petrolio, e la ripresa dell'attività produttiva che ha caratterizzato la congiuntura economica dell'area (ISAE, 2005a).

Relativamente alla struttura geografica degli interscambi commerciali italiani, secondo dati ISTAT, il volume delle esportazioni verso l'area dell'euro, quale riflesso della debole congiuntura europea e, in particolare, della stagnazione del mercato tedesco, nel 2004 si è ridotto dello 0,9%; mentre le esportazioni verso i paesi extra-UE hanno registrato una crescita del 5,4%. Per quanto riguarda le esportazioni verso i paesi extra-europei, il peso del continente nordamericano come mercato di sbocco delle merci italiane, a causa della forte concorrenza dei prodotti provenienti dai paesi emergenti dell'Asia e dell'apprezzamento dell'euro degli ultimi tre anni, si è ridotto, dal 2000 al 2004, di ben due punti percentuali

(8) *Relazione sull'andamento dell'economia nel 2004 e aggiornamento delle previsioni per il 2005*, presentata dal ministro dell'Economia e delle Finanze alla Presidenza del Consiglio, settembre 2005.

Tab. 1 - I primi 20 paesi di destinazione delle esportazioni italiane (2003-2004)

	Graduatoria Valori (mln di €)		Variazioni 2003-2004	Pesi percentuali	
	2003	(2004)		2003	2004
Germania	1	38.188	2,6	14,1	13,6
Francia	2	34.624	4,8	12,5	12,3
Stati Uniti	3	22.374	1,8	8,3	8,0
Spagna	4	20.244	7,1	7,1	7,2
Regno Unito	5	19.400	3,8	7,1	6,9
Svizzera	6	11.772	17,9	3,8	4,2
Belgio	7	6.987	-2,8	2,7	2,5
Austria	8	6.763	9,1	2,3	2,4
Paesi Bassi	9	6.593	3,2	2,4	2,3
Grecia	10	6.241	7,0	2,2	2,2
Turchia	11	5.696	20,6	1,8	2,0
Russia	16	4.964	29,0	1,5	1,8
Polonia	12	4.929	7,4	1,7	1,8
Cina	15	4.445	15,4	1,5	1,6
Giappone	13	4.334	0,0	1,6	1,5
Romania	14	4.287	10,8	1,5	1,5
Portogallo	17	3.285	-0,5	1,2	1,2
Hong Kong	19	2.948	9,1	1,0	1,1
Svezia	20	2.527	5,5	1,0	1,0
Ungheria	18	2.572	-7,3	1,1	1,0
Altri paesi		67.141	7,5	23,6	23,9
Mondo		280.711	6,1	100,0	100,0

Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

(dal 11% all'9%) (Mosca e Armenise, 2005). Le esportazioni italiane verso il principale paese dell'area, gli Stati Uniti, hanno subito negli ultimi cinque anni una riduzione più consistente rispetto a quella verificatasi nell'intera area: -16% in valore, di cui ben il 13% rappresentato da decrementi delle quantità.

Nel 2004, la vendita dei nostri prodotti, dopo due anni consecutivi di riduzioni, è tornata a crescere anche in Asia orientale (5,6%); mentre la quota di mercato a prezzi correnti è rimasta sostanzialmente stabile: dopo un leggero aumento nel triennio 2000-2002, è tornata nell'ultimo anno esattamente allo stesso valore del 2000, cioè all'1,2%. Dati recenti hanno, inoltre, evidenziato uno storico sorpasso a danno del Giappone: il primo mercato di destinazione delle nostre esportazioni tra i paesi dell'area asiatica è divenuto quello cinese. L'*export* italiano verso la Cina, dopo la stasi del 2003, è tornato a crescere con un tasso a due cifre (+15%). Complessivamente nell'ultimo quinquennio la crescita è stata addirittura del 100% (tab. 1).

Anche sul mercato delle importazioni italiane nel 2004 sono cresciuti con maggiore intensità gli acquisti dalle aree esterne alla UE (+11%), da cui provengono in massima parte le forniture di prodotti energetici, rispetto a quelli provenienti dai

paesi della UE, che sono aumentati, infatti, solo del 4,7%. Le importazioni in valore dall'UE 25, dopo una crescita vigorosa nel 2000, hanno mostrato un chiaro rallentamento in termini sia di volumi sia di quantità; in particolare, sebbene un terzo dei flussi dall'UE 25 provenga dalla Germania seguita dalla Francia e dai Paesi Bassi, nell'ultimo quinquennio l'incidenza dell'UE 15 si è ridotta a favore dei nuovi membri, tra cui il maggior contributo è attribuibile alla Polonia.

Relativamente agli approvvigionamenti extra-europei, malgrado il deprezzamento del dollaro, sono diminuite per il quinto anno consecutivo le importazioni italiane dagli Stati Uniti sia in volumi sia in quantità, penalizzate tra l'altro dalla debolezza della domanda di beni d'investimento da parte delle imprese italiane. Attualmente gli Stati Uniti sono il nostro ottavo fornitore, superati da economie come Spagna e Belgio e nel 2004 dalla Cina.

Nel corso dell'ultimo quinquennio le nostre importazioni in valore dall'Asia orientale sono complessivamente cresciute del 23%. Non si è trattato di una crescita continua: alla contenuta riduzione del primo biennio (2001-2002) ha fatto seguito una fase di forte espansione conclusasi con un +16% nel solo 2004. In questo quadro, è considerevolmente aumentato il peso della Cina come nostro mercato di approvvigionamento: nel 2004 poco meno della metà dei flussi provenienti dall'Asia orientale è partito da questo paese. La continua e decennale crescita a due cifre delle importazioni provenienti dalla Cina ha permesso a tale paese di divenire il nostro settimo fornitore mondiale, sopravanzando nel 2004, grazie a una robusta espansione (+24%), anche gli Stati Uniti. Tassi così elevati di crescita, soprattutto nell'ultimo quinquennio, sono quasi completamente addebitabili agli incrementi nei volumi importati, visto che i prezzi dei beni acquistati si sono ridotti nel biennio 2002-2003 e che nel 2004 sono aumentati solo dell'1,3%.

In generale la dinamica delle importazioni italiane, sia intra- sia extra-europee, ha superato la crescita delle esportazioni, facendo sì che l'avanzo commerciale con i paesi extra-comunitari si sia più che dimezzato e che il *deficit* con i *partners* UE si sia raddoppiato arrivando a 3 miliardi di euro (tab. 2).

Perdita di competitività del made in Italy: quanto incide la concorrenza legale e il commercio sleale della Cina. – Il modesto profilo di crescita e la contenuta espansione sui mercati esteri, registrati dall'Italia nei primi anni del XXI secolo, sono il risultato della crescente perdita di competitività dell'industria italiana rispetto, in particolare, agli altri paesi industrializzati, e sintomo della improrogabile necessità di intervenire sullo stato dell'economia italiana in un'ottica non più di confronto tra i vari attori istituzionali ed economici, bensì di intervento. In un contesto di forte propensione all'innovazione, di continue sfide internazionali lanciate dai nuovi *players*, di rapida riconfigurazione su scala mondiale delle filiere produttive, l'industria italiana si trova, quindi, a dover ridefinire il proprio ruolo nella divisione internazionale della produzione, ricercando nuovi equilibri competitivi che le consentano di rispondere efficacemente alle pressioni esercitate sia dai «vecchi» paesi industrializzati, sia dalle «nuove» economie emergenti (Fertig, 2003).

Tab. 2 - I primi 20 paesi di provenienza delle importazioni italiane (2003-2004)

	Graduatoria Valori (mln di €)		Variazioni 2003-2004	Pesi percentuali	
	2003	(2004)		2003	2004
Germania	1	50.695	6,7	18,1	18,0
Francia	2	30.753	2,7	11,4	10,9
Paesi Bassi	3	19.739	9,0	5,8	5,9
Spagna	4	12.905	1,4	4,8	4,6
Belgio	6	12.540	11,0	4,3	4,4
Regno Unito	5	11.999	-5,6	4,8	4,3
Cina	8	11.827	23,8	3,6	4,2
Stati Uniti	7	9.993	-2,7	3,9	3,5
Russia	10	9.691	17,8	3,1	3,4
Svizzera	9	9.333	3,1	3,4	3,3
Austria	11	7.269	-3,7	3,9	3,6
Libia	13	6.310	20,7	2,0	2,2
Giappone	12	5.520	4,5	2,0	2,0
Algeria	14	4.841	3,4	1,8	1,7
Irlanda	15	4.253	4,2	1,6	1,5
Romania	16	4.041	3,7	1,5	1,4
Turchia	18	3.967	19,0	1,3	1,4
Svezia	17	3.805	7,4	1,3	1,3
Polonia	19	3.520	30,7	1,0	1,2
Corea del Sud	20	3.189	23,9	1,0	1,1
Altri paesi		59.020	10,4	19,4	20,1
Mondo		282.217	7,3	100,0	100,0

Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

Il sistema manifatturiero italiano è, sicuramente, un pilastro dell'economia europea e internazionale (ISTAT, 2005) ⁽⁹⁾: è noto che il nostro paese può vantare sui mercati mondiali una produzione industriale e manifatturiera di assoluta eccellenza – il cosiddetto *made in Italy* – che, ancora oggi, persino i cinesi ci invidiano ⁽¹⁰⁾ (Cavalera, 2005). Le PMI, i distretti industriali con la loro capacità di sfruttare «una domanda finale differenziata e variabile nel tempo e nello spazio» (Becattini, 1997, p. 86), e il *made in Italy* sono stati la base del cosiddetto «secon-

(9) La manifattura italiana ha un peso significativo nell'ambito dell'industria europea: 26% delle imprese, 14,6% degli addetti e 13,5% del valore aggiunto.

(10) In un'intervista al «Corriere della Sera» (5 giugno 2005), Sun Huaibin, uno dei direttori della associazione fra produttori tessili cinesi, esprime una posizione critica sulla condotta dell'Europa, in particolare di Italia, Francia e Spagna, a riguardo del limite imposto alle importazioni di prodotti tessili. È interessante, però, la sua posizione a riguardo del *made in Italy*: «L'Italia ha tantissime belle cose da insegnarci e portarci. La moda. I marchi. Il sistema della piccola e media impresa [...] Impariamo reciprocamente. Noi abbiamo il lavoro a basso costo. Voi la tradizione, l'alta qualità. Uniamoci, siamo complementari».

do miracolo economico italiano» che, tra gli anni Settanta e Ottanta del Novecento, ha portato l'Italia a essere uno dei paesi più industrializzati del mondo (Fortis, 2005a).

Le «4 A» dell'eccellenza manifatturiera italiana ⁽¹¹⁾ occupano complessivamente 3.167.000 addetti, pari al 65% del totale degli addetti manifatturieri rilevati dal censimento ISTAT 2001, e hanno generato nel 2004 un saldo attivo con l'estero di 74 miliardi di euro, fondamentale per controbilanciare la pesante «bolletta energetica» (-31 miliardi) e il passivo degli altri settori, tra cui mezzi di trasporto, elettronica e chimica (-45 miliardi). I dati ufficiali diffusi dall'ISTAT sulla rilevazione dei sistemi locali del lavoro (SLL) ⁽¹²⁾ in occasione del *14° Censimento generale della popolazione*, attestano che i sistemi locali manifatturieri (SLM) ⁽¹³⁾ rappresentano il 37,9% di tutti i SLL; in essi è concentrato il 41,4% della popolazione italiana (23.611.719 persone) e lavora il 47,1% di tutti gli addetti alle unità locali delle imprese e delle istituzioni (9.141.596 persone). I SLM secondo la dimensione delle imprese sono per la maggior parte costituiti da sistemi locali di piccola (33,1%) e media impresa (37,7%). Notevole è il contributo fornito dalle piccole e medie imprese (PMI) e dai distretti industriali al successo dell'industria manifatturiera italiana. Le PMI rappresentano l'84% dell'occupazione manifatturiera (ISAE, 2005a); i 199 distretti di PMI, ufficialmente riconosciuti dall'ISTAT, occupano a loro volta oltre 2,2 milioni di addetti e generano il 27% del PIL (senza considerare l'indotto), il 38% del valore aggiunto manifatturiero e il 46% dell'*export* manifatturiero (Fondazione Edison, 2005).

Nonostante queste cifre, dall'analisi della situazione generale dell'economia italiana emerge chiaramente che la crescita del nostro paese si è arrestata su soglie allarmanti, e che la sempre maggiore perdita di competitività, accumulata dalle imprese italiane negli ultimi anni per il combinarsi dell'apprezzamento dell'euro e di un divario sfavorevole nella crescita della produttività dei fattori, non è sufficiente a spiegare la debolezza del nostro sistema economico, a maggior ragione se confrontato con quello degli altri paesi sviluppati (Barnabò, 2005).

(11) Agroalimentare, Abbigliamento-moda, Arredo-casa, Automazione-meccanica.

(12) I SLL rappresentano i luoghi della vita quotidiana della popolazione che vi risiede e lavora. Si tratta di unità territoriali costituite da più comuni contigui fra loro, geograficamente e statisticamente comparabili. I SLL sono uno strumento di analisi appropriato per indagare la struttura socio-economica dell'Italia secondo una prospettiva territoriale. Lo studio che ha portato all'individuazione dei sistemi locali del lavoro è l'esito di un accordo di ricerca fra l'ISTAT e il Dipartimento di Economia dell'Università di Parma.

(13) I sistemi locali manifatturieri sono definiti in base alla concentrazione territoriale degli addetti nell'industria manifatturiera e sono considerati tali quando il coefficiente di concentrazione è maggiore del valore medio nazionale. La concentrazione territoriale degli addetti nell'industria manifatturiera rispetto agli addetti in tutte le attività economiche (delle unità locali di imprese e istituzioni) è definita attraverso un coefficiente di concentrazione calcolato come rapporto fra la quota di addetti nell'industria manifatturiera in un determinato sistema locale del lavoro e la quota di addetti nell'industria manifatturiera in Italia: $(SLL_{add, manif} / SLL_{add, tot}) / (ITA_{add, manif} / ITA_{add, tot})$. Un'attenzione particolare meritano le microimprese, cioè le imprese che occupano meno di 10 addetti. I sistemi locali manifatturieri di microimpresa rappresentano, infatti, il 37,7% di tutti i sistemi locali manifatturieri italiani.

Le ragioni principali del declino ⁽¹⁴⁾ sono da considerarsi, quindi, di natura strutturale e legate, così come dichiarato nella II Conferenza Nazionale sul Commercio Estero a cura del Ministero delle Attività Produttive, ai seguenti fattori: *a)* alla *inefficienza dinamica* del modello di specializzazione italiana, che concentra i suoi vantaggi comparati nei settori più lenti della domanda mondiale ed è debole in quelli che crescono più rapidamente. L'analisi statistica *Constant Market Shares Analysis* (CMSA), presentata nel *Rapporto* dell'ICE 2004-2005, mostra che a questa «inefficienza dinamica» del modello di specializzazione possono essere ricondotti i due terzi della perdita registrata tra il 1997 e il 2004 dalla quota dell'Italia sulle esportazioni dell'area dell'euro ⁽¹⁵⁾; *b)* alla *ridotta dimensione del sistema imprenditoriale* italiano, caratterizzato dalla presenza di piccole e medie imprese ⁽¹⁶⁾ che, se da un lato conferiscono maggiore flessibilità al sistema produttivo, dall'altro ne limitano l'efficienza, rendono più difficile lo sviluppo di prodotti e tecniche innovative e ne condizionano la capacità di competere sul mercato mondiale e di internazionalizzazione; *c)* allo sbilanciamento esistente tra *imprenditorialità e managerialità* a favore della prima; *d)* ai *mutamenti nella distribuzione internazionale della produzione*, dovuti alle scelte delle multinazionali di investire e di delocalizzare attività verso paesi a basso costo del lavoro, oppure con maggiori opportunità strategiche rispetto all'Italia, in termini di risorse qualificate e dimensioni dei mercati interni; *e)* alla *scarsa capacità del sistema economico italiano di attrarre investimenti dall'estero*: la sua quota sullo stock mondiale di IDE in entrata è pari a circa il 2%; *f)* a un netto *ritardo dell'Italia nell'attività di ricerca e sviluppo* rispetto agli altri paesi industriali: la debolezza dell'Italia, proprio nei settori «basati sulla scienza» generatori della crescita nel resto del sistema, rappresenta uno dei fattori fondamentali del rallentamento dell'economia italiana negli ultimi anni ⁽¹⁷⁾.

(14) Tra i contributi più significativi sull'argomento, ricordiamo: Ciocca (2003); Faini e Sapir (2005); Nardozzi (2004); Onida (2004); Toniolo e Visco (2004).

(15) L'analisi condotta secondo il metodo *Constant Market Shares Analysis* mostra che dal 1997 il rapporto tra le esportazioni italiane e quelle dell'UEM è sceso con continuità: tra il 1997 e il 2000, il peggioramento della posizione italiana è dovuto (circa il 70%) alla struttura merceologica del settore italiano; nel periodo 2001-2002, la dinamica negativa degli scambi mondiali di prodotti *high-tech* ha caratterizzato i paesi, come l'Italia, non specializzati in questo settore; nel 2003-2004, invece, si è assistito a un'ulteriore riduzione di quota legata essenzialmente a una sfavorevole composizione del paniere dei beni esportati.

(16) Considerando i principali paesi dell'Unione Europea, l'Italia con il 95% di imprese al di sotto di 10 addetti detiene il primato della frammentazione produttiva. Le imprese con meno di 50 addetti impiegano in Italia il 56,4% degli occupati nell'industria manifatturiera; al contrario, le imprese con oltre 250 addetti costituiscono solo il 23% della forza lavoro.

(17) Dal confronto di dati OCSE ed EUROSTAT emerge un netto ritardo dell'Italia nell'attività di ricerca e sviluppo rispetto agli altri paesi industriali. Dopo la caduta nella prima metà degli anni Novanta e una leggera ripresa negli anni successivi, il rapporto R&S/PIL si è assestato nel 2002 a meno di 1,2%, uno dei più bassi nell'Europa a 15, la cui media nello stesso anno si situava intorno all'1,9%. Il confronto è particolarmente sfavorevole se effettuato con Svezia e Finlandia (oltre il 3,5% nel 2003), Stati Uniti (2,7% nel 2003), Giappone (3,1% nel 2002), ma anche nei confronti di Francia (2,3% nel 2003) e Germania (2,5% nel 2003).

Le cause della perdita di competitività dell'industria italiana vanno, quindi, ricercate nel modello di sviluppo perseguito nei decenni passati e affidato alla competitività di prezzo, resa possibile dalle svalutazioni ricorrenti; un modello che non puntava né sulle riforme strutturali volte alla ricerca dell'efficienza, né sugli investimenti in innovazione necessari per competere lungo le frontiere tecnologiche.

Il 28 aprile 2005, «La Repubblica» ha presentato i primi dati relativi al *check-up* sullo stato della competitività italiana elaborato da Confindustria. Da tale *report* emerge l'immagine di un paese in fase di rallentamento: «la produzione, che 30 anni fa viaggiava a un tasso di crescita del 3%, attualmente ristagna intorno all'1%; la quota italiana sul commercio mondiale scivola dal 4,8% del 1996 al 3,8% del 2004; la bolletta energetica dell'impresa italiana risulta più alta del 20% rispetto alla media UE; la sua quota sullo stock mondiale di IDE in entrata è pari ad appena il 2%; solo l'1,1% del PIL viene destinato alla ricerca contro la media europea del 2%» (Grignon, 2005, p. 15). La grave crisi di competitività dell'economia italiana è confermata anche dal *Global Competitiveness Report* ⁽¹⁸⁾, pubblicato con cadenza annuale dal World Economic Forum ⁽¹⁹⁾; secondo tale rapporto, l'Italia perde ulteriormente in termini di competitività e scivola dal 41° posto del 2003 al 47° del 2004 della classifica (World Economic Forum, 2004).

Alla luce della situazione descritta, appare evidente che, se per anni il sistema manifatturiero italiano costituito da PMI e distretti industriali, con una distribuzione territoriale diffusa, una concentrazione di manodopera specializzata e una buona capacità decisionale e di adattamento da una lato, e un *made in Italy* basato su innovazioni incrementali e continuo rinnovo dei prodotti dall'altro, ha prodotto benessere per il paese e garantito all'Italia una posizione competitiva forte; oggi tutto questo non basta più. Attualmente i rapporti di forza sullo scenario mondiale sono completamente mutati. È stata la globalizzazione dei mercati mondiali e contestualmente l'affermarsi di nuove potenze economiche, in particolare la Cina, a innescare tali cambiamenti e a far sì che gli svantaggi dell'Italia in termini di competitività, sebbene già esistenti e legati a fattori strutturali interni, emergessero con forza (Bocciarelli, 2005).

La Cina compete ormai direttamente nei settori più importanti del *made in Italy* con una produzione che ha saputo fare un salto di qualità importante: mentre negli anni Ottanta e all'inizio degli anni Novanta il paese esportava per lo più prodotti *labour intensive* (prodotti di semplice fattura a basso contenuto tecnolo-

(18) Il dato è tanto più significativo se si pensa che l'indice principale (*Growth Competitiveness Index*, GCI) viene elaborato in base a tre indici complementari costituiti da: ambiente macroeconomico, istituzioni pubbliche e tecnologie.

(19) Il rapporto del World Economic Forum, giunto alla sua 27a edizione, si basa sulla combinazione tra dati macro-economici e un sondaggio effettuato tra 11.000 *managers* e imprenditori di 117 paesi. L'Italia, secondo gli esperti del WEF, non mostra alcun segnale di svolta rispetto al preoccupante calo di competitività accusato a partire dal 2001, quando si trovava alla 26a posizione. Debolezza delle finanze pubbliche, attese di recessione, inefficienza della spesa pubblica, peso della burocrazia e delle tasse, costi associati alla criminalità – dicono gli esperti del Forum – sono tra i fattori che più hanno concorso all'aumento dei costi delle imprese e a minare la fiducia degli investitori.

gico), attualmente il peso del settore dell'informatica, dell'elettronica e delle telecomunicazioni è notevolmente aumentato, tanto che nel 2003 i beni *capital e technological intensive* hanno rappresentato circa un quarto dell'*export* cinese, e numerosi sono stati i programmi nazionali attivati a sostegno della ricerca e volti alla creazione delle «High Technology Development Zones» dove hanno sede imprese e poli universitari d'avanguardia.

La sfida cinese per il mercato italiano si fonda su due realtà: la concorrenza legale ma asimmetrica; la concorrenza illegale basata sulla contraffazione e l'imitazione (Fortis e Quadrio Curzio, 2003). Parte della competitività cinese deriva da una concorrenza legale basata su condizioni interne, come il basso costo del lavoro, l'elevata produttività oraria, un mercato dei consumi in continua espansione, i ridotti vincoli di protezioni sociale, un cambio yuan-dollaro stabile dalla prima metà degli anni Novanta; tutti elementi che possono essere fonte di *dumping sociale, ambientale e valutario* ⁽²⁰⁾, a cui le PMI e i distretti italiani sono particolarmente esposti, e che danno alla Cina un evidente vantaggio non solo rispetto all'Italia, ma a tutti i produttori mondiali. Un'altra parte è, invece, determinata dalla concorrenza illegale basata, principalmente, sulla contraffazione ⁽²¹⁾ dei prodotti e dei marchi (Bellandi e Biggeri, 2005). Secondo l'OCSE, la «contraffazione rappresenta tra il 5% e il 7% del commercio mondiale ed è stata responsabile della perdita di 200.000 posti di lavoro in Europa». Il danno prodotto dalla contraffazione ai prodotti *made in Italy* è significativo, in termini sia di quote sottratte alle nostre imprese, sia di perdita di immagine per le aziende italiane all'estero. Le cifre ri-

(20) Il costo del lavoro in Cina è tra i più bassi al mondo. Il salario minimo legale di un operaio in diverse grandi città cinesi (Shanghai, Shenzhen, Guangzhou) oscillava agli inizi del 2004 tra i 570 e i 700 yuan, cioè tra 60 euro e 70 euro mensili. Si tratta di salari che, seppure in leggero rialzo, sono tredici volte inferiori rispetto a quelli tedeschi, dodici volte rispetto a quelli statunitensi, dieci rispetto a quelli francesi e nove rispetto a quelli italiani. Inoltre, le produzioni industriali nelle «fabbriche-caserme» cinesi sono in gran parte effettuate senza alcun rispetto per l'ambiente e le materie prime utilizzate sono spesso di bassa qualità o pericolose per la salute dei consumatori: è il caso dei tessuti trattati con coloranti da tempo banditi in Europa. Oltre al *dumping* sociale e ambientale non è da sottovalutare il *dumping* valutario: gran parte della competitività delle aziende cinesi, specie nei riguardi del *made in Italy*, deriva da un tasso di cambio estremamente favorevole. Il cambio yuan-dollaro è praticamente bloccato in un rapporto di 8,28 yuan per dollaro dalla prima metà degli anni Novanta. Un euro meno forte rispetto al dollaro e, quindi, rispetto allo yuan-renminbi (che al dollaro è ancorato) potrebbe ridare slancio persino a settori del *made in Italy* ad alta intensità di manodopera, ma di elevato profilo qualitativo come le calzature. Lo stesso potrebbe avvenire qualora lo yuan fosse rivalutato rispetto al dollaro (come auspicato anche dal Fondo Monetario Internazionale), ipotesi però finora sempre rinviata dalle autorità cinesi.

(21) Il concetto di contraffazione ha subito una profonda evoluzione nel corso degli ultimi vent'anni, estendendosi dal suo senso originario, rilevabile dagli artt. 473 e 474 del codice penale, a un senso molto più ampio, che ricomprende ogni uso non autorizzato degli elementi distintivi di un prodotto, compresi il marchio e la sua forma esteriore, applicati in modo sistematico e su ampia scala, sotto il profilo sia quantitativo sia geografico. La contraffazione va, quindi, intesa in modo estensivo in quanto essa comprende: beni contraffatti con marchio esposto senza autorizzazione sul prodotto; beni pirati che sono o contengono copie senza il consenso del detentore del *copyright* o *design right*; beni che in base alla legislazione dei singoli Stati violino certificazioni di indicazioni geografiche o di origine controllata.

guardanti la contraffazione sistematica operata dalla Cina sono impressionanti e costituiscono, in una certa misura, anche un limite alla crescita della stessa potenza asiatica, in quanto i processi di delocalizzazione delle aziende estere sono frenati, oltre che dalle difficoltà organizzative di operare in tale mercato, dal timore della contraffazione dei marchi e dei prodotti. A onor del vero occorre, però, richiamare una ricerca, condotta dall'American Chamber of Commerce in Italy e da KPMG, che ha dimostrato che l'Italia vanta il non invidiabile primato di essere il 1° paese europeo consumatore di beni contraffatti, 1° produttore europeo e 3° nel mondo. Il *report* cita un'indagine INDICAM del 1999 secondo la quale il 79% degli italiani condannano decisamente il fenomeno della contraffazione, ma il 32% si dichiara disponibile ad acquistare un prodotto contraffatto.

La Cina come minaccia e/o opportunità per l'economia italiana: la reazione alla sfida concorrenziale in un'ottica interdistrettuale. – È innegabile che l'industria cinese, o almeno una sua parte, rappresenta davvero una sfida non aggirabile per una quota consistente delle industrie e delle realtà distrettuali italiane. La crescita, apparentemente inarrestabile, della Cina ha contribuito a innescare una «crisi» in diversi settori di specializzazione della produzione italiana, e per molti sistemi produttivi essa rappresenta esclusivamente un «pericolo» e un «nemico» da cui difendersi ⁽²²⁾.

Ovviamente, secondo il settore di produzione e secondo la presenza di imprese e/o centri di servizi con capacità di investimenti multinazionali e di esperienza di rapporti commerciali con la Cina, vi è una marcata differenziazione di posizioni circa la composizione dei pericoli/opportunità, oltre che sulle strategie da perseguire per aumentare le opportunità e ridurre i rischi: «ci sono distretti che possono perderci molto e altri che possono guadagnare nel confronto con una o più delle espressioni della capacità industriale e tecnologica insediata nelle regioni e nelle *Towns* cinesi» (Bellandi e Biggeri, 2005, p. 173).

La vera concorrenza per la manifattura italiana è legata ai prodotti di *fascia medio-alta* che costituiscono l'attuale polpa del fatturato dei nostri sistemi produttivi. I beni con marchi contraffatti o prodotti in Cina da imprese italiane e venduti con il marchio *made in Italy*, provengono da *clusters* cinesi che hanno intrapreso un processo evolutivo di tipo distrettuale sui prodotti di fascia media. *Clusters*, per esempio, quali Dachong (mobili) e Nanzhuang (piastrelle in ceramica), hanno già da tempo avviato un processo di delocalizzazione delle attività di fascia bassa in altre zone della Cina, specializzandosi in produzioni di qualità attraverso un modello produttivo simile a quello distrettuale italiano degli anni Settanta e Ottanta; in alcune *Specialized Towns* cinesi, nel Guangdong e in molte aree del

(22) Nell'ultimo forum sulle PMI, organizzato a Prato nell'ottobre 2003, dalle interviste effettuate agli imprenditori presenti è risultato che per il 10,8% il grande paese rappresenta un «nemico» e per il 34,2% più un nemico che un'opportunità. Solo per il 6,7% la Cina è esclusivamente un'opportunità, e per il 32,5% più un'opportunità che un nemico. Entrambe le cose in eguale misura per l'11,7% degli imprenditori (www.CNNItalia.it, Economia).

delta del Chang Jiang (Yangtze River Delta), intorno a Shanghai, grazie a un'elevata densità imprenditoriale e all'impegno del governo locale è, tuttora, in atto un processo di insediamento di comunità specializzate nelle pelletterie, nel tessile-abbigliamento e nel calzaturiero che, in prospettiva, per i buoni risultati raggiunti in termini di qualità e la competitività di prezzo, potrebbero divenire forti concorrenti del *made in Italy*.

Considerando tale scenario di riferimento, le possibili *forme attive di reazione* alla sfida cinese devono seguire due direzioni: *a)* rafforzamento delle capacità competitive interne ed esterne ai sistemi produttivi italiani; *b)* sfruttamento delle opportunità commerciali e produttive dettate dal rapporto con i *clusters* e le *Specialized Towns* cinesi.

Relativamente al primo asse d'intervento, una possibile «azione di reazione interna» alla sfida cinese si basa sulla combinazione di *capacità manifatturiere* sofisticate con nuove capacità di offerta di *servizi intangibili*. Accanto all'organizzazione dell'attività produttiva in senso stretto è, infatti, strumentale per la realizzazione di *performances* elevate puntare al mantenimento e all'arricchimento della capacità di realizzare e gestire, oltre ai servizi pre- e post-vendita, alcuni importanti aspetti immateriali dei prodotti – certificazione della qualità, logistica, *design*, collocamento del bene nell'immaginario del consumatore finale eccetera. Ciò richiede investimenti nell'utilizzo di nuove tecnologie e sistemi organizzativi (secondo la logica della ricerca di una qualità sempre superiore); nella formazione (continua) per mezzo della valorizzazione delle risorse umane impiegate; nelle strategie di *marketing* del prodotto e del territorio. È chiaro che tali capacità innovative, gestionali e progettuali non sono disponibili nelle singole unità produttive di minore dimensione, ma sono parte integrante di quelle «economie esterne» che il distretto è in grado di creare, e che in parte le imprese che appartengono a settori collegati possono trovare attraverso la collaborazione, l'associazionismo ⁽²³⁾, ovvero azioni di squadra in una logica di «sistema regionale di innovazione» (Fishman, 2005). È evidente, inoltre, che per la costituzione di tali beni pubblici «trans-locali» occorre, oltre a un supporto istituzionale interdistrettuale, una partecipazione attiva da parte delle amministrazioni pubbliche operanti ai diversi livelli.

Il secondo asse di intervento riguarda le opportunità commerciali e produttive offerte dal mercato cinese e rappresentate, rispettivamente, dalla possibilità di vendere il *made in Italy* in Cina e di produrre direttamente nelle aree cinesi. Il presupposto per la realizzazione da parte dei sistemi produttivi italiani di una

(23) Per esempio, i vari settori dell'accessorio moda e persona hanno deciso nel gennaio 2005 di allearsi in una federazione, la FIAMP (Federazione Italiana dell'Accessorio Moda e Persona), che raccoglie calzaturieri, pellettieri, orafi e occhialeria. I comparti aderenti si sono riconosciuti in una serie di misure urgenti richieste al governo, tra cui: il marchio d'origine sui prodotti importati nell'UE, azioni urgenti a livello UE e internazionale volte a ottenere un riequilibrio del *dumping* valutario cinese, misure fiscali a favore dell'innovazione nel *design* analoghe a quelle per la ricerca. La Federazione è costituita da AIMPES, Associazione Italiana Manifatturieri Pelli e Succedanei; ANCI, Associazione Nazionale Calzaturifici Italiani; ANFAO, Associazione Nazionale Fabbrikanti Articoli Ottici; FEDERORAFI, Federazione Nazionale Orafi Gioiellieri Fabbrikanti.

strategia centrata sull'investimento commerciale consiste nel creare, da un lato, capacità di vendita di prodotti tipici dell'area di origine (Italia), e dall'altro capacità di acquisto di tali prodotti nell'area di destinazione (Cina). Tale strategia sarebbe volta a insediare la «qualità» delle produzioni italiane nell'orizzonte degli acquisti di quel 10-15% benestante della popolazione cinese, con effetti di visibilità a catena sul mercato internazionale. Il contesto di realizzazione di tali strategie industriali è dato dalle *Specialized Towns* cinesi, dove più forte è il tessuto imprenditoriale locale, e l'azione collettiva è più focalizzata all'innalzamento della qualità dei prodotti e delle capacità di innovazione locale. I principali rischi di tali azioni sono connessi, da una parte, alla differente struttura, non solo produttiva, ma politica, sociale, comportamentale e concorrenziale del mercato cinese, che potrebbe portare le imprese italiane a non essere in grado, dopo un investimento iniziale, di continuare a svolgere in modo profittevole le proprie attività in Cina; dall'altra parte, il processo di trasferimento di modelli e pratiche produttive, che rappresentano in realtà trasferimenti di conoscenze e saperi fondativi dei vantaggi competitivi dei distretti italiani, potrebbe innescare un possibile inasprimento della competizione, e ridurre ulteriormente la capacità competitiva delle nostre imprese sui mercati esteri.

Le leve strategiche su cui puntare per cogliere le opportunità lanciate dalla sfida cinese. – Oggi, così come negli ultimi decenni, i pilastri dello sviluppo italiano possono essere gli stessi o, meglio, *devono* essere gli stessi: nessuno può inventare le proprie condizioni di partenza, ma deve giocoforza partire dalle proprie potenzialità e investire sul progetto che intende sottoporre alla sfida del mercato. Questo vale a maggior ragione per un paese come l'Italia, dove una tradizione imprenditoriale fortemente radicata nel tessuto sociale è sopravvissuta a molteplici passaggi generazionali e alla scommessa principale legata a ogni momento di trasformazione: saper legare *continuità* e *innovazione*.

Da dove si può ripartire? A costo di sembrare banali vorremmo dire: da quello che abbiamo; come ogni impresa, «il sistema Italia deve partire da un'analisi spietata e dettagliata dei propri punti di forza e delle proprie debolezze» (Costagliola, 2005).

Da diversi anni, si discute sull'opportunità di una maggiore apertura dei sistemi locali e delle imprese distrettuali a partire da una riorganizzazione delle forme di divisione del lavoro e di innovazione, non più incentrate unicamente sul contesto territoriale e socio-istituzionale del distretto, ma che trovino nell'economia globale fattori di stimolo e nuovi ambiti di applicazione del sapere locale (Ceglie, 2005). È, ormai, opinione diffusa e condivisa che la capacità di un'impresa di stare sul mercato dipende non più solo dal governo di dinamiche di innovazione basate su processi di *learning by doing*, quanto piuttosto dalla capacità di partecipare a sistemi del valore, a reti di relazioni di scala internazionale; dalla sua abilità cioè nel riconoscere e acquisire innovazioni, conoscenze, competenze e relazioni prodotte anche in altri contesti, da integrare e valorizzare con le conoscenze e le specificità aziendali e territoriali (Micelli, Chiarvesio e Di Maria, 2003). Alla luce di

queste considerazioni, la delocalizzazione, o meglio la «riorganizzazione a scala internazionale» della divisione del lavoro, se non subito passivamente, ma organizzata e progettata, deve essere letta come un'opportunità per le imprese e i distretti italiani. Un'opportunità che risiede fondamentalmente in due direttrici interpretative distinte, ma allo stesso tempo legate tra loro: *a)* la possibilità di esportare un modello di sviluppo economico riconosciuto a livello internazionale come un modello di successo, socialmente sostenibile; *b)* l'occasione per rinnovare le basi economiche dei distretti industriali (Colacurcio, 2005).

Seguendo tali direttrici si innesca una riflessione sulla competitività dei sistemi economici cresciuti su base distrettuale, ripensando le specializzazioni e le fonti di vantaggio competitivo degli stessi sistemi locali attraverso un processo di «delocalizzazione positiva». Non si tratta, quindi, semplicemente di replicare, in un contesto territoriale dalle condizioni più efficienti, attività manifatturiere e formule organizzative del tutto simili a quelle presenti in ambito distrettuale, quanto di ipotizzare forme di differenziazione nei ruoli e nelle reciproche specializzazioni e competenze tra i territori coinvolti, in grado di attivare modalità originali di governo della produzione, dell'innovazione, della conoscenza. Questo consentirebbe di organizzare l'esportazione dello stesso modello di sviluppo di cui si è detto non semplicemente esternalizzando porzioni di filiera, ma riprogettando complessivamente la divisione internazionale del lavoro fra territori (Caroli e Lipparini, 2002). È questa la vera essenza dell'internazionalizzazione, da intendersi, quindi, non come mera «delocalizzazione passiva», bensì come *processo di apertura cognitiva* del distretto.

Pur riconoscendo la validità di questi risultati, siamo dell'opinione che strategie di sviluppo rivolte al settore della produzione industriale siano una condizione necessaria, ma non sufficiente, per il rilancio della competitività del sistema-paese Italia in un contesto internazionale; l'innovazione non è di per sé una condizione di sviluppo, se non opportunamente integrata con lungimiranti scelte politiche incentrate su altri importanti assi dello sviluppo quali i *servizi*, la *formazione*, la *ricerca*, il *turismo*.

Nell'era della *Knowledge Economy* stiamo assistendo a un rapido mutamento delle fonti dei vantaggi comparati delle aree territoriali: l'uso e la diffusione delle nuove tecnologie ha rivoluzionato le logiche e le modalità competitive attraverso cui le imprese e le istituzioni acquisiscono, utilizzano e trasferiscono informazioni e conoscenze e, soprattutto, interi Stati, singole aree, adattandosi alla nuova logica della divisione internazionale del lavoro, sono riusciti a conquistare nuovi spazi competitivi e a proporsi quali sedi di investimenti industriali, attività logistiche, turistiche-culturali, ovvero quali nodi nelle reti di comunicazione globale e luoghi chiave dello sviluppo. Le risorse umane e gli investimenti in formazione e conoscenza rappresentano, quindi, fattori critici di successo per lo sviluppo economico del territorio italiano e fungono da attrattori di investimenti esteri. Essi costituiscono, a maggior ragione, leve strategiche su cui puntare per innescare una collaborazione di lungo periodo con la Cina, collaborazione che si realizzerà solo se l'Italia sarà in grado di cogliere tempestivamente le opportunità offerte, così come declinato nelle linee-guida del piano quinquennale per lo sviluppo dell'economia

cinese (2006-2011), dal governo cinese orientato a compiere *investimenti esteri privilegiati* in ricerca e formazione. Strategico è, quindi, creare sinergie tra centri di ricerca italiani e cinesi, nonché incentivare contatti e scambi di studenti, giovani ricercatori, docenti tra le università, innescando un circolo virtuoso di diffusione, non solo delle nozioni accademiche, ma dei valori sociali e culturali di due «grandi civiltà».

Da ultima, ma non per importanza, la leva turistica. Il turismo, secondo gli ultimi dati dell'OMT, coinvolge regolarmente a livello internazionale tra i 600 e i 700 milioni di individui; sfruttare le innumerevoli attrattive del nostro paese per «conquistare» i turisti cinesi – quota modesta rispetto alla popolazione cinese, ma significativa in termini assoluti e in forte crescita previsionale – è un'opportunità da non perdere.

La realizzazione di forme stabili di collaborazione non solo economica, ma culturale e sociale tra attori cinesi e italiani potrebbe essere, quindi, quella «leva in più» su cui investire per costruire un tessuto connettivo da cui partire per il rilancio del sistema economico-produttivo italiano.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ALFIERI A., *La politica estera delle Regioni*, Bologna, Il Mulino, 2004.
- BANCA D'ITALIA, *Relazione annuale*, Roma, 2005.
- BARNABÒ L., *Italia 2010: La competitività delle economie e delle società locali*, intervento agli Incontri Pratesi «Dallo sviluppo locale al distretto industriale», Artimino, IRIS, settembre 2005, disponibile sul sito www.incontridiartimino.it.
- BECATTINI G., *Totalità e cambiamento: il paradigma dei distretti industriali*, in «Sviluppo Locale», Torino, 1997, 6, pp. 75-94.
- BECATTINI G., *Distretti industriali e Made in Italy. Le basi socioculturali del nostro sviluppo economico*, Torino, Bollati Boringhieri, 1998.
- BELLANDI M. e M. BIGGERI (a cura di), *La sfida industriale cinese vista dalla Toscana Distrettuale*, in «Dipartimento di Scienze Economiche. Quaderno 1», Firenze, 2005.
- BELLANDI M. e M.R. DI TOMMASO, *The Case of Specialized Towns in Guangdong, China*, in «European Planning Studies», Londra, 2005, 13, 5, pp. 707-729.
- BENCARDINO F. e M. PREZIOSO, *Geografia economica*, Milano, McGraw-Hill, 2006.
- BICOCCHI S., *Perché non aver paura della Cina?*, Milano, ETAS, 2004.
- BIGGERI M., *L'industria cinese, le sue varietà, e l'importanza del Guangdong come laboratorio*, in BELLANDI e BIGGERI (2005), pp. 13-37.
- BOCCIARELLI R., *Italia in recessione, Pil 2005 a -0,6%*, in «Il Sole-24 Ore», Milano, 25 maggio 2005.
- BORDIGNON F. e S. PERNIGOTTI, *Le opinioni degli imprenditori vicentini sulla Cina*, in «Quaderni Fondazione Nord-Est», Venezia, 2003, 7.
- BOW G., *La struttura aziendale delle imprese con investimenti stranieri in Cina*, Pechino, Italian Trade Commission-Ufficio di Beijing, 2004.

- CAROLI M. e A. LIPPARINI, *Piccole imprese oltre confine. Competenze organizzative e processi di internazionalizzazione*, Roma, Carocci, 2002.
- CAVALERA F., *Tessile, il protezionismo non aiuta l'Italia*, in «Corriere della Sera», Milano, 5 giugno 2005.
- CEGLIE G., *La cooperazione internazionale per lo sviluppo industriale*, intervento agli Incontri Pratesi «Dallo sviluppo locale al distretto industriale», Artimino, IRIS, settembre 2005, disponibile sul sito www.incontridiartimino.it.
- CHEE H. e C. WEET, *Fare affari in Cina tra miti e realtà*, Milano, ETAS, 2005.
- CIOCCA P.L., *L'economia italiana: un problema di crescita*, in «Banca d'Italia. Bollettino Economico», Roma, 2003, 41.
- COCCHIS L., *Le relazioni commerciali con la Cina. Uno sguardo d'insieme*, in M. GAL-LUPPI e F. MAZZEI (a cura di), *Campania e Cina, L'economia Campana ed il mercato globale*, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane, 2004.
- COLACURCIO C., *Internazionalizzazione passiva ed attrattività*, in AREA STUDI, RICERCHE E STATISTICHE DELL'ICE (a cura di), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2004-2005*, Roma, 2005, pp. 183-186.
- CONFINDUSTRIA, *Congiuntura flash. Nota del Centro Studi Confindustria*, Roma, maggio 2005.
- CORÒ G. e R. GRANDINETTI, *Strategie di delocalizzazione e processi evolutivi nei distretti industriali italiani*, in «L'Industria», Bologna, 1999, 4, pp. 897-924.
- COSTAGLIOLA R., *Collaborazione tra imprese italiane e cinesi: rischi ed opportunità*, in «Sviluppo economico cinese e prospettive per l'industria italiana», Quaderni, II, Firenze, La Tipografia Varese, 2005, pp. 103-124.
- DEMATTÈ C. e F. PERRETTI, *La sfida cinese. Rischi ed opportunità per l'Italia*, Roma-Bari, Laterza, 2005.
- DI TOMMASO M.R. e L. RUBINI, *La geografia della produzione nel Guangdong: agglomerazioni di imprese e città specializzate*, in BELLANDI e BIGGERI (2005), pp. 39-78.
- Does the future belong to China?*, in «Newsweek», New York, fascicolo speciale, maggio 2005.
- FAINI R. e A. SAPIR, *Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana*, in T. BOERI e altri (a cura di), *Oltre il declino*, Bologna, Il Mulino, 2005.
- Fare affari in Cina*, in «Uninews», Milano, 8 giugno 2004.
- FERTIG, M., *The Impact of Economic Integration on Employment. An Assessment in the Context of EU Enlargement*, in «Discussion Paper Series», Bonn, 2003, 919.
- FISHMAN T.C., *Cina S.p.A. La superpotenza che sta sfidando il mondo*, Rimini, Edizione Nuovi Mondi Media, 2005.
- FONDAZIONE EDISON, *Osservatorio Export Distretti* (dati al I trimestre 2004), Milano, 2005.
- FORTIS M., *Il Made in Italy nel nuovo mondo: Protagonisti, sfide, azioni*, Roma, Ministero delle Attività Produttive, 2005 (a).
- FORTIS M., *Il Made in Italy tra commercio leale ed innovazione industriale*, intervento alla II Conferenza Nazionale sul Commercio con l'Estero, Roma, 26 febbraio 2005 (b).
- FORTIS M., *Lo stile italiano batte la tecnologia*, in «Il Sole-24 Ore», Milano, 10 febbraio 2005.

- FORTIS M. e A. QUADRIO CURZIO, *Un marchio d'origine contro la contraffazione*, in «Economia e Politica Industriale», Milano, 2003, 118, pp. 21-25.
- GEORGE ROBERTS J.A., *Storia della Cina*, Roma, Netwon & Compton, 2005.
- GINER J.M. e G. GINER, *An Interpretative Model of Foreign Direct Investment in China: An Economic Policy Approach*, in «China Economic Review», 2004, pp. 268-280.
- GRIGNON L., *Italia in declino, ultima in Europa*, in «La Repubblica», 28 aprile 2005.
- IAPADRE L., *Fattori strutturali e competitività nel commercio internazionale: una rielaborazione del metodo di Analisi Constant Market Shares*, in «I processi di internazionalizzazione dell'economia italiana». Atti del Convegno (Roma, 24 marzo 2004), Roma, CNR, 1996.
- ISAE-ISTITUTO DI STUDI ED ANALISI ECONOMICA, *Fiducia, esportazioni ed investimenti delle Piccole e Medie Imprese nel primo semestre del 2005*, Roma, giugno 2005 (a).
- ISAE-ISTITUTO DI STUDI E ANALISI ECONOMICA, *Documenti di bilancio per il periodo 2006-2008*, Roma, ottobre 2005 (b).
- ISTAT-ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA, *Le esportazioni delle regioni italiane*, Roma, ISTAT-Sezione Commercio Estero, 2005.
- ITC-ITALIAN TRADE COMMISSION, BEIJING OFFICE, *L'economia della Cina nel 2004*, in AREA STUDI DELL'ICE DI PECHINO (a cura di), *China Monthly Statistics*, Pechino, novembre 2004.
- MARTINETTI M. e M. TORTORELLA, *Assalto alla Grande Muraglia*, in «The Economy», Milano, 2004, 50, pp. 20-34.
- MAZZEI F., *Il confronto tra Oriente e Occidente nell'area transpacificca*, Roma, Carocci, 2003.
- MAZZEO E., *I conti con l'estero*, in AREA STUDI, RICERCHE E STATISTICHE DELL'ICE (a cura di), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2004-2005*, Roma, 2005, pp. 175-206.
- MICELLI S., M. CHIARVESIO ed E. DI MARIA, *Processi di internazionalizzazione e strategie delle imprese distrettuali: dalla delocalizzazione alla riqualificazione di reti produttive e territori*, in *Competizione globale e sviluppo locale tra etica ed innovazione. Atti del 25° Convegno AIDEA (Novara, 4-5 ottobre 2002)*, Milano, Giuffrè, 2003, I, pp. 685-710.
- MINISTERO DELLE ATTIVITÀ PRODUTTIVE, *La posizione competitiva dell'Italia nell'Economia internazionale*, in *II Conferenza Nazionale sul Commercio Estero*, Roma, 26 febbraio 2005.
- MOSCA R. e M. ARMENISE, *Le aree ed i Paesi*, in AREA STUDI, RICERCHE E STATISTICHE DELL'ICE (a cura di), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2004-2005*, Roma, 2005, pp. 203-252.
- NAPOLITANO M.R. e A. RIVIEZZO, *Il peso della concentrazione geografica nelle attività della new economy*, in F. BENCARDINO e M. PREZIOSO (a cura di), *Coesione territoriale e sviluppo sostenibile del territorio: Convergenza e Competitività*, Atti del Convegno, Milano, F. Angeli, 2007, pp. 204-230.
- NARDOZZI G., *Miracolo e declino, l'Italia tra concorrenza e protezione*, Roma-Bari, Laterza, 2004.

- NASSIMBENI G. e M. SARTOR, *Approvvigionamenti in Cina. Strategie, metodi, esperienze*, Milano, Edizioni Il Sole-24 Ore, 2004.
- ONIDA F., *Se il piccolo non cresce. Piccole e medie imprese italiane in affanno*, Bologna, Il Mulino, 2004.
- SANITÀ M., *Ricerca scientifica e innovazione tecnologica. Le piccole e medie imprese*, in GALLUPPI M. e F. MAZZEI (a cura di), *Campania e Cina. L'economia Campana e il mercato globale*, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane, 2004, pp. 361-399.
- TONIOLO G. e V. VISCO, *Il declino economico dell'Italia. Cause e rimedi*, Milano, Mondadori, 2004.
- UNIONCAMERE EMILIA-ROMAGNA, *Rapporto sull'economia regionale nel 2003 e previsioni per il 2004*, Bologna, Ufficio Studi Unioncamere, 2003.
- VINCIGUERRA L., *Ora Pechino scommette su scienza e innovazione*, in «Il Sole-24 Ore», Milano, 28 aprile 2005.
- WEBER M., *Il miracolo cinese. Perché bisogna prendere la Cina sul serio*, Bologna, Il Mulino, 2001.
- WEBER M., *Lo sviluppo cinese è sostenibile nel lungo periodo?*, in DEMATTÈ e PERRETTI (2005), pp. 145-163.
- WORLD ECONOMIC FORUM, *World Competitiveness Report 2004*, sintesi a cura del Centro Studi del Ministero per l'Innovazione e le Tecnologie, Roma, 2004.

THE GREAT «CHALLENGE» OF CHINA: THE ITALIAN ANSWER BETWEEN DECLINE AND SEARCH OF NEW COMPETITIVE BALANCES. – The present contribution is proposed, beginning from an analysis of the macroeconomic and structural picture of the Chinese and Italian economy, to offer «reflection points» on the strategies of throws again of the Italian economy through political of strengthening of the inner and external competitive abilities to the productive systems and, to a time, of exploitation of the productive opportunities and trades determined them from the relationship with cluster and the Chinese Specialized Towns. China can be seen like the spark that it has primed a reflection process on the state of the Italian economy. A careful examination of the economic and productive system of our Country, has, in fact, revealed many factors originates them with to some important marks them of held of the system, coming from just from our traditional fields. They can be the base for an approach to China of not fatalistic, but strongly active; an approach to the able China problem to see in it one challenge and one opportunity.

Università degli Studi del Sannio, Dipartimento di Analisi dei Sistemi Economici e Sociali (DASES)

ilagreco@unisannio.it