



Università degli Studi di Ferrara

DOTTORATO DI RICERCA IN

"Economia e Management dell'Innovazione e della Sostenibilità"

CICLO XXX

COORDINATORE

Prof.ssa Emidia Vagnoni

TRASFORMAZIONE STRUTTURALE E RIPOSIZIONAMENTO
COMPETITIVO DELL'INDUSTRIA VIETNAMITA. IL RUOLO DELLE
POLITICHE PER IL BUSINESS ENVIRONMENT

Settore Scientifico Disciplinare SECS-P/06

Dottorando

Dott. Antonio Angelino

Tutore

Prof. Macro Rodolfo Di Tommaso

Cotutori

Prof.ssa Laretta Rubini

Prof.ssa Elisa Barbieri

Anni 2014/2017

Dichiarazione di conformità della tesi di Dottorato

Io sottoscritto **Dott. Angelino Antonio**

Nato a **Napoli**

Provincia di **NAPOLI**

Il giorno **04/07/1988**

Avendo frequentato il Dottorato di Ricerca in **Economia e Management dell'Innovazione e della Sostenibilità**

Ciclo di Dottorato **30**

Titolo della tesi:

Trasformazione strutturale e riposizionamento competitivo dell'industria vietnamita: il ruolo delle politiche per il business environment

Titolo della tesi (traduzione):

Structural Transformation and competitive repositioning of the Vietnamese industry: the role of the business environment policies

Tutore: **Prof. Di Tommaso Marco**

Settore Scientifico Disciplinare (S.S.D.): **SECS-P/06**

Parole chiave della tesi:

Vietnam, Industrial Policy, Transition Economy, Business Environment

Consapevole, dichiara

CONSAPEVOLE: (1) del fatto che in caso di dichiarazioni mendaci, oltre alle sanzioni previste dal codice penale e dalle Leggi speciali per l'ipotesi di falsità in atti ed uso di atti falsi, decade fin dall'inizio e senza necessità di alcuna formalità dai benefici conseguenti al provvedimento emanato sulla base di tali dichiarazioni; (2) dell'obbligo per l'Università di provvedere al deposito di legge delle tesi di dottorato al fine di assicurarne la conservazione e la consultabilità da parte di terzi; (3) della procedura adottata dall'Università di Ferrara ove si richiede che la tesi sia consegnata dal dottorando in 2 copie di cui una in formato cartaceo e una in formato pdf non modificabile su idonei supporti (CD-ROM, DVD) secondo le istruzioni pubblicate sul sito: <http://www.unife.it/studenti/dottorato> alla voce ESAME FINALE – disposizioni e modulistica; (4) del fatto che l'Università, sulla base dei dati forniti, archiverà e renderà consultabile in rete il testo completo della tesi di dottorato di cui alla presente dichiarazione attraverso l'Archivio istituzionale ad accesso aperto "EPRINTS.unife.it" oltre che attraverso i Cataloghi delle Biblioteche Nazionali Centrali di Roma e Firenze; DICHIARO SOTTO LA MIA RESPONSABILITÀ: (1) che la copia della tesi depositata presso l'Università di Ferrara in formato cartaceo è del tutto identica a quella presentata in formato elettronico (CD-ROM, DVD), a quelle da inviare ai Commissari di esame finale e alla copia che produrrò in seduta d'esame finale. Di conseguenza va esclusa qualsiasi responsabilità dell'Ateneo stesso per quanto riguarda eventuali errori, imprecisioni o omissioni nei contenuti della tesi; (2) di prendere atto che la tesi in formato cartaceo è l'unica alla quale farà riferimento l'Università per rilasciare, a mia richiesta, la dichiarazione di conformità di eventuali copie; (3) che il contenuto e l'organizzazione della tesi è opera originale da me realizzata e non compromette in alcun modo i diritti di terzi, ivi compresi quelli relativi alla sicurezza dei dati personali; che pertanto l'Università è in ogni caso esente da responsabilità di qualsivoglia natura civile, amministrativa o penale e sarà da me tenuta indenne da qualsiasi richiesta o rivendicazione da parte di terzi; (4) che la tesi di dottorato non è il risultato di attività rientranti nella normativa sulla proprietà industriale, non è stata prodotta nell'ambito di progetti finanziati da soggetti pubblici o privati con vincoli alla divulgazione dei risultati, non è oggetto di eventuali registrazioni di tipo brevettale o di tutela. **PER ACCETTAZIONE DI QUANTO SOPRA RIPORTATO**

Ferrara, li **10/03/2014**

Firma del Dottorando _____

Visto: Il Tutore Si approva

Firma del Tutore _____

Ringraziamenti

Uno dei migliori indicatori attraverso cui testare il grado di dispendio fisico e mentale che caratterizza il completamento di un percorso dottorale è probabilmente costituito dalla carenza di energia con cui un dottorando arriva alla pagina dei ringraziamenti. Nonostante questo, sarebbe per me davvero impossibile non testimoniare la mia più profonda gratitudine nei confronti di una serie di persone che sono risultate determinanti per il successo di quest'esperienza. In primis, voglio esprimere un sentito apprezzamento alla città che mi ha accolto in questi tre anni, Ferrara, un luogo aperto, civile e solidale in cui mi sono trovato molto bene.

Il primo ringraziamento va al Prof. Marco Di Tommaso, il quale attraverso costanti suggerimenti e una moltitudine di stimoli è riuscito a farmi esprimere delle capacità che non credevo di possedere, oltre ad avermi trasmesso gli strumenti per interpretare al meglio delle mie possibilità il mestiere del ricercatore e migliorare progressivamente da un punto di vista professionale e personale.

Un grazie altrettanto sentito va al meraviglioso e affiatato gruppo di ricerca che ho trovato a Ferrara, all'interno del quale ho trovato accoglienza, sostegno, competenza e professionalità. Ringrazio la Prof.ssa Lauretta Rubini, sulla quale ho potuto fare affidamento in più occasioni ricevendo sempre suggerimenti preziosi, soluzioni aderenti e il giusto grado di motivazione per proseguire il mio cammino. Ringrazio la Prof.ssa Elisa Barbieri, per la fiducia più volte dimostrata nei miei confronti e per le tantissime occasioni di crescita e di riflessione che mi ha offerto, sia sui temi della ricerca e della didattica che sull'analisi e l'interpretazione dei fenomeni sociali e politici. Ringrazio Mattia Tassinari, con il quale ho condiviso un'esperienza di ricerca e di confronto che è sfociata in una solida amicizia. Ringrazio Chiara Pollio, per la sua compagnia nelle innumerevoli ore trascorse insieme in dipartimento a confrontarci sull'interpretazione di stravaganti teorie economiche, di arditi modelli econometrici, e qualche volta anche sull'evoluzione dello scenario politico italiano e/o sulle vette raggiunte dalla musica pop negli anni '90.

Un sincero ringraziamento va anche al Prof. Pietro Masina, che mi ha indirizzato verso lo studio delle economie asiatiche e dai cui insegnamenti ho tratto molto, al Prof. Andy McKay, che ha seguito gli sviluppi della mia ricerca nel mio periodo in

Sussex, alla Prof.ssa Manli Huang, con la quale ho instaurato un'ottima intesa nel corso della mia esperienza a Guangzhou e a Shenglei Pi, per il suo supporto nel corso dell'esperienza cinese.

Ringrazio i due reviewer esterni che hanno valutato questo elaborato, Emanuele Felice e Francesco Prota, contribuendo a migliorarlo tramite i loro suggerimenti.

Un grazie esteso anche a tutte le persone che ho incontrato e con le quali mi sono confrontato nel corso delle conferenze e delle presentazioni tenute in questi anni che mi hanno dato tanto sul piano professionale.

Il mio percorso umano in questi tre anni è stato arricchito dalla presenza di persone speciali che ho avuto la fortuna di incrociare e con cui ho stretto forti legami, come Gonzalo Valdivieso e la sua splendida famiglia – Patty, Josephina e Manu – insieme ai quali mi sono sentito da subito a casa; Luca, George e Natasha, con cui ho condiviso ansie, gioie e momenti di relaz legati a questo percorso. Ringrazio, inoltre, tutti i miei colleghi del XXX ciclo del Dottorato EMIS con i quali ho stretto un rapporto franco e solidale.

Il peso emotivo ed i notevoli sacrifici derivanti dalla mia scelta di affrontare l'esperienza di dottorato hanno avuto impatto soprattutto sulle persone a me più vicine. A tal proposito, ringrazio la mia famiglia, che ha sempre manifestato condivisione e fiducia incondizionata nelle mie scelte, anche quando i rischi erano alti e le probabilità di successo per nulla scontate. Ringrazio mio padre, che sin da quando ero piccolo mi ha trasmesso la passione e l'approccio investigativo indispensabili per approfondire le discipline che studio oggi. Ringrazio mia madre, che è stata sempre al mio fianco nei momenti più difficili ricordandomi chi sono oggi, da dove vengo e dove sono diretto. Attraverso i suoi stimoli, il suo supporto emotivo e la sconfinata fiducia nelle mie capacità, mi ha fornito la grinta e la forza per affrontare sfide a volte più grandi di me.

Questa tesi, e l'intero percorso di dottorato sono dedicati a Giulia, la persona che più di tutte è stata determinante per il successo di questa esperienza accompagnando e condividendo, in ogni momento, tutte le mie scelte. Il confronto quotidiano ed integrale che ho la fortuna di condividere con lei costituisce la mia più grande fonte di forza e di motivazione. Grazie.

ABSTRACT

A partire dalle riforme del *Doi Moi* del 1986, il Vietnam sperimenta consistenti processi di transizione economica e di sviluppo industriale che hanno conferito all'esperienza del paese sud-est-asiatico una crescente rilevanza nell'ambito della letteratura accademica e della pubblicistica delle istituzioni finanziarie internazionali. In questo contesto, la peculiarità degli scenari storici, geopolitici e degli equilibri socio-economici in cui si colloca il decollo industriale vietnamita, così come il carattere ibrido dell'approccio di *policy making* governativo, rendono difficile trovare interpretazioni univoche sulle determinanti di sviluppo del paese e sulle implicazioni politiche che ne derivano.

L'obiettivo del nostro lavoro di ricerca è quello di investigare una serie di questioni di fondo legate alla traiettoria di sviluppo industriale del Vietnam adottando una pluralità di categorie interpretative e di strumenti analitici.

In primo luogo, abbiamo adottato un approccio teso ad inquadrare lo schema di sviluppo vietnamita nell'ambito del contesto regionale asiatico, approfondendo le dinamiche storiche, l'eterogeneità dei modelli di sviluppo e l'evoluzione degli schemi interpretativi che hanno fatto da sfondo ai processi di sviluppo dell'Asia Orientale. In questo contesto, abbiamo provato ad inquadrare il progressivo delinarsi dell'esperienza di industrializzazione vietnamita. In secondo luogo, abbiamo effettuato una ricostruzione storica dei più importanti crocevia della transizione vietnamita soffermandoci sulle principali svolte in termini di politica economica, industriale e commerciale dalla riunificazione del paese ad oggi. Su queste basi, esplorando i principali documenti di pianificazione, si è giunti all'identificazione di una categorizzazione tra due approcci alternativi di policy, ovvero le "*market-stimulating policies*" e le politiche di pianificazione selettiva. In seguito, la nostra analisi ha evidenziato sul piano empirico l'evoluzione dei fattori della trasformazione strutturale vietnamita mettendo in luce le dinamiche di trasformazione produttiva e specializzazione competitiva che hanno caratterizzato l'economia del paese a partire dagli anni Duemila. Infine, ci siamo concentrati sul tema dell'eterogeneità del sistema economico del Vietnam, focalizzandoci sulla divergenza degli ostacoli e delle

domande di policy che caratterizzano gli agenti economici vietnamiti sulla base delle loro caratteristiche produttive. In questo contesto, prendendo in considerazione i vincoli relativi a quattro dimensioni di business environment di un campione di circa 2000 imprese vietnamite, relativamente agli anni 2009 e 2015, i dati mettono in evidenza come determinate caratteristiche delle imprese possano contribuire significativamente alla definizione della severità degli ostacoli di business environment. A tal proposito, dai dati emerge una struttura essenzialmente dualistica del sistema produttivo vietnamita. Da un lato, un segmento di imprese più dinamico e integrato, costituito da aziende strutturate e internazionalizzate operanti nei settori a più alto valore aggiunto, riporta di essere significativamente più penalizzato da vincoli legati alla qualificazione della manodopera e meno danneggiato nelle dimensioni di accesso alla finanza, competizione informale e trasporti; dall'altro lato, al contrario, un segmento di imprese meno avanzate e performanti, composto principalmente da piccole imprese domestiche operanti sul mercato interno ed in settori tradizionali, tende a non considerare i vincoli di capitale umano particolarmente significativi concentrandosi prevalentemente nel riportare ostacoli relativi alle altre tre dimensioni di accesso al credito, competizione informale e trasporti. In questo contesto, appare evidente come l'approccio *one-size-fits-all* delle *market-stimulating policies* ed, in particolare, delle politiche a sostegno del business environment realizzate dal governo vietnamita, risponda in primo luogo alla domanda di intervento delle imprese più performanti e dei territori più integrati marginalizzando invece le esigenze degli agenti economici più svantaggiati. La nostra analisi sottolinea, dunque, la necessità di formulare strategie differenziate di politica industriale che tengano conto nella definizione dei target dei vincoli specifici affrontati dalle diverse categorie di imprese.

In the course of the last decades the Vietnamese economic transition and industrial development experience has assumed an increasing relevance within the economic academic literature and the international financial institutions' publication activity.

In particular, the activation of sustained economic growth dynamics associated to a rapid industrialization has led many scholars to include Vietnam among the successful experiences of the East Asian region. In terms of policy implications, the development

trajectory of the country has become an important observatory to test the effectiveness of the convergence models promoted by the mainstream literature and/or to elaborate theoretical innovations alternative to the Washington and Post-Washington Consensus interpretations. In this framework, the peculiarity of the historical, geopolitical scenarios and the socio-economic equilibria in which it is possible to situate the Vietnamese industrial takeoff, as well as the hybrid character of the government policy-making approach, make difficult to identify univocal interpretations concerning the country's development determinants and the resulting policy implications.

The purpose of our research is to investigate a series of fundamental issues related to the Vietnamese industrial development trajectory relying on a plurality of theoretical categories and analytical tools.

In the first place, we adopt an approach intended to frame the Vietnamese development pattern within the Asian context, focusing on the historical dynamics, the heterogeneity of the development models in the region and the evolution of the interpretative schemes that formed the background of the East Asian regionalization and development process. In this context, we make the effort to extend this picture to the progressive emergence of the Vietnamese industrialization experience. In the second place, we carry out a historical reconstruction of the most important crossroads of the Vietnamese transition from the Reunification to the current days focusing on the main turning points in terms of economic, industrial and trade policy. On this basis, by means of an analysis of the main planning documents, we identified a categorization between two alternative industrial policy approach, i.e. the "market-stimulating" and the selective planning approaches. At the same time, our analysis also focuses on an empirical perspective stressing the evolution of the data concerning the factors of the country's structural transformation since the beginning of 2000s, highlighting the productive a series of productive as well as competitive specialization trends. Finally, we focus on the issue of the heterogeneity of the Vietnamese economic system, exploring the divergence in the obstacles and demands of policy that characterize the Vietnamese economic agents. In this framework, taking into account the constraints related to four dimensions of business environment on a sample of about 2000 Vietnamese firms, related to the years 2009 and 2015, the data exhibit how the firms' specific characteristics are likely to contribute to explain the nature and the severity of

their business environment constraints. In this regards, from the data it emerges a structure of the Vietnamese productive system which is essentially dualistic. On a side, a segment of more dynamic and integrated firms, consisting of large and internationalized enterprises operating in the higher value added sectors, reports to be significantly more penalized from constraints associated to the lack of qualified workforce and less affected from the dimensions of access to finance, informal competition and transport; on the other side, conversely, a segment of less advanced and performing enterprises, mainly consisting of small domestic firms operating in the domestic market and traditional sectors, tends to not consider as particularly significant the obstacles related to human capital constraints, being majorly concerned with respect to the other three dimensions of access to finance, informal competition and transport. In this perspective, it appears evident how the one-size-fits-all approach that has inspired the government policies in support of business environment is likely to address *de facto* the demands of policy expressed by the most performing firms and the most integrated territories marginalizing, instead, the instances of the most disadvantaged economic agents. As a result of this, our analysis underlines the necessity of formulating differentiated strategies of industrial policy that take into account in the definition of the targets of the specific constraints faced by different categories of firms.

SOMMARIO

INDICE DELLE FIGURE.....	12
INDICE DELLE TABELLE	13
INTRODUZIONE	15
CAPITOLO UNO: INDUSTRIALIZZAZIONE E SVILUPPO IN ASIA ORIENTALE: DINAMICHE, MODELLI ED INTERPRETAZIONI	20
1.1. LO SVILUPPO ASIATICO E LE SUE DINAMICHE: LA REGIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA	20
1.1.1. La regionalizzazione produttiva in Asia Orientale	22
1.1.2 Il modello del “flying geese”	27
1.2 LO SVILUPPO ASIATICO E I SUOI MODELLI: UNA PROSPETTIVA COMPARATA	32
1.2.1 Il modello sviluppista nordest-asiatico (Giappone, Corea del Sud, Taiwan)	32
1.2.2 Il modello dei NICs sudest-asiatici (Malesia, Indonesia, Thailandia).....	36
1.2.3 Cina e Vietnam: due latecomers di successo	41
1.3. LO SVILUPPO ASIATICO E LE SUE INTERPRETAZIONI: DAL MIRACOLO ALLA DEBÀCLE	48
1.3.1 Il “miracolo asiatico”	48
1.3.2 Alle origini dell’East Asian Miracle report: la sfida giapponese.....	51
1.3.3 Interpretazioni alternative del “miracolo”	53
1.3.4 La crisi asiatica come fine del paradigma.....	57
1.4 LO SVILUPPO ASIATICO E LA SUA EVOLUZIONE: TRA RIFORMA E CONTINUITÀ.....	61
1.4.1 I fondamenti teorici del Post-Washington Consensus	61

1.4.2 Il Post-Washington Consensus nelle sistematizzazioni della World Bank	65
1.4.3 La riscoperta della politica industriale.....	75
CAPITOLO DUE: TRANSIZIONE ECONOMICA E POLITICA INDUSTRIALE IN VIETNAM.....	82
2.1 INTRODUZIONE	82
2.2 UNA BREVE STORIA ECONOMICA DEL VIETNAM DALLA RIUNIFICAZIONE AD OGGI	85
2.2.1 La pianificazione del dopoguerra (1976-1986)	85
2.2.2 La svolta del Doi Moi e gli anni Novanta.....	91
2.2.3 Le riforme degli anni 2000	99
2.3 LA STRATEGIA DI POLITICA INDUSTRIALE IN VIETNAM TRA “MARKET-STIMULATING POLICIES” E PIANIFICAZIONE SELETTIVA	109
2.3.1 Una categorizzazione.....	109
2.3.2 La pianificazione selettiva	117
2.3.3 Considerazioni finali sul modello di policy vietnamita.....	123
CAPITOLO TRE: UN’ANALISI DEL PROCESSO DI TRASFORMAZIONE STRUTTURALE DELL’ECONOMIA VIETNAMITA.....	127
3.1 PERFORMANCE ECONOMICA E CAMBIAMENTO STRUTTURALE.	127
3.2 I FLUSSI COMMERCIALI	137
3.3 INVESTIMENTO ESTERO.....	150
3.4 BUSINESS ENVIRONMENT	159
CAPITOLO QUATTRO: DOES ONE SIZE FIT ALL? UNA VALUTAZIONE CRITICA DELLE POLITICHE DI BUSINESS ENVIRONMENT IN VIETNAM	175
4.1 INTRODUZIONE	175
4.2 EVOLUZIONE DELLA NOZIONE DI BUSINESS ENVIRONMENT.....	177
4.3 LE RIFORME DEL BUSINESS ENVIRONMENT IN VIETNAM.....	181
4.3.1 Sistema educativo e qualità della manodopera	181

4.3.2 Mercati finanziari e accesso al credito.....	185
4.3.3 Il settore informale.....	189
4.3.4 Il sistema dei trasporti.....	193
4.4 COME MISURARE IL BUSINESS ENVIRONMENT? UN APPROCCIO BASATO SULLE VALUTAZIONI SOGGETTIVE DELLE IMPRESE	196
4.5 DATI E STRATEGIA EMPIRICA	202
4.5.1 Dati e statistiche.....	202
4.5.2 Modello e strategia empirica.....	206
4.5.3 I risultati.....	210
4.5.4 Test Diagnostici	219
4.6 CONCLUSIONI	221
4.7 APPENDICE AL CAPITOLO	225
CONCLUSIONI	231
BIBLIOGRAFIA	239

INDICE DELLE FIGURE

Rappresentazione grafica del modello del flying geese	27
Crescita del Pil pro-capite (1995-2015).....	128
Quota delle attività economiche sul Pil (1990-2013).....	129
Distribuzione settoriale dell'output manifatturiero negli anni 2000, 2006, 2012	130
Distribuzione settoriale dell'occupazione manifatturiera negli anni 1998, 2006, 2013	133
Decomposizione delle componenti della crescita della produttività del lavoro (1990-2008)	135
Flussi commerciali e disavanzo 1992-2015	139
Struttura dell'import e dell'export a livello aggregato 2000, 2007, 2015	140
Struttura dell'import manifatturiero 2000, 2007, 2015	141
Struttura dell'export manifatturiero 2000, 2007, 2015	142
Export nette del Vietnam per categoria tecnologica 2000-2015	143
Evoluzione della struttura dell'import e dell'export con i principali partner asiatici 2000, 2007, 2015	146
Export nette verso i principali partner asiatici nei settori Labour e Resource Intensive 2000-2015... 148	
Export nette verso i principali partner asiatici nei settori Low-Skilled Tech.Intensive 2000-2015 149	
Export nette verso i principali partner asiatici nei settori Medium-Skilled Tech.Intensive 2000-2015	149
Export nette verso i principali partner asiatici nei settori High-Skilled Tech.Intensive 2000-2015 ... 150	
Totale degli investimenti esteri 1991-2015.....	151
Struttura dell'investimento per tipologia di proprietà 2000, 2007, 2015	154
Distribuzione totale investimenti a livello settoriale.....	155
Struttura degli IDE per paese di origine, Totale e 2015.....	157
Struttura degli IDE per Regione, Totale e 2015.....	158
Struttura del mercato del credito bancario (2007-2012)	165
Distribuzione dei prestiti alle piccole e medie imprese per tipologia di intermediario 2011	167
Evoluzione del volume del traffico di passeggeri per tipologia di infrastruttura di trasporto 1995-2015 (mln di persone per Km)	172
Evoluzione del volume del traffico di merci per tipologia di infrastruttura di trasporto 1995-2015 (mln di tonnellate per Km)	173
Evoluzione del volume del traffico merci per tipologia di proprietà 2001-2015	173

INDICE DELLE TABELLE

Tabella 1: Crescita del Valore aggiunto nel manifatturiero. I settori più performanti	129
Tabella 2: Quota di lavoratori impiegati nei settori primario e secondario per regione (1989 e 2009).....	134
Tabella 3: Variazione della produttività nel manifatturiero	136
Tabella 4: Grado medio di apertura commerciale di 10 paesi asiatici selezionati (2000-2015).....	138
Tabella 5: Struttura dell'import e dell'export per continente di origine e destinazione (2000, 2007, 2015)	145
Tabella 6: Evoluzione di una serie di variabili legate agli IDE in 7 paesi asiatici selezionati (2000-2015)	152
Tabella 7: Struttura dell'occupazione, del capitale e del fatturato per tipologia di proprietà 2006 e 2011	154
Tabella 8: Struttura dell'occupazione, del capitale e del fatturato negli FDI manifatturieri 2006 e 2011	156
Tabella 9: Principali province per destinazione IDE	158
Tabella 10: Posizionamento nel ranking globale dei latecomers asiatici selezionati rispetto ad estensione e qualità del sistema educativo e formazione sul lavoro, 2006, 2016	160
Tabella 11: Struttura della manodopera vietnamita per tipologia di qualificazione (2010-2015).....	160
Tabella 12: Rapporto studenti-docente, crescita docenti e studenti (2001-2015)	161
Tabella 13: Percentuale di lavoratori qualificati per tipologia di regione, 2008, 2011, 2015	161
Tabella 14: Percentuale di lavoratori qualificati per tipologia di settore, 2009, 2012, 2015.....	162
Tabella 15: Alcuni indicatori relativi al sistema finanziario nei 5 latecomers asiatici selezionati 2006-2016, 2005,2015	164
Tabella 16: Fonti di finanziamento delle PMI per attivazione e gestione del business.....	166
Tabella 17: Percentuale di PMI richiedenti prestiti a istituzioni di credito (2007, 2009, 2011)	167
Tabella 18: Coinvolgimento delle imprese vietnamite e dei paesi ASEAN-3 nel settore informale ..	168
Tabella 19: Struttura dell'occupazione per settore istituzionale e area, 2007 e 2009	169
Tabella 20: Percentuale di lavoratori operanti nell'economia informale nei settori secondario e terziario, 2009	170
Tabella 21: Evoluzione degli indicatori relativi alle infrastrutture di trasporto nei 5 latecomers asiatici.....	171
Tabella 22: Evoluzione del volume del traffico merci per tipologia di Regione (2000, 2005, 2010, 2015)	174
Tabella 23: Una categorizzazione delle opzioni di policy con risultanti outcome	180
Tabella 24: Dimensioni di Business Environment e frequenza in termini di grado di severità (2015).....	203
Tabella 25: Dimensioni di Business Environment e frequenza in termini di grado di severità (2009).....	204

Tabella 26: Frequenza degli ostacoli relativi a Inadequately Educated Workforce in termini di dimensione (2015)	205
Tabella 27: Frequenza degli ostacoli relativi a Access to Finance in termini di dimensione (2015) ..	205
Tabella 28: Frequenza degli ostacoli relativi a Informal Competition in termini di dimensione (2015).....	205
Tabella 29: Frequenza degli ostacoli relativi a Transport in termini di dimensione (2015).....	205
Tabella 30: Categorizzazione delle variabili utilizzate nel modello	209
Tabella 31: Effetti marginali e di impatto delle covariate sulla severità dei vincoli di business environment	215
Tabella 32: Statistiche sulla correttezza della classificazione probit nel modello 2009	220
Tabella 33: Statistiche sulla correttezza della classificazione probit nel modello 2015	221

Tabella A 1: Frequenza degli ostacoli relativi a Inadequately Educated Workforce in termini di proprietà (2015).....	225
Tabella A 2: Frequenza degli ostacoli relativi a Access to Finance in termini di proprietà (2015)	225
Tabella A 3: Frequenza degli ostacoli relativi a Informal Competition in termini di proprietà (2015).....	225
Tabella A 4: Frequenza degli ostacoli relativi a Transport in termini di proprietà (2015).....	225
Tabella A 5: Frequenza degli ostacoli relativi a Inadequately Educated Workforce in termini di destinazione delle vendite (2015)	226
Tabella A 6: Frequenza degli ostacoli relativi a Access to Finance in termini di destinazione delle vendite (2015).....	226
Tabella A 7: Frequenza degli ostacoli relativi a Informal Competition in termini di proprietà (2015)	226
Tabella A 8: Frequenza degli ostacoli relativi a Transport in termini di proprietà (2015).....	226
Tabella A 9: Effetti marginali e di impatto sul vincolo di Inadequately Educated Workforce	227
Tabella A 10: Effetti marginali e di impatto sul vincolo di Informal Competition (2009 e 2015)	228
Tabella A 11: Effetti marginali e di impatto sul vincolo di Access to Finance (2009 e 2015)	229
Tabella A 12: Effetti marginali e di impatto sul vincolo di Transport (2009 e 2015).....	230

INTRODUZIONE

L'esperienza di transizione economica e di sviluppo industriale del Vietnam ha assunto negli ultimi anni una crescente rilevanza nell'ambito della letteratura accademica e della pubblicistica delle istituzioni finanziarie internazionali (UNIDO, 2012; WB, 2012; OECD, 2014). Nello specifico, l'attivazione di dinamiche di crescita economica sostenute associate ad una rapida industrializzazione del sistema produttivo ha portato molti ad includere il Vietnam tra le esperienze di successo della regione asiatica (Thoburn, 2009; McMillan e Rodrik, 2011; Thanh, 2014). In questo contesto, il carattere ibrido dell'approccio di *policy making* vietnamita, in cui i processi di apertura al mercato sono stati mitigati dalla persistenza di meccanismi di natura dirigista e corporativista, ha dato adito ad una pluralità di interpretazioni non univoche sulle determinanti di sviluppo del paese e sulle politiche da implementare per proseguire il processo di convergenza.

La letteratura prevalente identifica due driver principali del processo di crescita vietnamita: da un lato, si fa riferimento al graduale processo di apertura economica e di liberalizzazione dei mercati che, per mezzo dell'attivazione di meccanismi concorrenziali ed interattivi alimentati dalle presenza degli IDE e da fenomeni di *import competition*, avrebbe spinto il sistema produttivo locale verso un aumento complessivo dell'efficienza ed un assorbimento di conoscenza dal capitale straniero (Yang et al., 2015; Vu, 2011); dall'altro lato, vi è chi si sofferma sulla portata del processo di cambiamento strutturale, ovvero sul massiccio trasferimento inter-settoriale di forza lavoro, che avrebbe favorito una riallocazione più produttiva delle risorse stimolando un surplus in termini di output (Fforde, 2009; Abbott et al., 2015; Tarp, 2017). In questa prospettiva, la trasformazione strutturale del paese sarebbe stata favorita dal sistema di incentivi di natura selettiva promosso nell'ambito delle politiche industriali governative e da altri fattori contestuali legati ai processi di transizione dall'impiego nell'impresa statale al lavoro nel settore privato e al passaggio da un sistema di piccola impresa familiare ad un sistema più formalizzato e strutturato (Rand e Torm, 2012; Mc Caig e Pavnick, 2013).

Nei primi decenni della transizione l'azione di tali driver si sarebbe materializzata, dunque, in incrementi di produttività intra-settoriale ed inter-settoriale, permettendo al

paese di realizzare un processo di crescita estensivo beneficiando dei vantaggi di una specializzazione competitiva basata sull'esportazione di prodotti manifatturieri a scarso valore aggiunto in virtù del basso costo della manodopera locale.

Tuttavia, il raggiungimento dello status di *middle-income country* ha portato il paese a confrontarsi con un nuovo scenario competitivo che ha messo in evidenza una serie di debolezze le quali rischiano di minare la sostenibilità della traiettoria di sviluppo industriale vietnamita (Rama, 2008; Ohno, 2009; Tran, 2013). In questo contesto, la persistenza di una serie di limiti legati a varie dimensioni di quello che è comunemente definito come il business environment del paese, in particolare alla carenza di capitale umano, alla scarsa dotazione infrastrutturale, alla rigidità e scarsa efficienza dei sistemi di governance, all'estensione del settore informale e ai vincoli nell'accesso al credito rischia di ostruire il processo complessivo di convergenza impattando negativamente sull'attività di specifiche categorie di aziende e incrementando dunque la natura dualistica e frammentata del sistema economico del paese (Dapice, 2003; Dinh, 2013; Nguyen et al., 2016).

Su queste basi, il presente elaborato mira ad investigare le principali caratteristiche dello schema di transizione economica e di sviluppo industriale vietnamita analizzando, in particolare, l'evoluzione della formulazione delle politiche industriali del governo alla luce dei cambiamenti della specializzazione produttiva e del posizionamento competitivo del paese nella divisione internazionale del lavoro.

Per affrontare tali questioni, sono stati adottati diversi approcci metodologici combinando strumenti di analisi storico-economica, categorie interpretative di *political economy* e metodi quantitativi di economia applicata.

La tesi è strutturata in quattro capitoli, ciascuno dei quali intende fornire un contributo specifico al fine di interpretare la traiettoria di industrializzazione e di sviluppo del paese.

Il primo capitolo mira ad effettuare un'investigazione sistematica rispetto alle dinamiche storiche, ai modelli politici e agli schemi interpretativi che hanno fatto da sfondo ai processi di industrializzazione e sviluppo dell'Asia Orientale. In questa prospettiva, si proveranno a definire le origini e le connotazioni del processo di regionalizzazione produttiva del continente est-asiatico, affrontando il tema

dell'eterogeneità delle traiettorie di sviluppo regionale e concentrandosi sull'evoluzione del dibattito relativo al “miracolo asiatico”. In una simile ottica, si tenterà di estendere tale quadro interpretativo anche alle più recenti esperienze di industrializzazione cinese e vietnamita, cercando di stabilire se, e in che misura, l'esperienza complessiva di sviluppo asiatico abbia contribuito a stimolare una riformulazione dei paradigmi teorici all'interno del discorso economico mainstream.

Il secondo capitolo è volto a rintracciare i principali snodi del processo di transizione economica del Vietnam concentrandosi sull'evoluzione delle politiche economiche, industriali e commerciali messe in atto dal governo vietnamita dalla riunificazione del paese (1975) ad oggi. In particolare, si proverà ad analizzare l'incidenza di agenti interni ed esterni sull'azione riformatrice del governo associando le più importanti svolte politiche ai contestuali cambiamenti dello scenario competitivo regionale e internazionale. In questo contesto, ci si soffermerà nello specifico sulle dinamiche relative a due fasi cruciali della transizione vietnamita, come il lancio della riforma del *Doi Moi* nel 1986 ed il processo di adesione al WTO conclusosi nel 2007. In aggiunta, attraverso un'analisi dei principali documenti normativi realizzati a partire dagli anni Duemila, si tenterà di giungere ad una categorizzazione dei diversi approcci di politica industriale implementati dal governo nell'ambito della sua strategia di riposizionamento competitivo.

Il terzo capitolo si propone di investigare una serie di trend empirici al fine di evidenziare, da un punto di vista dinamico e comparato, l'andamento di alcuni fattori del processo di trasformazione strutturale che ha caratterizzato l'economia vietnamita nel corso degli ultimi due decenni. Nello specifico, saranno analizzati i dati relativi ai trend dell'output, ai flussi intersettoriali di forza lavoro, all'evoluzione delle dinamiche commerciali, alla localizzazione settoriale e territoriale degli investimenti diretti esteri (IDE) e alla configurazione di alcune dimensioni del business environment locale. L'insieme di questi elementi ci spingerà a muovere delle considerazioni sul se, e sul come, i processi di transizione e di apertura economica sperimentati dal paese siano stati accompagnati da dinamiche di trasformazione della sua struttura produttiva e competitiva.

Il quarto capitolo della tesi sviluppa un'analisi empirica che intende focalizzarsi sul tema dell'eterogeneità del sistema economico vietnamita. Nello specifico, l'indagine

che viene proposta mira ad esplorare se la differenziazione della struttura produttiva del paese, declinabile in una pluralità di fattori legati, ad esempio, alla dimensione di impresa, alla specializzazione settoriale, alla localizzazione territoriale e alle performance competitive, possa essere associata ad una divergenza nella natura e nei vincoli di business environment espressi dalle diverse tipologie di imprese. A tal proposito, si prenderanno in considerazione i vincoli di business environment più frequentemente riportati nel campione di imprese a nostra disposizione e maggiormente enfatizzati dalla letteratura di area, ovvero qualificazione della manodopera, accesso al credito, competizione informale e trasporti. In questa prospettiva, sarà possibile distinguere la natura e la consistenza dei vincoli associati a diversi segmenti del sistema produttivo, e soprattutto differenziare tra gli ostacoli riportati da una componente più dinamica e competitiva del mercato, rappresentata in misura maggiore da grandi imprese internazionalizzate, operanti in settori ad alto valore aggiunto e localizzate nelle aree urbane, e quelli che invece caratterizzano una componente più arretrata e meno performante, costituita perlopiù da piccole imprese non internazionalizzate, operanti nei settori tradizionali e localizzate al di fuori delle aree urbane. Tale analisi intende apportare un contributo volto ad integrare il quadro di interpretazione complessivo dell'elaborato, soprattutto in termini di implicazioni politiche. I risultati dell'esercizio empirico saranno, infatti, contestualizzati alla luce di un'accurata rassegna degli obiettivi dei principali provvedimenti del governo vietnamita relativi alle quattro dimensioni di business environment prese in considerazione. In questo contesto, emerge come l'approccio di riforma del governo abbia assunto effetti *one-size-fits-all* sull'intero sistema produttivo, senza tener conto dell'eterogeneità strutturale dell'economia vietnamita e universalizzando le esigenze di riforma degli agenti più influenti come, ad esempio, le grandi aziende statali, gli investitori stranieri e le imprese esportatrici. In quest'ottica, l'analisi effettuata tende a rimarcare come l'azione riformatrice del governo vietnamita, spesso ispirata a canoni di intervento orizzontale e indiretto nell'ambito di un approccio *market-stimulating*, non abbia contemplato il tema di una divergenza nei vincoli e nelle domande latenti di policy tra i vari agenti economici del paese.

Sulla base di tale struttura, le conclusioni dell'elaborato riportano in maniera più sistematica le argomentazioni ed i risultati delle analisi sviluppate nei capitoli precedenti delineando le caratteristiche peculiari della traiettoria di sviluppo

industriale vietnamita e traendo una serie di implicazioni politiche necessarie per comprendere le sfide future che attendono il paese sudest-asiatico.

CAPITOLO UNO: INDUSTRIALIZZAZIONE E SVILUPPO IN ASIA ORIENTALE: DINAMICHE, MODELLI ED INTERPRETAZIONI

1.1. LO SVILUPPO ASIATICO E LE SUE DINAMICHE: LA REGIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA

Il processo di crescita economica e di sviluppo che ha caratterizzato il continente asiatico, a partire dal secondo dopoguerra, rappresenta senza dubbio uno dei fenomeni più rilevanti della storia del capitalismo. Tale dinamica di avanzamento è stata contraddistinta da ritmi di crescita stabili e prolungati che nel corso dei decenni hanno attivato processi di industrializzazione, di trasformazione strutturale e di cambiamento sociale ma anche consistenti percorsi di convergenza e di integrazione del continente asiatico nei mercati globali. Il processo sopra descritto è stato anche diffuso da un punto di vista geografico, avendo coinvolto tutte le economie del continente ad eccezione del caso isolato della Corea del Nord.

A partire dagli anni Settanta, l'Asia Orientale è diventato il centro più dinamico dei processi di accumulazione di capitale su scala globale, ospitando la gran parte della produzione manifatturiera del pianeta. In questo contesto, come sostiene Arrighi, ciò che ha reso l'espansione industriale asiatica un successo acclamato del capitalismo, in contrasto rispetto agli episodi precedenti di crescita ed integrazione regionale avvenute negli anni Trenta e Quaranta, non è stata la rapida industrializzazione come tale, ma il fatto che questa sia stata caratterizzata da una scalata nelle gerarchie del valore aggiunto dell'economia globale capitalista. La riduzione del gap nel grado di industrializzazione rispetto ai paesi occidentali industrializzati, ovvero l'*organic core* del sistema produttivo globale nelle parole di Arrighi, si configurerebbe dunque come la sostanziale differenza dell'esperienza di sviluppo asiatica rispetto ai processi di industrializzazione avvenuti in altre regioni del mondo (Arrighi, 1996).

Il tema dello sviluppo asiatico ha assunto un ruolo centrale negli studi sulle determinanti della crescita economica. L'interpretazione dell'esperienza di successo del continente asiatico è diventata, infatti, un terreno di elaborazione, di confronto e di scontro sul quale si sono alternate diverse posizioni teoriche ed analisi empiriche anche in virtù del grande potenziale prescrittivo della questione. In questo contesto, un

momento centrale è rappresentato dalla pubblicazione da parte della World Bank dell'*East Asian Miracle report*, che assume una rilevanza paradigmatica sia per la sua grande diffusione in ambito accademico sia in virtù del suo sforzo di sistematizzazione e di universalizzazione delle implicazioni politiche sottese alle modalità di sviluppo asiatico (WB, 1993). Tale lavoro costituirà un punto di riferimento importante negli anni avvenire non solo per le analisi che si focalizzano sull'esperienza di sviluppo asiatica ma anche per gli studi volti a testare l'evoluzione dei paradigmi prescrittivi ed interpretativi del *Washington Consensus* rispetto ai cambiamenti storici, istituzionali ed economici regionali e globali.

Prima di entrare nel merito del dibattito sul miracolo asiatico, il cui sviluppo sarà analizzato a partire dal terzo paragrafo di questo capitolo, ci sembra opportuno soffermarci su due questioni preliminari.

La prima riguarda lo scenario produttivo che fa da contesto al miracolo asiatico che, come sostiene Bruce Cumings, può essere compreso solo tenendo in considerazione "*the fundamental unity and integrity of the regional effort in this century*" (Cumings, 1997; p. 46). In questo contesto, è opportuno fare riferimento alla progressiva regionalizzazione produttiva del continente asiatico innescata, a partire dagli anni Sessanta, dallo schema di espansione industriale dell'economia giapponese. Tale dinamica, che alcuni definiscono di *scrap and build*, si caratterizzava per un'alternanza tra fasi di espansione e fasi di ristrutturazione industriale, determinate dal livello di competitività dei prodotti (Steven, 1990). A tal proposito, nei prossimi due sottoparagrafi verranno analizzati la dinamica di regionalizzazione produttiva dell'Asia Orientale e l'affermazione del modello del *flying geese*, diffusosi come principale schema interpretativo dell'evoluzione in chiave dinamica dell'organizzazione produttiva regionale.

In secondo luogo, occorre considerare la sostanziale eterogeneità dei processi di industrializzazione della regione che hanno dato vita a modelli di sviluppo divergenti. Tale eterogeneità – che deriva tra le altre cose dalle differenze in termini di tempistica e modalità dei processi di industrializzazione, di struttura degli assetti istituzionali e di tipologia delle politiche adottate – rende difficile uniformare l'intera esperienza di crescita asiatica in un unico *East Asian Development Model* (Boltho e Weber, 2015). In questa prospettiva, ci sembra opportuno identificare almeno tre distinti modelli di

sviluppo industriale all'interno dell'area. In questa sede, dunque, effettuiamo una serie di distinzioni tra: le *first-tier NIEs* (*New Industrialized Economies*), ovvero Giappone, Corea del Sud e Taiwan, i cui processi di industrializzazione ebbero luogo nel periodo precedente agli anni Settanta, in un contesto di organizzazione produttiva fordista e attraverso la dinamica del *flying geese*, che nelle prime fasi di sviluppo misero in atto delle strategie di industrializzazione basate sulla sostituzione delle importazioni impostando degli schemi istituzionali di stampo sviluppatista; i *second-tier NICs* (*New Industrialized Countries*), ovvero Malesia, Indonesia e Thailandia, che iniziarono il loro decollo industriale a partire dagli anni Settanta, attraverso politiche *outward-oriented* fondate sull'attrazione di IDE in un contesto segnato dal passaggio al post-fordismo e a sistemi di organizzazione flessibile ed integrata a livello transnazionale; i *latecomers* cinese e vietnamita che, nonostante le notevoli differenze, mostrano una serie di analogie legate alle tempistiche ritardate dell'industrializzazione (rispettivamente fine anni Settanta e fine anni Ottanta), alla presenza di regimi monopartitici di stampo comunista, al mancato utilizzo dello strumento della pianificazione nelle strategie di internazionalizzazione, alla gradualità della transizione verso l'economia di mercato e, infine, al loro grande impatto nella ridefinizione degli equilibri regionali dovuto soprattutto alla dimensione dei mercati interni. Nel secondo paragrafo si proverà a definire brevemente alcuni elementi caratterizzanti per ciascuno di questi modelli di sviluppo cercando soprattutto di differenziare le dinamiche dei rispettivi assetti istituzionali ed i loro legami con le politiche di sviluppo industriale.

1.1.1. La regionalizzazione produttiva in Asia Orientale

A partire dagli anni Sessanta, il Giappone ritornò ad assumere un ruolo di leadership economica continentale adottando una nuova strategia di politica industriale che mirava alla costruzione di un blocco produttivo regionalizzato e di una nuova divisione del lavoro in Asia Orientale. In quest'ottica, il governo giapponese promosse la riallocazione di una grande quantità di investimenti produttivi nelle *NIEs* nordest-asiatiche. Gli investimenti diretti esteri (IDE) giapponesi nella regione passarono da 197 milioni di dollari nel 1969 a 998 milioni nel 1973, raggiungendo nello stesso anno una quota complessiva del 36% sul totale (Lincoln, 1992; pp. 14-15). Tali investimenti erano in parte indirizzati al controllo delle materie prime ed in parte diretti al trasferimento di attività produttive verso i mercati taiwanesi e sud-coreano. Una simile

dinamica era motivata dalle necessità competitive del capitale giapponese, che reagiva all'innalzamento dei salari derivante dai surplus commerciali spostando parte della produzione *labour-intensive* verso paesi con minori livelli salariali incentivando, al contempo, meccanismi di riconversione industriale e di innovazione del prodotto che generassero un *upgrading* della produzione domestica. Attraverso queste modalità si verificò la prima ristrutturazione industriale (1965-1973) che vide la riallocazione di diversi comparti dell'industria leggera giapponese (tessile, elettronica di consumo) verso le *NIEs* nordest-asiatiche e alcuni paesi dell'ASEAN e, parallelamente, una conversione della produzione interna verso i settori dell'industria pesante (siderurgico, chimico, petrolchimico, cantieristico). Un meccanismo simile si verificò nel 1973, in seguito allo shock petrolifero, che spinse il Giappone a spostare il suo *core* produttivo verso l'industria dei macchinari, il settore automobilistico e l'elettronica di precisione. In questo contesto, gli IDE rappresentavano lo strumento più evidente di una più vasta riorganizzazione del sistema produttivo regionale operata dal capitale giapponese, che prevedeva l'instaurazione di legami produttivi transnazionali caratterizzati da un forte trasferimento di tecnologia e di conoscenze verso i subfornitori indipendenti integrati nelle filiere produttive dominate dal Giappone. A tal proposito, l'industria nipponica contribuì a plasmare un *multilayered subcontracting system* costituito da network gerarchici stabili e relazioni a lungo termine tra *subcontractors* e grandi corporation (Gereffi, 1993). Tale sistema consentì lo sviluppo di *downstream networks* in cui le diverse fasi del ciclo produttivo e distributivo erano affidate a soggetti differenti ed integrate attraverso un forte coordinamento delle operazioni (Arrighi, Ikeda, Irwan, 1993; p. 52). L'adozione di questa forma organizzativa, introducendo elementi di flessibilità e di specializzazione all'interno del processo produttivo, ebbe enormi effetti sull'incremento di competitività dell'industria giapponese che raggiunse nel giro di pochi anni un ruolo di leadership mondiale nella produzione di prodotti ad alto contenuto tecnologico. Parallelamente, anche le *NIEs* nordest-asiatiche risultarono avvantaggiate dall'inserimento nelle filiere giapponesi, beneficiando dei meccanismi di *spillover* verticale risultanti dall'interazione con le *parent companies* giapponesi e attivando processi di specializzazione, diversificazione e *upgrading* in diversi settori che furono successivamente sostenuti da un'azione complementare di politica industriale da parte dei governi. In seguito a questa dinamica, già alla fine degli anni

Settanta le *NIEs* asiatiche assunsero una posizione di rilievo nel commercio internazionale (Gereffi, 1993).

L'evoluzione del *multilayered subcontracting system* descritto sopra segnò una forte discontinuità a partire dagli anni Ottanta, in concomitanza con l'integrazione dei *second-tier NICs* nel sistema produttivo regionale. Tale discontinuità fu indotta soprattutto da una serie di mutamenti dello scenario economico internazionale che restringevano i margini per il *catching up* dei *latecomers* sudest-asiatici (Masina, 2013). In questo contesto, un ruolo importante è da attribuire alle tensioni competitive tra Stati Uniti e Giappone che portarono agli accordi del Plaza del 1985. Tali accordi penalizzarono fortemente le ragioni commerciali del Giappone imponendo un forte apprezzamento della valuta nipponica in modo da riequilibrare le bilance dei pagamenti dei due paesi. Si calcola, infatti, che nei tre anni successivi al Plaza lo yen si sia apprezzato di circa il 46% rispetto al dollaro inferendo consistenti danni alla competitività dei prodotti giapponesi. La conseguente ristrutturazione industriale giapponese vide un massiccio ricorso ad investimenti di riallocazione produttiva nel Sudest-asiatico, ed in particolare nelle economie malese, indonesiana e thailandese. Per comprendere le dimensioni di questo processo basti pensare che dal 1980 al 1990 la quota giapponese nello stock totale mondiale di investimenti esteri passò dal 3.5% al picco dell'11.5% (Lall, 2004). Inoltre, la somma complessiva degli investimenti manifatturieri giapponesi effettuati in Asia dal 1986 al 1989 superava il totale degli IDE effettuati dal Giappone nel periodo 1951-1985 (Bernard e Ravenhill, 1995; p. 181), ed un terzo degli investimenti effettuati nell'ASEAN nel triennio 1987-1989 fu destinata alla produzione elettronica mentre un ulteriore 11% era relativo alla produzione di macchinari generici (Tran, 1991; p. 44).

Nello specifico, tale ondata di investimenti vedeva la coesistenza di due politiche di esternalizzazione complementari da parte del governo giapponese: da un lato, si promuoveva lo spostamento delle produzioni ad alto valore aggiunto in Europa e negli USA per evitare la penalizzazione del cambio, dall'altro, si mirava a costruire delle piattaforme per l'esportazione in Asia sud-orientale riallocando le produzioni *labour-intensive* in siti a basso costo del lavoro. La migrazione produttiva in questi settori coinvolse, inoltre, anche molte piccole e medie imprese nipponiche, che furono spinte

ad abbandonare il Giappone per rifornire all'estero le *parent compaNIEs* (Yean, 2005; p. 13).

In parallelo, in seguito all'estensione degli accordi del Plaza anche a Taiwan e Corea del Sud e alla rimozione del sistema di preferenze generalizzato (GSP), che in precedenza aveva permesso alle merci di questi paesi di entrare nei mercati occidentali con bassi tassi tariffari, anche le NIEs nordest-asiatiche cominciarono ad esternalizzare parte della propria produzione in Sudest-asiatico. Sul finire del decennio Taiwan, in particolare, divenne la seconda fonte di origine di investimento estero nell'ASEAN, superando il Giappone come primo investitore in Malesia e Vietnam (Jomo, 1997; p. 44).

Tale dinamica fu assecondata dalle strategie *outward oriented* messe in atto dai paesi del sudest-asiatico che, a partire dalla metà degli anni Ottanta, si fecero promotori di una serie di liberalizzazioni dei mercati interni che aumentarono l'attrattività del business environment locale prevedendo, al contempo, una serie di incentivi e facilitazioni per stimolare l'afflusso di capitali esteri (Stubbs, 1994; p. 372).

Il progressivo inserimento delle imprese taiwanesi e coreane in posizioni chiave della divisione regionale del lavoro e l'estensione del *multilayerd subcontracting system* in Asia Sudorientale comportò una serie di cambiamenti nella struttura e nella governance delle filiere produttive della regione est-asiatica. Nel giro di pochi anni, infatti, si era verificata una notevole espansione spaziale dei legami produttivi il cui il controllo, sganciandosi dalla dimensione statale, diventò sempre più connesso a dinamiche transnazionali. In questo contesto, l'unità organizzativa prevalente divenne il *network*, ovvero un insieme di interazioni tra agenti legati all'interno della stessa catena di produzione, scambio e distribuzione (Bernard e Ravenhill, 1995). Tale configurazione organizzativa tendeva a rispondere in modo più efficiente alle nuove esigenze legate ai mutamenti della domanda globale e agli shock tecnologici. La rivoluzione microelettronica che ebbe luogo negli anni Ottanta, ad esempio, poneva un freno allo sviluppo di economie di scala prediligendo la flessibilizzazione della produzione, riducendo i tempi di obsolescenza del prodotto e spostando il *core* competitivo sulle fasi innovative del prodotto.

Nel contesto asiatico, queste dinamiche stimolarono una gerarchizzazione dei network produttivi ed, in particolare, comportarono la separazione spaziale tra il *core* produttivo, tecnologico e manageriale delle reti e le fasi finali a più bassa specializzazione. Un simile schema finì per riflettersi su una dislocazione geografica della produzione che vedeva: il Giappone, al vertice della gestione strategica dei network, condurre le operazioni di ricerca e sviluppo e mantenere le fasi produttive ad alto valore aggiunto; le *NIEs* nordest-asiatiche, in una posizione semi-periferica, assurgere a centri operativi intermedi soprattutto nel campo del management e nella finanza nell'ambito di uno sforzo teso all'*upgrading* verso fasi produttive *technology-intensive*, e i *NICs* sudest-asiatici, in una posizione periferica, fornire risorse naturali e lavoro a basso costo fungendo da assemblatori finali di merci per l'esportazione (Gereffi, 1994; p. 80).

Tale configurazione produttiva si rivelava di natura piuttosto statica, data la riluttanza delle aziende situate nei paesi *core* a condividere tecnologia e conoscenze con i *suppliers* e la contestuale assenza di politiche industriali, da parte dei governi sudest-asiatici, che mediassero gli interessi del capitale straniero con le esigenze di apprendimento del sistema produttivo locale. Tutto ciò poneva l'industria dei *NICs* sudest-asiatici in uno stato di costante vulnerabilità rispetto alle pressioni competitive esterne imponendo un modello di specializzazione industriale improntato sulla svalutazione del lavoro e sul basso utilizzo delle componenti innovative (Hart-Landsberg, 1998; p. 99).

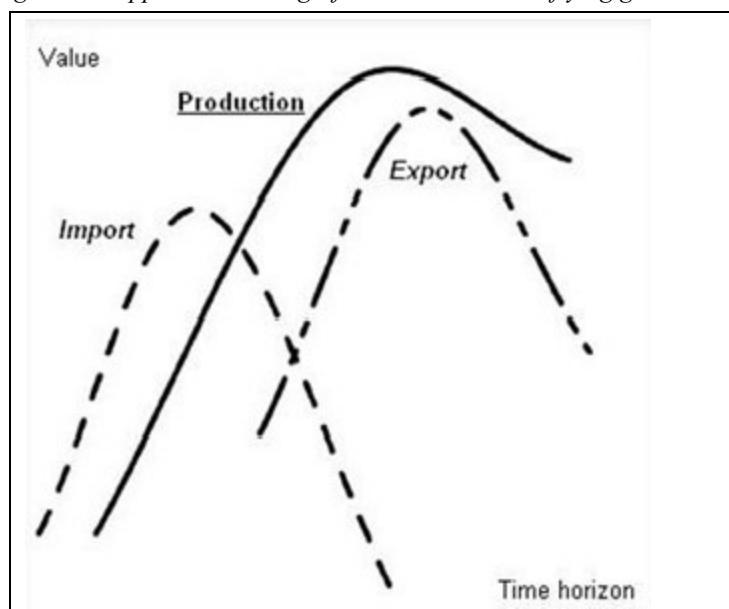
I margini di azione per scalare le catene del valore diventarono, dunque, molto ristretti per i *latecomers* regionali come Malesia, Thailandia, Indonesia e, successivamente alle rispettive *open door policies*, anche per Cina e Vietnam, i quali si trovarono ad affrontare uno scenario competitivo in cui i legami produttivi fortemente asimmetrici e la crescente volatilità del clima economico globale gli impedivano di beneficiare a pieno delle interazioni con il capitale straniero. In una simile situazione, la presenza di mercati interni molto estesi e l'adozione di politiche industriali fortemente selettive offrì, in primis alla Cina, e poi al Vietnam, come si vedrà in seguito, un consistente margine per innescare processi di trasformazione strutturale che gli consentirono di attivare meccanismi di *unconditional convergence* nel corso degli anni Novanta e nei

primi anni Duemila, aggirando parte dei vincoli che avevano bloccato la traiettoria di *catching up* dei NICs.

1.1.2 Il modello del “flying geese”

Il modello del *flying geese* (delle “anatre volanti”) è uno schema interpretativo dello sviluppo asiatico che ha riscontrato notevole successo e dato vita a diverse implicazioni a partire dalla sua diffusione. La teoria delle “anatre volanti” fu diffusa negli anni Trenta dall’economista giapponese Kaname Akamatsu (Akamatsu, 1962). Il nome del modello deriva dalla rappresentazione grafica di tre curve che descrivono l’andamento della serie storica di un determinato prodotto (o più in generale di un settore) con la dimensione temporale sull’asse orizzontale (fig. 1).

Figura 1: Rappresentazione grafica del modello del flying geese



Fonte: Akamatsu (1962, p. 206)

La prima curva che appare sulla sinistra del quadrante rappresenta il volume di importazioni di un prodotto (o di un settore), la seconda indica il volume di produzione domestica e la terza il livello di esportazioni. Nella rappresentazione grafica tutte le curve in sequenza assumono un andamento ad “U” rovesciata, e la distanza verticale in ogni punto specifico dell’asse orizzontale tra la curva della produzione domestica e quella delle esportazioni rappresenta la quota di produzione locale che è consumata all’interno del paese. Nella formulazione di Akamatsu, tale sequenza si verifica in ogni settore dell’economia, benché la forma esatta delle curve ed il loro punto di flessione

dipenda dalla natura specifica di ogni settore così come dalle condizioni socio-economiche del paese (Kashara, 2013; p. 8).

Tale modello può essere esteso in chiave dinamica tenendo conto del fatto che l'*upgrading* nella specializzazione settoriale da parte di un paese è generalmente associato alle sue condizioni competitive rispetto ai mercati internazionali. In questo contesto, Akamatsu presenta un modello stilizzato dell'evoluzione degli schemi di specializzazione di un tipico paese in via di sviluppo lungo la sua traiettoria di *catching up* distinguendo tra due categorie di prodotti, ovvero beni di consumo e beni strumentali.

In una prima fase di sviluppo, in concomitanza con l'accesso del paese nei mercati internazionali, le pressioni della domanda domestica spingerebbero verso un aumento dei beni di consumo non prodotti dall'industria locale. Di conseguenza, l'aggravamento della bilancia dei pagamenti obbligherebbe il paese a promuovere l'esportazione di beni primari verso paesi distanti con una struttura produttiva più avanzata. Nella seconda fase, la situazione del paese indurrebbe i *policy-makers* a prediligere strategie di *import substitution* per sviluppare un'industria domestica; in questo contesto l'assenza di beni strumentali spingerebbe il paese ad importare macchinari dall'estero. Nella terza fase, la crescita della produzione di beni di consumo renderebbe possibile l'esportazione di prodotti finiti, soprattutto nei settori dell'industria leggera, verso paesi con una simile struttura economica. In parallelo, si registrerebbero anche tentativi iniziali di sviluppare la produzione di beni capitali. Infine, il quarto stadio vedrebbe un declino dell'export di beni di consumo in favore delle esportazioni a più alto contenuto di capitale insieme ad un aumento delle importazioni di tutti gli altri beni (Akamatsu, 1962; pp. 206-207). Il quarto stadio si caratterizzerebbe, inoltre, per un aumento delle tensioni competitive con i paesi avanzati.

La struttura sequenziale di sviluppo ideata da Akamatsu prevede uno schema di dualismo dialettico rispetto alle relazioni commerciali con i paesi avanzati e, nello specifico un'alternanza tra periodi di eterogeneizzazione e di omogeneizzazione. Nei periodi di eterogeneizzazione vi è una complementarità tra i paesi a diverso stadio di sviluppo dovuta ad una divergenza dei costi relativi. Tale situazione può portare ad una dinamica di co-accelerazione. Al contrario, nei periodi di omogeneizzazione vi è

una convergenza dei costi relativi che spingono verso cambiamenti delle strutture produttive portando all'intensificarsi delle relazioni competitive tra i paesi (Masina, 2013; p. 79-80).

Lo schema di Akamatsu delinea, dunque, tre diverse sequenze – di natura interna ed esterna rispetto al paese - che avvicinandosi in modo simultaneo contribuiscono a definire lo sviluppo industriale nazionale e l'integrazione produttiva nei mercati globali:

- La **product cycle sequence**: delineata in modelli “un paese, un prodotto”, che associa l'andamento dell'economia all'evoluzione del ciclo di vita di un prodotto o di un settore;
- L'**inter-industry sequence**: delineata in modelli “un paese, settori multipli”, che descrive la trasformazione della struttura industriale tenendo conto del cambiamento dei fattori produttivi e delle capacità tecnologiche del paese;
- L'**inter-economy sequence**: delineata in modelli “un settore, paesi multipli”, che descrive il graduale trasferimento di attività industriali da un paese all'altro focalizzandosi sulle dinamiche competitive e sulla gerarchia del valore aggiunto.

Il modello delle “anatre volanti” di Akamatsu è stato più volte ripreso nella letteratura per analizzare l'evoluzione delle dinamiche produttive del continente asiatico. In particolare, gli economisti giapponesi furono i primi ad associare lo schema del *flying geese* alle modalità di integrazione regionale descritte nel precedente paragrafo. In primis, Ozawa sosteneva che gli IDE giapponesi nel continente asiatico ed, in particolare, gli altri canali di riallocazione industriale come le attività di *licensing*, di subfornitura, di assistenza tecnica e finanziaria tendessero a velocizzare i meccanismi di *upgrading* degli altri paesi della regione (Ozawa, 1991). Ulteriori contributi, arrivarono a sviluppare un “*catching up product cycle model*” attraverso l'elaborazione di un paradigma multi-sequenziale di *flying geese* all'interno del quale gli IDE erano concepiti come il motore dinamico di uno sviluppo industriale ordinato ed armonico nell'intera regione (Kojima, 2000). Queste riconfigurazioni del *flying geese* risentivano delle influenze di un'impostazione neoliberista che – in discontinuità rispetto alla formulazione originale di Akamatsu - prescriveva un'intensificazione dei commerci regionali negando allo stato e alla politica industriale nazionale qualsiasi

ruolo nel regolare gli squilibri produttivi e territoriali (Masina, 2013; p. 78). In questa prospettiva, Kojima promuoveva una interpretazione ottimistica della traiettoria di sviluppo asiatico, fondata sull'affermazione di una divisione regionale del lavoro gerarchicamente organizzata nella quale l'interdipendenza produttiva avrebbe limitato le inevitabili tensioni competitive dovute ad un simultaneo sviluppo di dinamiche *export-oriented*. Questo soprattutto grazie al ruolo degli IDE, che procuravano un mutuo beneficio, nel paese di origine ed in quello di destinazione, in termini di riallocazione delle attività industriali e di competitività internazionale, favorendo nei primi un liberamento di risorse per effettuare *upgrading* verso industrie a più alto valore aggiunto e facilitando incrementi di produttività nelle economie che li ospitavano (Kojima, 2000). Un simile processo di riallocazione produttiva regionale sarebbe innescato da una dinamica *top-down*, in cui l'attività di ristrutturazione interna dell'economia guida giapponese costituirebbe la fonte di trasmissione di nuovi spazi competitivi per le *NIEs* che, a loro volta, emulando il leader regionale, riprodurrebbero lo stesso meccanismo a vantaggio dei *NICs* sudest-asiatici di seconda generazione, coinvolgendo, in successione, anche i *latecomers* cinese (Lin, 2011) e vietnamita (Ginzburg e Simonazzi, 2005; Lairson, 2008).

In questo scenario, i processi di ristrutturazione industriale nell'economia guida giapponese sarebbero stati attivati da un fattore esterno, ovvero l'atteggiamento protezionistico dei mercati statunitense ed europeo, che minacciando alle radici il complesso produttivo *outward oriented* del Giappone avrebbe spinto quest'ultimo alla necessità di costruire un blocco produttivo regionale per potenziare gli elementi di efficienza e competitività del suo sistema industriale (Kashara, 2013; pp. 9-10).

Nel corso degli anni recenti il paradigma del *flying geese* è stato sottoposto ad una serie di critiche da parte di diversi filoni della letteratura economica e di studi di area. In particolare, Kashara (2013) riporta una serie di aree tematiche in cui la teoria derivata da Akamatsu evidenzerebbe delle carenze nella descrizione della traiettoria di sviluppo est-asiatica (Kashara, 2013; pp. 13-23) tra cui: l'ambiguità del meccanismo di trasferimento tecnologico, la generalizzazione dell'identificazione tra prodotto ed economia nazionale, la questione dell'eterogeneità dei processi di *catching up*, l'assenza di regolarità nella sequenza tra le politiche di *import substitution* e quelle di *export promotion* attuate nella regione, il tema della effettiva diffusione di pratiche di

business e di strutture istituzionali sul modello giapponese, la stabilità dell'equilibrio regionale.

In questa sede, ci sembra opportuno evidenziare una serie di elementi: in primo luogo, come l'alterazione in chiave neoliberista del paradigma originale di Akamatsu, operata soprattutto da Kojima, abbia in qualche modo omesso il tema dei vincoli gerarchici connessi al sistema produttivo regionale. In quest'ottica, piuttosto che riproporre le implicazioni del modello in chiave prescrittiva occorre problematizzare le sue assunzioni, in particolare gli automatismi in base ai quali la mera *passive reliance* rispetto ai flussi di IDE basterebbe a mettere in moto un processo armonico, sequenziale ed equilibrato di crescita e di *upgrading* industriale nei *latecomer* regionali. Tale ipotesi, peraltro, si scontra con l'evidenza empirica di un rallentamento strutturale dei ritmi di convergenza dei *NICs* sudest-asiatici riscontrato in seguito alla riconfigurazione degli equilibri produttivi regionali successiva alla crisi asiatica (Felker, 2003). In questo contesto, il progressivo aumento dell'*intra-firm trade*, caratterizzato da una divisione del lavoro di tipo verticale, supporterebbe le critiche ai fondamenti teorici del modello rivisitato di Kojima, basato sulla *product cycle theory* che sottende uno schema orizzontale di organizzazione della produzione.

Infine, l'ingresso di Cina e Vietnam nella divisione internazionale del lavoro, accelerata dalle rispettive adesioni al WTO (2001 e 2007), sembra aver generato una consistente alterazione degli equilibri regionali preesistenti. In particolare, l'esperienza di *upgrading* industriale cinese mostra di non ripercorrere lo schema di sviluppo gradualistico e gerarchico assunto dal *flying geese*, imponendosi sin dai primi anni Duemila nella scalata delle catene del valore e riuscendo in molti settori a competere con il *core* dei network giapponesi e coreani; parallelamente, alla base dei network regionali, la traiettoria del Vietnam sembra in parte divergere dallo schema di industrializzazione della seconda ondata di *NICs* sudest-asiatici (Malesia, Indonesia e Thailandia) arrivando – anche in virtù di un approccio di politica industriale più selettivo e grazie all'utilizzo delle leve della domanda interna – a gestire internamente le fasi di trasformazione e di commercializzazione nell'ambito di determinate industrie considerate strategiche.

1.2 LO SVILUPPO ASIATICO E I SUOI MODELLI: UNA PROSPETTIVA COMPARATA

1.2.1 Il modello sviluppatista nord-asiatico (Giappone, Corea del Sud, Taiwan)

L'esperienza di rapido sviluppo economico e di trasformazione strutturale che si affermò, a partire dagli anni '50, in Giappone per estendersi successivamente a Corea del Sud e Taiwan, si caratterizzava per un insieme di peculiarità di diversa natura che diedero vita ad un inedito modello di organizzazione statale - lo stato sviluppatista nord-asiatico - la cui genesi fu favorita dal verificarsi di una serie di condizioni iniziali che ripercorreremo brevemente di seguito. Gli antecedenti di tale modello risalgono al periodo post-bellico, che vedeva, in Giappone e nelle NIEs nord-asiatiche, una distribuzione abbastanza equa dei redditi e dei patrimoni ed un elevato grado di omogeneità etnica. Le riforme agrarie dei primi anni '50 avevano inoltre favorito l'aumento della produttività agricola e stimolato l'accumulazione di capitale ad opera di una nuova classe di piccoli proprietari terrieri che cominciava a farsi promotrice di interessi economici alternativi a quelli dell'élite oligopolistica.

Nello stesso tempo la prossimità geografica con la Cina comunista, e i relativi problemi di sicurezza, avevano spinto i governi autocratici delle NIEs (supportati da Washington) ad assumere un approccio più inclusivo nei confronti degli interessi economici organizzati, che favorì lo sviluppo di relazioni di stampo corporativista, finalizzate principalmente a favorire lo sviluppo economico, così da alleviare i rischi di conflittualità politico-sociale (Huntington, 1968). Data la scarsità di risorse naturali caratteristica della regione nord-asiatica, lo sviluppo non poteva che essere perseguito attraverso un deciso processo di industrializzazione e di razionalizzazione della struttura produttiva, che a sua volta comportava l'affermarsi di un apparato burocratico competente, in grado sia di realizzare le politiche governative sia di portare a sintesi le istanze degli interessi privati. Una simile dinamica fu favorita dal fatto che le popolazioni del Giappone e delle NIEs nord-asiatiche, anche per merito di sistemi formativi ereditati dall'esperienza coloniale giapponese, potevano contare su livelli di alfabetizzazione e di educazione mediamente più elevati rispetto agli altri stati della regione. A loro volta i governi delle NIEs nord-asiatiche promossero ambiziosi programmi educativi e formativi che resero il capitale umano un *asset* strategico che incrementava progressivamente la produttività del sistema (Booth, 1999; pp. 302-303).

Fu rispondendo con successo a tali sfide che le élite politiche delle *NIEs* nordest-asiatiche riuscirono ad acquisire un discreto margine di autonomia in ambito internazionale, quantomeno sul piano della formulazione delle *policy*, e a conquistare legittimità politica sul piano interno. Nei paesi del Nord-est asiatico, dunque, il tema della stabilità politica si combinò ad un'intensa attività di stimolo dello sviluppo economico: da qui la soluzione “sviluppista”, che si configurava come “un complesso organizzativo all'interno del quale burocrazie esperte e coerenti collaboravano con settori privati organizzati al fine di stimolare la trasformazione economica nazionale” (Doner et al., 2005; p. 328). Il ristretto numero di paesi in cui si formarono complessi istituzionali di questo tipo si caratterizzò, peraltro, per una singolare capacità di promuovere lo sviluppo economico stimolando, dunque, un nutrito filone di ricerca volto a determinarne caratteristiche e peculiarità e a vagliarne le condizioni per la replicabilità (Johnson, 1982; Amsden, 1989; Wade, 1990; Woo-Cumings, 1991; Evans, 1995; Fine, 1999; Chang, Fine, Weiss, 2012).

Riprendendo la categorizzazione di Weiss, lo stato sviluppatista nordest-asiatico è distinguibile sulla base di tre criteri: le priorità, l'assetto organizzativo e i legami istituzionali con gli attori economici organizzati (Weiss, 2000). In primo luogo, nell'arco di tempo che va dai primi anni Sessanta all'inizio degli anni Ottanta, gli stati sviluppatisti nordest asiatici avevano indirizzato le priorità dell'azione statale al miglioramento del potenziale produttivo del sistema, destinando costantemente i surplus in investimenti volti alla riduzione del gap rispetto alla frontiera tecnologico-produttiva. In questo contesto, lo sviluppo economico sarebbe stato concepito come “*a transformative project of the whole nation, making the catching up with industrializing countries an overarching priority*” (Gabusi, 2017a; p. 236). In secondo luogo, l'assetto organizzativo faceva perno su delle “agenzie pilota” relativamente isolate da pressioni politico-economiche, che assumevano su di sé le responsabilità tecnico-burocratiche del progetto di trasformazione. Nello specifico, la leadership governativa isolava la burocrazia professionale dalle pressioni politiche, e la impiegava in una complessa attività di pianificazione e controllo delle performance degli agenti economici che prevedeva la distorsione dei mercati al fine di indirizzare capitali e risorse a dei campioni nazionali (Amsden, 1989) ed, al contempo, la regolamentazione dei mercati attraverso una serie di politiche industriali e commerciali interventiste e restrittive nei confronti dei principi del *laissez faire* (Wade, 1990). Per

di più, sia in Corea del Sud che a Taiwan, la burocrazia supportava il governo nel condizionare l'impiego dei fattori produttivi al raggiungimento di determinati standard competitivi attraverso un sistema di “*rewards and punishment*” che legava gli incentivi alle performance.

In terzo luogo, il rapporto con gli interessi organizzati si sostanziava in meccanismi che privilegiavano l'approccio cooperativo piuttosto che quello competitivo; in una simile ottica di stampo corporativista, le relazioni tra lo stato e gli attori economici venivano indirizzate verso una dimensione settoriale piuttosto che individuale o particolaristica. Lo stato sviluppatista disponeva, dunque, di quell'*infrastructural power* che gli permetteva di impostare una collaborazione tra le élite incanalando gli interessi del capitale privato verso priorità statali in cambio del contenimento delle pressioni conflittuali dei movimenti organizzati del lavoro (Chang 2006b; Chu, 2016; p. 10).

In questa prospettiva, i primi due criteri avrebbero garantito la presenza di una cabina di regia statale autonoma e non catturabile da interessi esterni, mentre il terzo avrebbe facilitato un'efficace attività di pianificazione ed implementazione degli interventi mitigando il rischio di fallimenti del governo e del mercato. Tale struttura istituzionale, fondata su una *governed interdependence*, aveva consentito ai governi nazionali di svolgere un ruolo di primo piano nella promozione di meccanismi allocativi che, mobilitando ed indirizzando le risorse disponibili, avevano permesso di raggiungere gli obiettivi di trasformazione strutturale.

Un'azione politica di questo tipo fu certamente favorita dalla forte coesione delle élite nazionali. A tal proposito, vi è chi imputa le origini dello stato sviluppatista ad un'azione di risposta, da parte delle élite nordest-asiatiche, ad una serie di condizioni di vulnerabilità sistemica - rischi di insurrezione interna, minacce esterne alla sicurezza nazionale, rigidi vincoli di bilancio imposti dalla scarsità di risorse – che rischiavano di mettere in crisi l'ordine sociale e la sopravvivenza dei regimi politici (Doner et al., 2005). In tale ottica, i *policy-makers* sarebbero stati in qualche modo costretti ad allargare le coalizioni sociali di supporto al fine di stabilizzare e consolidare il proprio potere. Tale lavoro di costruzione e di diffusione del consenso avrebbe, tuttavia, obbligato a disperdere risorse sotto forma di *side payments*, rendendo dunque necessario l'instaurarsi di meccanismi di creazione della ricchezza regolati da sistemi istituzionali efficienti e da un sistema politico-amministrativo autonomo. In una simile

prospettiva, l'intento prioritario del governo sarebbe stato quello di incentivare la produttività del sistema, ostacolando la proliferazione di rendite di posizione e di situazioni di privilegio. La produzione di ricchezza avrebbe, dunque, combinato misure di internazionalizzazione fondate sulla *export promotion* e interventi a sostegno dell'industria nazionale perseguendo un sentiero di sviluppo industriale bilanciato e teso a mitigare gli squilibri produttivi e territoriali (Ivi, p. 328)

L'istituzione che meglio rappresenta le modalità operative tipiche dello stato sviluppatista è senza dubbio il MITI giapponese (*Ministry of International Trade and Industry*), l'ente che ha elaborato e diffuso gli interventi di politica industriale che hanno contraddistinto l'esperienza di *catching up* nipponica. Il governo giapponese, infatti, utilizzava il MITI non solo nell'attività di pianificazione e di spesa ma anche nell'opera di canalizzazione del risparmio privato verso l'investimento industriale attraverso il servizio postale nazionale e la *Japan Development Bank* (Johnson, 1982). Nello specifico, il potere di cui godeva il MITI nell'indurre tali agenzie a mobilitare risorse derivava “*by its role in the approval of investment loans from Japan Development Bank, its authority over foreign currency allocations for industrial purposes and licenses to import foreign technology, its ability to provide tax breaks, and its capacity to articulate administrative guidance cartels that would regulate competition in an industry*” (Johnson, 1982; p. 236).

L'attività di pianificazione industriale del MITI era fondata su due pilastri fondamentali: la politica di razionalizzazione industriale (*industrial rationalization policy*) e la politica di struttura industriale (*industrial structure policy*). Il primo pilastro, i cui ambiti furono sistematizzati nell'*Industrial Rationalization Whitepaper* prodotto dal MITI nel 1957, era di carattere microeconomico ed era finalizzato a modernizzare l'economia giapponese rafforzandola nel campo tecnologico, degli impianti, dei servizi, del management, della localizzazione e dell'organizzazione industriale. L'*industrial structure policy* riguardava invece l'aspetto macroeconomico e si basava sulla individuazione, da parte del governo, dei settori strategici da incentivare attraverso una pluralità di misure. Le valutazioni di *industrial structure policy* e la “scelta dei vincitori” erano effettuate facendo riferimento ad un insieme di parametri ritenuti di volta in volta prioritari quali “*standards as income elasticity of demand, comparative costs of production, labor absorptive power, environmental*

concerns, investments effects on related industries, and export prospects” (MITI, 1957; P. 28). L’implementazione della politica industriale includeva tariffe protettive come trattamenti preferenziali a favore della componentistica nazionale, restrizioni alle importazioni mediante contingentamento della valuta estera, controlli valutari, finanziamenti a tasso agevolato e altri tipi di sussidi, concessioni di licenze per l’importazione di tecnologie, costruzione di parchi industriali e miglioramento dei servizi di trasporto (Johnson, 1982).

L’efficacia di tali politiche fu poi favorita da un’attività di implementazione che si rivelò particolarmente efficiente soprattutto grazie ad un apparato burocratico competente e reclutato in base a criteri meritocratici. La burocrazia sviluppatista si caratterizzava, inoltre, per il suo alto grado di *engagement* e di condivisione nei confronti degli obiettivi del governo e per l’impiego di una fitta rete di *networks informali interni ed esterni*. I primi consistevano in legami stabiliti tra i funzionari nell’ambito del processo di reclutamento, i quali fornivano alla burocrazia “*a corporate identity that meritocracy alone could not provide*” sviluppando una coerenza interna dell’azione amministrativa (Evans, 1995). I secondi erano invece funzionali alla connessione degli apparati con le élite economiche organizzate del settore privato attraverso una fitta rete di legami formali e informali: tra gli altri i *deliberation councils*, che vedevano la partecipazione di esponenti dei ministeri e del mondo degli affari.

Dinamiche simili a quelle descritte in riferimento al MITI giapponese si riscontravano anche in Corea del Sud e a Taiwan. Anche in questi paesi, infatti, la formulazione delle politiche industriali fu portata avanti nel contesto di un’organizzazione istituzionale di tipo sviluppatista, trainata da istituzioni come il *Ministry of Communications* sud-coreano ed il *Council for Economic Planning and Development* taiwanese nell’ambito di un progetto organico di trasformazione industriale che operava attraverso l’interazione tra istituzioni pubbliche di sviluppo “isolate” dagli interessi particolari e conglomerati industriali privati propensi ad uniformarsi agli indirizzi di politica economica dei governi (Weiss, 2003; Pirie, 2007).

1.2.2 Il modello dei NICs sudest-asiatici (Malesia, Indonesia, Thailandia)

I numerosi tentativi di omologare le esperienze di successo delle otto economie est-asiatiche sotto la generica etichetta di *high-performing East Asian economies* (WB,

1993), hanno dato luogo ad una serie di interpretazioni del modello di sviluppo della seconda generazione di *NICs* sudest-asiatici (Malesia, Indonesia, Thailandia) erroneamente appiattite su una forzata analogia con le dinamiche delle *NIEs* nordest-asiatiche. In una simile ottica, il successo economico dei *NICs* sudest-asiatici sarebbe da interpretarsi come la mera risultante di un'estensione spaziale dell'equilibrio produttivo regionale. In particolare, una serie di elementi, tipici del modello di sviluppo dei *NICs* sudest-asiatici, indusse una parte della letteratura a considerare la loro traiettoria di sviluppo industriale analoga a quella delle *NIEs*. Tra questi, la presenza di governi forti e di natura autoritaria, l'esistenza di agenzie di pubbliche di sviluppo, una serie di trend macroeconomici e di crescita come l'elevato rapporto fra investimenti e prodotto interno lordo, l'alto grado di apertura internazionale, l'approccio *outward oriented* teso all'attrazione di IDE e le strategie di industrializzazione *export-led*. Un'analisi più attenta del processo di industrializzazione dei tre paesi sudest-asiatici rivela, tuttavia, una serie di differenze alquanto rilevanti che allontanano l'esperienza dei *NICs* sudest-asiatici da quella del modello sviluppata delle *NIEs*. Nello specifico, in questa sede ci soffermeremo brevemente sulle differenze in termini di dotazione delle risorse iniziali, di assetto istituzionale, di modalità di industrializzazione, e anche sulle diverse tendenze macroeconomiche e politiche di sviluppo intraprese.

Il primo elemento che differenzia il modello di sviluppo sudest-asiatico da quello nordest-asiatico è da ricondursi all'abbondanza di risorse naturali e alla maggiore disponibilità di superfici coltivabili, circostanza che condizionò l'azione dei governi delle tre economie sudest-asiatiche sia in epoca coloniale che post-coloniale; come sostiene Amsden, infatti, "*the leading sectors of South East Asian countries were agro-based and competitive in world market without substantial productivity-augmenting support from government*" (Amsden, 1995; p. 794). A differenza delle *NIEs* nordest-asiatiche che, a causa della scarsità di risorse, avviarono il proprio percorso di sviluppo spinte dall'imperativo dell'industrializzazione in chiave competitiva, i governi di Malesia, Indonesia e Thailandia potevano limitarsi a beneficiare dell'abbondanza di materie prime (gomma, stagno, petrolio, gas, legname) destinando i relativi introiti da esportazioni allo sviluppo delle infrastrutture e ad attività redistributive o di *nation building*, nell'intento di rafforzare la legittimità dei regimi politici. Una simile disponibilità di materie prime, inoltre, garantiva ai governi sudest-asiatici degli spazi

di discrezionalità decisionale sui temi di budget e dei livelli di capacità statale che avevano pochi pari al mondo (Jomo e Gomez, 1997; p. 367). Tale dinamica, assimilabile ad un contesto di *Dutch disease*, ha causato un impiego spesso inefficiente delle risorse e aumentato i costi di produzione indebolendo progressivamente le economie malesiana, indonesiana e thailandese sul piano della competitività dei sistemi manifatturieri locali, ostacolando la creazione di *local capabilities* ed esponendo le economie a problemi di stabilità macroeconomica e alla minaccia costante della fluttuazione dei prezzi internazionali (Jomo, 1997).

Da un punto di vista socio-economico i *NICs* sud-est-asiatici, a partire dall'esperienza coloniale, evidenziavano una distribuzione della ricchezza nettamente più polarizzata rispetto alle *NIEs*. L'assenza di una riforma agraria sul modello giapponese contribuiva a determinare un contesto in cui il settore agricolo continuava ad essere caratterizzato da forti diseguaglianze sul piano dei redditi, della proprietà dei mezzi di produzione e dell'accesso ai mercati; a partire dagli anni Settanta, politiche di sviluppo rurale, come quelle previste dalla *NEP (New Economic Policy)* in Malesia, favorirono la riduzione della povertà non risolvendo, tuttavia, il problema dell'inefficienza dei settori agricoli che rimasero sostanzialmente di tipo estensivo e caratterizzati da scarsa produttività (*Ibidem*). Le diseguaglianze si estendevano, inoltre, ai livelli educativi, che risultavano di gran lunga inferiori rispetto a quelli delle *NIEs* nord-est-asiatiche. I governi coloniali europei, a differenza di quello giapponese, non avevano infatti lasciato in eredità ai *NICs* degli estesi sistemi educativi, in quanto la circolazione delle élite avveniva principalmente attraverso la formazione accademica acquisita all'estero. Tale situazione si mantenne nei primi anni dei governi post-coloniali, i quali consentirono che l'accesso ai sistemi educativi e di formazione fosse condizionato dallo *status* familiare. A partire dai primi anni Ottanta, con un ritardo di quasi trent'anni rispetto al Giappone e di venticinque rispetto alle *NIEs*, i governi dei *NICs* impostarono politiche formative orientate ad emulare le esperienze nord-est-asiatiche che, in modo complementare rispetto alle nuove strategie di politica industriale, si proponevano di migliorare la qualità del capitale umano per sostenere la trasformazione produttiva ed assecondare la convergenza del settore industriale (Booth, 1999; p. 313). Nonostante gli indiscutibili risultati in termini di scolarizzazione e di accesso all'educazione secondaria e terziaria, tuttavia, tali iniziative non raggiunsero mai i livelli di successo dei sistemi nord-est-asiatici.

Sul piano delle politiche, le iniziative statali di programmazione economica e di razionalizzazione industriale, frequenti a partire dagli anni Settanta, soprattutto nei contesti malese ed indonesiano, hanno spinto alcuni studiosi ad identificare la categoria di *autoritarismo sviluppista* (Booth, 1999; Pepinsky, 2009). Dal momento che la stabilità politica consentiva di governare con una prospettiva di lungo periodo, alcuni governi sudest-asiatici si cimentarono infatti nella costruzione e nel consolidamento del consenso attraverso l'ampliamento della base industriale e la promozione di politiche redistributive tese all'affermazione di nuove ideologie nazionaliste. In questo contesto, l'elaborazione e l'attuazione di tali misure vennero affidate ad élite tecnocratiche, spesso formatesi all'estero, che talvolta si trovavano ad agire da corpi estranei negli equilibri di potere dei *NICs* con il compito di tradurre la retorica nazionalista dei leader autoritari in programmi di politica economica e di sviluppo. Tali *policy-makers*, di norma, propendevano per uno sviluppo *market-friendly* ed *export-led* conforme agli orientamenti delle istituzioni finanziarie internazionali ma, nello stesso tempo, in linea con le esigenze di *consensus building* dei rispettivi regimi. In Indonesia, ad esempio, il nazionalismo economico di Suharto si servì della cosiddetta "Berkeley Mafia", un gruppo di tecnocrati formati negli Stati Uniti che promosse l'apertura dei mercati destinando, tuttavia, una cospicua parte degli introiti provenienti dalle esportazioni di risorse naturali a settori ed imprese fortemente connesse alla rete degli interessi particolaristico-clientelari dedite spesso al *rent-seeking* e alla corruzione (Niles, 2001; p. 115). Anche la situazione malese, a partire dagli anni '70, poteva considerarsi analoga: le rivolte etniche del 1969 spinsero infatti l'élite consociativista organizzata nell'UMNO (*United Malays National Organization*) a dare vita alla NEP (*New Economic Policy*), che segnava l'avvio di politiche economiche *export* ed *FDI-led* di taglio fortemente redistributivo a vantaggio della maggioranza malese di etnia *Bumiputera*. All'inizio degli anni '80, a seguito di un incremento delle entrate dovuto all'aumento dei prezzi petroliferi, il presidente malese Mahatir si fece promotore di una politica industriale fortemente selettiva, basata su politiche di *Import Substitution* e di *Infant Industry*, ma tale indirizzo venne successivamente abbandonato a favore di politiche di attrazione degli IDE e di liberalizzazione dei mercati finanziari che assecondavano la progressiva integrazione dell'economia malese nella divisione internazionale del lavoro (Jomo, 2000; p. 20). A tale proposito, nella letteratura di studi di area vi è chi ha sollevato una serie di

perplessità riguardo alla sostenibilità della crescita dei *NICs*, sottolineando come le liberalizzazioni commerciali e la dinamica di finanziarizzazione cominciate sul finire degli anni Ottanta, in assenza di solidi fondamentali macroeconomici e di una politica di sviluppo industriale strategica e di lungo periodo, avrebbero esposto il sistema produttivo delle economie sudest-asiatiche ad una forte vulnerabilità esterna, in particolare rispetto alla riallocazione produttiva degli IDE e alla reversibilità degli investimenti di Portafoglio a breve termine (Jomo e Gomez, 1997; Jomo, 2003, Jomo, 2005). Secondo questa interpretazione, la dinamica di sviluppo industriale dei *NICs* risulterebbe essere incompleta, non essendosi verificato un processo di integrazione dinamica tra il capitale domestico e l'investimento straniero che favorisse il trasferimento tecnologico e lo sviluppo di capacità locali. Tale configurazione finiva per relegare le industrie dei *NICs* in una posizione marginale dei network produttivi regionali, restringendo i margini per un *upgrading* nella catena del valore ed esponendole ai rischi della competizione al ribasso data dalla crescente concorrenza cinese e vietnamita che si proponevano sui mercati regionali come destinazioni alternative di *FDI*.

In questo contesto, un'ulteriore categoria utilizzata per descrivere la scarsa sostenibilità del modello di sviluppo di Malesia, Indonesia e Thailandia è quella di *ersatz capitalism* ("capitalismo surrogato"), introdotta da Yoshihara Kunio (1988) il quale analizza una serie di elementi che avrebbero frenato il percorso di sviluppo delle tre economie sudest-asiatiche. Nello specifico, la mancanza di dinamismo del sistema capitalistico sudest-asiatico non avrebbe consentito alle economie malese, indonesiana e thailandese di attivare dei meccanismi di crescita endogena che riuscissero ad internalizzare pienamente i benefici derivanti da una sempre più stretta interazione con i mercati mondiali (Vokes, 1990). In questa prospettiva, la lentezza dei processi di convergenza dei *NICs* sudest-asiatici sarebbe ascrivibile soprattutto a cause interne, dal momento che "*none of the ASEAN countries can join the NIEs on their own as their industrialization has been largely "technologyless" because they failed to commit themselves to progress in science and technology*" (Kunio, 1988; p. 118). Tale scenario genererebbe una costante dipendenza esterna sul piano tecnologico ed innovativo e la necessità di specializzarsi in fasi produttive lontane dalla frontiera tecnologica. Un'ulteriore criticità sottolineata da Kunio riguarda il forte dualismo tra l'impresa domestica ed i network produttivi stranieri. In un contesto caratterizzato

dalla scarsa produttività del capitale domestico, spesso governato da dinamiche da *crony capitalism*, il capitale straniero avrebbe, infatti, raggiunto posizioni dominanti nei settori più dinamici delle economie sudest-asiatiche mentre, dall'altro lato, i legami di *patronage* e le connivenze clientelari instauratesi tra un potere politico-amministrativo non-isolato ed un'impresoria locale dominata da *rent-seekers* e *speculators* avrebbero ostacolato una coerente attuazione di politiche industriali di carattere trasformativo rendendo, di conseguenza, lo sviluppo *FDI-led* l'unica alternativa perseguibile (Kunio, 1998).

1.2.3 Cina e Vietnam: due latecomers di successo

La terza ondata di industrializzazioni nel continente asiatico vede la presenza di due attori particolari – Cina e Vietnam - destinati per dimensione e rilevanza geostrategica a modificare gli equilibri del contesto produttivo regionale. Le esperienze di industrializzazione della Repubblica Popolare Cinese e della Repubblica Socialista del Vietnam possono essere accomunate da elementi di natura politica - entrambi i paesi rappresentano casi di transizione di sistemi di stampo comunista verso configurazioni di mercato - e da ulteriori analogie legate alle condizioni socio-economiche di partenza, all'approccio rispetto alle riforme di industrializzazione e alla gestione politica ed economica del processo di crescita e di internazionalizzazione.

In particolare, entrambi i paesi collocano i loro processi di sviluppo industriale in contesti di divisione regionale del lavoro per certi versi già ampiamente gerarchizzati disponendo di ristretti margini per l'*upgrading* ma, allo stesso tempo, beneficiando di una grande capacità attrattiva dovuta alla grande disponibilità di manodopera a basso costo.

Le traiettorie di sviluppo industriale dei *latecomers* cinese e vietnamita sembrano, inoltre, non ripercorrere le esperienze dei *NICs* sudest-asiatici. Nello specifico, in questo paragrafo ci si focalizzerà su una serie di fattori di natura politico-istituzionale che costituiscono le basi di quell'approccio gradualista che differenzia le politiche di sviluppo economico di Cina e Vietnam rispetto alle modalità di industrializzazione proprie dei *second-tier NICs*, basate su delle *market-stimulating policies*.

I processi di riforma dei due paesi cominciarono uno ad otto anni di distanza dall'altro. Nel Dicembre del 1978, nell'ambito dell'Undicesimo Comitato Centrale del partito

comunista cinese, Deng Xiapoing lanciò le “Quattro Modernizzazioni” come nuovo asse portante della politica economica cinese mentre, sul finire del 1986, il Sesto Congresso del partito comunista vietnamita inaugurò la piattaforma politica del *Doi Moi* (“Rinnovamento”).

I rispettivi impianti di riforma furono seguiti da ulteriori politiche a supporto del settore industriale che nel giro di due decenni cambiarono il volto ai due paesi trasformandoli, già all’inizio degli anni Duemila, in *hub* manifatturieri globali. I processi di integrazione globale delle due economie culminarono, poi, con i rispettivi accessi nel WTO nel 2001 per la Cina e nel 2007 per il Vietnam.

In questo contesto, entrambi i paesi sono stati annoverati tra le più marcate esperienze di successo del continente asiatico, avendo sperimentato sostenuti tassi di crescita del PIL pro capite, un miglioramento generalizzato degli indicatori macroeconomici, massicci afflussi di capitali esteri ed, in termini generali, un netto processo di trasformazione strutturale.

Per rendere l’idea della consistenza dei due percorsi di sviluppo basti pensare che Cina e Vietnam esibiscono tassi di crescita medi del PIL pro capite rispettivamente dell’8.9% dal 1980 al 2010 e del 7% dal 1990 al 2010; nello stesso tempo, l’aumento medio dell’export che si registra nello stesso intervallo di tempo è del 16.2% in Cina e del 19.5% in Vietnam, mentre dal 2000 al 2015 l’afflusso di IDE triplica in Cina raggiungendo la quota di circa 135 miliardi di dollari e decuplica in Vietnam raggiungendo i circa 12 miliardi di dollari (UNCTAD, 2017); infine, in termini di cambiamento strutturale, dal 1980 al 2010 si registra un passaggio dal 18.2% al 29.2% nella percentuale di lavoratori cinesi impiegati nel settore manifatturiero mentre la forza lavoro manifatturiera in Vietnam cresce dall’11.2% del 1990 al 21% del 2010 (Vu, 2015; p. 57).

Simili risultati in termini di crescita economica sono ascrivibili ad una serie di fattori esogeni, derivanti soprattutto dal vantaggio competitivo delle industrie locali e, nel contempo, alla mobilitazione di risorse produttive endogene spesso per mezzo di un’attività di supervisione e di indirizzo da parte dei governi.

In questo senso, il dibattito accademico sulle determinanti del successo dei *latecomers* cinese e vietnamita si focalizza su due spiegazioni alternative: da un lato, vi è chi ha

messo l'accento sugli *advantages of backwardness*, facendo riferimento a Gerschenkron, per spiegare gli elevati ritmi di crescita sperimentati dalle due economie (Gerschenkron, 1962; Malesky e London, 2014; p. 405). In particolare, molti sottolineano come l'adozione di innovazioni e tecnologie straniere nel campo del management, della finanza e delle telecomunicazioni abbia stimolato una rapida convergenza facendo soprattutto perno sulla crescita della *Total Factor Productivity* (Lin et al, 2003; Segal, 2009). Tuttavia, simili approcci non tengono conto del fatto che l'assorbimento della tecnologia, ed in generale l'*upgrading* produttivo, sono spesso condizionati da elementi di natura interna quali il sistema istituzionale, l'assetto di politiche industriali ed il business environment.

Dall'altro lato, vi è chi ha sostenuto l'ipotesi che le esperienze cinese e vietnamita rappresentino un nuovo modello di governance dei processi economici nei paesi in via di sviluppo (Ramo, 2004; Yao, 2010; Williamson, 2012). In tale prospettiva, la traiettoria di Cina e Vietnam avrebbe dato vita ad un *East Asian Model* basato sostanzialmente sui tre pilastri del gradualismo, della sperimentazione e dello *state-led development* (Malesky e London, 2014). In primo luogo, l'approccio alle riforme dei due paesi fu caratterizzato da una dinamica sequenziale e di natura incrementale che, evitando l'adozione simultanea di un vasto spettro di interventi, legava i progressi nell'implementazione al raggiungimento di performance economiche. In secondo luogo, le riforme in entrambi i paesi adottarono un taglio fortemente sperimentale, teso a "*to seek truth from fact*" (Coase e Wang, 2013) utilizzando i territori ed i settori come strumenti pilota per testare politiche di successo da implementare su larga scala. Tale impostazione tendeva ad isolare il sistema economico generale dalle eventuali esternalità negative generate nell'ambito degli sforzi di riforma (Xu, 2011). In questo senso, vale la pena menzionare il *dual track system*, adottato sia nel contesto cinese che in quello vietnamita, e le politiche di specializzazione territoriale indirizzate alla promozione di zone economiche speciali (Rubini et al, 2015; Zheng et al., 2016) e di città specializzate (Di Tommaso et al., 2013). Infine, vale la pena sottolineare il ruolo assunto dalla pianificazione governativa, presente in entrambi i casi in una modalità tipica dei contesti socialisti, ovvero l'utilizzo dei piani quinquennali. In particolare, i governi cinese e vietnamita hanno fatto largo ricorso alla "mano visibile" indirizzando risorse ed incentivi in base a criteri selettivi (Arrighi, 2007; Beeson e Pham, 2012). Il ricorso alla selettività è risultato funzionale nel diversificare la strategia di sviluppo

industriale, identificando dei settori target da promuovere o da proteggere attraverso una pluralità di strumenti tesi allo sviluppo di campioni nazionali (Nolan, 2001; Abegaz, 2005), alla limitazione della dipendenza dal capitale straniero, al rafforzamento del posizionamento competitivo dell'industria domestica, all'*upgrading* tecnologico e all'attivazione di meccanismi di *spillover* rispetto alle imprese locali, alla salvaguardia di posti di lavoro o ad esigenze di controllo sociale. In parallelo, l'estensione dei mercati domestici cinese e vietnamita hanno fatto sì che i governi potessero utilizzare la leva interna per sviluppare economie di scala – in una logica neo-sviluppista (Beeson e Pham, 2012; Kalinovski, 2015; Gabusi, 2017b) - o favorire forme di investimento condivise con leader di mercato stranieri al fine di specializzarsi in fasi più avanzate della produzione (industrie *capital-intensive* e beni strumentali) e della commercializzazione dei prodotti (*joint-venture marketing*) nell'ambito di politiche di *exchange market for technology* (Wang, 2009; Rubini e Barbieri, 2013).

In questa prospettiva, al fine di delineare alcuni tratti distintivi relativi all'evoluzione del modello di sviluppo industriale dei *latecomers* cinese e vietnamita ci sembra interessante soffermarci su una serie di analogie che fanno da sfondo all'attivazione e all'implementazione del processo di riforma che ha caratterizzato i due paesi.

In una simile ottica, facendo riferimento a Vu (2009), è possibile sostenere che l'attivazione del processo di riforma nei due paesi - nonostante lo sfasamento temporale - iniziò sotto circostanze simili, caratterizzate da tre fattori principali che innescarono il cambiamento, ovvero la ricettività, la crisi e l'opportunità (Vu, 2009). Il primo elemento era connesso alle scarse performance di sviluppo pre-riforma che si verificarono in entrambi i paesi, nonostante gli sforzi straordinari di mobilitazione delle risorse portati avanti dai governi. I fallimenti nella creazione e nella diffusione della ricchezza generarono un sufficiente livello di ricettività nei confronti di ipotesi di cambiamento della gestione economica, soprattutto in relazione agli insostenibili tassi di ruralizzazione (intorno all'80% in entrambi i paesi), alla carenza di infrastrutture di base e alla rigidità della struttura economica e sociale. In simili circostanze, la crisi agricola del 1976, nel contesto cinese, e l'iperinflazione del 1986, nel contesto vietnamita, funsero da detonatori che resero possibile un cambiamento dello scenario politico. Nel contempo, le svolte riformiste di Deng Xiapoing e del *Doi*

Moi vennero a collocarsi in un clima di mutate opportunità sul piano interno ed internazionale legate, nel contesto cinese, alla morte di Mao Zedong e all'affermazione del nuovo leader Deng Xiaping e, nello scenario vietnamita, alle aperture di Mikhail Gorbacev che stimolarono un ripensamento delle categorie ideologiche all'interno della leadership vietnamita da sempre molto legata alle dinamiche sovietiche. Riprendendo le conclusioni di Fforde e Vylder (1996), si può quindi sostenere che ad innescare il processo di riforma nei due paesi furono dinamiche "più economiche che politiche" (Fforde e Vylder, 1996; p. 304). I processi di riforma nei due paesi iniziarono, dunque, sulla spinta di pressioni di natura economica che portarono le leadership cinese e vietnamita alla necessità di riformulare l'organizzazione dei sistemi economici al fine di garantire la stabilità politica e la legittimazione dei rispettivi partiti comunisti. In questo contesto, a prevalere fu un approccio gradualista alle riforme che anteponeva ai posizionamenti ideologici le esigenze di trasformazione economica. Tuttavia, un simile approccio – alternativo rispetto alle esperienze di *big push* o di liberalizzazione spinta sperimentate dagli altri *latecomer* regionali – è da interpretarsi come la risultante di una serie di dinamiche che hanno condizionato le riforme di transizione al mercato nei due paesi. In particolare, le scelte strategiche sia del governo cinese che di quello vietnamita sono scaturite in seguito a complessi meccanismi di interazione tra le forze a sostegno dello status quo e le posizioni a favore della riforma. Tali dialettiche – che hanno visto confrontarsi riformisti radicali e moderati, esigenze di stabilità e di cambiamento, principi ancorati all'ortodossia socialista ed aperture proiettate al mercato – avrebbero, infatti, plasmato l'intero processo di riforma, dettando la necessità di procedere attraverso un'implementazione selettiva e non trasversale delle riforme in modo da sperimentare interventi circoscritti a determinati settori dell'economia per poi estenderli gradualmente al resto del sistema economico (Guo, 2004)

Come riporta Vu (2009), l'iniziativa di riforma in Cina e Vietnam è scandita sostanzialmente da quattro fasi che si concretizzano nei due paesi con una sequenza simile a distanza di qualche anno (Vu, 2009; p. 198). In una prima fase, è possibile riscontrare la sostituzione dei sistemi di gestione collettiva della produzione agricola con l'introduzione di sistemi di responsabilità per contratto familiare (nel 1980 in Cina e nel 1988 in Vietnam); in questo contesto, si colloca la legalizzazione del settore privato che in Cina si materializza nel 1982 attraverso una serie di emendamenti

costituzionali che definiscono l'economia privata come “*supplement to the socialist economy*”, mentre nell'esperienza vietnamita viene sistematizzata all'interno della “*Law on private enterprises*” del 1990. Il passaggio successivo prevede la riforma delle *State-Owned Enterprises (SOEs)*, a cui viene attribuita una maggiore autonomia per mezzo di processi di ristrutturazione che stabiliscono quadri normativi volti a far operare le imprese pubbliche in contesti di mercato. In Cina, un simile processo è implementato attraverso la *SOEs Law*, nel 1988, e prosegue con la prima *Company Law* del 1994, che sarà seguita da due leggi in materia nel 2005 e nel 2006. Dall'altra parte, in Vietnam viene promossa una *SOEs Law* nel 1995 e, nel contempo, stimolata la trasformazione in società per azioni di alcune imprese pubbliche selezionate; infine, il processo di armonizzazione normativa e di integrazione economica delle imprese statali subisce una svolta consistente con le due *Enterprise Laws* del 2000 e del 2005. La terza fase del processo di riforma è relativa all'apertura dei mercati locali all'investimento straniero, che in entrambi i paesi vede la stipula di una serie di accordi commerciali bilaterali, la formazione di *free-trade areas* ed *export-processing zones*, la progressiva adozione di riforme volte ad uniformare, o quantomeno far convergere, i regimi fiscali delle imprese locali e straniere ed, infine, l'adesione al consesso multilaterale del WTO. L'ultima fase prevede la riforma dei mercati finanziari, in primis del sistema bancario, seguita da misure che armonizzano l'imposta sul reddito delle società in tutti i settori e dalla quotazione dei principali istituti bancari dei due paesi in borsa (Vu, 2009; pp. 195-200).

L'evoluzione di questa sequenza mostra che il Vietnam nel tempo ha progressivamente ridotto lo sfasamento temporale rispetto alle iniziative di riforma cinese, suggerendo un crescente grado di proattività della leadership vietnamita rispetto alle esigenze imposte dalla competizione nei mercati globali. Tuttavia, nonostante le numerose analogie dei due processi di transizione, risulta difficile assumere una piena convergenza nei modelli del *decision-making* dei due paesi. In particolare, è possibile riscontrare una serie di differenze legate al ruolo giocato dalle attività di *rent-seeking* nell'allocazione delle risorse pubbliche e nei meccanismi decisionali. Nello specifico, mentre in Cina l'evoluzione del periodo di transizione evidenzia una continuità nei meccanismi di controllo ed indirizzo del *rent-seeking* da parte del governo, in Vietnam si assiste ad un progressivo smantellamento del sistema amministrativo di allocazione delle rendite, generando una serie di squilibri legati all'eccessiva esposizione ad

interessi organizzati di natura particolaristica a sostegno di settori non competitivi (Fforde, 1996). Tali dinamiche assumono, in parte, i connotati di quell'*ersatz capitalism* tipico dei contesti sudest-asiatici analizzati nel paragrafo precedente, ostacolando il coinvolgimento dei settori più dinamici e competitivi nello schema politico-decisionale e generando un sistema di incentivi duale e spesso inconsistente in termini di implementazione (Di Tommaso e Angelino, 2015; pp. 368-373). Simili differenze di natura politico-istituzionale relative all'efficacia della pianificazione, al ruolo della burocrazia, all'influenza delle *SOEs* e ad altri *government-related factors* possono rivelarsi utili nello spiegare parte delle divergenze riscontrate nei trend economici dei due paesi che – a partire da metà degli anni Duemila – esibiscono andamenti diversi in termini di *upgrading* industriale e tecnologico, con la Cina che sembra muoversi verso scenari competitivi a più alto valore rispetto al Vietnam che rischia, invece, di posizionarsi stabilmente in contesti di specializzazione produttiva a basso rendimento (Dapice, 2008; Vu, 2015).

Al termine di questa rassegna dei diversi modelli di sviluppo del continente asiatico, è importante sottolineare che la nostra scelta di collocare Cina e Vietnam sotto la categoria di “*latecomers* di successo” deve essere inquadrata nel contesto di una loro differenziazione rispetto alle dinamiche di integrazione produttiva regionale descritte in precedenza. I modelli di sviluppo economico cinese e vietnamita si caratterizzano, infatti, per una pluralità di specifiche determinanti storico-istituzionali e socio-culturali che rende difficile accomunare le due esperienze di sviluppo se non in chiave comparativa rispetto ad un ambito di riferimento. A tal proposito, ci sembra opportuno segnalare che, diversamente da quanto avvenuto per l'esperienza delle *NIEs* nordest-asiatiche e dei *NICs* sudest-asiatici, la letteratura di area evidenzia pochi tentativi di assimilazione dei due modelli cinese e vietnamita nell'ambito del discorso sul miracolo asiatico, prediligendo analisi differenziate per ciascuno dei due paesi oppure, talvolta, richiamando dei paralleli con la dinamica sviluppatista nel caso cinese (Knight, 2014; Gabusi, 2017) e associando l'esperienza vietnamita alla traiettoria di sviluppo dei *NICs* sudest-asiatici (Ohno, 2009; Masina, 2012).

1.3. LO SVILUPPO ASIATICO E LE SUE INTERPRETAZIONI: DAL MIRACOLO ALLA DEBÀCLE

1.3.1 Il “miracolo asiatico”

Nel settembre 1993 la World Bank (di seguito WB) pubblicava un documento, tanto influente quanto controverso, destinato ad esercitare un impatto rilevante sul dibattito in tema di sviluppo. Il documento, dal titolo *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy* (WB, 1993), faceva riferimento all'esperienza di otto economie est-asiatiche accomunate da tassi di sviluppo elevati, le cosiddette *High-Performing Asian Economies* (HPAES), e precisamente: il Giappone, le quattro “tigri” asiatiche Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong e Singapore (ovvero la prima generazione di economie industrializzate della regione, i cosiddetti *Newly Industrialised Countries* o *NICs*), e infine Malesia, Indonesia e Thailandia (ovvero la seconda generazione di economie industrializzate della stessa regione, i cosiddetti *NICs* di seconda generazione, o economie ASEAN-3). Pur presentando, le otto HPAES, significative specificità storico-geografiche, culturali ed economiche, secondo la WB esse si distinguevano dalle altre economie in via di sviluppo per il fatto di essere state protagoniste di una crescita rapida e sostenuta negli anni 1965-1990, con tassi medi di sviluppo del prodotto nazionale lordo più che doppi rispetto al resto dei paesi asiatici (5.5%) e nettamente superiori a quelli di qualsiasi altra regione del mondo.

Da tempo, d'altra parte, istituzioni e operatori internazionali erano consapevoli del fatto che, in pochi decenni, le otto HPAES si erano rese protagoniste di uno sviluppo sostenuto e duraturo, accompagnato da una marcata trasformazione della struttura produttiva e si erano avviate, pur con modalità ed intensità differenti, a completare rapidamente il processo di *catching up* nei confronti delle economie industrializzate dell'Occidente, passando da uno stato di sottosviluppo e di dipendenza a standard di vita comparabili con quelli dei paesi OCSE.

Se i dati quantitativi testimoniavano del successo dell'esperienza di sviluppo est-asiatica, una interpretazione convincente ed univoca delle sue *determinanti* faticava tuttavia ad emergere sia in sede accademica sia nelle analisi delle istituzioni internazionali. Il dibattito sulle cause del “miracolo asiatico” aveva infatti finito con l'assumere una valenza *politica* in ragione delle potenziali ripercussioni sul piano prescrittivo: quali politiche si sarebbero cioè dovute adottare per ottenere risultati

analoghi a quelli delle HPAES? Se quello est-asiatico rappresentava un modello da emulare, meno chiare erano infatti le politiche da intraprendere per innescare un meccanismo di sviluppo comparabile. Un problema era, ad esempio, quello della eterogeneità del quadro politico-economico di riferimento, dal momento che “*The East Asian economies provide a range of policy frameworks extending from Hong Kong's nearly complete laissez faire to the highly selective regimes of Japan and Korea*” (Page, 1994).

In particolare la WB e le altre istituzioni internazionali, sino ad allora su posizioni saldamente neoliberiste (WB, 1998; WB, 1991), si erano trovate successivamente di fronte all'esigenza di giustificare la coesistenza di politiche economiche interventiste, da loro più volte osteggiate, e di elevati tassi di sviluppo in alcune delle economie del “miracolo asiatico”. Le élite politiche ed economiche di questi paesi si erano rivelate infatti capaci di condividere i frutti dello sviluppo promuovendo prima l'industrializzazione accelerata ed in seguito la costruzione di un ambiente istituzionale che, attraverso la collaborazione pubblico-privato, favorisse la progressiva ristrutturazione del sistema industriale in vista del riposizionamento competitivo dei rispettivi sistemi sui mercati internazionali (Wade, 1992).

Tali evidenze spinsero quindi la WB ad adottare un approccio meno aderente all'ortodossia neoliberista che aveva caratterizzato fino ad allora le sue posizioni. L'orientamento seguito dalla WB nel documento EAM del 1993 si colloca, infatti, in una posizione intermedia tra l'approccio neoclassico, che attribuiva il successo delle HPAES alla filosofia del *getting the price right* (stabilità dei fondamentali macroeconomici e sistema istituzionale finalizzato a promuovere le condizioni della concorrenza sia interna che internazionale) e quello *revisionista*, fondato sul ruolo proattivo dei governi nell'attuare sia politiche industriali selettive che interventi diretti sul mercato finanziario: nel propugnare cioè un modello di *state-led development*, secondo la filosofia del *getting the price wrong* intesa ad evitare i fallimenti del mercato (WB, 1993; p.9). L'approccio della WB si autodefiniva *market-friendly*, ma riconosceva il ruolo dei governi delle HPAES nel promuovere il funzionamento dell'economia di mercato osteggiando, nel contempo, una serie di interventi di natura distorsiva.

Numerosi fattori, secondo quello studio, avevano stimolato il successo degli otto paesi est-asiatici: ambiente macroeconomico stabile, inflazione sotto controllo, elevato tasso di risparmio e di investimento, capitale umano di qualità risultante da sistemi educativi di livello e da alti tassi di alfabetizzazione, apparati amministrativi fondati sul merito e indipendenti dal potere politico, diseguaglianza contenuta, promozione delle esportazioni e apertura ai *Foreign Direct Investments* e ai conseguenti trasferimenti di *know how* tecnologico (Ito, 2001). Parallelamente, il documento elencava sei tipi di intervento statale adottati nella regione: quattro erano considerati *funzionali* e venivano approvati, mentre gli altri, considerati *strategici*, erano ritenuti distorsivi del mercato (Jomo, 2005). Fra questi ultimi venivano annoverate le politiche creditizie selettive e i sussidi alle industrie, le politiche commerciali discriminatorie e le politiche di “repressione finanziaria” (*mild financial repression*) (WB, 1993). Sulla base di tale distinzione, la WB concludeva che il “miracolo” fosse da ascrivere all' approccio non eccessivamente interventista che era stato adottato e che aveva assecondato le tre funzioni indispensabili per garantire la crescita: accumulazione di capitale, allocazione efficiente delle risorse e rapido *catching up* tecnologico.

Se dunque, da un lato, il documento della WB prendeva le distanze dall'approccio neoliberalista riconoscendo ai governi delle HPAES una funzione di mediazione importante ai fini dello sviluppo, dall'altro lo stesso non attribuiva gli obiettivi raggiunti alle azioni *dirette* dei decisori pubblici, giudicando ambigui i risultati delle politiche industriali realizzate dalle NIES negli anni '60 e '70. In particolare, l'istituzione di Washington non attribuiva adeguato rilievo alla mobilitazione e alla canalizzazione produttiva del risparmio nonché alle politiche tese alla trasformazione strutturale attuate soprattutto dai governi interventisti di Corea del Sud, Taiwan e Singapore (Jomo, 1997), i cui successi venivano ascritti ad un complesso di concause legate al contesto storico e geopolitico, oltre che a fattori istituzionali e culturali difficilmente riproducibili, i quali avevano reso possibile un'attuazione non troppo distorsiva di politiche industriali selettive. La traiettoria di sviluppo delle HPAES nord-est asiatiche appariva quindi unica e irripetibile. Nel contempo il modello di sviluppo che la WB suggeriva di percorrere era quello attuato dai NICS di seconda generazione, cioè Malesia, Indonesia e Thailandia (ASEAN-3), basato sulla promozione delle esportazioni (*export-led*) e sulla centralità degli investimenti diretti esteri (*FDI-led*) nei processi di accumulazione e di trasferimento di tecnologie. Il percorso *market-friendly*

dei NICS sud-est asiatici, decisamente più affine ai paradigmi della WB, veniva quindi elevato a modello da emulare. Gli eccezionali tassi di sviluppo di questi paesi, risultato di un'accentuata liberalizzazione dei mercati finanziari e del conseguente massiccio afflusso di capitali esteri, sembravano quindi fornire la prova definitiva della fondatezza delle tesi della WB, secondo cui sviluppo rapido, industrializzazione e trasformazione strutturale dovevano essere perseguiti affidandosi alle forze del mercato e ad un ruolo minimale dello stato. Per stimolare le esportazioni, e innestare i meccanismi di *spill over* caratteristici di una strategia *export-led*, non occorre infatti gli interventi puntuali di politica industriale messi in atto dalle NIEs nord-est asiatiche, ma si doveva creare “*a free trade environment for exporters, providing finance and support services for small and medium-size exporters, improving trade-related aspects of the civil service, aggressively courting export-oriented direct foreign investment, and focusing infrastructure on areas that encourage exports*” (WB, 1993; p.25). Tali azioni era già state intraprese, in parte o del tutto, dalle economie ASEAN-3 le quali, sempre secondo la WB, “*may show the way for the next generation of developing economies to follow export-push strategies*” (*Ibidem*).

1.3.2 Alle origini dell'East Asian Miracle report: la sfida giapponese

Il documento della WB del 1993 rappresenta un momento significativo del dibattito che già dagli anni '80 si era sviluppato intorno al successo di numerose economie est-asiatiche. Iniziato in ambito accademico, il dibattito sulle ragioni di quel successo si era esteso alle prese di posizione delle istituzioni internazionali per concretizzarsi successivamente nelle politiche di sviluppo di molti governi. Sul finire del decennio, il dibattito sul “miracolo asiatico” si connotava ormai come una questione politica: si trattava, tuttavia, di materia difficile da interpretare, e ancora più ardua da gestire in chiave di *policy*, data l'eterogeneità delle scelte governative (che contemplavano riferimenti sia alla “mano visibile” che a quella “invisibile”) e la presenza di una molteplicità di determinanti di diversa natura che non ammettevano generalizzazioni.

In questo contesto, in alcuni paesi asiatici come il Giappone la questione dell'incidenza della mano pubblica a scopi di industrializzazione finiva con l'assumere un rilievo cruciale nelle dinamiche politiche interne delle istituzioni di Bretton Woods (WB e IMF). Queste avevano infatti in più occasioni osteggiato le politiche interventiste del Giappone nel sud-est asiatico, che a loro dire impedivano l'instaurarsi in quella regione

di un ambiente *market-friendly*. Sul finire degli anni '80, infatti, il governo giapponese aveva inserito nella propria agenda strategica il lancio di una sfida politico-diplomatica e culturale alla WB, per modificarne l'approccio in materia di ruolo dello stato nelle politiche di sviluppo, nel tentativo di contenere il rischio che le politiche anti-interventiste del *Washington Consensus* potessero pregiudicare il ruolo strategico del capitale giapponese nella divisione regionale del lavoro dell'area (Hart-Landsberg, Burkett, 1998). All'inizio degli anni '90 era dal Giappone, infatti, che proveniva la quota più rilevante di investimenti diretti esteri e di aiuti allo sviluppo, e il Giappone era da tempo uno dei principali finanziatori delle istituzioni finanziarie internazionali. Nel contempo, il governo di Tokyo incoraggiava i governi destinatari di aiuti e investimenti “*to articulate national objectives and policy choices, to catalyze market agents, and to assist some industries more than others*” (Wade, 1996; p.7). La visione giapponese si faceva in tal modo promotrice di un sistema finanziario *regolato* che spingesse i *low-income states* della regione a erogare il credito sulla base di criteri di priorità strategica, così da evitare *market failures* in settori economici rilevanti per lo sviluppo. In linea con queste posizioni si collocava una pubblicazione del 1987 del MITI, il Ministero dell'Industria e del Commercio Estero giapponese, che delineava una strategia per l'industrializzazione dei paesi del sud-est asiatico sul modello giapponese, strategia fondata su una progressiva ricollocazione regionale di alcune imprese giapponesi nel caso in cui le economie della zona si fossero impegnate a predisporre un *attractive investment environment* nei confronti del capitale nipponico (*Ibidem*). Anche il Ministero delle Finanze giapponese (MOF) si impegnava a formulare proposte per stimolare le istituzioni di Washington ad attenuare l'approccio neoliberista. In un *Occasional Paper* dell'ottobre 1991 dell' *Overseas Economic Cooperation Fund* (OECF), un fondo gestito dal Tesoro giapponese, si auspicava un impegno diretto dei governi nel perseguire lo sviluppo mediante la promozione di strategie di politica industriale che prevedessero un utilizzo selettivo del credito agevolato in settori chiave (OECF, 1991; pp. 5-6); nel contempo si contestavano i benefici delle privatizzazioni e si individuava nelle politiche di bilancio e monetarie del Giappone post-bellico il modello da estendere all'intera area asiatica. Sempre nell' ottobre 1991, il Governatore della Banca centrale del Giappone espresse formalmente il desiderio che la WB promuovesse uno studio che, sulla base dell'esperienza giapponese e delle “tigri asiatiche”, individuasse nuovi fondamenti teorici e nuove modalità di azione per le

politiche di sviluppo da adottare nel mondo (Taniguchi e Babb, 2009; p. 285). Con tale studio, alla cui realizzazione i vertici della WB aderirono, il Giappone, al culmine di un processo di *catching up* e di crescita economica che durava da decenni, puntava a “universalizzare” il modello di regionalizzazione produttiva che aveva costruito in Asia Orientale. Tale sfida rappresentava, per il Giappone, il coronamento dell’obiettivo di uscire dal proprio caratteristico eccezionalismo, proiettando il suo ruolo di leadership regionale e di seconda potenza mondiale nelle dinamiche decisionali globali e provando, nel contempo, a “relativizzare” l’egemonia dell’agenda neoliberista *mainstream* (Wade, 1996; p.14).

Tale ridefinizione degli equilibri teorico-prescrittivi non rientrava, tuttavia, nei piani della WB, confliggendo con l’orientamento alla deregolamentazione finanziaria sempre sostenuto, e comportava altresì il rischio di perdere quella funzione di autorità economica che i mercati finanziari internazionali avevano accordato all’istituzione di Washington. La WB, inoltre, non poteva porsi esplicitamente in contrasto rispetto agli interessi strategici e diplomatici del suo principale finanziatore, gli USA, che negli anni Ottanta avevano utilizzato l’istituzione di Washington come uno degli strumenti della loro influenza sullo scenario economico globale. La sfida giapponese fu quindi destinata a soccombere nel confronto con le resistenze dell’establishment finanziario internazionale. La versione finale del documento sull’*East Asian Miracle*, si era infatti limitata ad applicare lo schema *mainstream* della WB alle modalità dello sviluppo asiatico. Se da un lato, infatti, alcuni passi della prefazione di Lewis T. Preston concedevano che “*some selective interventions realized in Northeast Asia contributed to growth*” (WB, 1993; p. iv), dall’altro il testo concludeva che “*promotion of specific industries generally did not work and therefore holds little promise for other development economies*” (Ivi, p. 312). In conclusione, con l’East Asian Miracle Report la WB realizzava un’operazione di compromesso, finalizzata ad assorbire la sfida giapponese mantenendo tuttavia fermi i propri paradigmi di riferimento.

1.3.3 Interpretazioni alternative del “miracolo”

Il documento della WB del 1993, pur con qualche spunto innovativo, non si discostava quindi significativamente dalla linea tracciata dalla letteratura neoliberista nell’ultimo quindicennio. In quest’ottica, la traiettoria di sviluppo delle NIES veniva utilizzata per avvalorare le prescrizioni *market-led* promosse nell’ambito del *Washington*

Consensus. In una simile prospettiva, come riportato da Wade in chiave critica, i paesi est-asiatici avrebbero avuto più successo di altri nel realizzare uno sviluppo duraturo in quanto “*they stuck more firmly to the prescriptions for short-run efficient resource allocation derived from the theorems of neoclassical economics*” (Wade, 1992; p. 3). Tali assunti spingevano la letteratura *mainstream* ad inserire a pieno titolo le NIE asiatiche nel novero delle *open capitalist economies* che, per mezzo delle sole forze di mercato, avevano potuto beneficiare degli effetti di *trickle down* garantiti da una progressiva interazione commerciale con il resto dei paesi industrializzati (Krueger, 1995; Ito e Krueger, 2007). In particolare, si riteneva che politiche quali l'eliminazione dei controlli sui cambi, la riduzione delle restrizioni al commercio internazionale, la deregolamentazione del settore finanziario, la privatizzazione delle imprese pubbliche e la creazione di un mercato del lavoro flessibile e poco regolamentato avrebbero automaticamente favorito un'allocazione ottimale delle risorse favorendo processi di specializzazione produttiva risultanti in vantaggi competitivi sui mercati internazionali (Balassa, 1988; Banuri e Amadeo, 1991). In questo contesto, si enfatizzava il nesso tra produttività del settore privato ed incremento delle esportazioni ascrivendo alla dinamica positiva di queste ultime i successi in termini di diversificazione produttiva e progresso tecnologico (Hughes, 1988). Simili interpretazioni attribuivano, dunque, i meriti sostanziali del processo di convergenza dei paesi asiatici alla funzione svolta dall'apertura dei mercati e dal capitale privato, domestico e straniero. In una simile prospettiva, il principale contributo dei governi nel contesto dell'esperienza asiatica sarebbe esclusivamente da derivato dal “*removing the obstacles to growth which they themselves put there in the first place*” (Riedel, 1988). In un'ottica di analisi dei *government failures*, infatti, l'intervento degli esecutivi doveva limitarsi ai compiti minimi necessari al funzionamento di un'economia di mercato, ovvero il mantenimento dell'ordine sociale, la risoluzione dei conflitti legati alla giustizia civile e la fornitura di infrastrutture fisiche (Krueger, 1990).

Peraltro, in quegli stessi anni, si diffondeva una spiegazione “sviluppista” del successo asiatico che attribuiva la crescita economica principalmente alla predisposizione di assetti istituzionali volti a stimolare la formazione del capitale e a facilitare le trasformazioni della struttura produttiva facendo leva su delle *supply-side policies* (Johnson, 1982; Amsden, 1989; Wade, 1990). In particolare, veniva enfatizzata l'efficacia dei governi nord-est-asiatici (Giappone, Corea del Sud, Taiwan)

nell'indirizzare lo sviluppo locale verso dinamiche di *upgrading* attraverso la selezione di settori strategici sulla base di criteri quali l'elasticità della domanda ed il potenziale tecnologico (Woo-Cumings, 1999). In quest'ottica, il sostegno alla struttura produttiva da parte dei governi avveniva per mezzo di una pluralità di interventi di *policy* tra di loro complementari. I governi sud-coreano e taiwanese, ad esempio, avevano adottato politiche di *import substitution* relative a specifici settori industriali al fine di espandere dimensione, dotazione tecnologica e potenziale competitivo dell'industria locale. Tuttavia, tale protezione era stata condizionata al raggiungimento di una serie di standard performativi e limitata solo alle prime fasi di industrializzazione nell'ambito di una strategia di tipo neo-mercantilistico *à la List* che prevedeva per i *late industrializers* una protezione temporanea dalla competizione esterna finalizzata al raggiungimento della frontiera tecnologico-produttiva (Burmeister, 1990; Brohman, 1996; Chang, 1999). A questo proposito, secondo Amsden i governi delle NIEs avevano affrontato il problema del *gap* tecnologico iniziale esercitando una funzione di tipo imprenditoriale, indirizzando cioè gli incentivi su specifici comparti della struttura industriale al fine di sostenere la trasformazione strutturale verso produzioni a più alto valore aggiunto (Amsden, 1989). Inoltre, parallelamente alle politiche selettive di *picking the winners*, i governi sviluppatisti dell'Asia Orientale avrebbero promosso una serie di interventi di natura orizzontale diretti alla qualificazione dei sistemi di istruzione, alla formazione della manodopera e del *civil service* e alla dotazione infrastrutturale oltre ad una serie di misure volte al supporto della domanda interna, al rafforzamento dei legami di subfornitura tra imprese domestiche e capitale straniero e allo stimolo delle capacità locali (*Ibidem*).

L'approccio sviluppatista, inoltre, pone l'accento su una serie di ulteriori fattori scarsamente evidenziati dallo studio della WB quali la centralizzazione del *decision-making* relativo alle attività di pianificazione industriale, l'utilizzo di imprese pubbliche nei settori maggiormente a rischio e l'introduzione di criteri selettivi relativi all'afflusso di FDI in determinati settori. L'insieme degli elementi sopra elencati sarebbe stato funzionale allo sviluppo di una "*transformative capacity*", ovvero della propensione ad alimentare continui meccanismi innovativi finalizzati ad adattare la produzione domestica ai mutamenti degli standard competitivi internazionali (Weiss, 2000). Sarebbe stato, dunque, un simile *mix* di *inward* e *outward-oriented policies* a

determinare le condizioni di quella diversificazione industriale che secondo le interpretazioni sviluppatiste del successo asiatico, espandendo ed innovando la capacità produttiva locale, avrebbe garantito alle NIES nordest-asiatiche uno sviluppo più stabile ed equilibrato rispetto agli altri paesi della regione.

Alla metà degli anni Novanta, Joseph Stiglitz interviene nel dibattito sulle determinanti del successo asiatico collocandosi in una posizione intermedia tra la narrazione neoliberalista e quella sviluppatista. In un contributo molto influente del 1996 l'economista americano prova a riassumere una serie di lezioni da trarre dall'esperienza di sviluppo asiatico. In questa operazione, Stiglitz riconosce ai governi della regione una funzione cruciale nello stimolare il decollo economico, sottolineando in particolare il ruolo delle istituzioni nel promuovere la stabilità dei mercati e nell'indirizzare gli investimenti verso lo sviluppo della produttività e dell'*upgrading tecnologico* (Stiglitz, 1996; p. 156). In quest'ottica, gli interventi pubblici adottati nella regione non sarebbero risultati distorsivi delle dinamiche di mercato poiché i governi li avrebbero perlopiù indirizzati verso scopi di pubblica utilità piuttosto che impiegarli nella formazione di rendite di posizione (*Ivi*, p.157). In parallelo, la presenza di una burocrazia efficiente e reclutata su basi meritocratiche avrebbe dato impulso all'implementazione delle policy monitorando sul raggiungimento di concreti obiettivi di sviluppo. L'insieme di questi fattori avrebbe reso favorevole e attrattivo il clima per gli investimenti delle economie est-asiatiche nonostante fosse evidente che il sistema economico di tali paesi era basato più sulla "mano visibile" che su quella "invisibile". In una simile prospettiva, la principale lezione da trarre per Stiglitz era legata al fatto che i governi asiatici, portando avanti un'azione complementare e non sostitutiva rispetto ai mercati, avrebbero teso a favorire l'accumulazione di capitale anche in presenza di mercati deboli ed incompleti (Stiglitz, 1989; Stiglitz, 1993). Nello specifico, i sistemi di governance asiatici si erano dimostrati efficaci nel prevenire e bilanciare le asimmetrie informative e nell'evitare i fallimenti di mercato attraverso meccanismi quali la consultazione e la negoziazione a fini strategici, l'investimento diretto in settori che producessero esternalità, la promozione di partnership tra pubblico e privato, il coordinamento ed il sostegno delle politiche dirette all'assorbimento di *spillover* tecnologici e di marketing.

1.3.4 La crisi asiatica come fine del paradigma

La crisi asiatica del 1997-98 si caratterizza come uno snodo cruciale nell'evoluzione dell'approccio delle istituzioni di Washington e della letteratura accademica nei confronti del modello di sviluppo di quella regione. Nella dibattito accademico degli anni Novanta, così come nell'influente report della WB del 1993, la letteratura *mainstream* tendeva a sottostimare la rilevanza dell'intervento pubblico nei processi di sviluppo industriale delle economie asiatiche elevando, nel contempo, il modello di sviluppo *market-friendly* delle economie ASEAN-3 a paradigma esclusivo da seguire per il resto dei paesi in via di sviluppo. La narrazione del "miracolo" sfociava quindi nell'aderenza al percorso di sviluppo più volte sponsorizzato dalle istituzioni di Washington, secondo le regole di quel capitalismo finanziario di matrice anglosassone che sembrava imporsi come unica alternativa praticabile tra quelle offerte dalla globalizzazione per conseguire una crescita sostenibile e di lungo termine. Furono infatti l'integrazione dell'area asiatica nella finanza globale e la fiducia degli investitori internazionali nelle prospettive di crescita della regione - risultato di deregolamentazioni, liberalizzazioni ed apertura dei sistemi finanziari - ad essere considerati indicatori convincenti di sviluppo di quelle economie, più che non i parametri della struttura industriale. E siccome la partita della legittimazione internazionale si giocava esclusivamente su questo terreno, si finì con il ritenere che il modello di sviluppo dei NICs sudest-asiatici fosse *preferibile* a quello delle NIEs nordest-asiatiche, nonostante che tutti gli indicatori economici, sociali ed istituzionali provassero il contrario. Tale giudizio non teneva, infatti, in conto i fattori di debolezza e di instabilità del modello *export-led* e *FDI-led* delle ASEAN-3, esponenti di un capitalismo da alcuni definito "surrogato" (Kunio, 1988; Jomo, 2003), che mostrerà la propria vulnerabilità nel corso della crisi asiatica, per sollevare poi ulteriori interrogativi circa la sua sostenibilità all'irrompere della potenza cinese nella divisione regionale del lavoro e alla riconfigurazione produttiva di inizio anni Duemila (Yusuf, Nabeshima, 2009; pp. 199-201).

La finanziarizzazione delle economie ASEAN-3 (Malesia, Indonesia e Thailandia) avvenuta sul finire degli anni Ottanta si collocava, infatti, in contesti economico-produttivi non adeguatamente maturi, caratterizzati da scarsa produttività e competitività dei capitali nazionali e dalla sostanziale dipendenza di settori produttivi

chiave dal capitale straniero. Analisi specifiche del potenziale industriale delle economie ASEAN-3 rivelavano, infatti, come la scelta di privilegiare un'industrializzazione *export* ed *FDI-led* avesse impedito a tali paesi di sviluppare capacità industriali e tecnologiche autoctone (Beeson, 2002). Tale condizione di dipendenza dal capitale straniero in tema di allocazione delle risorse e di trasferimento di tecnologie e di attività produttive sollevava dubbi sulle reali possibilità delle economie sudest-asiatiche di competere con le NIEs nordest-asiatiche soprattutto nei settori più dinamici e ad alto valore aggiunto (Jomo, 2003; p. 13). Per di più, l'intervento pubblico nelle ASEAN-3, ben lontano dal non essersi verificato, era stato spesso subordinato a logiche particolaristiche di allocazione delle risorse finalizzate al consolidamento di rendite di posizione piuttosto che al perseguimento di strategie di sviluppo coerenti. Proprio la fragilità strutturale nel settore industriale aveva indotto, all'inizio degli anni '90, i governi dei NICs sudest-asiatici a puntare sulle liberalizzazioni finanziarie, assecondando per tale via le pressioni del capitale straniero, subordinando quindi gli interessi strategici dell'industria nazionale alle logiche di organizzazione produttiva dettate dal capitale finanziario internazionale (Jomo, 2001; p. 11). La liberalizzazione dei mercati finanziari dei NICs sudest-asiatici fu, dunque, sostenuta da un'alleanza tra grande impresa locale e finanza internazionale, spesso a beneficio di *rentier* politicamente influenti che colsero le opportunità consentite dalla deregolamentazione finanziaria per accrescere patrimoni e influenza politica (Gomez, Jomo, 1999). Tale eterogeneità di interessi diede tuttavia vita a processi di liberalizzazione parziali e poco sostenibili nel lungo periodo; in particolare, l'assenza di regole e di controlli adeguati determinò un massiccio afflusso di investimenti speculativi a breve termine, caratterizzati da un alto grado di reversibilità, con conseguente espansione del credito e apprezzamento del cambio non sorretti da un adeguato sviluppo nei fondamentali produttivi. Una simile dinamica innescò, dunque, un aumento della domanda aggregata e dei prezzi con conseguente incremento del disavanzo estero. Tale situazione di vulnerabilità, comune alle economie ASEAN-3, venne acuita dallo scoppio della crisi asiatica. Nel Giugno del '97, infatti, la crisi del *bath* thailandese si diffuse in breve alle altre valute sudest-asiatiche compromettendone i fragili sistemi finanziari. Gli investitori internazionali reagirono ritirando i propri capitali dai paesi sotto attacco e non rinnovando i prestiti a breve termine: a ciò seguì il collasso dei sistemi finanziario e bancario, con delle prevedibili

ripercussioni sull'economia reale che sperimentò, dopo decenni di crescita, un periodo di forte recessione.

La crisi economica dei paesi del Sudest-asiatico venne, poi, ulteriormente inasprita dalla gestione promossa dalle istituzioni di Washington ed, in particolare, dai piani di *austerity* promossi dal Fondo Monetario Internazionale che vincolavano la concessione dei sostegni finanziari all'adozione di quelle stesse politiche del *getting the price right* che avevano aperto la strada alla deregolamentazione e alla crisi. Nello specifico, i piani di aggiustamento strutturale disincentivavano il ricorso ad interventi diretti di politica industriale finalizzati al supporto dei settori in crisi imponendo il mero ripristino dei fondamentali macroeconomici al fine di risollevarne l'attrattività nei confronti degli investitori stranieri. Da tale approccio ne risultarono incentivati gli effetti di ridimensionamento strutturale, con ulteriori conseguenze di marginalizzazione produttiva in tutte le economie ASEAN-3 (Jomo, 2001; p. 12-30; Hill, 1999; Weiss, 2000; p. 37). In parallelo, i governi meno esposti alla finanziarizzazione e quelli che avevano rifiutato di sottoporsi alle condizioni del Fondo Monetario, scegliendo un percorso di *crisis management* fondato sul controllo flessibile dei movimenti di capitale, sull'intervento diretto a sostegno dei settori industriali in crisi e sull'adozione di politiche di stimolo della domanda realizzate *via deficit spending* (è il caso della Malesia, ma anche dei *latecomers* Cina e Vietnam) avevano mostrato segnali di ripresa più immediati (Jomo, 2006).

La gestione controversa della crisi asiatica da parte delle istituzioni finanziarie internazionali ebbe l'effetto di riaprire il dibattito sulle determinanti dello sviluppo, all'interno e all'esterno della World Bank, indebolendo lo schieramento che si riconosceva nel *Washington Consensus*. In particolare, il duplice fallimento delle istituzioni di Washington, teorico-prescrittivo ed operativo, indusse gli ambienti economici ed accademici a riconsiderare la fondatezza delle pretese universalistiche che esse avevano rivendicato nell'esercitare le proprie funzioni (Riesenhuber, 2001; p. 349-352). Sul versante più strettamente teorico, la critica più frequente rivolta alla WB in sede di interpretazione del "miracolo" asiatico risultava nel non aver tenuto conto dell'eterogeneità dei modelli di sviluppo della regione, avendo finito con l'omologare le traiettorie di sviluppo divergenti che avevano caratterizzato una regione vasta e complessa come quella asiatica senza tener conto di una serie di peculiarità storiche,

politico-istituzionali, socio-culturali ed economiche che differenziavano l'esperienza di crescita delle varie tigri asiatiche. Da un punto di vista operativo, invece, la gestione della crisi aveva fatto emergere un approccio prescrittivo fortemente influenzato da preclusioni ideologiche, eccessivamente formalizzato su modelli astratti e poco *evidence-based* (Fine, 2001).

In questo contesto, a partire dai primi anni Duemila l'evoluzione dello scenario economico degli ASEAN-3 e di altri *latecomers* della regione asiatica (Vietnam in primis) venne ad assumere una rilevanza emblematica, in quanto osservatorio privilegiato per testare la tenuta dei modelli di convergenza sostenuti dalla letteratura *mainstream* e/o per elaborare innovazioni teorico-interpretative in alternativa alle politiche di sviluppo del *Washington Consensus*. Le performance economiche degli ASEAN-3 si rivelarono, inoltre, un importante terreno di scontro su cui misurare le proposte di riforma delle istituzioni finanziarie internazionali (Stiglitz, 2002). I sostenitori dell'ortodossia neoliberista, ancora dominante nelle istituzioni di Washington sul finire degli anni '90, ritenevano che l'esperienza della crisi asiatica fosse utile per smantellare le resistenze del capitalismo asiatico e completare definitivamente il processo di convergenza in precedenza ostacolato dalle conseguenze distorsive dell'interventismo dei governi (Camdessus, 1998; Cumings, 1999; OECD, 1999; Pempel, 1999; Winters, 2002). In parallelo, si sviluppavano una serie di interpretazioni che mettevano in evidenza come la convergenza auspicata dalla visione neoliberista fosse lontana dal realizzarsi e come al contrario, nonostante le misure di aggiustamento restrittivo del Fondo Monetario Internazionale, la tenuta e le performance post-crisi di governi che avevano adottato politiche industriali selettive come Taiwan, Singapore e Cina si fossero rivelate di gran lunga superiori rispetto agli andamenti delle ASEAN-3 (Weiss, 2000; pp. 37-39). Già nel 1998, da *Chief Economist* della WB, Joseph Stiglitz si era fatto promotore di nuovi orientamenti nelle politiche della Banca, auspicando un ampliamento delle finalità e degli strumenti di intervento da parte dello stato e, nello stesso tempo, un approccio meno dogmatico da parte delle istituzioni di Washington rispetto a questioni cruciali come la regolamentazione dei mercati, la protezione sociale, il *welfare* e le politiche industriali (Stiglitz, 1998). Nella visione di Stiglitz i teorici del *Washington Consensus* avevano commesso l'errore di considerare stato e mercato come attori contrapposti anziché concepirli come complementari; lo stato, infatti, non doveva limitarsi, a suo avviso, all'esercizio delle

funzioni minime ma contribuire all'efficienza del sistema economico attraverso attività di coordinamento e di regolamentazione volte ad evitare i rischi di *market failures*. In seguito, Stiglitz rafforzerà la propria opposizione alle posizioni ultra-ortodosse del Fondo Monetario Internazionale e della WB contrapponendosi a coloro che definiva “*market fundamentalists*”, i quali difendevano la logica dei piani di *austerity* promossi dal Fondo Monetario Internazionale nel sudest-asiatico, imputando le ragioni della crisi alle carenze interne dei paesi coinvolti e ad una errata implementazione delle riforme (Stiglitz, 2002).

1.4 LO SVILUPPO ASIATICO E LA SUA EVOLUZIONE: TRA RIFORMA E CONTINUITÀ

1.4.1 I fondamenti teorici del Post-Washington Consensus

Nei primi anni del Duemila, si diffondeva il filone interpretativo della *New Institutional Economics* (NIE). La progressiva affermazione di tale paradigma nell'ambito dell'Economia dello Sviluppo contribuì a stimolare un progressivo ripensamento delle categorie di analisi e dei canoni di intervento propugnati dal *mainstream* influenzando la definizione di un nuovo consenso all'interno delle istituzioni di Washington. L'approccio della NIE si focalizza sul ruolo assunto dalle istituzioni nella determinazione delle performance economiche dei diversi paesi. In questo contesto, lo studio dei meccanismi di funzionamento dei sistemi istituzionali muove dall'analisi dei costi di transazione e delle asimmetrie informative come fattori caratterizzanti delle economie di mercato. A questo proposito, gli interpreti della NIE si rifanno esplicitamente al pensiero di Ronald H. Coase, il quale introduce nell'analisi economica il concetto di costo di transazione sostenendo che in contesti di mercato dove la produttività deriva dalla specializzazione, e la specializzazione si raggiunge attraverso lo scambio, i costi di scambio assumono un ruolo cruciale ai fini di sostenere la crescita economica; in una simile prospettiva “*the costs of exchange depend on the institution of a country: its legal system, its political system, its social system, its educational system, its culture and so on*” (Coase, 1998, p. 73). In un simile contesto, solo in assenza di costi di transazione la teoria economica neoclassica sarebbe in grado di produrre risultati allocativi ottimali (Coase, 1960). A coniare il termine “*New Institutional Economics*” fu però Oliver Williamson che, nel sistematizzare il pensiero di Coase, elaborò una teoria più organica che estendeva l'analisi dei costi di

transazione anche allo studio delle scelte e dei comportamenti umani strutturando un solido legame tra l'economia dei contratti e l'*information economics* (Williamson, 1992). Da questo approccio si differenzia parzialmente l'analisi di Douglas North che, allontanandosi da una prospettiva paretiana, considera le istituzioni alla stregua di entità "*created to serve the interests of those with the bargaining power to devise new rules*" (North, 1990, p. 16). L'approccio di North, inoltre, lega esplicitamente teoria economica e relazioni sociali definendo le istituzioni come "*the rules of the game of a society or, more formally, the humanly devised constraints that shape human interactions*" (North, 1990; p.3). Nel contesto di un "mondo economico imperfetto", caratterizzato da asimmetrie informative e razionalità limitata degli agenti, le istituzioni si configurano, dunque, come mezzi attraverso cui ridurre l'incertezza e dare maggiore stabilità alle relazioni sociali ed economiche. Nella prospettiva di North, dunque, combinando la teoria dei costi di transazione con quella del comportamento degli agenti economici è possibile risalire alle determinanti che spiegano l'esistenza delle istituzioni ed il loro funzionamento nel contesto sociale. In quest'ottica, facendo interagire i suddetti elementi con la teoria della produzione diventava possibile analizzare il ruolo e l'impatto delle istituzioni nei processi di crescita economica (North, 1990; p. 27). Partendo da simili presupposti, nel corso degli anni Duemila si diffondevano una serie di studi che si focalizzavano sui rapporti tra l'eterogeneità istituzionale e le differenze nei percorsi di sviluppo dei vari paesi. A tal proposito, uno dei contributi pionieristici è senza dubbio rappresentato dal saggio di Acemoglu, Johnson e Robinson del 2001 che, partendo dalla definizione di North, riconoscono alle istituzioni il ruolo di principali determinanti della crescita economica di lungo periodo (Acemoglu et al., 2001). In questo contesto essi sostengono che in particolar modo le istituzioni economiche – ovvero l'insieme delle norme e degli incentivi legati alla tutela dei diritti di proprietà – influenzino l'investimento in capitale fisico, umano e tecnologico, e che queste possano fungere da driver non solo per l'incremento della crescita economica in termini aggregati ma anche per il miglioramento della distribuzione delle risorse produttive all'interno della società (Acemoglu et al., 2005; p. 399). In particolare, facendo riferimento all'esperienza coloniale, che gli autori concepiscono come un esperimento naturale di *Reversal of Fortune* tra paesi che hanno subito diverse modalità di dominio straniero, Acemoglu et al. evidenziano come gli assetti istituzionali rappresentino la principale causa di

lungo periodo di divergenza tra i paesi in termini di prosperità (Acemoglu et al., 2002). In sede di analisi, essi distinguono tra *private property institutions* – proprie di quei contesti in cui l’insediamento coloniale ebbe luogo (ad esempio il Nord America) - caratterizzate da alti tassi di *rule of law* e di *property rights enforcement* che giovarono alla crescita nel lungo periodo, ed *extractive institutions* – proprie di quei contesti in cui l’insediamento coloniale non ebbe luogo (ad esempio l’Africa) - caratterizzate da sistemi di sfruttamento delle risorse di natura estensiva, il più delle volte predatoria, senza il rispetto della *rule of law* e dei diritti di proprietà che si rivelarono dannose per la crescita nel lungo periodo (Acemoglu et al., 2001; p. 2). Nonostante il notevole successo nella diffusione e nell’impatto, i risultati delle analisi di Acemoglu et al., furono accolti da una serie di critiche di natura teorica e metodologica che si concentravano soprattutto sull’approccio riduzionista utilizzato da questi ultimi nella definizione e nella misurazione delle variabili istituzionali. Nello specifico, si contestava il fatto che una nozione multidimensionale come quella di istituzioni potesse essere spiegata focalizzandosi esclusivamente su una sola delle suoi molteplici componenti, ovvero i diritti di proprietà, senza tenere in considerazione altri aspetti legati ai limiti del potere esecutivo, alla responsività dei sistemi decisionali e ai vincoli dei sistemi costituzionali. Peraltro, come notato da Glaeser et al., le variabili utilizzate da Acemoglu et al. per testare l’impatto della dotazione di *property rights* sulle performance economiche si dimostravano fortemente soggette a problemi di endogeneità, essendo misurate attraverso indicatori di *institutional quality* (ad esempio, gli indici di espropriazione) strettamente correlati alle performance economiche di un paese. In aggiunta, simili indicatori non avrebbero esibito sostanziali correlazioni con altre variabili di natura costituzionale legate ad aspetti quali, ad esempio, la presenza di sistemi di *check and balance* (Glaeser et al., 2004). In sintesi, facendo riferimento all’analisi di Acemoglu et al., essi sostengono che “*the results are consistent with institutions having a causal positive effect on growth, but also with reverse causality. Specifically, if institutional outcomes improve as a country grows richer, as they clearly do, then both the average and the end of period institutional assessments will be higher in richer countries*” (Ivi, p. 284). Negli anni successivi, ulteriori contributi hanno provato a classificare le varie componenti che costituiscono la nozione di istituzioni, al fine di distinguere ed identificare gli effetti singoli di ognuna delle componenti rispetto alle performance economiche (Rodrik et al., 2004;

Bhattacharyya, 2009). Tra i vari tentativi, ci sembra opportuno riportare la categorizzazione di Rodrik et al. (2004), più volte utilizzata per analizzare i contesti istituzionali dei paesi in via di sviluppo, che adotta una distinzione tra le quattro seguenti tipologie di istituzioni:

- **Market creating:** ovvero le istituzioni poste a tutela dei diritti di proprietà e che assicurano l'adempimento dei contratti, in assenza delle quali i mercati non esisterebbero o funzionerebbero in modo distorto.
- **Market regulating:** ovvero le istituzioni poste a prevenzione dei fallimenti del mercato regolando le dinamiche connesse alle esternalità, alle economie di scala e alle asimmetrie informative (alcuni esempi in questo senso sono costituiti dalle autorità che regolano i mercati delle telecomunicazioni, dell'energia e dei trasporti).
- **Market stabilizing:** ovvero le istituzioni preposte a regolare l'inflazione, minimizzare la volatilità macroeconomica, evitare crisi finanziarie e, più in generale, a costruire resilienza contro gli shock di natura finanziaria (ad esempio, le banche centrali, i regimi di tassi di cambio e le regole fiscali e di bilancio).
- **Market legitimizing:** ovvero le istituzioni preposte a gestire la redistribuzione delle risorse materiali e intangibili, a mediare il conflitto sociale e a garantire la protezione sociale in caso di shock economici (in altre parole, le istituzioni che attenuano i rischi di natura idiosincronica come, ad esempio, i sistemi pensionistici, le politiche a sostegno del lavoro e della povertà e gli altri fondi di natura sociale).

In un'ottica di disaggregazione del contributo delle diverse categorie istituzionali rispetto ai processi di crescita di lungo periodo, sono in molti a ritenere che dinamiche di convergenza sostenibili richiedano non soltanto la predisposizione di "regole del gioco" favorevoli allo sviluppo dei mercati ma, in una prospettiva più ampia, la coesistenza di una pluralità di condizioni legate all'assetto socioistituzionale, ovvero all'insieme della struttura sociale, delle istituzioni politiche e socioeconomiche (Felice, 2015; p. 345-351). Tali assetti prenderebbero forma in seguito alle modalità di interazione tra diverse *root causes* (legate alla dotazione iniziale di risorse o a fattori di lunga durata di natura storico-istituzionale, culturale, geografica, politica ecc.) determinando dei sentieri di *path dependence* (oppure dei "*virtuous and vicious*

circles” per utilizzare le categorie di Acemoglu e Robinson) che inciderebbero sulla traiettoria di sviluppo di ciascun paese (Bhattacharyya, 2011; Acemoglu e Robinson, 2013; Felice, 2015; p. 51).

1.4.2 Il Post-Washington Consensus nelle sistematizzazioni della World Bank

La svolta riformista impressa dai lavori di Stiglitz e della NIE fu presto interiorizzata dalla WB e diede origine ad un nuovo equilibrio da molti identificato come *Post-Washington Consensus* (Stiglitz, 2008). L’affermazione del nuovo consenso all’interno delle istituzioni di Washington fu resa possibile da una serie di fattori. In primo luogo, la perdita di legittimità del *Washington Consensus* conseguente ai fallimenti mostrati nell’interpretazione e nella gestione delle crisi di fine secolo. Tuttavia, un cambiamento così repentino di paradigma delle istituzioni di Washington fu certamente facilitato dal fatto che le innovazioni teoriche, lungi dall’essere assimilabili alle critiche di ambienti radicali o periferici, provenivano dal cuore stesso delle istituzioni (si veda il caso di Stiglitz); esse poggiavano, inoltre, sugli stessi fondamenti teorici neoclassici che avevano ispirato Banca Mondiale e Fondo Monetario negli anni precedenti, ampliandone addirittura la portata e la funzionalità rispetto alle esigenze del nuovo millennio (Fine, 2001). In quest’ottica, il nuovo consenso, infatti, sembra soprattutto temperare l’ostilità neoliberista nei confronti dell’intervento pubblico focalizzandosi maggiormente sugli squilibri sociali generati dalle politiche di mercato. Dall’altro lato, le principali discontinuità sono soprattutto relative alla funzione dei mercati, concepiti come contesti imperfetti che in assenza di determinate precondizioni di natura sociale ed istituzionale rischiano di funzionare male o addirittura di fallire (Williamson 1998; Libecap, 1998).

In particolare, tali innovazioni si tradussero in una serie di modifiche alle linee guida convenzionali caratteristiche del *Washington Consensus*, le quali furono affiancate da una nuova agenda di *additional policies* e *second-generation reforms*, le cui priorità risultavano essere il contrasto alla povertà e lo sviluppo di una *good governance* attraverso la promozione di riforme democratiche, la valorizzazione della società civile, il sostegno alle istituzioni nell’opera di *capacity building*, la lotta alla corruzione, la diffusione di procedure amministrative e decisionali trasparenti. Nei primi anni Duemila fiorirono diverse “rimodulazioni” del *Washington Consensus* che furono denominate in più modi: *Washington Consensus Plus*, *Washington Consensus*

Plus Plus oppure *Augmented Washington Consensus* (Beeson, Islam, 2005; pp. 202-203). Tali rimodulazioni costituiscono il *corpus* prescrittivo attraverso cui il *Post-Washington Consensus* tende a differenziarsi dall'ortodossia neoliberista.

In sostanza, le implicazioni politiche del *Post-Washington Consensus* mantenevano un approccio cauto nei confronti della politica fiscale e monetaria proponendosi, al contempo, di mitigare gli shock restrittivi causati da politiche di liberalizzazione e di competitività dell'offerta. In parallelo, si accentuava l'approfondimento delle specificità del contesto politico e socio-economico tenendo in considerazione l'impatto delle dinamiche globali e regionali sui sistemi produttivi locali (Broad, 2004; Rodrik, 2006). In aggiunta, in contrasto rispetto alla prassi del *Washington Consensus*, si tendeva a coinvolgere maggiormente i governi nella definizione e nell'implementazione dei programmi di sviluppo condividendo obiettivi e tempistica delle riforme. In questo contesto, l'azione dello stato veniva concepita come complementare piuttosto che alternativa rispetto ai mercati, anche se sostanzialmente limitata alla predisposizione di un business environment favorevole per gli imprenditori (Cammark, 2003). L'approccio del nuovo consenso, inoltre, prevedeva una maggiore attenzione rispetto ai temi del decentramento territoriale al fine di incrementare la partecipazione, assicurare il coinvolgimento degli attori locali e migliorare i meccanismi di governance.

Il nuovo corso della WB è efficacemente esemplificato da una pubblicazione del 2005 dal titolo *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reforms*, nella quale l'istituzione di Washington analizza i punti più controversi delle riforme promosse negli anni Novanta, soprattutto in riferimento al caso asiatico (WB, 2005b). Dal documento emergono considerazioni autocritiche rispetto ai *conventional packages of reforms* del passato, relative soprattutto: all'eccessivo peso della formalizzazione analitica nell'elaborazione dei provvedimenti di politica economica, alla mancata traduzione di obiettivi di riforma in azioni politiche coordinate e compatibili, al mancato approfondimento del tema dell'*upgrading* tecnologico, alla sottovalutazione delle dinamiche interne di governo nell'implementazione del *policy-making* (Ivi, p. 15). Per ovviare a queste carenze la WB puntava quindi sull'*institutional change* e sulla filosofia del *getting the institution right*, che spinse alcuni all'accusa di *institutions fundamentalism* in quanto distinto dalla precedente ondata di *market*

fundamentalism (Rodrik, 2006; p. 979). In questo contesto, l'assetto istituzionale veniva considerato come il principale *driver* del cambiamento strutturale e della crescita di lungo termine, prerequisito imprescindibile per far funzionare i mercati e garantire le *complementarities* tra i diversi settori che condizionavano l'efficacia le riforme. Parallelamente, nei documenti promossi dalla WB è possibile riscontrare un allargamento dello *scope* e degli obiettivi delle politiche di sviluppo che, a partire dalla formalizzazione dei Millennium Development Goals, includevano tra i fattori rilevanti ai fini della crescita anche una serie di variabili di natura sociale, come i sistemi educativi, la sanità, la preservazione dell'ambiente e delle risorse naturali, insieme ai temi della disuguaglianza e della protezione sociale, della povertà e della marginalizzazione, dello sviluppo infrastrutturale e dell'accesso al mercato (United Nations Millennium Project, 2005). L'impegno della WB, nel suo duplice ruolo di "banca della conoscenza" ed istituzione finanziaria internazionale, si discostava quindi dai canoni assunti in passato, fondati su una mera funzione di valutazione della conformità delle politiche di un paese ai principi della stabilità macroeconomica e del mercato diventando, invece, esplicitamente proteso alla ricerca di uno sviluppo sostenibile, equo ed inclusivo.

In questo contesto, è interessante analizzare due influenti sistematizzazioni del nuovo approccio, elaborate dalla WB, in riferimento all'esperienza di sviluppo asiatico. Si tratta del lavoro della *Commission of Growth and Development*, che riaggiorna le determinanti dell'*East Asian Miracle* e compie uno sforzo di ridefinizione delle implicazioni politiche alla luce degli sviluppi teorici analizzati in precedenza (WB, Commission on Growth and Development, 2008) e dell'elaborazione della nuova categoria interpretativa di *middle-income Trap*, lanciata dall'influente pubblicazione di Gill e Kharas *An East Asian Renaissance* che inaugurerà un importante filone interpretativo teso a giustificare la mancata convergenza delle economie ASEAN-3 e degli altri *latecomers* della regione (Gil, Kharas, 2007).

La Commission on Growth and Development si configura come "*an independent body of policymakers, business leaders and scholars sponsored by the World Bank*" (Spence, 2008). Il gruppo di ricerca è coordinato dal premio Nobel Michael Spence e si propone di analizzare una serie di questioni legate allo sviluppo attingendo da un vasto spettro di teorie economiche e facendo riferimento all'esperienza empirica di

diversi casi di successo (WB, Commission on Growth and Development, 2008). In particolare, il report finale della Commissione si concentra sull'esperienza di un ristretto gruppo di paesi che ha esibito tassi di crescita medi del 7% per più di 25 degli ultimi 60 anni, identificando una serie di caratteristiche di crescita distintive e promuovendo un'estensione dei modelli di policy agli altri paesi in via di sviluppo.

Se un simile schema discorsivo sembra avvicinarsi a quello adottato nell'*East Asian Miracle* report del 1993, tuttavia, parte dei contenuti sembra essere frutto di un'evoluzione rispetto allo schema di 15 anni prima. Da un lato, infatti, si riprendeva l'approccio interpretativo di uno sviluppo che doveva necessariamente essere *market-led* sostenendo che “*sustained growth via linking into an expanding world economy became possible for these 13 countries only because the world economy in the postwar period became progressively more open and integrated [...] so they could and did take advantage of this opportunity to import ideas, technology, and know-how from the rest of the world; and exploit an increasing world demand providing a deep, elastic market for their goods far beyond that which existed within their borders*”; dall'altro lato, in discontinuità rispetto al report del 1993, il documento prevedeva una seconda sessione intitolata “*the policy ingredients of growth strategies*” nella quale si riconosceva che “*to achieve sustained high rates of economic growth, economies should focus investment efforts in those areas with the highest incremental economic growth payoffs*” facendo riferimento all'efficacia dell'azioni di governo portate avanti in molti paesi del contesto asiatico (Ivi, p. 28; p. 66-67).

In questo quadro, i principali fattori ritenuti alla base dell'esperienze di successo del gruppo di paesi presi in considerazione sono i seguenti:

- 1) La capacità di sfruttare le potenzialità offerte dalla globalizzazione (in termini di allargamento dei mercati, aumento della domanda, importazione di conoscenze e tecnologia, oltre che di valori sociali e culturali) e di interagire con i mercati globali. In questo, gli assetti istituzionali giocano un ruolo fondamentale, soprattutto nella promozione di politiche tese ad incentivare la competitività dei sistemi produttivi ed aumentare l'apertura dei mercati.
- 2) La stabilità macroeconomica, la bassa inflazione ed una gestione equilibrata delle altre variabili macroeconomiche.

- 3) La presenza di elevati tassi di risparmio e di investimento che favoriscono l'accumulazione di capitale e la creazione di infrastrutture. In questo senso, il report evidenzia la significatività dei tassi di investimento che hanno caratterizzato i processi di trasformazione strutturale e di diversificazione produttiva nell'esperienza asiatica.
- 4) L'esistenza di governi stabili, autorevoli e credibili che hanno assecondato la trasformazione economica attraverso un'azione riformatrice. In questa prospettiva, le politiche volte al contenimento dei consumi a favore dell'investimento in capitale avrebbero richiesto una leadership forte.
- 5) La promozione della libertà di mercato come meccanismo di allocazione delle risorse. In questo senso, tutti i paesi studiati avrebbero favorito le ristrutturazioni produttive assecondando il cambiamento in una logica di tipo schumpeteriano e accettando un processo di competizione dinamica che prevedesse diversi meccanismi di assorbimento innovativo ed acquisizione tecnologica per favorire la rincorsa alle economie più avanzate.

In questo contesto, ci sembra opportuno soffermarci su uno dei *working paper* più influenti tra quelli promossi dalla Commissione, a cura di Dani Rodrik, intitolato *Normalizing Industrial Policy*. Il lavoro di Rodrik si spingeva oltre i tradizionali canoni delle istituzioni di Washington arrivando a riformulare il dibattito sulla controversa questione della funzione delle politiche industriali (Rodrik, 2008). L'economista di Harvard prendeva, infatti, atto della grande varietà di interventi praticati dai governi a sostegno dell'industria nazionale, rimarcando come il dibattito accademico internazionale avesse nei fatti tollerato, se non promosso, il ricorso a interventi selettivi in molteplici ambiti delle politiche pubbliche come, ad esempio, la protezione dei diritti di proprietà intellettuale, il supporto alla ricerca, il *public procurement*, le politiche per la salute, ma anche la promozione di misure indirette di sostegno al settore industriale (è il caso delle politiche di *export facilitation*, dei criteri selettivi di attrazione degli FDI, di introduzione delle zone economiche speciali). I

n questa prospettiva, Rodrik sosteneva che la discussione sulle politiche industriali dovesse spostarsi sul come piuttosto che sul se fosse opportuno utilizzarle (Rodrik, 2008; p. 2). In particolare, si invitava a considerare le politiche industriali alla stregua delle altre politiche di carattere macroeconomico, educativo, infrastrutturale ed innovativo in una prospettiva più ampia legata a scopi quali il miglioramento delle

condizioni economiche e sociali. Nella costruzione di Rodrik, lo sviluppo di un paese riguardava essenzialmente il suo cambiamento strutturale, ovvero la sua capacità di produrre nuovi beni con nuove tecnologie e di trasferire risorse dalle attività economiche tradizionali a quelle moderne (*Ibidem*). In quest'ottica, le politiche industriali offrivano un mix di strumenti attraverso i quali le autorità pubbliche potevano promuovere ed espandere il mercato, sostenere la competitività e omogeneizzare la produttività tra i settori, prevenire le asimmetrie informative, evitando il fallimento di mercati di interesse strategico, stimolare lo sviluppo industriale di territori più arretrati e favorire la trasformazione strutturale dell'economia generando legami produttivi ed esternalità legate a meccanismi di apprendimento di conoscenze e tecnologie, formazione della manodopera, condivisione delle informazioni ed incremento della reputazione dei beni prodotti (Rodrik, 2008; p.6).

In una simile logica, le politiche industriali erano dunque da considerare come “*just another government task that can vary from routine to urgent depending on the nature of growth constraints a country faces*” (Rodrik, 2008; p. 32).

Nello stesso tempo, Rodrik poneva l'enfasi sulla necessità di individuare un efficace design istituzionale degli interventi selettivi che si fondasse sulla costruzione di consenso sociale e coesione amministrativa rispetto ai principali obiettivi di trasformazione economica, sulla promozione di meccanismi di coordinamento tra pubblico e privato e sull'adozione di sistemi di monitoraggio rispetto all'implementazione degli interventi (Rodrik, 2008; pp. 26-30).

Nello stesso periodo assumeva rilievo all'interno degli ambienti di Washington la categoria interpretativa di *Middle-Income Trap*, frutto di un ulteriore aggiornamento nella “narrazione” dello schema di sviluppo proposto dalla WB (Gil, Kharas, 2007). Tale approccio si propone, innanzitutto, di spiegare l'eterogeneità tra i ritmi di convergenza che differenzia le performance economiche dei vari paesi in via di sviluppo. Nel contesto asiatico, il concetto di *Middle-Income Trap* veniva principalmente impiegato per giustificare la divergenza delle traiettorie di crescita di lungo periodo delle *first-tier NIEs* rispetto al resto delle economie emergenti del continente. In questa prospettiva, ci si soffermava in particolare su una serie di debolezze proprie del modello di sviluppo sudest-asiatico che in passato la Banca

stessa aveva contribuito a promuovere e celebrare (WB, 1993). La nozione di “trappola del medio reddito” ebbe un discreto successo nel dibattito sullo sviluppo, testimoniato dall’abbondanza di contributi emersi sia in ambito accademico (Eichengreen et al., 2013; Spence, 2011; Kharas e Kohli, 2011; Zhang et al., 2012; Liu et al., 2012; Egawa, 2013; Islam, 2014; Kumagai, 2014; Wu, 2014; Vivarelli, 2014; Huang et al., 2014) che in varie istituzioni internazionali come la WB (Gill and Kharas, 2007; Ohno, 2009; Agenor e Canuto, 2012; Agenor et al., 2012; Jimenez et al., 2012; Lin e Treichel, 2012; Flaaen et al., 2013) l’Asian Development Bank (Felipe et al., 2012), il Fondo Monetario Internazionale (Aiyar et al., 2013), l’African Development Bank (Kaberuka, 2013; Fraser-Moleketi, 2015), la Commissione Europea (Bogumił and Wieladek, 2014), e l’OECD (Jankowska et al., 2012a; Jankowska et al., 2012b, Koen et al., 2013).

Nello specifico, analizzando l’evoluzione della categoria di *Middle-Income Trap*, è possibile ricostruire tre definizioni alternative riferite al concetto (Gil, Kharas, 2015). La prima definizione è relativa ad una serie di contributi che associano il termine alle tematiche del cambiamento politico ed istituzionale, e nello specifico alla necessità per i *middle-income countries* di adattare gli assetti di *policy making* alle modificate caratteristiche strutturali. A questo proposito, è possibile distinguere tra due tipologie di paesi. In primo luogo, vi sono quei *middle-income countries* che cercano di sostenere una crescita fondata sull’esportazione di prodotti *labour-intensive*, nonostante l’alterazione del vantaggio competitivo data dal progressivo incremento dei salari. In casi come questo, la trappola si manifesta quando non esistono fonti di domanda alternative che sostituiscano le esportazioni. Dall’altra parte, vi sono paesi che provano ad effettuare dei rapidi processi di *leapfrogging* nella *knowledge economy* senza, tuttavia, possedere un’adeguata infrastruttura istituzionale che sostenga la trasformazione; in particolare, i limiti relativi all’inefficienza dei sistemi istituzionali, infrastrutturali ed educativi ridurrebbero i margini di investimento in settori innovativi ostacolando e disincentivando la realizzazione di processi di *upgrading* competitivo verso posizioni più elevate nella *global value chain* (Agenor et al., 2012; Lin and Treichel, 2012; Flaaen et al., 2013).

Una seconda tipologia di definizione di *Middle-Income Trap* è mossa da constatazioni empiriche e si basa sulla persistenza degli indicatori di crescita di molti paesi nel

collocarsi all'interno di fasce di reddito medio basse. Usando dati cross-country Spence mostra, ad esempio, che dal 1975 al 2005 sono pochi i paesi che sono riusciti a convergere su livelli di reddito pro capite superiori ai 10 mila dollari. Si osserverebbe, infatti, una clusterizzazione di paesi all'interno di una fascia di reddito che va dai 5 mila ai 10 mila dollari (Spence, 2011). Allo stesso modo, lavorando su un campione di 52 paesi, Felipe et al. identificano la presenza di due fasce di paesi a medio reddito, rispettivamente, tra i 2 mila e i 7.5 mila dollari e tra i 7.5 mila e gli 11.5 mila dollari. In questo contesto, essi sostengono che la permanenza di un paese all'interno della prima fascia per un periodo superiore ai 28 anni e nella seconda per più di 14 anni, lo classificherebbe come bloccato nella trappola del medio reddito (Felipe et al., 2012). Altri lavori invece utilizzano un approccio econometrico per testare se le *middle-income economies* hanno più probabilità di sperimentare rallentamenti della crescita. Tra questi, Aiyar et al. esaminano 123 episodi di *growth slowdown* a partire dal 1960 rilevando che i *middle-income countries* esibiscono una maggiore frequenza di rallentamenti della crescita rispetto alle economie avanzate. In parallelo, essi analizzano una serie di diverse variabili esplicative dei rallentamenti mostrando che i paesi a medio reddito con scarsi livelli di infrastrutture e una limitata integrazione regionale sono caratterizzati da una maggiore propensione a cadere nella trappola del medio reddito (Aiyar et al., 2013).

Una terza definizione, anche essa di tipo empirico, si fonda sull'assenza di processi di convergenza di un paese rispetto ad un'economia di riferimento, tipicamente gli USA. E' questo il caso dei contributi di Agenor e Canuto e di Hawksworth, il quale costruisce un indice che misura la probabilità di uscita dalla trappola combinando 20 differenti indicatori di tipo politico, economico, sociali, normativo, infrastrutturale e ambientale ed identificando un gruppo di paesi particolarmente vulnerabili che non possiedono le caratteristiche strutturali per sostenere una crescita di lungo periodo (Agenor e Canuto, 2012; Hawksworth, 2014).

Da un punto di vista analitico, lo schema della *Middle-Income Trap* tende ad associare diversi fattori di crescita a differenti stadi produttivi delle economie prese in considerazione. Nelle economie a basso reddito, infatti, il semplice passaggio da contesti di produzione rurale a sistemi produttivi manifatturieri genera un surplus di produttività che si traduce in rapidi processi di crescita. In un simile scenario,

l'attrazione – anche se indiscriminata - di investimenti diretti esteri, la conseguente diversificazione produttiva, la creazione di economie di agglomerazione e l'aumento della forza lavoro manifatturiera garantiscono di per sé le condizioni per una mobilitazione delle risorse che si traduce in meccanismi di *unconditional convergence* (Kharas, Kolhi, 2011; Rodrik, 2013). Dall'altra parte, le dinamiche di crescita delle economie a medio reddito si materializzano attraverso processi caratterizzati da un maggior grado di complessità in quanto la struttura produttiva tende a diventare *capital intensive* e a richiedere competenze più specializzate in termini di manodopera. Nello stesso tempo, innovazione e differenziazione del prodotto assumono una rilevanza centrale in termini competitivi (Kharas, Kolhi, 2011; pp. 285-286).

Un simile scenario è stato, dunque, utilizzato per interpretare l'eterogeneità delle traiettorie di sviluppo asiatico. Seguendo tale schema, dopo aver realizzato significativi processi di *catching up* e di diversificazione economica soprattutto grazie all'apporto di capitali stranieri, i *latecomers* del Sudest-asiatico non sarebbero riusciti ad innestare un meccanismo virtuoso simile a quello che aveva visto le NIEs nordest-asiatiche incrementare efficienza produttiva, assorbire capacità tecnologiche e passare da uno sviluppo estensivo ad uno intensivo (Doner, 2012). In assenza di un incremento del valore aggiunto della produzione locale le economie manifatturiere votate all'export presenti nella regione (tra cui Malesia, Indonesia, Thailandia e Vietnam) si troverebbero quindi in una posizione di forte vulnerabilità rispetto alle pressioni competitive sul costo del lavoro dei nuovi *players* che si affacciano sulla scena regionale (Gil, Kharas, 2007, p. 5), alle fluttuazioni di una domanda globale sempre più elastica e alla discrezionalità delle scelte allocative delle multinazionali straniere che gestiscono gli equilibri dei network produttivi (Doner, 2012). In questo contesto, le economie emergenti del Sudest-asiatico non sarebbero riuscite ad infrangere il *ceiling glass* che le separa da quei sistemi economico-produttivi tecnologicamente e organizzativamente più avanzati, diventati con il tempo esportatori competitivi a livello globale di prodotti ad alto valore aggiunto (Masina, 2012). In particolare, come sottolinea Ohno, una simile dinamica sarebbe ascrivibile a delle carenze sul piano delle politiche governative risultate inefficaci nell'implementare una serie di scelte strategiche legate all'incremento delle competenze della manodopera locale, alla predilezione dell'*integral manufacturing* a discapito della *copy production*, al sostegno

delle *supporting industries* e alla predisposizione di soluzioni logistiche finalizzate a sfruttare gli asset di localizzazione in modo da indirizzare le esigenze di produzione globali delle multinazionali in costante evoluzione (Ohno, 2009). Da un punto di vista prescrittivo, la letteratura legata alla *Middle-Income Trap* sollecita, dunque, provvedimenti volti a migliorare il *business environment*, i sistemi istituzionali e di *governance*, le infrastrutture ed i sistemi educativi dei paesi a medio reddito. La conseguenza di tali misure sarebbe, negli auspici della WB, l'attrazione di IDE a più elevato contenuto tecnologico i quali, attraverso meccanismi di *spillover*, favorirebbero un progressivo *industrial upgrading* dei sistemi produttivi locali (Agenor, Canuto, 2012). In particolare, le implicazioni politiche di simili analisi suggeriscono processi di liberalizzazione commerciale e di sviluppo dei sistemi finanziari al fine di superare la specializzazione nelle fasi produttive *labour-intensive* e attraverso la pressione competitiva spingere le imprese locali ad operare in nuovi mercati relativi soprattutto nell'ambito del settore dei servizi (Kharas e Kolhi, 2011). Di pari passo, in linea con le conclusioni della *Spence Commission of Growth*, la letteratura sulla *Middle-Income Trap* sottolinea il ruolo della stabilità istituzionale come driver della crescita mettendo l'accento sul ruolo giocato dai sistemi democratici nel garantire una distribuzione bilanciata delle risorse. Nello stesso tempo, enfatizza anche il tema dell'efficacia, della responsività dei governi e della decentralizzazione delle strutture decisionali (Aiyar et al., 2013; Gil, Kharas, 2015). Un capitolo a parte merita il tema della dotazione di capitale umano e dello sviluppo di capacità innovative locali, da sostenere attraverso forti investimenti nel settore dell'istruzione e riforme dei sistemi educativi nazionali (Jimenez et al., 2012) per favorire l'aumento della *total factor productivity* alimentando i processi di accumulazione di capitale *within industry* (McMillan, Rodrik, 2012; ADB, 2013) e indirizzando il sistema produttivo verso una migliore allocazione delle risorse e dei talenti (Gries e Naude, 2010). Tale scenario appare ancora più significativo nel contesto di sviluppo sudest-asiatico, caratterizzato da dinamiche di industrializzazione scandite dagli afflussi di capitale straniero diretti verso la produzione a basso costo per i mercati esterni (Angelino, 2017). A tal proposito, in assenza di manodopera qualificata, le aziende domestiche di molte economie sudest-asiatiche rischiano di beneficiare in misura minore dalle opportunità di acquisizione tecnologica dalle importazioni e dagli *spillover* verticali derivanti dall'interazione produttiva con gli agenti economici esterni; nello stesso tempo, la

carenza nelle dotazioni di capitale umano penalizza le prospettive di *upgrading* in quanto risulta generalmente associata ad una scarsa responsività delle imprese rispetto ai processi di *learning by exporting* e ad un insufficiente utilizzo degli incentivi in R&D (Gill, Kharas, 2007).

Infine, in questo contesto, ci sembra utile investigare una serie di questioni legate alla promozione degli FDI, che hanno assunto un ruolo di primaria importanza nel plasmare la geografia della produzione di alcuni paesi del Sudest-asiatico. In quest'ottica, è opportuno considerare che le multinazionali straniere che effettuano investimenti *efficiency seeking* nelle *middle-income economies* nell'ambito dei network produttivi regionali possono adottare differenti strategie nella condivisione delle conoscenze, delle informazioni di mercato e delle pratiche manageriali. Queste ultime, infatti, possono decidere di partecipare alle *upgrading coalitions* locali, beneficiando dei vantaggi offerti dalle condizioni dei mercati ospitanti e degli incentivi predisposti dalle politiche locali di attrazione degli investimenti oppure, in un'altra prospettiva, possono optare per modalità produttive alternative che procurano un impatto minore sui sistemi locali, ad esempio procurarsi risorse qualificate internamente, affidarsi a fornitori stranieri affiliati, o semplicemente spostare la produzione ad alto valore aggiunto in un paese che già possiede le capacità e le infrastrutture desiderate (Doner, 2016). In particolare, sul piano della condivisione delle attività di ricerca e sviluppo e del trasferimento tecnologico, in assenza di un'infrastruttura istituzionale per l'innovazione risulta difficile trovare un terreno di condivisione comune tra aziende locali e straniere. In questo senso, molti sostengono la necessità di uno sforzo proattivo da parte dei governi nella predisposizione di sistemi di innovazione nazionali e di politiche centralizzate di investimento volte ad incrementare le capacità di assorbimento dei sistemi produttivi locali (Ohno, 2009; Yusuf, Nabeshima, 2009; Lee, 2013).

1.4.3 La riscoperta della politica industriale

A conclusione della rassegna di interpretazioni dello sviluppo asiatico prodotte dalla WB nell'ambito del *Post-Washington Consensus*, occorre sottolineare che queste, pur risultando meno dogmatiche rispetto all'ortodossia neoliberista degli anni '90, faticano comunque a cogliere a pieno le ragioni di fondo del successo di alcuni di quei paesi e le cause delle *performance* economiche differenziate delle NIES di prima generazione

rispetto al resto delle economie del Sudest-asiatico. Tale difficoltà si spiega tenendo conto della sostanziale continuità, sia teorica che metodologica, dell'approccio della WB degli anni Duemila rispetto al documento della stessa WB del 1993, continuità che si manifesta nella persistenza del primato accordato alle teorie della convergenza e nel sostanziale rifiuto di riconoscere i successi dell'interventismo sviluppatista nordest-asiatico, caratterizzato dal ruolo determinante della pianificazione strategica governativa (Deraniyagala, 2001; Marangos, 2008).

Declinato nella prospettiva sudest-asiatica e con riferimento alla *Middle-Income Trap*, l'approccio della WB tende a promuovere un'operazione volta a “*blaming the losers*”, attribuendo gran parte delle responsabilità della mancata trasformazione strutturale ai ritardi dei governi nell'implementazione delle riforme, alle carenze dei sistemi istituzionali ed educativi e all'assenza di dinamismo delle società civili locali (Saad-Filho, 2010; Masina, 2013). In questo contesto, la nuova formulazione del *Post Washington Consensus* – per lo più incentrata sull'accumulazione dei *growth fundamentals* - sottovaluta due importanti aspetti del problema: in primo luogo, non tiene conto dell'esistenza di equilibri produttivi regionali e internazionali fortemente asimmetrici e gerarchizzati che spesso agiscono da *external constraints* restringendo notevolmente i margini per i processi di *catching-up* dei *latecomers* (Machado, 1999; Yun, 2003; Angelino e Masina, 2014); in secondo luogo, non attribuisce la dovuta rilevanza agli effetti dinamici e di cambiamento strutturale innestati da politiche industriali di tipo selettivo, laddove realizzate in modo coerente ed organico (Wade, 2003; Di Maio, 2009; Rodrik, 2013; Lo e Wu, 2014). A tal proposito, è opportuno constatare come l'aggravarsi della Grande Recessione di inizio anni Dieci e la conclamata inefficacia delle misure convenzionali di sostegno all'industria abbiano stimolato un graduale ripensamento dei canoni di intervento dello stato nell'economia nel contesto di quella che è stata definita una *Industrial Policy Resurgence* (Mazzucato, 2011; Aghion et al., 2012; Chang et al., 2013; Stiglitz e Lin, 2013). Tale riflessione, sviluppatasi al di fuori delle istituzioni di Washington, si fonda sull'opinione che le forze di mercato da sole non bastino a creare nuove tecnologie e nuovi mercati. In quest'ottica, la logica sottesa ad una nuova forma di interventismo statale in termini di politica industriale sarebbe quella di promuovere l'efficienza dinamica rispetto a quella statica: puntare cioè sullo sviluppo di imprese e settori che siano caratterizzati da forti processi di apprendimento e dalla capacità di diffondere

conoscenza al resto del sistema economico (Viesti e Prota, 2014; Lucchese et al., 2016). In una simile ottica, la presenza di una solida base manifatturiera nei paesi in via di sviluppo si configura come un elemento decisivo per completare i processi di trasformazione produttiva favorendo il progresso tecnologico, aumentando la produttività e creando domanda per una vasta gamma di servizi ad alta intensità di conoscenza.

In questo contesto, vale la pena riproporre alcuni spunti teorici emersi dal confronto accademico intercorso tra due autorevoli studiosi del calibro di Justin Lin e Ha-Joon Chang sui rapporti tra politica industriale e specializzazione produttiva (Lin, Chang, 2009). Nello specifico, il tema principale del confronto è se le politiche per incoraggiare l'industrializzazione e l'*upgrading* debbano conformarsi alle dotazioni di un paese in termini di vantaggio competitivo oppure provare a scalare delle posizioni nelle catene del valore incentivando le produzioni in settori a più alto contenuto tecnologico. Secondo Lin, le politiche industriali dei paesi in via di sviluppo dovrebbero limitarsi a predisporre dei *facilitating states* a supporto del settore privato assecondando le aree di vantaggio comparato del paese. In questo senso, in parziale discontinuità con le conclusioni della World Bank menzionate in precedenza, egli riconosce un ruolo positivo alle politiche industriali dei governi nella promozione dell'*industrial upgrading*, soprattutto se tese alla prevenzione dei fallimenti del mercato relativi alle *information externalities*, necessarie per le innovazioni economiche, e ai *coordination problems*. Nella concezione delineata da Lin, l'*optimal industrial structure* di un paese è sostanzialmente endogena rispetto alla sua struttura di dotazioni in termini di lavoro, *skills*, capitale e risorse naturali. In questa logica, la trasformazione della struttura industriale richiederebbe in primo luogo un *upgrading* della struttura di dotazioni, ed in questa prospettiva il governo avrebbe la funzione di assecondare una dinamica di specializzazione endogena (Lin, Chang, 2009; p. 486). Facendo riferimento all'esperienza di successo delle NIEs nordest-asiatiche, Lin sostiene che le imprese delle economie emergenti dovrebbero tendere ad acquisire tecnologie ed entrare in settori appropriati rispetto alla loro struttura produttiva e al loro stadio di sviluppo piuttosto che cercare di raggiungere autonomamente la frontiera con interventi protezionistici e selettivi. In questo senso, Lin analizza in chiave critica un approccio che definisce come *comparative advantage defying*, fondato cioè sulla distorsione dei *market signals* e sul trasferimento di risorse dai settori competitivi a

quelli non competitivi, sottolineandone gli alti costi sia in termini finanziari e di governance che in termini di lentezza nello generare settori competitivi a livello internazionale che generino dei surplus a livello macroeconomico e sociale. Dall'altro lato, Chang si discosta dall'analisi di Lin sostenendo che i processi di sviluppo richiedano l'acquisizione di *industry-specific technological capabilities* e dimostrando – prendendo ad esempio il medesimo schema di *upgrading* est-asiatico – come l'accumulazione di queste ultime sia avvenuta attraverso esperienze produttive concrete nella forma di “*collective knowledge' embodied in organisational routines and institutional memories*” (Lin, Chang, 2009; p. 491). In quest'ottica, Chang assume che, anche in presenza di capitale fisico, umano e di discreti livelli di tecnologia acquisita, un paese in ritardo non sarebbe in grado di affrontare la competizione internazionale in settori ad alto grado di sofisticazione senza prima aver realizzato un processo di apprendimento e di assorbimento delle *technological capability* necessarie a produrre e ad esportare. In questo contesto, data la natura non lineare dei processi di accumulazione dei fattori e di *capability building* tecnologico, non sarebbe possibile per un'economia arretrata accumulare capacità produttiva in nuovi settori senza uscire fuori dalla logica della specializzazione sui vantaggi comparati.

In questo senso, la scarsa plausibilità delle assunzioni della teoria generale del commercio – in primis della perfetta mobilità dei fattori produttivi – tenderebbero a rendere le visioni ad essa ispirate poco attendibili nel descrivere le dinamiche di sviluppo produttivo e tecnologico nel lungo periodo. In particolare, la debolezza o addirittura l'inesistenza di meccanismi di compensazione conseguenti ai processi di liberalizzazione commerciale avrebbe fatto sì che le strategie di sviluppo fondate sulla specializzazione nei vantaggi comparati si fossero rivelate di scarso impatto o, in molti casi, fallimentari (*Ibidem*). Da qui, secondo Chang, deriverebbe la necessità di promuovere meccanismi di protezione e di sussidio per le *infant industries* e di diffondere una serie di incentivi – legati all'utilizzo della “mano visibile” - per direzionare la trasformazione strutturale verso obiettivi di cambiamento sociale.

Il dibattito tra Lin e Chang si configura come un punto di partenza per un'ulteriore evoluzione degli schemi interpretativi partoriti nell'ambito del *Post Washington Consensus*. Le rigide contrapposizioni sulle funzioni della politica industriale – retaggio dei decenni precedenti – si attenuano lasciando, dunque, il passo ad un

approccio più “laico” sul tema, che si sofferma sulla pluralità di interventi a disposizione dei governi relativizzando, in parte, la preponderanza precedentemente attribuita all’aspetto istituzionale. In questo senso, a partire dalla seconda decade degli anni Duemila è possibile registrare una serie di tendenze nel dibattito sui temi dello sviluppo e della convergenza.

In primo luogo, la prospettiva di analisi si concentra su approcci che tengono conto di fattori dinamici, legati al cambiamento strutturale e al mutamento sociale; in questo conteso si attribuisce una rinnovata centralità alle policy, intese in chiave trasformativa, e si concepisce una marcata estensione dello *scope* dell’intervento statale. Di pari passo, si registra la diffusione di definizioni più ampie di politica industriale o, più propriamente di politiche per lo sviluppo industriale che, uscendo fuori dalle tradizionali schematizzazioni, arrivano a designare “*any type of intervention or government policy that attempts to improve the business environment or to alter the structure of economic activity toward sectors, technologies or tasks that are expected to offer better prospects for economic growth or societal welfare than would occur in the absence of such intervention*” (Warwick, 2013; p. 15) o, in una prospettiva ancora più estesa “*the set of all government interventions on production dynamics driven by national societal goals that are based on a clear understanding of the relationships between goals, targets and tools*” (Di Tommaso e Schweitzer, 2013, p. 3).

In secondo luogo, diventa sempre più frequente la distinzione tra politiche industriali funzionali (oppure orizzontali) e selettive (oppure verticali) (Weiss, 2011). La prima tipologia di politiche è motivata dai fallimenti del mercato e dalle asimmetrie informative ed è associata a quegli interventi i cui benefici ricadono sull’intero sistema economico, senza dunque favorire settori particolari o “selezionare vincitori” (Stiglitz, Lin e Monga, 2013; Onida, 2013). In questa prospettiva, lo stato interviene in maniera complementare rispetto al mercato nell’offerta di servizi finanziari, educativi, infrastrutturali, nel sostegno al welfare, nel supporto all’imprenditorialità e nella promozione di incentivi diretti all’attività innovativa. Dall’altro lato, le politiche di natura selettiva identificano dei settori strategici il cui supporto diretto è ritenuto fondamentale ai fini della crescita economica o della protezione sociale. In questo senso, i documenti di pianificazione governativi prevedono esplicitamente la selezione

delle industrie e/o delle singole aziende beneficiarie dei sussidi o degli incentivi (Aghion et al., 2011; Chang, 2013; Di Tommaso et al., 2013).

In terzo luogo, il rilancio di un dibattito accademico incentrato sui temi dell'interventismo governativo e della pianificazione industriale come strumenti per sostenere il decollo industriale, la convergenza ed il cambiamento strutturale dell'economia incrocia una serie di interpretazioni che mettono al centro la specificità del modello di sviluppo asiatico in una chiave di lettura del tutto esterna rispetto al *Post-Washington Consensus* (Wade, 2012; Chang, 2013, Lee Keun, 2013; Di Tommaso et al., 2013; Barbieri et al., 2016). In questa prospettiva, la lettura sviluppatista del successo asiatico viene riattualizzata in riferimento alle esperienze di *latecomers* della regione come Cina e Vietnam (Nolan, 2001; Masina, 2013; Di Tommaso et al., 2013). In questo contesto, si sottolinea come interventi selettivi di politica industriale, laddove adottati in modalità simili a quelle prescritte da Rodrik – ovvero seguendo i principi del *carrot and stick* - abbiano garantito la stabilità del sistema produttivo e processi di *upgrading* tecnologico determinanti per uscire dalla *Middle-Income Trap* (Nolan, 2001; Woo, 2012; Di Tommaso, Angelino, 2015). In una simile ottica, si fa riferimento all'utilizzo dello strumento della pianificazione manifatturiera e, nello specifico dei piani quinquennali e di masterplan settoriali, così come di politiche di *big push* e di investimento complementare, di regolamentazione degli IDE in entrata, di sostegno alle economie di scala, di regolazione del contenuto tecnologico importato, di formazione obbligatoria della manodopera nelle grandi aziende, di promozione delle esportazioni, di partecipazione diretta nell'ambito di *venture capitals* di aziende hi-tech, di politiche di clustering e di specializzazione territoriale e così via (Chang, 2013; Barbieri et al., 2013).

Nonostante le suddette tendenze emerse nel dibattito sullo sviluppo negli ultimi anni, le istituzioni di Washington e la pubblicistica *mainstream* appaiono tuttavia ancora piuttosto reticenti nel fare propri tali orientamenti, mostrando scetticismo nei confronti del ricorso a misure selettive e concentrando il focus prescrittivo sulle *market-stimulating policies* (Lall e Teubal, 1998; WB, 2013; WB-MPI, 2016). Peraltro, la “conversione” interventista di molti *policy makers* occidentali, tra cui lo stesso Tesoro degli Stati Uniti (Di Tommaso, Schweitzer, 2013; Di Tommaso e Tassinari, 2017), induce a non escludere che, in futuro, parte di tali istanze possano essere parzialmente

inglobate anche dalle istituzioni di Washington, come già avvenuto più volte nel passato. Da un altro punto di osservazione, invece, l'affermazione economica e politica di attori significativi del continente asiatico, Cina in primis, sembra essere sempre di più accompagnata dalla proiezione di un modello prescrittivo fondato sull'aderenza ad uno schema di sviluppo autoctono alternativo a quello del *Post-Washington Consensus*. In quest'ottica, vi è chi negli ultimi anni ha usato le categorie di *Beijing Consensus* (Ramo, 2004) e di *China Model* (Kennedy, 2010; Huang, 2010) per descrivere l'attivismo cinese nella promozione di una serie di misure di sostegno a diversi paesi in via di sviluppo. In particolare, gli incentivi proposti da Pechino sarebbero ispirati da una logica neo-sviluppista alternativa rispetto agli schemi tradizionali di World Bank ed International Monetary Fund, meno incentrata sul rispetto dei parametri di stabilità finanziaria e sugli strumenti di condizionalità e più rivolta ai temi dell'industria e delle infrastrutture attraverso un approccio più interventista ed esplicitamente selettivo (Gabusi, 2017b; Horesh e Lim, 2017).

In questa prospettiva, la sfida egemonica cinese si gioca soprattutto nello scenario sudest-asiatico, dove l'*engagement* politico e commerciale dei governi locali diventa cruciale per acquisire una posizione di leadership in uno spazio economico tra i più vasti al mondo. In questo senso, a qualche decennio di distanza la Cina sembra ripercorrere, seppure con modalità ed in contesti differenti, i propositi egemonici che la potenza giapponese aveva covato all'apice del suo processo di sviluppo, agli inizi degli anni Novanta. In un simile macro-scenario, le dinamiche di crescita economica, le scelte di policy e le strategie di posizionamento geopolitico del Vietnam, il paese più importante del Sudest-asiatico continentale in termini di dimensioni e sicuramente quello più dinamico sul piano delle performance economiche, costituiscono dei fattori di estrema rilevanza per interpretare l'evoluzione degli equilibri produttivi regionali e globali.

CAPITOLO DUE: TRANSIZIONE ECONOMICA E POLITICA INDUSTRIALE IN VIETNAM

2.1 INTRODUZIONE

Nel corso delle ultime tre decadi il Vietnam ha fatto registrare un sostenuto processo di crescita economica accompagnato da un marcato cambiamento della sua struttura produttiva e da una serie di trasformazioni sociali. Di pari passo, il paese si è reso protagonista di una graduale transizione verso un'economia di mercato abbandonando gli assetti allocativi preesistenti fondati sulla centralizzazione amministrativa (Fforde e de Vlyer, 1996).

Il processo di industrializzazione e di *catching up* sperimentato dall'economia vietnamita è comunemente associato al lancio di un programma di riforme noto come *Doi Moi*.

Tale programma fu il frutto di una svolta politica in senso riformista, avvenuta nel 1986 in seguito al Sesto Congresso del CPV (*Communist Party of Vietnam*), che vide il governo vietnamita discostarsi dall'ortodossia statalista di stampo sovietico convergendo su modelli regolatori e istituzionali *market-oriented*. In quest'ottica, l'evoluzione della politica economica vietnamita tendeva ad avvicinarsi sempre di più allo scenario neoliberaista che caratterizzava le maggiori economie industrializzate occidentali, tra cui gli USA e le nazioni europee (Saad Filho e Johnson, 2004; Serra e Stiglitz, 2008; Di Tommaso, Schweitzer 2013; Tassinari, 2014), i paesi del Sud-est asiatico e la Cina successivamente alla svolta della «porta aperta» impressa da Deng Xiaoping nei primi anni Novanta (Jomo, 1997; Robinson ed Hewison, 2005; Harvey, 2005).

Nello specifico, le riforme promosse aderivano alle prescrizioni di liberalizzazione ed apertura dei mercati affini alle politiche dal *Washington Consensus*, eliminando il monopolio statale sul commercio estero, dotando le *SOEs* (*State-Owned Enterprises*) di una maggiore autonomia manageriale e consentendo lo sviluppo di attività produttive private di piccola scala (Kokko, 1998; Griffin, 1998; Masina, 2006; Beresford, 2008).

Su questa scia, pur autodefinendosi come una *socialist market economy* e perseguendo formalmente gli obiettivi di sviluppo attraverso lo strumento della pianificazione, nel corso degli anni Novanta il Vietnam subordinava sempre di più le sue scelte strategiche alle pressioni competitive derivanti dall'integrazione nel sistema di commercio internazionale e dai nuovi equilibri nella divisione della produzione regionale (Masina, 2006, pp. 64-73). In questo contesto, le imprese statali vedevano progressivamente ridursi la loro quota nella produzione totale lasciando spazio al settore privato locale ed al capitale straniero.

Di pari passo, l'attività di pianificazione pubblica tendeva ad essere relegata ad una serie di comparti industriali (industria chimica, prodotti metallici, cemento, vetro, motoveicoli), che risultando funzionali al controllo delle leve del *policy making*, rimanevano sotto stretta supervisione del partito e venivano protetti con politiche di *import substitution* e barriere non tariffarie (Statistical Publishing House, 2000; Athukorala, 2006).

A partire dalla metà degli anni Novanta, il paese incrementò la sua presenza nello scenario produttivo internazionale attraverso ulteriori riforme di liberalizzazione dei mercati interni ed accordi internazionali che stimolarono un notevole afflusso di capitali esteri ed un'espansione dei traffici commerciali. In particolare, nel 1995 l'ingresso nell'ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*) fotografava la crescente interazione economica del Vietnam con gli altri attori del contesto regionale. Tale processo di apertura commerciale innescava processi di diversificazione economica ed un'intensificazione dei legami produttivi transnazionali di cui beneficiò soprattutto il settore manifatturiero che nel giro di pochi anni vide un netto incremento sia nei volumi prodotti che nella quota complessiva sull'output (Masina, 2012).

Sul finire del decennio, la crisi asiatica del 1997-98 produceva una riformulazione degli equilibri produttivi nella regione (Jomo, 2001, 2003; Bianchi *et al.*, 2000) orchestrata, in particolare, dalle mutate strategie riallocative delle multinazionali occidentali, giapponesi, taiwanesi e sudcoreane (Borras *et al.*, 2000; Bianchi *et al.*, 2000; Felker, 2003). Nella nuova configurazione, paesi di recente industrializzazione come il Vietnam, in virtù del basso costo della manodopera e degli scarsi vincoli sociali e ambientali, assunsero il ruolo di *manufacturing hub* per l'esportazione di prodotti manifatturieri incanalando ondate di investimenti diretti esteri destinati ad

attività a basso contenuto di valore aggiunto (Leproux, Brooks 2004; Masina, 2012, p. 15; Anwar, Nguyen 2013). In seguito a tali dinamiche, nel giro di pochi anni il Vietnam vide radicalmente modificarsi sia la sua geografia della produzione – concentratasi prevalentemente in prossimità delle aree urbane di Hanoi ed Ho Chi Min city - che la sua specializzazione produttiva – improntata alla realizzazione di *low-end products* per i mercati esteri.

Nei primi anni Duemila il governo vietnamita mise in atto una serie di riforme fiscali tese a creare un clima positivo per gli investimenti privati promuovendo, al contempo, un piano di rimozione delle barriere tariffarie in linea con i criteri di adesione al WTO (Athukorala, 2006, p. 161). A tal proposito, il governo si fece promotore di misure volte alla semplificazione delle procedure burocratiche legate all'attività di impresa e tese all'omologazione del regime tributario tra imprese di proprietà pubblica e privata (Perkins, Vu Thanh Tu Anh, 2007, p.19; Thanh, Duong 2011, pp. 112-113). Il processo di riforma fu poi ulteriormente implementato fino alle recenti *Law on Enterprises* («The New Law») e *Law on Investment*, entrate in vigore nel Luglio 2015, che incentivano l'attrazione del capitale straniero rendendo più flessibili le regole di governance aziendale e riducendo il numero di settori soggetti a restrizioni nell'*ownership* straniera (Clifford Chance, 2015; Vietnam Briefing Dezan Shira & Associates, 2015).

A tali mutamenti del quadro normativo ha fatto da sfondo un approccio multiforme di *policy making* da parte del governo vietnamita che, in alcune fasi, ha assecondato l'espansione dei mercati mentre in altre circostanze ha prediletto uno schema interventista mantenendo un forte potere di controllo sulla regolamentazione di comparti industriali strategici. Da simili dinamiche è risultato un modello di sviluppo industriale dalle caratteristiche distintive che, se da un lato può essere associato alla parabola di internazionalizzazione cinese, soprattutto in virtù dell'approccio gradualista e del ricorso a forme di economia mista, dall'altro, fa pensare ad uno schema originale che merita di essere investigato nei suoi tratti peculiari al fine di ricostruire un'interpretazione articolata dei progressi fin qui raggiunti e di comprenderne ulteriori evoluzioni.

In una simile prospettiva, nel secondo paragrafo di questo capitolo ci si focalizzerà sull'evoluzione delle dinamiche storiche che hanno accompagnato il processo di

industrializzazione del paese sud-est-asiatico, rintracciando i principali crocevia economici che hanno delineato la traiettoria di sviluppo industriale del Vietnam e ripercorrendo tre fasi storiche significative per il processo di trasformazione produttiva del paese, ovvero il periodo di centralizzazione socialista successivo alla riunificazione del paese (1976-1985), gli anni di transizione seguiti alla riforma del *Doi Moi* (1986-anni Novanta) e la fase di riposizionamento competitivo che va dall'inizio degli anni Duemila ad oggi, passando per l'accesso al WTO del 2007. Dopo aver analizzato gli snodi cruciali del processo di transizione vietnamita, nel terzo paragrafo si proverà ad individuare una categorizzazione tra due approcci alternativi di policy implementati dal governo vietnamita nell'ambito della sua strategia di riposizionamento competitivo analizzando, da un lato, le principali direttrici di una strategia di crescita che abbiamo definito come “*market-stimulating*” e, dall'altro, le linee guida di un'altra tipologia di approccio più interventista e selettivo. In questa prospettiva, dopo una iniziale contestualizzazione teorica dei due approcci, si provvederà a delineare una breve rassegna dei principali provvedimenti governativi a sostegno dell'uno e dell'altro modello di sviluppo industriale.

2.2 UNA BREVE STORIA ECONOMICA DEL VIETNAM DALLA RIUNIFICAZIONE AD OGGI

2.2.1 La pianificazione del dopoguerra (1976-1986)

Nel 1975, in seguito alla caduta di Saigon, il Vietnam tornò ad essere un paese unito dopo due decenni di guerra. Il controllo dell'intero territorio vietnamita passò quindi al governo comunista di Hanoi. Nel corso della guerra (1955-1975), il governo comunista di Hanoi aveva avviato un processo di industrializzazione secondo i canoni del modello sovietico. Una serie di riforme fondiarie abolirono la produzione privata e portarono alla collettivizzazione del settore agricolo i cui surplus vennero impiegati nello sforzo di industrializzazione. Di pari passo, tutte le attività di supporto tecnico e di ricerca scientifica finanziate dallo stato venivano dirette allo sviluppo dell'industria pesante. Il settore industriale era interamente gestito dalle *SOEs* che, a loro volta, rispondevano direttamente alle linee di politica industriale imposte dalla pianificazione ministeriale.

Nel 1961 il governo di Hanoi lanciò il primo *Five-Year Plan* (1961-65) teso a sviluppare le *heavy industries* con particolare riferimento all'industria siderurgica e

meccanica. Il piano si proponeva di raggiungere l'autosufficienza in una serie di settori ritenuti strategici per l'autosufficienza produttiva del paese e per il rafforzamento della sua dotazione militare. Tale approccio *comparative advantage-defying*, anche per via di numerose difficoltà nell'implementazione, portò ad una serie di squilibri connessi alla carenza di beni di consumo e di input industriali. Nello stesso tempo, a partire dal 1964, i bombardamenti americani sul territorio vietnamita frenarono la crescita dell'output ostacolando l'espansione su larga scala dei siti produttivi ed impedendo l'utilizzo dei principali impianti infrastrutturali. Nello stesso tempo, il massiccio impiego della popolazione civile vietnamita nelle operazioni di guerra generò un'endemica carenza di manodopera che costituì un vincolo strutturale alla crescita dell'industria in quegli anni.

La riunificazione del 1976 rappresentava, quindi, per il governo di Hanoi la prima occasione per intraprendere un processo di sviluppo autonomo ed unitario. Nell'immediato dopoguerra il Vietnam si trovava di fronte a tre sfide fondamentali: la ricostruzione della struttura industriale e del sistema infrastrutturale; l'adozione e l'estensione del sistema di pianificazione centralizzato all'intero paese; il proseguimento della strategia di industrializzazione che era stata avviata con il primo piano quinquennale (Nguyen et al., 2014; p. 10).

In un simile contesto, il governo vietnamita tese a dare continuità al modello di sviluppo già avviato nel Nord del paese includendo nelle strategie di industrializzazione anche l'apporto dato dai territori meridionali del paese che, pur avendo una popolazione equivalente a quella del Nord, offrivano circa il doppio della superficie coltivabile. In questa prospettiva, il governo si proponeva di impiegare le risorse agricole del Delta del Mekong e delle Central Highlands per alimentare le aree urbane e sostenere l'espansione del settore industriale (Fforde, 2007; p. 17).

Il meccanismo prevalente attraverso cui si attualizzò il processo di integrazione economica del Vietnam fu, ancora una volta, quella della pianificazione centralizzata. Ai territori del Sud, caratterizzati in precedenza da sistemi di governance economica più decentralizzati ed orientati al mercato, furono infatti estesi gli schemi di amministrazione propri del modello socialista, basati sull'abolizione dell'attività imprenditoriale privata, la chiusura dei traffici commerciali con l'estero e l'assenza di un sistema di mercato di definizione dei prezzi.

Il secondo *Five-Year Plan* (1976-1980), il primo rivolto all'intera nazione, introduceva degli obiettivi molto ambiziosi in termini di crescita dell'industria (16-18%), dell'agricoltura (8-10%) e del reddito nazionale (13-14%) (Kimura, 1987; pp. 164-165). Alle contingenze legate alla ricostruzione e all'integrazione del paese, il documento affiancava l'intento di costruire nel giro di venti anni le basi materiali e tecniche per realizzare pienamente il comunismo. In quest'ottica, nell'ambito della costruzione di una via vietnamita al socialismo, il ruolo del partito nella guida dei processi economici veniva considerato di centrale importanza al fine di completare il percorso di industrializzazione evitando il ricorso al passaggio storico dell'accumulazione capitalistica. Il settore agricolo e quello industriale venivano, quindi, sostenuti in chiave contestuale ed integrata nella convinzione che lo sviluppo dell'uno avrebbe anche intensificato la crescita dell'altro. Il focus prioritario del piano in termini di investimenti e sussidi continuava, tuttavia, a rivolgersi allo sviluppo dell'industria pesante.

I risultati del secondo piano quinquennale e delle politiche di collettivizzazione di fine anni Settanta si rivelarono, tuttavia, molto carenti. La crescita del reddito nazionale negli anni del piano si limitò, infatti, al 3.8% con un tasso di crescita della popolazione di circa il 2.4% annuo (Fforde, 2007; p. 18), mentre l'output industriale aumentò dello 0.6% e la produzione agricola dell'1.9% (Kimura, 1987; p. 165).

Secondo una visione prevalente nella letteratura, le cause dello stallo economico che fecero da sfondo a questa prima fase del processo di industrializzazione erano legate alle inefficienze generate dal sistema centralizzato di allocazione delle risorse che portava ad un sotto-utilizzo del capitale industriale (Vu Tuan Anh, 1985; Fforde, 2007). In particolare, nell'arco del quinquennio 1976-1980 si osservò in Vietnam un raddoppio dello stock di capitale fisso che non fece, tuttavia, registrare una crescita sostanziale in termini di output. Il divario tra l'output potenziale e quello reale era generato non solo dai vincoli di natura finanziaria e tecnologica che caratterizzavano la ripresa del paese ma anche dalla scarsa propensione del sistema produttivo a soddisfare le esigenze della domanda interna, dalle incapacità gestionali delle imprese statali e da una forte e persistente dipendenza esterna nell'approvvigionamento di input produttivi. Dall'altro lato, la prima fase del processo di industrializzazione vietnamita non beneficiava del contributo del cambiamento strutturale per il fatto che i settori

capital-intensive dell'industria pesante crescevano a ritmi superiori dell'industria dei beni di consumo assorbendo quantità limitate di manodopera, mentre l'aumento di produttività del settore agricolo risultava essere inferiore rispetto all'industria (Vu Tuan Anh, 1985; p. 36).

In un simile contesto, gli schemi di governance economica imposti dal governo di Hanoi tendevano ad interagire con le dinamiche socio-economiche risultanti da meccanismi allocativi di natura alternativa che, operando su base autonoma in base ad incentivi *pro-market* o *pro-state*, finivano per condizionare gli esiti delle politiche industriali (Fforde, 2007; p. 20).

A tal proposito, Fforde osserva per il periodo 1979-1981 una serie di dinamiche in alcuni settori che sembrano essere fortemente discontinue rispetto a quanto auspicato nel secondo piano quinquennale. In primo luogo, nel 1980 un gruppo di settori (materiali da costruzione, legno, porcellana, vetro, carta) faceva registrare una netta crescita dell'output complessivo (15.6%) – accompagnata da una riduzione dei tassi di impiego - in controtendenza rispetto al consistente calo della produzione industriale complessiva (-9.6%), per poi subire un declino nell'anno seguente mentre l'output del complesso dell'industria faceva osservare una ripresa generalizzata (*Ibidem*). In secondo luogo, nel 1980 aumentò il numero di lavoratori specializzati nei sei settori dell'industria artigianale di piccola scala mentre l'impiego dei lavoratori statali nelle stesse industrie declinava. Successivamente, nel 1981, si registrò un declino dei lavoratori specializzati in tutti i settori dell'industria di piccola scala contestualmente ad un picco di lavoratori specializzati nell'industria alimentare che avveniva in concomitanza con un balzo del 40.6% della cosiddetta *subsidiary economy* delle cooperative agricole. Sempre nel 1981, dopo una serie di fluttuazioni nei due anni precedenti, il valore complessivo della produzione industriale gestita a livello regionale raggiungeva il suo massimo storico mentre la produzione industriale legata allo stato centrale subiva un calo del 35% rispetto al suo picco del 1978 (Fforde, 2007; p. 21). Infine, la quota di spesa familiare dei lavoratori statali in prodotti alimentari offerti dallo stato si ridusse drasticamente tra il 1979 ed il 1981, in coincidenza con una crescente inflazione.

Il sistema di pianificazione centrale aveva, dunque, generato un sistema di allocazione delle risorse sub-ottimale che drenava risorse dall'agricoltura e da altri settori

dell'industria leggera per dirottarli verso l'accumulazione di stock di capitale industriale non impiegato. In questo contesto, i crescenti spostamenti delle risorse verso settori non incentivati – o addirittura banditi dallo stato - fotografavano una pressione, da parte degli agenti economici e sociali, a favore di un'estensione delle attività economiche collocate al di fuori della sfera pubblica. Da questa prospettiva, è possibile interpretare le complesse relazioni stato-mercato proprie del processo di transizione vietnamita che – lungi dall'essere meramente la risultante di dinamiche transnazionali o da svolte politiche interne – evidenziano anche rilevanti componenti di natura endogena (Fforde, 2007).

In quest'ottica, il Sesto Plenum del Quarto Comitato Centrale del VCP (Partito Comunista Vietnamita), tenutosi nell'Agosto del 1979, sembrava parzialmente cogliere le esigenze di diversificazione ed i segnali di *commercial renaissance* evidenziati dal sistema produttivo vietnamita. Per rispondere allo stallo economico generato dal secondo piano quinquennale furono, infatti, adottate una serie di decisioni che *de facto* costituirono i pilastri normativi del processo di transizione vietnamita (Fforde e de Vylder, 1996; p. 126). Tali orientamenti arrivarono a concepire per la prima volta misure non aderenti ai canoni dell'ortodossia marxista-leninista introducendo elementi di flessibilità al fine di rivitalizzare l'economia. In particolare, nel Gennaio del 1981, fu introdotto un sistema di contratti nel settore agricolo che anticipò il processo di decollettivizzazione della produzione attraverso la legalizzazione di un sistema di produzione agricolo su base familiare, con le piccole imprese familiari che agivano da subfornitori per le aziende statali le quali, a loro volta, mantenevano il controllo sull'offerta di input e la commercializzazione (Masina, 2006; p. 57). Di pari passo, negli stessi anni le *SOEs* furono autorizzate ad operare nei mercati nazionali.

Il sistema attraverso cui tale partecipazione fu permessa prendeva il nome di *Three Plan System* (simile al *Dual-Pricing System* cinese) introdotto nel Gennaio del 1981. Tale meccanismo articolava l'attività delle imprese nell'ambito di tre tipologie di operazioni: in primo luogo, confermava il ruolo prioritario della pianificazione, alla quale tutte le aziende del paese dovevano conformarsi seguendo le direttive statali sull'utilizzo degli input e fornendo allo stato l'output ai prezzi imposti (*First Plan*); parallelamente, si rendeva possibile la vendita di output addizionale sui mercati

(*Second Plan*) e produrre o commercializzare prodotti minori che erano il risultato della diversificazione produttiva (*Third Plan*) (Masina, 2006; p. 58). In questo modo, si dava vita ad un modello ibrido in cui l'attività di pianificazione coesisteva con le transazioni autonome degli agenti che cominciavano ad operare in base a delle logiche di mercato.

Nei primi anni Ottanta, il processo di transizione dall'economia pianificata al sistema di mercato non fu lineare. Il *Three Plan System* scatenò, infatti, una serie di reazioni in seno all'ala più ortodossa del partito comunista vietnamita e fu seguito da una serie di provvedimenti che andavano nella direzione opposta, ovvero verso una ricentralizzazione della governance del sistema economico. In questo contesto, il Quinto Congresso del Partito Comunista Vietnamita del 1982 risolse le tensioni interne giungendo ad un compromesso in cui si ipotizzava la necessità di un periodo di transizione che, attraverso il ricorso a limitati strumenti di mercato, generasse le precondizioni per la creazione di un surplus economico domestico necessario per la costruzione di un'economia socialista (Fforde, 2007; p. 33). Nel Luglio del 1982, il governo introdusse nuove restrizioni commerciali che incrementavano la discrezionalità di Hanoi nella concessione dei permessi per le attività commerciali, penalizzando soprattutto l'espansione orientata all'export delle aziende localizzate nella regione di Ho Chi Min city. Un secondo decreto, dell'Agosto 1982, si rivolgeva alla gestione delle SOEs aumentando le attività di controllo governativo sulle "*unplanned relations*" che queste ultime intrattenevano con fornitori e clienti mentre, sempre negli stessi mesi, un ulteriore decreto si proponeva di "*centralize sources of goods in the hands of the state, get rid of methods of production and business that followed the unorganized market and distribute profits in a way that ensures the state's supply of funds*" (Cong Bao, 1986; p. 382). La tendenza verso la ricentralizzazione riguardava anche il settore agricolo con un nuovo impulso agli sforzi di collettivizzazione agricola della regione del Mekong. In parallelo, da più parti all'interno del partito e dei media locali, si invocava un più rigido controllo da parte dello stato sull'offerta di moneta e sui prezzi imputando all'anarchia dei mercati la crescente inflazione (Fforde, 2007; p. 36).

La tendenza alla ricentralizzazione acquisì un ruolo di egemonia all'interno del dibattito interno al partito comunista vietnamita nel 1983 e nel 1984. Sul finire del

1984, tale trend cominciò ad esaurire il suo impeto. I provvedimenti statali finalizzati alla ricentralizzazione, infatti, si dimostrarono inefficaci nell'evitare che si instaurassero comunque dei legami tra SOEs ed agenti privati nei contratti di fornitura e vendita.

Nel 1985, una serie di condizioni fece virare il *policy-making* governativo definitivamente verso la rotta della transizione. La persistenza di un sistema misto aveva, infatti, portato alla luce una serie di squilibri produttivi e territoriali. Le contraddizioni di tale sistema, con una parte dell'economia governata sui principi di mercato, e caratterizzata da prezzi flessibili, e la restante parte basata su una logica di controllo e di dipendenza dai sussidi generarono una serie di distorsioni economiche e di tensioni politiche.

I ritmi di crescita economica ricominciarono a rallentare generando una pericolosa diminuzione delle quantità di consumo pro capite. In parallelo, l'inflazione aumentava, accentuata dal sistema duale di prezzi. In questo contesto, nel 1985, il governo di Hanoi promosse la *Price-Wage-Money-Currency reform* che provava a ristabilire la stabilità macroeconomica attraverso una serie di misure combinate tese a riformare la valuta, sostenere i prezzi statali ed alzare i salari ottenendo, tuttavia, scarsi risultati. Di pari passo, nell'Estate del 1985, il governo locale di Ho Chi Min city diede impulso alle sue istanze autonomiste introducendo una serie di misure sperimentali indipendentemente dalle autorità centrali.

In questo contesto, a partire dal 1986 si registrò un netto cambio di rotta all'interno del partito rispetto al tema dell'autonomia delle *SOEs*, in posizione dialettica rispetto agli organi statali che mantennero posizioni dirigiste. Tale inversione, che portò all'ascesa della componente riformista del partito, si manifestò anche grazie ad un cambiamento della sua *constituency* – sempre più espressione delle esigenze di autonomia delle imprese statali - e all'instaurazione di nuovi legami politici e sociali che privilegiavano soluzioni più orientate al mercato (Fforde, 1993).

2.2.2 La svolta del Doi Moi e gli anni Novanta

A partire dal 1986, la traiettoria di sviluppo industriale vietnamita cambiò nettamente registro per via di una serie di riforme che avviarono un graduale processo di marketizzazione del paese, accelerarono la sua integrazione internazionale e

stimolarono la trasformazione strutturale dell'economia. L'arco storico trentennale che va dal 1986 ad oggi può essere suddiviso in quattro sotto-periodi: l'intervallo che va dal 1986 al 1994, che qualcuno ha definito di "imprenditorializzazione del policy making" (Vuong et al., 2011); il periodo dell'integrazione economica e dell'adattamento all'economia di mercato (1995-1999); la fase del boom economico e dell'affermazione di nuovi valori socio-culturali *business-oriented* (2000-2007); il periodo di consolidamento internazionale e di riposizionamento competitivo (2008-oggi). In questo paragrafo ci focalizzeremo sull'evoluzione storica del quindicennio 1986-2000, che copre i primi due periodi. Nel prossimo paragrafo ci soffermeremo, invece, sulle dinamiche verificatesi dai primi anni Duemila ad oggi.

Il punto di partenza del processo di transizione vietnamita è universalmente fatto risalire al Sesto Congresso Nazionale del Partito Comunista Vietnamita, in cui venne lanciata la piattaforma programmatica del *Doi Moi* ("Rinnovamento") che trasformò, nel giro di pochi anni, le relazioni internazionali, la strategia di sviluppo e la struttura socio-economica del paese (Masina, 2006). Ripercorrendo gli eventi della storia economica del paese è possibile identificare almeno tre driver di tale cambiamento di rotta: il primo, di natura congiunturale, è legato agli squilibri economici e ai vincoli di consumo manifestatisi al culmine dei primi dieci anni di *command economy*, il secondo, di tipo endogeno, è relativo ai flussi inter-settoriali delle risorse produttive e degli agenti economici che spingevano crescentemente verso esigenze di apertura e di commercializzazione, il terzo, di natura esogena, si inquadra nel mutato contesto internazionale, ed in particolare nell'ambito delle politiche di apertura e ristrutturazione messe in atto dall'URSS che di certo condizionarono la svolta politica del partito comunista vietnamita.

L'insieme di questi fattori portò ad un mutamento degli equilibri all'interno del partito comunista, con il prevalere di un'agenda riformista. Gli interventi promossi nel corso dei primi anni del *Doi Moi* incrementarono l'autonomia delle SOEs, eliminarono il monopolio statale sul commercio e permisero lo sviluppo di attività commerciali di piccola scala. In questo contesto, i documenti di pianificazione governativi cominciarono ad utilizzare la nozione di "*socialist market economy*", tendendo a concepire la funzione dello stato non più in termini di controllo ma di coordinamento. Le riforme economiche promosse dal governo si concentrarono su diverse aree della

sfera economico-amministrativa. Nel 1987, fu introdotta una nuova regolamentazione relativa alle *SOEs* che distingueva tra imprese operanti in ambiti strategici, nelle quali lo stato doveva continuare a controllare e pianificare la produzione, e le imprese operanti negli altri settori che invece potevano essere gestite in modo più decentralizzato, disponendo autonomamente delle risorse produttive al di fuori dei vincoli imposti dal piano (Fforde e de Vylder, 1996). Negli anni successivi alla riforma, il governo approvò due decreti che disciplinavano lo sviluppo dell'economia familiare regolarizzando la libertà di impresa in attività economiche private per tutti i cittadini. In questo contesto, venivano definiti i meccanismi di registrazione del business e di disciplina fiscale del settore privato. In parallelo, si rese possibile, per le imprese private, acquisire e mantenere la proprietà dei loro mezzi di produzione e consociarsi in *joint-venture* insieme ad imprese statali e cooperative. Di pari passo, veniva consentita l'interazione tra capitale domestico e investimenti esteri (regolati con una legge specifica), mentre le attività commerciali di import ed export venivano gestite da organizzazioni commerciali controllate dallo stato (Masina, 2006; p. 60). Nello stesso periodo fu approvata la *Law on Foreign Investment* che, per la prima volta, incoraggiava l'attività straniera nel paese con una serie di condizioni favorevoli (bassa tassazione sul reddito, aumento delle operazioni consentite e dei settori promossi dal governo) che superavano le restrizioni delle precedente disciplina sull'investimento estero, risalente al 1977.

Il 1988 vide l'adozione di una riforma agraria basata sul *Contract System*, ovvero sulla privatizzazione su base familiare della produzione agricola in cambio del pagamento di un'imposta fiscale sull'output. In questa prospettiva, mentre si decideva di concedere alle famiglie diritti di 15 anni sulle terre da coltivare si tendeva, al contempo, a disincentivare la concentrazione delle rendite limitandone i traffici. In parallelo, si riduceva la rilevanza economica ed amministrativa delle cooperative agricole e si rimuovevano le restrizioni al commercio del grano su base provinciale (Fforde e de Vylder, 1996; p. 157). In seguito, nel 1989, nuove misure ridussero i margini di intervento statale nell'allocazione degli input nel settore agricolo e nell'approvvigionamento di output a prezzi inferiori di quelli di mercato.

Nonostante il programma del *Doi Moi* fosse stato lanciato con lo scopo ben preciso di risollevare l'economia, i primi risultati a due anni dal lancio delle riforme non furono

del tutto soddisfacenti. In particolare, il paese versava in condizioni critiche sul piano degli squilibri macroeconomici (il tasso di inflazione dal 1985 al 1988 viaggiava su percentuali al di sopra dei tre digit) e del deficit di bilancio. A partire dagli inizi del 1989, il governo adottò diverse misure di stabilizzazione tese soprattutto a contenere l'inflazione. Una serie di politiche monetarie restrittive, fondate sul sostegno ai tassi di interesse, incoraggiarono le dinamiche di risparmio di imprese e famiglie ed ebbero l'effetto di aumentare la fiducia nella valuta vietnamita procurando ristoro al sistema finanziario. Nello stesso tempo, gli alti tassi di interesse generarono pressioni finanziarie sulle *SOEs* spingendole a ridurre le loro esposizioni debitorie e spesso a ricorrere alla liquidazione delle scorte (Masina, 2006; p. 62). Le banche, a loro volta, cominciarono a concedere meno facilmente denaro alle *SOEs* adottando tassi di interesse superiori all'inflazione e riducendo, dunque, tale forma di sussidio indiretto per le imprese statali. Infine, un ulteriore apporto al contenimento dell'inflazione fu dato dalla liberalizzazione dei prezzi che ridusse i margini di arbitraggio e di speculazione sui differenziali di prezzo tra i prezzi fissi statali e quelli di mercato (Fforde e de Vylder, 1996; p. 177).

Le riforme portate avanti dal governo vietnamita sul finire degli anni Ottanta si rivelarono generalmente efficaci nello stimolare la crescita e nel garantire la stabilizzazione macroeconomica del paese. Gli equilibri fiscali migliorarono in seguito alla riduzione di una serie di capitoli di spesa pubblica (ad esempio i sussidi diretti alle *SOEs*) e ad un incremento delle entrate dovuto ai commerci con l'estero e ad una razionalizzazione del sistema di tassazione. Di pari passo, la correzione delle distorsioni del sistema bancario nella concessione di denaro alle imprese domestiche ridusse drasticamente l'inflazione i cui tassi, a partire dal 1993, scesero a livelli di un digit. La stabilizzazione fu accompagnata da un processo di crescita economica e di riduzione della povertà, associate rispettivamente ad un aumento degli investimenti privati, domestici e stranieri, all'intensificazione dei flussi commerciali e all'incremento della spesa pubblica nei settori sanitario ed educativo che passò dal 7.5% del totale delle spese correnti del 1988 al 18.6% del 1996 (WB, 1997; p. 16). Dal 1990 al 1995 il paese sperimentò una crescita media del Pil di circa l'8%, mentre il reddito medio pro capite triplicò dai 100 dollari del 1987 ai 300 dollari del 1996 (WB, 1997).

In parallelo, nei primi anni Novanta, si registrarono una serie di mutamenti anche in riferimento alle relazioni esterne del paese. Il collasso del blocco sovietico ridusse, infatti, drasticamente gli aiuti allo sviluppo e i tradizionali mercati di sbocco per le esportazioni mettendo il paese in rischio di isolamento. Questo comportò una riorganizzazione dei rapporti internazionali che prevedeva una normalizzazione delle relazioni con la Cina ed il resto dei paesi asiatici. Tale distensione portò, nel 1992, alla definizione degli accordi per l'ingresso del Vietnam nell'ASEAN che avvenne nel 1995. A partire dal 1993, il paese entrò a far parte del sistema di negoziazione multilaterale regolato dalle istituzioni di Bretton Woods, mentre nel 1995, dopo la revoca dell'embargo statunitense sul paese sud-est-asiatico, vi fu una ripresa formale dei rapporti diplomatici tra Vietnam e USA.

I risultati raggiunti in termini di crescita economica e la progressiva integrazione commerciale misero in luce alcune debolezze strutturali del paese esponendolo ad una serie di vulnerabilità. A tal proposito, occorre osservare che il processo di transizione vietnamita fece osservare una serie di squilibri in primo luogo dovuti al fatto che il rapido passaggio ad un sistema capitalistico era avvenuto in assenza di un mercato per i fattori di produzione (Masina, 2006; p. 62). In questo contesto, il progressivo coinvolgimento del Vietnam nei mercati internazionali e nei sistemi di cooperazione sovranazionali fu accompagnato dalle pressioni degli investitori e dei *donors* internazionali a favore di ulteriori approfondimenti del processo di liberalizzazione al fine di completare la transizione avviata con il *Doi Moi*.

In particolare, da più parti fu sollevato il tema della persistenza di un regime commerciale sostanzialmente protezionista, con distorsioni nell'allocazione degli incentivi ed un'eccessiva presenza dello stato e dell'impresa pubblica (UNDP, 1996). Le restrizioni commerciali messe in atto dal governo, oltre alle alte tariffe, prevedevano una serie di pratiche di chiusura come l'utilizzo di prezzi di riferimento nell'amministrazione doganale, accise e maggiorazioni sulle importazioni, quote e altre restrizioni quantitative, licenze per l'import e controlli valutari (Kokko, 1997). Un simile sistema di incentivi era teso a privilegiare i settori dell'industria pesante penalizzando lo sviluppo della produzione *export-oriented* (anche in seguito all'apprezzamento del tasso di cambio). Nonostante ciò, la dinamica delle importazioni mostrò un andamento crescente - data la dipendenza dell'industria

pesante dalle materie prime, i beni intermedi e i macchinari esterni – facendo registrare consistenti problemi di bilancia commerciale (nel 1995 il deficit della bilancia delle partite correnti si assestava sul 13% del Pil).

Le *SOEs* furono le principali beneficiarie della strategia di *import substitution* messa in atto dal governo. Queste ultime pur essendosi aperte, in alcuni casi, a partnership con il capitale straniero, operavano generalmente in condizioni di inefficienza produttiva dovute al sotto-utilizzo dello stock di capitale accumulato, ad un management non adeguatamente preparato e alla scarsa pressione competitiva esercitata dal sistema economico. La distribuzione dei fondi pubblici era, peraltro, indirizzata ad un esiguo numero di destinatari; secondo un documento del CIEM (*Central Institute for Economic Management*), circa l'80% del budget statale assegnato alle *SOEs* era destinato a sole 300 imprese (Hakkala et al., 2001; p. 4).

Un'altra area che a metà degli anni Novanta esibiva delle carenze significative era il settore bancario, principalmente teso all'attività di sostegno delle imprese pubbliche attraverso massicci finanziamenti e prestiti caratterizzati da uno scarso tasso di ritorni. In questo contesto, l'IMF ravvisava una scarsa regolamentazione delle procedure di finanziamento e l'inefficacia delle pratiche contabili (IMF, 1999). Nel contempo, una parte marginale del credito veniva effettivamente concesso al settore privato.

Infine, un'ulteriore elemento di criticità era costituito dallo sviluppo del settore privato. L'impresa privata domestica era infatti ostacolata da una serie di complessità e di vincoli connessi all'ambiente di business e dalla competizione delle *SOEs*, le quali beneficiavano del sostegno dell'apparato pubblico e dell'accesso privilegiato ai mezzi di produzione. Nel 1995, la quota di Pil del settore privato domestico, escludendo l'impresa agricola e le famiglie, era del 7.5% mentre i settori moderni del manifatturiero rappresentavano solo l'1% (Kokko, 2000). La debolezza del settore privato risultava essere preoccupante soprattutto alla luce dell'inefficienza delle *SOEs* che, nel 1995, pur impiegando una quota minoritaria della forza lavoro complessiva garantivano una parte consistente delle entrate della pubblica amministrazione attraverso le tasse pagate sui loro profitti monopolistici.

La persistenza di tali problemi strutturali dell'economia vietnamita spinse ad un avvicinamento tra il governo ed i *donors* internazionali, in primis World Bank ed

International Monetary Fund. Sulla metà degli anni Novanta, il Vietnam stabilì dei protocolli di intesa con le istituzioni di Washington finalizzati a stabilire un'agenda di riforma e di modernizzazione del paese, espressa nei due *Policy Framework Papers* (PFP, 1994; PFP, 1996). In particolare, la collaborazione tra Vietnam e WB si strutturò in due schemi condizionali di supporto, lo *Structural Adjustment Credit to Vietnam (SAC I)* e il *Fund Enhanced Structural Adjustment Facility (ESAF)* intesi a coprire il periodo 1996-98. Le prescrizioni promosse dalle istituzioni di Washington si inserivano in un quadro ottimistico sullo sviluppo dell'economia vietnamita. In questo contesto, venivano proposti una serie di interventi volti a mitigare una serie di *bottlenecks* relativi al processo di transizione del paese verso l'economia di mercato. Uno degli obiettivi principali dei due schemi di supporto era quello di semplificare la disciplina commerciale abolendo, in particolare, i permessi e le licenze per le importazioni e riducendo la protezione tariffaria in linea con gli impegni presi nell'ambito dell'*Asean Free Trade Area* e con le procedure di adesione al WTO. Tra le proposte vi erano, soprattutto, l'abolizione della tariffa massima dal 100% al 60% e l'omogeneizzazione delle tariffe sull'import tra i diversi settori. In parallelo, si proponeva una radicale liberalizzazione delle transazioni finanziarie ed una gestione *market-based* del tasso di cambio per mitigare il deficit della bilancia commerciale (Hakkala et al., 2001; p. 6). Le riforme auspicate dalla WB prevedevano, inoltre, ulteriori modifiche della *FDI Law* al fine di migliorare il business environment uniformando i sistemi di tassazione tra le imprese domestiche e quelle straniere. Nell'ambito del *SAC I*, la WB si concentrò anche su una serie di altri ambiti legati al funzionamento della pubblica amministrazione, alla gestione delle *SOEs* e alla riforma del sistema bancario. Nel primo caso, il programma puntava ad eliminare le esenzioni fiscali di cui beneficiavano le aziende pubbliche, ad armonizzare i regimi fiscali delle imprese pubbliche e private e a riformare la tassa sul valore aggiunto passando da un sistema ad undici aliquote ad uno schema a tre aliquote. In questo contesto, venivano proposte una nuova *Budget Law* ed una *spending review* per imporre un utilizzo più efficiente dei fondi pubblici. Sul piano della gestione delle *SOEs*, le istituzioni di Washington promuovevano una tempistica definita per un piano di ristrutturazione e di privatizzazione che limitasse la proprietà pubblica alle sole imprese strategiche incentivando l'*equitization* (una combinazione tra aziendalizzazione e parziale privatizzazione) di una parte di esse. Infine, il programma includeva diverse misure di

riforma della politica monetaria. Nello specifico, da una parte si promuoveva un passaggio graduale dal controllo diretto dei tassi di interesse all'utilizzo di strumenti indiretti di controllo della base monetaria (operazioni di mercato aperto), dall'altro, si sponsorizzava una riforma del sistema bancario introducendo elementi di supervisione rispetto agli istituti bancari più rilevanti insieme ad incentivi per incrementare il capitale bancario come l'emissione di azioni e le ricapitalizzazioni; di pari passo, si suggeriva una maggiore autonomia delle banche nella gestione della struttura operativa e del business ed una riduzione delle connessioni privilegiate con le *SOEs*.

Il primo programma di aggiustamento della WB (*SAC I*) si dimostrò particolarmente ambizioso nel fissare gli obiettivi di riforma da adottare da parte del governo vietnamita. La sua implementazione fu, peraltro, ostacolata dalla presenza di interessi organizzati che frenarono la riforma delle *SOEs* e del sistema bancario. Il gap tra i propositi della WB e quelli del governo vietnamita aumentò nella seconda metà degli anni Novanta quando lo stallo nelle negoziazioni portò ad una riformulazione del primo piano di aggiustamento strutturale con la predisposizione di un *SAC II*, inteso a perseguire obiettivi più concreti e realizzabili. In particolare, è possibile osservare come il nuovo round negoziale ponesse una minore enfasi sulla necessità di mettere mano ai limiti strutturali legati all'assetto istituzionale vietnamita (*SOEs*, pubblica amministrazione, sistema bancario) focalizzandosi soprattutto sull'approfondimento del processo di apertura commerciale e di liberalizzazione dei mercati. Secondo tale approccio, la realizzazione di una strategia *outward-oriented* avrebbe non solo generato tassi di crescita più alti - permettendo al paese di beneficiare maggiormente del vantaggio comparato dato dal basso costo del lavoro - ma anche stimolato, nel medio periodo, un cambiamento del sistema istituzionale riducendo, ad esempio, i margini di ricavo monopolistico delle grandi imprese pubbliche e spingendole ad adottare nuovi modelli di governance più orientati al business. Tale cambio di rotta cercava, inoltre, di rispondere proattivamente al nuovo clima economico regionale che vedeva una sempre maggiore integrazione della produzione attraverso il veicolo degli *FDI*. Negli anni Novanta il Vietnam fu, infatti, investito da un'ondata di *FDI* che diventarono un importante stimolo all'espansione del sistema economico. L'afflusso di investimenti diretti esteri in Vietnam aumentava a ritmi esponenziali raggiungendo, nel 1996, il 28% del totale della spesa domestica in investimenti e toccando la quota

del 9.8% sul prodotto interno nazionale, un valore più alto rispetto alla media delle altre economie est-asiatiche (Masina, 2006; p. 79).

L'avvento della crisi asiatica, nel 1997, portò ad un declino degli *FDI* nel paese che la WB, tuttavia, attribuì a fattori interni piuttosto che ad un fisiologico rallentamento dovuto all'impasse regionale. L'aggravamento della situazione economica spinse l'istituzione di Washington ad aumentare l'insistenza rispetto alla necessità di ulteriori riforme volte a migliorare il *doing business* nel paese mentre, dall'altra parte, il governo reagì alla crisi valutaria attraverso pratiche interventiste che prevedevano la gestione dei tassi di cambio ed una serie di restrizioni commerciali.

In questo contesto, i negoziati per il *SAC II* furono temporaneamente accantonati per essere successivamente ripresi, nei contenuti, nell'ambito della formulazione delle *market-stimulating policies* che caratterizzarono l'operato del governo vietnamita negli anni Duemila.

2.2.3 Le riforme degli anni 2000

Per una serie di circostanze l'impatto della crisi asiatica sul Vietnam fu meno severo rispetto alle esperienze di altre economie della regione. Tra il 1997 ed il 1998, infatti, il paese vide un rallentamento del tasso di crescita del Pil che passò dall'8.2% del 1997 al 3.5% del 1998, attestandosi comunque su livelli positivi diversamente dai cali fatti registrare in altri paesi della regione (Malesia, Thailandia ed Indonesia calarono rispettivamente del 7.4%, 10.8% e 13.1%) (IMF, 2001).

In questo senso, la non convertibilità della valuta vietnamita, unita alle politiche di restrizione commerciale e di controllo di capitale messe in atto dal governo vietnamita ebbero l'effetto di isolare il paese dalle pressioni speculative dei mercati finanziari. In aggiunta, l'alto tasso di imprese a carattere familiare e lo scarso grado di formalizzazione dell'economia funsero in qualche modo da rete di salvaguardia per prevenire il contagio della crisi finanziaria verso i settori produttivi (Masina, 2006; p. 82). Guardando alla dinamica di medio-lungo termine, è interessante notare come la crisi abbia portato ad una riconfigurazione degli equilibri produttivi nella regione sud-est asiatica che vide un ridimensionamento delle *NICs* di seconda generazione (Malesia, Thailandia e Indonesia) e l'ascesa delle economie cinese e vietnamita come

grandi attrattori di investimenti diretti esteri e di produzione a basso costo destinata all'export (Anwar e Nguyen, 2013).

Tale mutata divisione del lavoro spinse, dunque, verso una maggiore integrazione del Vietnam nel sistema produttivo regionale. Il processo di crescente interazione con i mercati portò all'intensificazione di una serie di vincoli esterni sulla traiettoria di sviluppo vietnamita legati, in primis, all'incremento delle pressioni competitive sull'industria locale che implicava un minore margine di azione sull'indirizzo dei processi di specializzazione produttiva interna, una maggiore dipendenza esterna nell'approvvigionamento di input e tecnologie ed un minore grado di controllo domestico sulle leve macroeconomiche. In questo contesto, il Vietnam si trovava a competere sul basso costo del lavoro in un contesto in cui gli investimenti stranieri attratti sul territorio – concentrati soprattutto in settori *footloose* facili da delocalizzare nel medio termine - non tendevano ad esternalizzare sul territorio parte dei costi del business in termini di conoscenze, infrastrutture e tecnologie.

Dall'altro lato, il processo di apertura e di internazionalizzazione dell'economia vietnamita si caratterizzò per un aumento delle opportunità di espansione e di diversificazione del settore industriale del paese. In parallelo, il massiccio afflusso di capitale straniero stimolò dinamiche di trasformazione sociale ed un marcato processo di cambiamento strutturale derivanti dai movimenti di riallocazione della forza lavoro dai settori tradizionali, localizzati nelle aree rurali, ai settori manifatturieri situati nelle aree urbane (McCaig, Pavnick, 2013). Sul piano delle performance, l'impatto del capitale straniero si rivelò significativo nella creazione di nuova occupazione e nello stimolo all'export; di pari passo, l'impresa straniera incentivò meccanismi di *spillover* di natura verticale ed orizzontale aumentando l'efficienza del sistema produttivo, ed in molti casi sostenendo i livelli di qualificazione della manodopera e trasferendo direttamente conoscenze alle imprese locali (Athukorala e Tien, 2012; Newman et al., 2015).

In questo contesto, a partire dagli anni Duemila, il governo vietnamita decise di accelerare il trend di integrazione nel sistema di commercio internazionale adottando una strategia di policy *outward-oriented*, in cui le dinamiche di specializzazione produttiva venivano, di fatto, determinate dagli equilibri di mercato, mentre gli obiettivi e lo *scope* della pianificazione pubblica assumevano spazi sempre più ristretti

legati soprattutto alla preservazione di posizioni influenti nei comparti industriali funzionali al controllo delle leve del *policy making* (industria chimica, siderurgica, petrolchimica, prodotti metallici, cemento, vetro, motoveicoli). Tali settori, considerati strategici più per le esigenze del sistema politico che in base ad organiche valutazioni di sviluppo industriale, rimasero sotto la stretta supervisione del partito e vennero protetti con politiche di *import substitution* e – quando possibile - barriere non tariffarie (Statistical Publishing House, 2000; Athukorala, 2006).

La direzione intrapresa dal Vietnam nel nuovo Millennio si materializza nell'evoluzione delle politiche e delle relazioni commerciali perseguite dal paese e nelle riforme interne volte a migliorare il business environment per il settore privato domestico e gli investitori stranieri.

Sul piano commerciale il Vietnam si impegnò in una serie di accordi di rimozione dei dazi e delle tariffe in linea con i target previsti dall'*AFTA* e con i criteri di accesso al WTO, la cui la pratica di adesione fu accelerata all'inizio degli anni Duemila. In questo contesto, uno dei passaggi fondamentali fu la stipula di un trattato di scambio bilaterale con gli Stati Uniti nel Luglio del 2001 che, a differenza degli accordi *AFTA*, prevedeva una serie di sanzioni economiche in caso di mancato rispetto degli impegni presi. L'accordo bilaterale con gli USA (VNUSBTA: *Vietnam - United States Bilateral Trading Agreement*), considerato da molti come uno dei più complessi accordi bilaterali mai sottoscritti dagli Stati Uniti con un paese in via di sviluppo (Athukorala, 2006; p. 1), entrò in vigore a partire dal Dicembre del 2002 dopo un lungo iter di negoziati. La normalizzazione dei rapporti commerciali tra i due paesi facilitò l'accesso dei prodotti dell'industria leggera vietnamita nel mercato statunitense attraverso l'estensione della clausola della nazione più favorita ma, nello stesso tempo, sottopose il Vietnam ad una serie di restrizioni in termini di politica commerciale ed industriale. Il Vietnam si era, infatti, impegnato ad intensificare la rimozione delle barriere tariffarie, che già negli anni precedenti avevano visto un netto calo del tasso di protezione effettiva dal 59.5% del 1997 al 26.2% in termini generali nel 2001 e dal 121.5 al 43.9% nel settore manifatturiero (Cling et al., 2009), e ad adottare progressive riforme di liberalizzazione dei mercati che smantellavano il sistema di sussidi pubblici alle imprese e gli altri strumenti di politica industriale selettiva utilizzati in precedenza dalle economie più avanzate della regione nelle loro fasi di decollo industriale.

Nonostante questo, al paese sud-asiatico continuava ad essere attribuito lo status di “*non-market economy*” che rendeva possibile l’utilizzo di dazi anti-dumping e di altre pratiche di protezione da parte delle economie avanzate connesse, ad esempio, al meccanismo di “*transitional safeguard*” previsto dall’Art. 6 del *Multi-Fibre Agreement* che permetteva ai paesi industrializzati di ricorrere all’utilizzo di quote di importazione (Masina, 2006; p. 107-110).

L’accordo con gli USA riabilitò il Vietnam agli occhi della *donor community* e dettò le linee guida per i negoziati del WTO, culminati nell’adesione del 2007. L’adesione al WTO spinse il Vietnam a conformarsi ad una serie di principi basilari del sistema di negoziazione multilaterale, tra cui:

- Il principio di non discriminazione, che uniformava le restrizioni all’accesso al mercato interno vietnamita a tutti i membri dell’organizzazione tramite la clausola della nazione più favorita (*Most Favoured Nation*) estendendo immediatamente i benefici commerciali garantiti ad uno specifico paese anche al resto dei partecipanti al consesso multilaterale. Parallelamente, la clausola del trattamento nazionale proibiva al Vietnam di adottare discriminazioni tra merci prodotte sul territorio nazionale e prodotti importati;
- Il principio di trasparenza, che implicava l’ancoraggio della strategia di politica commerciale vietnamita alle linee guida promosse dall’organizzazione;
- la predilezione per la protezione tariffaria, che precludeva il ricorso a strumenti di protezione non tariffaria limitando l’utilizzo di quote all’importazione e altri tipi di restrizioni quantitative;
- la liberalizzazione dei mercati domestici, che auspicava l’integrazione della legislazione interna ai principi di apertura e concorrenza professati dall’organizzazione (Smith, 2004; p. 78).

In questo senso, il Vietnam si impegnava a rimuovere progressivamente i sussidi alla gran parte dei settori industriali e ad eliminare gradualmente le restrizioni alle importazioni delle attività straniere nel paese. Nello stesso tempo, gli accordi prevedevano una progressiva riduzione del ruolo delle imprese statali nelle attività commerciali (limitando, in particolare, i casi in cui lo stato vietnamita centralizzava l’importazione di determinati prodotti). In questo contesto, alle imprese straniere veniva consentito il pieno accesso alla fornitura di beni e servizi alle imprese

domestiche statali le quali, a loro volta, venivano spinte ad effettuare le scelte di approvvigionamento sulla base di valutazioni di mercato escludendo trattamenti preferenziali. In aggiunta, il Vietnam si impegnava a recepire una serie di prescrizioni del WTO in tema di valori in dogana, *technical standards* e misure sanitarie, ad aprire il mercato interno dei servizi e delle telecomunicazioni agli investimenti stranieri, a proteggere le proprietà straniere da dinamiche di espropriazione e a non ostacolare il rimpatrio dei profitti derivanti dalle attività condotte nel paese. L'adesione del Vietnam al WTO sottoponeva il governo al rispetto delle obbligazioni attraverso un meccanismo interno di risoluzione dei conflitti che prevedeva un sistema di sanzioni.

Negli anni successivi all'accesso al WTO, il Vietnam stipulò una serie di altri accordi commerciali bilaterali e multilaterali ispirati a logiche di apertura dei mercati in continuità rispetto a quelle del VNUSBTA e del WTO, fino ad arrivare ai recenti negoziati per l'accordo di libero scambio tra Vietnam ed UE (*EU-Vietnam FTA*) e per il TPP (*Trans-Pacific Partnership*) siglato ad Auckland a inizio 2016.

Al di là dell'abbattimento delle tariffe, il processo di apertura commerciale che ha caratterizzato il paese a partire dal VTUSBTA, e concretizzatosi successivamente con l'adesione al WTO, è stato contraddistinto da una doppia direttrice in termini di riforma: in primo luogo, il Vietnam si impegnava ad eliminare gradualmente i cd. TRIMs (*Trade-Related Investment Measures*); in secondo luogo, si proponeva di eliminare le restrizioni agli investimenti esteri e di realizzare una serie di *market-stimulating policies* a sostegno del settore privato.

Per quel che concerne i TRIMs, nel corso degli anni Novanta e dei primi anni Duemila il governo vietnamita si era fatto promotore di una serie di misure volte ad indirizzare gli investimenti esteri verso obiettivi di sviluppo dell'industria domestica. Nell'ambito della *Law on Foreign Investment*, lanciata nel 1987 e successivamente implementata nel 1990, 1992, 1996 e nel 2000, il governo vietnamita aveva affiancato degli *operational requirements* finalizzati non solo ad incentivare la localizzazione in specifici settori o territori ma anche a realizzare una serie di obiettivi più generali legati all'incremento della competitività internazionale dell'industria locale, all'intensificazione dei legami produttivi tra impresa domestica e agenti stranieri, all'*upgrading* tecnologico, alla riduzione della dipendenza da import e alla protezione del lavoro locale.

Tali requisiti includevano, ad esempio, delle *local content regulations* (LCRs), ovvero indicazioni di livelli minimi di contenuto locale in termini di input che le imprese straniere dovevano utilizzare per ottenere la licenza di produrre in Vietnam. Queste regolamentazioni erano particolarmente stringenti nei settori *export-oriented*, come quello automobilistico, dove le imprese straniere ai fini dell'approvazione del progetto di investimento dovevano presentare un piano dettagliato di utilizzo della componentistica locale che incrementasse nel tempo fino a raggiungere il 30% dei costi della produzione nel giro di dieci anni (UNCTAD, 2007; p. 125). Nel settore motociclistico, invece, si arrivava a non garantire le licenze ai progetti di investimento che intendevano utilizzare componenti completamente assemblate e nel caso i costi di produzione della componentistica "Made in Vietnam" fossero stati inferiori al 20%. Queste misure si affiancavano ad ulteriori restrizioni legate all'utilizzo di barriere non tariffarie attraverso autorizzazioni particolareggiate da parte del Ministero del Commercio e all'introduzione di accise imposte sull'importazione di singoli prodotti (ad esempio, le automobili). Le fattispecie di TRIMs sopra menzionate erano parte di una strategia selettiva di protezione delle industrie strategiche che il governo vietnamita continuò ad adottare anche in seguito all'accesso al WTO (UNCTAD, 2007; p. 126).

Un'ulteriore pratica di TRIMs implementata dal governo vietnamita negli anni Novanta e ad inizio anni Duemila, per poi essere eliminata nell'ambito dei negoziati per l'accesso al WTO, era relativa alla regolamentazione sugli scambi di valuta estera applicata alle imprese straniere, che restringeva a queste ultime l'accesso alla valuta estera per effettuare le loro operazioni.

A queste misure si aggiungevano poi le restrizioni sulle importazioni, che si manifestavano principalmente attraverso l'utilizzo discrezionale da parte del Ministero del Commercio di restrizioni quantitative relativamente ad alcuni prodotti, come lo zucchero (Le Thuc Duc e Martin, 2005), in presenza di squilibri tra domanda domestica ed offerta. In parallelo, nell'ambito di alcuni settori chiave, come quello del cemento, erano molto forti i meccanismi di influenza delle *SOEs* sul sistema di allocazione di quote di importazione e sulla definizione dell'utilizzo di risorse domestiche. In aggiunta, contrariamente alle direttive dell'accordo di adesione al WTO, anche le dinamiche di *public procurement* continuarono ad essere soggette a

forme di restrizione delle importazioni per via della discrezionalità delle decisioni dei funzionari amministrativi nella concessione di licenze ed appalti soprattutto a livello locale (UNCTAD, 2007; p. 131).

Infine, ulteriori TRIMs venivano implementati nell'ambito delle restrizioni alle esportazioni e degli *export requirements*. Nel primo caso, il sistema di incentivi fornito dal governo tendeva a disincentivare l'esportazione delle materie prime e di materiali a basso contenuto di valore aggiunto per impedire un innalzamento dei prezzi. Per quel che riguarda gli *export requirements*, negli anni precedenti all'adesione al WTO la regolamentazione vietnamita stabiliva che le compagnie straniere specializzate nella produzione di merci abbondantemente offerte dai mercati interni dovessero esportare almeno l'80% del loro output. La lista delle merci soggette a tale regolamentazione fu progressivamente ristretta fino ad essere eliminata come condizione per ottenere la licenza di investimento nel 2003.

La graduale rimozione di gran parte della regolamentazione relativa ai TRIMs spinse il governo vietnamita alla necessità di individuare nuove forme di sostegno selettivo all'industria che furono, in parte, intraprese nei piani quinquennali e nelle strategie di sviluppo socio-economico implementate a partire dalla seconda metà degli anni Dieci del Duemila. Tuttavia, l'impatto distribuzionale della liberalizzazione commerciale seguita al WTO e della riduzione dei TRIMs non fu uniforme tra i settori e tra i territori. Se, infatti, da un lato alcuni studi mostrano che la rimozione delle politiche di protezione dell'industria locale stimolò un aumento dei livelli di efficienza delle imprese domestiche ed una riduzione generalizzata dei prezzi dei beni di consumo (Cling et al., 2009; Doanh e Heo, 2009; Abbott et al., 2009) dall'altro, altri sottolineano gli impatti negativi della rimozione dei TRIMs sul processo di convergenza produttiva e tecnologica delle imprese vietnamite e sull'allargamento delle disparità produttive e territoriali del paese (Masina, 2006; Than e Duong, 2009; Olivieri e Steinberg, 2014).

Al di là dell'abbattimento delle tariffe e degli impegni presi per modificare i TRIMs, nei primi anni Duemila il Vietnam promosse una serie di politiche volte ad attrarre capitali esteri e a migliorare le condizioni di business per il settore privato. Tale dinamica comportò una sostanziale riscrittura della normativa fiscale e commerciale.

In questo contesto, già nel 2000, il governo emanò l'*Enterprises Law* tesa a semplificare le procedure burocratiche relative all'attività imprenditoriale e ad armonizzare i sistemi fiscali per le imprese pubbliche e private. Il nuovo quadro normativo cambiò anche radicalmente le dinamiche connesse alla formalizzazione delle attività di business. A tal proposito, è importante evidenziare la rimozione del *minimum capital requirement*, la riduzione dei costi di registrazione, la centralizzazione delle agenzie delegate alla registrazione e l'introduzione di un termine previsto dalla legge per completare i processi di registrazione. Tali misure portarono a degli effetti consistenti in termini di formalizzazione delle aziende riducendo i costi operativi legati all'avvio dell'impresa e riducendo i margini per le pratiche informali associati alle lacune del contesto normativo precedente (UNIDO, 2011).

Contestualmente, la *Budget Law* del 2002 introdusse elementi di decentralizzazione nella struttura di governance del paese. Nello specifico, la riforma fissava nuovi criteri relativi ai margini di spesa, alla suddivisione degli introiti e alla gestione dei trasferimenti fiscali tra governo centrale e istituzioni locali, conferendo alle autorità provinciali nuovi spazi di autonomia per gestire relazioni di natura fiscale e imprenditoriale con i distretti, i comuni e gli stakeholder privati. Tuttavia, alcuni settori, come salute, istruzione e trasporti continuarono a rimanere interamente sotto il controllo del governo centrale. A queste riforme si aggiunse la *Land Law* del 2003, che riduceva i costi amministrativi relativi ai diritti di utilizzo della terra, rendendo più flessibili e sicure le operazioni di business (Tran et al., 2008). La *Law on Competition* del 2004 mirava a creare un ambiente concorrenziale e non discriminatorio per le imprese straniere operanti nel paese rimuovendo una serie di distorsioni legate ai processi di concentrazione dei mercati, alle dinamiche di collusione e alle pratiche di concorrenza sleale (National Assembly, No. 27/2004-QH11).

Nel 2006, il quadro normativo sugli investimenti esteri fu sostanzialmente modificato dall'entrata in vigore di una nuova versione dell'*Enterprise Law* e dell'*Investment Law*. Tali interventi erano diretti ad aumentare l'autonomia del settore privato nelle scelte di business relative alla forma di investimento, alla localizzazione, alla scala e ai partner (Hoang, 2013). Le nuove misure, inoltre, tendevano ad uniformare il trattamento riservato ad agenti domestici e stranieri nelle procedure istituzionali e legali connesse all'approvazione e al monitoraggio degli incentivi offerti. Per quel che

riguarda gli investimenti esteri, oltre a semplificare in modo consistente i passaggi burocratici per ottenere le licenze, la nuova legge conferiva agli investitori un maggior grado di libertà nella scelta della modalità di ingresso nel business, aboliva *local contents* ed *export performance requirements* ed introduceva un sistema di approvazione decentralizzato che riduceva i tempi e flessibilizzava le procedure di risoluzione delle dispute (Athukorala, 2008; p. 7).

Nello specifico, l'*Investment Law* provvedeva a sistematizzare cinque principali forme di investimento: le imprese interamente controllate da capitale domestico o straniero, le *joint ventures* tra investitori locali ed esteri, i contratti di business come i cd. *business cooperation contracts*, i *build-and-operate agreements* ed i *build and transfer contracts*, le contribuzioni in conto capitale per il management delle compagnie e le fusioni e acquisizioni. Inoltre, con alcune restrizioni, venivano consentite agli investitori stranieri forme di investimento indiretto legato all'acquisto di titoli attraverso intermediari finanziari (Invenco, 2012).

Secondo gli indirizzi del governo tutti i progetti di investimento estero dovevano conformarsi a delle linee guida generale, che i diversi ministeri provvidero a raggruppare nell'ambito di masterplan industriali che disciplinavano obiettivi e target per ciascun settore.

L'*Investment Law*, inoltre, regolava l'ingresso degli investimenti stranieri in base ad una distinzione in quattro tipologie di settore: le industrie in cui l'investimento straniero veniva proibito (settori legati alla difesa nazionale, alla sicurezza e al pubblico interesse), quelle in cui veniva incoraggiato (*hi-tech* e *labour-intensive industries*), i settori in cui vi erano criteri di condizionalità sia per l'investimento privato domestico che per quello straniero (salute, cultura, minerario, immobiliare) e, infine, settori in cui gli elementi di condizionalità erano relativi solamente all'investimento straniero (UNCTAD, 2007; Department of State, 2014).

In questo contesto, la natura degli elementi di condizionalità relativi all'investimento straniero risultava essere soggetta ad una serie di restrizioni specifiche (tetti alle quote di proprietà straniera, *joint venture requirements*, restrizioni sui depositi bancari in valuta locale) che differivano a seconda del settore. I settori in cui l'investimento straniero veniva scoraggiato erano soprattutto connessi ai servizi, in particolare: le

telecomunicazioni, i settori bancario e della finanza, le attività di import-export, i porti e gli aeroporti, le attività di formazione, i media, il trasporto.

Negli anni precedenti all'accesso al WTO, la partecipazione del capitale straniero nelle *joint venture* e le operazioni di *merger&acquisition* furono generalmente limitate da una disciplina che autorizzava le aziende straniere a poter acquistare al massimo il 49% delle quote proprietarie di compagnie quotate in borse, ed il 30% di quelle non quotate. In queste fattispecie, a prevalere fu una negoziazione relativa al singolo caso che frequentemente era soggetta a criteri discrezionali date le regole non ben definite. Le stesse sostanziali restrizioni si verificavano nel settore bancario e nella partecipazione straniera al capitale delle *SOEs*, anche in seguito alle politiche di *equitization* intensificatesi nel corso degli anni Dieci del Duemila. Tali dinamiche generarono considerevoli differenze a livello regionale nei meccanismi di approvazione delle licenze spingendo verso una tendenza alla ricentralizzazione delle decisioni strategiche in materia. In questo contesto, ad esempio, i progetti di investimento relativi ad una serie di settori furono legati all'approvazione del primo ministro. Tra questi, i progetti nei settori portuale e aereoportuale, nelle reti ferroviarie, nelle poste, nell'energia e nelle telecomunicazioni, nell'industria del tabacco, nell'editoria e nelle istituzioni di formazione e ricerca.

Il decreto 139-2007, emanato nel contesto dell'implementazione della *Law on Enterprises*, liberalizzava sostanzialmente le operazioni di M&A riducendo le limitazioni legate alla partecipazione del capitale straniero alle imprese locali eccetto pochi casi in cui permanevano le restrizioni legati ai settori della sicurezza, alle *SOEs* e a settori promossi con pianificazione selettiva.

Nel 2015 la *Law on Investment* fu ulteriormente modificata per andare incontro alle richieste degli investitori internazionali rendendo più flessibili le regole di *corporate governance*, riducendo il numero di settori sottoposti a restrizioni in termini di proprietà straniera e permettendo alle imprese straniere di optare per un arbitrato internazionale nei meccanismi di risoluzione delle dispute (Huynh, 2015; Dezan Shira, 2015).

In parallelo a tali misure, il governo vietnamita si impegnò a diffondere una serie di masterplan su tematiche trasversali finalizzati a migliorare una serie di aspetti del

business environment del paese. L'adozione dello *Small and Medium Enterprises Development Plan 2006-2010*, ad esempio, si rivolse alla modifica del quadro normativo, fiscale e amministrativo legato alla produzione di piccola scala e ai servizi di sviluppo dell'azienda. In generale, il piano ridusse i costi di start-up garantendo incentivi fiscali connessi alla creazione di posti di lavoro e all'espansione delle attività, semplificando la regolamentazione per lo stabilimento di nuove imprese e facilitando le dinamiche di accesso al credito (ASMED-MPI, 2005).

Nell'ambito delle infrastrutture, negli stessi anni il Ministero dei Trasporti lanciò il *Railway Masterplan*, il cui principale obiettivo era quello di accrescere la quota di trasporto ferroviario per incontrare le crescenti domande sui mercati dei beni e dei passeggeri. Il piano prevedeva anche investimenti significativi nella riabilitazione, miglioramento e costruzione di nuove linee ferroviarie. Successivamente, il governo promosse la *Transport Strategy 2020*, che introduceva delle linee guida per un'ambiziosa razionalizzazione e modernizzazione di tutte le infrastrutture di trasporto, corredata da nuovi investimenti in capitale fisico, umano e nuove tecnologie al fine di aumentare i livelli di integrazione e competitività nel paese (ADB, 2012).

Sul piano della qualificazione della manodopera, la diffusione della *High Education Reform Agenda 2006-2020* fu tesa ad allineare l'insegnamento, la formazione professionale e la ricerca applicata nel paese a degli standard internazionali. In questa prospettiva, la strategia poneva enfasi sul tema dell'accumulazione delle competenze come un aspetto prioritario per la trasformazione strutturale del paese, sottolineando la funzione del capitale umano nell'assimilazione delle nuove tecnologie derivanti da investimenti diretti esteri, beni strumentali importati e altre fonti di innovazione (WB/EASHD, 2008; Harman et al., 2010).

2.3 LA STRATEGIA DI POLITICA INDUSTRIALE IN VIETNAM TRA “MARKET-STIMULATING POLICIES” E PIANIFICAZIONE SELETTIVA

2.3.1 Una categorizzazione

In questo paragrafo si proverà ad analizzare nel merito una serie di provvedimenti e di strategie di politica industriale promossi dal governo vietnamita nel corso degli ultimi quindici anni, nell'ambito di un processo di approfondimento della transizione economica e di indirizzo della dinamica di specializzazione competitiva del paese. In

questo contesto, un' esplorazione complessiva delle politiche economiche governative ci ha permesso di rilevare la coesistenza di interventi normativi di natura eterogenea, rispondenti a strategie alternative, se non complementari, di sviluppo industriale. In particolare, è possibile a nostro avviso ricorrere ad una categorizzazione tra due distinti modelli di policy: da una parte, quello che abbiamo definito come un approccio “*market-stimulating*”, dall'altra, la promozione di strumenti di pianificazione selettiva.

La categoria di “*market-stimulating policies*” (MSPs) riprende una nozione sviluppata da Lall e Teubal (1998) in riferimento all'esperienza di *catching up* est-asiatica. Nello spettro delle varie opzioni di politiche per la convergenza dei paesi in via di sviluppo, le MSPs si collocano in una posizione intermedia nella dialettica tra interventi selettivi e funzionali più volte rimarcata nella letteratura (WB, 1993; Di Tommaso e Giovannelli, 2006; Altenburg, 2011; UNIDO, 2013). Nello specifico, le MSPs tendono a distanziarsi da un approccio di politica economica strettamente *funzionale* che si limita a promuovere delle misure *market-friendly* tese alla diffusione di incentivi concorrenziali, al rafforzamento dei mercati finanziari e alla minimizzazione dell'intervento statale. Diversamente, l'approccio “*market-stimulating*”, pur non ammettendo interventi selettivi a livello settoriale, tende a prefigurare un ruolo maggiormente proattivo da parte dei governi che si concretizza nella promozione di interventi di natura *orizzontale*. Tali misure avrebbero, dunque, un impatto trasversale su più settori e sarebbero tese a rafforzare il funzionamento dei mercati attraverso la diffusione di incentivi volti a sostenere l'attività delle imprese limitando i rischi di *information failures*, abbassando i costi di entrata e di coordinamento e favorendo processi di apprendimento e trasferimento di conoscenze (Lall e Teubal, 1998; pp. 1370-78). In una simile prospettiva, le politiche pubbliche sarebbero soprattutto volte alla creazione di asset di localizzazione territoriale che, attraverso la predisposizione di risorse complementari in termini di informazione, competenze e servizi di supporto tecnico-logistico, fungano da stimolo per l'investimento privato.

Nel contesto di policy-making vietnamita, applichiamo la categoria di “*market-stimulating policies*” ad una gamma variegata di riforme e provvedimenti di liberalizzazione ed apertura dei mercati volti principalmente alla semplificazione delle procedure del *doing business*, all'uniformazione della disciplina fiscale del settore pubblico e privato, alla riduzione delle restrizioni sul capitale straniero e al

miglioramento di una serie di dimensioni del business environment locale. Sulla base della review delle politiche del governo vietnamita effettuata nel paragrafo precedente, tale approccio può essere sintetizzato in tre tipologie diverse di interventi:

- la promozione di provvedimenti di riforma finalizzati a rimuovere gradualmente le principali fonti di distorsione al funzionamento dei mercati e ad introdurre per via legislativa nuovi incentivi a sostegno del capitale privato domestico e straniero (si vedano, in particolare, le due *Law on Enterprises* del 2000 e del 2005, la *Law on Competition* del 2004 e la *Law on Investment* del 2015);
- la diffusione di una serie di masterplan e di strategie volti ad affrontare in maniera più sistematica le debolezze interne del sistema economico vietnamita, soprattutto per quel che concerne gli aspetti esterni all'attività di business (capitale umano, assetto istituzionale, sistema finanziario, dotazione infrastrutturale), in modo da ridurre l'incertezza degli agenti di mercato ed indirizzare più efficacemente gli investimenti sul territorio;
- la progressiva abolizione dei *TRIMs* (ad esempio, gli *operational requirements*), in linea con l'adesione al WTO, che ha significativamente ridotto lo *scope* delle politiche industriali e i meccanismi discrezionalità della scelta pubblica nell'allocazione delle risorse a livello settoriale e territoriale.

A questi tre ambiti di intervento bisogna aggiungere l'insieme di politiche e di incentivi tesi specificamente all'attrazione degli investimenti diretti esteri. Nell'approccio "*market-stimulating*" gli IDE sono concepiti come uno strumento centrale nell'attivazione di processi di convergenza verso la frontiera tecnologico-produttiva.

In questo senso, la letteratura accademica relativa agli effetti degli IDE nel contesto vietnamita si è evoluta in due filoni con implicazioni politiche leggermente distinte. Da un lato, vi è chi si sofferma sui benefici derivanti da un'attrazione indiscriminata di IDE enfatizzandone gli effetti positivi di *trickle down* sul sistema produttivo del paese. A tal proposito, uno dei primi studi di natura quantitativa diffusi sul Vietnam è ad opera di Nguyen Thi Phuong Hoa (2004), che rileva un impatto positivo della presenza straniera sulle performance e sui livelli di capitale umano delle imprese private vietnamite in conseguenza dell'intensificazione competitiva per l'accesso ai

legami di subfornitura. In una simile prospettiva, ulteriori contributi hanno stimato l'impatto degli IDE sull'incremento dei salari e sulla produttività delle imprese vietnamite sottolineando la coesistenza di effetti di spillover di natura orizzontale, generati dalla mobilità del lavoro e dalla pressione competitiva, e verticale, costituiti dai meccanismi di trasferimento tecnologico verificatisi nell'ambito dei *backward linkages* (Le Quoc Hoi, 2007; Nguyen N.A. *et al.*, 2007; UNIDO, 2012, p. 45; Newman *et al.*, 2015). Infine, altri studi hanno investigato gli effetti degli IDE sull'aumento delle esportazioni vietnamite e sulla creazione di lavoro nel settore manifatturiero (Vo Tri Thanh, Nguyen Anh Duong 2011, p. 112; Athukorala, 2012).

Da un punto di vista prescrittivo simili conclusioni sottolineano la necessità per il Vietnam di accelerare il processo di liberalizzazione rimuovendo ulteriormente le restrizioni sul capitale straniero al fine di proseguire la traiettoria di convergenza.

Dall'altro lato, un secondo *stream* di letteratura tende a mettere in luce una serie di criticità rispetto alla sistematicità dell'azione positiva degli IDE sulla dinamica di sviluppo industriale vietnamita, condizionando gli effetti trasformativi dell'investimento straniero all'insieme delle dotazioni del paese. In questo contesto, elementi quali la presenza di adeguati livelli di capitale umano, lo sviluppo di reti infrastrutturali efficienti e la predisposizione di assetti istituzionali stabili risulterebbero cruciali nell'incrementare l'attrattività del sistema produttivo locale rispetto ad investimenti produttivi a più alto valore aggiunto e caratterizzati da un minor grado di reversibilità e nel determinare la consistenza dei meccanismi di spillover nelle interazioni tra imprese locali e straniere (Anwar, Nguyen 2011, pp. 39-52; WB, 2012; pp. 77-88).

In termini di implicazioni politiche, tale prospettiva evidenzia come la predisposizione di sistemi di incentivi fondati meramente su una *passive reliance* rispetto agli IDE non si dimostrerebbe efficace nel modificare la specializzazione industriale del paese verso paradigmi produttivi più sostenibili che vadano oltre il mero sfruttamento del vantaggio competitivo dato dal basso costo del lavoro.

In una simile ottica, ad esempio, il *Vietnam Competitiveness Report* del 2010 sottolinea che: “*despite impressive growth and export records, the level of local value-added in Vietnamese manufacturing remains low, even in the dynamic export sector [...] Low*

cost labour is the main advantage which helps generate export growth, while most of the machinery and materials are still imported [...] Furthermore, FDI compANIEs bring in capital to combine with local cheap labour to produce for their own value chains with little, if any, linkages with local economy” (Vietnam Competitiveness Report, 2010, pp. 90-99).

Simili analisi suggeriscono un approccio maggiormente proattivo da parte del governo vietnamita ponendo l’enfasi sulla rimozione di alcuni *bottlenecks* e sul miglioramento delle capacità di assorbimento del sistema locale.

A tal proposito, Ohno individua specifici interventi di promozione delle *supporting industries* che, facendo perno sui vantaggi generati da cluster industriali e sistemi innovativi nazionali, stimolino il trasferimento tecnologico e lo sviluppo di capacità innovative locali (Ohno, 2009, p. 68). In parallelo, vi è chi si sofferma sulla necessità di investire sui livelli di formazione della manodopera locale mostrando, nell’ambito di un’analisi territoriale sugli effetti di *technological transfer* procurati dagli IDE nell’area industriale del Que Vo, come l’assenza di lavoro qualificato prevenga l’instaurazione di *forward* e *backward linkages* rendendo inefficaci i meccanismi di *spillover* (Nguyen Thi Tue Anh, 2009).

Un altro ramo di questa letteratura si concentra, poi, sulla necessità di affrontare i *bottlenecks* di natura istituzionale e infrastrutturale che continuano a persistere nel sistema vietnamita rallentando i processi di integrazione economica del capitale straniero e i meccanismi di trasferimento delle conoscenze. A tal proposito, tra i limiti enfatizzati vi sono la carenza di *market information* (Carlier, Tran 2004), la scarsa protezione dei *property rights*, soprattutto nell’ambito del *contract enforcement* e della *dispute resolution* (Kane *et al.*, 2007, p.3), e l’eccessiva discrezionalità degli apparati amministrativi (Tenev *et al.*, 2003). A questi problemi, si affianca il tema della corruzione e il suo impatto negativo sugli indicatori economici e sulle decisioni di investimento, come segnalato da diverse istituzioni internazionali (WB, 2006).

Per quel che riguarda le carenze infrastrutturali, vi è chi mette in evidenza come le disomogeneità territoriali che caratterizzano le performance produttive e la destinazione degli IDE siano in parte determinate dall’inefficienza del sistema di trasporti che limiterebbe lo sviluppo di legami di sub-fornitura tra le imprese straniere

e la maggioranza delle imprese locali (Pham Xuan Kien, 2008). In questo senso, il deficit infrastrutturale contribuirebbe ad indirizzare l'investimento straniero verso delle enclave manifatturiere, fortemente internazionalizzate ma isolate dal resto del paese, ostacolando in tal modo l'integrazione del sistema produttivo (Tran Tien Quang, 2009, pp. 71-72).

L'insieme dei precedenti contributi empirici sull'impatto degli IDE nel contesto produttivo vietnamita, ed il complesso di politiche *market-stimulating* predisposte dal governo vietnamita nell'ambito della sua strategia di convergenza *outward-oriented*, possono essere fatti rientrare all'interno di un paradigma teorico-normativo che si colloca nel solco degli schemi prescrittivi del *Post-Washington Consensus* analizzati nel primo capitolo.

Tuttavia, contestualmente alle politiche *market-stimulating*, i *policy-makers* vietnamiti promuovono una serie di interventi che sembrano ispirarsi ad un approccio alternativo di policy, evidenziando una graduale tendenza a mediare il processo di liberalizzazione interna e di apertura internazionale con il ricorso ad una pianificazione di tipo selettivo, volta ad imprimere una visione strategica nazionale alla dinamica di sviluppo industriale.

In particolare, nelle ultime due *Strategy for Socio-Economic Development 2001-2010* e *Strategy for Socio-Economic Development 2011-2020*, che costituiscono i due pilastri normativi fondamentali su cui si innestano i diversi piani quinquennali, e una in serie di masterplan settoriali o territoriali, è possibile rintracciare la presenza di interventi con un target settoriale tesi ad incentivare un maggiore coinvolgimento dell'industria locale nelle catene del valore globali e a stimolare processi di *upgrading* tecnologico delle imprese domestiche.

Le indicazioni prescrittive contenute nei documenti di pianificazione strategica suggeriscono un cambio di paradigma da parte del governo vietnamita. Infatti, al netto dell'enfasi retorica, i piani strategici promossi dal governo evidenziano chiaramente l'affermarsi di una visione organica e piuttosto estesa del ruolo della politica industriale in netta discontinuità rispetto alla logica *market-friendly* sponsorizzata dalle istituzioni di Washington.

All'interno della programmazione vietnamita si delineano, infatti, orizzonti temporali di lungo periodo facendo riferimento alla necessità di trasformare la struttura produttiva aumentando il livello di sofisticazione dell'output attraverso l'identificazione di specifici prodotti o settori industriali da promuovere.

Un simile approccio sembra ispirarsi alle conclusioni di una recente letteratura che tende a concentrarsi sulla prospettiva di un ritorno alla centralità della politica industriale nell'agenda di sviluppo dei paesi di recente industrializzazione, mettendo in evidenza come in alcuni contesti le politiche di intervento selettivo siano risultate efficaci nello generare processi di trasformazione del sistema produttivo favorendo la competitività internazionale e riducendo i legami di dipendenza con economie esterne (Cimoli et al., 2009; Mazzucato, 2011; Chang *et al.*, 2013).

In particolare, tra le funzioni dei governi vi sarebbe quella di indirizzare i processi sociali verso nuovi paradigmi tecno-economici, al fine di evitare i rischi di una costante vulnerabilità esterna connessi ad una sempre più diffusa competizione globale (Mazzucato, 2015, p. 122). In una simile ottica, lo *scope* delle politiche di intervento pubblico sarebbe da estendere al di là della semplice correzione dei fallimenti del mercato, ricorrendo ad investimenti *mission-oriented* che facciano uso di criteri selettivi nella scelta dei settori e delle tecnologie da promuovere in modo da massimizzare l'impatto trasformativo di strategie tese a plasmare nuovi mercati. L'identificazione di meccanismi efficaci e coerenti di selezione dei vincitori si configurerebbe, dunque, come un elemento imprescindibile ai fini dello sviluppo industriale e del sostegno alla competitività di un paese (Chang *et al.*, 2013; Pianta, 2015).

Un secondo driver che sembra condizionare il ricorso alla pianificazione selettiva da parte della leadership vietnamita è costituito dall'esperienza e dal modello di successo cinese, su cui vale la pena soffermarsi brevemente per la sua rilevanza in termini di influenza rispetto alle dinamiche del policy-making vietnamita.

A partire dalla prima metà degli anni Duemila, il governo cinese ha realizzato una svolta di politica economica evidenziando l'intento di privilegiare le leve dell'intervento pubblico e della politica industriale piuttosto che continuare ad affidarsi ad un processo di convergenza estensivo trainato dal mercato, ripercorrendo

l'esperienza delle ASEAN-3 (Nolan, 2001; Di Tommaso *et al.*, 2013; Hemphill *et al.*, 2013). Nello specifico, la Cina ha promosso politiche ispirate da una logica selettiva utilizzando i territori come luoghi in cui sperimentare una geografia della produzione funzionale all'innovazione, all'efficienza e alla competitività (Barbieri *et al.*, 2009; Wei *et al.*, 2012; Di Tommaso, Bazzucchi 2013). In tale contesto, l'approccio "*market-stimulating*" (politiche di specializzazione territoriale e di attrazione degli IDE) è stato affiancato da politiche industriali centralizzate che hanno direzionato investimenti pubblici e privati verso priorità strategiche volte ad aumentare la quantità di valore aggiunto dell'industria locale (Dahlman, 2009; Lin *et al.*, 2009; Huang *et al.*, 2015). Tali misure hanno visto spesso il ricorso a pratiche selettive come il sostegno diretto a specifici settori o singole imprese e l'utilizzo di incentivi volti a regolare l'afflusso di investimenti diretti esteri a seconda del loro contenuto tecnologico e della loro capacità di trasferire fattori innovativi all'industria locale (Linden, 2004; Ash *et al.*, 2012; Yang, 2014; Rubini *et al.*, 2015). Simili dinamiche hanno favorito meccanismi di "apprendimento imitativo adattato al contesto" (Fan, Watanabe, 2006; Barbieri, 2010; Liu *et al.*, 2011; Rubini, Barbieri 2013) facendo perno su un'interazione positiva tra IDE e *local capabilities* più volte sottolineata in letteratura (tra gli altri: Fu, Gong 2011).

L'adozione di tali interventi mirati ha permesso alla Cina di beneficiare positivamente degli effetti di *spillover* derivanti dagli IDE e, nello stesso tempo, ha favorito l'acquisizione e la sistematizzazione di una serie di capacità innovative e trasformative locali che hanno consentito ai suoi prodotti di scavalcare le gerarchie dei network regionali evitando il processo di marginalizzazione alle produzioni ad alta intensità di lavoro a cui sembra essere stato relegato il sudest-asiatico.

L'ascesa cinese sembra, dunque, indicare al Vietnam un modello di sviluppo industriale alternativo rispetto alle politiche di *passive reliance* sugli IDE adottate in precedenza nella regione (Torri e Mocci, 2015). In tale ottica, le modalità di utilizzo di uno strumento come quello della pianificazione selettiva assumono una rilevanza centrale per le prospettive di sviluppo industriale del paese sudest-asiatico (Masina, 2012; Di Tommaso e Angelino, 2015).

Nei prossimi due paragrafi ci concentreremo più nel dettaglio sull'analisi dei provvedimenti di politica industriale intrapresi dal governo vietnamita nel corso degli

ultimi anni soffermandoci, in particolare, sul ricorso alla pianificazione selettiva. In questa prospettiva, verranno esaminati i principali documenti di pianificazione industriale e si proverà a definire una serie di considerazioni sul modello e la strategia complessiva di policy vietnamita.

2.3.2 La pianificazione selettiva

A partire dagli anni Duemila si assiste in Vietnam ad una proliferazione di piani strategici di lungo periodo. In questo contesto, alle due *Strategy for Socio-Economic Development*, si affiancano una serie di documenti di natura macroeconomica (Master Plan on Economic Restructuring, Strategy on Exports and Imports for 2011-2020, with visions to 2030) settoriale (Garment Industry, Motorbike Industry, Applied High Technology Industry, Coal Industry, Chemical Industry) e relativi a tematiche trasversali (Strategy on Cleaner Industrial Production 2020, Sustainable Development Strategy for 2011-2020).

In termini generali, la strategia di sviluppo decennale 2001-2010 mira a rendere il Vietnam un paese industrializzato e moderno entro il 2020 (Strategy for Socio-Economic Development 2001-2010, p. 5). Per realizzare l'ambizioso obiettivo ed incentivare la trasformazione dell'*industrial mix* il piano si avvale di un approccio diversificato che prevede contestualmente sia misure di *export promotion* che politiche di *import substitution*. In particolare, la strategia individua tre differenti gruppi di industrie da promuovere ricorrendo a strumenti alternativi di politica industriale: le industrie che possono beneficiare di un vantaggio comparato sui mercati internazionali (*agricultural, forest and aquatic product processing, garments, leatherwear and footwear, electronics and informatics, certain medical products and consumer goods*), le industrie ad alta intensità di capitale e legate anche alla sicurezza e alla difesa nazionale (*petroleum, metallurgy, mechanical engineering, basic chemicals, fertilizers, building materials*) e le industrie hi-tech ad altissimo potenziale di crescita (*information, telecommunication, electronics and automation techniques*) (Vietnam Economic and Development Strategy Handbook, 2009, pp. 82-89).

Per il primo gruppo di industrie il piano prevede l'implementazione di *export-oriented policies* e la piena mobilitazione delle risorse produttive al fine di espandere i margini di competitività; differentemente, il secondo gruppo di industrie, ritenuto di cruciale importanza per il mantenimento dell'indipendenza e dell'autosufficienza nazionale, è

sostenuto attraverso politiche protezionistiche e misure selettive che prevedono una disciplina preferenziale sia in termini fiscali che commerciali, mentre il terzo gruppo è sottoposto ad una serie di incentivi volti all'acquisizione di capacità innovative e tecnologiche attraverso l'utilizzo di cluster e parchi industriali (Vietnam Industrial and Business Directory, 2009, pp. 26-27).

Parallelamente, il governo si fa promotore di politiche di specializzazione territoriale volte a favorire meccanismi di *upgrading* nei settori ad alta intensità di lavoro incentivando *industrial* ed *export processing zones*, soprattutto nei pressi delle città di Hanoi e Ho Chi Minh (Strategy for Socio-Economic Development 2001-2010, p. 13). In aggiunta, l'implementazione di un piano specifico sulle *Industrial Zones* (Industrial Areas Plan for 2020) prevede l'introduzione di sei nuove aree di sviluppo industriale nell'ambito dei settori meccanico, tessile, elettronico, agroalimentare, chimico-farmaceutico e cantieristico (Development Plan for Vietnam's Industrial Zones to 2015 and Direction to 2020).

Sulla scia del precedente programma di pianificazione, la Strategia di sviluppo decennale 2011-2020, sulla si propone di:” *actively facilitate the transfer in the economic structure as well as the change in the growth model with first priority given to the quality, productivity, effectiveness and competitiveness; pay attention to the intensive development and a knowledge based economy*” (Strategy for Socio-Economic Development 2011-2020, p. 4).

Nello specifico, il documento enfatizza l'obiettivo di rinnovare la struttura economica vietnamita basandosi su un approccio di crescita più inclusivo che tenda a privilegiare la sostenibilità in termini di tecnologia, capitale umano e qualità dell'output. In particolare, la strategia di sviluppo si basa su alcuni *Decisive Thoughts for Industrial Development Strategies* volti a: promuovere lo sviluppo di *key industries* ed *export industries*, accelerare il ritmo di modernizzazione del paese, rinnovare le capacità innovative e tecnologiche del sistema produttivo, incoraggiare la partecipazione del privato nei settori di nuova generazione, stimolare il dinamismo della piccola e media impresa (Ha Thi Hong Van, 2012, p. 184).

In questo contesto, il piano mantiene la categorizzazione negli stessi tre gruppi di settori della strategia precedente riproponendo le medesime modalità di intervento

(Strategy for Socio-Economic Development 2011-2020, p. 10). Il primo gruppo, costituito dai settori industriali con vantaggio comparato, mantiene l'approccio *export-oriented* ma è sottoposto ad una “*concentrated development strategy*” tesa ad instaurare e rafforzare legami produttivi che valorizzino le *supporting industries* locali; il secondo gruppo di settori continua ad essere caratterizzato da un forte attivismo da parte dello stato che, tuttavia, si apre alla cooperazione con “*strategic partners*” per sviluppare tecnologie più moderne; lo sviluppo del terzo gruppo, costituito dai settori più innovativi, è affidato agli effetti delle politiche di clustering e degli investimenti in ricerca scientifica e tecnologica. Da sottolineare è la previsione, contenuta nel documento, di un progressivo spostamento delle industrie *labour-intensive* nelle aree rurali e della concentrazione di *new manufacturing industries* in prossimità dei grandi centri urbani (Ha Thi Hong Van, 2012, p. 186).

In un simile contesto, il governo vietnamita si propone di migliorare la specializzazione competitiva del paese attraverso misure tese ad aumentare il valore aggiunto dell'export; in particolare, incrementando il grado di partecipazione delle imprese locali all'interno delle catene globali del valore e perseguendo un approccio più selettivo rispetto all'attrazione di IDE. In aggiunta, la strategia decennale prevede misure volte ad incrementare gli standard qualitativi della produzione e a stimolare lo sviluppo autonomo di nuovi brand utilizzando la leva del mercato interno. Infine, la strategia mira a sondare nuovi *export markets* per la produzione manifatturiera vietnamita e a ridurre progressivamente la quantità di *imported inputs* includendo sempre di più le piccole e medie imprese locali nei processi di subfornitura (Vietnam's Strategy for Socio-Economic Development 2011-2020).

A complemento delle due strategie decennali ci sembra interessante focalizzarci su un ulteriore piano di lungo periodo, ovvero l'*Industrial Development Strategy through 2025, vision toward 2035*, lanciato dalla decisione No. 879/QD del 2014.

Tale piano è volto ad indirizzare il processo di integrazione internazionale del Vietnam verso un rafforzamento della specializzazione manifatturiera del paese incrementando progressivamente il peso dell'industria nell'economia vietnamita. In questo contesto, il governo si propone di aumentare la quota di valore aggiunto industriale superando il 40% dell'output nazionale entro il 2025 e, nello stesso intervallo, di portare al 90%

la quota manifatturiera sulle export totali spingendo le export hi-tech oltre la soglia del 45% del Pil.

In una simile prospettiva, la strategia mira a potenziare il posizionamento competitivo dell'industria del paese promuovendo un utilizzo più efficiente delle risorse, il miglioramento della qualificazione della manodopera, l'acquisizione di tecnologie più avanzate e lo sviluppo di asset intangibili locali legati alla ricerca e al *know how*.

Tali obiettivi sono perseguiti ricorrendo ancora una volta a dei criteri selettivi identificando delle *priority industries*, ovvero dei settori strategici da promuovere con incentivi preferenziali. Nello specifico, i gruppi di settori il cui sviluppo è ritenuto prioritario sono distinti in tre macro-categorie: le *processing and manufacturing industries*, i settori dell'elettronica e delle telecomunicazioni e l'industria delle energie rinnovabili.

All'interno di ciascuna delle tre categorie sono poi individuati specifici sotto-settori da promuovere. Per quel che concerne il primo gruppo, il piano indica come prioritario il sostegno all'industria metallurgica e dell'ingegneria meccanica, concentrandosi soprattutto sulla produzione dei macchinari per l'agricoltura, per il manifatturiero e sugli input per l'industria pesante. In questi sotto-settori la strategia prevede un impegno a selezionare e a concentrare gli investimenti al fine di potenziarne l'impatto sulle capacità produttive delle aziende; in particolare, viene promosso l'investimento in alcuni comparti legati alla lavorazione dell'acciaio (produzione di lamiera, sagomazione e fusione) funzionali all'upgrading dell'industria dell'ingegneria meccanica. Con un orizzonte più di lungo periodo, il governo intende anche promuovere i settori della cantieristica, dei metalli non ferrosi e l'industria dei materiali.

Nell'ambito della stessa strategia di sviluppo industriale il piano adotta un approccio selettivo anche in sostegno all'industria chimica, soprattutto i prodotti chimici di base, la petrolchimica e l'industria della plastica e della gomma, oltre a prevedere interventi tesi allo sviluppo del settore farmaceutico. In questi settori, caratterizzati da un più alto valore aggiunto, il governo punta a stimolare un maggior coinvolgimento dell'industria locale nelle attività di sub-fornitura riducendo le importazioni di input dall'estero e bilanciando i deficit commerciali; di pari passo, il governo sottopone a

target selettivi anche l'industria tradizionale dell'abbigliamento e del tessile in cui vengono introdotti incentivi finalizzati alla diversificazione dei prodotti e all'innovazione nell'utilizzo dei materiali, nelle tecniche di produzione, nel design, nel branding e nella commercializzazione per incontrare i segmenti più alti del mercato domestico e regionale.

Nell'ambito del secondo gruppo di settori, il governo provvede ad incoraggiare l'espansione delle imprese operanti nei settori elettronico e delle telecomunicazioni incentivando la produzione di componenti ad alto contenuto informatico e digitale. In questo contesto, vengono sostenute le attività di sviluppo dei software, soprattutto quelli incorporati negli hardware, al fine di soddisfare una parte della crescente domanda domestica.

Infine, la terza categoria di settori prioritari è relativa allo sviluppo di sistemi di energia rinnovabile, in particolare solare, eolica e geotermica, nell'ambito dei quali si promuove lo sviluppo di applicazioni a più alta efficienza e tecnologia per la produzione di energia.

L'implementazione delle politiche di sviluppo industriale del governo vietnamita si fonda sull'interazione di un quadro strategico-prescrittivo di carattere generale, delineato nei piani quinquennali e nelle strategie descritte in precedenza, con una serie di documenti e/o piani strategici di natura settoriale, in cui l'utilizzo dei criteri selettivi viene applicato secondo canoni ancora più specifici.

A tal proposito, può risultare interessante analizzare brevemente alcune linee guida relative alla promozione di un settore specifico, quello dell'ingegneria meccanica, che è stato disciplinato attraverso la *Vietnam's mechanical engineering industry development strategy until 2010 & vision to 2020*. Nel documento di pianificazione, quello dell'ingegneria meccanica è identificato come un settore di cruciale rilevanza sia nelle dinamiche di sviluppo economico che nel consolidamento della sicurezza nazionale. In particolare, la strategia di policy rivolta al settore sottolinea il suo elevato fabbisogno di input in termini di materie prime, capitale fisico e umano riconoscendo, nello stesso tempo, il suo grande apporto in termini di creazione di legami economici a monte e a valle e di avanzamento della capacità produttiva. In questo contesto, la strategia si propone di potenziare la capacità trasformativa delle imprese operanti nel

settore promuovendo meccanismi di assorbimento delle conoscenze finalizzati a raggiungere livelli di avanzamento tecnologico in linea con i paesi asiatici a medio reddito.

In questa prospettiva, nel contesto di una logica selettiva, la strategia attribuisce un ruolo prioritario ad una serie di *key mechanical specialities and products* tassativamente indicate, ovvero: produzione di attrezzature complete, motori primari, trattori e macchinari per l'agricoltura, macchine utensili, attrezzature di ingegneria edilizia e navale, componenti per macchinari elettrici, automobilistici e di trasporto.

In tutti i settori selezionati, il governo promuove incentivi tesi ad aumentare la quota di fabbisogno domestico prodotto in loco riducendo la dipendenza dalle importazioni. Tale approccio è, in genere, affiancato alla predisposizione di investimenti che mirano ad ammodernare le attrezzature, espandere la produzione e migliorare la competitività dei prodotti.

Nell'ambito delle politiche di supporto alla produzione di *complete equipment machines*, ad esempio, sono promossi incentivi che spingano le imprese locali ad acquisire e a promuovere nuove tecniche di formatura, forgiatura e colatura al fine di sincronizzare il capitale locale con tecnologie di lavorazione del prodotto di natura più sofisticata. Nel settore dei *prime movers*, così come in quello dei macchinari per l'agricoltura e delle macchine utensili, viene stimolato l'acquisto di prodotti da imprese vietnamite. Le stesse dinamiche di coinvolgimento dell'industria domestica nei processi di fornitura si riscontrano anche nella produzione di macchine per il trasporto, nella cantieristica e nelle rispettive industrie ausiliarie. In questo contesto, viene incentivata la produzione di macchinari di supporto – di natura meccanica ed elettronica - per la navigazione ed il trasporto ferroviario. Nell'industria pesante e nei trasporti vengono promossi l'utilizzo e la produzione di miscelatori termici per il cemento, rulli di compressione per la costruzione di strade, stazioni di macinazione e macchinari per la vagliatura della pietra ad alta capacità. Nello stesso tempo, il piano mira a stimolare processi produttivi avanzati come l'impiego di programmi computerizzati (*Computerized Numerical Control*) e di sistemi di ricerca validati in laboratorio tramite prototipi del modulo (*Power-line communication*).

Il sistema di incentivi settoriale promosso dal piano si caratterizza, dunque, per un approccio largamente proattivo ed interventista da parte del governo, che sostiene l'industria locale facilitandone l'accesso ai mercati domestici e favorendola nel *public procurement*, facendosi promotore di interventi di natura protezionistica adottati su base temporanea e condizionale rispetto ad una serie di criteri performativi.

In parallelo, il governo supporta l'upgrading competitivo dei comparti dell'ingegneria meccanica predisponendo un'azione integrata di politica industriale che prevede: la promozione di sgravi fiscali sui prodotti meccanici realizzati localmente, la riduzione delle tariffe sulle materie prime importate e le componenti meccaniche, la concessione di prestiti a lungo termine a condizioni vantaggiose e una serie di incentivi sulle attività di ricerca e sviluppo condotte all'interno delle imprese.

Al termine di questa breve review dei provvedimenti più significativi di politica industriale, ci sembra opportuno muovere una serie di considerazioni sul ricorso alla pianificazione selettiva e sull'efficacia e la consistenza della strategia complessiva di upgrading competitivo promossa dal governo vietnamita nelle ultime decadi.

2.3.3 Considerazioni finali sul modello di policy vietnamita

Il Vietnam fa parte di una ristretta cerchia di paesi che definiscono formalmente gli obiettivi di politica economica e di trasformazione sociale ricorrendo alla stesura di piani quinquennali e agli strumenti selettivi della pianificazione. In questo contesto, occorre sottolineare che la definizione degli interventi di politica industriale da parte del governo vietnamita risulta essere significativamente condizionata da interessi particolaristici che spesso disperdono l'allocazione delle risorse nella costruzione di posizioni di rendita piuttosto che impiegarle nel potenziamento competitivo del sistema produttivo (Wong, 2011, pp. 231-243; Nguyen *et al.*, 2010, pp. 254-259).

In questo contesto emergono una serie di limiti che caratterizzano l'attività di pianificazione vietnamita, connessi alla scarsa trasparenza e inclusività dei meccanismi di governance che rischiano di intaccare l'efficienza del processo di selezione dei settori da promuovere, così come la coerenza dell'implementazione degli interventi policy aumentando, di conseguenza, la possibilità di incorrere in *government failures* (Gainsborough, 2009a; Altenburg, 2011, pp. 57-60).

A tal proposito occorre, infatti, evidenziare come già nel corso degli anni Novanta la politica di pianificazione si sia configurata soprattutto come uno strumento funzionale a mantenere sotto l'egida governativa le redini del budget pubblico e le leve dell'economia domestica, sottraendole all'agenda di ristrutturazione promossa dalle istituzioni finanziarie internazionali nella regione sudest-asiatica (Rama, 2008). In quest'ottica, la selettività degli interventi promossi dai piani di sviluppo del governo vietnamita è sembrata essere tesa più a salvaguardare gli interessi del suo blocco sociale di riferimento che a costruire un contesto istituzionale finalizzato ad incrementare la capacità produttiva delle industrie nazionali (Wong, 2011, pp. 233-235).

A differenza degli *action plans* di stampo svilupppista adottati in altri paesi asiatici come Taiwan, Corea del Sud e Cina, la definizione e l'attuazione dei piani di sviluppo industriale in Vietnam sono soprattutto il risultato dell'interazione politica tra la leadership del governo e del partito piuttosto che di dinamiche di natura tecnico-corporativa come, ad esempio, la centralità del coordinamento inter-ministeriale, la formazione di cabine di regia costituite da organi tecnici creati *ad hoc* ed il coinvolgimento degli *stakeholder* nella formulazione del *policy making* (Ohno, 2009, pp. 75-79).

Un altro aspetto da mettere in luce è relativo al ruolo e alla funzione assunti dai grandi gruppi industriali nella definizione dei piani di sviluppo economico, che mette in dubbio la neutralità dei criteri di selettività adottati dalle politiche industriali. La centralità dei grandi gruppi imprenditoriali nazionali, statali e privati, nei processi di industrializzazione e di *upgrading* è stata una caratteristica distintiva del modello di sviluppo asiatico. I processi di *catching up* di Cina, Corea del Sud, Taiwan e Singapore sono stati, infatti, trainati dall'azione propulsiva di grandi corporation nazionali, statali o private, attraverso il sostegno delle quali i governi favorivano il trasferimento e la condivisione di risorse finanziarie e umane, tecnologia e *know how* stimolando l'attivazione di meccanismi di integrazione verticale e l'incremento della competitività complessiva del sistema produttivo (Wade, 1990; Chang, 2006a; Mattlin, 2009). Le pratiche di finanziamento selettivo applicate in questi paesi sono state, inoltre, costantemente sottoposte ad una rigida e coerente attività di monitoraggio ed implementazione ad opera di *embedded bureaucracies* (Evans, 1995).

L'esperienza vietnamita si discosta da simili dinamiche presentando delle proprie specificità. In particolare, l'attività di supporto alle SOEs implementata nell'ambito della pianificazione ha sviluppato una forte distorsione nell'allocazione delle risorse statali favorendo i settori dell'industria pesante e, all'interno di questi, gli agenti economici maggiormente connessi alle leve del potere politico.

In aggiunta, il governo vietnamita non ha intrapreso un'effettiva operazione di monitoraggio sulle performance dei settori e delle imprese selezionate e promosse. Le politiche preferenziali portate avanti a sostegno dei grandi gruppi industriali nazionali di proprietà sia pubblica che privata, pur prevedendo canali di accesso finanziario facilitati e protezioni di natura commerciale, non si sono, infine, dimostrate efficaci nell'apportare un contributo effettivo alla crescita della competitività e allo sviluppo tecnologico del sistema produttivo vietnamita (Fforde, de Vylder 2004). A partire dal 2006, inoltre, il governo vietnamita ha incrementato ulteriormente il livello di concentrazione proprietaria degli asset pubblici attraverso la formalizzazione di iniziative volte a stimolare i cd. *conglomerates*, aggregazioni di grandi corporation statali che agiscono in un regime quasi monopolistico, sotto il diretto controllo dei ministeri e della presidenza del consiglio (Gainsborough, 2009b). Tale mossa è stata probabilmente generata dal timore che molte aziende statali non fossero in grado di sostenere le nuove pressioni competitive connesse all'ingresso del Vietnam nel WTO che rendeva non più applicabili molti dei metodi di protezione precedentemente usati (barriere tariffarie, *local content requirements*, sussidi governativi). In tale prospettiva, l'intenzione del governo sembrerebbe quella di utilizzare i *conglomerates* come vettori di politiche di *infant industry*, soprattutto nell'ambito delle attività di relazione con l'assetto istituzionale ed il sistema bancario e dei processi di fornitura e subfornitura con le imprese domestiche. Tale orientamento, incentrato su di un rigido controllo del mercato interno, mirerebbe a supportare il sistema produttivo locale nei settori ad alta intensità di capitale tenendo in vita le imprese potenzialmente spiazzate dalla competizione internazionale.

Il limite principale di un simile approccio risiede nel fatto che tale ristrutturazione non sembra configurarsi come un'operazione di natura transitoria finalizzata a trasformare, nel giro di pochi anni, i *conglomerates* in aziende competitive a livello internazionale. Al contrario, questi ultimi evidenziano una serie di debolezze legate a macroscopici

problemi di inefficienza della struttura organizzativa, all'eccessiva diversificazione delle attività che non consente processi di specializzazione produttiva, alle limitate capacità innovative dovute all'assenza di un adeguato regime di sostegno statale in termini di ricerca scientifica e tecnologica (Kee-Cheok Cheong *et al.*, 2010).

In questo contesto, i criteri selettivi adottati dal governo vietnamita, più che ispirati da una logica di *picking the winners*, focalizzata sulla selezione premiale di quei settori e di quelle imprese la cui crescita risulterebbe funzionale agli interessi strategici del paese, sembrano il frutto di un atteggiamento difensivo alimentato da istanze corporativiste e teso ad assecondare interessi politici ed economici di breve termine (Nguyen, 2014).

Di conseguenza, anche le più recenti iniziative di politica industriale evidenziano come la leadership vietnamita abbia deciso di relegare il tema del posizionamento competitivo del paese esclusivamente ai settori che producono per l'export, preferendo avvalersi dei vantaggi non permanenti dati dal relativo basso costo della manodopera piuttosto che dei benefit derivanti da una maggiore capacità tecnologica dell'industria locale. La mancata armonizzazione tra la strategia selettiva adottata nella sfera domestica e l'approccio *outward oriented* nei confronti del capitale estero, insieme all'assenza di un'agenda di lungo respiro che dia impulso a educazione, innovazione e connettività, rischia così di aggravare gli squilibri territoriali e produttivi acutizzando ulteriormente la natura dualistica del sistema manifatturiero vietnamita.

Alla luce di tali deficit, l'integrazione tra i vari comparti dell'industria nazionale ed il rafforzamento dei legami tra imprese locali ed estere appaiono, dunque, come esigenze prioritarie verso cui indirizzare la pianificazione. In quest'ottica vale la pena considerare che il Vietnam, a differenza di altre economie della regione sudest-asiatica, può disporre di un mercato interno di circa 90 milioni di persone. Il paese si troverebbe, quindi, nelle condizioni di perseguire l'*industrial upgrading* anche utilizzando le leve della domanda interna o sperimentando politiche di *exchange market for technology* sul modello cinese. In quest'ottica l'approccio selettivo, se implementato coerentemente e in una prospettiva organica rispetto al resto delle *policies*, sembra poter costituire uno strumento importante al fine di incrementare i livelli di competitività e di contenuto locale del sistema produttivo vietnamita ponendo il paese su una rotta di sviluppo più sostenibile e meno dipendente dall'esterno.

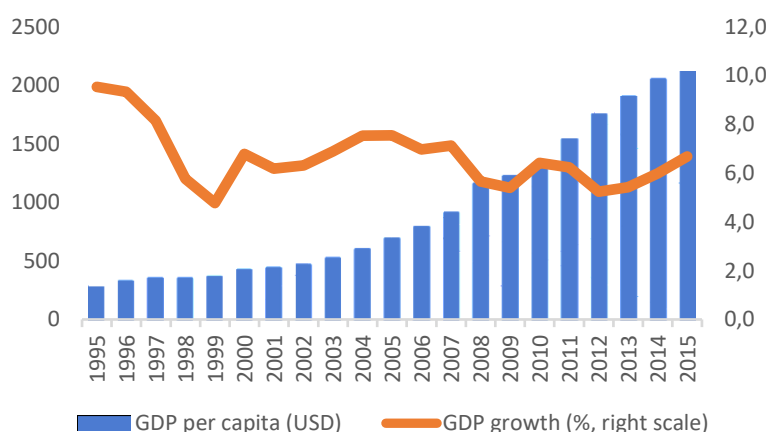
CAPITOLO TRE: UN'ANALISI DEL PROCESSO DI TRASFORMAZIONE STRUTTURALE DELL'ECONOMIA VIETNAMITA

Nell'ambito di questo capitolo si proverà ad analizzare una serie di dati relativi all'evoluzione della struttura economico-produttiva del Vietnam, concentrandosi sulle principali dinamiche macroeconomiche, commerciali e industriali che hanno caratterizzato la recente traiettoria di sviluppo del paese. In questo contesto, saranno investigati i trend di specializzazione competitiva del paese in chiave dinamica e comparata dando particolare risalto agli elementi di trasformazione stimolati in concomitanza con il processo di transizione economica ed in seguito all'accesso al WTO. In particolare, con il supporto dei dati a disposizione, nel prossimo paragrafo ci si focalizzerà sull'analisi delle performance economiche e sui flussi inter-settoriali di risorse in termini di output e di forza lavoro provando a delineare il processo di cambiamento strutturale del paese. Nel secondo e nel terzo paragrafo verranno esplorati l'andamento dei flussi commerciali e la dinamica degli IDE in una prospettiva settoriale e territoriale. Infine, nel quarto paragrafo, si farà riferimento ai trend di una serie di indicatori relativi a diverse dimensioni del business environment vietnamita, che saranno oggetto di una specifica analisi empirica nel quarto capitolo dell'elaborato.

3.1 PERFORMANCE ECONOMICA E CAMBIAMENTO STRUTTURALE

A partire dall'inizio dai primi anni Novanta il Vietnam ha innescato un processo di crescita di tipo estensivo che ha visto il PIL pro-capite del paese crescere mediamente del 7% nell'arco dei venti anni che vanno dal 1995 al 2015, passando dai circa 288 dollari del 1995 ai 2110 dollari del 2015 (fig. 2) (WB, 2017). Una simile performance ha consentito al paese di entrare nel club delle *middle-income economies* superando la soglia critica dei 1000 dollari annui pro-capite (Felipe, 2012). Nel contempo, il Vietnam ha sperimentato una sostanziale riduzione del tasso di povertà che dal 58% del 1990 si è assestato sul 10.8% del 2010 (UNIDO, 2012, p. 19).

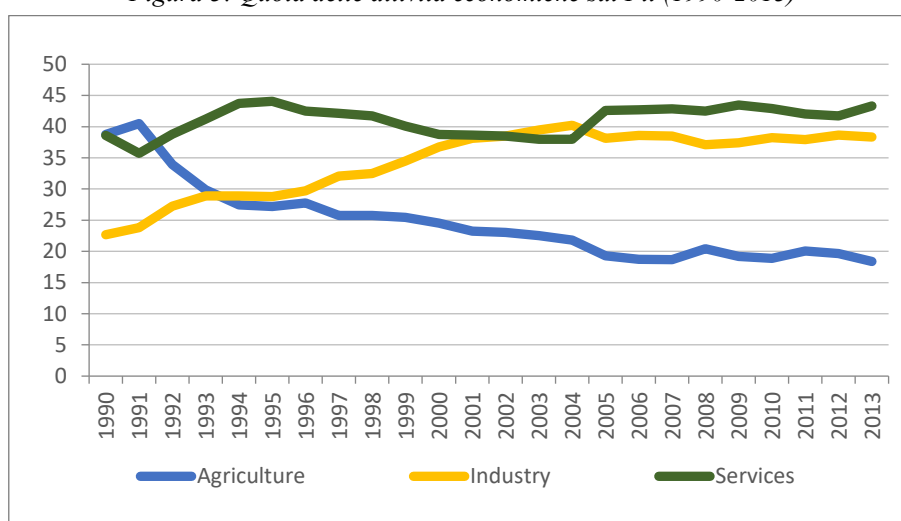
Figura 2: Crescita del Pil pro-capite (1995-2015)



Elaborazione dell'autore su dati WB – World Development Indicators

Il processo di crescita economica del Vietnam è stato trainato da una marcata dinamica di industrializzazione produttiva che ha visto un consistente aumento dell'output e dell'impiego nel settore manifatturiero. Nei decenni successivi alla svolta del *Doi Moi*, il peso del settore industriale sul PIL è andato progressivamente aumentando dal 22% del 1990 al 39% del 2012 mentre la traiettoria del settore agricolo ha visto una netta riduzione del suo contributo sul prodotto interno lordo (fig. 3). Nello stesso periodo, il valore aggiunto dell'attività industriale è aumentato dai circa 1.5 di dollari nel 1990 agli oltre 65 miliardi di dollari nel 2013, passando da una quota dello 0.3% a circa il 3% sull'industria mondiale (World Bank, WDI, 2016). In questo contesto, l'espansione della produzione manifatturiera si è configurata come un fenomeno generalmente diffuso mostrando, tuttavia, dei trend differenziati in termini di performance tra i diversi settori. In particolare, se si analizza l'andamento di crescita dei diversi macro-settori ad un livello di aggregazione di due digit, è possibile osservare come nei primi anni del Duemila i settori più performanti siano stati quelli dei prodotti in metallo, della fornitura e del tessile, mentre, nel periodo successivo all'adesione al WTO, si registra un andamento esponenziale dei settori dell'industria pesante – in particolare il cook petrolifero utilizzato per alimentare la produzione interna - e anche nella dinamica di crescita di settori principalmente legati all'investimento straniero e all'export come quello dei macchinari e delle attrezzature informatiche e da ufficio (tab. 1).

Figura 3: Quota delle attività economiche sul Pil (1990-2013)



Elaborazione degli autori su dati del Vietnam General Statistical Office

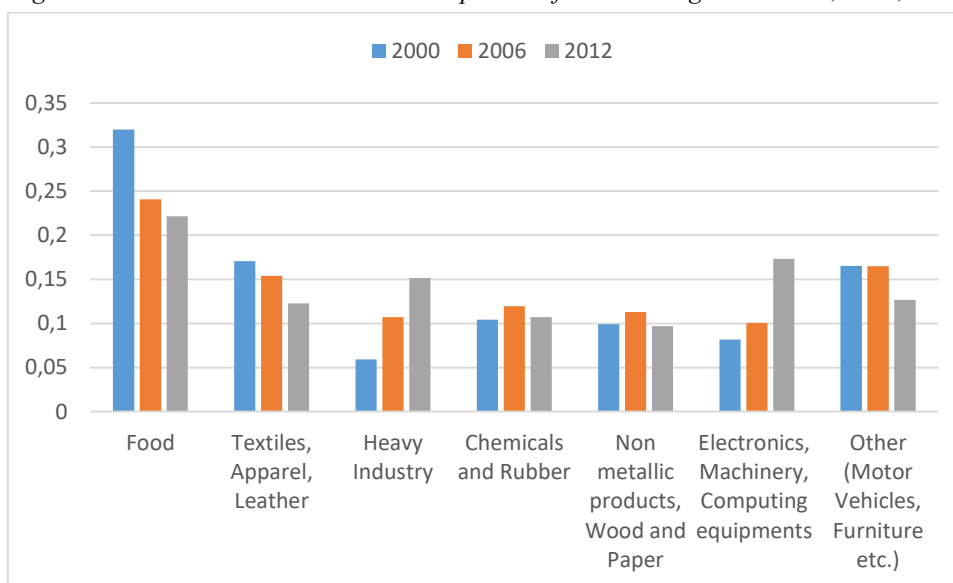
Analizzando la distribuzione settoriale dell'output manifatturiero in tre momenti distinti dell'intervallo che va dal 2000 al 2012 è inoltre possibile osservare come, nel corso del tempo, la quota produttiva di alcuni settori si modifichi a vantaggio di altri. In particolare, la figura 4 evidenzia una progressiva riduzione della dimensione del settore alimentare sul totale dell'output manifatturiero (dal 32% del 2000 al 22% del 2012) accompagnata da un aumento relativo della produzione nei settori dell'industria pesante (dal 6% del 2000 al 15% del 2012) e soprattutto dei settori dell'elettronica e dei macchinari (dall'8% del 2000 al 17% del 2012).

Tabella 1: Crescita del Valore aggiunto nel manifatturiero. I settori più performanti

Settore	Tasso di crescita medio (2000-2006)	Settore	Tasso di crescita medio (2006-2012)
Fabricated Metal Prod.	105.02%	Coke and Petroleum	831.05%
Furniture	71.41%	Office & Computing	373.82%
Textiles	58.29%	Machinery and Equipm.	56.46%
Office & Computing	54.96%	Basic Metals	42.62%
Basic Metals	53.90%	Wood	42.48%
Motor Veichles	49.02%	Chemicals	41.46%
Total Manufacturing	34.69%	Total Manufacturing	41.65%

Elaborazione dell'autore su dati UNIDO, 2016

Figura 4: Distribuzione settoriale dell'output manifatturiero negli anni 2000, 2006, 2012



Elaborazione dell'autore su dati UNIDO, 2016

Tali dinamiche sottolineano la progressiva diversificazione del sistema produttivo vietnamita manifestatasi attraverso un graduale spostamento dalle industrie tradizionali (alimentare, tessile, abbigliamento), la cui incidenza ha caratterizzato le prime fasi del processo di industrializzazione, verso settori a più alto valore aggiunto e intensità di capitale rivolti sia alla domanda interna che, come si vedrà in seguito, all'export.

Tale quadro di trasformazione economica è confermato dai trend che hanno interessato l'espansione della forza lavoro e i suoi movimenti inter-settoriali. A partire dal 1990, il Vietnam ha evidenziato, infatti, una crescita media annuale della forza lavoro complessiva del 2.4% accompagnata da un drastico cambiamento nella struttura dell'occupazione tra i settori. Dai dati relativi alle ultime tre decadi emerge, infatti, un netto spostamento di forza lavoro dal settore agricolo a quello manifatturiero e dei servizi e dalle aree rurali a quelle urbane (Statistical Handbook of Vietnam, 2015; p. 35). Nel 1990, circa il 73% della forza lavoro vietnamita si concentrava nell'agricoltura, il 18% nei servizi e l'8% nel settore manifatturiero mentre, nel 2015, la quota di occupazione nel settore primario si riduceva, passando al 44% del totale, con un incremento del settore manifatturiero e dei servizi che impiegavano rispettivamente il 15% ed il 41% della forza lavoro complessiva (Statistical Handbook of Vietnam, 2015; p. 41). Simili trend suggeriscono una dinamica di riallocazione

inter-settoriale della forza lavoro che è confermata anche in termini assoluti. Nel 2005, ad esempio, il numero totale dei lavoratori impiegati nel complesso delle attività economiche era di 42.7 milioni, di questi 24.8 milioni erano collocati nel settore agricolo e 4.7 nel manifatturiero; dieci anni dopo, nel 2015, la forza lavoro complessiva era complessivamente aumentata di circa 10 milioni (52.8 milioni) ma i lavoratori impiegati nell'agricoltura erano calati di quasi due milioni di unità rispetto al dato del 2005 mentre il settore manifatturiero (escludendo le costruzioni) aveva inglobato oltre tre milioni di nuovi lavoratori raggiungendo la quota di 8 milioni (Statistical Handbook of Vietnam, 2015; pp. 37-38).

Focalizzandoci, nello specifico, sul settore manifatturiero, è possibile evidenziare una serie di trend nella distribuzione della forza lavoro tra macro-settori del secondario (fig. 5). In primo luogo, è opportuno sottolineare una leggera riduzione del peso settore alimentare che, nell'intervallo 2007-2013, perde quota sul complessivo del settore manifatturiero, passando dal 12% al 10%, pur facendo registrare un aumento di circa 125 mila occupati in termini assoluti. Prendendo in considerazione i tre macro-settori dell'industria tessile (Tessuti, Abbigliamento e Pelletteria/Calzature) si evidenziano dei trend divergenti in termini di flussi di manodopera. In particolare, il settore dei tessuti esibisce una tendenziale riduzione nel numero di occupati sia in termini relativi, passando dal circa 10% del 1998 al 2% del 2013, che in termini assoluti perdendo circa 100 mila lavoratori dal 2007 al 2013; nello stesso tempo, l'abbigliamento fa invece registrare una dinamica di crescita nella quota sul totale manifatturiero passando dal 15% del 1998 al 21% del 2013, inglobando circa mezzo milione di lavoratori tra il 2007 e 2013 e guadagnando il primato tra i settori del manifatturiero in termini di lavoratori impiegati con una forza lavoro che nel 2013 supera il milione e centomila occupati. Il settore delle pelletteria e del calzaturiero, infine, pur esibendo un trend di crescita costante nel numero degli impiegati, vede ridursi la sua quota sul totale del manifatturiero soprattutto tra il 1998 e il 2006, perdendo il primato nella struttura dell'occupazione a discapito del settore dell'abbigliamento e attestandosi su una quota di circa il 17% nella fase successiva all'adesione al WTO (2007-2013).

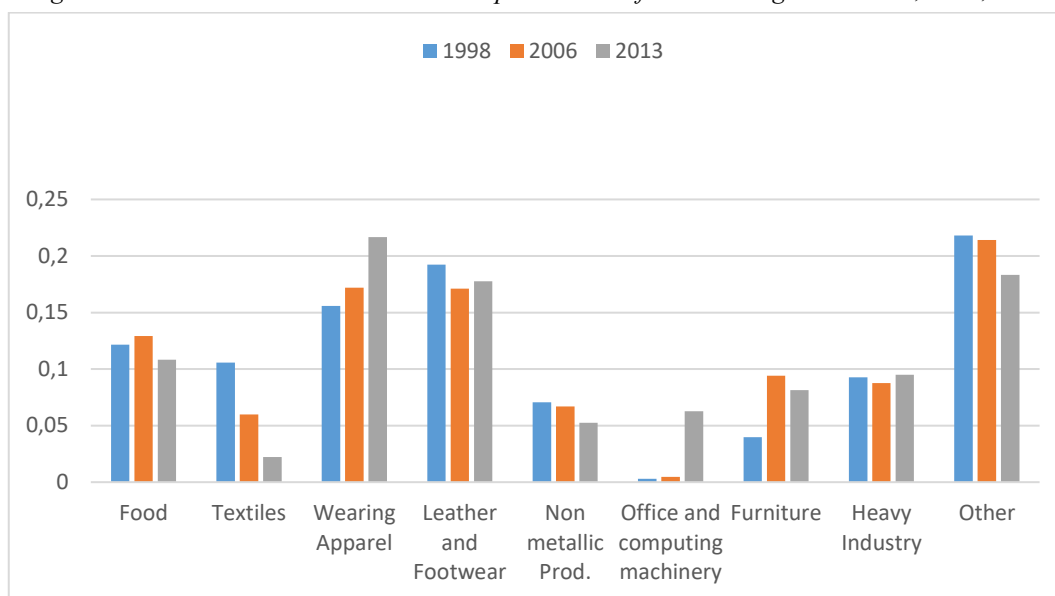
Ulteriori trend che vale la pena sottolineare sono, inoltre, la riduzione del peso relativo dei settori della fornitura e dei prodotti non metallici nell'intervallo 2007-2013, che passano rispettivamente da una quota del 9.5% all'8% e dal 6.7% al 5% e, di pari

passo, la dinamica stabile dei settori *capital-intensive* dell'industria pesante (Siderurgico, Metallurgico, Chimico e Petrolchimico) che, nel 2013, occupano nell'insieme circa il 9.5% della forza lavoro complessiva. A questo proposito, mentre il settore chimico mostra un calo della sua quota (passando dal 4% del 1998 al 2.8% del 2013), il settore metallurgico esibisce un progressivo incremento dal 2.3% del 1998 al 5% del 2013.

Se si considera l'intervallo 2007-2013, il fenomeno di riallocazione inter-settoriale più evidente riguarda la rapida espansione dell'industria delle apparecchiature da ufficio ed informatiche, che passa dai circa 16 mila impiegati del 2006 ai circa 325 mila occupati del 2013, facendo registrare nell'intervallo una crescita annuale media del 250% e attestandosi su una quota di circa il 6% della struttura dell'occupazione manifatturiera. Tale dinamica è peraltro accompagnata da incrementi sostanziali anche nella forza lavoro di altri settori *export-oriented* e ad alta intensità di lavoro come l'elettronica di consumo ed il settore dei macchinari e delle attrezzature.

Gli altri settori, raggruppati sotto la categoria di "*Other*" (Veicoli a Motore, Gomma e Plastica, Legno, Carta ecc.), esibiscono cambiamenti meno rilevanti attestandosi, nel 2013, su un totale di circa 950 mila unità. In questo contesto, è interessante evidenziare la crescita del settore dei veicoli a motore, che raddoppia gli occupati nell'intervallo 2007-2013 restando comunque sotto le 100 mila unità ed il settore della gomma e della plastica che fa registrare un incremento di circa 80 mila unità raggiungendo nel 2013 una quota del 3.8% sul totale dell'occupazione manifatturiera.

Figura 5: Distribuzione settoriale dell'occupazione manifatturiera negli anni 1998, 2006, 2013



Elaborazione dell'autore su dati UNIDO, 2016

In aggiunta alla dinamica dei flussi inter-settoriali, è interessante focalizzarsi su come il processo di industrializzazione vietnamita abbia impattato sulla distribuzione territoriale della forza lavoro. A tal proposito, è opportuno sottolineare come, nell'intervallo 1989-2009, si sia verificato un processo di concentrazione spaziale della forza lavoro manifatturiera (tab. 2). Nel ventennio preso in considerazione, infatti, solo tre regioni su otto (Red River Delta, South East e Mekong River Delta) hanno visto crescere la propria quota di occupati manifatturieri nonostante i dati mostrino che ci sia stata una riduzione della quota agricola in tutte le regioni. Nello specifico, i dati evidenziano cali consistenti della quota di forza lavoro agricola (superiori o prossimi al 20%) nelle stesse tre regioni che hanno incrementato la percentuale di lavoratori impiegati nei settori manifatturieri lasciando intendere la presenza di un flusso inter-settoriale di manodopera. Il quadro delineato sembra essere consistente con le modalità di specializzazione produttiva innescate a partire dal *Doi Moi*, in cui l'investimento manifatturiero, sia domestico che straniero, tendeva a concentrarsi in prossimità delle due maggiori città del paese (Hanoi nella regione del Red River Delta ed Ho Chi Min city nella regione del South East) e nel bacino del Mekong.

Tabella 2: Quota di lavoratori impiegati nei settori primario e secondario per regione (1989 e 2009)

Regione	Agricoltura			Manifattura		
	1989	2009	Tasso di crescita	1989	2009	Tasso di crescita
Red River Delta	0.719	0.486	-0.233	0.119	0.166	0.047
North East	0.779	0.682	-0.097	0.091	0.082	-0.009
North West	0.847	0.813	-0.034	0.029	0.025	-0.004
North Central Coast	0.743	0.668	-0.075	0.122	0.071	-0.051
South Central Coast	0.671	0.541	-0.131	0.142	0.122	-0.020
Central Highlands	0.830	0.762	-0.068	0.050	0.037	-0.013
South East	0.451	0.261	-0.190	0.243	0.289	0.046
Mekong River Delta	0.776	0.582	-0.194	0.075	0.104	0.029

Elaborazione dell'autore su dati GSO Census Data, 2014

Di contro, altri territori meno integrati alle due maggiori città, come ad esempio la regione del North Central Coast, si trovarono ad assumere una posizione marginale nella nuova geografia della produzione sperimentando una consistente deindustrializzazione della forza lavoro e un aumento della quota riservata ai servizi.

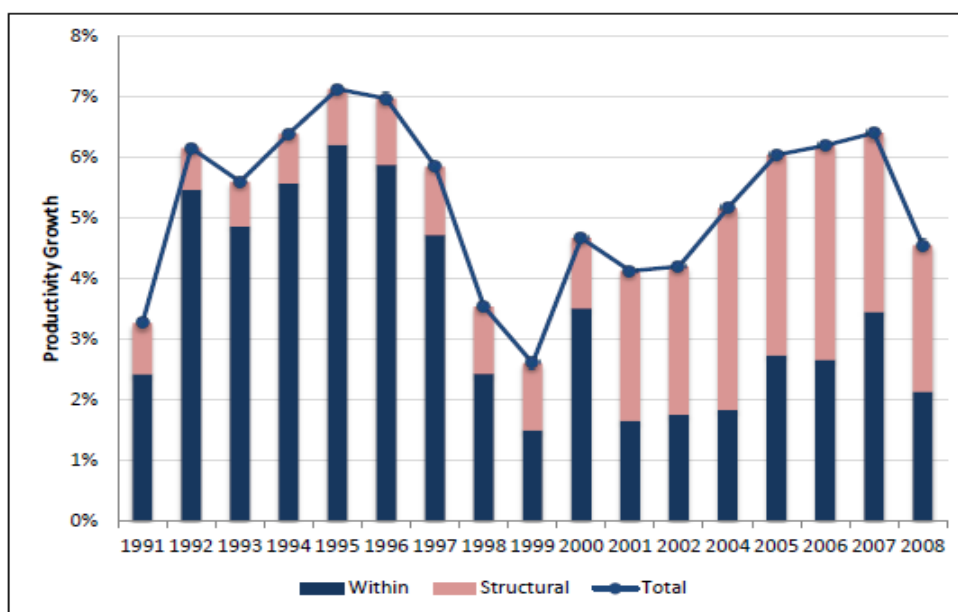
I larghi spostamenti inter-settoriali nella composizione del Pil e nella struttura dell'occupazione avvenuti in Vietnam nelle ultime tre decadi hanno spinto alcuni studiosi a sostenere che uno dei principali driver del processo di crescita del paese sia da identificare nella sua dinamica di cambiamento strutturale (Mc Millan e Rodrik, 2011; Mc Caig e Pavcnik, 2013). In quest'ottica, Mc Caig e Pavcnik hanno provato a decomporre la variazione aggregata della produttività del lavoro in due componenti: la prima è legata ai processi di crescita interni a ciascun settore, relativi alle dinamiche di accumulazione di capitale e di efficienza nell'organizzazione della produzione (*"within component"*); la seconda è connessa ai processi di riallocazione di forza lavoro da settori a bassa produttività, come l'agricoltura, verso settori caratterizzati da un maggior grado di produttività, come il manifatturiero (*"structural change component"*) (Mc Caig e Pavcnik, 2013).

Dal 1990 al 2008, il Vietnam esibisce un tasso di crescita medio annuale della produttività aggregata del lavoro del 5.1% (GSO, 2014). In questo contesto, i diversi settori evidenziano dei gap significativi in termini di produttività. In particolare, i

livelli di produttività nel settore agricolo corrispondono a 1.96 milioni di dong per lavoratore nel 1990, 2.54 nel 2000 e 3.66 milioni nel 2008 risultando decisamente inferiori in confronto ai livelli dell'industria negli stessi tre anni, ovvero rispettivamente 8.07, 16.05 e 19.81 milioni di dong per lavoratore (Mc Caig e Pavcnik, 2013; p. 48). Il consistente e progressivo assorbimento di manodopera agricola da parte del settore manifatturiero verificatosi nelle ultime decadi ha, dunque, contribuito all'innalzamento della produttività complessiva del lavoro stimolando in maniera diretta la crescita economica del paese.

Se si osserva la decomposizione della crescita della produttività complessiva del lavoro nell'intervallo 1990-2008, appare evidente come il contributo della componente di *structural change* tenda a diventare particolarmente significativo a partire dal 2001, in coincidenza con un declino progressivo della componente intra-settoriale (fig. 6).

Figura 6: Decomposizione delle componenti della crescita della produttività del lavoro (1990-2008)



Fonte: Mc Caig e Pavcnik (2013)

Nel primo decennio degli anni Duemila, nel contesto di un mutamento della specializzazione produttiva del paese che vede il diffondersi della produzione manifatturiera *labour-intensive*, il contributo alla crescita complessiva della produttività garantito dalla riallocazione inter-settoriale della forza lavoro raggiunge stabilmente livelli superiori al 50% del totale diventando il driver dominante della crescita della produttività.

Il carattere *growth-enhancing* del processo di cambiamento strutturale vietnamita conferma un trend diffuso nelle esperienze di sviluppo dell'Asia Orientale. Dal 1990 al 2005, i paesi asiatici hanno visto, infatti, crescere in media la produttività aggregata del lavoro del 3.9%, con un 16% attribuibile alla componente di cambiamento strutturale (Mc Millan e Rodrik, 2011). Nello stesso periodo, il Vietnam sperimenta un tasso di crescita della produttività aggregata del lavoro superiore rispetto a quello del continente asiatico (5.1% versus 3.9%) ed in questo contesto anche la quota di crescita inter-settoriale della produttività evidenzia livelli più alti di quelli del resto dei paesi asiatici (38% vs 16%).

Soffermandosi, infine, sulle dinamiche di produttività intra-settoriale (valore aggiunto per lavoratore) nel settore manifatturiero è possibile osservare come quest'ultima sia cresciuta complessivamente ad un tasso medio annuale di circa il 6% nella prima fase degli anni Duemila (2000-2006) e del 26.5% negli anni successivi all'adesione al WTO (2007-2013) probabilmente in virtù degli effetti dell'intensificazione della pressione competitiva esterna sull'efficienza della produzione domestica.

Tabella 3: Variazione della produttività nel manifatturiero

Settore	Tasso di crescita medio (2000-2006)	Livello Produttività 2006 (mln dong per lavoratore)	Settore	Tasso di crescita medio (2007-2013)	Livello Produttività 2013 (mln dong per lavoratore)
Basic Metals	27.21%	125,15	Coke and Petroleum	648.97%	6059,49
Motor Veichles	18.91%	173,51	Wood	66.03%	144,16
Textiles	13.82%	62,25	Machinery and Equipm.	44.16%	164,13
Fabricated Metal Prod.	13.74%	79,20	Food	39.81%	311,83
Electrical Machinery	11.56%	78,49	Basic Metals	38.20%	459,83
Paper Products	11.55%	57,95	Furniture	32.04%	87,14
Total Manufacturing	6.13%	56,19	Total Manufacturing	26.50%	160,47

Elaborazione dell'autore su dati UNIDO, 2016

La tabella 3 riporta i settori del manifatturiero caratterizzati da una maggiore crescita della produttività negli intervalli 2000-2006 e 2007-2013 affiancando ai tassi di

crescita i livelli di produttività del settore in termini assoluti negli anni 2006 e 2013. A tal proposito, è opportuno evidenziare che, se si eccettua il caso del settore dei metalli di base che mantiene una posizione preminente in entrambi i periodi considerati, vi è un sostanziale cambiamento nei vertici dei ranking relativi alle due fasi. Focalizzandoci, in particolare, sulle dinamiche di crescita della produttività settoriale successive al 2007 vale la pena effettuare una serie di osservazioni. In primo luogo, dall'insieme dei dati analizzati emerge un quadro in cui i settori a più alta intensità di capitale e a minore impatto occupazionale tendono a far registrare una crescita maggiore in termini di produttività. Nello specifico, è questo il caso del settore del coke petrolifero che, a partire dal 2008 fa registrare un boom produttivo associato ad un basso tasso di assorbimento della forza lavoro (nel 2013 l'intero settore conta all'incirca 5000 lavoratori). Lo stesso discorso vale per l'industria dei metalli di base che nello stesso anno impiega circa l'1% del totale dell'occupazione manifatturiera. In secondo luogo, dal 2007 in poi, tre settori di tipo tradizionale e *labour-intensive*, ovvero *Food*, *Wood* e *Furniture* si collocano in posizioni di vertice nel ranking di crescita della produttività pur non facendo parte dei settori più performanti dello stesso periodo (tab. 1). Tale boom in termini di produttività è peraltro associato ad calo relativo nelle rispettive quote sulla struttura complessiva del dell'output e del lavoro (fig. 4 e 5) facendo pensare ad una dinamica di razionalizzazione produttiva a livello settoriale dettata dalla competizione internazionale (Pavcnik, 2000; Paus et al., 2003; Eslava et al., 2009). Infine, un'ulteriore fattispecie è rappresentata dalla dinamica del settore delle apparecchiature e dei macchinari che, a differenza dei due casi precedenti, fa registrare un aumento esponenziale dei livelli di produttività (passando dai circa 40 milioni di dong per addetto nel 2007 ai circa 165 milioni del 2013) in presenza di un significativo aumento della forza lavoro e di un avanzamento nella struttura nell'output. In quest'ultimo caso, è probabile che la traiettoria di crescita del settore possa essere associata ad un meccanismo di upgrading produttivo.

3.2 I FLUSSI COMMERCIALI

L'intensificazione del processo di apertura dell'economia vietnamita avvenuto a partire dagli anni Duemila ha stimolato un netto incremento dei flussi commerciali. Tale fenomeno è fotografato dal grado di apertura commerciale del paese che, negli anni successivi all'ingresso nel WTO, assume uno dei valori più alti dell'intera regione

est-asiatica collocandosi stabilmente intorno al 160% del Pil e superando il dato di economie storicamente votate all'internazionalizzazione come Malesia e Tailandia (tab. 4).

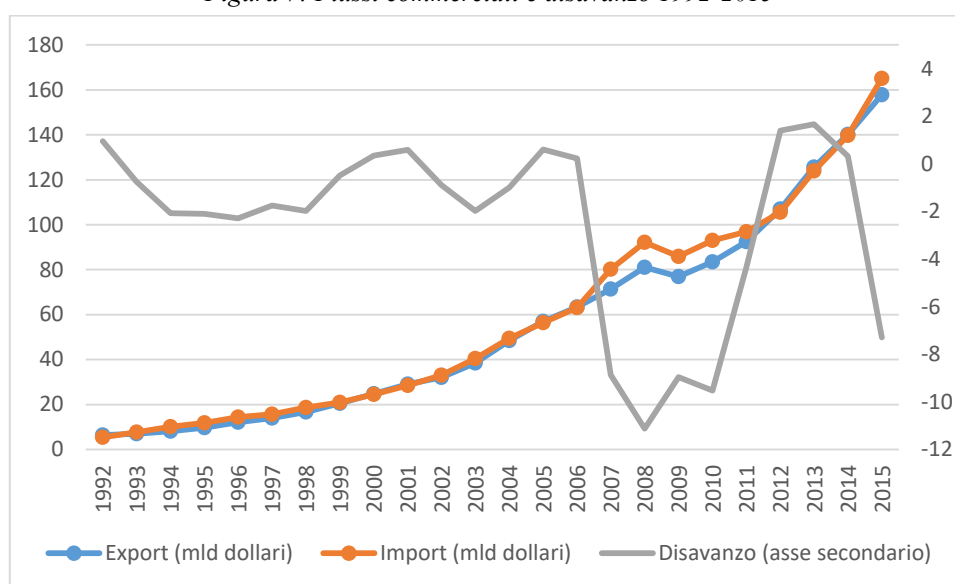
Tabella 4: Grado medio di apertura commerciale di 10 paesi asiatici selezionati (2000-2015)

Paese	Apertura 2000-2007	Paese	Apertura 2008-2015
Singapore	389.19	Singapore	370.16
Malesia	203.32	Vietnam	159.46
Cambogia	127.80	Malesia	151.89
Tailandia	125.30	Tailandia	131.77
Vietnam	121.97	Cambogia	121.43
Filippine	98.75	Corea del Sud	98.59
Laos	75.07	Laos	83.22
Corea del Sud	68.76	Filippine	66.30
Indonesia	61.14	Indonesia	48.64
Cina	53.23	Cina	47.71

Elaborazione dell'autore su dati WB-World Development Indicators 2017

I flussi commerciali da e per il Vietnam vedono una costante crescita a partire dagli inizi degli anni Novanta raggiungendo la quota di oltre 165 miliardi di dollari di importazioni e di circa 158 miliardi di dollari di esportazioni nel 2015 (fig 7). Analizzando l'andamento dei dati commerciali si può notare che la riduzione delle tariffe derivante dagli accordi del WTO sembra aver avuto tra gli effetti quello di aumentare l'esposizione del paese alle dinamiche di fluttuazione del disavanzo commerciale, che registra un netto aumento nel 2008 raggiungendo la quota storica di circa 11 miliardi di dollari, per poi ridursi dal 2010 al 2012 e calare drammaticamente a partire dal 2013 (fig. 7).

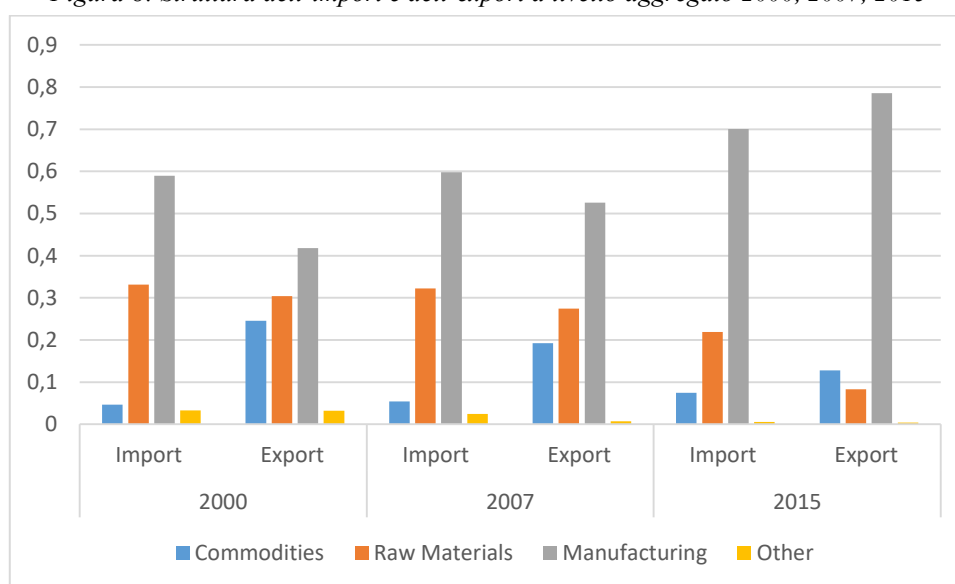
Figura 7: Flussi commerciali e disavanzo 1992-2015



Elaborazione dell'autore su dati WB WDI, 2017

Se ci si focalizza sulla struttura dell'import e dell'export ad un livello aggregato è possibile riscontrare un progressivo cambiamento della specializzazione produttiva del paese. La figura 8 mostra che, nel 2000, il Vietnam possiede la struttura commerciale tipica di un paese ai primi stadi di industrializzazione esportando soprattutto beni primari e materie prime ed importando prodotti manifatturieri (quasi il 60% del totale). Con il passare degli anni, il manifatturiero diventa il protagonista dei flussi commerciali (nel 2015 rappresenta il 70% del totale delle importazioni e quasi l'80% del totale delle esportazioni) mentre si riduce il peso delle *commodities* e dei *raw materials*. Dal 2007 al 2015 crollano le esportazioni di materie prime (da quasi il 30% a meno del 10% del totale) mentre le stesse si mantengono abbastanza stabili (pur assumendo un ruolo minoritario) nella struttura delle importazioni.

Figura 8: Struttura dell'import e dell'export a livello aggregato 2000, 2007, 2015

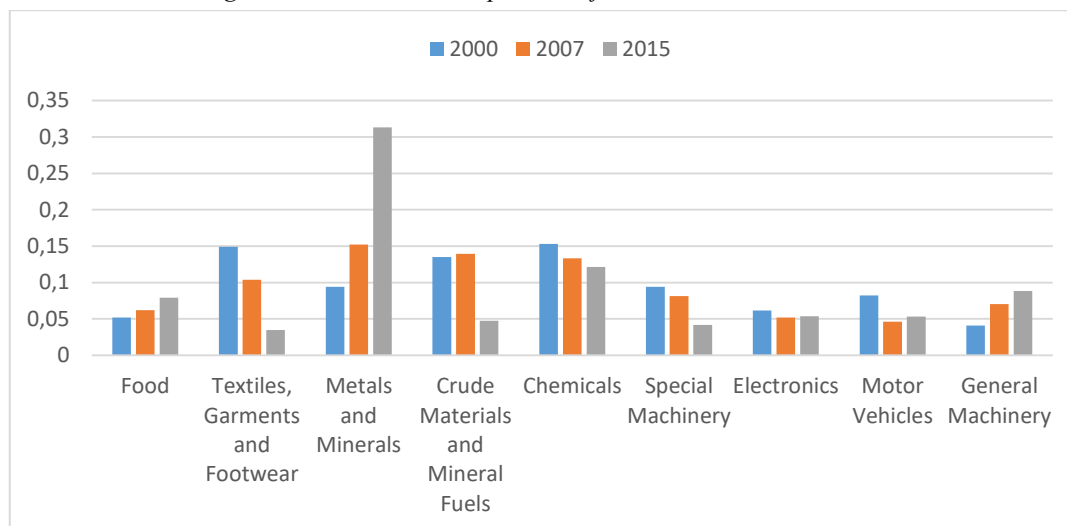


Elaborazione dell'autore su dati UN Comtrade, 2017

Soffermandoci sulla dinamica del manifatturiero ad un livello più disaggregato è possibile osservare come, nel corso del quindicennio 2000-2015, il Vietnam abbia visto progressivamente aumentare le importazioni legate a prodotti dell'industria pesante. I metalli e i minerali importati dal paese sudest-asiatico passano, infatti, dal 10% del totale delle importazioni nel 2000 al 30% del 2015 (fig. 9). Il crescente peso dei settori metallurgico e minerario è compensato da un calo nella quota delle importazioni di petrolio e altri combustibili che si manifesta negli anni successivi al 2007. Di pari passo, i dati evidenziano una riduzione del peso del settore dei macchinari speciali per l'industria pesante, dal 9% del 2000 al 7% del 2007 fino al 4% del 2015, che fa pensare ad una maggiore auto-sufficienza del paese legata al graduale sviluppo di capacità produttive autonome anche nelle industrie ad alta intensità di capitale. Dall'altro lato, l'aumento della quota dei macchinari e apparecchiature informatiche sul totale della struttura dell'import (dal 4% del 2000 al 9% del 2015) tende a fotografare lo sviluppo complessivo delle cd. *footloose industries* (riscontrabile anche nei tassi di crescita del valore aggiunto, dell'occupazione e dell'export) e a suggerire la crescente interazione del sistema produttivo locale con i network produttivi transnazionali. Infine, c'è da notare che i settori tradizionali dell'alimentare e del tessile mostrano tendenze opposte. Mentre la quota di prodotti alimentari importati all'estero cresce dal 5% del 2000 all'8% del 2015, in risposta ad un aumento della domanda interna, il contributo del settore tessile-abbigliamento-calzaturiero cala

drasticamente in termini relativi nonostante la grande espansione del comparto sia in termini di output che di export facendo, dunque, pensare ad una crescente internalizzazione degli input produttivi.

Figura 9: Struttura dell'import manifatturiero 2000, 2007, 2015

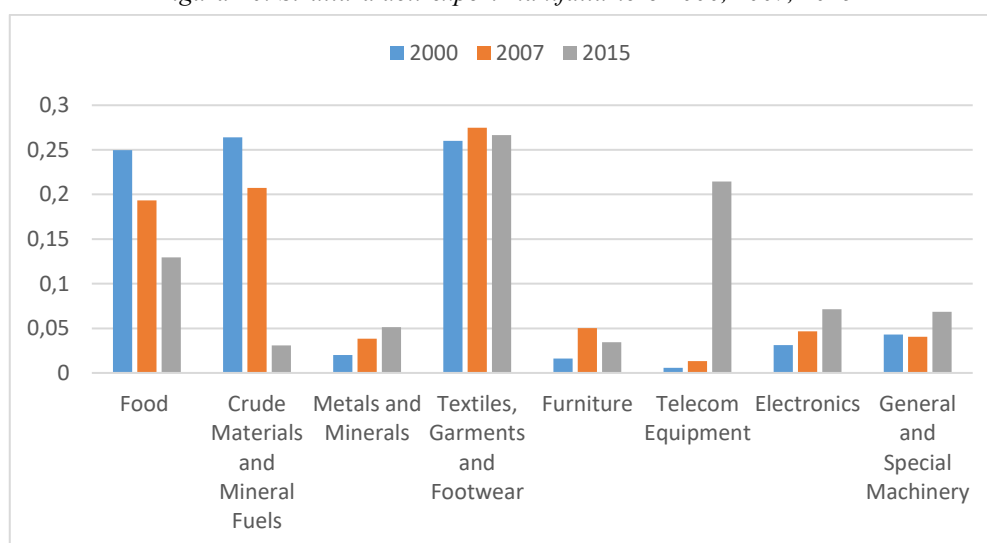


Elaborazione dell'autore su dati UN Comtrade, 2017

Se si guarda all'evoluzione della struttura dell'export manifatturiero (fig. 10) è possibile fare alcune osservazioni. Nel 2000, il volume di esportazioni del Vietnam si concentrava principalmente in tre settori, ovvero l'alimentare, il petrolchimico ed il tessile, che insieme costituivano quasi l'80% del totale dell'export del paese. Nel corso degli anni Duemila, il paese ha sperimentato una progressiva diversificazione della struttura dell'export che riflette i mutamenti avvenuti nelle dinamiche produttive vietnamite che abbiamo provato ad analizzare sopra. Nel quindicennio preso in considerazione, tra i settori tradizionali il *food* perde quota passando dal 25% del 2000 al 18% del 2007 e, infine, al 13% del 2015; il calo dell'industria petrolchimica è ancora più drastico, soprattutto negli anni successivi al 2007 che vedono il peso del settore attestarsi su valori inferiori al 3% del totale delle esportazioni; Il tessile, a sua volta, mantiene la sua quota di export sul totale abbastanza stabile intorno al 25% anche se mostra una tendenza alla riduzione dopo il picco verificatosi nel 2007. La stessa dinamica è stata seguita da un'altra industria *labour-intensive*, ovvero il settore della fornitura e dell'arredamento, che dopo il boom seguito di metà anni Duemila sembra aver arrestato la sua ascesa in termini di peso sull'export totale (fig. 10). A questo proposito, vale la pena sottolineare come la liberalizzazione dei mercati e

l'abbattimento delle tariffe avvenuti in coincidenza con l'accesso al WTO abbiano avuto l'effetto di forzare la dinamica di specializzazione competitiva del paese verso industrie caratterizzate da un basso costo del lavoro. Nello stesso tempo, il processo di apertura ha favorito l'integrazione dell'industria locale nelle catene del valore transnazionali consentendo lo sviluppo di una serie di produzioni legate alla proprietà straniera e finalizzate a servire mercati esterni al Vietnam.

Figura 10: Struttura dell'export manifatturiero 2000, 2007, 2015

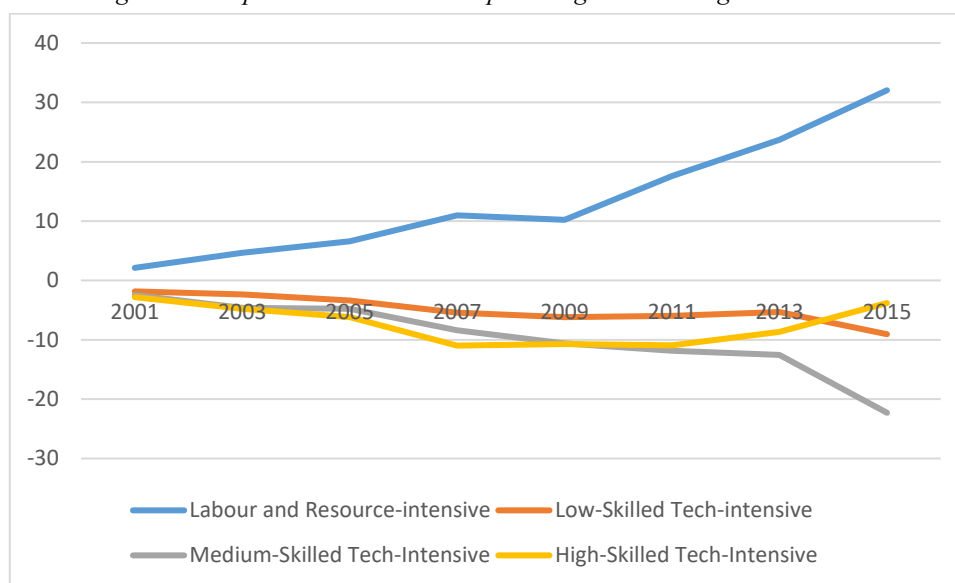


Elaborazione dell'autore su dati UN Comtrade, 2017

In questo contesto, i dati sull'export mostrano un'espansione straordinaria dell'industria delle apparecchiature per le telecomunicazioni (radio, tv, cavi) che raggiunge una quota superiore al 20% dei 158 miliardi di dollari di esportazioni totali configurandosi come uno dei principali driver della specializzazione competitiva del paese. Nello stesso tempo, l'industria elettronica sale dal 3% del 2000 al 7% del 2015, così come anche quella dei macchinari che si assesta su una quota del 7% nel 2015. Analizzando i dati, Il Vietnam del 2015 risulta, dunque, essere un paese completamente diverso da quello del 2000, ed in parte anche del 2007. Il paese passa, infatti, da una struttura competitiva incentrata su industrie *resource-based* e a scarso contenuto di valore ad un contesto in cui circa il 37% dell'export è relativo a settori più avanzati come l'industria elettronica, delle telecomunicazioni, dei macchinari di precisione ed informatici. A questo proposito, vale la pena sottolineare che il passaggio verso una specializzazione competitiva basata su settori a più alto valore aggiunto non implica necessariamente che vi sia stato un *upgrading* tecnologico del sistema

produttivo del paese e non esclude, parimenti, la persistenza di legami di dipendenza verso economie esterne che possono manifestarsi nell'ambito dei legami produttivi intra-settoriali e del posizionamento nelle catene globali del valore. Tale persistenza è peraltro confermata dalla dinamica dell'export netto manifatturiero vietnamita rispetto alla sua classificazione in termini di contenuto tecnologico settoriale (fig. 11).

Figura 11: Export nette del Vietnam per categoria tecnologica 2000-2015



Elaborazione dell'autore su dati Un Comtrade, 2017

Nello specifico, la fig. 11 raggruppa, per l'intervallo 2000-2015, il totale delle esportazioni nette del paese nelle seguenti categorie: *Labour and Resource-Intensive manufactures*, *Low-Skilled Technology Intensive manufactures*, *Medium-Skilled Technology Intensive manufacturers* e *High-Skilled Technology Intensive manufactures* (UNCTADSTAT, 2016). Il grafico mostra come il Vietnam abbia progressivamente aumentato il suo surplus commerciale nei settori *labour-intensive* e a basso valore aggiunto, raggiungendo un totale di 32 miliardi di esportazioni nette nel 2015; al contrario, i dati relativi agli altri gruppi caratterizzati da una più alta intensità di tecnologia, in particolare i *Medium-Skilled Technology Intensive manufactures*, evidenziano dei crescenti e significativi deficit a partire dalla metà del primo decennio dei Duemila. Nello stesso tempo, la dinamica commerciale degli *High-Skilled manufactures* sembra invertire la rotta negativa a partire dal 2007. Tale risalita può essere associata principalmente a due fattori: da un lato, essa si verifica in concomitanza con la promozione, da parte del governo, di politiche di *import*

substitution che potrebbero aver impattato sulla riduzione delle importazioni nei settori *capital-intensive* dell'industria pesante; dall'altro, il boom delle esportazioni di parti e componenti per l'elettronica e le telecomunicazioni (fig. 10), incluse nella categoria. Tuttavia, la persistenza del disavanzo anche in questo sotto-settore (intorno ai 4 miliardi di dollari nel 2015) ci spinge ad ipotizzare la presenza di legami gerarchici che pesano sul posizionamento dell'industria vietnamita nelle catene regionali del valore e sul reale potenziale competitivo del paese. Un esercizio che può rivelarsi significativo per l'esplorazione degli equilibri commerciali che coinvolgono il Vietnam consiste nell'analisi della variazione della struttura dell'import e dell'export in riferimento ai paesi di origine e di destinazione dei prodotti. A tal proposito, vale la pena sottolineare come la bilancia commerciale del Vietnam evidenzii una struttura triangolare che riflette la posizione periferica e dipendente assunta dal paese negli equilibri produttivi regionali e internazionali. La progressiva apertura dei mercati ha, infatti, spinto il Vietnam a specializzarsi nell'esportazione di prodotti a basso contenuto di valore aggiunto prevalentemente verso mercati asiatici più maturi ed economie occidentali e nell'importazione di capitale, tecnologia e beni intermedi da paesi asiatici economicamente più sviluppati come Giappone, Corea del Sud, Cina e gli ASEAN-3 (Malesia, Thailandia, Indonesia). A tal proposito, la tabella 5 mostra come la gran parte della quota delle importazioni del paese provengano dal continente asiatico (82% nel 2015). In aggiunta, è possibile notare che, a partire dagli accordi commerciali del 2001, gli USA hanno guadagnato terreno sull'Europa come secondo mercato di destinazione dell'export vietnamita (passando dal circa mezzo miliardo di dollari del 2000 agli oltre 45 miliardi del 2015). I dati, nel complesso, mostrano forti avanzi commerciali con Europa e Nord America (rispettivamente di circa 30 e 37 miliardi di dollari nel 2015) ed un consistente deficit con il continente asiatico. Le suddette tendenze si sono sensibilmente intensificate in seguito all'accesso al WTO (il surplus con gli USA è passato dai circa 11 ai circa 21 miliardi di dollari dal 2007 al 2015 ed il disavanzo con l'Asia ha raggiunto i circa 52 miliardi nel 2015 rispetto ai 28 del 2007).

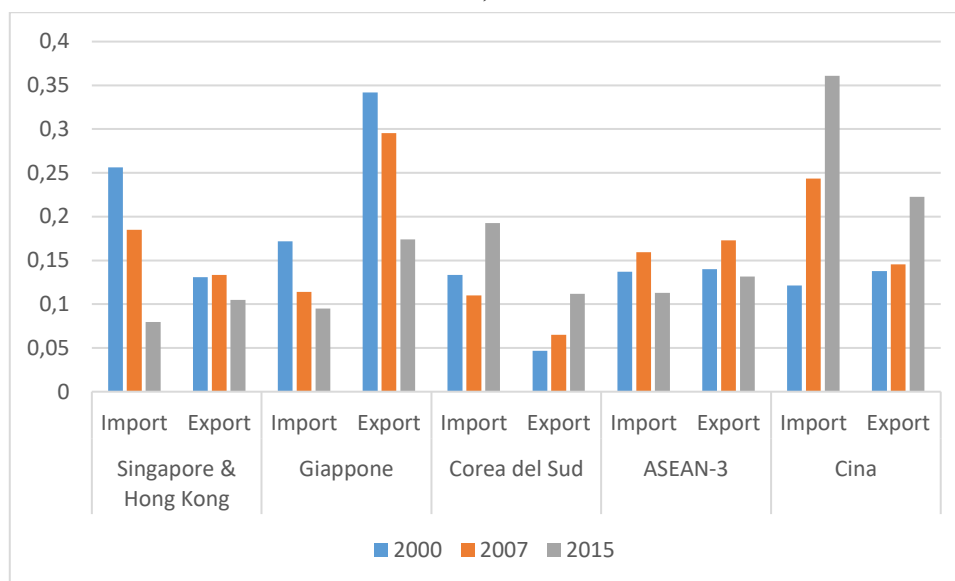
Tabella 5: Struttura dell'import e dell'export per continente di origine e destinazione (2000, 2007, 2015)

Partner	2000				2007				2015			
	Import		Export		Import		Export		Import		Export	
	%	\$ (mld)	%	\$ (mld)	%	\$ (mld)	%	\$ (mld)	%	\$ (mld)	%	\$ (mld)
Asia	82	13,5	53	8,57	80	48,9	41	22	82	138	47	86,2
Europa	12	2	7	4,76	12	7,5	26	13,8	7,5	12,6	23	42,2
Nord America	3	0,48	30	1,13	3,5	2,1	24	13,1	5	8,5	24	45,2
Altri	3	0,72	9	1,54	4,5	2,7	9	4,8	5,5	9,3	6	11,4
Totale	100	16,7	100	16	100	61,2	100	53,7	100	170	100	185

Elaborazione dell'autore su dati Un Comtrade, 2017

In particolare, approfondendo le dinamiche commerciali del Vietnam rispetto al continente asiatico ci sembra opportuno mettere in luce una sostanziale modifica degli equilibri nel quindicennio 2000-2015 (fig. 12). A inizio anni 2000, infatti, il Vietnam tende ad importare rilevanti quote di prodotti dalle economie tecnologicamente e produttivamente più avanzate della regione, come Singapore e Hong Kong e dal Giappone (rispettivamente circa il 25% ed il 18% della struttura dell'import continentale vietnamita), ed in minor misura dai *follower* Corea del Sud, Cina e ASEAN-3. Con il passare degli anni, e soprattutto successivamente all'ingresso al WTO, la quota prevalente della struttura dell'import del Vietnam si è spostata verso due paesi della regione che negli stessi anni hanno realizzato dei consistenti processi di *upgrading* industriale come la Cina (circa 36% delle importazioni nel 2015) e la Corea del Sud (circa il 20% delle importazioni nel 2015). Per quel che concerne i flussi con i partner più prossimi allo stadio di sviluppo vietnamita, ovvero gli ASEAN-3, è possibile riscontrare come gli equilibri commerciali si siano mantenuti sostanzialmente stabili negli ultimi 15 anni sebbene, come si vedrà nei prossimi grafici, tale stabilità si materializzi in equilibri competitivi ben definiti.

Figura 12: Evoluzione della struttura dell'import e dell'export con i principali partner asiatici 2000, 2007, 2015



Elaborazione dell'autore su dati Un Comtrade, 2017

Per concludere, ci sembra opportuno analizzare la dinamica dell'export netto del Vietnam verso i principali partner asiatici tenendo conto della categorizzazione sul valore tecnologico settoriale menzionata in precedenza. Nel contesto di un consistente deficit commerciale del manifatturiero vietnamita rispetto alla regione (52 miliardi di dollari nel 2015) è, infatti, possibile osservare alcune tendenze differenziate.

In primo luogo, si può osservare come nell'ambito dei settori *labour-intensive* e a basso valore aggiunto (fig. 13) gli equilibri commerciali del Vietnam tendano ad assumere traiettorie differenziate con i partner giapponese e cinese; mentre, infatti, soprattutto dal 2010, si registra un incremento del surplus commerciale con il Giappone che raggiunge circa 4 miliardi di dollari nel 2015, al contrario, il paese vede incrementare il suo deficit con la Cina fino alla quota di 6 miliardi nel 2015. Al contempo, la dinamica commerciale con i paesi ASEAN-3 si mantiene piuttosto in equilibrio con un lieve deficit che non supera mai il miliardo di dollari. Interessante, infine, risulta essere la traiettoria delle esportazioni nette verso la Corea del Sud che, nel corso del primo decennio di secolo, fa registrare un'inversione del trend trainata soprattutto dall'incremento di esportazioni vietnamite.

Focalizzandoci sull'export netto nei settori *Low-Skilled Technology intensive* (fig. 14), si può notare come il Vietnam risulti essere costantemente in deficit rispetto a partner quali Cina, Giappone e Corea del Sud. Nel primo caso, i dati evidenziano un aumento

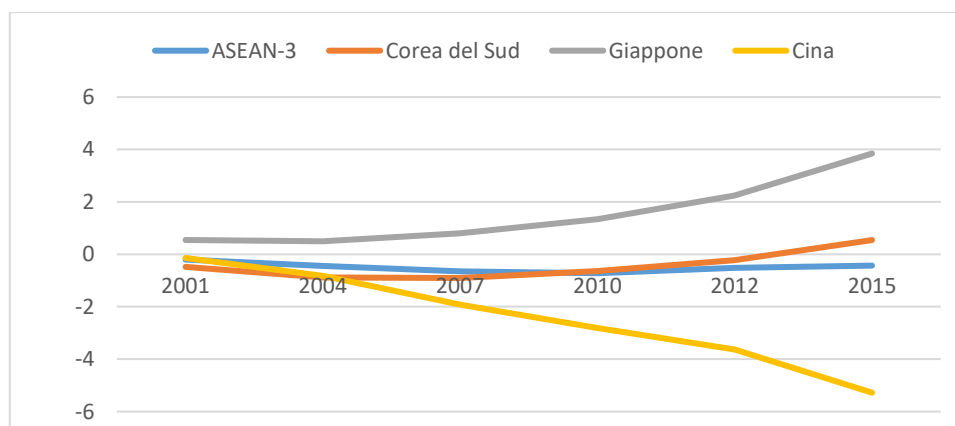
esponenziale del deficit negli anni che vanno dal 2010 al 2015, in controtendenza rispetto ad una lieve riduzione verificatasi dal 2007 al 2010. Per quel che concerne Corea del Sud e soprattutto Giappone, invece, è possibile registrare lievi inversioni di tendenza rispettivamente dal 2010 al 2012 e dal 2012 al 2015. Queste ultime tendenze fanno intuire uno *shift* nelle relazioni bilaterali tra il Vietnam e i due paesi, con l'industria vietnamita che inizia ad occupare posizioni competitive nella fornitura di parti e componenti anche in settori non tradizionali, a maggiore contenuto tecnologico ma il cui processo produttivo è caratterizzato da bassi livelli di conoscenza (fornitura, motoveicoli e biciclette, metalli di base). La traiettoria delle esportazioni nette relative agli ASEAN-3 conferma la tendenza delineata in precedenza. In questo contesto, l'inversione del trend commerciale, verificatasi a partire dal 2007, ed il surplus raggiunto negli ultimi anni mostra come gli equilibri di specializzazione regionale stiano rapidamente modificando, assegnando al Vietnam il primato competitivo nell'attività di assemblaggio dell'industria di base e nella componentistica manifatturiera a basso valore aggiunto che precedentemente caratterizzava gli ASEAN-3.

Al contrario, i dati sui flussi commerciali nei settori *Medium-Skilled Technology Intensive* (fig. 15) evidenziano un deficit forte e crescente con tutti i partner asiatici presi in considerazione. In questo contesto, più del 90% dei circa 22 miliardi di deficit complessivo relativo a tale categoria è contratto con i quattro partner presi in considerazione, in particolare Cina e Corea del Sud (rispettivamente oltre 10 e 6 miliardi di dollari). In aggiunta, è possibile notare come il Vietnam non sia riuscito a dare seguito alla lieve inversione di tendenza nei flussi relativi ai paesi ASEAN-3 fatta registrare negli anni seguiti all'ingresso nel WTO tornando ad incrementare disavanzo con i tre paesi sudest-asiatici a partire dal 2012. Tali evidenze fotografano come il *catching up* industriale che ha sperimentato il Vietnam non sia ancora riuscito ad intaccare gli equilibri competitivi regionali che lo vedono assumere una specializzazione produttiva caratterizzata da una forte vulnerabilità esterna soprattutto rispetto all'approvvigionamento di input a più alto contenuto di valore aggiunto, in particolare nei settori dei macchinari, dell'elettronica e delle apparecchiature, ed in quelle *footloose industries* a forte concentrazione straniera che hanno giocato un ruolo cruciale nella recente dinamica di crescita del paese.

Per quel che concerne, infine, i settori a più alta intensità tecnologica (fig. 16) è possibile rimarcare le tendenze della categoria precedente in riferimento ai deficit nei flussi con Cina e Corea del Sud che tendono ad intensificarsi a partire dalla metà del primo decennio del Duemila. Al contrario, i disavanzi commerciali con il Giappone e soprattutto i paesi dell'ASEAN-3 mostrano una contrazione nell'intervallo 2010-2015 principalmente dovuta ad una riduzione delle importazioni nei settori *capital-intensive* dell'industria pesante.

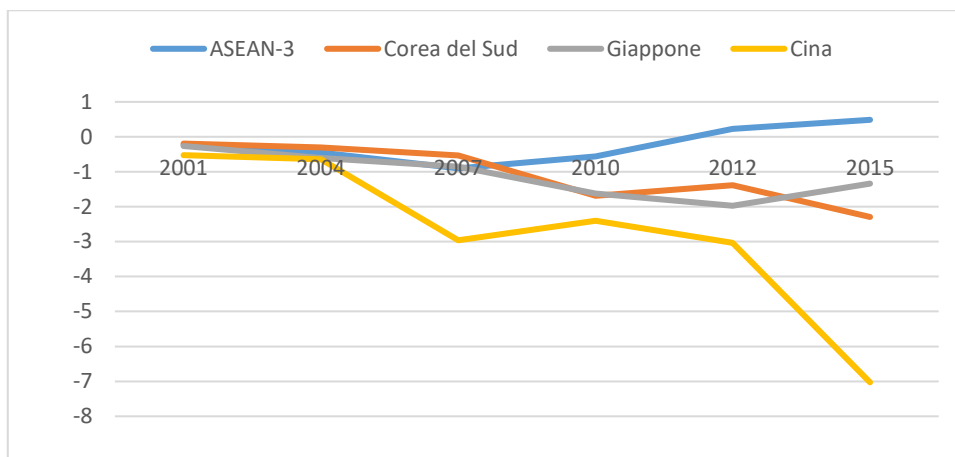
Dall'insieme dei dati, emerge un quadro in cui, nel corso del quindicennio 2000-2015, da un lato, il Vietnam riesce gradualmente a conquistare spazi di mercato nell'ambito dei settori tradizionali *labour* e *resource intensive* e a basso contenuto di valore aggiunto, in particolare nei confronti di economie tendenzialmente aperte che tendono a rifornirsi di input all'esterno come quelle giapponese e dei paesi ASEAN-3; dall'altro, il paese continua ad accumulare forti deficit commerciali nei confronti di tutti i partner nei settori a più alto valore aggiunto (*Medium e High-Skilled Technology Intensive*). In aggiunta, le performance commerciali degli ASEAN-3 sembrano essere ancora abbastanza lontane, soprattutto nei settori a più alta intensità tecnologica. Infine, occorre sottolineare che l'altro *latecomer* regionale, ovvero la Cina, riesce a mantenere un primato competitivo rispetto al Vietnam in tutte le categorie settoriali in virtù dell'estensione del suo mercato interno, che gli permette di diversificare l'origine degli input, e di una serie di politiche industriali tese a sostenere l'export delle *supporting industries* locali.

Figura 13: Export nette verso i principali partner asiatici nei settori Labour e Resource Intensive 2000-2015



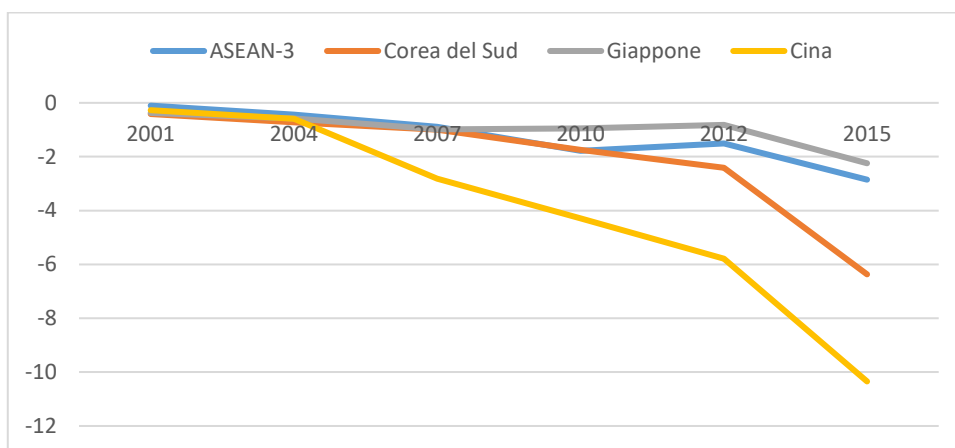
Elaborazione dell'autore su dati Un Comtrade, 2017

Figura 14: Export nette verso i principali partner asiatici nei settori Low-Skilled Tech.Intensive 2000-2015



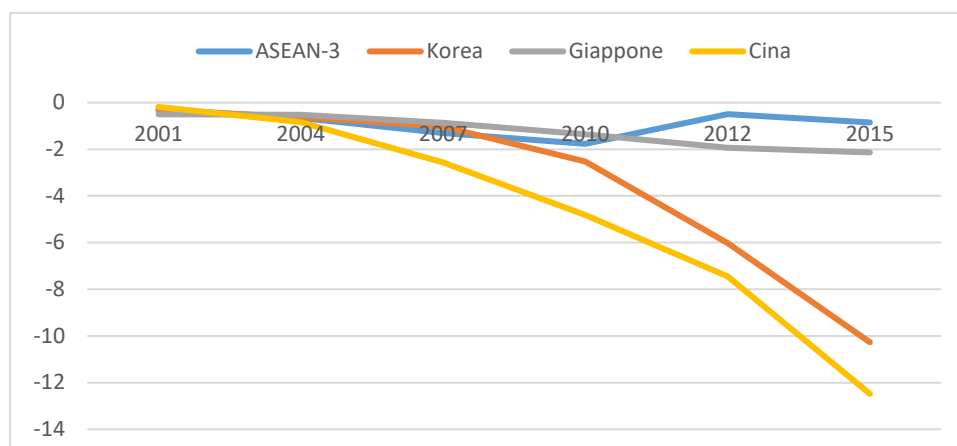
Elaborazione dell'autore su dati Un Comtrade, 2017

Figura 15: Export nette verso i principali partner asiatici nei settori Medium-Skilled Tech.Intensive 2000-2015



Elaborazione dell'autore su dati Un Comtrade, 2017

Figura 16: Export nette verso i principali partner asiatici nei settori High-Skilled Tech.Intensive 2000-2015

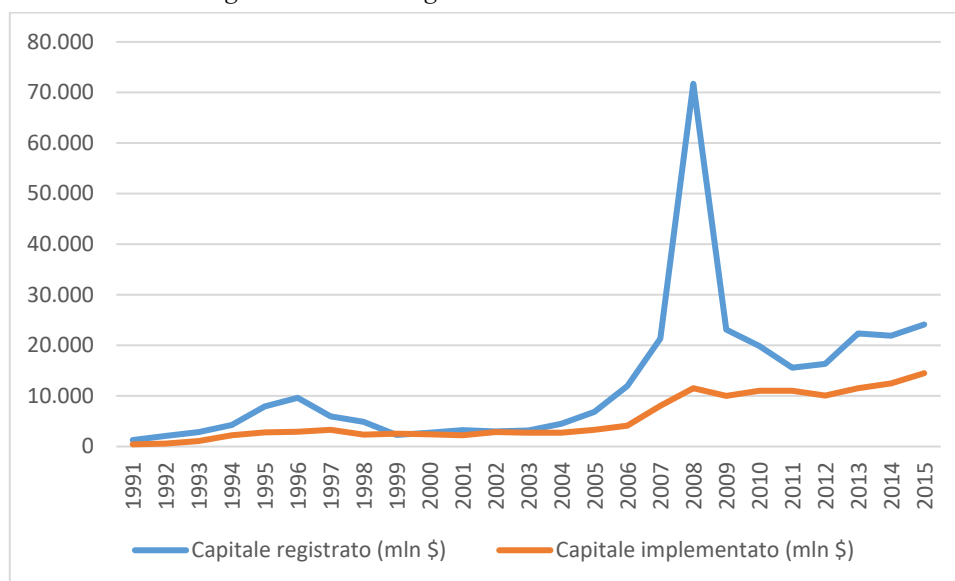


Elaborazione dell'autore su dati Un Comtrade, 2017

3.3 INVESTIMENTO ESTERO

Il processo di apertura economica vietnamita, oltre a riflettersi in un netto aumento dei flussi commerciali, ha anche stimolato una significativa attrazione di investimenti diretti esteri. Gli IDE nel paese sono progressivamente aumentati a partire dal 2000, e si sono intensificando in concomitanza della *Enterprise Law* del 2005 e del successivo ingresso del paese nel WTO del 2007 che hanno favorito l'ascesa del Vietnam come uno dei principali *hub* del Sudest-Asiatico per l'assemblaggio e l'esportazione di prodotti manifatturieri ad alta intensità di lavoro. Analizzando la dinamica degli IDE nelle ultime tre decadi è possibile identificare due momenti in cui la forbice tra investimenti esteri registrati ed investimenti esteri effettivamente implementati si allarga in modo consistente (fig. 17).

Figura 17: Totale degli investimenti esteri 1991-2015



Elaborazione dell'autore su dati GSO, 20017

Tabella 6: Evoluzione di una serie di variabili legate agli IDE in 7 paesi asiatici selezionati (2000-2015)

Paese	Crescita media IDE			Crescita media IDE pro-capite			% sul GDP			% Formazione capitale			% Commercio totale		
	2000-05	2006-10	2011-15	2000-05	2006-10	2011-15	2000	2007	2015	2000	2007	2014	2000	2007	2015
Vietnam	8,59%	46,66%	11,38%	8,96%	48,36%	8,49%	4,13	9,01	6,05	14,96	25,69	20,73	8,9	14,38	7,28
Malesia	1,22%	9,90%	-1,76%	116,11%	17,41%	2,08%	2,03	7,67	9,74	14,12	19,82	12,6	3,86	4,88	5,56
Tailandia	22,45%	14,11%	46,31%	10,38%	13,29%	-24,08%	2,70	3,01	2,77	12,51	11,83	3,55	4,94	5,15	5,06
Indonesia	-30,48%	36,04%	-3,88%	//	9,11%	0,82%	//	1,51	1,77	//	6,24	7,55	8,4	5,87	10,32
Cina	12,97%	11,56%	1,88%	10,22%	9,05%	2,82%	3,37	2,36	1,22	10,23	7,99	2,8	16,34	6,84	5,96
Taiwan	-11,17%	-13,29%	-44,68%	-12,30%	8,35%	0,98%	1,49	1,9	0,48	5,65	1,79	2,48	3,26	3,15	0,85
Corea del Sud	3,09%	0,73%	-9,68%	20,86%	-5,42%	-9,42%	2,04	0,78	0,37	6,46	2,55	2,25	2,42	2,38	0,96

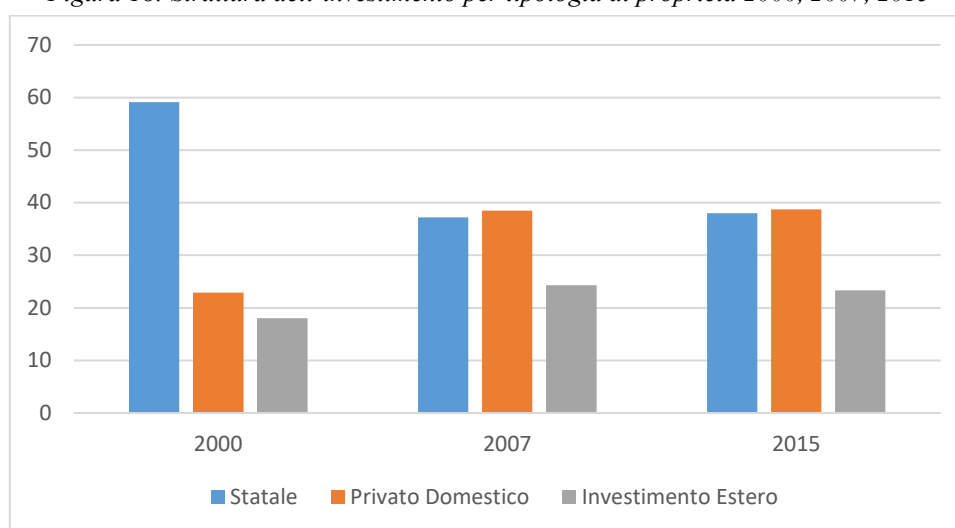
Elaborazione dell'autore su dati UNCTAD, 2017

I motivi di tali squilibri sono legati a circostanze differenziate. Nell'intervallo 1995-97, il Vietnam risultava coinvolto nel boom di IDE – anche di natura speculativa - che aveva coinvolto la regione sudest-asiatica e che, in larga parte, non aveva successivamente trovato realizzazione a causa della crisi asiatica; nel 2006-2007, invece, la prospettiva dell'ingresso del paese nel WTO aveva stimolato una massiccia ondata di investimenti esteri che, superando le reali capacità produttive del paese, limitava l'implementazione di una buona parte di questi ultimi. Negli anni successivi al 2010, il dato sull'implementazione degli IDE è aumentato con lo stesso ritmo rispetto agli IDE registrati.

Prima di approfondire sotto vari aspetti l'impatto economico degli IDE sull'economia vietnamita vale la pena concentrarsi sull'evoluzione di una serie di variabili legate all'incidenza degli IDE sul sistema produttivo in chiave comparata. A tal proposito, la tabella 6 evidenzia come, a partire dal 2006, il Vietnam risulti essere uno dei paesi asiatici con un più alto tasso di crescita media degli IDE in termini assoluti (46,66%) e dal 2010 anche pro-capite (8,49%) superando le performance di altri *latecomer* come Cina, Malesia, Tailandia e Indonesia. In aggiunta, i dati relativi alla quota degli IDE sul Pil e sulla formazione di capitale mostrano come l'investimento estero abbia costituito una fonte importante dello sviluppo economico e industriale del paese toccando, nel 2007, rispettivamente le quote di circa il 9% e 25% e attestandosi, nel 2015, su livelli di circa il 6% ed il 21%. Per quel che riguarda la quota degli IDE sui flussi commerciali, anche in questo caso i dati confermano il quadro delineato in precedenza attribuendo al Vietnam uno dei tassi più alti tra i paesi presi in considerazione (14,38% nel 2007 e 7,28% nel 2015). Vista da una prospettiva comparata, la dinamica di sviluppo *FDI-led* seguita dal Vietnam sembra, dunque, avvicinare la traiettoria di sviluppo del paese al modello *outward-oriented* seguito dagli ASEAN-3.

Soffermandoci sul peso degli IDE nell'economia vietnamita ci sembra opportuno rimarcare, in primo luogo, il peso degli investimenti esteri nella struttura dell'investimento complessivo (fig. 18). A tal proposito, si può notare come nel 2015 gli IDE tocchino una quota superiore al 20% dell'investimento totale, un dato che si mantiene piuttosto saldo nonostante il lieve calo seguito al 2007, in presenza di una contestuale riduzione della quota di investimento pubblico.

Figura 18: Struttura dell'investimento per tipologia di proprietà 2000, 2007, 2015



Elaborazione dell'autore su dati GSO, 2017

Per valutare l'evoluzione del peso e dell'impatto degli IDE nella struttura dell'occupazione, del capitale e del mercato domestico abbiamo considerato un intervallo altamente significativo come il quinquennio 2006-2011. In questi anni si è assistito, infatti, alla fase più spinta del processo di attrazione di capitale estero, caratterizzata da un massiccio afflusso di IDE i cui criteri di impiego e di destinazione non sono stati indirizzati dalle politiche del governo assecondando, invece, in maniera spontanea i meccanismi di allocazione risultanti dalla specializzazione competitiva del paese.

A tal proposito, la tabella 7 ci fornisce delle indicazioni importanti che confermano come l'interesse del capitale straniero per il Vietnam sia indirizzato soprattutto verso la produzione *labour-intensive*. Dal 2006 al 2011, infatti, mentre la quota di lavoratori impiegati nelle aziende straniere aumenta (passando da circa il 22% al 23,41% con un incremento superiore al milione di lavoratori), quella relativa alla dotazione di capitale cala sul totale (dal 19,46% al 16,06%). Nel 2011, le imprese straniere fatturano in media circa 13 volte in più rispetto a quelle private domestiche, impiegando in media 233 lavoratori contro i 23 delle imprese locali ma esibendo un coefficiente capitale-lavoro più basso delle imprese private domestiche (0,93 contro 1,14).

Tabella 7: Struttura dell'occupazione, del capitale e del fatturato per tipologia di proprietà 2006 e 2011

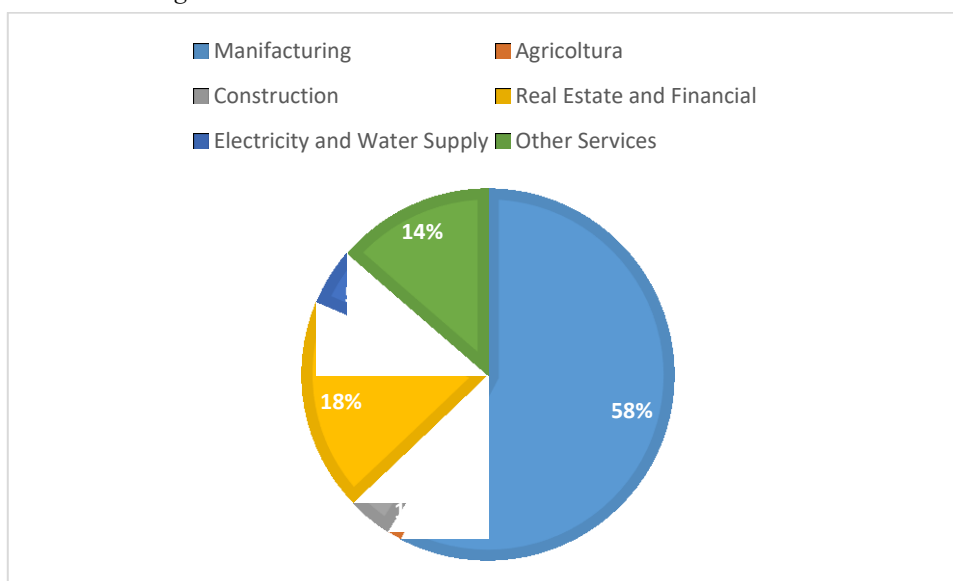
Settore	Lavoro (%)	Capitale (%)	Turnover (%)
---------	------------	--------------	--------------

	2006	2011	2006	2011	2006	2011
Imprese statali	28,93	15,28	51,91	32,68	36,59	26,46
Imprese private domestiche	49,06	61,31	28,63	51,26	41,15	53,86
Imprese straniere	22,02	23,41	19,46	16,06	22,25	19,68
Totale	100	100	100	100	100	100

Elaborazione dell'autore su dati GSO, 2017

La distribuzione macro-settoriale del totale degli investimenti esteri registrati nel paese al 31/12/2015 vede una netta preminenza del settore manifatturiero, che esibisce una quota di circa il 58%, seguito dal settore immobiliare e dei servizi finanziari e da investimenti destinati all'offerta di servizi di altra natura (fig. 19). Il manifatturiero conferma il suo primato anche in riferimento ai circa 2120 nuovi investimenti relativi all'anno 2015 con il 48% della quota complessiva del valore.

Figura 19: Distribuzione totale investimenti a livello settoriale



Elaborazione degli autori su dati dello Statistical Handbook of Vietnam, 2016

Prendendo in considerazione l'intervallo 2006-2011 è possibile valutare come cambia la distribuzione settoriale della struttura dell'occupazione, del capitale e del fatturato relativamente agli IDE nel settore manifatturiero (tab. 8).

Tabella 8: Struttura dell'occupazione, del capitale e del fatturato negli FDI manifatturieri 2006 e 2011

Settore	Lavoro (%)		Capitale (%)		Turnover (%)	
	2006	2011	2006	2011	2006	2011
Food	4,8	4,2	10,5	10,5	12,7	14,1
Textiles, Garments & Footwear	53,6	52,6	21,7	18,7	21,7	16,8
Furniture	8,1	5,5	4,3	3	3,9	2,6
Chemical, Rubber & Plastics	5,8	5,3	11,9	11,4	11,6	11,1
Electronics & Machinery	9,7	14,7	14	19,7	17,5	23,7
Transport Eq.	4,7	5,5	11,3	11,2	12,9	13,4
Mineral and Metal	5,7	5,7	17,7	17,6	11,6	12,8
Other	7,6	6,5	8,6	7,9	8,1	5,5
Total	100	100	100	100	100	100

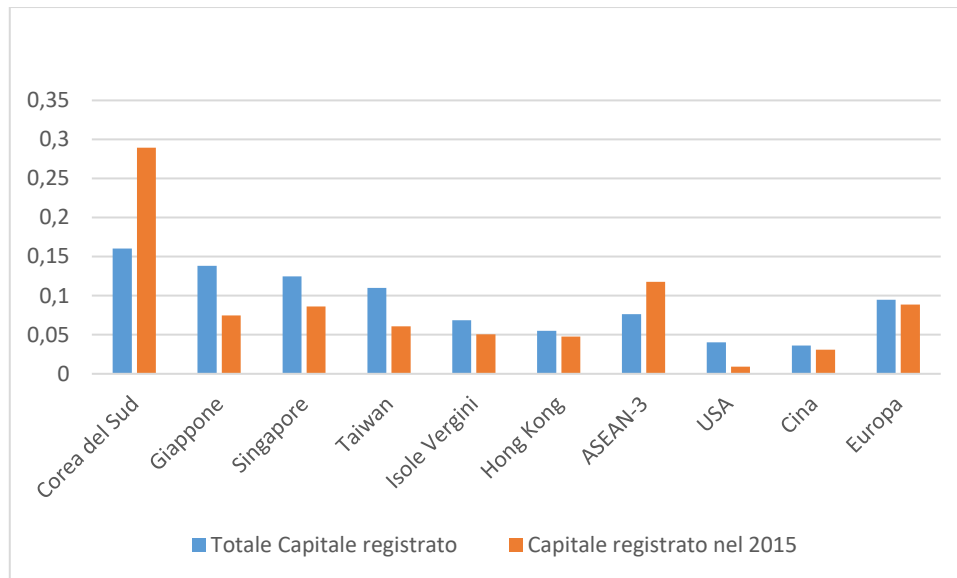
Elaborazione dell'autore su dati GSO, 2017

Tra i macro-settori di destinazione degli investimenti esteri, gli IDE nel manifatturiero rappresentano una parte preponderante nella struttura complessiva del lavoro (92,7% nel 2006 e 90,8% nel 2011) ed assumono una quota significativa in quella del capitale (52,3% nel 2006 e 46% nel 2011) e del fatturato (68,5% nel 2006 e 74,8% nel 2011). L'incremento della quota derivante dal settore manifatturiero nel fatturato complessivo degli IDE vietnamiti, verificatosi nell'intervallo nonostante una lieve perdita di quota del settore nelle strutture del lavoro e del capitale ci lascia, inoltre, supporre un incremento relativo della redditività delle imprese straniere manifatturiere rispetto a quelle collocate nel resto dei settori. Focalizzandosi sulle variazioni delle strutture nell'ambito degli IDE manifatturieri, è poi possibile confermare una serie di trend già evidenziati in riferimento all'analisi settoriale delle performance e dei flussi commerciali, ovvero che il processo di internazionalizzazione del paese stia favorendo una progressiva diversificazione della struttura produttiva. In particolare, è possibile osservare un consistente incremento della quote di lavoro, capitale e fatturato relativamente al settore elettronico e dei macchinari ed un calo – soprattutto nella quota di capitale e di fatturato - dei settori a maggiore intensità di lavoro come il tessile e la fornitura.

Guardando all'origine degli IDE che operano in Vietnam (fig. 20) appare evidente come la principale fonte di origine dell'investimento estero sia il continente asiatico. Tale dato, che va interpretato insieme a quello della regionalizzazione dei flussi commerciali vietnamiti (soprattutto in relazione all'import), testimonia del pieno

coinvolgimento vietnamita nelle dinamiche regionali di *subcontracting* e di un graduale inserimento del paese nelle catene internazionali del valore.

Figura 20: Struttura degli IDE per paese di origine, Totale e 2015



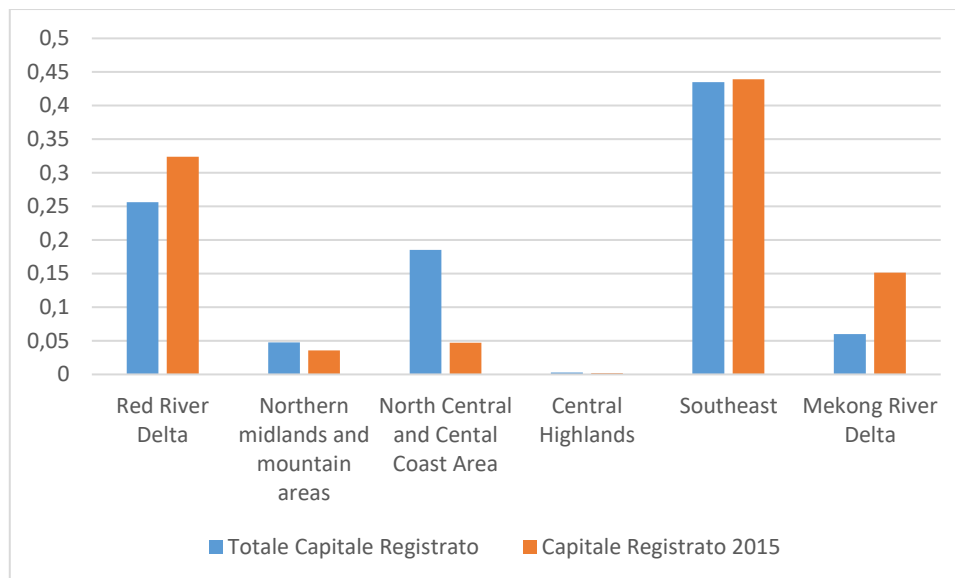
Elaborazione dell'autore su dati dello Statistical Handbook of Vietnam, 2016

Il paese che, al 31/12/2015, ha fornito al Vietnam la quota maggiore di IDE risulta essere la Corea del Sud, con circa il 16% del valore complessivo. A seguire figurano le altre *NIEs* della regione asiatica ovvero Giappone (13%), Singapore (12%) e Taiwan (11%). La presenza degli ASEAN-3, storicamente mercato di destinazione degli IDE, tra i principali paesi di origine (12%) ci lascia intendere un'estensione degli equilibri relativi all'organizzazione regionale della produzione nell'area del Sudest-Asiatico. Il dato degli ASEAN-3, peraltro, risulta essere in costante aumento negli ultimi anni, come confermato dalla quota del 2015 che corrisponde a circa il 12% del totale del valore registrato in Vietnam. In questo contesto, il ruolo degli investimenti cinesi appare abbastanza contenuto mentre l'investimento proveniente dall'Europa si attesta intorno al 10% del totale registrato, circa il doppio rispetto alla quota statunitense. La presenza delle Isole Vergini tra le prime località di origine degli investimenti esteri vietnamiti è invece un indice della contestuale persistenza di attività di investimento di natura speculativa.

Analizzando, infine, la distribuzione territoriale degli IDE (fig. 21) è possibile riscontrare una forte concentrazione dell'attività straniera nelle regioni del *Red River*

Delta e del *South East* (che ospitano rispettivamente la capitale Hanoi ed il principale centro commerciale Ho Chi Min city).

Figura 21: Struttura degli IDE per Regione, Totale e 2015



Elaborazione dell'autore su dati dello Statistical Handbook of Vietnam, 2016

In particolare, la regione del *South East* ha attratto circa il 44% del totale del capitale straniero registrato in Vietnam mentre quella del *Red River*, storicamente meno internazionalizzata, ne ha ospitato circa il 25% esibendo, tuttavia, negli ultimi anni una crescita di quota nella struttura come mostrato dal dato del 33% relativo all'anno 2015 (tab. 9). La struttura relativa all'anno 2015 evidenzia, inoltre, una dinamica di centralizzazione delle destinazioni che rischia di frenare l'instaurazione di legami e di *spillover* produttivi tra imprese domestiche e straniere ostacolando il processo di integrazione economica ed aggravando il forte dualismo territoriale e produttivo del paese. Tale quadro è persino aggravato dall'analisi delle destinazioni di IDE a livello provinciale dove le prime sette province per capitale registrato, tutte collocate nelle regioni del *Red River Delta* e del *South East*, raggiungono insieme una quota di circa il 60% del valore totale dell'investimento estero.

Tabella 9: Principali province per destinazione IDE

Provincia	Totale capitale registrato (mln \$) al 31/12/2015	Quota sul totale
Hanoi	25490,9	9,04%
(Bac Ninh)	11328,11	4,01%
(Hai Phong)	11651,3	4,13%

Provincia	Totale capitale registrato (mln \$) al 31/12/2015	Quota sul totale
Ho Chi Min	42366,8	15,03%
(Binh Duong)	24026	8,52%
(Dong Nai)	24025	8,52%
(Ba Ria)	27766	9,85%
Totale	166654,1	59,12%

Elaborazione dell'autore su dati dello Statistical Handbook of Vietnam, 2016

3.4 BUSINESS ENVIRONMENT

In questa sessione ci focalizziamo sull'analisi di una serie di dati e di indicatori relativi al business environment in Vietnam. Nello specifico, ci si soffermerà sulle dimensioni di:

- carenza di manodopera qualificata;
- accesso al credito;
- pratiche di competizione nel settore informale;
- trasporti;

Tali dimensioni saranno oggetto di un'analisi a livello di impresa nella sessione empirica dell'elaborato. In questa sede, al fine di trarre una visione di insieme sullo stato di ciascuna di queste dimensioni, si cercherà di valutare l'evoluzione di una serie di parametri associati ai temi presi in considerazione e, da una prospettiva comparata, il posizionamento internazionale del Vietnam rispetto ad altri *latecomer* della regione est-asiatica come Malesia, Thailandia, Indonesia e Cina.

La prima dimensione di business environment che prendiamo in considerazione è quella relativa alla qualità della manodopera che si lega necessariamente al tema della dotazione di capitale umano e all'attrattività di un territorio come sede di investimento. A tal proposito, i ranking stilati dal *Global Competitiveness Index* identificano tre rilevanti categorie su cui testare il posizionamento del Vietnam, legate all'estensione del sistema educativo, alla sua qualità e all'efficacia della formazione sul lavoro (tab. 10). Per quel che riguarda l'estensione del sistema educativo, è possibile osservare come il Vietnam nell'arco del decennio 2006-2016 abbia recuperato posizioni nel ranking globale guadagnando nel 2016 la settantasettesima posizione. In questo senso, è plausibile ipotizzare che la presenza di un sistema di ispirazione socialista, come quello vietnamita, tenda a rendere l'accesso all'educazione di base meno esclusivo e

più esteso rispetto a paesi caratterizzati da maggiori divari sociali come Malesia e Indonesia. Il buon posizionamento in termini relativi rispetto a tale dimensione, tuttavia, non è confermato se si analizzano i dati sulla qualità del sistema educativo che vedono, invece, il paese occupare nel 2016 la ottantasettesima posizione, risultando in netto ritardo rispetto agli ASEAN-3 e alla Cina. La stessa tendenza viene confermata in riferimento ai ranking sulla formazione sul lavoro, dove il Vietnam occupa posizioni nettamente inferiori rispetto agli altri paesi asiatici presi in considerazione.

Tabella 10: Posizionamento nel ranking globale dei latecomers asiatici selezionati rispetto ad estensione e qualità del sistema educativo e formazione sul lavoro, 2006, 2016

Paese	Quantity of Education		Quality of Education		On-the-job Training	
	2006	2016	2006	2016	2006	2016
Vietnam	91,00	77,00	85,00	87,00	77,00	93,00
Malesia	69,00	96,00	18,00	18,00	23,00	11,00
Tailandia	52,00	56,00	40,00	68,00	36,00	68,00
Indonesia	99,00	87,00	45,00	39,00	37,00	36,00
Cina	87,00	65,00	64,00	47,00	53,00	50,00

Elaborazione dell'autore su dati GCR, 2017

Concentrandosi sul Vietnam, e guardando ai dati sui livelli di qualificazione della manodopera (tab. 11), è possibile notare come, nel 2015, solo il 19,1% della forza lavoro del paese risulti essere dotata di qualche tipologia di qualificazione sebbene gli ultimi anni abbiano visto una crescita costante del numero di laureati (in media 202 mila laureati all'anno nell'intervallo 2006-2010 e 181 mila nell'intervallo 2011-2015) e un aumento dei lavoratori coinvolti in percorsi di formazione professionale.

Tabella 11: Struttura della manodopera vietnamita per tipologia di qualificazione (2010-2015)

Tipo di Qualificazione	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nessuna	85,4	84,5	83,4	82,1	81,8	80,1
Training Professionale	3,8	4	4,7	5,3	4,9	5
Training Professionale di lungo termine	3,4	3,7	3,6	3,7	3,7	3,9
College	1,7	1,7	1,9	2	2,1	2,5
Laurea	5,7	6,1	6,4	6,9	7,6	8,5

Elaborazione dell'autore su dati GSO, 2017

Nello stesso tempo, i dati regionali sul rapporto studenti-docente (tab. 12) testimoniano di un aumento in termini complessivi dal 20,37 del 2001 al 30,88 del 2015, passando per il picco di 36,95 del 2007. Tale dinamica evidenzia, seppur con una marcata eterogeneità territoriale, un incremento della domanda di istruzione associato ad un'offerta di corpo docente piuttosto uniforme nell'intervallo preso in considerazione. La crescita dell'indicatore è particolarmente acuta in alcune regioni periferiche, come le regioni montuose del Nord che passano dal 17,19 del 2001 al 42,90 del 2015, ma tale trend negativo coinvolge anche regioni più centrali come il Red River Delta ed il Sudest (rispettivamente dal 19,46 del 2001 al 30,98 del 2015 e dal 19,61 al 30,68 del 2015).

Tabella 12: Rapporto studenti-docente, crescita docenti e studenti (2001-2015)

Regione	Rapporto studenti-docente			Crescita Docenti	Crescita Studenti
	2001	2007	2015	2001-2015	2001-2015
Red River Delta	19,46	35,51	30,98	0,00%	0,04%
Northern Areas	17,19	30,75	42,90	-0,02%	0,04%
Northern Central and Coastal Area	21,72	42,01	30,94	0,00%	0,03%
Central Highlands	18,75	19,34	23,74	0,06%	0,09%
South East	19,61	41,63	30,68	0,01%	0,06%
Mekong River	28,84	36,12	25,86	0,04%	0,03%
Totale	20,37	36,95	30,88	0,00%	0,04%

Elaborazione dell'autore su dati GSO, 2017

Per quel che concerne le dinamiche di qualificazione della manodopera, dai dati a livello regionale (tab. 13) emerge un miglioramento netto e generalizzato dei livelli di preparazione della forza lavoro nel paese che interessa soprattutto la regione del Red River Delta ed, in particolare, la capitale Hanoi, che va dal 23,3% del 2008 al 39,4% del 2015 superando Ho Chi Min come territorio a più alto tasso di qualificazione del paese (34,1% nel 2015).

Tabella 13: Percentuale di lavoratori qualificati per tipologia di regione, 2008, 2011, 2015

Regione	2008	2011	2015
Red River Delta	18,1	21,1	27,5
Northern Areas	12,2	13,6	17
Northern Central and Coastal Area	13,1	14,4	19,4
Central Highlands	11,4	10,8	13,3
South East	22,5	20,7	25,3
Mekong River Delta	7,8	8,6	11,4

Regione	2008	2011	2015
Ha Noi	23,3	30,6	39,4
Ho Chi Minh city	31,1	29,3	34,1
Totale	14,3	15,4	19,9

Elaborazione dell'autore su dati GSO, 2017

Focalizzandosi sul livello settoriale (tab. 14), si può notare che il manifatturiero, pur avendo leggermente aumentato i livelli di qualificazione dal 2009 al 2015, continua a risultare un settore caratterizzato da livelli di qualificazione relativamente bassi (17,7% nel 2015). Tale dinamica può essere spiegata ricorrendo, da un lato, ai deficit del sistema educativo e formativo vietnamita che sembra non essere riuscito ad innescare un incremento significativo dei livelli di conoscenza tecnica e di competenza settoriale, dall'altro ai meccanismi di specializzazione competitiva che caratterizzano il manifatturiero vietnamita, fondati principalmente sui vantaggi derivanti dal basso costo del lavoro e condizionati dall'assenza di attività di *capability building* volte a costituire asset intangibili che rimangano sul territorio.

Tabella 14: Percentuale di lavoratori qualificati per tipologia di settore, 2009, 2012, 2015

Settore	2009	2012	2015
Agriculture, forestry and fishing	3,9	3	4,2
Mining and quarrying	41,7	42,5	42,1
Manufacturing	14,9	16,8	17,7
Electricity	53	77,8	75,3
Water supply	37,4	33,2	44,7
Construction	12,4	12,6	14,9
Wholesale and retail trade	13,3	14,9	21,1
Transportation and storage	41,2	43,5	55,5
Accommodation and food service activities	8,4	9,3	13,7
Information and communication	61,8	72,7	75,2
Financial activities	67,3	78,8	82,9
Real estate activities	29,3	30,8	41,9
Other Services	47,86	53,84	56,84
Total	14,8	16,6	19,9

Elaborazione dell'autore su dati GSO, 2017

La seconda dimensione di business environment che analizziamo è quella dell'accesso al credito, che nel contesto dei paesi emergenti risulta essere un fattore di primaria importanza per lo sviluppo dell'imprenditorialità e nella determinazione delle scelte di investimento, in particolare per le imprese di piccole e medie dimensioni. In termini complessivi, negli ultimi decenni l'importanza del settore finanziario nell'offerta di

credito alle imprese vietnamite è andata progressivamente aumentando. La proporzione di credito domestico corrisposto dal settore finanziario vietnamita al Pil è infatti aumentata sensibilmente dal circa 66% del 2005 al quasi 120% del 2015, ad un ritmo più alto della media del resto dei paesi in via di sviluppo e delle altre economie emergenti asiatiche (tab. 15). Dall'altro lato, il paese continua ad essere valutato con ranking molto bassi rispetto allo sviluppo del suo sistema finanziario. L'indice generale di sviluppo del mercato finanziario è, infatti, il più basso tra le economie asiatiche prese in considerazione (settantottesima posizione nel 2016). Nello specifico, investigando i dati del *Global Competitiveness Report* nell'intervallo 2006-2016, a risultare particolarmente carenti sono le dimensioni di disponibilità dei servizi finanziari, affidabilità dei servizi finanziari e facilità di accesso al credito, con le ultime due tendenti al peggioramento nel corso del decennio preso in considerazione (rispettivamente dalla settantaduesima alla ottantaduesima posizione e dalla settantanovesima alla ottantatreesima posizione).

Tabella 15: Alcuni indicatori relativi al sistema finanziario nei 5 latecomers asiatici selezionati 2006-2016, 2005,2015

Paese	Financial Market Development		Availability of financial services		Affordability of financial services		Ease of access to loans		Firms using banks to finance investment	Firms using banks to finance working capital	Domestic credit provided by financial sector (% GDP)	
	2006	2016	2010	2016	2010	2016	2006	2016	%	%	2005	2015
Vietnam	92	78	87	61	72	82	79	83	29,3	32,3	60,4	119
Malesia	12	13	24	17	15	15	19	25	35,3	42,6	106,5	125,2
Tailandia	45	39	40	40	29	23	44	34	36,6	32	93,8	151,3
Indonesia	58	42	59	36	59	34	24	26	15,3	24,9	24,6	39,1
Cina	119	56	71	45	44	64	94	36	14,7	22,1	111,8	152,5

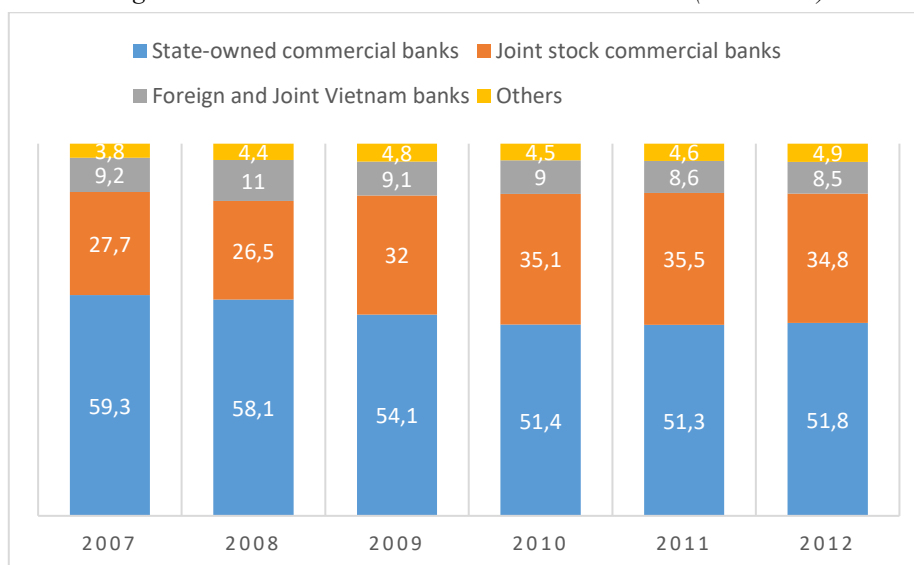
Elaborazione dell'autore su dati GCR e WB, WDI, 2017

In questo contesto, nel 2015, basse percentuali di imprese vietnamite, rispettivamente il 29,3% ed il 32,3%, si rivolgono al sistema bancario per finanziare l'investimento ed il capitale circolante netto.

Focalizzandosi sull'offerta di credito, è possibile distinguere tra diversi tipi di intermediari finanziari operanti nel paese come banche di proprietà statale, banche commerciali, banche commerciali straniere, società finanziarie, fondi di credito e agenzie di microcredito. Tra questi, le banche commerciali rappresentano la componente più importante del sistema finanziario vietnamita con oltre l'80% della quota di mercato nell'offerta di credito e nella mobilitazione dei depositi (ADB, 2015; p. 12).

L'evoluzione della struttura del mercato del credito relativamente al settore bancario (fig. 22) mostra, inoltre, una graduale riduzione della quota delle banche di proprietà statale (dal 59,3% al 51,8%) ed un aumento del peso delle banche commerciali (dal 27,7% al 34,8%) nell'intervallo 2007-2012.

Figura 22: Struttura del mercato del credito bancario (2007-2012)



Elaborazione dell'autore su dati Vneconomy, 2012

In questo contesto, è interessante analizzare alcune dati relativi al funzionamento dei mercati finanziari e all'accesso ai servizi di credito in riferimento alle piccole e medie imprese. Come detto in precedenza, infatti, la presenza e la funzionalità dei canali di finanziamento esterno rappresentano fattori particolarmente rilevanti per la traiettoria

di crescita di queste ultime. A questo proposito, la generale carenza di fonti informative riguardo le modalità di finanziamento delle piccole e medie imprese in Vietnam ci ha spinto ad utilizzare i dati di una ricerca condotta da Vo Tri Thanh et al., 2011 su un campione di piccole e medie imprese operanti nel settore tessile, delle componenti automobilistiche e dell'elettronica riportati da ADB, 2015 (tab. 16).

Tabella 16: Fonti di finanziamento delle PMI per attivazione e gestione del business

Fonte di finanziamento	Attivazione Business	Gestione del business
Risparmio personale	43,8	30,8
Prestiti commerciali da istituzioni finanziarie	37,9	53,3
Prestiti individuali	31,4	13,7
Altre fonti	9,5	9,5
Utili trattenuti	8,9	52,7
Trade credit	5,9	16
Microcredito	3,6	6,5
Credito da agenzie governative	0,6	5,9

Elaborazione dell'autore su ADB, 2015

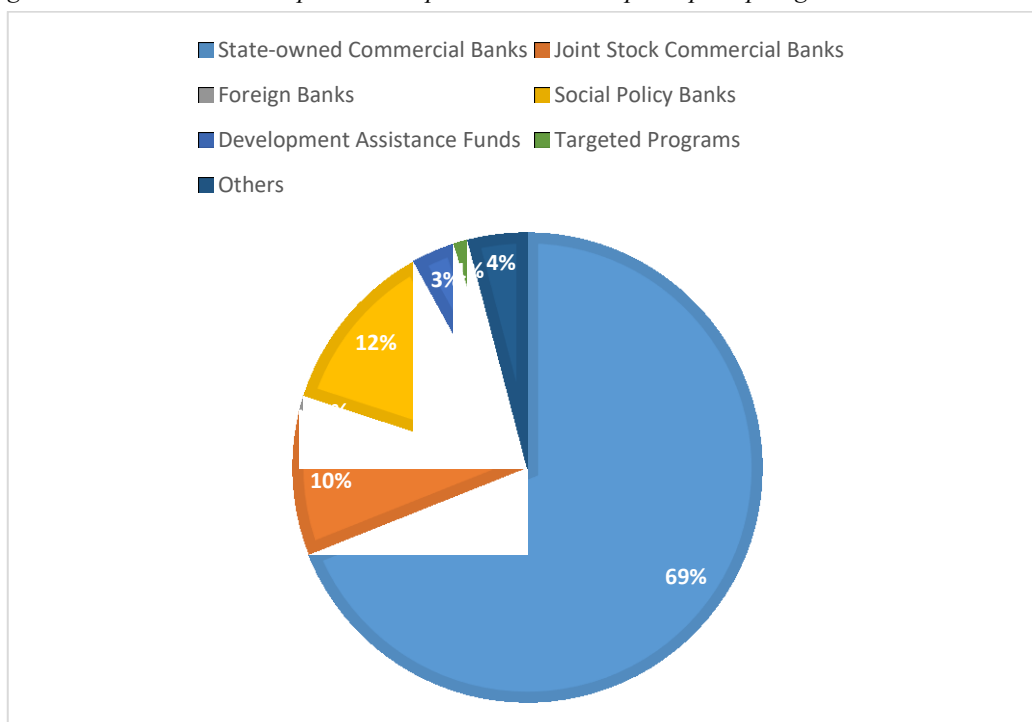
Dalla ricerca emerge che una parte consistente delle piccole e medie imprese vietnamite tende ad utilizzare il risparmio personale (43,8%) o a ricorrere a prestiti individuali (31,4%) per sostenere i costi di attivazione del business mentre poco più di un terzo di esse si rivolge a canali di finanziamento formali (37,9%).

Se si guarda, invece, alle fonti di credito utilizzate per le operazioni di business già in attività si può notare come più della metà ricorra a canali formali di prestito da istituzioni finanziarie (53,3%) mentre il 52,7% utilizza gli utili trattenuti, il 30,8% ricorre ai risparmi personali ed il 13,7% ricorre a prestiti di natura individuale. In questo contesto, le agenzie di credito governative supportano in prevalenza le richieste relative alle operazioni di business (5,9%) e in minima parte i finanziamenti per l'attivazione dei business (0,6%).

Delimitando l'analisi ai canali di erogazione formale del credito (fig. 23), a prevalere tra le PMI risultano essere le banche statali con una quota maggioritaria dei finanziamenti di circa il 69%, seguite dalle *Social Policy Banks* con il 12%, mentre il contributo in termini di finanziamento assicurato dagli istituti privati alle piccole e medie imprese risulta essere decisamente ridotto (10%), soprattutto se letto in relazione alla recente espansione della quota di mercato delle banche commerciali

nella struttura del mercato del credito. Infine, dalla tabella 17 si evince una progressiva riduzione della percentuale di piccole e medie imprese che fanno richiesta di finanziamento attraverso i canali formali nell'intervallo 2007-2011 (dal 37,1% al 29,1%) associata ad un contestuale aumento delle imprese che riportano di aver riscontrato problemi nella ricezione del prestito.

Figura 23: Distribuzione dei prestiti alle piccole e medie imprese per tipologia di intermediario 2011



Elaborazione dell'autore su dati SME Survey 2011, CIEM

Tabella 17: Percentuale di PMI richiedenti prestiti a istituzioni di credito (2007, 2009, 2011)

	2007		2009		2011	
	Yes	No	Yes	No	Yes	No
Imprese che hanno fatto application per ricevere prestiti (%)	37,1	62,9	36,5	63,5	29,9	70,1
Problemi nel ricevere il prestito (%)	20,5	79,5	20,3	79,7	28,1	72,9

Elaborazione dell'autore su dati SME Survey 2007, 2009, 2011 CIEM

La terza dimensione di business environment che analizziamo è relativa alla presenza del settore informale e a come questa possa alterare le pratiche di concorrenza del settore formale. A tal proposito, la carenza di dati sul tema a livello diffuso e la difficoltà ad interpretare e comparare i dati disponibili ci porta a far riferimento alle

stime delle indagini della WB e alle *Labour Force Survey* del General Statistical Office vietnamita.

In generale, occorre sottolineare come le pratiche di competizione del settore informale si trovino ad occupare spesso le prime posizioni nell'ambito dei ranking sui principali ostacoli di business environment espressi dalle imprese vietnamite. I dati dell'Enterprise Survey 2009 della WB, ad esempio, evidenziano come il 18,65% del campione di aziende intervistate consideri la competizione informale come il vincolo più significativo nella conduzione della propria attività, rendendo questo l'ostacolo più stringente dopo l'accesso al credito. Tale percentuale si attenua leggermente nella *Survey* del 2015, passando al 15,87% e perdendo una posizione nella classifica degli ostacoli più citati dopo l'accesso al credito e la scarsa qualificazione della manodopera (WB, 2009 e 2015). In termini comparati, è possibile notare come la quota di aziende vietnamite che riporta di competere contro aziende informali sia più alta rispetto a quella di Thailandia e Malesia e inferiore a quella delle aziende indonesiane; In aggiunta, la percentuale di imprese vietnamite che riporta di aver effettuato pagamenti informali nei confronti di funzionari pubblici risulta essere significativamente più alta rispetto al resto dei paesi ASEAN-3 (tab. 18).

Tabella 18: Coinvolgimento delle imprese vietnamite e dei paesi ASEAN-3 nel settore informale

Paese	% delle aziende che competono contro aziende informali	% imprese incorse in pagamenti informali ai funzionari pubblici
Vietnam (2015)	49,5	90,7
Malesia (2015)	39,8	37
Thailandia (2016)	25,1	17,6
Indonesia (2015)	65	21
Asia Orientale	53,2	//

Elaborazione dell'autore su dati WB, 2017

La consistenza del settore informale appare, dunque, un tema particolarmente centrale per le imprese che operano in Vietnam nonostante le ultime decadi siano state caratterizzate da una marcata espansione del settore privato formale. A tal proposito, gli ultimi dati a disposizione, relativi al 2009, evidenziano come il settore informale risulti occupare circa il 23,7% della forza lavoro complessiva, con un trend in leggero aumento rispetto al dato del 2007 (tab. 19).

In questo contesto, vale la pena notare come, sia nel 2007 che nel 2009, il peso del settore informale assuma valori più alti nelle aree urbane rispetto alle aree rurali arrivando a toccare rispettivamente le quote del 31,4% e del 31,6% della struttura complessiva dell'impiego e facendo registrare valori percentuali solo lievemente inferiori all'insieme dell'occupazione formale del settore privato (32% nel 2007 e 33,4% nel 2009).

I dati riportati nella tabella 20 mostrano, inoltre, come il settore informale continui ad occupare un peso determinante nella struttura dell'occupazione del paese anche in settori come il secondario ed il terziario (circa il 47,03% del totale degli occupati complessivi nel 2009). In questa prospettiva, un dato particolarmente rilevante è relativo al quasi 42% dei circa 6,24 milioni di lavoratori del manifatturiero che risulta essere coinvolto in attività informali.

Tabella 19: Struttura dell'occupazione per settore istituzionale e area, 2007 e 2009

Settore istituzionale	2007			2009		
	Urbano	Rurale	Totale	Urbano	Rurale	Totale
Pubblico	24,2%	6,3%	10,7%	20,2%	5,7%	9,7%
Impresa straniera	3,4%	1,5%	2%	3,8%	2,5%	2,9%
Impresa domestica	11,7%	3,8%	5,7%	14,5%	5,1%	7,7%
Impresa familiare formale	16,9%	4,8%	7,8%	15,1%	5%	7,8%
Settore Informale	31,4%	20,9%	23,5%	31,6%	20,7%	23,7%
Agricoltura	11,7%	62,7%	50%	14,7%	60,9%	41,1%
Non specificato	0,7%	0,1%	0,3%	0,03%	0,1%	0,1%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Labour Force Survey, 2007 e 2009, GSO

Tabella 20: Percentuale di lavoratori operanti nell'economia informale nei settori secondario e terziario, 2009

Settore	Lavori totali Numero (mln)	Lavori settore informale (%)
Secondario	9,297	50,02%
Minerario	0,3	39,00%
Manifatturiero	6,241	41,85%
Elettricità	0,131	2,29%
Offerta di Acqua	0,113	26,55%
Costruzioni	2,509	74,97%
Commercio ingrosso e vendita	5,533	60,58%
Servizi	8,25	34,35%
Trasporti	1,404	52,64%
Accommodation	1,744	64,85%
Altri servizi	5,102	18,89%
Totale secondario e terziario	23,093	47,03%

Labour Force Survey, 2009, GSO

Il report sull'economia informale vietnamita svolto da Cling et al. per l'*International Labour Organization* (ILO) rappresenta uno dei primi tentativi di realizzare un assessment complessivo sul tema in questione avvalendosi di un'attività di coordinamento tra istituzioni vietnamite e organizzazioni internazionali (Cling et al., 2010). Il principale dato che emerge nell'ambito di questa ricerca è che il settore informale vietnamita, oltre a costituire un fenomeno altamente diffuso e pervasivo, è caratterizzato da tratti di notevole eterogeneità. La gran parte delle caratteristiche del lavoro informale (genere, età ecc.) sono comuni rispetto a quelle di altri settori, mentre i livelli educativi degli imprenditori operanti nel settore informale risultano essere marcatamente più bassi (Cling et al., 2010; pp. 16-17). Il fenomeno dell'informalità interessa soprattutto la microimpresa costituita da uno o due lavoratori, ed i settori ad avere un maggior tasso di informalizzazione sono quello delle costruzioni ed il manifatturiero (*Ibidem*). Infine, il settore informale appare essere scarsamente integrato con il resto delle attività economiche realizzate sul mercato formale. In questo contesto, gli acquisti e le vendite da e verso il settore formale risultano avere un peso relativamente marginale in quanto i principali mercati di destinazione delle imprese informali sono quelli familiare e di prossimità (Cling et al., 2010; pp. 18-19).

La quarta dimensione di business environment che esploriamo è relativa allo stato delle infrastrutture di trasporto in Vietnam, che rappresenta un tema di primaria importanza per lo sviluppo del sistema produttivo locale e la competitività complessiva del paese.

In questo contesto, i dati del Global Competitiveness Report vedono il Vietnam collocarsi su posizioni decisamente inferiori rispetto agli ASEAN-3 e alle Cina (tab 21). Nello specifico, nonostante il notevole miglioramento evidenziato nell'intervallo 2010-2016 che ha visto il Vietnam passare dal novantunesimo al sessantatreesimo posto del ranking globale, appare evidente il ritardo del paese rispetto ai suoi competitor regionali. A tal proposito, i dati del report enfatizzano la presenza di particolari criticità nell'ambito della qualità del sistema stradale e aereoportuale dove nel 2016 il Vietnam occupa rispettivamente l'ottantanovesima e l'ottantaseiesima posizione, mentre i dati relativi alla qualità dei sistemi ferroviario e portuale fanno registrare un graduale miglioramento in termini relativi.

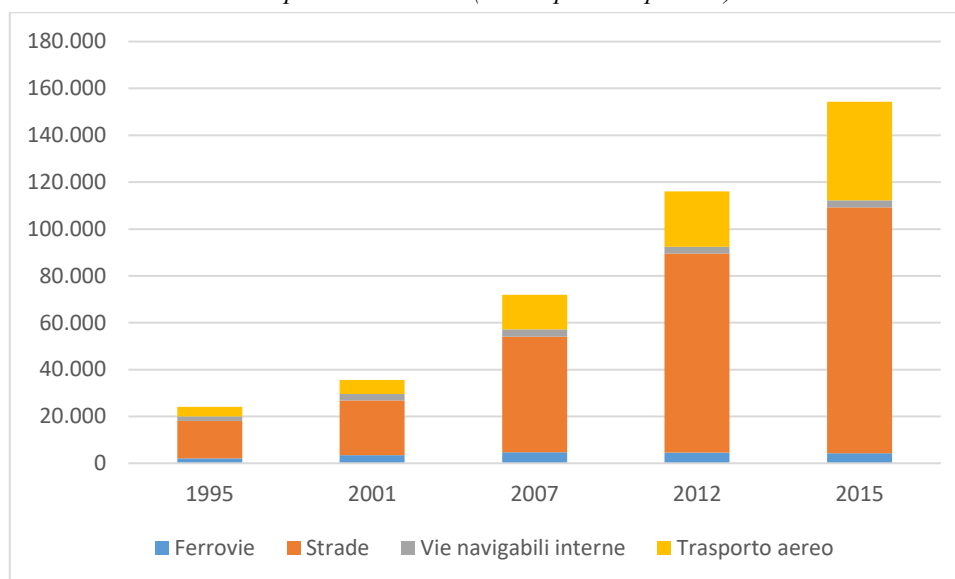
Tabella 21: Evoluzione degli indicatori relativi alle infrastrutture di trasporto nei 5 latecomers asiatici

Paese	Infrastrutture di Trasporto		Qualità del Sistema stradale		Qualità del Sistema ferroviario		Qualità del Sistema portuale		Qualità del Sistema aereoportuale	
	2010	2016	2006	2016	2010	2016	2006	2016	2006	2016
Vietnam	91,00	63,00	90,00	89,00	59,00	52,00	90,00	77,00	89,00	86,00
Malesia	19,00	11,00	15,00	20,00	20,00	15,00	12,00	17,00	14,00	20,00
Tailandia	23,00	37,00	32,00	72,00	57,00	77,00	39,00	65,00	31,00	42,00
Indonesia	63,00	36,00	109,00	75,00	56,00	39,00	84,00	75,00	71,00	62,00
Cina	31,00	18,00	45,00	39,00	27,00	14,00	57,00	43,00	85,00	49,00

Elaborazione dell'autore su dati GCR, 2017

Investigando i dati sull'evoluzione del traffico passeggeri appare evidente come il paese abbia sperimentato un progressivo aumento dei volumi (cresciuti di circa otto volte dal 1995 al 2015). A tal proposito, occorre notare come i principali canali di mobilità del paese, ovvero il sistema stradale e quello aereoportuale, abbiano fatto registrare marcati tassi di crescita con il trasporto aereo che ha visto incrementare la sua quota sul totale del trasporto passeggeri da circa il 12% del 1995 al 24% del 2005. Nello stesso periodo, invece, la quota di traffico relativa alle ferrovie e alle vie navigabili interne è rimasta molto bassa (fig. 24).

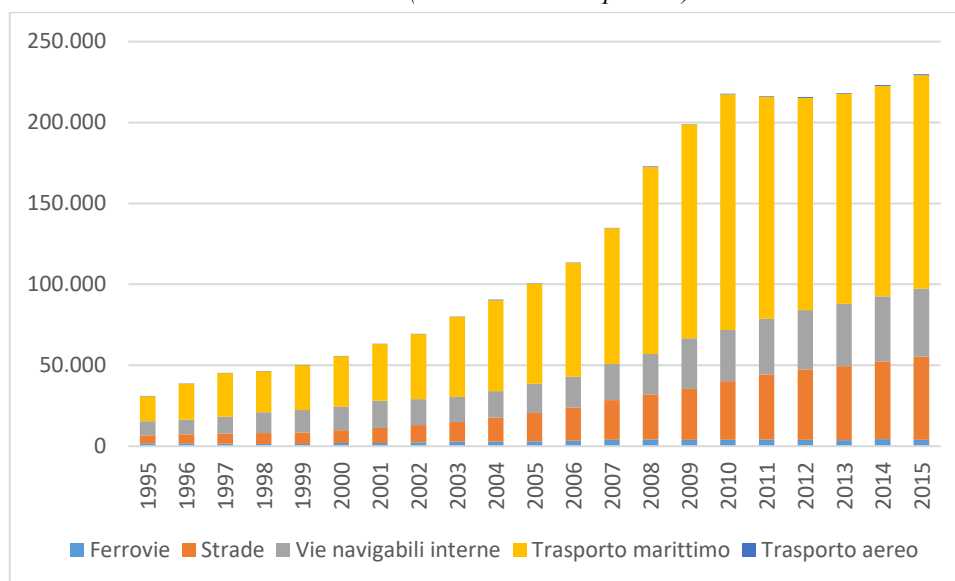
Figura 24: Evoluzione del volume del traffico di passeggeri per tipologia di infrastruttura di trasporto 1995-2015 (mln di persone per Km)



Elaborazione dell'autore su dati GSO, 2017

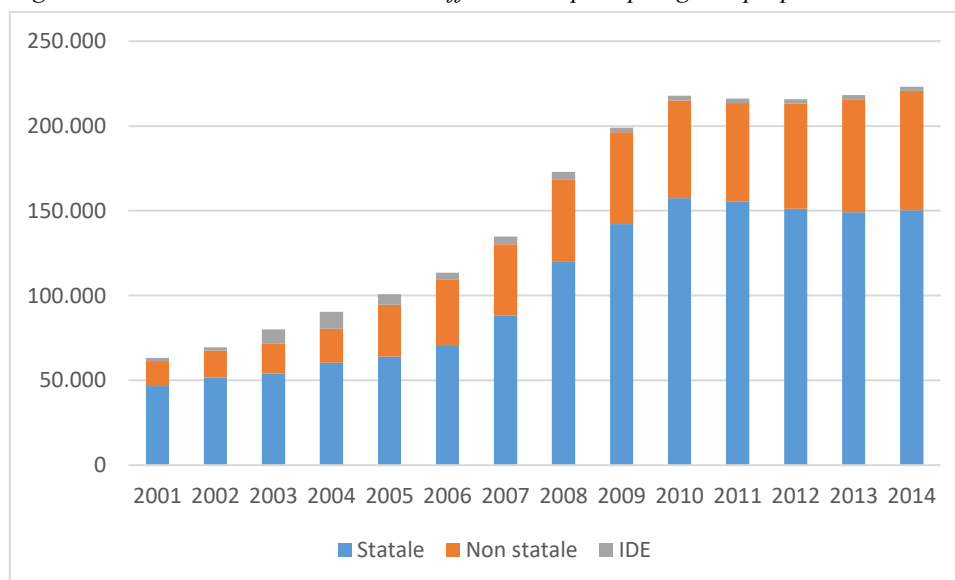
Facendo riferimento ai dati sul traffico di merci (fig. 25), il ruolo del trasporto marittimo e delle vie navigabili interne diventa prevalente (costituendo quasi i quattro quinti del volume totale) mentre vale la pena notare come il trasporto via terra sia quasi interamente appannaggio della rete stradale. Una così netta propensione per il trasporto marittimo e fluviale, oltre ad evidenziare le carenze delle rete ferroviaria, è spiegabile tenendo conto della peculiare conformazione geografica del paese, che si estende soprattutto in lunghezza ed è caratterizzato da una ridotta superficie edificabile localizzata soprattutto in prossimità delle aree costiere altamente urbanizzate; in aggiunta, un ulteriore fattore che incide sia sulla domanda che sull'offerta del trasporto ferroviario per le merci è legato alla configurazione produttiva del paese. I flussi economici vietnamiti sono, infatti, contraddistinti da una forte polarizzazione produttiva che vede la concentrazione delle attività nelle due principali città Hanoi ed Ho Chi Min city le quali, incorporando la duplice funzione di *hub* produttivi e crocevia di scambio con l'esterno, finiscono per lasciare poco spazio allo sviluppo di nodi logistici intermedi e prevenire la creazione di legami commerciali policentrici che coinvolgano le aree interne. La scarsa diversificazione territoriale della struttura commerciale renderebbe, dunque, generalmente più efficiente l'utilizzo del canale acquatico per il trasporto merci.

Figura 25: Evoluzione del volume del traffico di merci per tipologia di infrastruttura di trasporto 1995-2015 (mln di tonnellate per Km)



Elaborazione dell'autore su dati GSO, 2017

Figura 26: Evoluzione del volume del traffico merci per tipologia di proprietà 2001-2015



Elaborazione dell'autore su dati GSO, 2017

Fattori riconducibili a cause simili spiegano anche la scarsa incidenza degli IDE nelle statistiche sull'utilizzo delle infrastrutture di trasporto (fig. 26). Le imprese straniere operanti in Vietnam tendono, infatti, prevalentemente a collocare le attività in prossimità di terminali di scambio internazionale e a ridurre il volume di merci veicolato nel sistema di trasporto nazionale. La funzionalità del sistema interno dei trasporti si configura, dunque, come un'esigenza particolarmente sentita dalle imprese

operanti sul mercato interno al fine di raggiungere più agevolmente gli snodi dei mercati nazionali. Lo scenario produttivo descritto sopra è confermato dalla tabella 22, che mostra come il traffico delle merci sia prevalentemente concentrato nei due poli attrattivi del *Red River Delta* e del *South East* che insieme sfiorano, nel 2015, il 60% della struttura dei traffici commerciali del paese. I dati evidenziano anche una netta crescita dei traffici nelle aree portuali di Hai Phong e Thai Binh, situate nella regione del Red River Delta.

Tabella 22: Evoluzione del volume del traffico merci per tipologia di Regione (2000, 2005, 2010, 2015)

Località	2000	2005	2010	2015
Red River Delta	27,85%	37,61%	43,04%	44,92%
(Ha Noi)	5,91%	6,30%	7,38%	6,67%
(Hai Phong)	9,86%	14,21%	14,50%	14,08%
(Thai Binh)	0,70%	4,01%	5,12%	6,66%
Northern midlands	3,12%	3,65%	3,99%	3,94%
Northern Central and coastal area	20,62%	18,91%	14,77%	14,20%
Central Highlands	3,20%	2,45%	3,64%	4,24%
South East	30,01%	26,61%	24,68%	24,97%
(Ho Chi Minh city)	22,93%	20,86%	19,36%	19,46%
Mekong River Delta	15,20%	10,77%	9,88%	7,73%

Elaborazione dell'autore su dati GSO, 2017

CAPITOLO QUATTRO: DOES ONE SIZE FIT ALL? UNA VALUTAZIONE CRITICA DELLE POLITICHE DI BUSINESS ENVIRONMENT IN VIETNAM

4.1 INTRODUZIONE

A partire dai primi anni Duemila, il Vietnam si trova di fronte alla necessità di ridefinire le linee strategiche della sua politica industriale alla luce dell'evoluzione dello scenario competitivo regionale ed internazionale. In questo contesto, la progressiva integrazione commerciale del paese – segnata dall'accordo bilaterale con gli USA del 2001 e dall'accesso nel WTO del 2007 - rende sempre più ristretti i margini per sostenere l'industria domestica attraverso politiche di sussidio diretto, mentre l'innalzamento complessivo dei salari locali, certificato dal raggiungimento dello status di *middle-income country*, tende ad insidiare la competitività del manifatturiero a basso valore aggiunto che nel decennio precedente aveva caratterizzato la specializzazione produttiva e trainato il cambiamento strutturale dell'economia vietnamita.

Nello stesso tempo, la persistenza di una serie di criticità legate, in particolare, alla carenza di capitale umano qualificato, alla scarsa dotazione infrastrutturale, alla rigidità e bassa efficienza dei sistemi di governance, all'eccessiva estensione del settore informale e alla presenza di vincoli nell'accesso al credito rischia di rallentare il processo complessivo di crescita del paese impattando negativamente sull'attività di specifiche categorie di aziende ed incrementando, dunque, la natura dualistica e frammentata del sistema produttivo vietnamita.

In questo contesto, nell'ambito della strategia di riposizionamento competitivo del paese si fanno strada una serie di politiche e di provvedimenti tesi a migliorare il business environment del paese nelle sue varie articolazioni.

In questa prospettiva, è interessante notare come gli interventi di riforma adottati dal governo vietnamita rispetto al tema del business environment - a differenza dei documenti di pianificazione industriale che fanno uso di criteri selettivi nell'identificazione dei target - siano essenzialmente caratterizzati da un approccio *one-size-fits-all*. L'impostazione della gran parte dei documenti prescrittivi del

governo tende, infatti, ad assumere effetti di *spillover* trasversali e uniformi sull'intero sistema economico (Cling et al., 2011; ADB, 2012; ADB, 2014; Tran et al., 2014) omettendo le problematiche derivanti dall'eterogeneità degli agenti economici, che sono spesso portatori di domande di policy divergenti e verso i quali le riforme impattano in modo differenziato. Seguendo tale logica, e approfondendo la definizione delle politiche governative a sostegno dell'imprenditorialità, sembra che queste ultime siano state soggette ad un meccanismo di universalizzazione basato sulle esigenze degli stakeholder più influenti rispondendo, dunque, in misura minore alle istanze delle imprese più marginali sul piano politico, economico e geografico (Tran et al., 2009; Ngo e Chi, 2017).

Tale dinamica si è configurata come il prodotto di una diversa capacità di intermediazione da parte delle molteplici categorie di interessi organizzati, spesso rispondenti a pressioni di natura interna o esterna (Han e Baumgarte, 2000; Hung e Katsioloudes, 2004; Perkins e Vu, 2009; Nguyen e Van Dijk, 2012); in questo contesto, risulta altresì interessante investigare se l'eterogeneità del sistema economico vietnamita, declinabile in una pluralità di fattori come ad esempio la dimensione di impresa, la specializzazione settoriale, la localizzazione territoriale e le performance competitive, possa tradursi in una divergenza nei vincoli di business environment tra le diverse categorie di imprese. A tal proposito, in questa sede verrà presentato un esercizio empirico volto a testare la relazione tra le diverse caratteristiche delle imprese e la severità dei loro vincoli di business environment, focalizzandosi in particolare su quattro dimensioni, ovvero manodopera non adeguatamente istruita, competizione informale, accesso al credito e trasporti. In questa prospettiva, sarà possibile distinguere la natura e la consistenza dei vincoli associati a diversi segmenti del sistema produttivo, e soprattutto differenziare tra gli ostacoli riportati da una componente più dinamica e competitiva del mercato, rappresentata in misura maggiore da grandi imprese internazionalizzate, operanti in settori ad alto valore aggiunto e localizzate nelle aree urbane, e quelli che invece caratterizzano una componente più arretrata e meno performante, costituita perlopiù da piccole imprese non internazionalizzate, operanti nei settori tradizionali e localizzate al di fuori delle aree urbane.

A tal proposito, l'analisi sviluppata nelle prossime pagine mira a fornire un contributo inteso ad integrare il quadro complessivo dell'elaborato investigando in chiave empirica una serie di questioni già affrontate nei tre capitoli precedenti, come l'affermazione di schemi prescrittivi affini al paradigma del Post-Washington Consensus nei paesi del Sudest Asiatico, l'adozione da parte del governo vietnamita di un approccio *market-stimulating* teso al miglioramento del business environment nel contesto del suo processo di transizione ed, infine, l'evoluzione delle dinamiche di specializzazione produttiva e di riposizionamento competitivo dell'industria vietnamita. In questo senso, l'indagine effettuata in questo capitolo mira a decomporre lo schema di analisi precedentemente adottato, focalizzandosi sul livello di impresa al fine di evidenziare una serie di fattori connessi alla struttura dualistica del sistema economico e produttivo vietnamita, che rappresenta un tema centrale in termini di implicazioni politiche nell'ambito della prosecuzione del processo di transizione e convergenza.

Su queste basi, il presente capitolo è strutturato come segue. Nel prossimo paragrafo ci si soffermerà sulla ricostruzione della letteratura relativa alla nozione di business environment inquadrando la tematica nella cornice delle opzioni di convergenza delle economie emergenti. Nel terzo paragrafo sarà effettuata una rassegna delle politiche di business environment implementate dal governo vietnamita in ciascuna delle quattro dimensioni oggetto di analisi. Il quarto paragrafo si concentrerà sulle modalità di misurazione e di stima dei vincoli di business environment a livello di impresa riportando una panoramica degli studi già effettuati sul ruolo delle caratteristiche di impresa nella definizione dei vincoli di business environment. Nel quinto paragrafo si procederà a descrivere la strategia empirica e ad interpretare i risultati dell'analisi. Nell'ultimo paragrafo, infine, verranno affrontate una serie di considerazioni finali in merito ai risultati e alla loro contestualizzazione.

4.2 EVOLUZIONE DELLA NOZIONE DI BUSINESS ENVIRONMENT

A partire dall'inizio del nuovo millennio, una serie di contributi delle istituzioni finanziarie internazionali e di altre *donor agencies* ha cominciato a diffondere la nozione di business environment (ADB, 2000; DFIF, 2000; WB, 2001; WB 2002a; WB, 2002b; WB 2005). In una simile prospettiva, la World Bank, in primo luogo, ha assunto un ruolo trainante nella promozione di business environment e *investment*

*climate*¹ come elementi imprescindibili per incoraggiare processi di crescita sostenibili nei paesi in via di sviluppo. In particolare, la categoria di business environment è stata concepita dalle istituzioni di Washington come il cardine di una rinnovata agenda di sviluppo che, superando in parte l'ortodossia neoliberista delle decate precedente, si è progressivamente focalizzata sulla funzione esercitata dalle istituzioni nella prevenzione dei fallimenti di mercato (WB, 2002a; WB, 2005a, *Commission on Growth and Development*, 2008). In parallelo, la definizione teorica di questa nuova categoria è stata affiancata da uno sforzo contestuale nella raccolta di dati a livello internazionale che ha dato impulso ad un nuovo filone di studi incentrato sulla percezione, da parte delle imprese, dei vincoli legati all'ambiente di business e su come quest'ultimo influenzi le dinamiche di crescita e di povertà dei paesi in via di sviluppo.

La nozione di business environment si riferisce ad un'ampia gamma di elementi esterni all'attività di impresa che risulta essere altamente significativa nella determinazione delle performance di un'azienda. Rifacendosi alla letteratura, è possibile definire il business environment come una combinazione di condizioni legate ad aspetti politici, legali, istituzionali, infrastrutturali e normativi che influenza i guadagni ed i rischi associati all'investimento in una specifica localizzazione (Stern, 2002). Questi fattori sono relativi alle condizioni in cui le aziende operano e possono essere suddivisi in tre diverse categorie: strategie macroeconomiche che incidono sui guadagni degli investitori (fiscali, monetarie, tasso di cambio); istituzioni, governance e stabilità politica; infrastrutture necessarie per la produttività degli investimenti (Xu, 2011). Nel corso degli anni Duemila, tuttavia, la letteratura ha gradualmente associato alla nozione di business environment una serie di altri fattori fino a far confluire al suo interno tutti gli elementi esterni all'attività di impresa includendovi, ad esempio, indicatori relativi alla qualità della forza lavoro, al funzionamento dei mercati finanziari, alle condizioni sociali e alle attitudini culturali e religiose di un determinato territorio (White, 2004; Harrison, 2016).

¹ In questa sede i concetti di *investment climate* e *business environment* sono utilizzati alla stregua di sinonimi come in WB, 2002 e WB, 2005.

La presenza di un business environment favorevole si configura, dunque, come un elemento prioritario per la crescita economica e la riduzione della povertà. La suddetta relazione si concretizza nella fase in cui l'imprenditore decide di assumersi i rischi di un investimento. La natura e la consistenza di un investimento privato, infatti, tendono ad essere significativamente condizionate dalla percezione e dai giudizi dell'impresa su opportunità, rischi e incentivi legati alle localizzazioni prescelte (WB, 2005a). Di conseguenza, un clima favorevole agli investimenti può incidere sulle performance economiche di un paese stimolandone inclinazioni e capacità imprenditoriali in seguito all'abbassamento della percezione dei costi complessivi di doing business; al contrario, un business environment negativo può scoraggiare gli investimenti generando una dinamica depressiva dell'attività economica. Simili tendenze sono ancora più significative nei paesi in via di sviluppo dove mercati imperfetti e guadagni incerti rischiano di compromettere gli effetti delle decisioni di investimento.

In questa prospettiva, lo stato di sottosviluppo di un territorio, più che ad un'offerta insufficiente di imprenditorialità, sarebbe innanzitutto da attribuire alla mancanza di opportunità di profitto associate ad attività che stimolano la crescita (Coyne e Leeson, 2004). Tale dinamica sarebbe ascrivibile agli alti costi di transazione generati da una carenza dei fattori esterni dell'imprenditorialità (in termini di funzionalità delle istituzioni, disponibilità di capitale umano, sistemi di accesso al credito, dotazione infrastrutturale) che, a sua volta, favorirebbe il prevalere delle imprenditorialità di tipo improduttivo o distruttivo rispetto a quelle di tipo produttivo, utilizzando il lessico di Baumol, finendo per restringere le opportunità di investimento in attività caratterizzate da ritorni più alti (Baumol, 1990; p. 895). Tali distorsioni nella struttura degli incentivi procurate da una configurazione non ottimale del business environment tendono dunque ad essere associate ad un'allocazione non produttiva della ricchezza (Stiglitz, 2006).

Sulle relazioni tra business environment e strategie di convergenza delle economie emergenti, vale la pena riproporre in questa sede una categorizzazione effettuata di Rodrik (tab. 23). In questa configurazione, i paesi in via di sviluppo si troverebbero dinnanzi a due sfide alternative nell'ambito dell'approfondimento dei loro processi di sviluppo e convergenza. Da un lato, favorire l'accumulazione dei cd. *fundamentals* (concetti soprattutto in termini di investimenti a supporto dell'efficacia del sistema

istituzionale e della formazione di capitale umano, ma sostanzialmente estendibili alla predisposizione del resto dei fattori caratterizzanti il business environment) e dall'altro la promozione di politiche per il cambiamento strutturale attraverso stimoli e sussidi indirizzati all'industrializzazione della struttura economica (Rodrik, 2013). Facendo riferimento ad un'evidenza di tipo empirico, la prima opzione è associata a processi di crescita di natura lenta e graduale, caratterizzati da meccanismi di convergenza condizionata basata su incentivi dagli effetti trasversali sull'intera economia e alimentati da investimenti pubblici molto costosi spesso associati a dinamiche di cambiamento strutturale *growth-reducing*, ovvero al passaggio di forza lavoro dall'industria manifatturiera al settore dei servizi a bassa produttività e alle attività informali (McMillan and Rodrik, 2011). La seconda opzione è associata a rapide dinamiche di industrializzazione e di crescita economica, garantite da meccanismi di convergenza incondizionata attivati da politiche industriali di natura selettiva e da processi di cambiamento strutturale *growth-enhancing*. Tuttavia, in assenza di uno sforzo contestuale nella predisposizione di un business environment a supporto dell'imprenditorialità, tale approccio rischia di risolversi in una crescita dai caratteri episodici e caratterizzata da ritorni decrescenti all'avvicinarsi della frontiera tecnologico-produttiva sperimentando fenomeni di deindustrializzazione prematura o di sviluppo dipendente (Rasiah, 2011; Rodrik, 2015; Agenor, 2017)

Tabella 23: Una categorizzazione delle opzioni di policy con risultanti outcome

		Cambiamento Strutturale	
		Lento	Rapido
Investimento in Fondamentali	Basso	Assenza di crescita	Crescita episodica
	Alto	Crescita lenta	Crescita sostenuta

Fonte: Rodrik (2014)

Analizzando la traiettoria di sviluppo e convergenza del Vietnam, è possibile collocare il paese nel quadrante in alto a destra della matrice sopra rappresentata. Pur avendo perseguito contestualmente entrambe le opzioni attraverso la predisposizione di *market-stimulating policies* e di interventi di politica industriale di natura selettiva, è opinione diffusa che il processo di *catching up* del Vietnam sia essenzialmente la risultante di una massiccia dinamica di cambiamento strutturale (McCaig e Pavnick, 2013) e che il paese non sia ancora riuscito a dotarsi di un sistema di incentivi e di risorse tale da poter garantire una piena trasformazione della sua struttura economica attraverso un impiego più efficiente dei fattori produttivi (Ohno, 2009; ADB, 2013). In quest'ottica, vale la pena approfondire il tema dell'efficacia nel design e nell'implementazione dei provvedimenti volti a migliorare il business environment in Vietnam. A tal proposito, nel prossimo paragrafo verrà effettuata una rassegna complessiva degli schemi di intervento che, a partire dagli anni Duemila, il governo vietnamita ha predisposto in riferimento alle quattro dimensioni specifiche di business environment oggetto della nostra analisi.

4.3 LE RIFORME DEL BUSINESS ENVIRONMENT IN VIETNAM

4.3.1 Sistema educativo e qualità della manodopera

Nell'ambito della strategia complessiva di riposizionamento competitivo contingente all'accesso al WTO (2007), il governo vietnamita ha promosso una serie di specifiche direttive intese a potenziare il sistema educativo e di formazione con l'intento di allineare la qualità dell'insegnamento, della ricerca applicata e dei sistemi di training della manodopera agli standard internazionali.

In particolare, tali provvedimenti si sono configurati come il risultato delle sollecitazioni e della consulenza di agenti esterni, come la WB, che a più riprese ha sottolineato la centralità delle tematiche educative nell'agenda di riforma vietnamita (WB, 2007; WB/EASHD, 2008; WB, 2013). In una simile prospettiva, l'accumulazione di competenze è stata identificata come un elemento prioritario nel processo di modernizzazione del paese favorendo la mobilità del lavoro dalle aree rurali a quelle urbane e dai settori a basso valore aggiunto a quelli caratterizzati da un maggiore contenuto tecnologico (WB, 2013). In aggiunta, da più parti è stato sottolineato come una più ampia dotazione di capitale umano risultasse fondamentale per consentire al sistema produttivo vietnamita di assimilare le conoscenze e le

tecnologie derivanti dagli investimenti diretti esteri, dai beni strumentali importati e da altre fonti di innovazione (WB/EASHD, 2008; Harman et al., 2010). In questo contesto, con la Risoluzione n. 14/2005 (anche conosciuta come *Higher Education Reform Agenda* – HERA), il governo vietnamita sembra aver recepito alcune delle prescrizioni menzionate sopra. Tale riforma, promossa dal Ministero dell’Istruzione e della Formazione, è intesa a definire le linee guida sui temi dell’istruzione e della formazione professionale nell’arco dell’intervallo 2006-2020. In termini generali, essa si propone “*to carry out fundamental and comprehensive reform of higher education, undertake a process of profound renewals in the area of the quantity, quality and effectiveness in order to meet all the demands of industrialization, modernization, global economic integration and society’s demand for learning opportunities*”(MOET, 2005). A tal fine, il documento identifica in primo luogo una serie di debolezze strutturali, associate al sistema di istruzione e formazione professionale vietnamita, che tendono a frenare i processi di trasformazione produttiva del paese. In particolare, il report governativo si sofferma sulle seguenti criticità:

- scarsa qualità dei sistemi formativi, arretratezza dei metodi di insegnamento e bassa qualificazione del personale accademico;
- eccessivo focus sulle discipline teoriche e scarso orientamento alle esigenze di mercato;
- bassa percentuale di studenti altamente educati nel paese;
- orientamento insufficiente dell’attività accademica alla ricerca applicata;
- assenza di flessibilità nell’offerta di curricula formativi;
- persistenza di paradigmi propri dell’economia pianificata nella governance dei sistemi educativi (MOET, 2005; p. 12).

In questo contesto, l’HERA predispone un approccio volto a ridefinire gli obiettivi formativi, la struttura di governance e la gestione complessiva del sistema educativo vietnamita stimolando un cambio di paradigma nelle politiche educative e di formazione, ovvero favorendo il passaggio da un approccio *supply-based* ad uno *demand-driven*. Seguendo una simile logica, il programma promuove un maggior grado di responsività da parte delle istituzioni formative nei confronti delle esigenze delle comunità locali e degli operatori economici attraverso l’introduzione di programmi accademici più condivisi, strutture decisionali più flessibili e partnership

tra pubblico e privato (Tran e Marginson, 2014). Al fine di acquisire competenze relative all'insegnamento e al management delle istituzioni formative, la strategia incoraggia la condivisione delle conoscenze e delle buone pratiche attraverso la promozione di network locali e internazionali e programmi di formazione all'estero per studenti, accademici e personale amministrativo (Harman et al., 2010). A tal proposito, il piano supporta anche la creazione di un network nazionale di istituzioni di alta formazione articolato in funzioni decentralizzate con l'obiettivo di innescare meccanismi di qualificazione a livello settoriale e territoriale (MOET, 2005). Parallelamente, le linee guida dell'HERA ridefiniscono gli schemi allocativi dei finanziamenti pubblici all'istruzione adottando un sistema di premi ed incentivi basato su indicatori di qualità e performance (Dang, 2009). Per quel che concerne la struttura di governance, viene conferita autonomia legale alle istituzioni di educazione pubblica attribuendogli diretta responsabilità nel training, nella ricerca, nel management delle risorse umane e nella pianificazione pubblica (Tran et al., 2014). Infine, la nuova agenda prevede l'eliminazione del controllo ministeriale sulle istituzioni di alta formazione e la configurazione di meccanismi di valutazione *community-based* che coinvolgano i sindacati e gli esponenti delle imprese specialmente nel processo di adattamento dei programmi educativi agli orientamenti di carriera (Welch, 2007).

Un simile processo di coinvolgimento degli attori economici nella definizione delle policy è ravvisabile anche nelle politiche per la formazione della forza lavoro. In questo contesto, nel 2006 l'assemblea nazionale emana la *Vocational Training Law* con l'intento di migliorare la qualificazione della manodopera al fine di favorire meccanismi di mobilità del lavoro e stimolare i legami tra investimenti esteri e imprese locali. A tal proposito, al fine di coordinare le politiche di formazione nel paese viene istituito un *National Vocational Research Institute*, sotto la supervisione del Ministero del Lavoro e degli Affari Sociali (MOLISA). Nel 2012, il governo lancia la *Vocational Training Development Strategy of Vietnam by 2020*, un piano di lungo periodo teso a disciplinare le politiche di formazione professionale attraverso un approccio coordinato che faccia interagire meccanismi di insegnamento e apprendimento di varia natura. In questa prospettiva, tale strategia incoraggia le imprese a svolgere parte attiva nei processi di formazione professionale e a cooperare con le istituzioni governative nella definizione dei programmi e nell'analisi della domanda di formazione

(Government of Vietnam, 2012). In particolare, il piano di riforma avallato dal governo si concentra sulle seguenti aree tematiche:

- la ristrutturazione del sistema di governance e di gestione della formazione professionale al fine di ridurre sovrapposizioni di funzioni e competenze tra le varie agenzie. In questo contesto, viene riconosciuto che la complessa articolazione burocratica rappresenta un vincolo consistente nell'attrazione di finanziamenti, di investimenti esteri e nell'intensificazione dei legami con imprese;
- la predisposizione di un *national skill standard set* unico e centralizzato affinché i servizi forniti dalle istituzioni formative vietnamite risultino maggiormente riconoscibili per gli investitori stranieri;
- l'intensificazione dei legami e delle partnership con le aziende private che sono riconosciute come *key beneficiaries* dell'attività di qualificazione della manodopera e che hanno un diretto interesse nell'upgrading delle attività di training;
- la promozione di una serie di politiche di supporto al fine di attrarre investimenti diretti esteri ad alto valore aggiunto che prevedano la formazione della manodopera locale allineando i programmi di formazione, criteri di insegnamento e la gestione delle attività agli standard internazionali;
- l'aumento del budget destinato allo sviluppo delle infrastrutture e dei servizi all'insegnamento associati alle attività di formazione professionale (Government of Vietnam, 2012a; ADB Performance Evaluation Report, 2013).

La rinnovata agenda di *human capital policy* promossa dal governo vietnamita a partire dalla metà degli anni Dieci del Duemila rivela, dunque, un approccio *market-stimulating* teso ad andare incontro alla domanda di maggiore flessibilità, mobilità e qualificazione espressa dal settore privato, ed in particolar modo dagli agenti più dinamici del sistema produttivo vietnamita che fronteggiano in misura maggiore i temi dell'integrazione e della competitività internazionale. In questa prospettiva, sembrerebbe che la strategia del governo sia tesa a farsi carico dei costi di formazione della manodopera in cambio di un maggior grado di coinvolgimento organizzativo e

della condivisione della conoscenza da parte delle imprese leader di settore. A tal proposito, le riforme effettuate definiscono la predisposizione di un sistema educativo nazionale incentrato su hub di eccellenza che garantiscano un progressivo trasferimento di competenze verso il resto del sistema economico. In questo contesto, appare difficile riscontrare evidenza di provvedimenti che mitighino il processo di concentrazione produttiva delle competenze attraverso misure tese ad appianare i divari di natura sociale, territoriale e produttiva, incentivando l'accesso ai servizi di formazione anche per i lavoratori delle aziende di piccola dimensione, operanti nei settori tradizionali e nelle regioni remote del paese. Da questo punto di vista, la presenza di simili disparità si riflette in squilibri settoriali e territoriali tra domanda e offerta di manodopera qualificata (Mori et al., 2010; London, 2011; Ngo Ngoc e Miao Chi, 2017).

4.3.2 Mercati finanziari e accesso al credito

A partire dalla metà degli anni Dieci del Duemila, il governo vietnamita ha intensificato il processo di transizione economica ed integrazione commerciale implementando una serie di misure tese a dotare il suo sistema economico di quelle *market foundations* richieste dai *donors* internazionali e dagli operatori economici privati (WB, 2011; pp. 12-15). In questo contesto, occupa una posizione rilevante il processo di riforma dei mercati finanziari, inaugurato con la *Securities Law* del 2007. Tale provvedimento stabilisce un quadro giuridico coeso per lo sviluppo, la regolamentazione e la supervisione del mercato dei capitali (ADB, 2014). In parallelo, il governo accelera il processo di equitizzazione delle *SOEs* (*State Owned Enterprises*), attraverso la ristrutturazione e una parziale privatizzazione degli assetti proprietari delle aziende pubbliche, contribuendo a stimolare una crescita graduale del mercato azionario. Negli stessi anni, vengono prese iniziative per rendere più trasparente e affidabile il mercato finanziario domestico garantendo un miglioramento degli strumenti di efficienza informativa, razionalizzando il regime delle licenze, rafforzando la disciplina prudenziale e prevenendo con forti disincentivi i comportamenti illeciti degli operatori (IFC, 2014).

Con la decisione 450/QD-TTg, viene lanciata la *Financial Strategy until 2020*, un piano di lungo termine teso ad affrontare un vasto spettro di questioni legate allo sviluppo dei mercati finanziari del paese. In generale, la strategia si propone di

predisporre un sistema finanziario sano ed efficiente che garantisca stabilità fiscale e monetaria all'intera economia vietnamita; in parallelo, lo sviluppo del settore finanziario è concepito come uno strumento al servizio delle esigenze di ristrutturazione dell'economia nazionale e come fattore di stimolo dell'attività economico-produttiva in linea con il nuovo modello di crescita *market-oriented* intrapreso dal paese (Government of Vietnam, 2012b); in aggiunta, il governo identifica una serie di target macroeconomici da realizzare entro il 2020 attraverso una mobilitazione coerente ed equa delle risorse finanziarie. Tra i principali obiettivi vi sono: l'aumento della quota di investimento nazionale lordo sul Pil al 33.5-35%; l'aumento del valore della capitalizzazione del mercato azionario al 70% del Pil; il raggiungimento di una quota di debito in essere sul mercato azionario al 30% del Pil; il contenimento del deficit di bilancio statale al di sotto del 4% del Pil; la riduzione del rapporto debito/Pil al 65 e l'aumento delle riserve nazionali ad una quota equivalente all'1.5% del Pil (Government of Vietnam, 2012b).

Tali proponimenti sono affiancati dall'implementazione di ulteriori misure rivolte a specifici settori del sistema finanziario. In particolare, con la Decisione 254/QD-TTg, il governo promuove un piano di ristrutturazione delle istituzioni creditizie per il quinquennio 2011-2015, che mira a riformare le *State Owned Commercial Banks* (SOBCs) attribuendo a queste ultime principi di autonomia gestionale, incentivare le operazioni di fusione e integrazione degli istituti bancari minori, effettuare operazioni di ricapitalizzazione tese a mettere in sicurezza i *non performing loans* e impostare una nuova disciplina in termini di *prudential management* e *net capital requirements* (Kadomae, 2012).

Nello stesso tempo, il governo promuove una *open door policy* per stimolare l'investimento straniero nelle istituzioni di credito domestiche alzando i massimali di azioni per gli investitori stranieri e riducendo le procedure di *approval requirements* (Freshfields Bruckhaus Deringer, 2014). Ulteriori misure a sostegno dell'investimento straniero sono relative alla rimozione dei *minimal capital requirements* per le istituzioni creditizie vietnamite nella cessione di azioni a investitori stranieri.

Nell'ambito del processo di riforma dei mercati finanziari portati avanti nel quinquennio 2011-2015, il governo vietnamita ha introdotto nuovi strumenti sul mercato monetario, connessi alla concessione dei prestiti, alla gestione dei depositi

interbancari e degli scambi interbancari di valuta estera, all'utilizzo di derivati finanziari e alle operazioni di mercato aperto da parte della banca centrale; tale rimodulazione dell'approccio macroeconomico ha riguardato anche il mercato dei bond, attraverso misure di promozione di fondi pensione complementari e di incoraggiamento all'acquisto di azioni emesse da depositi assicurativi, fondi di assistenza sociale, fondi di investimento privato domestico e straniero. A corredo di tali interventi, il governo ha anche implementato miglioramenti significativi dell'infrastruttura finanziaria, in particolare la modernizzazione dei dispositivi di *information technology*, al fine di offrire agli operatori un servizio più rapido ed efficiente (ADB, 2014).

In questo contesto, è opportuno soffermarsi sull'analisi delle politiche governative a sostegno delle aziende di piccole e medie dimensioni i cui vincoli di natura finanziaria, rappresentati soprattutto dalla carenza degli asset e di collaterale, dai bassi tassi di capitalizzazione di mercato e dall'estrema vulnerabilità rispetto alle fluttuazioni della domanda, non sembrano aver occupato un ruolo centrale nel framework di riforma descritto in precedenza. A tal proposito, i due *Small and Medium Enterprise Development Plan* emanati dal governo vietnamita nei quinquenni 2006-2010 e 2011-2015 si limitano ad indicare un ristretto numero di azioni a sostegno diretto alle piccole e medie imprese. Nello specifico, il piano relativo al quinquennio 2011-2015 prevede, con criteri e modalità non ben definite, un'attività di intercessione da parte dello stato nella richieste di prestito delle piccole aziende alle banche commerciali e promuove, al contempo, formule di estensione dei tempi di ripagamento del debito. In aggiunta, un provvedimento del 2012 estende alle piccole imprese la disciplina preferenziale rispetto all'applicazione di tassi di interesse ridotti (Hoang, 2016). Negli stessi anni vengono introdotti dei fondi di garanzia a livello nazionale (*Vietnam Development Bank's Guarantee Fund*) e provinciale (*Provincial Credit Guarantee Funds*) con il compito di finanziare i progetti di espansione e di internazionalizzazione delle piccole imprese manifatturiere (MPI, 2014). Tali enti, tuttavia, si dimostrano generalmente inefficaci nel dare un contributo effettivo ai processi di sviluppo industriale delle piccole imprese, a causa della carenza di asset e di risorse da destinare, finendo per finanziare segmenti minoritari della domanda di credito (Vo et al., 2011; Dao, 2017).

In questa prospettiva, è opportuno notare come la questione dei vincoli finanziari delle imprese sia stata prevalentemente relegata alle attività di microcredito portate avanti in collaborazione con istituzioni finanziarie internazionali come l'Asian Development Bank e la World Bank. In questo contesto, la *Microfinance Development Strategy 2011-2020*, realizzata con l'assistenza dell'ADB, è stata promossa con l'intento di supportare le famiglie a basso reddito e le imprese di piccola dimensione. Seguendo tale logica, la strategia modifica il quadro normativo settoriale rendendo più agevoli i legami tra i *donor*, gli istituti bancari e gli enti governativi vietnamiti sia nell'ambito delle attività di consulenza e *policy making* che nell'attivazione di canali di credito. In particolare, i due *SME Development Cluster Programme* si concentrano sulla formulazione di *enabling policies* tese a sviluppare condizioni di maggiore competitività e accesso ai mercati internazionali per le piccole e medie imprese vietnamite. In quest'ottica, gli *SME Cluster Programm* hanno promosso riforme volte a migliorare la qualità dei resoconti finanziari attraverso la semplificazione dei principi di contabilità, a rendere più facile per le imprese adoperare certificati di utilizzo del suolo come collaterali per i prestiti e a favorire beni mobili più attrattivi per le banche. Inoltre, vengono promossi schemi di garanzia del credito e operazioni pilota a sostegno delle imprese più marginalizzate (ADB, 2014). In questo contesto, viene promossa un'attività di coordinamento con la World Bank attraverso la consulenza rispetto alle *best practices* da applicare per la riorganizzazione del quadro normativo di regolamentazione e monitoraggio, la modernizzazione del sistema del credito ed il rafforzamento della *government capacity* nella gestione dei *market failures*.

Analizzando il quadro complessivo delle riforme relative al mercato finanziario portate avanti dal governo vietnamita, è possibile ravvisare come queste si siano ispirate ai canoni classici dell'agenda neoliberale, attribuendo priorità ai principi di stabilità macroeconomica e alle esigenze di ristrutturazione e di integrazione globale del sistema finanziario vietnamita. In questo contesto, appare evidente che provvedimenti quali lo stimolo ai processi di equitizzazione e di privatizzazione di imprese e banche statali, il contenimento del debito pubblico, la risoluzione dei crediti deteriorati delle imprese private e l'apertura del sistema bancario agli investitori stranieri, abbiano risposto in primo luogo agli interessi e alle domande latenti di policy associate a determinati agenti economici. Tra questi figurano le imprese domestiche operanti in attività finanziarie ed immobiliari, che hanno beneficiato di un'estensione delle loro

opportunità di investimento ad alta rendita, i campioni nazionali della grande industria locale, che hanno spesso costituito il target di un regime creditizio preferenziale realizzato attraverso interventi selettivi, e le imprese estere verso le quali è stato predisposto un ambiente finanziario maggiormente attrattivo per condurre attività di business in loco (Gainsbourough, 2009).

Dall'altra parte, la review delle politiche implementate dal governo rivela come, nel complesso, la riconfigurazione dei mercati finanziari non sia stata prioritariamente intesa a mitigare i vincoli di accesso al credito che caratterizzano il segmento più marginalizzato del sistema produttivo vietnamita. In una simile ottica, aldilà della promozione degli schemi di microcredito che peraltro hanno mobilitato quote di budget residuali², è opportuno ravvisare l'assenza di uno schema di incentivi selettivo volto a stimolare processi di espansione produttiva ed integrazione economica delle piccole e medie imprese. A tal proposito, a differenza di altri paesi nella regione, come la Cina, il Vietnam non dispone di un fondo strategico governativo che, seppur con strumenti di condizionalità, possa destinare in via preferenziale risorse alle piccole imprese vincolandole all'upgrading competitivo e alla creazione di valore (Liu, 2008; Hoang, 2016). Viceversa, la riforma dei mercati finanziari sembra addirittura aver segnato il passaggio ad un approccio più indiretto da parte del governo rispetto al tema del sostegno finanziario all'impresa. Da questa prospettiva, l'assunzione prevalente che si riscontra nei criteri del governo tende ad associare agli obiettivi di trasparenza e funzionalità dei mercati finanziari una serie di effetti generalizzati con ricadute trasversali sull'intero sistema produttivo (Government of Vietnam, 2013).

4.3.3 Il settore informale

Analizzando l'evoluzione del *policy-making* vietnamita a partire dai primi anni Duemila, appare evidente come i temi dell'economia informale e delle sue risultanti in ambito economico e sociale non abbiano occupato posizioni di rilievo nell'azione riformatrice del governo. Tale deficit risulta essere connesso ad una serie di esitazioni, da parte dell'esecutivo vietnamita, nel voler riconoscere da un punto di vista politico e normativo la presenza strutturale di un vasto settore informale, la cui identificazione

² Abbiamo calcolato che dal 2004 al 2013 la quota di finanziamento stanziata dall'Asian Development Bank in Vietnam per le attività di microcredito e per gli SME Cluster Programme ammonta alla cifra di 210 milioni di dollari.

in termini di portata e di intensità costituisce un fondamentale prerequisito al fine di attivare l'operatività delle agenzie pubbliche sul tema (Cling et al., 2014).

A tali circostanze, si aggiungono, poi, i consueti problemi di raccolta e di affidabilità delle statistiche sul settore informale ed il tema dell'integrazione di queste ultime nel sistema nazionale di informazioni economiche. In questo contesto, nei primi anni Duemila il paese ha potuto beneficiare di due diverse fonti di raccolta dati sul settore informale: la *Vietnam Household Living Standards Survey* (VHLSS) e l'*Household Business and Informal Sector Survey* (HB&ISS) in cui al settore informale viene conferita una connotazione produttiva prevalentemente legata alla categoria di impresa familiare. In aggiunta, nel 2007 il governo promuove la prima *Labour Force Survey*, che contiene una serie di sessioni dedicate alla stima dell'occupazione informale a livello settoriale e territoriale.

Focalizzandosi sui provvedimenti del governo vietnamita, è possibile riscontrare un approccio sostanzialmente teso a tollerare la presenza e le interferenze di un certo grado di attività informale sull'economia legale; la promozione di incentivi a favore della formalizzazione non è stata, infatti, accompagnata da atteggiamenti di contrasto esplicito rispetto alle attività di elusione e di evasione fiscale (Tonoyan et al., 2010; Nguyen et al., 2014). In questo contesto, tra il 2003 ed il 2013, il governo ha introdotto una serie di procedure che hanno facilitato le procedure di registrazione per le imprese riducendone i tempi e i costi. Secondo i dati forniti dalla World Bank, nell'intervallo considerato il paese ha ridotto il numero di procedure da 12 a 10, ristretto i tempi di registrazione dai 59 ai 34 giorni e portato i costi complessivi di formalizzazione dal 31.9% al 7.7% del reddito nazionale lordo pro-capite (WB, 2014). Nell'Agosto del 2006, una decisione governativa ha fissato le linee guida per la registrazione delle imprese familiari (Decision 88/2006/ND-CP). In termini di governance, il *Ministry of Planning and Investment* (MPI) è l'ente incaricato a fissare la disciplina per la registrazione delle imprese familiari; in particolare, i direttorati provinciali dell'ente sono deputati a monitorare sulle le attività di registrazione a livello locale. In quest'ottica, la Decisione 88/2006 del governo sembra non intaccare in modo sostanziale le dinamiche economiche preesistenti caratterizzate da un sistema incentrato su due livelli, ovvero provinciale e distrettuale. Le imprese familiari registrate a livello provinciale seguono i criteri e le procedure formulati dal MPI. Al

di là di esenzioni di natura particolare, legate a ragioni di natura sociale e pattuite in coordinamento con le amministrazioni locali ed i *local people committees*, tali imprese operano sotto la disciplina della *Enterprise Law* o della *Cooperative Law* e sono considerate a tutti gli effetti imprese formalizzate. La tassazione di questa tipologia di imprese familiari è direttamente gestita dal *Ministry of Finance* (MOF) che provvede a riscuotere le tasse di registrazione, la *value added tax* e l'*income tax*. In questo senso, il governo ha promosso una serie di esenzioni fiscali temporanee, oltre a programmi di supporto tecnico e finanziario agli imprenditori al fine di incentivare i processi di formalizzazione (Nguyen et al., 2014).

Dall'altro lato, per la gran parte delle imprese familiari presenti sul territorio vietnamita è prevista una procedura di controllo a livello distrettuale, che si configura come molto meno onerosa rispetto a quella provinciale lasciando le imprese in uno stato di sostanziale informalità. Le imprese sottoposte alla procedura distrettuale non dispongono dello status di entità legali, oltre a non dover provvedere agli schemi di assicurazioni per i lavoratori e, nella maggior parte dei casi, alla *corporate tax* e all'*income tax* (Webb, 2013).

In particolare, il meccanismo di rilevazione del contributo fiscale associato allo schema distrettuale si basa su un'autodichiarazione dell'impresa relativamente ai suoi valori di fatturato e di reddito. In questo contesto, i distretti, oltre a fissare i valori soglia per il pagamento dei contributi, svolgono anche una funzione di controllo provvedendo all'esposizione pubblica dei contributi versati dalle imprese che, nelle intenzioni, dovrebbe facilitare una distribuzione più equa del *tax burden* (Cling et al., 2010). Come prevedibile, tale meccanismo ha favorito la persistenza di dinamiche di natura arbitraria nei processi di formalizzazione delle microimprese vietnamite contribuendo, peraltro, a differenziare i loro vincoli di business environment sulla base di criteri distorsivi (Cling et al., 2010; Nguyen et al., 2014). Tale sistema viene sostanzialmente confermato con un successivo decreto del 2009 che, pur concentrandosi sulle esigenze di riforma della cornice di supporto alle piccole e medie imprese, non menziona tuttavia in alcun passaggio il tema della persistenza del settore informale (Decree 56/2009/ND-CP).

Sulla base di quanto osservato, è possibile constatare come il governo vietnamita non abbia previsto e implementato misure dirette a contenere l'impatto del settore

informale sul sistema economico locale. Di conseguenza, l'azione del governo non ha neanche predisposto provvedimenti volti ad identificare target specifici sulla base dell'impatto divergente che le pratiche di competizione informale possono avere sui diversi operatori economici. A tal proposito, la letteratura di riferimento sul tema rimarca l'inefficacia e la sporadicità degli interventi adottati dal governo vietnamita, prevalentemente ispirati a schemi *one-size-fits-all* che trascurano le implicazioni negative delle pratiche di competizione informale, in particolare sulle imprese di piccole dimensioni che sostengono i costi di formalizzazione (Cling et al., 2010; p. 8). In un simile quadro, la mancanza di una effettiva strategia di *policy* tesa al contenimento e alla compensazione delle esternalità negative procurate dell'economia informale si configura, dunque, come una criticità permanente del business environment vietnamita (Rand e Torm, 2012). Peraltro, il tema del contrasto all'economia informale è trascurato persino nell'ambito della strategia complessiva di sviluppo del governo vietnamita risultando assente negli ultimi due piani decennali di sviluppo socio-economico (Salvini, 2012).

In questo contesto, sembra che vi sia la volontà di affrontare la questione attraverso strumenti di intervento indiretto (politiche di sviluppo territoriale, aumento dei servizi e dei trasferimenti sociali), declinandola soprattutto dalla prospettiva dello stimolo alla formalizzazione della forza lavoro (Cling et al., 2014). Tuttavia, un simile approccio - in assenza di un'attività di coordinamento della disciplina sul lavoro con le altre dimensioni socio-economiche - implica da parte dei *policy makers* l'assunzione che il principale incentivo all'aumento del tasso di formalizzazione sia costituito dalla rinuncia all'attività informale in virtù della ricerca di un impiego nel settore formale.

In una simile prospettiva, ad esempio, i principali programmi di riqualificazione della manodopera informale promossi dal governo a partire dal 2010 riportano esplicitamente tra gli obiettivi la realizzazione di attività di training incentrate sulle competenze richieste dalle grandi imprese operanti nel settore formale, al fine di incentivare una riallocazione delle risorse formate verso parchi industriali ed *export processing zones*, piuttosto che invece azioni di supporto nei confronti della produttività del lavoro della piccola industria domestica (Cling 2014; pp. 28-29).

4.3.4 Il sistema dei trasporti

Nell'ambito del processo di riforma del business environment, a partire dai primi anni Duemila il governo vietnamita ha promosso una serie di provvedimenti tesi al potenziamento della dotazione infrastrutturale, in particolare del sistema di trasporti.

In questo contesto, con la Decisione 206/2004/QD-Ttg il governo lancia la *Transport Sector Development Strategy to 2020*, un piano di sviluppo di lungo periodo teso a mettere in pratica sul piano settoriale le direttive indicate nell'ambito della *Strategy for Socio-Economic Development 2001-2010* e della *Comprehensive Poverty Reduction and Growth Strategy*.

In particolare, la strategia di sviluppo socioeconomico decennale aveva attribuito un ruolo importante allo sviluppo del sistema dei trasporti nazionale identificando come priorità strategiche il miglioramento della *Highway No. 1*, che collega il paese da Nord a Sud, la costruzione della *Ho Chi Min Highway* ed il potenziamento del sistema di network nella regione meridionale del *Mekong River Delta* (*Strategy for Socio-Economic Development 2001-2010*; p. 12). In questa prospettiva, è possibile notare come il piano strategico governativo tenda a focalizzarsi su una *trade-led growth agenda* attribuendo centralità a tre *economic focal zones*, situate nel Nord e nel Sud del paese, concepite come “*engines of growth that can pull surrounding regions out of poverty and help propel the entire country forward*” (WB, 2006; p. 69).

In questo senso, l'approccio strategico del governo, teso ad assecondare gli *endowment* di natura geografica e produttiva che caratterizzano le due aree focali del paese, sembra assumere che la predisposizione di reti di trasporto che favoriscano l'intensificazione delle dinamiche di specializzazione territoriale possa essere associata ad effetti generalizzati di *trickle down* sul resto delle regioni. A tal proposito, le linee guida della *Transport Sector Development Strategy* tendono soprattutto a promuovere lo sviluppo e l'interconnessione tra i due hub di Hanoi ed Ho Chi Min city, migliorando i collegamenti tra i due centri urbani, favorendo l'integrazione dei sistemi di trasporto intermodale, soprattutto rispetto ai collegamenti tra *export processing zones* e porti, e sviluppando corridoi internazionali che rendano più veloci gli scambi con i partner economici della regione sudest-asiatica (WB, 2006; JICA, 2010). Tali direttive si declinano in una serie di provvedimenti destinati a diversi sotto-settori della rete nazionale di trasporto, come strade, ferrovie e porti (ad esempio, la *Law on Inland*

Waterway Navigation istituita con la Decisione No. 1195 del 2003, il decreto governativo No. 186 del 2004 sul management delle infrastrutture stradali, e la *Railway Law* emanata nel 2005 attraverso la legge No. 35).

Negli anni successivi all'accesso al WTO (2007), il governo vietnamita emana una nuova serie di piani strategici sui trasporti tesi a rinnovare le precedenti formulazioni in linea con i mutati obiettivi di riposizionamento competitivo del paese.

Nel 2013, il Documento n. 355/QD-TTg lancia l'*Adjusted Strategy for Vietnam's Transport Development towards 2020 and the Orientation towards 2030*, che attribuisce alle infrastrutture di trasporto un ruolo prioritario nel processo di modernizzazione del paese. In questo contesto, ancora una volta viene rimarcata la necessità di utilizzare le dotazioni preesistenti ed i vantaggi di localizzazione al fine di incrementare il tasso di competitività del paese indirizzando il processo di industrializzazione verso una maggiore integrazione commerciale (*Adjusted Strategy for Vietnam's Transport Development*; pp. 1-3). Nello specifico, il piano prevede un aumento dell'efficienza della rete di trasporti che favorisca una più fluida circolazione delle merci e delle persone lungo le due principali direttrici di mobilità del paese, ovvero il collegamento Nord-Sud e quello che dalle aree costiere si spinge verso Ovest. Il piano è articolato in una differenziazione strategica tra diverse macroregioni. Per quel che concerne la regione settentrionale della capitale Hanoi, il programma prevede l'implementazione del progetto "*two corridors one belt*", volto a rendere più rapidi i collegamenti via terra tra il Nord del Vietnam ed il Sud della Cina; di pari passo, attraverso un progetto di partnership con la *Japanese International Cooperation Agency* è prevista la realizzazione del porto internazionale di Lach Huyen al fine di espandere e diversificare le operazioni del cluster portuale di Haiphong favorendo l'incremento delle esportazioni dirette dal Nord del Vietnam ai mercati statunitense ed europeo. Nella regione centrale, il governo punta alla creazione di corridoi economici che colleghino la costa alle province interne del Vietnam Centro-Meridionale connettendo i *second-tier ports* di Dan Hang e Qui Nhon alla Cambogia, al Laos e alla Thailandia. Nella regione meridionale, sono previsti interventi tesi a rendere più fluidi i traffici in entrata ed uscita da Ho Chi Min city, il perfezionamento e l'upgrading dei tratti ferroviari che connettono Ho Chi Min city con il cluster portuale di Vung Tau, e

la costruzione del porto internazionale di Cai Mep – Thi Vai, per il quale sono pianificati servizi ed infrastrutture all'avanguardia (Ivi, p. 4).

La strategia sopra delineata recepisce e armonizza i documenti di programmazione settoriale promossi dal governo negli anni precedenti, come il *Masterplan on Development of Vietnam's road transportation up to 2020*, lanciato con la Decisione 1327/QD-TTg, il *Masterplan on Development of Vietnam's railway transport through 2020 with a vision to 2030* (Documento 1468/QD-TTg) ed il *Masterplan on Development of Vietnam's Seaport System Through 2020 with Orientations to 2030* (Decisione 2190/QD-TTg). Nel complesso, la strategia vietnamita sui trasporti si configura come uno strumento complementare all'approccio di politica industriale *outward-oriented* perseguito dal governo a partire dai primi anni Duemila. In quest'ottica, dai documenti emerge come priorità quella di collegare i maggiori centri produttivi del paese alle due principali direttrici commerciali della regione est-asiatica: da un lato, la “*one belt one road strategy*” promossa dal governo cinese, attraverso il potenziamento delle connessioni via terra tra il porto di Haiphong e la città cinese di Kunming nella provincia dello Yunnan; dall'altro, il “*Pan Asian railway network*”, fortemente sponsorizzato dal Giappone e dall'ADB, che per mezzo del passaggio ad Ovest attraverso Cambogia è inteso a connettere il Vietnam con i principali mercati sud-est-asiatici di Thailandia, Malesia e Singapore.

In questo contesto, sono essenzialmente tre le direzioni intraprese dal governo per beneficiare di tale configurazione logistica incrementando l'attrattività del Vietnam sia come mercato di sbocco che di approvvigionamento nel contesto competitivo regionale: l'espansione ed il miglioramento in termini di efficienza e di funzionalità dei collegamenti stradali e ferroviari lungo l'asse Nord-Sud del paese che collega i due principali centri urbani di Hanoi ed Ho Chi Min city; la definizione di sistemi di trasporto integrato urbano che riducano i problemi di congestione e consentano un rapido collegamento tra le due città ed i loro rispettivi porti; l'attivazione di investimenti mirati, quali l'incremento di capacità, il miglioramento dell'accessibilità *seaside* e *landside*, il potenziamento dei collegamenti di ultimo miglio agli scali portuali, il collegamento dei porti con la rete di acque interne navigabili; la promozione di incentivi volti a realizzare cluster portuali più competitivi che permettano alle località vietnamite un maggior grado di interazione con i player del commercio

internazionale (armatori, operatori della logistica, operatori di trasporto merci e passeggeri, aziende del settore *energy e IT system integrator*).

Le priorità della strategia sui trasporti del governo vietnamita sembrano, dunque, essere intese alla trasformazione del paese in una piattaforma logistica funzionale alle esigenze di internazionalizzazione di una parte del suo sistema produttivo. In questo senso, appare evidente che le riforme intraprese, seppur formalmente caratterizzate da intenti di natura trasversale rispetto ai target, tendano ad assecondare in misura prevalente le vocazioni delle aree più sviluppate del paese. In particolare, il potenziamento e la concentrazione delle reti di trasporto in prossimità degli hub di Hanoi ed Ho Chi Min city, così come gli interventi tesi all'espansione e all'upgrading dei porti internazionali, risultano essere misure che vanno soprattutto a beneficio delle esigenze degli investitori stranieri e delle imprese esportatrici.

In questa prospettiva, le politiche di trasporto del governo sembrano tendere a perpetrare la configurazione fortemente polarizzata del sistema produttivo vietnamita piuttosto che a mitigare i divari economici e geografici che caratterizzano il paese. A tal proposito, è interessante notare come all'interno dei piani di sviluppo non siano previste iniziative destinate a favorire una maggiore integrazione economica delle aree periferiche del paese e a promuovere la creazione di nodi logistici intermedi che facilitino l'accesso al mercato delle imprese situate nelle zone interne.

4.4 COME MISURARE IL BUSINESS ENVIRONMENT? UN APPROCCIO BASATO SULLE VALUTAZIONI SOGGETTIVE DELLE IMPRESE

Nel corso degli ultimi anni, la letteratura economica ha sviluppato svariati tentativi per identificare gli effetti dell'insieme di fattori comunemente associati sotto la nozione di business environment sulle performance delle imprese e sulla crescita economica in generale. Tale argomento è risultato di difficile interpretazione soprattutto per problemi legati alla misurazione e alla stima delle variabili. Nello specifico, le metodologie adottate nelle ultime due decadi sono state caratterizzate da una notevole eterogeneità.

Utilizzando dati cross-country, diversi contributi hanno provato a stimare gli effetti di vari tipi di regolamentazione (mercato del lavoro, ingresso nel mercato) sulle performance a livello paese (Djankov et al., 2002; Botero et al., 2004; Loayza, Oviedo

and Servén, 2006). Parallelamente, altri studi hanno provato a testare l'impatto di diverse dimensioni di business environment a livello paese e settoriale (Rajan, Zingales, 1998). Simili applicazioni hanno mostrato potenziali limitazioni connesse all'adozione di regolamentazioni *de jure* come proxy per misurare i livelli di business environment. L'utilizzo di tali parametri, infatti, rischia di generare coefficienti distorti, soprattutto nel contesto di paesi in via di sviluppo, dove i dati e le regolamentazioni ufficiali possono risentire dell'omissione di altri fattori che agiscono *de facto* sugli *outcome* presi in considerazione (Kaufmann et al., 2005). Per di più, questo tipo di analisi non permette di esplorare la variazione degli effetti del business environment all'interno dei paesi e dei settori tenendo conto delle diverse caratteristiche delle aziende (Bigsten e Soderbom, 2006). Infine, la combinazione di molteplici dimensioni di business environment nell'ambito di stime *cross-country* e *cross-sector*, caratterizzate da una ristretta variazione dei dati, rischia di generare significativi problemi di multicollinearità (Batra et al., 2003).

Simili considerazioni sono state in parte superate dal recente utilizzo di dati a livello di impresa, reso possibile dalle *Enterprise Survey* rilasciate dalla World Bank (WBES). In seguito a ciò, la letteratura prevalente ha cominciato ad impiegare le valutazioni soggettive delle imprese come indicatori delle diverse dimensioni di business environment (Batra et al., 2003a; Dollar et al., 2005; Ayyagari et al., 2006; Fisman e Svenson, 2007). Nel dettaglio, questa tipologia di ricerche è implementata attraverso questionari rilasciati ai manager delle imprese al fine di ottenere delle valutazioni relative al grado di severità di specifici ostacoli che vincolano l'attività dell'azienda. Le informazioni che ne derivano risultano utili nel quantificare la severità di uno specifico ostacolo di business environment, e nello stimare quanto una particolare dimensione di business environment, rispetto ad un'altra, può essere percepita come vincolante rispetto alle prospettive di crescita dell'azienda.

A tal proposito, sino ad ora la tendenza prevalente nella letteratura è stata quella di utilizzare le valutazioni soggettive delle imprese sui vincoli di business environment come variabili indipendenti al fine di stimare il loro impatto sulle performance delle aziende. In una simile prospettiva, adottando dati *cross-country* a livello di impresa diverse analisi hanno provato ad associare ad indicatori di crescita delle imprese fattori come la bassa percezione dei vincoli in termini di accesso al credito, regolamentazioni

sul lavoro, competizione informale e corruzione (Beck et al., 2005; Dollar e Hallward-Driemer, 2005; Fisman e Svensson, 2007; Ayyagari et al., 2008). Nello stesso tempo, simili tipologie di studi si sono focalizzate sugli effetti del diverso grado di severità dei vincoli di business environment espressi dalle imprese in contesti territoriali specifici, come quello dell’Africa Subsahariana e dell’India (Bigsten e Soderbom, 2006; Ahsan e Pages, 2009). Infine, ulteriori contributi hanno tentato di differenziare l’impatto degli ostacoli di business environment sulle performance a livello di impresa mettendoli in relazione con la variazione di caratteristiche delle aziende quali la dimensione, la proprietà e lo status di esportatore (Beck et al., 2008; Commander e Svejnar, 2011).

L’utilizzo delle valutazioni soggettive sul grado di severità dei vincoli di business environment per spiegare l’andamento delle performance a livello di impresa ha, tuttavia, sollevato una serie di critiche nell’ambito della letteratura accademica. Tra le problematiche evidenziate vi è il tema della specificità della risposta, legato al fatto che le percezioni dei manager relative a determinate dimensioni del business environment possano riflettere le prospettive sulla qualità complessiva del clima degli investimenti invece che esprimersi sul vincolo specifico (Clarke, 2011). In aggiunta, le percezioni soggettive sarebbero soggette a problemi di misurazione, come il cd. *kvetch factor*, associato al rischio che la risposta ottenuta nel questionario risulti distorta dalla volontà del rispondente di enfatizzare o ridurre il giudizio sulla severità del vincolo (Bertrand e Mullainathan, 2001). In parallelo, è necessario tener conto di altre due tipologie di distorsioni, ovvero la *reference point bias* relativa alla mancanza di uniformità nei criteri di valutazione dei rispondenti ed, in particolare, la *performance bias* in base alla quale l’andamento economico dell’impresa influenzerebbe i giudizi del rispondente rispetto ai vincoli di business environment (Hallward-Driemer e Aterido, 2009).

Tali elementi sono associabili a problemi di endogeneità e di *unobserved heterogeneity* che mettono in questione l’affidabilità dei coefficienti nell’ambito della stima del loro impatto causale su indicatori di performance.

Una gran parte di tali criticità è stata peraltro indirizzata attraverso l’utilizzo di strumenti volti ad attenuare l’impatto distorsivo derivante da *misperception* e variabili omesse (Beck et al., 2005; Ayyagari et al., 2007; Aterido et al., 2011). In particolare,

l'utilizzo delle WBES permette di differenziare i rispondenti in base ad una serie di informazioni legate alle caratteristiche individuali dei manager e alle performance economiche dell'azienda riducendo le problematicità derivanti dal tema della specificità della risposta, così come gli effetti di *reference point* e *performance bias*. Per quel che riguarda il primo tema, ad esempio, testando l'insieme dei dati della WBES Hallward-Driemeier e Aterido mostrano come le imprese tendano sistematicamente a differenziare le loro valutazioni in base alla tipologia di vincolo, riscontrando che solamente una percentuale trascurabile del campione non esibisce variazioni significative rispetto ai vincoli (Hallward-Driemeier e Alterido, 2009). Per quel che concerne *reference point* e *performance bias*, è opportuno rimarcare come i dati della WBES rendano possibile isolare gli effetti fissi a livello individuale al fine di prevenire le distorsioni connesse ad eccessi di ottimismo o pessimismo nell'attribuzione del giudizio, a circostanze *location-specific* e all'impatto delle performance dell'azienda sui criteri di valutazione del vincolo (Carlin, 2006; Hallward-Driemeier e Alterido, 2009, p. 11).

In questo contesto, occorre comunque sottolineare che la nostra analisi utilizza le valutazioni soggettive delle imprese sulla severità dei vincoli di business environment in una diversa prospettiva. Piuttosto che concentrarsi sulla determinazione dell'impatto causale rispetto alle performance delle aziende, infatti, la nostra indagine adotta i diversi gradi di giudizio sugli ostacoli come variabili dipendenti, al fine di esplorare se differenti caratteristiche delle imprese possano contribuire ad influenzare la natura e la severità dei loro vincoli di business environment. In una simile prospettiva, seguendo le conclusioni di Hallward-Driemeier e Aterido, si ritiene che le valutazioni soggettive delle imprese sul grado di severità dei loro vincoli di business environment incorporino implicitamente una misura delle priorità di intervento in termini di *policy* (Hallward-Driemeier e Aterido, 2009; p.7). Di conseguenza, il grado di severità relativo agli ostacoli di business environment può essere interpretato come una proxy delle istanze espresse delle imprese oppure, in altre parole, della loro domanda latente di policy. Si utilizza il termine "latente" in quanto la nostra indagine non si spinge ad investigare le modalità e l'efficacia attraverso cui tale domanda si esprime o è stata espressa, limitandosi ad identificare trend significativi nella relazione tra caratteristiche delle imprese e severità di determinati vincoli di business environment. In questo contesto, il nostro principale intento è di rimarcare che, in

presenza di una sistematica divergenza nei giudizi sugli ostacoli da parte di imprese con caratteristiche eterogenee, un approccio di riforma di tipo indiretto e *one-size-fits-all* tenderebbe necessariamente ad affrontare con differenti gradi di intensità le diverse priorità di riforma.

Passando in rassegna i contributi della letteratura economica e di business, sono pochi gli studi che hanno investigato gli effetti delle diverse caratteristiche delle imprese sulla severità dei vincoli di business environment. Il *framework* empirico prevalentemente adottato è quello del *firm response model*, ovvero modelli a scelta discreta volti a stimare la probabilità che le aziende possano essere penalizzate da determinati vincoli di business environment sulla base del possesso di una serie di caratteristiche in termini di dimensione, assetto proprietario, struttura competitiva, localizzazione e settore (Gelb et al., 2007). In questo contesto, vale la pena riportare le influenti analisi di Schiffer e Weder e di Batra et al. che impiegando dati di impresa a livello mondiale e attraverso l'utilizzo di modelli a scelta discreta, testano gli effetti di diverse caratteristiche delle imprese sulla severità degli ostacoli associati a una serie di dimensioni di business environment (Schiffer, Weder, 2001; Batra et al., 2003). Entrambi gli studi evidenziano una relazione significativamente negativa tra la dimensione delle imprese e i vincoli relativi all'accesso al credito; parallelamente, considerando le imprese straniere, le analisi riportano gradi minori di severità dell'ostacolo rispetto a tutte le dimensioni di business environment prese in esame (Schiffer e Weder, 2001, pp. 25-36; Batra et al., 2003, p. 11).

Successivi studi si sono invece concentrati sull'impatto delle caratteristiche dell'impresa su singole dimensioni del business environment. A tal proposito, è interessante rilevare come alcune dimensioni di business environment – ad esempio i trasporti – esibiscano effetti trasversali sulle performance indipendentemente dalla diversa dimensione delle imprese (Schou-Zibell e Madhur, 2010; Tokuoka, 2012). Al contrario, ulteriori contributi hanno evidenziato un impatto eterogeneo degli attributi delle aziende sui vincoli di natura istituzionale e finanziaria. In particolare, Beck et al., dimostrano che le piccole e medie imprese risultano maggiormente penalizzate rispetto alle grandi nella dimensione di accesso al credito (Beck et al., 2006). Simili risultati sono supportati da altre ricerche che suggeriscono come le piccole imprese siano più

propense rispetto alle altre ad indicare vincoli legati all'accesso al credito e alla competizione informale (Ayyagari et al., 2005; Aidis, 2005; Krasniqi, 2007).

Tuttavia, i contributi analizzati in precedenza si limitano a sottolineare la relazione tra attributi dell'impresa e vincoli percepiti senza contestualizzare i risultati con analisi più specifiche del contesto a livello paese. Al contrario, il nostro studio sull'eterogeneità dei vincoli di business environment delle imprese vietnamite si propone di interpretare le tendenze empiriche emerse alla luce dell'analisi di dati empirici oggettivi (paragrafo 3.4), dell'evoluzione del quadro normativo e dell'approccio di policy perseguito dal governo (paragrafo 4.3) e, più in generale, dello schema di industrializzazione e di riposizionamento competitivo che caratterizza l'economia vietnamita.

Infine, per quel che riguarda lo stato delle ricerche sugli effetti del business environment nel contesto vietnamita, al momento non si è a conoscenza di altri studi che abbiano esplorato una questione simile nelle modalità da noi suggerite. In questo contesto, è opportuno sottolineare come la gran parte dei contributi sul tema abbia evidenziato un approccio comune, teso ad evidenziare gli effetti positivi derivanti dall'adozione delle riforme in termini di spillover omogenei e generalizzati sull'intero sistema economico vietnamita (Tenev et al., 2003; Carlier e Tran, 2004; Pham Xuan Kien, 2008; Tran et al., 2009). Nello stesso tempo, è necessario menzionare una serie di recenti indagini che, pur adottando domande di ricerca, metodologie e dati differenti rispetto alla nostra, hanno apportato contributi rilevanti in riferimento alla questione dell'eterogeneità dei vincoli di business environment in Vietnam. In primo luogo, il lavoro di Vo et al., adottando modelli a scelta discreta su un campione di 200 imprese vietnamite ha analizzato la relazione tra determinate caratteristiche di impresa ed i *credit rejects*, rimarcando come le piccole imprese siano più propense delle altre a soffrire di vincoli legati all'accesso al credito (Vo et al., 2011). Da un'altra prospettiva, Nguyen et al., hanno esplorato l'evoluzione del discorso pubblico sul tema delle politiche di business environment in Vietnam effettuando una *quantitative content analysis* sui documenti di sviluppo realizzati da stakeholder di diversa natura (governo, accademia, interessi economici), evidenziando come la percezione dei principali vincoli e delle priorità politiche risulti essere tutt'altro che univoca tra i diversi stakeholder (Nguyen et al., 2015). In aggiunta, Ngo e Chi hanno utilizzato modelli di

regressione multipla su dati della *Vietnam Enterprise Survey* del 2015, forniti da UNU-WIDER, integrandoli con questionari di natura qualitativa, al fine di dimostrare come i differenziali in termini di *value addition* tra le imprese vietnamite siano associati a dei vincoli esterni di natura istituzionale, infrastrutturale e di qualità della manodopera ed, in particolare, come caratteristiche dell'impresa come la dimensione e la collocazione settoriale possano incidere nella determinazione della natura dei vincoli (Ngo e Chi, 2017). Infine, facendo uso di informazioni derivanti da una *survey* condotta nella provincia di Phu Tho nel Nord del Vietnam, Pham adotta un modello probit per stimare se il possesso di determinate caratteristiche da parte delle imprese, in termini di dimensione, settore, localizzazione, networking e competenza manageriale, possa essere associato alla probabilità di ricevere sostegno finanziario da parte del sistema creditizio vietnamita, evidenziando l'incidenza positiva del grado di qualificazione del management e come, ancora una volta, le imprese di piccola dimensione risultino essere maggiormente penalizzate rispetto alle altre rispetto all'accesso al credito (Pham, 2017).

4.5 DATI E STRATEGIA EMPIRICA

4.5.1 Dati e statistiche

Il database utilizzato in questa ricerca è la *Vietnamese Enterprise Survey* della World Bank. Tale questionario costituisce ad oggi l'unico database pubblicamente accessibile che riporti dati a livello micro sul complesso dell'industria vietnamita. Gli anni presi in considerazione nella nostra analisi sono il 2009 ed il 2015 che fanno riferimento rispettivamente a due diversi campioni di 1053 e 996 aziende stratificate per dimensione, settore e regione. Nello specifico, i questionari analizzati collezionano dati relativi alle caratteristiche e alle performance delle imprese vietnamite e sono strutturati in diverse sessioni che offrono informazioni relative a: dimensione, localizzazione regionale, settore, proprietà, status legale, vendite annuali, destinazione delle vendite, costi della produzione, origine degli input, attività innovative e ad altri fattori connessi all'operatività delle aziende. In aggiunta, i questionari riportano le valutazioni soggettive dei manager delle imprese sul grado di severità degli ostacoli relativi a 15 diverse dimensioni di business environment. Al fine di ottenere una *proxy* per quantificare il business environment a livello micro ci siamo focalizzati sulla seguente domanda del questionario:

- In che misura [es. “accesso alla finanza”] rappresenta un ostacolo per le correnti operazioni dello stabilimento?

In questo contesto, ai manager dell’azienda viene chiesto di scegliere uno tra i cinque *outcome* ordinali: “assenza di ostacolo”, “ostacolo minore”, “ostacolo moderato”, “ostacolo maggiore”, “ostacolo molto severo”.

Analizzando i dati (tab. 24 e 25), è possibile notare come in entrambi i campioni di riferimento i vincoli di business environment percepiti come più penalizzanti dalle imprese vietnamite siano legati alle dimensioni di competizione informale, manodopera non istruita, trasporti e accesso al credito. Nello specifico, le aziende della *survey* del 2009 riportano con una maggiore severità gli ostacoli relativi all’accesso al credito (“moderati”, “severi” o “molto severi” per il 33.10% del campione), seguiti da competizione informale, trasporti e istruzione della manodopera, mentre nel 2015 la dimensione più problematica risulta essere quella della competizione nel settore informale (“moderati”, “severi” o “molto severi” per il 38.17% del campione), seguita da accesso al credito, inadeguata qualificazione della manodopera e trasporto.

Tabella 24: Dimensioni di Business Environment e frequenza in termini di grado di severità (2015)

Dimensione di Business Environment	Frequenza	
	Ostacolo Non Consistente (Assente o Minore)	Ostacolo Consistente (Moderato, Severo o Molto Severo)
Access to finance	73.08	26.92
Access to land	83.11	16.88
Business licensing and permits	90.53	09.46
Corruption	78.77	21.23
Courts	93.66	06.33
Crime, theft and disorder	90.89	09.10
Customs and trade regulations	87.24	12.75
Electricity	83.60	16.40
Inadequately educated workforce	73.16	26.84
Labor regulations	83.15	16.85
Political instability	84.04	15.96
Practices of competitors in the informal	61.83	38.17
Tax administration	83.73	16.27
Tax rates	77.96	22.04
Transport	74.97	25.03

Fonte: Elaborazione dell’autore su dati WB, VES, 2015

Tabella 25: Dimensioni di Business Environment e frequenza in termini di grado di severità (2009)

Dimensione di Business Environment	Frequenza	
	Ostacolo Non Consistente (Assente o Minore)	Ostacolo Consistente (Moderato, Severo o Molto Severo)
Access to finance	66.10	33.90
Access to land	83.11	16.88
Business licensing and permits	95.90	04.09
Corruption	88.39	11.60
Courts	97.35	02.65
Crime, theft and disorder	93.57	06.42
Customs and trade regulations	87.24	12.75
Electricity	83.60	16.40
Inadequately educated workforce	74.55	25.45
Labor regulations	90.41	09.58
Political instability	97.82	02.18
Practices of competitors in the informal	68.95	31.05
Tax administration	85.76	14.23
Tax rates	82.52	17.47
Transport	72.65	27.35

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati WB, VES, 2009

In aggiunta, è opportuno mettere in evidenza che la severità degli ostacoli varia in modo sostanziale a seconda delle caratteristiche delle aziende (tab. 26-29). Tale dinamica si verifica sia in riferimento ai dati del 2009 che del 2015. Prendendo in considerazione la dimensione delle aziende nel campione del 2015, ad esempio, è possibile riscontrare come le piccole imprese tendano a riportare consistenti vincoli di capitale umano in misura meno frequente rispetto alle medie ed alle grandi imprese (20.62% contro 27.99% e 31.42%) mentre sembrano, nello stesso tempo, esibire una maggiore vulnerabilità in relazione ai vincoli di accesso al credito e di competizione informale (rispettivamente il 30.80% ed il 45.74% delle piccole imprese riportano vincoli “moderati”, “severi” o “molto severi”). Gli ostacoli legati ai trasporti sembrano invece penalizzare in misura preminente le medie imprese rispetto alle altre (28.32%) (tab. 26-29).

Tabella 26: Frequenza degli ostacoli relativi a *Inadequately Educated Workforce* in termini di dimensione (2015)

Inadequately Educated Workforce	Dimensione			
	Piccole	Medie	Grandi	Totale
Ostacolo Assente o Minore	79.38	72.01	68.58	73.16
Ostacolo Moderato, Severo o Molto Severo	20.62	27.99	31.42	26.84
Totale	100	100	100	100

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati WB, VES, 2015

Tabella 27: Frequenza degli ostacoli relativi a *Access to Finance* in termini di dimensione (2015)

Access to Finance	Dimensione			
	Piccole	Medie	Grandi	Totale
Ostacolo Assente o Minore	69.20	70.36	80.49	73.08
Ostacolo Moderato, Severo o Molto Severo	30.80	29.64	19.51	26.92
Totale	100	100	100	100

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati WB, VES, 2015

Tabella 28: Frequenza degli ostacoli relativi a *Informal Competition* in termini di dimensione (2015)

Informal Competition	Dimensione			
	Piccole	Medie	Grandi	Totale
Ostacolo Assente o Minore	54.26	62.57	68.61	61.83
Ostacolo Moderato, Severo o Molto Severo	45.74	37.43	31.39	38.17
Totale	100	100	100	100

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati WB, VES, 2015

Tabella 29: Frequenza degli ostacoli relativi a *Transport* in termini di dimensione (2015)

Transport	Dimensione			
	Piccole	Medie	Grandi	Totale
Ostacolo Assente o Minore	77.54	71.68	76.98	74.97
Ostacolo Moderato, Severo o Molto Severo	22.46	28.32	23.02	25.03
Totale	100	100	100	100

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati WB, VES, 2015

Tale eterogeneità nella severità degli ostacoli è confermata anche analizzando ulteriori caratteristiche delle imprese legate, ad esempio, all'assetto proprietario e alla specializzazione competitiva (tab. A1-A8). Focalizzandosi sulla proprietà, i dati mostrano che le imprese straniere tendono a riportare più frequentemente delle altre livelli di severità maggiori rispetto ai vincoli legati alla qualificazione della

manodopera, mentre gli ostacoli di accesso al credito, trasporto e competizione informale sembrano colpire in misura maggiore le aziende private domestiche. In termini di destinazioni delle vendite, emerge che le imprese esportatrici dirette risultano essere meno penalizzate dai vincoli di accesso al credito e di competizione informale mentre, insieme alle imprese esportatrici indirette, tendono a riportare in misura maggiore significativi vincoli di capitale umano. Infine, la dimensione del trasporto sembra penalizzare in modo più severo le imprese specializzate nei mercati interni.

Tali evidenze descrittive sembrano, dunque, suggerire che la discriminazione rispetto alle diverse caratteristiche delle imprese (in termini di dimensione, proprietà, settore, localizzazione, specializzazione competitiva ed in base ad ulteriori attributi di base osservabili) possa avere un potenziale esplicativo nell'investigazione della consistenza (e della natura) dei vincoli di business environment. In quest'ottica, nei prossimi paragrafi si proverà a testare tale ipotesi attraverso un'analisi più sistematica di tali relazioni, in modo da stimare la probabilità che il possesso di una data caratteristica da parte dell'impresa sia associato, *ceteris paribus*, ad un determinato grado di severità dell'ostacolo nelle dimensioni di business environment analizzate.

4.5.2 Modello e strategia empirica

Sulla base delle considerazioni effettuate in precedenza, l'analisi empirica proposta in questa sessione mira a valutare se, ed in che misura, le differenti caratteristiche osservabili delle imprese vietnamite tendano ad avere un impatto divergente sulla severità dei vincoli di business environment.

In questa prospettiva, abbiamo implementato una stima probit modellando la variabile dipendente, relativa alla severità dei vincoli di business environment, sulla base di un *outcome* binario. Tale metodologia, basata su tecniche di stima della massima verosimiglianza, è ampiamente adottata nella letteratura economica e di business per testare la probabilità che si verifichi un dato evento sulla base di una serie di variabili di interesse selezionate (Amemiya, 1981; Hoetker, 2007). A differenza dei modelli di probabilità lineare, il modello probit non soffre di problemi di eteroschedasticità degli standard error.

Nello specifico, la costruzione dello stimatore probit impiega una variabile continua latente y_i^* e la associa ad una variabile binomiale osservabile y_i , che assume il valore di 1, se l'evento si verifica, oppure di 0. L'assunzione della distribuzione normale dei residui fa sì che sia possibile utilizzare la funzione di distribuzione cumulativa della normale standardizzata nel processo di interpretazione dell'indice probit standardizzato.

Su queste basi il nostro modello può essere specificato come segue:

$$y_i^* = X_i' \beta + u_i \quad i = 1, \dots, n$$

dove X_i è un vettore di variabili indipendenti e β rappresenta un vettore di parametri sconosciuti.

In aggiunta,

$$u_i \sim N(0, \sigma^2) \quad e \quad y_i^* \sim N(X_i' \beta, \sigma^2).$$

Dunque,

$$\text{se } y_i^* > 0, \quad \text{allora } y_i = 1$$

$$\text{se } y_i^* \leq 0, \quad \text{allora } y_i = 0.$$

Data la restrizione $\sigma = 1$, imposta per permettere l'identificazione del vettore β separatamente dal parametro σ , si ottiene il seguente indice probit standardizzato:

$$\text{prob}(y_i=1) = \Phi\left(\frac{X_i' \beta}{\sigma}\right) = \Phi(X_i' \beta)$$

In questo contesto, y_i^* non è osservato, mentre X rappresenta il vettore di covariate da stimare e $\Phi(\cdot)$ denota l'operatore della funzione di distribuzione cumulativa della normale standardizzata.

Nella specificazione che adottiamo la variabile dipendente y_i è testata stimando le valutazioni delle imprese sulla severità degli ostacoli relativi a quattro specifiche dimensioni di business environment, ovvero “Inadequately Educated Workforce”, “Practices of Competition in Informal Sectors”, “Access to Finance” e “Transport”. Tali dimensioni risultano essere quelle più frequentemente associate dalle imprese vietnamite ad un alto grado di severità degli ostacoli, sia nel campione del 2009 che in

quello del 2015 (tab. 24 e 25). Inoltre, come osservato in precedenza (paragrafo 4.3), le quattro dimensioni selezionate sono state poste al centro di un'intensa attività di riforma da parte del governo, in particolare nel decennio 2006-2016, assumendo una rilevanza significativa non solo nel dibattito accademico ma anche nell'agenda politica del paese.

Al fine di implementare un probit binario, abbiamo aggregato i cinque *outcomes* ordinali relativi a ciascuna delle quattro dimensioni in una variabile binomiale che assume il valore di 1 se la risposta dell'impresa corrisponde a "Ostacolo Moderato", "Ostacolo Severo", "Ostacolo Molto Severo" oppure di 0 nel caso questa abbia selezionato "Assenza di Ostacolo" o "Ostacolo Minore".

Il vettore X della specificazione è costituito da tre differenti categorie di covariate (tab. 30). In primo luogo abbiamo testato gli effetti di una serie di caratteristiche di base delle aziende, quali la dimensione, la proprietà e la localizzazione nelle due principali aree urbane. In secondo luogo, abbiamo provveduto ad inserire il settore di appartenenza dell'impresa. In terzo luogo, abbiamo introdotto una serie di variabili legate alle performance e all'assetto competitivo dell'azienda come, ad esempio, le vendite totali annuali, lo status di esportatore diretto ed indiretto, il legame con altri stabilimenti, la concentrazione produttiva in un singolo prodotto e l'attività di ricerca e sviluppo. Infine, abbiamo utilizzato una serie di controlli per isolare gli effetti di possibili variabili omesse e mitigare altri potenziali fattori di endogeneità. In particolare, abbiamo inserito variabili di controllo legate alla regione di appartenenza dell'impresa e alle caratteristiche del rispondente in termini di genere, anni di esperienza e di educazione, al fine di catturare gli effetti di distorsione prodotti da eventuali *misperception* territoriali operanti a livello sub-nazionale e/o derivanti dall'eterogeneità dei criteri di valutazione associata alle caratteristiche del rispondente.

Tabella 30: Categorizzazione delle variabili utilizzate nel modello

	Variabili
Caratteristiche di base delle imprese	<ul style="list-style-type: none"> - small: è una variabile binomiale che assume il valore di 1 se l'impresa ha un numero di lavoratori inferiore o uguale a 15, oppure di 0. - large: è una variabile binomiale che assume il valore di 1 se l'impresa ha un numero di lavoratori maggiore di 250, oppure di 0. - firmage: è una variabile continua che misura il numero di anni trascorsi dal momento in cui l'impresa ha stabilito le sue attività al 2009 e al 2015. - foreign: è una variabile binomiale che assume il valore di 1 se il 100% delle quote dell'impresa è di proprietà straniera, oppure di 0. - public: è una variabile binomiale che assume il valore di 1 se il 100% delle quote dell'impresa è di proprietà pubblica, oppure di 0. - main_city: è una variabile binomiale che assume il valore di 1 se l'impresa è localizzata nelle città di Hanoi o Ho Chi Min city, oppure di 0.
Settore	<ul style="list-style-type: none"> - sector: è una variabile categoriale costituita da 9 settori. Il settore di riferimento è "Food, Beverage and Tobacco". L'aggregazione dei settori è stata effettuata al fine di catturare le differenze negli effetti rispetto alle seguenti diverse tipologie di industrie: settori tradizionali e <i>inward-oriented</i> (Food, Beverage and Tobacco), settori <i>labour-intensive</i> ed <i>export-oriented</i> ("Textiles", "Garments", "Furniture"), settori <i>resource-based labour-intensive</i> ("Non metallic mineral products", "Wood", "Paper"), settori <i>export-oriented</i> a maggior grado di valore aggiunto ("Electronics", "Machinery"), settori <i>capital-intensive</i> ("Heavy Industry"), settore dei servizi.
Competitività delle imprese	<ul style="list-style-type: none"> - lnsales: è il logaritmo naturale delle vendite totali in Dong vietnamiti registrate dall'azienda nell'anno precedente all'intervista. - fullyexport: è una variabile binomiale che assume il valore di 1 se l'impresa esporta il 100% del suo prodotto, oppure di 0. - indirexport: è una variabile binomiale che assume il valore di 1 se la quantità di prodotto fornita ad imprese esportatrici supera quella esportata direttamente e quella venduta sul mercato domestico, oppure di 0. - part_establish: è una variabile binomiale che assume il valore di 1 se l'impresa è parte di un'altra compagnia, oppure di 0. - main_product: è una variabile binomiale che assume il valore di 1 se l'impresa è specializzata nella produzione di un unico prodotto, oppure di 0. - res_dev*: è una variabile binomiale che assume il valore di 1 se l'impresa ha effettuato attività di ricerca e sviluppo nel corso dei tre anni precedenti alla rilevazione, oppure di 0.
Controlli	<ul style="list-style-type: none"> - region: è una variabile categoriale che associa l'impresa alla regione amministrativa in cui è localizzata. La regione di riferimento è "Red River Delta". - manager_gender: è una variabile binomiale che assume il valore di 1 se il rispondente è di genere femminile, oppure di 0. - manager_experience: è una variabile continua che misura il numero di anni di esperienza nel settore del rispondente. - manager_educ: è una variabile continua che misura il numero di anni di istruzione del rispondente.

*I dati relativi all'attività innovativa dell'impresa sono disponibili esclusivamente nella survey del 2015

Su queste basi, abbiamo testato gli effetti dell'insieme delle covariate su ciascuna delle quattro dimensioni di business environment oggetto della nostra analisi, utilizzando distintamente i dati del 2009 e del 2015, così da poter ottenere stime puntuali dei vincoli relative ai due anni presi in considerazione ed eventualmente individuare la persistenza o la modifica di specifiche relazioni nell'arco dell'intervallo.

4.5.3 I risultati

In questa sessione saranno presentati ed interpretati in chiave comparata i risultati complessivi delle regressioni effettuate sui due campioni di imprese del 2009 e 2015. Nello specifico, la tabella 31 riporta gli effetti marginali e di impatto delle covariate adottate nei modelli specificati in precedenza sui quattro vincoli di business environment selezionati (“Inadequately Educated Workforce”, “Informal Competition”, “Access to Finance” e “Transport”). I coefficienti presentati riportano gli effetti dei regressori sulla probabilità dell'impresa di considerare uno specifico vincolo come significativo (“Moderate”, “Major” o “Very severe”). In appendice, le tabelle A9-A12 riportano invece le variazioni dei coefficienti sui singoli vincoli dovuta all'inclusione delle diverse categorie di variabili indipendenti.

Focalizzandoci sul primo dei quattro vincoli, relativo all'inadeguatezza della qualificazione della manodopera, è innanzitutto opportuno notare come diversi parametri confermino il segno e mantengano la significatività nei due campioni presi in considerazione. In questo contesto, sia nel 2009 che nel 2015, le imprese operanti nei settori tessile e dell'abbigliamento, nel manifatturiero *resource-based* (Non-metallic mineral products, Wood, Paper), così come quelle operanti nei servizi, si mostrano più propense ad indicare i vincoli di capitale umano come ostacoli particolarmente severi rispetto alle aziende operanti in settori tradizionali e *inward-oriented* (Food, Beverage and Tobacco). Parallelamente, in entrambi gli anni presi in considerazione i dati evidenziano come, a parità di condizione, gli esportatori indiretti risultino essere più penalizzati da tale tipologia di ostacolo rispetto al resto delle imprese. In secondo luogo, è necessario riportare come nel passaggio dal 2009 al 2015 i coefficienti delle variabili *large* e *foreign*, pur mantenendosi di segno positivo, perdano la loro significatività. Di pari passo, i risultati del 2015 indicano come le piccole imprese risultino essere meno penalizzate dai vincoli di capitale umano rispetto alle altre e come, *ceteris paribus*, l'età dell'azienda incida negativamente nella

determinazione della severità dell'ostacolo, verosimilmente in seguito alla maggiore capacità di aggiustamento agli *human capital shortages* connessa all'aumento degli anni di operatività (Pennings e Wezel, 2007; Bublitz et al., 2015). Focalizzandosi sul piano settoriale, i risultati del 2015 mostrano una maggiore sensibilità agli ostacoli legati alla qualificazione della manodopera anche da parte delle imprese operanti nei settori *capital-intensive* dell'industria pesante e nelle industrie a più alto valore aggiunto ed *export-oriented* (*Electronics and Machinery*). Infine, nel 2015, le aziende che producono interamente per l'export, quelle localizzate nelle due principali città Hanoi ed Hochimin, così come quelle che investono in ricerca e sviluppo riportano di essere significativamente più penalizzate in termini di vincoli di capitale umano rispetto al resto delle altre (rispettivamente di circa l'11.4%, il 15.3% e l'11.2%).

Tale quadro sembra avvalorare una serie di tendenze già sottolineate in letteratura. In primo luogo, le imprese più dinamiche da un punto di vista commerciale e quelle più innovative riportano di essere penalizzate in misura maggiore dai vincoli connessi alla carenza di capitale umano (Maurin et al., 2002; Liu e Buck, 2007; Bruno et al., 2012; Lichter et al., 2013). In particolare, gli esportatori indiretti, soggetti ad una maggiore pressione competitiva e negoziale all'interno delle catene del valore, evidenziano una maggiore vulnerabilità rispetto al resto delle imprese sia negli anni immediatamente successivi all'accesso al WTO, come rilevato dal coefficiente del 2009, che nel 2015, nonostante la successiva stabilizzazione dei flussi commerciali del paese (Leonidou, 2004; UNIDO, 2012; OECD, 2013). Simili dinamiche si ripropongono, nel 2015, per gli esportatori diretti e per le imprese operanti nei settori a più alto valore aggiunto, *capital-intensive* ed *export-oriented* in un contesto competitivo nel quale le crescenti esigenze di specializzazione produttiva derivanti da una progressiva sofisticazione degli output richiedono una maggiore qualificazione degli input (Contractor e Mudambi, 2008; Nguyen et al., 2012; UNIDO, 2012; UNCTAD, 2014). Nello stesso tempo, è interessante notare come la collocazione dell'azienda nei principali centri urbani del paese acquisisca caratteri significativi rispetto alla determinazione della severità del vincolo, suggerendo la persistenza di squilibri tra domanda e offerta di lavoro qualificato, nonostante i dati sui tassi di istruzione della manodopera nelle città di Hanoi ed Ho Chi Min city riportino valori nettamente superiori alle altre aree del paese (tab. 12-13).

In un simile scenario, le contestuali perdite di significatività delle variabili *foreign e large*, avvenute nell'intervallo tra i due campioni selezionati, spingono a non relegare la questione della carenza di capitale umano nell'industria vietnamita alla tradizionale dialettica tra le valutazioni di imprese di diversa dimensione (grande o piccola) e proprietà (straniera o domestica), ma piuttosto a declinarla in una prospettiva più ampia e sistematica. In quest'ottica, i risultati ottenuti dall'analisi delle valutazioni soggettive delle imprese rilevano una frattura dualistica del tessuto produttivo vietnamita, all'interno della quale vengono a configurarsi un comparto più dinamico, tecnologicamente avanzato ed internazionalizzato, i cui agenti esprimono una domanda di input qualificati e considerano il tema della qualificazione della manodopera come problema stringente, ed un comparto più inefficiente, remoto ed economicamente arretrato, costituito da aziende operanti nei settori tradizionali e per il mercato interno, che non considerano i vincoli di capitale umano come un ostacolo di business environment particolarmente significativo.

Per quel che riguarda i vincoli legati alle pratiche di competizione informale, è necessario sottolineare che, nel passaggio dal 2009 al 2015, una serie di variabili perdono la loro significatività. A tal proposito, vale la pena menzionare il dato relativo alle piccole imprese che, a differenza del 2009, non riportano di essere particolarmente penalizzate dal settore informale considerando la *survey* del 2015. Un'ulteriore tendenza da rimarcare in chiave dinamica riguarda la perdita di effetti significativi a livello settoriale; in particolare, la categoria settoriale di riferimento (*Food, Furniture* ed altri settori tradizionali orientati al mercato interno) non risulta essere più penalizzata in misura maggiore rispetto al resto dei settori. Focalizzandosi sui risultati del 2015, emerge come le imprese pubbliche siano più propense rispetto alle altre ad indicare i vincoli legati alla competizione informale come ostacoli consistenti mentre le imprese straniere riportino problemi legati all'economia informale in misura meno severa rispetto alle altre; in parallelo, le aziende localizzate nelle aree urbane di Hanoi ed Ho Chi Min city, così come quelle che investono in ricerca e sviluppo, riportano più frequentemente gradi maggiori di severità dell'ostacolo. Infine, i dati suggeriscono una relazione inversa tra la dimensione di mercato dell'azienda, misurata attraverso il valore delle vendite annuali, e la sua propensione ad indicare la competizione informale come un vincolo consistente di business environment. Nello specifico, interpretando l'effetto marginale della variabile sul vincolo è possibile rilevare come

la variazione di un punto percentuale nelle vendite totali annuali sia connessa ad una riduzione approssimativa di circa 3.7 punti percentuali della probabilità che l'azienda riporti la competizione informale come un ostacolo significativo.

In questa prospettiva, i risultati sembrano indicare che le pratiche di competizione informale penalizzano in particolare le aziende di piccole dimensioni. A tal proposito, dal 2009 al 2015 si assiste ad uno spostamento della significatività da una variabile dimensionale meramente basata sull'impiego di input produttivi (*small*) ad una *proxy* di dimensione legata maggiormente alle performance competitive dell'azienda, ovvero il valore totale delle vendite annuali. Ad ogni modo, la relazione inversa tra la dimensione e i vincoli legati alla competizione informale trova riscontro in una serie di contributi della letteratura teorica ed empirica (Gonzales e Lamanna, 2007; Benjamin e Mbaye, 2012; Amin, 2016). In aggiunta, l'assenza di effetti significativi a livello settoriale relativamente al campione del 2015 evidenzia un processo di omogeneizzazione della severità dei vincoli di competizione informale, i quali sembrano assumere una connotazione più trasversale tra i vari settori. Tali evidenze empiriche si pongono in contrasto rispetto ad alcuni studi effettuati con lo stesso database della *WB Enterprise Survey*, che invece sottolineano una minore propensione ad indicare le pratiche di competizione informale come ostacoli particolarmente rilevanti da parte delle aziende operanti in settori caratterizzati da alti costi fissi e quindi da alti costi di entrata (*Resource-Based Manufacturing, Heavy Industries, Electronics and Machinery*) rispetto alle altre imprese (Gonzales e Lamanna, 2007; Friesen e Walker, 2013). Simili trend di omogeneizzazione della percezione dei vincoli legati alla competizione informale risultano evidenti anche considerando la perdita di significatività del coefficiente *fullyexport* che mostra come, a differenza del 2009, nel 2015 le imprese esportatrici non riportino di essere significativamente meno penalizzate rispetto alle altre.

Diversamente, gli effetti positivi sulla severità dell'ostacolo riscontrati per le aziende localizzate nelle due principali città del paese evidenziano come il fenomeno della competizione informale tenda ad avere un impatto particolarmente negativo nelle aree urbane, confermando le stime sui tassi di informalità del paese presentati nel capitolo precedente (tab. 19) e i risultati di altri studi di area (Cling et al., 2008 e 2010). Infine, gli effetti positivi sulla valutazione della severità dei vincoli di competizione informale

associati alle aziende che investono in ricerca e sviluppo sembrano essere riconducibili al tema della violazione dei marchi e dei diritti di proprietà intellettuale, un fenomeno particolarmente comune nel contesto dei mercati sudest-asiatici (Maskus e Lahouel, 2000; OECD, 2014).

Tabella 31: Effetti marginali e di impatto delle covariate sulla severità dei vincoli di business environment

Variabili Indipendenti	Variabili Dipendenti							
	Inadequately Educated Workforce		Informal Competition		Access to Finance		Transport	
	2009	2015	2009	2015	2009	2015	2009	2015
Small	-0.057 (-1.40)	-0.148*** (-4.04)	0.223* (1.78)	0.013 (0.33)	0.010 (0.25)	0.030 (0.84)	-0.021 (0.050)	-0.023 (-0.65)
Large	0.084** (1.91)	0.017 (0.045)	-0.214 (-1.45)	-0.021 (-0.46)	0.063 (1.29)	0.005 (0.13)	0.010 (0.22)	-0.025 (-0.63)
Firmage	-0.001 (-1.24)	-0.003** (-2.01)	0.007* (-1.67)	-0.001 (-0.48)	-0.004*** (-3.07)	-0.002 (-1.16)	0.001 (0.32)	-0.002 (-1.53)
Foreign	0.082* (1.65)	0.014 (0.24)	-0.111 (-0.62)	-0.183** (-2.20)	-0.180*** (-2.90)	-0.245** (-2.61)	-0.113* (-1.74)	-0.211** (-2.55)
Public	-0.010 (-0.18)	0.170 (1.43)	0.071 (1.20)	0.353** (2.47)	-0.026 (-0.43)	0.037 (0.28)	0.022 (0.41)	0.140 (1.24)
Main city	0.050 (1.17)	0.153*** (4.17)	0.100** (2.14)	0.079** (1.99)	0.028 (0.63)	0.079** (2.17)	-0.037 (-0.84)	0.091** (2.58)
Sector_Textile	0.082* (1.71)	0.090** (1.92)	-0.041 (-0.71)	0.003 (0.07)	-0.059 (-1.07)	-0.032 (-0.60)	-0.006 (-0.13)	-0.135*** (-2.79)
Sector_resbased manufact	0.111** (2.42)	0.114** (2.50)	-0.139** (-2.58)	0.088 (1.52)	-0.024 (-0.47)	0.010 (0.20)	0.017 (0.35)	0.064 (1.20)
Sector_Heavy Industry	0.059 (1.19)	0.151*** (3.11)	-0.182*** (-3.27)	0.077 (1.31)	-0.008 (-0.14)	0.023 (0.44)	0.016 (0.32)	-0.032 (-0.63)
Sector_Elect&Machin	0.038 (0.053)	0.150** (2.16)	-0.032 (-0.38)	0.121 (1.48)	0.066 (0.78)	0.114 (1.49)	-0.018 (0.25)	-0.043 (-0.63)
Sector_Service	0.107** (2.26)	0.126*** (3.00)	-0.123** (-2.27)	0.008 (0.15)	-0.003 (-0.07)	-0.003 (-0.07)	0.029 (0.58)	0.026 (0.54)
Lnsales	-0.002 (-0.23)	-0.008 (-0.86)	0.000 (0.08)	-0.040*** (-3.84)	-0.019* (-1.83)	-0.039*** (-4.15)	0.020** (1.98)	0.008 (0.90)

	Variabili Dipendenti							
	Inadequately Educated Workforce		Informal Competition		Access to Finance		Transport	
Fullyexport	0.008 (0.19)	0.114* (1.83)	-0.213*** (-3.07)	-0.124 (-1.38)	-0.150** (-2.23)	-0.093 (-1.12)	-0.024 (-0.44)	-0.008 (-0.11)
Indirexport	0.111* (1.92)	0.101* (1.68)	-0.016 (-0.26)	-0.007 (-0.11)	0.180*** (2.94)	0.053 (0.79)	-0.020 (-0.32)	0.076 (1.15)
Part_establish	0.008 (0.17)	0.000 (0.02)	-0.001 (-0.02)	-0.082 (-1.27)	0.056 (0.99)	-0.050 (-0.80)	0.041 (0.82)	-0.080 (-1.42)
Main_product	-0.041 (-1.44)	-0.030 (-1.16)	-0.028 (-0.94)	-0.001 (-0.06)	-0.066** (-2.19)	0.005 (0.20)	-0.003 (-0.13)	-0.028 (-1.01)
Res_Dev	//	0.112*** (3.39)	//	0.153*** (3.94)	//	0.056 (1.57)	//	0.103*** (3.06)
Region	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Manager_gender	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Manager_experience	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Manager_education	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Valore Log Likelihood	-519.07	-497.57	-571.63	-551.45	-565.06	-493.74	-539.18	-493.02
Pseudo R ²	0.052	0.091	0.053	0.072	0.093	0.078	0.053	0.069
Osservazioni	972	934	972	910	972	915	972	936
P-Value	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati WB, VES 2009 e 2015

Note: Z-statistics in parentesi. Significatività: *** 1% ** 5%, * 10%

Il terzo vincolo esaminato è relativo all'accesso al credito, universalmente riconosciuto come un ostacolo che penalizza in misura maggiore le imprese di piccola dimensione (Carpenter e Petersen, 2002; Beck e Kunt, 2006; Ayyagari et al., 2006; Aterido et al., 2011; Kuntchev et al., 2013). Simili conclusioni sono parzialmente confermate nella nostra analisi. In particolare, in riferimento ad entrambi gli anni presi in considerazione, il parametro associato alle vendite totali realizzate dalle imprese esibisce un coefficiente di segno negativo, implicando che un aumento delle vendite di un punto percentuale sia connesso ad una diminuzione della propensione delle imprese a riportare vincoli sostanziali nell'accesso al credito di circa 1.9 punti percentuali nel 2009 e 3.9 punti percentuali nel 2015. Tali risultati confermano anche le criticità presenti nei dati sull'accesso al credito in Vietnam affrontate nel capitolo precedente (tabelle 16 e 17). In aggiunta, sia nel 2009 che nel 2015, le imprese straniere evidenziano in misura minore problemi di accesso al credito rispetto a quelle domestiche confermando, peraltro, i risultati dell'analisi empirica condotta da Vo et al. su un diverso campione di 200 imprese vietnamite (Vo et al., 2011; p. 175). Tale evidenza empirica può essere spiegata dalla loro maggiore esperienza e reputazione sui mercati internazionali dei capitali e dalla maggiore disponibilità di fonti di finanziamento interno, fattori che generalmente evitano alle imprese straniere di incorrere nelle inefficienze dei sistemi di credito locale (Isachenkova e Mickiewicz, 2003; Beck et al., 2006; Ponikvar, 2013; Mertzanis, 2017). Nel passaggio dal 2009 al 2015, i coefficienti associati agli esportatori diretti (*fullyexport*) e a quelli indiretti (*indirexport*), di segno negativo e positivo, perdono la loro significatività rispetto alla severità dei vincoli legati all'accesso al credito. Simili risultati differiscono, dunque, dalle conclusioni di una serie di contributi della letteratura che evidenziano una minore tendenza a riportare *financial constraints* da parte delle imprese esportatrici principalmente dovuta alla loro capacità di diversificare le fonti di finanziamento in seguito alla possibilità di accedere ai mercati finanziari locali e internazionali (Campa e Shaver, 2002; Greenaway et al., 2007). Focalizzandosi sui dati del 2015, è inoltre opportuno notare come le imprese localizzate nelle principali città del Vietnam abbiano una probabilità più alta (di circa il 7.9%) di riportare ostacoli di natura finanziaria rispetto alle altre aziende. Tale dato, letto alla luce della maggiore disponibilità di intermediari finanziari nelle aree urbane, ci informa su come l'offerta di credito non riesca ancora a soddisfare le esigenze della domanda nelle due principali

città, caratterizzate da una più aspra competizione per l'accesso al credito (Vo et al, 2011). Infine, alla stregua di quanto riscontrato per i vincoli di competizione informale relativamente al campione del 2015, anche la stima della severità dei vincoli di accesso al credito non esibisce specifici effetti settoriali, diversamente da altre analisi empiriche applicate in diversi contesti che invece sottolineano come la divergenza inter-settoriale nelle fonti di finanziamento esterno ed interno si traduca in una diversificazione degli ostacoli nell'accesso al credito (Worthington, 1995; Ponikvar, 2013).

Per quel che concerne i vincoli legati alla dimensione "Transport", è possibile osservare come sia nel 2009 che nel 2015 le imprese straniere tendano a percepire il problema in misura minore rispetto a quelle domestiche (circa l'11.3% in meno nel 2009 e il 21.1% nel 2015). Tali risultati sembrano essere in linea rispetto a quanto sottolineato da una serie di contributi della letteratura, focalizzati in particolare sulla rilevanza dei vincoli di trasporto nelle economie emergenti e sull'eterogeneità dell'impatto degli ostacoli infrastrutturale sui diversi agenti economici (Mazaheri e Mazumdar, 2005; Thanh e Dapice, 2009; Krešić et al., 2017). In aggiunta, tale dato conferma il quadro delineato nell'analisi del capitolo precedente che, in riferimento al traffico merci nazionale, evidenzia come la gran parte di esso sia costituito dal canale marittimo (fig. 25) e come le operazioni delle aziende straniere tendano prevalentemente a collocarsi in prossimità dei porti risultando, dunque, penalizzate in misura minore dalle inefficienze della rete nazionale di trasporto (fig. 26). Dall'altro lato, considerando l'anno 2015, il coefficiente associato alla localizzazione nelle due principali città riporta valori positivi suggerendo che le imprese di Hanoi ed Ho Chi Min city si trovano a fronteggiare vicoli legati al trasporto in misura maggiore rispetto alle altre imprese. Tale dinamica è spiegabile facendo riferimento ai consistenti problemi di traffico e congestione che caratterizzano le due principali città vietnamite (Hai e Hiep, 2013; Kim, 2017). In questo contesto, la forte polarizzazione produttiva e la mancanza di nodi logistici intermedi sembra portare ad uno squilibrio tra domanda e offerta di trasporti nelle principali aree urbane del paese sottoponendo le attività di business a notevoli costi di transazione che ostacolano lo sviluppo di legami produttivi e rallentano l'accesso ai mercati di sbocco (Hollweg et al., 2017).

In parallelo, i dati del 2015 mostrano un segno positivo per il coefficienti associati alle imprese che sostengono attività di ricerca e sviluppo. Tale evidenza sembra essere motivata dal fatto che le imprese più dinamiche sul piano innovativo tendono a percepire come maggiormente inadeguato il sistema di trasporti vietnamita viste le più complesse necessità logistiche legate alla loro specializzazione (Canning e Pedroni, 2004; Schott e Garofoli, 2011). Infine, concentrandoci sugli effetti settoriali, è possibile notare come le imprese operanti nel settore tessile e dell'abbigliamento, maggiormente connotate da una dimensione *outward-oriented*, sembrano essere meno propense a riportare problemi legati alle inefficienze del sistema di trasporto nazionale rispetto alle industrie tradizionali e orientate al mercato interno (*Food, Beverage*). Tale dato potrebbe anche risentire di effetti settoriali specifici connessi ai minori costi logistici e di trasporto che caratterizzano l'industria tessile rispetto ad altri settori (Huong, 2017).

4.5.4 Test Diagnostici

In questa sessione sono riportate le statistiche derivanti da diversi test diagnostici utilizzati per valutare la precisione e la correttezza dei metodi di stima elaborati nella precedente sessione (tab. 32 e 33). Nello specifico, per ciascuna delle regressioni probit è stata testata la capacità del modello di classificare correttamente i *true positives* e i *true negatives*.

Attraverso il comando di Stata *estat class*, per ciascuna regressione è stata ottenuta una tabella di classificazione relativa alla sensitività del modello, ovvero la proporzione dei *true positives* rispetto al numero totale di positivi effettivi, e alla sua specificità, ovvero la proporzione dei *true negatives* rispetto al numero totale di negativi effettivi. Considerando il valore della soglia (*cutoff*) di classificazione k attribuita automaticamente dal software (0.5), tutte le dimensioni di business environment mostravano bassi livelli di sensitivity, implicando una bassa capacità del modello di classificare correttamente i *true positives*. In seguito a ciò, abbiamo reimpostato il modello sulla base di *cutoff* ottimali, ottenuti ricavando i punti di intersezione tra i *risk scores* delle curve di specificity e di sensitivity (Long e Freese, 2006)

I cutoff ottimali per le dimensioni di “Inadequately Educated Workforce”, “Informal Competition”, “Access to Finance”, “Transport” per l’anno 2009 corrispondono rispettivamente a: 0.28, 0.34, 0.3, 0.27, 0.24 e a: 0.3, 0.37, 0.3, 0.27, 0.2 per l’anno

2015. Utilizzando i valori ottimali per le soglie di determinazione, i livelli di *sensitivity* per tutte le regressioni risultano essere più equilibrati indicando più alti livelli di accuratezza.

In aggiunta, per valutare l'adeguatezza dei test diagnostici abbiamo provveduto a calcolare l'aka c-statistic, che misura l'area sottesa alla curva ROC, fornendo indicazioni sulla capacità del modello di discriminare tra *cases* e *non-cases*. I risultati ottenuti riportano valori intorno allo 0.7 per tutti i modelli indicando una soddisfacente adeguatezza del test. Infine, abbiamo provveduto a calcolare il test Hosmer-Lemeshow per valutare se il modello è adatto ai dati e, nello specifico, in che misura le *predicted probabilities* degli eventi associati a ciascuna osservazione corrispondano alle osservazioni effettive. A tal proposito, i test per tutte le dimensioni riportano statistiche chi-square non significative permettendoci, dunque, di rigettare l'ipotesi che il modello non si adatti bene ai dati.

Tabella 32: Statistiche sulla correttezza della classificazione probit nel modello 2009

Vincolo di Business Environment	Cutoff 0.5		Optimal Cutoff		Aka c-test	Hosmer-Lemeshow test p-value
	Sensitivity	Specificity	Sensitivity	Specificity		
Inadequately Educated Workforce	4.92%	98.63%	59.43%	63.05%	0.69	0.7645
Informal Competition	7.57%	96.11%	67.11%	58.08%	0.69	0.4170
Access to Finance	31.42%	89.08%	64.35%	63.34%	0.70	0.8087
Transport	5.28%	98.30%	60.75%	61.10%	0.69	0.7600

Fonte: Elaborazione dell'autore

Tabella 33: Statistiche sulla correttezza della classificazione probit nel modello 2015

Vincolo di Business Environment	Cutoff 0.5		Optimal Cutoff		Aka c-test	Hosmer-Lemeshow test p-value
	Sensitivity	Specificity	Sensitivity	Specificity		
Inadequately Educated Workforce	13.78%	94.34%	61.02%	67.66%	0.70	0.9860
Informal Competition	39.35%	83.99%	67.75%	56.42%	0.69	0.3195
Access to Finance	11.38%	96.79%	58.13%	66.87%	0.69	0.8597
Transport	11.86%	97.36%	63.14%	64.66%	0.69	0.9702

Fonte: Elaborazione dell'autore

4.6 CONCLUSIONI

A partire dai primi anni Duemila, le istituzioni finanziarie internazionali hanno progressivamente diffuso la nuova categoria prescrittiva di business environment al fine di indirizzare le politiche di sviluppo delle economie emergenti. Nella sua configurazione attuale, la nozione di business environment si riferisce all'insieme degli elementi esterni all'attività di business, includendo variabili relative alle dinamiche macroeconomiche e al sistema istituzionale, ma anche aspetti relativi alla qualità della forza lavoro, al funzionamento dei mercati finanziari, alle condizioni sociali e alle attitudini culturali che caratterizzano un determinato territorio. Seguendo tale filone della letteratura, la predisposizione di un business environment favorevole abbassa i rischi complessivi dell'attività di impresa incoraggiando gli investimenti del settore privato.

La nozione di business environment ha acquisito una notevole rilevanza nel contesto vietnamita, tanto da influenzare i criteri di formulazione delle “*market stimulating policies*” nell'ambito della traiettoria di riposizionamento competitivo perseguita dal governo. In particolare, a partire dalla metà degli anni Duemila il governo vietnamita ha promosso una serie di leggi e di documenti strategici finalizzati a stimolare la crescita del settore privato e ad attrarre investitori internazionali (si veda il paragrafo 2.2.3).

In questa prospettiva, attraverso una rassegna dei principali interventi normativi realizzati su quattro diverse dimensioni di business environment, relative a qualità

della manodopera, accesso ai mercati finanziari, pratiche di competizione informale e trasporti, abbiamo evidenziato come le politiche del governo vietnamita siano state prevalentemente caratterizzate da un approccio *one-size-fits-all* che, nell'assumere effetti uniformi sull'intero sistema economico, sembra aver omesso i temi dell'eterogeneità delle domande di policy e della divergenza degli effetti delle politiche stesse sui diversi agenti del sistema socio-economico. Peraltro, abbiamo anche sottolineato come la predisposizione degli interventi sia stata implicitamente indirizzata verso le esigenze degli stakeholder più influenti rispondendo, dunque, in misura minore alle istanze delle imprese più marginali sul piano politico, economico e geografico.

Su queste basi, abbiamo testato se l'eterogeneità del sistema economico vietnamita, declinabile in una pluralità di fattori come ad esempio la dimensione di impresa, la specializzazione settoriale, la localizzazione territoriale e le performance competitive, possa tradursi in una divergenza nella natura dei vincoli di business environment tra le diverse categorie di imprese.

In questa prospettiva, assumendo che le valutazioni soggettive sui vincoli da parte delle imprese siano espressione di una loro latente domanda di policy, abbiamo adottato modelli a scelta binaria per valutare se, ed in che misura, le caratteristiche osservabili delle imprese vietnamite possano essere associate a diversi gradi di severità degli ostacoli di business environment, e dunque a diverse domande latenti di policy.

In particolare, ci siamo soffermati sulle quattro dimensioni sopramenzionate che costituiscono le più frequenti in termini di severità dell'ostacolo in entrambi i campioni oggetto della nostra analisi.

I risultati dello studio, condotto su due campioni di circa un migliaio di imprese relativamente agli anni 2009 e 2015, confermano la nostra ipotesi mostrando come determinate caratteristiche delle imprese possano contribuire significativamente alla definizione della severità degli ostacoli di business environment. Sebbene i dati utilizzati non ci permettano di escludere del tutto la presenza di variabili latenti che influenzano le valutazioni soggettive delle imprese relative agli ostacoli di business crediamo, tuttavia, che la significatività delle relazioni emerse nella nostra analisi sia comunque da enfatizzare, soprattutto in virtù del lavoro di contestualizzazione e di

interpretazione dei risultati alla luce dell'analisi di indicatori oggettivi del business environment vietnamita, dell'evoluzione del quadro normativo nelle quattro dimensioni prese in considerazione e delle constatazioni riscontrate in una serie di contributi nella letteratura di area.

A tal proposito, dai dati emerge una struttura essenzialmente dualistica del sistema produttivo vietnamita in riferimento agli ostacoli di business environment percepiti. Da un lato, un segmento di imprese più dinamico e integrato, costituito da aziende strutturate e internazionalizzate operanti nei settori a più alto valore aggiunto, riporta di essere significativamente più penalizzato da vincoli legati alla qualificazione della manodopera e meno danneggiato nelle dimensioni di accesso alla finanza, competizione informale e trasporti; dall'altro lato, al contrario, un segmento di imprese meno avanzate e performanti, composto principalmente da piccole imprese domestiche operanti sul mercato interno ed in settori tradizionali, tende a non considerare i vincoli di capitale umano particolarmente significativi concentrandosi prevalentemente nel riportare ostacoli relativi alle altre tre dimensioni di accesso al credito, competizione informale e trasporti. In questo contesto, è opportuno sottolineare come le imprese situate in aree urbane e quelle che investono in ricerca e sviluppo riportino tendenze peculiari rispetto alla precedente categorizzazione risultando generalmente più propense ad indicare ostacoli significativi in tutte le dimensioni analizzate.

Nel complesso, i dati mettono in evidenza come tra le imprese più internazionalizzate risultino prioritarie istanze tese a domandare un *labour pool* più qualificato da cui poter attingere per reggere alle crescenti pressioni competitive sui mercati esteri; al contrario, tale segmento *outward-oriented* mostra di considerare meno stringenti le altre tre dimensioni del business environment locale; un dato simile è in parte legato alla possibilità, da parte di queste ultime, di aggirare le inefficienze del sistema di trasporto locale posizionandosi in prossimità dei porti internazionali, di non utilizzare i canali di finanziamento locali ricorrendo ai fondi interni della corporation o ai mercati finanziari internazionali, e di non subire pratiche di competizione informale concentrando le proprie attività sulle industrie a più alto grado di sofisticazione e sui mercati esteri.

Di pari passo, emerge che le imprese di piccola dimensione e specializzate sul mercato interno, trovandosi necessariamente nella condizione di dover operare nel contesto di business environment nazionale, risultino essere maggiormente penalizzate dalle inefficienze di quest'ultimo e, dunque, si trovino a domandare in misura maggiore il miglioramento del clima di investimento locale, soprattutto nelle dimensioni legate all'accesso al credito, alla competizione informale e ai trasporti.

4.7 APPENDICE AL CAPITOLO

Tabella A 1: Frequenza degli ostacoli relativi a Inadequately Educated Workforce in termini di proprietà (2015)

Inadequately Educated Workforce	Proprietà			
	Domestica Private	Straniere	Pubbliche	Totale
Ostacolo Assente o Minore	73.57	71.88	60.40	73.23
Ostacolo Moderato, Severo o Molto Severo	26.43	28.13	40.00	26.77
Totale	100	100	100	100

Tabella A 2: Frequenza degli ostacoli relativi a Access to Finance in termini di proprietà (2015)

Access to Finance	Proprietà			
	Domestiche Private	Straniere	Pubbliche	Totale
Ostacolo Assente o Minore	71.41	95.31	73.33	66.67
Ostacolo Moderato, Severo o Molto Severo	28.59	4.69	26.67	33.33
Totale	100	100	100	100

Tabella A 3: Frequenza degli ostacoli relativi a Informal Competition in termini di proprietà (2015)

Informal Competition	Proprietà			
	Domestiche Private	Straniere	Pubbliche	Totale
Ostacolo Assente o Minore	60.66	82.76	46.67	61.62
Ostacolo Moderato, Severo o Molto Severo	39.34	17.24	53.33	38.38
Totale	100	100	100	100

Tabella A 4: Frequenza degli ostacoli relativi a Transport in termini di proprietà (2015)

Transport	Proprietà			
	Domestiche Private	Straniere	Pubbliche	Totale
Ostacolo Assente o Minore	73.73	92.31	66.67	74.95
Ostacolo Moderato, Severo o Molto Severo	26.27	7.69	33.33	25.05
Totale	100	100	100	100

Tabella A 5: Frequenza degli ostacoli relativi a Inadequately Educated Workforce in termini di destinazione delle vendite (2015)

Livello di Severità	Destinazione Vendite			Totale
	Mercato Domestico	Esportatori Diretti	Esportatori Indiretti	
Ostacolo Assente o Minore	79.38	72.01	68.58	73.16
Ostacolo Moderato, Severo o Molto Severo	20.62	27.99	31.42	26.84
Totale	100	100	100	100

Tabella A 6: Frequenza degli ostacoli relativi a Access to Finance in termini di destinazione delle vendite (2015)

Livello di Severità	Destinazione Vendite			Totale
	Mercato Domestico	Esportatori Diretti	Esportatori Indiretti	
Ostacolo Assente o Minore	71.59	83.64	73.47	73.08
Ostacolo Moderato, Severo o Molto Severo	28.41	16.36	26.53	26.92
Totale	100	100	100	100

Tabella A 7: Frequenza degli ostacoli relativi a Informal Competition in termini di proprietà (2015)

Livello di Severità	Destinazione Vendite			Totale
	Mercato Domestico	Esportatori Diretti	Esportatori Indiretti	
Ostacolo Assente o Minore	59.41	78.22	66.67	61.83
Ostacolo Moderato, Severo o Molto Severo	40.59	21.78	33.33	38.17
Totale	100	100	100	100

Tabella A 8: Frequenza degli ostacoli relativi a Transport in termini di proprietà (2015)

Livello di Severità	Destinazione Vendite			Totale
	Mercato Domestico	Esportatori Diretti	Esportatori Indiretti	
Ostacolo Assente o Minore	73.12	86.73	78.43	74.97
Ostacolo Moderato, Severo o Molto Severo	26.88	13.27	21.57	25.03
Totale	100	100	100	100

Tabella A 9: Effetti marginali e di impatto sul vincolo di Inadequately Educated Workforce

	Inadequately Educated Workforce					
Variabili Indipendenti	2009_I	2009_II	2009_III	2015_I	2015_II	2015_III
Small	-0.205* (-1.77)	-0.064* (-1.78)	-0.057 (-1.38)	-0.145*** (-4.37)	-0.141*** (-4.23)	-0.148*** (-4.04)
Large	0.279** (2.26)	0.080** (2.07)	0.084** (1.91)	0.002 (0.07)	0.010 (0.30)	0.017 (0.045)
Firmage	-0.006 (-1.29)	-0.001 (-1.16)	-0.001 (-1.24)	-0.004** (-2.25)	-0.003** (-2.01)	-0.003** (-2.01)
Foreign	0.091* (1.73)	0.094* (1.76)	0.082* (1.89)	0.008 (0.015)	-0.001 (-0.03)	0.014 (0.24)
Public	0.043 (0.23)	-0.009 (-0.17)	-0.010 (-0.18)	0.143 (1.25)	0.154 (1.33)	0.170 (1.43)
Sector_Textile	//	0.108** (2.35)	0.082* (1.71)	//	0.129*** (2.78)	0.090** (1.92)
Sector_resbased manufact	//	0.122*** (2.71)	0.111** (2.42)	//	0.113** (2.49)	0.114** (2.50)
Sector_Heavy Industry	//	0.086* (1.82)	0.059 (1.19)	//	0.163*** (3.36)	0.151*** (3.11)
Sector_Electr&Machiney	//	0.071 (1.03)	0.038 (0.053)	//	0.154** (2.28)	0.150** (2.16)
Sector_Service	//	0.104** (2.34)	0.107** (2.26)	//	0.117*** (2.85)	0.126*** (3.00)
Lnsales	//	//	-0.002 (-0.23)	//	//	-0.008 (-0.86)
Fullyexport	//	//	0.008 (0.19)	//	//	0.114* (1.78)
Indirexport	//	//	0.111** (1.98)	//	//	0.101* (1.65)
Part_establish	//	//	0.008 (0.17)	//	//	0.000 (0.02)
Main_product	//	//	-0.041 (-1.44)	//	//	-0.030 (-1.16)
Main_city	//	//	0.050 (1.17)	//	//	0.153*** (4.17)
Res_Dev	//	//	//	//	//	0.112*** (3.39)
Region	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Manager_gender	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Manager_experience	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Manager_education	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Valore Log Likelihood	-555.43	-551.60	-519.07	-529.52	-523.25	-497.57
Pseudo R ²	0.038	0.045	0.052	0.046	0.057	0.091
Osservazioni	1020	1020	972	952	952	934
P-Value	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Tabella A 10: Effetti marginali e di impatto sul vincolo di Informal Competition (2009 e 2015)

Variabili Indipendenti	Informal Competition					
	2009_I	2009_II	2009_III	2015_I	2015_II	2015_III
Small	0.053 (1.48)	0.055 (1.50)	0.223* (1.78)	0.060* (1.65)	0.074** (2.02)	0.013 (0.33)
Large	-0.104** (-2.41)	-0.118** (-2.71)	-0.069* (-1.67)	-0.054 (-1.29)	-0.048 (-1.13)	-0.021 (-0.46)
Firmage	0.002* (1.83)	0.002* (1.68)	0.007* (-1.67)	-0.001 (-0.65)	-0.001 (-0.62)	-0.001 (-0.48)
Foreign	-0.119* (-1.81)	-0.140** (-2.11)	-0.121* (-1.65)	-0.225*** (-2.72)	-0.240*** (-2.91)	-0.183 (-2.20)
Public	0.074 (1.29)	0.084 (1.45)	0.071 (1.20)	0.276** (2.08)	0.280** (2.10)	0.353** (2.47)
Sector_Textile	//	-0.034 (-0.60)	-0.041 (-0.71)	//	0.038 (0.66)	0.003 (0.07)
Sector_resbased manufact	//	-0.123** (-2.30)	-0.139** (-2.58)	//	0.110* (1.90)	0.088 (1.52)
Sector_Heavy Industry	//	-0.164*** (-2.99)	-0.182*** (-3.27)	//	0.106* (1.78)	0.077 (1.31)
Sector_Electr&Machiney	//	0.028 (0.34)	-0.032 (-0.38)	//	0.109 (1.35)	0.121 (1.48)
Sector_Service	//	-0.107** (-2.02)	-0.123** (-2.27)	//	0.001 (0.03)	0.008 (0.15)
Lnsales	//	//	0.000 (0.08)	//	//	-0.040*** (-3.84)
Fullyexport	//	//	-0.213*** (-3.07)	//	//	-0.124 (-1.38)
Indirexport	//	//	-0.016 (-0.26)	//	//	-0.007 (-0.11)
Part_establish	//	//	-0.001 (-0.02)	//	//	-0.082 (-1.27)
Main_product	//	//	-0.028 (-0.94)	//	//	-0.001 (-0.06)
Main_city	//	//	0.100** (2.14)	//	//	0.079** (1.99)
Res_Dev	//	//	//	//	//	0.153*** (3.94)
Region	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Manager_gender	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Manager_experience	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Manager_education	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Valore Log Likelihood	-615.64	-607.59	-571.63	-585.70	-581.00	-551.45
Pseudo R ²	0.028	0.041	0.053	0.032	0.040	0.072
Osservazioni	1020	1020	972	910	910	910
P-Value	0.003	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Tabella A 11: Effetti marginali e di impatto sul vincolo di Access to Finance (2009 e 2015)

Variabili Indipendenti	Access to Finance					
	2009_I	2009_II	2009_III	2015_I	2015_II	2015_III
Small	0.027 (0.76)	0.024 (0.67)	0.010 (0.25)	0.022 (0.68)	0.027 (0.83)	0.030 (0.84)
Large	-0.001 (0.04)	0.006 (0.16)	0.063 (1.29)	-0.081** (-2.12)	-0.081** (-2.10)	0.005 (0.13)
Firmage	-0.004*** (-3.15)	-0.005*** (-3.18)	-0.004*** (-3.07)	-0.002 (-1.40)	-0.002 (-1.35)	-0.002 (-1.16)
Foreign	-0.236*** (-4.05)	-0.241*** (-4.10)	-0.180*** (-2.90)	-0.280*** (-3.06)	-0.293*** (-3.17)	-0.245** (-2.61)
Public	0.004 (0.07)	-0.007 (-0.13)	-0.026 (-0.43)	-0.005 (-0.04)	-0.008 (-0.07)	0.037 (0.28)
Sector_Textile	//	-0.027 (-0.51)	-0.059 (-1.07)	//	0.004 (0.08)	-0.032 (-0.60)
Sector_resbased manufact	//	0.001 (0.01)	-0.024 (-0.47)	//	0.002 (0.45)	0.010 (0.20)
Sector_Heavy Industry	//	0.024 (0.44)	-0.008 (-0.14)	//	0.029 (0.55)	0.023 (0.44)
Sector_Electr&Machiney	//	0.100 (1.20)	0.066 (0.78)	//	0.070 (0.95)	0.114 (1.49)
Sector_Service	//	0.004 (0.09)	-0.003 (-0.07)	//	-0.019 (-0.41)	-0.003 (-0.07)
Lnsales	//	//	-0.022** (-2.08)	//	//	-0.039*** (-4.15)
Fullyexport	//	//	-0.150** (-2.23)	//	//	-0.093 (-1.12)
Indirexport	//	//	0.180*** (2.94)	//	//	0.053 (0.79)
Part_establish	//	//	0.056 (0.99)	//	//	-0.050 (-0.80)
Main_product	//	//	-0.066** (-2.19)	//	//	0.005 (0.20)
Main_city	//	//	0.028 (0.63)	//	//	0.079** (2.17)
Res_Dev	//	//	//	//	//	0.056 (1.57)
Region	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Manager_gender	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Manager_experience	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Manager_education	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Valore Log Likelihood	-609.12	-607.59	-565.06	-516.40	-514.99	-493.74
Pseudo R ²	0.071	0.073	0.093	0.047	0.050	0.078
Osservazioni	1020	1020	972	930	930	915
P-Value	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Tabella A 12: Effetti marginali e di impatto sul vincolo di Transport (2009 e 2015)

Variabili Indipendenti	Transport					
	2009_I	2009_II	2009_III	2015_I	2015_II	2015_III
Small	-0.048 (-1.34)	-0.061* (-1.65)	-0.021 (0.050)	-0.037 (-1.15)	-0.043 (-1.32)	-0.023 (-0.65)
Large	0.029 (0.77)	0.044 (1.11)	0.010 (0.22)	-0.027 (-0.75)	-0.010 (-0.28)	-0.025 (-0.63)
Firmage	0.001 (0.50)	0.001 (0.45)	0.001 (0.32)	-0.002 (-1.37)	-0.003* (-1.65)	-0.002 (-1.53)
Foreign	-0.038* (-1.65)	-0.030* (-1.62)	-0.113* (-1.74)	-0.259** (-2.30)	-0.235*** (-2.87)	-0.211** (-2.55)
Public	0.056 (1.05)	0.048 (0.89)	0.022 (0.41)	0.106 (0.94)	0.106 (0.96)	0.140 (1.24)
Sector_Textile	//	-0.044 (-0.89)	-0.006 (-0.13)	//	-0.114** (-2.39)	-0.135*** (-2.79)
Sector_resbased manufact	//	0.012 (0.26)	0.017 (0.35)	//	0.070 (1.32)	0.064 (1.20)
Sector_Heavy Industry	//	0.015 (0.29)	0.016 (0.32)	//	-0.013 (-0.25)	-0.032 (-0.63)
Sector_Electr&Machiney	//	0.001 (0.02)	-0.018 (0.25)	//	-0.032 (-0.48)	-0.043 (-0.63)
Sector_Service	//	0.040 (0.81)	0.029 (0.58)	//	0.026 (0.55)	0.026 (0.54)
Lnsales	//	//	0.020** (1.98)	//	//	0.008 (0.90)
Fullyexport	//	//	-0.024 (-0.44)	//	//	-0.008 (-0.11)
Indirexport	//	//	-0.020 (-0.32)	//	//	0.076 (1.15)
Part_establish	//	//	0.041 (0.82)	//	//	-0.080 (-1.42)
Main_product	//	//	-0.003 (-0.13)	//	//	-0.028 (-1.01)
Main_city	//	//	-0.037 (-0.84)	//	//	0.091** (2.58)
Res_Dev	//	//	//	//	//	0.103*** (3.06)
Region	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Manager_gender	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Manager_experience	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Manager_education	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Valore Log Likelihood	-572.82	-569.72	-539.18	-524.33	-515.35	-493.02
Pseudo R ²	0.042	0.048	0.053	0.027	0.043	0.069
Osservazioni	1020	1020	972	953	953	936
P-Value	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

CONCLUSIONI

Il presente elaborato ha identificato ed analizzato una serie di questioni legate alla traiettoria ed al modello di sviluppo industriale del Vietnam. Nel ricostruire la dinamica di transizione economica e di riposizionamento competitivo del paese, abbiamo adottato un approccio teso ad inquadrare lo schema di sviluppo vietnamita nell'ambito dell'evoluzione del contesto regionale asiatico, ad approfondire le dinamiche interne di industrializzazione attraverso un'analisi storica dei momenti più significativi del processo di transizione del paese, a rimarcare sul piano empirico i trend produttivi più rilevanti della trasformazione strutturale vietnamita ed, infine, a porre enfasi sul tema dell'eterogeneità del sistema economico del Vietnam, focalizzandoci sulla divergenza degli ostacoli e delle domande di policy che caratterizzano gli agenti economici vietnamiti sulla base delle loro caratteristiche produttive.

Nel primo capitolo dell'elaborato abbiamo investigato le dinamiche storiche, i modelli di sviluppo e gli schemi interpretativi che hanno fatto da sfondo ai processi di industrializzazione e sviluppo dell'Asia Orientale. In questa prospettiva, sono stati illustrati i processi di regionalizzazione produttiva che, a partire dagli anni Settanta, hanno alterato la divisione del lavoro modificando le condizioni di specializzazione e gli scenari di *catching up* per i *latecomers* regionali. In parallelo, abbiamo evidenziato l'eterogeneità degli schemi di sviluppo sperimentati nella regione identificando tre diversi modelli di sviluppo industriale (*NIEs* nordest-asiatiche, *NICs* sudest-asiatici e *latecomers* di successo) effettuando, dunque, uno sforzo teso ad estendere il quadro interpretativo della regionalizzazione produttiva anche alle più recenti esperienze di industrializzazione cinese e vietnamita accumulate da serie di caratteristiche distintive rispetto ai *second-tier* *NICs* sudest-asiatici. Inoltre, ci siamo focalizzati sull'evoluzione del dibattito accademico relativo al “miracolo asiatico” ricostruendo i suoi sviluppi nel corso degli anni Duemila. In questa prospettiva, abbiamo riscontrato come fenomeni di natura storica (ad esempio, la crisi asiatica del 1997-98 e le declinazioni regionali della crisi globale del 2007-08) e le divergenti performance economiche dei paesi del continente (ad esempio, il declino competitivo dei *NICs* sudest-asiatici e l'ascesa economica e commerciale di Cina e Vietnam) abbiano innescato, all'interno dell'accademia e del discorso delle istituzioni finanziarie

internazionali, dinamiche di sfida-risposta che hanno portato in un primo momento a superare i paradigmi prescrittivi del Washington Consensus e successivamente ad articolare il Post-Washington Consensus in una pluralità di determinazioni. In questo contesto, abbiamo esplorato le implicazioni di due ordini di sistematizzazioni teoriche adottate dalla World Bank a inizio anni Duemila: da un lato, l'introduzione della categoria di "*Middle-Income Trap*" in riferimento allo stallo dei processi di convergenza dei paesi sud-est-asiatici, dall'altro, le risultanti derivanti dal lavoro della Spence Commission of Growth and Development, che hanno apportato un consolidamento dei canoni interpretativi del Post-Washington Consensus rispetto al complesso dell'esperienza di sviluppo asiatica. Infine, abbiamo illustrato la progressiva affermazione di un nuovo paradigma interpretativo legato all'*Industrial Policy Renaissance*, che nel contesto asiatico viene declinato attraverso l'emersione del *New China model (Beijing Consensus)* come canone alternativo nell'indirizzo delle scelte di politica industriale di molti paesi emergenti asiatici. La nostra analisi sull'evoluzione del dibattito teorico-prescrittivo relativo all'esperienza di successo asiatico si conclude sottolineando come a circa 25 anni dalla diffusione dell' "*East Asian Miracle*" report, che aveva rappresentato un tentativo da parte del governo giapponese di affermare soluzioni prescrittive più affini al suo status di potenza emergente regionale, il *New China Model* si configuri come un'ulteriore strategia egemonica promossa da una potenza asiatica in ascesa, ovvero la Cina, questa volta realizzata attraverso canali esterni alle istituzioni finanziarie internazionali e al sistema di negoziazione multilaterale.

Nel secondo capitolo dell'elaborato abbiamo definito le modalità del processo di industrializzazione e di integrazione commerciale vietnamita nell'ambito del contesto regionale delineato in precedenza. In questa prospettiva, abbiamo effettuato una ricostruzione storica dei principali crocevia della transizione vietnamita soffermandoci sulle principali svolte in termini di politica economica, industriale e commerciale dalla riunificazione del paese ad oggi. A tal proposito, ripercorrendo il processo di trasformazione produttiva del paese è stato possibile adottare una periodizzazione in tre fasi storiche, ovvero il periodo di centralizzazione socialista successivo alla riunificazione del paese (1976-1985), gli anni di transizione seguiti alla riforma del *Doi Moi* (1986-anni Novanta) e la fase di riposizionamento competitivo che va dall'inizio degli anni Duemila ad oggi, passando per l'accesso al WTO del 2007. Nello

specifico, le dinamiche relative ai periodi precedenti ed immediatamente successivi alla svolta del *Doi Moi* e all'adesione al WTO sono stati investigate con particolare dovizia alla luce delle strategie di posizionamento e di specializzazione competitiva operate dal governo e delle pressioni interne ed esterne che hanno indirizzato le scelte politiche e le traiettorie economiche del paese. Su queste basi, esplorando i principali documenti di pianificazione, si è giunti all'identificazione di una categorizzazione tra due approcci alternativi di policy che il governo ha implementato contestualmente a partire dagli anni Duemila nell'ambito della sua strategia di riposizionamento competitivo, ovvero le "*market-stimulating policies*" e le politiche di pianificazione selettiva. In questo contesto, ci siamo soprattutto soffermati sul tema della selettività delle politiche industriali vietnamite, sottolineando come già nel corso degli anni Novanta il ricorso ai criteri selettivi si sia configurato soprattutto come uno strumento funzionale a mantenere sotto l'egida governativa le redini del budget pubblico e le leve dell'economia domestica, sottraendole all'agenda di ristrutturazione promossa dalle istituzioni finanziarie internazionali nella regione sudest-asiatica. In questo contesto, le politiche selettive vietnamite più che ispirate da una logica di *picking the winners*, focalizzata sulla selezione premiale di quei settori e di quelle imprese la cui crescita risulterebbe funzionale agli interessi strategici del paese, sembrano il frutto di un atteggiamento difensivo alimentato da istanze corporativiste e teso ad assecondare interessi politici ed economici nel breve termine. In questo senso, è possibile riscontrare una serie di differenze rispetto all'esperienza sviluppatista, in termini di governance, di coinvolgimento degli stakeholder e di modalità di implementazione delle politiche. Una simile configurazione causa una mancata armonizzazione tra la strategia selettiva, rivolta prevalentemente ai settori *inward-oriented*, e le politiche per la competitività che invece sono essenzialmente indirizzate all'export, la quale rischia di aggravare gli squilibri produttivi ed i divari territoriali acutizzando ulteriormente la natura dualistica del sistema manifatturiero vietnamita.

Nel terzo capitolo della tesi abbiamo analizzato da un punto di vista dinamico e comparato alcuni fattori della trasformazione strutturale che ha caratterizzato l'economia vietnamita focalizzandoci sugli ultimi due decenni. Nello specifico, è opportuno rimarcare come i dati relativi ai trend dell'output, ai flussi intersettoriali di forza lavoro, all'evoluzione delle dinamiche commerciali, alla localizzazione settoriale e territoriale degli IDE e alla configurazione di alcune dimensioni del

business environment locale mettano in luce una chiara dinamica di trasformazione nella struttura produttiva e competitiva del paese. In questo contesto, il primo decennio del ventunesimo secolo evidenzia un netto calo della quota di output relativa al settore agricolo ed un progressivo processo di manifatturizzazione del paese. In particolare, concentrandosi sulla struttura del manifatturiero, dal 2006 al 2012 si assiste ad un calo dei settori tradizionali e ad un aumento della quota relativa all'industria pesante e a quella dei macchinari che raggiunge circa un terzo del totale. Simili trend si verificano anche nella struttura della forza lavoro che vede un incremento consistente dell'impiego nei settori dell'elettronica e dei macchinari. A tal proposito, a partire dal 2000 la riallocazione di forza lavoro verso settori a più alta intensità di capitale fa sì che la componente inter-settoriale diventi l'elemento trainante dell'incremento complessivo della produttività del lavoro sperimentato dal paese. Concentrandoci, invece, sulle dinamiche di produttività intrasettoriale, abbiamo riscontrato tre diverse fattispecie in riferimento al periodo successivo all'adesione al WTO (2007-2013): la rapida crescita di settori *capital-intensive*, principalmente dovuta a fattori di natura esogena e al basso tasso di assorbimento di forza lavoro; l'incremento di produttività di una serie di settori tradizionali (*Food, Furniture* ecc.), a nostro avviso motivati da una dinamica di razionalizzazione produttiva dettata dall'inasprirsi della competizione internazionale, considerando la concomitante flessione della loro quota nella struttura dell'output e dell'occupazione; l'aumento delle performance nel settore delle apparecchiature e dei macchinari, associato ad un incremento nella struttura dell'output e dell'impiego settoriale, che ci ha spinto, dunque, ad ipotizzare la presenza di meccanismi di upgrading produttivo. Guardando alla dinamica dei flussi commerciali, abbiamo evidenziato flessioni nell'importazione di beni dell'industria pesante legati agli effetti delle politiche neo-protezionistiche perseguite dal governo a partire da metà degli anni Duemila, ed un aumento dell'importazione di input a più alto valore aggiunto che fotografa una crescente sofisticazione del sistema produttivo. Dall'altro lato, l'export fa registrare un netto incremento dell'elettronica e delle apparecchiature per le telecomunicazioni che si configurano come nuovi driver della specializzazione competitiva del paese. Nello specifico, abbiamo riscontrato come la struttura competitiva si stia progressivamente allontanando da una configurazione fondata su industrie tradizionali e *resource-based*, esibendo nel 2015 un 37% di esportazioni relativo a settori a più valore aggiunto come elettronica,

telecomunicazioni e macchinari. Tuttavia, un simile trend non esclude la persistenza di legami di dipendenza verso economie esterne. A questo proposito, considerando le esportazioni nette per categoria tecnologica abbiamo rilevato come il Vietnam si trovi in una posizione di deficit commerciale rispetto ai principali partner asiatici, e come tali squilibri risultino essere ancora più marcati nei prodotti a più alta intensità tecnologica. Infine, analizzando i flussi di IDE, abbiamo mostrato come l'incidenza del capitale straniero nella struttura economica vietnamita sia progressivamente aumentata nel corso degli ultimi anni, toccando le quote di circa il 6% sul Pil ed il 21% sulla formazione del capitale lordo nel 2015. In riferimento alla volatilità dei flussi di IDE, è opportuno soffermarsi sul fatto che la forbice tra capitale estero registrato e quello effettivamente implementato tende puntualmente ad allargarsi in concomitanza di shock esterni, come la crisi asiatica del 1997 e la grande recessione del 2007, esponendo il paese ad ulteriori vulnerabilità. Parallelamente, abbiamo sottolineato come l'origine degli IDE vietnamiti sia in gran misura asiatica (Corea del Sud, Taiwan) e come questi tendano prevalentemente a concentrarsi sia sul piano settoriale che territoriale. Infine, l'analisi degli indicatori relativi alle quattro dimensioni di business environment selezionate evidenziano persistenti criticità legate ad una serie di debolezze strutturali dell'assetto socioeconomico vietnamita – come i bassi livelli di capitale umano, la scarsa funzionalità dei mercati finanziari, la pervasività dell'economia informale e la scarsa dotazione infrastrutturale – sui quali i meccanismi di transizione economica e di cambiamento strutturale sperimentati dal paese sembrano aver sortito effetti limitati.

L'insieme di questi elementi ci porta a sostenere l'evidenza di un cambiamento nella struttura produttiva e commerciale del paese avvenuto a seguito del processo di transizione e di apertura economica. Tuttavia, non è chiaro se tali mutamenti si siano tradotti in benefici sostenibili per l'intero sistema economico, che vadano oltre i vantaggi temporanei dovuti al basso costo della manodopera e che siano diffusi a livello settoriale e territoriale.

Il capitolo conclusivo della tesi si è concentrato sul tema dell'eterogeneità del sistema economico vietnamita, e nello specifico ha mirato ad esplorare la natura e la severità dei vincoli di business environment espressi da diverse tipologie di imprese vietnamite. In questo contesto, attraverso un'analisi dei principali provvedimenti del governo

vietnamita relativi alle quattro dimensioni di business environment di qualità della manodopera, accesso al credito, pratiche di competizione informale e trasporti, abbiamo evidenziato come tali misure siano state prevalentemente caratterizzate da un approccio *one-size-fits-all* che assume effetti di spillover indiretti e generalizzati sull'intero sistema economico.

In particolare, abbiamo ricostruito come, nella maggior parte dei casi, le riforme ed i piani tesi al miglioramento del business environment siano stati direttamente o indirettamente ispirati alle prescrizioni di agenti esterni come le istituzioni finanziarie internazionali. In quest'ottica, un'analisi degli obiettivi delle policy ha mostrato come queste abbiano implicitamente universalizzato le esigenze di riforma degli agenti più influenti come, ad esempio, le grandi aziende statali parzialmente privatizzate, gli investitori stranieri e le imprese esportatrici, i cui interessi sono stati di fatto concepiti come il principale target delle riforme strutturali del paese.

Tale schema di policy making si differenzia, dunque, rispetto all'approccio selettivo di definizione dei target perseguito nell'ambito della pianificazione industriale. In particolare, i criteri indiretti adottati dal governo nell'elaborazione delle politiche a sostegno del business environment non tengono conto dell'estrema eterogeneità del sistema produttivo vietnamita che, verosimilmente, risulta declinarsi in vincoli economici divergenti e in domande di policy differenziate tra varie tipologie di imprese.

I risultati dello studio, condotto su due campioni di circa un migliaio di imprese relativamente agli anni 2009 e 2015, confermano la nostra ipotesi mostrando come il possesso di determinate caratteristiche da parte delle imprese vietnamite possa contribuire significativamente alla determinazione della natura e della severità dei loro ostacoli di business environment.

A tal proposito, dai dati è possibile evidenziare come il sistema produttivo vietnamita sia caratterizzato da una struttura essenzialmente dualistica rispetto ai vincoli di business environment fronteggiati dalle imprese. In questo contesto, emerge un segmento produttivo, costituito da aziende più strutturate ed internazionalizzate, che tende ad identificare nella qualificazione della manodopera il vincolo più stringente, e dunque la priorità in termini di riforma, risultando invece meno interessato alle

dimensioni di accesso alla finanza, competizione informale e trasporti; dall'altro lato, invece, un segmento di imprese meno avanzate e performanti, composto principalmente da piccole imprese domestiche operanti sul mercato interno ed in settori tradizionali, tende a non considerare i vincoli legati alla scarsa qualificazione della forza lavoro particolarmente significativi concentrandosi prevalentemente nel riportare ostacoli relativi alle altre tre dimensioni di accesso al credito, competizione informale e trasporti.

In questo contesto, è opportuno sottolineare come le imprese situate in aree urbane e quelle che investono in ricerca e sviluppo riportino tendenze peculiari rispetto alla precedente categorizzazione risultando generalmente più esposte delle altre in tutte le dimensioni di business environment analizzate.

Nel complesso, i dati mettono in evidenza come le imprese più internazionalizzate domandino in misura maggiore politiche ed investimenti volti a dotare il paese di un *labour pool* più qualificato, al fine di poter affrontare le crescenti pressioni esterne in termini di upgrading produttivo e di sofisticazione degli output attraverso un incremento dell'efficienza degli input; al contrario, tale segmento *outward-oriented* non considera prioritario un intervento nelle altre tre dimensioni del business environment locale (accesso al credito, competizione informale e trasporti) disponendo di maggiori opzioni per evitare le esternalità negative derivanti da un loro cattivo funzionamento.

Sull'altro versante, emerge che le imprese di piccola dimensione e specializzate sul mercato interno, avendo minori possibilità di aggirare il contesto di business environment nazionale, risultino essere maggiormente penalizzate dalle inefficienze di quest'ultimo e, dunque, si trovino a domandare in misura maggiore provvedimenti volti ad arginare i vincoli più stringenti per il proseguo delle loro attività legati, in particolar modo, alle dimensioni di accesso al credito, competizione informale e alla scarsa funzionalità della rete di trasporti, focalizzandosi meno su istanze di riqualificazione della manodopera.

L'insieme delle tendenze evidenziate nella nostra analisi empirica sono da inquadrarsi nell'ambito della complicazione dello scenario competitivo del paese che mette i policy-makers vietnamiti di fronte ad una nuova serie di sfide. Il raggiungimento dello

status di *middle-income country* e l'aumento dell'integrazione commerciale del paese rendono, infatti, sempre meno praticabile l'utilizzo di leve quali il basso costo del lavoro ed il cambiamento strutturale, che avevano permesso al Vietnam di attivare processi di *unconditional convergence* derivanti da una specializzazione nei settori manifatturieri a basso valore aggiunto.

In questa prospettiva, i mutati equilibri produttivi interni ed esterni richiedono risposte politiche diversificate da parte del governo, al fine di continuare il sentiero della crescita economica garantendo così le esigenze di stabilità politica del regime vietnamita.

A tal proposito, la nostra analisi sottolinea la necessità di formulare strategie differenziate di politica industriale che tengano conto nella definizione dei target dei vincoli specifici affrontati dalle diverse categorie di imprese. In questo contesto, appare evidente come l'approccio *one-size-fits-all* delle *market-stimulating policies* ed, in particolare, delle politiche a sostegno del business environment realizzate dal governo vietnamita, risponda in primo luogo alla domanda di intervento delle imprese più performanti e dei territori più integrati marginalizzando invece le esigenze degli agenti economici più svantaggiati. Una simile configurazione rischia, dunque, di acuire gli squilibri produttivi e territoriali del paese, portando alla cristallizzazione di sacche di inefficienza endemica che ostruiscono gli effetti delle politiche pubbliche rallentando i processi di integrazione economica e abbassando i ritorni degli investimenti.

BIBLIOGRAFIA

Abbott, P., Bentzen, J., Tarp, F. (2009), *Trade and development: Lessons from Vietnam's past trade agreements*, "World Development" (37),2, 341-53.

Abbott, P., F. Tarp, and C. Wu (2015), *Structural Transformation, Biased Technological Change and Employment in Vietnam*, "The European Journal of Development Research", 0: 1–18. doi:10.1057/ejdr.2015.64.

Abegaz, B. (2005), *The diversified business group as an innovative organizational model for large state enterprise reform in China and Vietnam*, "International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management", 5(5/6),: 379–399.

Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J.A. (2001), *The colonial origins of comparative development: An empirical investigation*, "American Economic Review", 91 (5), 1369–1401.

Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J.A. (2002), *Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution*, "Quarterly Journal of Economics" 118, 1231–1294.

Acemoglu, D., S. Johnson, and J. Robinson. (2005), *Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth*, Handbook of Economic Growth, 1: 385-472.

Acemoglu D., Robinson J. A. (2013), *Why Nations Fail. The origin of power, prosperity and poverty*, Profile Books Ltd, London.

ADB (2012), *Urban Sector Assesment, Strategy, Road Map*, Asian Development Bank, Manila.

ADB (2013), *Key Indicators for Asia and the Pacific*, Manila, Asian Development Bank.

ADB (2014), *Vietnam Financial Sector Assessment, Strategy, Road Map*, Asian Development Bank, Manila.

Agenor P. R. (2017), *Caught in the Middle? The Economics of Middle-Income Traps*, “Journal of Economic Surveys”, Vol. 31 Iss. 3, pp. 771-791.

Aghion P., Boulanger J., Cohen E. (2011), *Rethinking Industrial Policy*, Bruegel Policy Brief, 2001-04, Bruegel, Bruxelles.

Aghion, P., Dewatripont, M., Du, L., Harrison, A., & Legros, P. (2012), *Industrial Policy and Competition*, NBER Working Paper 18048.

Akamatsu K. (1962), *A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries*, in “The Developing Economies”, vol. 1, pp. 3-25.

Aisen, A., & Veiga, F. J. (2013), *How Does Political Instability Affect Economic Growth?* “European Journal of Political Economy”, 29, 151-167.

Altenburg T. (2011), *Industrial Policy in Developing Countries. Overview and lessons from seven country cases*, DIE, German Development Institute, Discussion Paper 4/2011.

Amin M. (2016), *Informal firms in Myanmar*. Enterprise surveys country note series; no. 33. Informality. Washington, D.C. : World Bank Group.

Amsden A. (1989), *Asia's Next Giant, South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press.

Amsden A. (1995), *Like the Rest: Southeast Asia “late” industrialization*, “Journal of International Development”, Vol. 7, No. 5, 1995, p. 791-799.

Amsden A. (2003), *Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Policies*, Cambridge MA: MIT Press.

Angelino A. (2014), *Il “miracolo asiatico” nei documenti della WB. Modelli di industrializzazione a confronto dagli anni '90 alla crisi globale*, “Il Politico”, anno LXXIX, n. 2, pp. 196-215.

Angelino A., Masina P. P. (2014), *L'industria malese nella trappola del medio-reddito*, “L'Industria – Rivista di Economia e Politica Industriale”, No. 3, pp. 549-562.

Anwar S., Nguyen L. P. (2013), *Foreign Direct Investment and Economic Growth in Vietnam* in Rowley C., Warner M. (a cura di) *Whither Southeast Asian Management: The First Decade of New Millennium*, Routledge.

Arrighi G., Ikeda S., Irwan A. (1993), *The rise of East Asia: one miracle or many?*, in Palat R.A. (a cura di), *Pacific Asia and the Future of the world system*, Westpot (CT), Greenworld Press.

Arrighi G. (1996), *The rise of East Asia: World systemic and regional aspects*, "The international Journal of sociology and social policy", 16, 7/8.

Arrighi G. (2008), *Adam Smith a Pechino. Genealogie del ventunesimo secolo*, Feltrinelli, Milano.

Ash R., Porter R., Summer T. (2012), *China, The EU and China's Twelfth five year plan*, ECRAN.

ASMED (2005), *SME Development Plan 2006-2010*, Ministry of Planning and Investment.

Aterido R., M. Hallward-Driemeier and C. Pagés (2011), *Big constraints to small firms' growth? Business environment and employment growth across firms*, "Economic Development and Cultural Change", 59(3), 609-647.

Athukorala, P. (2006). *Trade policy reforms and the structure of protection in Vietnam*, "The World Economy", vol. 29, no. 2, pp. 161-187.

Athukorala, P & Tien, T (2012), *Foreign direct investment in industrial transition: The experience of Vietnam*, "Journal of the Asia Pacific Economy", vol. 17, no. 3, pp. 446-463.

Ayiar S., Duval R., Puy D., Wu L., e Zhang L. (2013), *Growth Slowdowns and the Middle Income Trap*, IMF Working Paper WP/13/71, International Monetary Fund, Washington DC.

Ayyagari M., Kunt A. D., and Maksimovic V. (2006), *How Important Are Financing Constraints? The Role of Finance in the Business Environment*, World Bank Policy Research Working Paper 3820.

Ayyagari, Meghana, Thorsten Beck, and Asli Demirgüç-Kunt (2007), *Small and Medium Enterprises across the Globe*, “Small Business Economics”, 29 (4),: 415-434.

Balassa B. (1988), *The lessons of East Asian development: An overview*, “Economic Development and Cultural Change”, 36, pp. 273-290.

Banuri, T., e Amadeo E. J. (1991), *Worlds within the third world: labour market institutions in Asia and Latin America* in Banuri (a cura di), *Economic liberalization: no panacea*, Clarendon Press. Oxford pp. 171-200.

Barbieri E., Di Tommaso M. R., Tassinari M. (2015), *Politiche Industriali Selettive e Settori Strategici. Lo scenario e le scelte di Pechino*, “L’Industria”, 36, 3, pp. 403-434.

Batra, G. Kaufmann, D. and Stone, A.H.W. (2003a), *The Firms Speak: What the World Business environment Survey Tells us about Constraints on Private Sector Development*, Working Paper, World Bank, Washington D. C.

Batra, G. Kaufmann D., and Stone A. H. W.(2003b), *Investment Climate Around the World: Voices of the Firms from the World Business environment Survey (WBES)*, Washington, D.C.: World Bank.

Baumol, W.J. (1990), *Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive*, “The Journal of Political Economy”, 98(5): 893-921.

Beck, T., A. Demirgu C.,-Kunt and Maksimovic V., (2005), *Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Firm Size Matter*, “Journal of Finance”, 60, 137–179.

Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Laeven, L., Maksimovic, V. (2006), *The determinants of financing obstacles*, “Journal of International Money and Finance” 25, 932-952.

Beeson M. (2002), *Southeast Asia and the politics of vulnerability*, “Third World Quarterly”, Vol. 23, No. 2, June 2002, p. 549-564.

- Beeson, M., & Islam, I. (2005), *Neo-liberalism and East Asia: resisting the Washington consensus*. "The Journal of Development Studies", 41(2), 197-219.
- Beeson M. e Pham H. (2012), *Developmentalism with Vietnamese characteristics: the persistence of state-led development in East Asia*, "Journal of Contemporary Asia", 42.4 (2012): 539-559.
- Benjamin, N. e A. Mbaye (2012), *The Informal Sector in Francophone Africa: Firm Size, Productivity and Institutions*. Washington, DC: World Bank.
- Bernard M. (1994), *Post-Fordism, Transnational Production, and the Changing Global Political Economy*, all'interno di Stubbs R., Underhill G., (a cura di) *Political Economy and the Changing Global Order*, London.
- Bertrand M. e Mullainathan S. (2001), *Do People Mean What They Say? Implications for Subjective Survey Data*, "American Economic Review", Papers and Proceedings, 91 (2), pp. 67-72.
- Bernard M., Ravenhill J. (1995), *Beyond Product Cycle and Flying Geese: Regionalization, Hierarchy and the Industrialization of East Asia*, "World Politics", 47, Jan 1995, p. 171-209.
- Bhattacharyya, S (2009), *Unbundled Institutions, Human Capital and Growth*, "Journal of Comparative Economics", 37, pp. 106-120.
- Bhattacharyya, S (2011), *Growth Miracles and Growth Debacles: Exploring Root Causes*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Bigsten, A. e Söderbom, M. (2006), *What have we learned from a decade of manufacturing enterprise surveys in Africa?*, "World Bank Research Observer", 21(2), 241-265.
- Bogumił P. e Wielądek R. (2014), *Securing Poland's Economic Success: A Good Time for Reforms*, ECFIN Country Focus 10 (9), European Commission.

Boltho, A. e Weber, M. (2015), *Did China follow the East Asian development model?*, in B. Naughton and K. S. Tsai (a cura di), *State Capitalism, Institutional Adaptation, and the Chinese Miracle*, New York: Cambridge.

Booth A. (1999), *Initial Conditions and Miraculous Growth: Why is Southeast Asia different from Taiwan and South Korea*, "World Development", Vol. 27, No. 2, 1999, p. 301-321.

Botero, J., S. Djankov, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, and A. Scheifer (2003), *The regulation of labor*, "Quarterly Journal of Economics", 119(4): 1339-82.

Broad, R. (2004), *The Washington Consensus Meets the Global Backlash: Shifting Debates and Policies*. "Globalizations". 1 (2), 129-154.

Broad, R. (2006), *Research, Knowledge, and the Art of 'Paradigm Maintenance': The World Bank's Development Economics Vice-Presidency (DEC)*, "Review of International Political Economy". 13 (3), 387-419.

Brohman J. (1996), *Postwar Development in the Asian NICs: Does the Neoliberal Model fit Really?*, "Economic Geography", Vol. 72, No. 2, Apr. 1996, p. 107-130.

Bruno, G.S.F., Crinò, R., Falzoni, A.M. (2012), *Foreign direct investment, trade, and skilled labour demand in Eastern Europe*, "Labour" 26 (4), 492–513.

Bublitz E., Nielsen K., Noseleit F., Timmermans B., (2015), *Entrepreneurship, Human Capital, and Labor Demand: A Story of Signaling and Matching*, HWWI Research Paper 166, HWWI, Hamburg.

Camdessus M. (1998), *The IMF's role in today's globalized world*, address to the IMF-Bundesbank Symposium, Frankfurt, Germany, July 2.

Cammack, P. (2003), *What the World Bank Means by Poverty Reduction. Staying Poor: Chronic Poverty and Development Policy*. IDPM, University of Manchester: 7-9 April.

Campa J-M., Shaver, J-M., (2002), *Exporting and capital investment: on the strategic behavior of exporters*. IESE Business School, University of Navarra, Discussion Paper No. 469.

Canning, D., e Pedroni, P. (2004), *The Effect of Infrastructure on Long-run Economic Growth*, Harvard University.

Carlier, Tran (2004), *Private sector and land: availability, affordability administration*, “World Bank Research Paper”, No. 30224.

Carlin W., Schaffer M. E., Seabright P. (2006), *Where are the Real Bottlenecks? A Lagrangian Approach to Identifying Constraints on Growth from Subjective Survey Data*, Institutions and Economic Performance. Center for Economic Policy Research No. 5718.

Carpenter, R. and Petersen, B. (2002), *Capital Market Imperfections, High-Tech Investment, and New Equity Financing*, “Economic Journal”, 477, 54-72.

Chang, H. J. (1999), *Industrial policy and East Asia: the miracle, the crisis, and the future*. In *World Bank workshop on ‘Rethinking the East Asian Miracle’*, San Francisco (16–17 February).

Chang, H. J. (2006a), *The East Asian development experience: the miracle, the crisis and the future*. Zed Books.

Chang, H. J. (2006b), *Industrial policy in East Asia: lessons for Europe*. *EIB Papers*, 11(2), 106-132.

Chang H.J., Andreoni A., Kuan M.L. (2013), *International Industrial Policy Experiences and the Lessons for the UK*, Policy Report for the UK Foresight Future of Manufacturing Project, UK Government Office of Science.

Chang K., Fine B., e Weiss L. (a cura di) (2012), *Developmental politics in transition: The neoliberal era and beyond*. Palgrave Macmillan, 2012.

Chossudovsky, M. (1997), *The Globalisation of Poverty: Impacts of IMF and World Bank Reforms*. London, Zed Books.

Chu Y. (2016), *The Asian Developmental State. Reexaminations and New Departures*, Palgrave Macmillan, New York.

Ciccone, A. and Matsuyama, K. (1996), *Start-up Costs and Pecuniary Externalities as Barriers to Economic Development*, “Journal of Development Economics”, 4: 33-59.

Clarke G. R. (2011), *Are Managers’ Perceptions of Constraints to Growth Reliable? Evidence from a Natural Experiment in South Africa*, “Journal of Globalization and Development”, Vol. 2, Iss. 1, Art. 3.

Cling, J.-P., Marouani, M.A., Razafindrakoto, M., Robilliard, A.-S., Roubaud, F. (2009), *The Distributive Impact of Vietnam’s Accession to the WTO*, “International Economics”, No. 118, pp.45-73.

Cling J.P., Thị Thu Huyền N., Hữu Chí N., T. Ngọc Trâm P., Razafindrakoto M., Roubaud F. (2010), *The Informal Sector in Vietnam: A focus on Hanoi and Ho Chi Minh City*, Hanoi: Edition Thê Gioi.

Cling J., Razafindrakoto M., Roubaud F. (2011), *The informal economy in Vietnam*, ILO, Hanoi, December.

Cling, J. P., Razafindrakoto, M., & Roubaud, F. (2012), *To Be or Not to Be Registered? Explanatory Factors behind Formalizing Non-Farm Household Businesses in Vietnam*, “Journal of the Asia Pacific Economy”, 17(4), 632-652.

Cling, J.P., Razafindrakoto, M. & Roubaud, F. (2014), *Segmentation and informality in Vietnam: A survey of the literature*, Document de Travail, Institute de recherche pour le Développement (No. DT/2014/14),

Coase R., (1960), *The Problem of Social Cost*, “Journal of Law and Economics”, n.3, pp. 1-44.

Coase, R. (1998), *The new institutional economics*. “The American Economic Review”, 88(2), 72-74.

Coase R e Wang N. (2013), *How China Became Capitalist*, New York: Palgrave Macmillan.

Cohen, W.M., Levinthal D.A. (1990) *Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation*, “Administrative Science Quarterly”, Vol 35, 1990, pp. 128-152.

Commission on Growth and Development (2008), *The Growth Report. Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*. World Bank, Washington D. C.

Contractor, F. and Mudambi, S. (2008), *The influence of human capital investment on the exports of services and goods: an analysis of the top 25 services outsourcing countries*, “Management International Review”, 48, 433–45.

Coyne, C.J., Leeson, P.T. (2004), *The plight of underdeveloped countries*. “Cato Journal”, 24 (3), 235–249.

Cumings B. (1984), *The origins and development of the Northeast Asian political economy: industrial sectors, product cycles, and political consequences*, “International Organization”, 38 (3), Winter 1984, p. 1-40;

Cumings B. (1997), *The origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industry Sectors, Product Cycles and Political Consequences* in Deyo F. C. (a cura di), *The Political Economy of New Asian Industrialism*, 44-83, Ithaca, NY: Cornell University Press.

Cumings, B. (1999), *The Asian Crisis, Democracy, and the End of ‘Late’ Development*” in Pempel, T. J. (a cura di), *The Politics of the Asian Economic Crisis*, Cornell, Ithaca, pp17-44

Dao A.T.T. (2017), *Credit Guarantee for Small and Medium Enterprises. The case of Municipal Credit Guarantee Funds in Vietnam*, “Asian Journal For Poverty Studies” 3(1), pp. 38 – 46.

Dapice, D. O. (2003), *Viet Nam’s Economy: Success Story or Weird Dualism: A SWOT Analysis*, Hanoi: UNDP.

Dapice, David (2008), *Choosing Success: The Lessons of East and Southeast Asia and Vietnam’s Future*, Harvard Vietnam Program, Harvard University.

Deraniyagala, S. (2001), *From Washington to Post-Washington. Does it Matter for Industrial Policy?* In Fine B., Lapavitsas C., Saad-Filho A., *Development Policy in the Twenty-first century: beyond post-Washington Consensus*, Routledge.

DFID (2000), *DFID Enterprise Development Strategy*, 13 June, London: Enterprise Development Department, Department for International Development.

Di Maio M. (2009), *Industrial Policies in Developing Countries: History and Perspectives* in Mario Cimoli GD, and Joseph E. Stiglitz (a cura di), *Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation*, Oxford University Press, Oxford, pp 107–143.

Di Tommaso, M. R., e Giovannelli, S. (2006). *Nazioni Unite e sviluppo industriale. Per un intervento di politica industriale nell'interesse della comunità delle nazioni*, Franco Angeli.

Di Tommaso M.R, Rubini L., Barbieri E. (2013), *Southern China: Industry, Development and Industrial Policy*, London and New York, Routledge.

Di Tommaso M. R., Angelino A. (2015), *Hanoi tra Washington e Pechino. La crescita industriale vietnamita tra export-led growth e pianificazione selettiva*, “L’Industria”, 36, 3, pp. 351-379.

Dias, J. and McDermott, J. (2006), *Institutions, Education, and Development: The Role of Entrepreneurs*, “Journal of Development Economics”, 80: 299-328.

Dinh, H.T., D. Mishra, Le, Duy Binh, Pham, Duc Minh, and Pham, Thi Thu Hang (2014), *Light Manufacturing in Vietnam: Creating Jobs and Prosperity in a Middle-income Economy Directions in Development; Private Sector Development*, Washington DC: World Bank.

Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. and Schleifer, A. (2002), *The Regulation of Entry*, “Quarterly Journal of Economics”, 118: 1-37.

Doanh, N. K. e Heo, Y. (2009), *Impacts of Trade Liberalisation Commitments on the Vietnamese Economy: A CGE Approach* “World Economy”, 32: 606–628

Dollar D. e Kraay A. (2002), *Growth is Good for the Poor*, “Journal of Economic Growth”, 7 (3), pp. 195-225.

Dollar, D., e Kraay, A. (2003), *Institutions, trade and growth*, Journal of Monetary Economics, 50(1), pp. 133–62.

Dollar, D., Hallward-Driemeier M., e Mengistae T. (2005), *Investment Climate and Firm Performance in Developing Countries*, “Economic Development and Cultural Change”, 54: 1-3.

Doner R. (2012), *Success as Trap? Crisis Response and Challenges to Economic Upgrading in Export-Oriented South -East Asia*, No.45, JICA Research Institute, Mar. 2012.

Doner, R. e Schneider, B. R. (2016), *The Middle-Income Trap: More Politics Than Economics*, “World Politics” 68, no. 4 (October 2016), 608–44.

Egawa A. (2013), *Will Income Inequality Cause a Middle-Income Trap in Asia*, Bruegel Working Paper 2013/06, October 9, 2013, Brussels, Belgium.

Eichengreen B., Park D. e Shin D. (2013), *Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle Income Trap*, NBER Working Paper No. 18673, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Eslava, M., J. C. Haltiwanger, A. D. Kugler, and M. Kugler (2009), *Trade Reforms and Market Selection: Evidence from Manufacturing Plants in Colombia*. NBER Working Paper 14935. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Evald M. R., Klyver K, Christensen PR (2011), *The effect of human capital, social capital, and perceptual values on nascent entrepreneurs’ export intentions*, “J Int Entrep” 9(1),:1–19.

Evans P.B. (1995), *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton.

Felice, E. (2013), *Perché il Sud è rimasto indietro*. Il Mulino, Bologna.

Felice E. (2015), *Ascesa e declino. Storia economica d’Italia*, Il Mulino, Bologna.

Felker G. (2003), *Southeast Asian Industrialization and the Changing Global Production System*, "Third World Quarterly", Vol.24, No.2, pp.255-282.

Fforde A., de Vylder S. (1996), *From plan to market: The economic transition in Vietnam*, Boulder CO: Westview Press.

Fforde A. (2003), *Decentralization in Vietnam: Working Effectively at Provincial and Local Government Level: A Comparative Analysis of Long An and Quang Ngai Provinces*, Report prepared for the Australian Agency of International Development, Canberra, Australia.

Fforde A., de Vylder S. (2004), *Vietnamese State-owned enterprises: 'real property', commercial performance and political economy*, Southeast Asia Research Center, Working Paper Series No. 69, Hong Kong.

Fforde A. (2007), *Vietnamese State Industry and the Political Economy of Commercial Renaissance: Dragon's Tooth or Curate's Egg?*, London: Chandos.

Fforde, Adam (2009), *Economics, History, and the Origins of Vietnam's Post-War Economic Success*, "Asian Survey", 49:3, p.484-504, May/June.

Fine, B. (1999), *The developmental state is dead – long live social capital?* "Development and Change", 30(1), 1–19.

Fine B. (2001), *Neither the Washington nor the post-Washington consensus: an introduction* in B. Fine, C. Lapavistas e J. Pincus (a cura di) *Development Policy in the Twenty-First Century: Beyond the post-Washington Consensus*. London and New York: Routledge.

Fisman, R. and Svensson J. (2007), *Are Corruption and Taxation Really Harmful to Growth? Firm Level Evidence*, "Journal of Development Economics", 83: 63-75.

Flaen A., Ghani E., Mishra S. (2013), *How to Avoid Middle Income Trap, Evidence from Malaysia*, World Bank Policy Research Working Paper 6427, Washington, World Bank.

Fraser-Moleketi G. (2015), *The Next Ten Years of Africa's Economic Growth: What Does It Mean for Women?*, Keynote Address, African Development Bank, Addis Ababa, Ethiopia.

Freshfields Bruckhaus Deringer (2014), *Foreign Investment in Vietnamese Banks—New Decree*. Ha Noi.

Friesen, J., e Wacker, K. (2013), *Do financially constrained firms suffer from more intense competition by the informal sector? Firm-level evidence from the World Bank Enterprise Surveys* (Courant Research Centre: Poverty, Equity and Growth - Discussion Paper No. 139), Courant Research Centre PEG.

Fu, Gong (2011), *Indigenous and Foreign Innovation Efforts and Drivers of Technological Upgrading: Evidence from China*, "World Development", 39(7), pp. 1212-25.

Gabusi G. (2017a), *The reports of my death have been greatly exaggerated': China and the developmental state 25 years after Governing the Market*, "The Pacific Review", 30:2, 232-250.

Gabusi G. (2017b), *Crossing the River by Feeling the Gold: The Asian Infrastructure Investment Bank and the Financial Support to the Belt ND Road Initiative*, "China & World Economy", Vol. 25, Iss. 5, pp. 23-45.

Gainsborough M (2009), *Privatisation as state advance: Private indirect government in Vietnam*, "New Political Economy" 14(2), pp. 257–274.

Gainsborough M., Dang N. D., Tran T. P. (2009), *Corruption, public administration and development: challenges and opportunities*. In public administration reform and anti-corruption: A series of policy discussion paper, UNDP, Vietnam.

Gainsborough M. (2010), *Present but not powerful: Neoliberalism, the State and Development in Vietnam*, "Globalizations", Vol. 7 No. 4, pp. 475-488.

Gelb, A. Ramachandran V., Shah, M. K., Turner G. (2007), *What Matters to African Firms? The Relevance of Perception Data*, Policy research working paper no. 4446, Washington D.C., December.

Gereffi G. (1993), *International Subcontracting and Global Capitalism: Reshaping the Pacific Rim*, all'interno di Palat R.A. (a cura di), *Pacific Asia and the future of the world system*, Westpot (CT), Greenworld Press.

Gereffi G. (1994), *The international economy and economic development*, The handbook of economic sociology.

Gerschenkron, A. (1962), *Economic backwardness in historical perspective: a book of essays* (No. 330.947 G381). Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

Gill I., Kharas H. (2007), *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*, Washington, World Bank.

Gill I. – Kharas H. (2015), *The Middle-Income Trap Turns Ten*, Policy Research Working Paper n. 7403, World Bank, Washington DC, pp. 1-21.

Ginzburg A., Simonazzi A. (2005), Patterns of Industrialization and the Flying geese model: the case of electronics in East Asia, "Journal of Asian Economics", 15, 6, pp. 1051-1078.

Glaeser, Edward, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer, 2004, *Do Institutions Cause Growth?*, "Journal of Economic Growth" 9, 271-303.

Gonzales A., Lamana F. (2007), *Who fears from competition from informal firms? Evidence from Latin America*. Policy Research Working Paper 4316, The Worldbank, August 2007.

Gore C. (2000), *The rise and fall of the Washington Consensus as a paradigm for Developing Countries*, "World Development" Vol. 28, No. 5, pp. 789-804.

Government of Vietnam (2006), *Decision 88/2006/ND-CP on Business Registration*, 29 August 2006.

Government of Vietnam (2013), *Masterplan on Economic Restructuring 2013-2020*, Hanoi.

- Greenaway D., Guariglia A., and Kneller R. (2007), *Financial Factors and Exporting Decisions*, “Journal of International Economics”, 73, pp. 377–95.
- Gries, T. and Naudé, W.A. (2010), *Entrepreneurship and Structural Economic Transformation*, “Small Business Economics Journal”, 34 (1): 13 – 29.
- Griffin K. (1998), *Economic Reform in Vietnam*, Basingstoke: Macmillan.
- Griffith (2011), *Frontiers in Development Policy*, World Bank, Washington.
- Guo S. (2004), Economic transition in China and Vietnam: A comparative perspective, “Asian Profile”, 32.5: 393-410.
- Ha Thi Hong Van (2012), *Industrial Readjustment in Vietnam: Special Focus on the New 10 Year Industrial Prospects and Policy Options*, Oxford and New York, Oxford University.
- Hai T.H., Hiep D.V. (2013), *Transportation Demand Management: a Solution to Reduce Congestion and Towards a Sustainable Transportation in Hanoi*, “Proceedings of the Eastern Asia Society for Transportation Studies”, 9, 2013.
- Hakkala K., Ho-Kyoung Kang O. e Kokko A. (2001), *Step by step: economic reform and renovation in Vietnam before the 9th Party Congress*, Country Economic Report (Stockholm: Swedish International Development Cooperation Agency),.
- Hakkala, K. and Kokko A. (2007), *The state and the private sector in Vietnam*. Working paper 236, June.
- Hallward-Driemeier, M. e Aterido R. (2009), *Comparing Apples with...Apples: How to Make (More) Sense of Subjective Rankings of Constraints to Business*, Policy Research Working Paper 5054. World Bank, Washington DC.
- Han, V. H. and Baumgarte, R. (2000), *Economic Reform, Private Sector Development, and the Business Environment in Viet Nam*. “Comparative Economic Studies”, XLII(3), Fall: 1–30.
- Harman, G., Hayden, M., & Nghi, P. T., (a cura di), (2010), *Reforming higher education in Vietnam: Challenges and promises*. Dordrecht: Springer Press.

- Harrison, A. (2013), *Business environment in a global context*. Oxford University Press.
- Hart, J.A. (2001), *Can Industrial Policy be Good Policy?*, Paper prepared for the Conference on ‘The Political Economy of Policy Reform’, Tulane University, New Orleans, Louisiana, 9–10 November.
- Hart-Landsberg M., Burkett P. (1998), *Contradictions of Capital Industrialization in East Asia: A critique of Flying Geese Theory*, “Economic Geography”, Vol. 74 No. 2, pp. 87-110.
- Harvey D. (2005), *Brief history of neoliberalism*, Oxford University Press.
- Hausmann, R. and Rodrik, D. (2003), *Economic Development as Self-discovery*, “Journal of Development Economics”, 72(2): 603-33.
- Hausmann, R., and D. Rodrik (2006), *Doomed to Choose: Industrial Policy as Predicament*, Mimeo. Cambridge, MA: Harvard University. Available at: www.ricardohausmann.com.
- Hemphill T. A., White III G. O. (2013), *China’s National Champions: The evolution of a National Industrial Policy – Or a new era of economic Protectionism?*, “Thunderbird International Business Review”, Vol. 55, No. 2.
- Hill H. (1999), *The Indonesian Economy in Crisis*, ISEAS.
- Hoang Chi Cuong (2013), *The Impact of WTO Regime on Foreign Direct Investment Flows to Vietnam: A Gravity Model Approach*, “Journal of Modern Accounting and Auditing”, Vol. 9, No. 7, pp. 961-987.
- Hoang Q. N. (2016), *Legislative Policy in support of Vietnamese SMEs: Analysis and Propositions*, “International Journal of Economics and Finance”, Vol. 8, No. 2, pp. 226-233.
- Hoang Van Thanh and Pham Thien Hoang, (2009), *Productivity Spillovers from Foreign Direct Investment: The Case of Viet Nam*, ERIA Research Project.

- Hoekman B. and Javorcik B. (2004), *Policies Facilitating Firm Adjustment to Globalization*, "Oxford Review of Economic Policy", 20(3), pp. 457- 473.
- Hoetker, G. (2007), *The Use of Logit and Probit Models in Strategic Management Research: Critical issues*, "Strategic Management Journal", 28: 331-343.
- Hollweg H.C., Smith T., Taglioni D. (2017), *Vietnam at the crossroad: engaging in the next generation of global value chain*, World Bank Group, Washington.
- Horesh N. e Lim K. F. (2017), *An East Asian Challenge to West Neoliberalism. Critical Perspective on the "New China Model"*, Routledge Studies on Comparative Asian Politics, Routledge and Curzon, London.
- Huang, Y. (2010), *Debating China's economic growth: The Beijing consensus or the Washington consensus*, "The Academy of Management Perspectives", 24(2), 31-47.
- Huang C., Sharif N. (2015), *Global Technological Leadership: the case of China*, "Science and Public Policy", Oxford University Press, 42 (3).
- Hughes H (1988), *Achieving Industrialization in East Asia (Trade and Development)*, Cambridge University Press.
- Hun Kee Kim (2017), *Ho Chi Min's Urban Transport Challenges*, ISEAS Yusof Ihak Institute, Iss. No. 65 2017 ISSN 2335-6677.
- Hung, C. M., e Katsiolouides, M. I. (2004), *The pattern of business decisions among Vietnamese entrepreneurs in the Socialist Republic of Vietnam*, "Journal of Transnational Management", 10(2), 73-84.
- Hungtinton S.P. (1968), *Political Order in Changing Society*, Yale.
- Huong T. T. (2017), *Impact of transport cost n Vietnamese Textiles Industry*, World Trade Institute, Working Paper No. 02/2017 January 2017.
- IFC (International Finance Corporation) (2000), *Paths Out of Poverty*, Washington, D.C.

Isachenkova, N. and Mickiewicz, T. (2003), *Ownership Characteristics and Access to Finance: Evidence from a Survey of Large Privatized Companies in Hungary and Poland*. Working Paper No. 35. London: Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe, University College London.

Islam N. (2014), *Will Inequality Lead China to the Middle Income Trap?*, “Frontiers of Economics in China”, 9 (3): 398-437.

Ito, T. (2001), *Growth, crisis, and the future of the region*, in J. Stiglitz e Yusuf (a cura di) *Rethinking the East Asian Miracle*, World Bank University Press.

Ito, T., e Krueger, A. O. (a cura di) (2007), *Growth theories in light of the East Asian experience* (Vol. 4). University of Chicago Press.

Jankowska A., Nagengast A., e Perea J. R. (2012a) *The Middle-Income Trap: Comparing Asian and Latin American Experiences*, OECD Development Centre Policy Insights No. 96, OECD, Paris. 47.

Jankowska A., Nagengast A., e Perea J. R. (2012b), *The Product Space and the MiddleIncome Trap: Comparing Asian and Latin American Experiences*, OECD Development Centre Policy Insights No. 311, OECD, Paris.

JICA (Japanese International Cooperation Agency) (2010), *The Comprehensive Study on the Sustainable Development of Transport System in Vietnam*, Final Report. Main Text., Vietnam National Transport Strategy Study.

Johnson C. (1982), *MITI and Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy 1925-1975*, Stanford.

Jomo K.S. (1997), *Southeast Asia's Misunderstood Miracle. Industrial Policy and Economic Development in Thailand, Malaysia, Indonesia*, Westview Press.

Jomo K.S. (2001), *Growth After the Asian Crisis, What remains of the East Asian Miracle?*, G-24 Discussion Paper, Asia and Africa, grips Development Forum.

Jomo K.S. (2003), *Southeast Asian Paper Tigers? From miracle to Debacle and Beyond*, London.

Jomo, K.S. (2005), *Developmental States in the face of Globalization: Southeast Asia in comparative East Asian Perspective*, disponibile su www.jomoks.org/research/other.htm.

Kaberuka D. (2013), *Sustaining Africa's Economic Growth: The Challenges of Inclusion and Financing Infrastructure*, Transcript, African Development Bank Symposium, Mauritius.

Kadomae (2012), *Vietnam's Plans for Banking Security Reform and Potential for Industry Restructuring*, "Nomura Journal of Capital Market Research", Vol. 4 No. 2., pp. 1-8.

Kalinowski, T. (2015), *Crisis management and the diversity of capitalism: fiscal stimulus packages and the East Asian (neo-) developmental state*, "Economy and Society", 44(2), 244-270.

Kane, T., Holmes, K.R., O'Grady, M.A. (2007), *Index of Economic Freedom: The Link Between Economic Opportunity and Prosperity*, Product of Heritage Foundation.

Kasahara, S. (2013), *The Asian Developmental State and the Flying Geese Paradigm*, United Nations Conference on Trade and Investment, Geneva, November.

Kauffman D., Kraay A. & Mastruzzi M. (2005), *Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004*, World Bank, Washington D. C.

Kee-Cheok Cheong, Pham Minh Duc, Nguyen Thang (2010), *From low-income to Industrialized. Vietnam in the next decade and beyond*, Hanoi.

Kennedy, S. (2010), *The myth of the Beijing Consensus*, "Journal of Contemporary China", 19(65), 461-477.

Ketels C., Nguyen D.C., Nguyen T. Hanh D. H. (2010), *Vietnam Competitiveness Report*, Central Institute for Economic Management, Lee Kuan Yew School of Public Policy, NUS.

Keun Lee (2013), *Schumpeterian Analysis of Economic Catch-up, Knowledge, Path-creation and middle-income trap*, Cambridge University Press.

Kharas H. e Kohli H. (2011), *What is the Middle Income Trap, Why do Countries Fall into It, and How Can It Be Avoided?* “Global Journal of Emerging Market Economies”, Volume 3, No. 3: 281-289.

Kiely R. (1998), *Globalization, Post-Fordism and the Contemporary Context of Development*, “International Sociology”, Vol. 13 (1), p. 95-115.

Kim H. K. (2017), *Ho Chi Min’s Urban Transport Challenges*, ISEAS Yusuf Ishak Institute, Iss. 65, 2017, Singapore.

Kimura T. (1987), *Vietnam: International Relations and Economic Development*, Tokyo, 1987, 164—65.

Kiyoshi K. (2000), *The Flying Geese Model of Asian Economic Development, : Origins, Theoretical Extension and Regional Policy Implications*, “Journal of Asian Economics”, 11, 2000, p. 375-401.

Klump, (2007) *Pro-poor growth in Vietnam: miracle or model*, Timothy Besley, Louise Cord (a cura di), *Delivering on the Promise of Pro-poor Growth: Insights and Lessons from country experiences*, Palgrave Macmillan, World Bank.

Knight, J. B. (2014), *China as a Developmental State*, “World Economy” 37, 1335–1347.

Kokko, A. (1998) *Managing the Transition to Free Trade: Vietnamese Trade Policy for the 21st Century*. Policy Discussion Paper No. 98/05, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide.

Kojima K (2000), *The Flying Geese Model of Asian Economic Development: Origin, theoretical extensions, and regional policy implications*, “Journal of Asian Economics”, 11(4): 375–401.

Kraay, A. (2006), *When is growth pro-poor? Evidence from a panel of countries*, “Journal of Development Economics”, 80(1), 198-227.

Krešić A., Jakov Milatović and Peter Sanfey (2017), *Firm performance and obstacle to doing business in the Western Balkans. Evidence from the BEEPS*, Working paper 200, European Bank for Reconstruction and Development.

Krueger, A.O. (1990), *Government Failures in Development*, "The Journal of Economic Perspectives", vol. 4, no. 3, pp. 9-23.

Krueger, A.O. (1993), *The political economy of policy reform in developing countries*. Cambridge: MIT Press.

Krueger, A. O. (1995), *East Asian experience and endogenous growth theory*. In *Growth Theories in Light of the East Asian Experience, NBER-EASE Volume 4* (pp. 9-36). University of Chicago Press.

Kumagai S. (2011), *The Middle-Income Trap from the Viewpoint of Trade Structures*, IDE Discussion Paper No. 482, Institute of Developing Economies, Japan.

Kunio Y. (1988), *The rise of ersatz capitalism in Southeast Asia*, Singapore, Oxford University Press.

Kuntchev V.,; Ramalho r., Rodriguez-Meza J. Yang j. (2013), *What Have We Learned from the Enterprise Surveys Regarding Access to Credit by SMEs?*. Policy Research Working Paper;No. 6670. World Bank, Washington, DC. World Bank.

Lairson, T. D. (2008), *Vietnam, Flying Geese, and the Globalization of China*, in: Alon, I. & McIntyre, J. R. (a cura di), *Globalization of Chinese Enterprises*, Palgrave Macmillan, pp. 115-132.

Lall S. (1996), *Learning from the Asian Tigers: Studies in Technology and Industrial Policy*, London: Macmillan.

Lall, S. and Teubal, M. (1998), *Market Stimulating' Technology Policies in Developing Countries: A Framework with Examples from East Asia*, "World Development", 26(8), 1369-1385.

Lall S., Urata S. (2003), *Competitiveness, FDI and Technological Activity in East Asia*, Edward Elgar, Northampton MA.

Lall S. (2004), *Reinventing Industrial Strategy: The role of government policy in building industrial competitiveness*, G-24 Discussion Paper Series, UNCTAD, Apr 2004.

Landesmann M.A.(2015), *Industrial Policy: Its Role in the European Economy*, “Intereconomics – Review of European Economic Policy”, Vol 50, N. 3 pp. 120-155.

Le Quoc Hoi (2007), *Foreign Direct Investment and Wage Spillovers in Viet Nam: Evidence from Firm Level Data*. Development and Policies Research Center (Depocen).

Lee, K. (2013), *Schumpeterian Analysis of Economic Catch-up: Knowledge, Path-Creation, and The Middle-Income Trap*, Cambridge, Cambridge University Press.

Leonidou, L. C. (2004), *An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development*, “Journal of Small Business Management”, 42, pp. 279-302.

Leproux V., Brooks D. H. (2004), *Vietnam Foreign Direct Investment and Postcrisis Regional Integration*, ERD Working Paper Series No. 56, Asian Development Bank.

Lerner, J. (2009), *Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed and What to Do About It*, Princeton University Press, Princeton.

Lewis A. (1954), *Economic Development with Unlimited Supply of Labour*, “The Manchester School”, Vol. 22, Issue 2, 139-191.

Libecap G., (1998), *The New Institutional Economics and economic development*, Working Paper, 4, International Centre for Economic Research, Torino.

Lichter, A., Peichl, A., and Siegloch, S. (2013), *Exporting and Labor Demand: Micro-Level Evidence from Germany*. IZA Discussion Papers 7494, Institute for the Study of Labor (IZA).

Lin, G. C. S., & Wang, C. (2009), *Technological innovation in China's high-tech sector*. “Eurasian Geography and Economics”, 50(4), pp. 402-424.

Lin J., Cai F., Zhou L. (2003), *The China Miracle: Development Strategy and Economic Reform*, Hong Kong: Chin. Univ. Press.

Lin, J. and Chang, H-J. (2009), *Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it? A Debate Between Justin Lin and Ha-Joon Chang*, “Development Policy Review”, 27(5), pp. 483-502.

Lin, J. (2011), *New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development I*, “The World Bank Research Observer”, 26.2 (2011): 193-221.

Lin J. e Treichel V. (2012), *Learning from China's Rise to Escape the Middle-Income Trap: A New Structural Economics Approach to Latin America*, Policy Research Working Paper 6165, World Bank, Washington DC.

Lincoln, James, Michael Gerlach, and P. Takahashi (1992), *Keiretsu Networks and Corporate Performance in Japan*, “American Sociological Review” 61:67-88.

Linden G. (2004), *China standard time: A study in strategic industrial policy*, “Business and Policy”, Vol. 6 Issue 3, Art. 4.

Liu F. C., Simon D., Sun Y., Cao C. (2011), *China's innovation policies: Evolution, institutional structure, and trajectory*, “Research Policy”, 40, pp. 917–931.

Liu, X., & Buck, T. (2007), *Innovation performance and channels for international technology spillovers: Evidence from Chinese high-tech industries*. Research Policy, 36(3), 355–366.

Liu, X. (2008), *SME Development in China: A Policy Perspective on SME Industrial Clustering*, in Lim, H. (a cura di), *SME in Asia and Globalization*, ERIA Research Project Report 2007-5, pp.37-68.

Lo D, Wu M (2014), *The State and industrial policy in Chinese economic development* in Salazar-Xirinachs JM, Nübler I, Kozul-Wright R (a cura di), *Transforming economies: Making industrial policy work for growth, jobs and development*, International Labour Office, Geneva.

Loayza, N., A.M. Oviedo and L. Servén (2005). *The Impact of Regulation of Growth and Informality. CrossCountry Evidence*, World Bank Development Policy Working Paper WPS3623.

London, J. D. (2011). *Historical welfare regimes and education in Vietnam*, "Education in Vietnam", pp. 57-103.

Long J. S., Freese J. (2006), *Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata*, Second Edition, Stata Press.

Lucchese, M., Nascia, L., e Pianta, M. (2016), *Una politica industriale e tecnologica per l'Italia*, "Argomenti", (4), 25-50.

Machado, K. G. (1999), *Japanese technological superiority and ASEAN industrial development* in Gomez, Jomo (a cura di) *Technology, competitiveness, and the state: Malaysia's industrial technology policies*, 65.

Malesky, E., e London, J. (2014), *The political economy of development in China and Vietnam*, "Annual Review of Political Science", 17, pp. 395-419.

Marangos, J. (2008), *The evolution of the anti-Washington Consensus debate: from "post-Washington Consensus" to "after the Washington Consensus*, "Competition and Change", vol. 12, No. 3, pp. 227-44.

Mori, J., Pham, H., & Nguyen, T. (2010), *Quality of technical and vocational education and training: Perceptions of enterprises in Hanoi and surrounding provinces*. In *Survey Report, Japan International Cooperation (JICA) Vietnam Office and Vietnam Development Forum (VDF)*.

Masina P. P. (2006), *Vietnam's Development Strategies*, London and New York, Routledge.

Masina P. P. (2010), *Vietnam between Developmental State and Neoliberalism – the Case of the Industrial Sector*, Chang K.S., Fine B., Weiss L., (a cura di) *Developmental Politics in the Neoliberal Era and Beyond: Critical Issues and Comparative Cases*, London, Palgrave.

Masina P.P. (2012), *Vietnam tra Flying Geese e middle-income trap: le sfide della politica industriale per una nuova tigre dell'Asia*, "L'Industria", Il Mulino, Bologna, n.4, pp. 705-736.

Maskus K. E., Lahouel M. (2000), Competition policy and intellectual property rights in developing countries. "World Economy", 23: 595–611.

Mattlin, M. (2009), *Chinese Strategic State-owned Enterprises and Ownership Control*, BICCS Asia Paper Vol. 4 (6), Ministry of Planning and Investment, Viet Nam.

Maurin, E.D., Thesmar, D., Thoenig, M. (2002), *Globalization and the Demand for Skill: An Export Channel*. CEPR Discussion Paper 3406, Centre for Economic Policy Research.

Mazaheri A., Mazumdar D. (2005), *The African manufacturing firms: An analysis based on firm studies in Sub-Saharan Africa*, Taylor and Francis, New York.

Mazzucato M. (2011), *The Entrepreneurial State. Debunking Public vs Private Sector Myths*, Anthem Press, London.

Mazzucato M. (2015), *Innovation Systems: From fixing market failures to creating markets*, "Intereconomics – Review of European Economic Policy", Vol 50, N. 3 pp. 120-125.

McCaig B., Pavcnik N. (2013), *Moving out of Agriculture: Structural Change in Vietnam*, NBER Working Paper No. 19616.

McMillan, M., e Rodrik, D. (2011), *Globalization, structural change and productivity growth*. In M. Bacchetta, & M. Jense (a cura di), *Making globalization socially sustainable* (pp. 49–84),. Geneva: International Labour Organization and World Trade Organization.

Mertzanis C. (2017), *Ownership structure and access to finance in developing countries*, "Journal of Applied Economics", Vol. 49, Iss. 32, pp. 3195-3213.

Meyer, K., (2003), *FDI spillovers in emerging markets: a literature review and new perspectives*. DRC working paper, no. 15.

MOET (2005), *Vietnam Higher Education Renovation Agenda period 2011-2020*, Hanoi, Vietnam.

MPI (2014), *Small and Medium Enterprises. White Paper*, Hanoi, Ministry of Planning and Investment, Agency for Enterprise Development.

Naudé, W.A. (2008), *Entrepreneurship in Economic Development*, UNU-WIDER Research Paper no. 20/2008, United Nations University, Helsinki.

Nelson R.R. (1993), *National Innovation Systems: A comparative analysis*, Oxford University Press, New York.

Nelson, R.R. and Pack, H. (1999), *The Asian Miracle and Modern Growth Theory*, "The Economic Journal", 109(457): 416-36.

Newman, C., Rand, J., Talbot, T. and Tarp, F. (2015), *Technology Transfers, Foreign Investment and Productivity Spillovers*, "European Economic Review", 76, pp. 168-187.

Ngo, C. e Chi, M. (2017), *Differentials in market constraints and value addition among micro, small, and medium enterprises in Viet Nam*. WIDER Working Paper 2017/82. Helsinki: UNU-WIDER.

Nguyen A., Nguyen N., (2010), *Vietnam Industrial Policy and Large Economic Groups: A discussion*, Development and Policies Research Center, Munich Personal RePEc Archive, Economic Management, Asian Competitiveness Institute. Economic Policy Review", Issue No. 6, pp. 112–131.

Nguyen N.A., Pham Q., and Nguyen D. C., Nguyen N.D. (2007), *Innovation and Export of Vietnam's SME Sector*, Development and Policies Research Center, MPRA Paper No. 3256.

Nguyen P. (2014), *Business associations and the politics of contained participation in Vietnam*, "Australian Journal of Political Science", Volume 49, Issue 2.

Nguyen QA, D'souza C, Sullivan Mort G (2015), *Vietnam in transition: SMEs and the necessitating environment for entrepreneurship development*, "Entrepreneurship and Regional Development" 27(3):154–227.

Nguyen Q. A, and Mort G. S. (2016), *Economic Reform and Entrepreneurship in Vietnam: A policy perspective*, in Ateljevic and Trivic (a cura di 2016) *Economic Development and Entrepreneurship in Transition Economies. Issues, obstacles and perspectives*. Springer.

Nguyen T. H., Alam Q., Prajogo D. (2008), *State and Market relationships: Public financial policy support for SMEs growth in Vietnam*, "International Review of Business Research Papers", Vol. 4 N. 2 March 2008, 203-216.

Nguyen Thi Tue Ahn., Luu Minh, Trinh Duc Chieu (2016), *The Evolution of Vietnamese Industry* in Newman, C., J. Page, J. Rand, A. Abebe, M. Soderbom, and F. Tarp (a cura di), *Manufacturing Transformation: Comparative Studies of Industrial Development in Africa and Emerging Asia*, Oxford: Oxford University Press.

Nguyen, D. C., N. A. Nguyen, L. H. Anh and T. P. M. Nguyen (2012), *Innovation and Choice of Exportin Modes under Globalization*, in Hahn, C. H. And D. A. Narjoko (a cura di), *Dynamics of Firm Selection Process in Globalized Economies*. ERIA Research Project Report 2011, no.3, pp.75-110.

Nguyen, T.Tue Anh, Luu, M.Duc & Chieu, T.Duc (2014), *The Evolution of Vietnamese Industry*. WIDER Working Paper 2014/076. Helsinki: UNU-WIDER.

Nguyen, Thi Phuong Hoa, (2004) *Foreign Direct Investment and its Contributions to Economic Growth and Poverty Reduction in Viet Nam (1986-2001)*, Frankfurt: Peter Lang Publisher.

Nguyen, Thi Tue Anh, (2009) *Foreign Direct Investment and Technology Transfer in Viet Nam: A Case Study of Que Vo Industrial Park, Bac Ninh Province*. Paper prepared for the World Bank.

- Nguyen, TT & van Dijk, MA (2012), *Corruption, growth, and governance: Private vs. stateowned firms in Vietnam*, “Journal of Banking & Finance”, vol. 36, no. 11, pp. 2935-48.
- Niles K. (2001), *Indonesia: Cronyism, Economic Meltdown, and Political Stalemate*, in S. Horowitz, *Political Economy of International Financial Crisis. Interests Groups, Ideologies and Institutions*, Rowman&Littlefield Publishers.
- Nolan, P. (2001), *China and the Global Economy: National Champions, Industrial Policy and the Big Business Revolution*, London: Palgrave Macmillan.
- North, D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Nugent J.B. E Lin J.Y., (1995), *Institutions and Economic Development*, in Hollis Chenery, T. N. Srinivasan, Jere Behrman, (Eds), *Handbook of Development Economics*, North-Holland.
- OECD (1999), *Asia and the Global Crisis: The Industrial Dimension*, Paris.
- OECD (2013), *Fostering SMEs' Participation in Global Markets: Final Report*, Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development.
- OECD (2014), *Economic Outlook for Southeast Asia, China and India 2014: Beyond the Middle-Income Trap*, <http://dx.doi.org/10.1787/saeo-2014-en>.
- OECD (1991), *Issues Related to the World Bank's Approach to a Structural Adjustment: Proposal from a Major Partner*.
- Ohno K. (2009), *The Middle-Income Trap. Implications for Industrialization Strategies in East Asia and Africa*, GRIPS Development Forum.
- Olivié, I., e Steinberg, F. (2014), *Vietnam goes Western: A political economy analysis of Vietnam's accession to the WTO*, “Revista de economía mundial”, 36, 239–256.
- Onida F. (2013), *Politica industriale: parlamone ancora*, Il Mulino, n. 2.

Ozawa, T. (1993), *The Dynamics of Pacific Rim Industrialization: How Mexico can Join the Asian Flock of Flying Geese*, "Transnational Corporations and Industrialization", 2, 110.

Page J (1994), *The East Asian Miracle: Four Lessons for Development Policy*, "NBER Macroeconomics", Vol.9, 1994, pp.219-282.

Painter M. (2005), *The Politics of State Sector Reforms in Vietnam: Contested Agendas and Uncertain Trajectories*, "The Journal of Development Studies", 41:2, pp. 261-283.

Painter M. (2008), *From Command Economy to Hollow State? Decentralization in Vietnam and China*, "The Australian Journal of Public Administration", vol 67, no. 1, pp. 79-88.

Paus, E., N. Reinhardt, and M. D. Robinson.(2003), *Trade Liberalization and Productivity Growth in Latin American Manufacturing, 1970–98*, "Journal of Policy Reform" 6 (1),: 1–15.

Pavcnik, N. (2000), *Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants*. NBER Working Paper 7852. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Pempel, T. J. (a cura di) (1999), *The Politics of the Asian Economic Crisis*, Cornell, Ithaca, pp. 1-14.

Pennings JM, Wezel FC.(2007), *Human Capital, Inter-Firm Mobility and Organizational Evolution*. Cheltenham, England: Edward Elgar Publishing; 2007.

Pepinsky T.B. (2009), *Economic Crisis and the Breakdown of Authoritarian Regimes: Indonesia and Malaysia in Comparative Perspective*, Cambridge University Press.

Perkins D.H., Vu T.A. (2009), *Vietnam's Industrial Policy Designing Policies for Sustainable Development*, Policy Dialogue Paper Nr 1, Ash Institute for Democratic Governance and Innovation, Harvard Kennedy School.

Petti C., Rubini L. e Podetti S. (2016), *Government Support and R&D Investments Effectiveness in Chinese SMEs: A Complex Relationship*, in “Asian Economic Papers” N. 3.

Pham, T. H. (2009), *Assessment of FDI Spillover Effects for the Case of Vietnam: A Survey of Micro-data Analyses*, in Corbett, J. and S. Umezaki (a cura di), *Deepening East Asian Economic Integration*. ERIA Research Project Report 2008-1, pp.473-495.

Pham, Xuan Kien, (2008), *The Impact of Foreign Direct Investment on the Labor Productivity in Host Countries: The Case of Viet Nam*, Viet Nam Development Forum, Hanoi, Viet Nam.

Pham H. D. (2017), *Determinants of New Small and Medium Enterprises Access to Bank Credit: Case study in the Phu Tho Province, Vietnam*, “International Journal of Business and Management”, Vol. 12 No. 7, pp. 83-99.

Phan Minh Ngoc (2008), *The roles of capital and technological progress in Vietnam's economic growth*, “Journal of Economic Studies“, vol. 35, issue 2, pp. 200-219.

Pianta M. (2015), *What is to be produced? The case for Industrial Policy*, “Intereconomics – Review of European Economic Policy”, Vol 50, N. 3, pp. 139-145.

Pincus J. (2009), *Vietnam Sustaining Growth in Difficult Times*, “ASEAN Economic Bulletin” Vol. 26, No. 1, pp. 11–24.

Pirie, I. (2007), *The Korean developmental state: From dirigisme to neo-liberalism*. Routledge.

Ponikvar N, Kejžar Zajc K, Morec B. (2013), *Determinants of financial constraints: The effect of financial crisis and heterogeneity across industries*, *Ekonomski istraživanja – Economic Research Special Issue 2013*.

Rajan, R., Zingales, L. (1998). *Financial dependence and growth*. “American Economic Review” 88, pp. 559- 586.

Rama M. (2008), *Making Difficult Choices: Vietnam in Transition*, Commission on Growth and Development, Working Paper No. 40, The World Bank.

- Ramo J. C. (2004), *The Beijing Consensus*, London: For. Policy Cent.
- Rand, J., and N. Torm (2012), *The Benefits of Formalization: Evidence from Vietnamese Manufacturing SMEs*, “World Development”, 40(5),: 983–98.
- Rasiah, R. (2011), *Is Malaysia facing negative deindustrialization?* “Pacific Affairs”, 84(4), 714–735.
- Riedel J. P. (1988), *Economic Development in East Asia. Doing what comes naturally?*, in H. Hughes (a cura di), *Achieving Industrialization in East Asia*, Cambridge University Press, Sydney, pp. 1-38.
- Riesenhuber E. (2001), *IMF under constraint, legitimacy of its crisis management*, Kluwer Law International.
- Robinson R., Hewison K. (2005), *Introduction. East Asia and the Trials of Neoliberalism*, *The Journal of Development Studies*, 41:2 pp. 183-196.
- Rodrik D. (2003), *Institutions, Integration, and Geography: In Search of the Deep Determinants of Economic Growth*, in Rodrik (ed.), *In Search of Prosperity: Analytic Country Studies on Growth*, Princeton University Press, Princeton. Routledge Curzon.
- Rodrik, D., A. Subramanian, F. Trebbi (2004), *Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economics Development*, “Journal of Economic Growth”, 9(2),.
- Rodrik, D. (2006), *Goodbye Washington Consensus, hello Washington confusion? A review of the World Bank’s “Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*, “Journal of Economic Literature”, vol. 44, pp. 973-987.
- Rodrik D. (2008), *Normalizing Industrial Policy*, Commission on Growth and Development, Working Paper No. 3, Cambridge and Washington 2008.
- Rodrik, D. (2013), *Structural change, fundamentals and growth: an overview*, Institute for Advanced Study, United States.
- Rodrik D. (2014), *Past, present and future of growth*, “Challenge”, Vol. 57, 2014 Issue 3, 5-39.

Rodrik, D. (2015), *Premature Deindustrialization*, Working Paper No. 20935, National Bureau of Economic Research (February 2015).

Ronnas P. and Bhargavi R. (2001), *Entrepreneurship in Vietnam: Transformation and Dynamics*, Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.

Rubini L., Barbieri E. (2013), *Percorsi evolutivi nel sostegno alle imprese in Cina. Un'analisi delle imprese leader e riflessioni sulla politica industriale*, in «L'industria», 34, 3, pp. 397-416

Rubini L., Barbieri E. (2013b), *Guangdong Province, China: firms, cities and sectors of excellence*, “Measuring Business Excellence”, Vol. 17 num. 2, pp. 5-18.

Rubini L., Barbieri E. Di Tommaso M.R., (2015), *Special Economic Zones and Industrial Clusters*, in “The International Encyclopedia of Social and Behavioral Sciences”, 2nd Edition, Elsevier.

Saad-Filho A., Johnson D. (2004), *Neoliberalism. A critical reader*, London: Pluto Press.

Saad-Filho, A. (2010), *Growth, Poverty and Inequality. From Washington Consensus to Inclusive Growth*, DESA Working Paper 100, November, University of London: School of Oriental and African Studies.

Sajid Anwar, Lan Phi Nguyen (2011), *Foreign direct investment and trade: The case of Vietnam*, *Research in International Business and Finance* 25, pp. 39–52.

Salvini, A. (2012), *Reconnaissance de l'économie informelle dans la stratégie nationale pour l'emploi du Vietnam 2011-2020*, in: J.P. Cling, S. Lagrée, M. Razafindrakoto e F. Roubaud (a cura di), *L'économie informelle dans les pays en développement, Collections Conférences and séminaires*, N°6, Agence Française de Développement, Paris.

Santarelli E., Tran H. T. (2013), *The interplay of human and social capital in shaping entrepreneurial performances : the case of Vietnam*, “Small Business Economics”, 40, pp. 435-458.

- Schiffier M. and Weder B. (2001), *Firm Size and the Business environment : Worldwide Survey Results*, IFC Discussion Paper No. 43. Washington, D.C
- Schou-Zibell, L., and Madhur S. (2010), *Regulatory Reforms for Improving the Business environment in Selected Asian Economies*, “ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration” No. 40. Manila: Asian Development Bank.
- Scott, A., e Garofoli, G. (a cura di), (2011), *Development on the Ground: Clusters, Networks and Regions in Emerging Economies*. Oxford: Routledge.
- Segal A. (2009), *Advantage: How American Innovation Can Overcome the Asian Challenge*. New York: W.W. Norton
- Segarra-Blasco, A., and Teruel, M. (2009), *Small firms, growth and financial constraints*, Industry and Territory Research Group, Department of Economics, Rovirai Virgili University.
- Serra N., Stiglitz J. (2008), *The Washington Consensus Reconsidered. Towards a New Global Governance*, Oxford University Press: USA.
- Spence M. (2011), *The Next Convergence. The Future of Economic Growth in a Multispeed World*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Statistical Publishing House (2000), *Analysing the results of the Industrial Survey in Vietnam*, General Statistical Office, Hanoi.
- Stern, N. (2002), *A Strategy for Development*. Washington, DC: The World Bank.
- Steven R. (1990), *Japan's New Imperialism*, Armonk, New York, 1990.
- Steven R. (1996), *Japan and the New World Order: Global Investment, Trade and Finance*, New York, ST. Martin's Press, 1996.
- Stiglitz J. (1989), *Markets, Market Failure and Development*, “The American Economic Review”, Vol. 79, Iss. 2, 197-203.
- Stiglitz J. (1996), *Some Lessons from the East Asian Miracle*, The World Bank Research Observer, Vol. 11, No. 2.

Stiglitz J. (1998), *More Instruments and Broader Goals: Moving Towards the Post-Washington Consensus*, the 1998 WIDER Annual Lecture, Helsinki.

Stiglitz J. (2002), *La Globalizzazione e i suoi oppositori*, Torino.

Stiglitz, J. (2006), *Civil strife and economic and social policies.* "The Economics of Peace and Security Journal", 1(1), 6–9.

Stiglitz J. (2008), *Is there a Post-Washington Consensus?*, in Serra N., Stiglitz J. E. (a cura di), *The Washington Consensus Reconsidered. Towards a New Global Governance*, Oxford, Oxford University Press, pp. 41-56.

Stiglitz, J.E., J. Y. Lin e C. Monga (2013), *The rejuvenation of Industrial Policy*, Policy Research Working Paper 6628, The World Bank, Washington.

Stone, A. H. W. (1992), *Listening to Firms: How to Use Firm-Level Surveys to Assess Constraints on Private Sector Development*, "Policy Research Working Paper" 923. World Bank, Policy Research Department, Washington, D.C.

Storper M. (1991), *Industrialisation, Economic Development and the Regional Question in the Third World*, London.

Stubbs R. (1999), *War and Economic Development: Export Oriented Industrialization in East and Southeast Asia*, "Comparative Politics", Vol. 31, No. 3, Apr. 1999, p. 337-355.

Tam Nguyen, Martie-Louise Verreyne & John Steen (2014), *Drivers of firm formalization in Vietnam: an attention theory explanation*, "Entrepreneurship & Regional Development", 26:7-8, 574-593.

Taniguchi, R., e Babb, S. (2009), *The global construction of development models: the US, Japan and the East Asian miracle*, "Socio-Economic Review", 7(2), pp. 277-303.

Tarp, Finn (a cura di), (2017), *Growth, Structural Transformation, and Rural Change in Viet Nam: A Rising Dragon on the Move*, UNU-WIDER Studies in Development Economics, ISBN 978-0-19-879696-1, University Press, pp. 240_64.

Tassinari M. (2014), *La politica industriale negli Stati Uniti. Il dibattito teorico, la retorica e le pratiche nell'era del Washington Consensus*, "L'Industria", 1/2014, 69-100.

Tassinari M., Barbieri E., Morleo G. (2015), *Sviluppo della manifattura e politiche industriali: la via coreana*, "L'Industria", 36, 3, pp. 323-350.

Tenev, S., Carlier, A., Chaudry, O., Nguyen, Q.T. (2003), *Informality and the Playing Field in Vietnam's Business Sector*, IFC, Washington, DC.

Terry E. (1996), *An East Asian Paradigm?* "Atlantic Economic Journal", Vol. 24, No. 3, Sept. 1996, p. 183-198.

Thanh, N. X. e Dapice, D. (2009), *Vietnam's infrastructure constraints*, ASH Institute for Democratic Governance and Innovation, John F. Kennedy School of Government.

Thanh, T.-A. (2014), *The Political Economy of Industrial Development in Vietnam: Impact of State-Business Relationship on Industrial Performance, 1986-2012*. WIDER Working Paper 2014/158. Helsinki: UNU-WIDER.

Thoburn, J. (2009), *Vietnam as a Role Model for Development*. Research Paper 2009/030. Helsinki: UNU-WIDER.

Tien Quang Tran (2009), *Sudden surge in FDI and Infrastructure Bottlenecks: The case in Vietnam*, "ASEAN Economic Bulletin", Volume 26, Number 1, pp. 58-76.

Tokuoka K. (2011), *Does the business environment affect Corporate Investment in India?*, IMF Working Paper WP/12/70, 1-22.

Tonoyan, V., R. Strohmeier, M. Habib, and M. Perlitz (2010), *Corruption and Entrepreneurship: How Formal and Informal Institutions Shape Small Firm Behavior in Transition and Mature Market Economics*, "Entrepreneurship Theory and Practice", 34 (5), pp. 803– 831.

Tran L., Marginson S., Minh Do, Ngoc Do, Than Le, Nguyen T., Phong Vu (2014), *Higher Education in Vietnam. Flexibility, Mobility and Practicality in the Global Knowledge Economy*, Palgrave MacMillan, New York.

Tran T. B., Grafton R. Q., Kompas T. (2009), *Institutions matter: The case of Vietnam*, “The Journal of Socio-Economics”, 38, pp. 1–12.

Tran Van Tho (1991), *Technology Transfer in the Asia-Pacific Region: Implication of Trends since the Mid-1980s*, Discussion Paper no. 19, Japan Center for Economic Research, Tokyo.

Tran Van Tho (2013), *Vietnamese Economy at the Crossroads: New Doi Moi for Sustained Growth*, “Asian Economic Policy Review”, Vol 8, Iss 1, pp. 122-143.

Tran, B.T., Q. Grafton, and T. Kompas (2009), *Contribution of Productivity and Firm Size to Value Added: Evidence from Vietnam*, “International Journal of Production Economics”, 121: 274– 85.

Tran, Tien Quang (2009), *Sudden Surge in FDI and Infrastructure Bottlenecks: The Case in Vietnam*. ASEAN Economic Bulletin. 26.1, pp. 58-76.

Tsuboi, Y. (2007), *Twenty Years after the Adoption of the Doi Moi Policy*, Waseda University, Tokio.

UNCTAD (1996), *Trade and Development Report 1996*, United Nations, New York

UNCTAD (2007), *Elimination of The TRIMs: the experience of selected developing countries*, New York and Geneva.

UNCTAD (2014), *World Investment Report 2014* (pp. 1–265),. Geneva.

UNIDO (2012), *Vietnam Industrial Investment Report 2011, Understanding the impact of foreign direct investment on industrial development*, United Nations Industrial Development Organization, Vienna.

UNIDO (2013), *Industrial Development Report 2013: Sustaining Employment Growth: The Role of Manufacturing and Structural Change*, United Nations. Geneva and New York.

United Nations Millennium Project (2005), *Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals* (Main Report), United Nations: New York.

Urban, B. (2010), *Frontiers in Entrepreneurship*. Johannesburg: Heinemann Publishers.

Valila, T. (2006), *No Policy is an Island - on the Interaction between Industrial and other Policies*, European Investment Bank, Working paper.

Viesti G. e Prota P. (2014), *Ripartire dall'Industria nel Mezzogiorno* in R. Cappellin, E. Marelli, E. Rullani, A. Sterlacchini (a cura di), *Crescita investimenti e territorio: il ruolo delle politiche industriali e regionali*, Scienze Regionali Website Ebook, n. 1, 2014.

Vietnam Briefing Dezan Shira&Associates (2015), *Key Changes to Vietnam's Law on Enterprises and Investment in 2015*, Business Intelligence, <http://www.vietnam-briefing.com/news/key-vietnams-laws-enterprises-investment-2015.html/> (visitato il 22/07/2015)

Vietnam Country Study Guide (2009), *Strategic Information and Developments*, World Economic and Development Strategy Handbook – Paperback.

Vietnam's Strategy for Socio-economic development 2011-2020, WHO, Country Resources, Vietnam, <http://www.mindbank.info/item/2745>.

Vivarelli, M. (2014), *Structural Change and Innovation as Exit Strategies from the Middle Income Trap*, IZA Discussion Paper 8148, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn, Germany.

Vo Tri Thanh and Nguyen Anh Duong (2011), *Revisiting Exports and Foreign Direct Investment in Vietnam*, "Asian Economic Policy Review", 6, pp. 112–131.

Vo, T. T., T.C. Tran, V. D. Bui and D. C. Trinh (2011), *Small and Medium Enterprises Access to Finance in Vietnam*, in Harvie, C., S. Oum, and D. Narjoko (eds.), *Small and Medium Enterprises (SMEs), Access to Finance in Selected East Asian Economies*. ERIA Research Project Report 2010-14, Jakarta: ERIA. pp.151-192.

Vokes, R. W. (1990), *Burma and Asia-Pacific Dynamism: Problems and Prospects of Export-Orientated Growth in the 1990s. Myanmar Dilemmas and Options: The*

Challenge of Economic Transition in the 1990s, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore, 219-247.

Vu, K. M. (2009), *Economic reform and growth performance: a comparative study of China and Vietnam*, "China: An International Journal" 7(2), pp. 189-226.

Vu K. M. (2015), *Can Vietnam Achieve More Robust Economic Growth? Insights from a Comparative Analysis of Economic Reforms in Vietnam and China*, "Southeast Asian Economies" 32, no. 1.

Vuong Q. H., Van Nhue Dam, van Houtte D. e Tri Dung Tran (2011), *The Entrepreneurial Facets as Precursor to Vietnamese Economic Renovation in 1986*, "The IUP Journal of Entrepreneurship Development", 8 (4).

Wade, R. (1990), *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Wade R. (1996), *Japan. The World Bank, and the art of paradigm maintenance: The East Asian Miracle in political perspective*, "New Left Review", No. 217, pp. 3–36.

Wade, R. (2002), *US hegemony and the World Bank: the fight over people and ideas* "Review of International Political Economy", vol. 9, No. 2, pp. 215-243.

Wade, R. H., (2010) *After the crisis: industrial policy and the developmental state in low-income countries*, "Global Policy", 1 (2) pp. 150-161.

Wade, R. H. (2012) *Return of industrial policy?*, "International Review of Applied Economics", 26 (2) pp. 223-239.

Wang H. (2009), *Made in China: Joint venture and Domestic Newcomers*, in Freyssenet M. (a cura di), *The Second Automobile Revolution. Trajectories of the World Carmakers in the 21st century*, Basingstoke e New York, Palgrave Macmillan.

Warwick, K. (2013), *Beyond industrial policy. Emerging. Issues and New Trends*", OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 2, OECD, Paris.

Weiss L. (2000), *Developmental States in transition: adapting, dismantling, innovating, not normalizing*, “The Pacific Review”, Vol. 13, No. 1, p. 21-55.

Weiss, L. (2003), *Guiding globalisation in East Asia: new roles for old developmental states*, in L. Weiss (a cura di), *States in the Global Economy: Bringing Domestic Institutions Back In*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 245–70.

WB (1987), World Development Report, *Trade and Industrialization*, 1987.

WB (1991), World Development Report, *The Challenge of Development*, 1991.

WB (1993), *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford and New York, Oxford University Press, 1993.

WB (2001), *Review of Private Sector Development in IDA 10-12*, World Bank. Washington D.C.

WB (2002a), *Building institutions for markets*, World Development Report 2002. Washington.

WB (2002b), *Private Sector Development Strategy – Directions for the World Bank Group*. World Bank . Washington D. C.

WB (2005a), *A Better Investment Climate for Everyone*. World Development Report, World Bank, Washington D. C.

WB (2005b), *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reforms*, The World Bank, Washington.

WB (2006) *Transport strategy: transition, reform, and sustainable management*. Washington, DC: World Bank.

WB (2006), *Doing Business: How to Reform*, Washington: World Bank.

WB (2007), *Vietnam: Deepening Reforms for Growth*. Hanoi: World Bank.

WB (2008), *Vietnam: Higher Education and Skills for Growth*. Washington DC: The World Bank.

- WB (2009) *Capital Matter*, World Development Report, Washington D. C.
- WB (2010), *Modern Institutions*, World Development Report, Washington D. C.
- WB (2011), *Vietnam Development Report 2012: Market Economy for a Middle-Income Vietnam*. Hanoi: World Bank.
- WB (2013), *Trade Facilitation, Value Creation, and Competitiveness: Policy Implications for Vietnam's Economic Growth*. Hanoi: World Bank.
- WB (2014), *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank Group.
- Webb, J. W., G. D. Bruton, L. Tihanyi, e D. Ireland (2013), *Research on Entrepreneurship in the Informal Economy: Framing a Research Agenda*, "Journal of Business Venturing", 28: 598– 614.
- Wei Y.H.D. Liefner I. (2012), *Globalization, industrial restructuring, and regional development in China*, "Applied Geography", 32 pp.102-105.
- Weiss L. (2000), *Developmental States in Transition: Adapting, Dismantling, Innovating, Not Normalizing*, "The Pacific Review", 13, 1, pp. 21-55.
- White S. (2004), *Donor approaches to improving the business environment for small enterprises*. Working Group on Enabling Environment Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development www.sedonors.org Washington D. C.
- Williamson O., (1992), *Le Istituzioni del Capitalismo. Imprese, mercati, rapport*
- Williamson J. (2012), *Is the Beijing consensus now dominant?* "Asia Policy" 13, pp. 1–16.
- Winters, L. A. (2002), *Trade policies for poverty alleviation* in Development, Trade, and the WTO, B. Hoekman, A. Mattoo and P. English, eds. Washington, D. C.: World Bank.

Wong Chan-Yuan (2011), *Rent-seeking, industrial policies and national innovation systems in Southeast Asian economies*, “Technology in Society“, Volume 33, Issues 3–4, pp. 231–243.

Woo-Cumings, Meredith (a cura di) (1999) *The Developmental State*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Woo Wing Thyee., Ming Lu, Jeffrey Sachs, Zhao Chen (2012), *A New Economic Growth Engine for China: Escaping the Middle-income Trap by Not Doing More of the Same*, London: Imperial College Press.

Xu, L. (2011), *The effects of business environments on development: Surveying new firm-level evidence*, “The World Bank Research Observer”, 26, 310-340.

Yang C. (2014), *State-led technological innovation of domestic firms in Shenzhen, China: Evidence from Liquid Cristal Display (LCD) industry*, “Cities” 38 pp. 1-10.

Yang D. L. (2004), *Remaking the Chinese Leviathan: Market transition and the Politics of Governance in China*, Stanford University Press.

Yao Y. (2010), *The end of the Beijing consensus: Can China’s model of authoritarian growth survive?* “Foreign Affairs”. 90, pp. 1091–35.

Yean T.S. (2005), *Japan’s Response to Globalisation: Learning from Japanese Direct Investment*, “Asia-Pacific Trade and Investment Review”, Vol.1, No. 2.

Yun C. (2003), *International production networks and the role of the state - lessons from the East Asian development experience*, “European Journal of Development Research”, vol. 15, no. 1, pp. 170-198.

Yusuf S., Nabeshima K. (2009), *Tiger Economies Under Threat. A Comparative Analysis of Malaysia’s industrial prospects and policy options*, Washington, World Bank.

Zhang L., Yi H., Luo R., Liu C. e Rozelle S. (2012), *The Human Capital Roots of the Middle Income Trap: The Case of China*, International Association of Agricultural Economists Conference, August 18-24, 2012, Foz do Iguacu, Brazil.

Zheng, G., Barbieri, E., Di Tommaso, M.R. & Zhang, L. (2016), *Economic and technology development zones, SEZ and other special economic enclaves: Zooming in on the Chinese case*, “China Economic Review” doi: 10.1016/j.chieco.2016.01.001.