

Titolo: “GO GLOBAL: LE POLITICHE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE ATTIVA DELLA CINA”

JEL:

F01 International economics (global outlook)

O53 Economic Development, Technological Change, and Growth (Asia including Middle East)

di Paola Bellabona e Francesca Spigarelli

English Abstract

This contribution traces a relative recent phenomenon: the development of Chinese Direct Overseas Investments. China’s “Go Global Policy”, which encourages Chinese enterprises to put themselves in the global competition also through an active internationalization process, was officially announced in the 2000. Less known than the “Open Door Policy” that led China to be one of the world largest FDI recipient, this phenomenon, still small in comparison to the total global value, is interesting for its trend and skyrocketing growth. The paper not only sheds light on the 5 stages of the ODFI gradual development, that anticipated its strategic role identified this year in the 11th Five Year Plans, but also deepens several interventions launched during the entire year 2006. Relevant historical Series of Flows and Stocks are also presented. Beside highlighting the “Chinese Champions” of the global market, main forms of the internationalization and relevant principle reasons are discussed, as well as pros&cons of the process.

Key words: OFDI, Internationalization, China

Go Global: le politiche di internazionalizzazione attiva della Cina

1. Introduzione

Negli ultimi decenni, lo sviluppo economico della Cina ha attirato l'attenzione di studiosi ed operatori per la sua rapidità, consistenza e magnitudo. Si è molto dibattuto e discusso (Long 2005; Branstetter, Lardy 2006) sul ruolo chiave assunto, in questo contesto, dalla capacità della Cina di richiamare ingenti flussi di investimenti diretti esteri (*Foreign Direct Investment - FDI*)ⁱ.

Solo recentemente, si stanno iniziando a cogliere gli effetti del fenomeno opposto, voluto e stimolato dal Governo Cinese, degli investimenti all'estero (*Outward Foreign Direct Investment - OFDI*). Alcuni eclatanti casi di acquisizioni di note imprese occidentali, da parte di società cinesiⁱⁱ, hanno acceso i riflettori sulla cosiddetta politica del *Go Global*, con cui le Autorità hanno incoraggiato, a partire dal 2000 ed in modo sempre più pressante, le imprese domestiche ad investire al di fuori dei confini nazionali (Hong, Sun 2004).

La globalizzazione delle imprese, anche di piccole e medie dimensioniⁱⁱⁱ (Siu, Liu 2005), è ritenuto un fattore critico per l'ulteriore sviluppo economico della Cina. Avviato il motore della crescita economica, si tende ora ad accrescere il profilo economico del Paese a livello mondiale, a conquistare nuovi mercati di sbocco per le produzioni locali, ma anche e soprattutto ad acquisire rapidamente competenze, tecnologie evolute, *asset* intangibili ad alto valore (competenze e marchi, innanzitutto). Non da ultimo, la "colonizzazione" industriale e commerciale delle imprese cinesi su scala mondiale dovrebbe contribuire a ridurre il consistente surplus della bilancia commerciale, che ha aumentato negli ultimi anni la pressione sul tasso di cambio (Palley 2006; Williamson 2005).

Questo lavoro intende stimolare alcuni spunti di riflessione per successivi approfondimenti sul ruolo degli OFDI nello sviluppo economico della Cina. Si analizzano, a tal fine, obiettivi e connotati delle singole fasi del processo di apertura della Cina all'estero, fino ad arrivare all'attuale politica del *Go Global*. Si esaminano le motivazioni strategiche che stanno guidando l'espansione all'estero delle imprese cinesi, oltre che le modalità seguite nel concreto per internazionalizzarsi. Infine, ci si sofferma sui rischi e sulle difficoltà principali riscontrate, che potrebbero, se non correttamente affrontate a livello sia centrale-governativo sia *corporate*, compromettere il successo del *Go Global* stesso.

2. Outward looking policy: la crescita interna attraverso l'estero

Esportazioni ed investimenti diretti esteri sono le due direttrici fondamentali della crescita cinese, che si potrebbe definire *outward oriented*. Ciò per la capacità di attingere linfa vitale all'estero per la propria crescita, drenando risorse, conoscenze e tecnologie^{iv}. Se le prime fasi di apertura dell'economia pianificata (*Open door policy*) si sono fondate sull'attrazione degli investimenti internazionali^v e sulla parallela spinta delle esportazioni (strategia *export-push*)^{vi}, gli investimenti diretti verso l'estero si stanno dimostrando la chiave di volta della nuova politica di espansione cinese^{vii}.

Il *Go Global*, incoraggiando le imprese domestiche ad assumere un ruolo attivo nell'economia internazionale (Shi 2002), appare speculare alla politica dell'*Open door*. Essa può essere interpretata come una delle strategie di correzione ed aggiustamento della rotta di sviluppo percorsa dal governo cinese. La crescita massiccia delle esportazioni, ricercata negli ultimi decenni per sostenere la crescita nazionale, ha generato infatti forti tensioni internazionali sul piano finanziario ed industriale (Palley 2006). Sistema di cambio fisso e controllo dei movimenti di capitali hanno accompagnato l'apertura graduale e controllata dell'economia, inducendo ad un accumulo di surplus commerciale e crescita delle riserve di valuta estera^{viii}. Ciò ha provocato pressioni fortissime sul tasso cambio, oltre che insoddisfazione dei partner commerciali (Otani 2005). Ulteriore tensione si è generata per l'eccesso di afflussi di capitali esteri, via FDI, a fronte degli elevati livelli di risparmio interni.

La politica di incoraggiamento degli OFDI^{ix} è indicata, in questa logica, come una possibile via di uscita dall'*impasse* del percorso virtuoso di crescita cinese.

Box 1 Analisi teorica e ruolo dei FDI

È possibile studiare il ruolo dei flussi di investimenti esteri (oltre che dell'apertura commerciale) per la crescita economica di una nazione adottando tre differenti prospettive di analisi: la teoria del commercio internazionale, la teoria dell'organizzazione industriale, la teoria della crescita endogena (Yao, 2006).

Nella prospettiva della teoria del commercio internazionale, l'accento è posto sulle determinanti degli FDI, sulle motivazioni che inducono alla scelta del concreto modello di internazionalizzazione, sull'impatto dei flussi di investimento ai fini dell'allocazione internazionale delle risorse (Janicki, Wunnava 2004).

La teoria dell'organizzazione industriale sottolinea gli effetti diretti ed indiretti, le esternalità positive e negative, derivanti dall'apertura agli scambi internazionali, via esportazioni e FDI (Dunning 1993; Blomstrom, Sjöholm, 1999). Un'attenzione particolare è posta alle conseguenze in termini di trasferimento tecnologico e di conoscenze tra paesi, oltre che alla modifica delle strutture di mercato ed alla competizione globale. Quando l'attenzione si sposta a livello microeconomico, si tenta di comprendere quali fattori conducono alla scelta di una specifica modalità di ingresso in un mercato estero (Chung, Enerwick, 2001).

Seguendo la teoria della crescita endogena, l'apertura internazionale è strumento per consentire l'acquisizione di valore in termini di capitale umano, oltre che per promuovere trasferimento tecnologico e conoscenze (Jensen 2003). Sempre più in modo evidente, gli FDI si dimostrano veicolo per acquisire *asset* strategici da "importare" nel paese di origine, piuttosto che strumento per affermare su scala transnazionale il proprio vantaggio competitivo (Love 2003).

Anche gli studi econometrici trovano un interessante ambito di analisi nella spiegazione del ruolo degli investimenti diretti. Recentemente, diversi studi tendono a convergere sull'idea di un impatto positivo e propulsivo ai fini della crescita economica e della produttività, pur rimanendo ancora ampio il dibattito scientifico sul tema (Chuang, Hsu 2004; Choi 2004; Khawar, 2005; Roy, Van den Berg, 2006).

Dall'esame dei dati disponibili, ciò che emerge è, innanzitutto, come la quota di investimenti diretti cinesi sul totale degli investimenti mondiali non sia ancora significativa (0,59%). Il Paese è tuttora solo al 27° posto degli investitori globali (China Daily 25.01.2006; 05.09.2006). Tuttavia, ciò che rende il fenomeno assolutamente interessante da monitorare sono il tasso di incremento ed il trend in decisa e costante crescita degli OFDI (Tabella 1). Questi ultimi hanno raggiunto, in termini di stock, a fine 2005, i 52,7 mld di \$, con un incremento del 25,8% sul 2004. I flussi, nello stesso anno, sono stati pari a 12,26 mld \$ (+ 123%).

Gli stessi dati dei primi 9 mesi del 2006 (Mofcom, 23.11.2006) confermano le previsioni di espansione degli OFDI. Il flusso di risorse, infatti, è stato di 14,1 mld \$, con un incremento di 1,8 volte superiore al valore dello stesso periodo dell'anno precedente, che fa stimare il valore complessivo a fine 2006 pari a 16 mld di \$.

Tabella 1 Investimenti diretti cinesi all'estero (mld \$)

	85-95	'99	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 3° trim.
Flusso	1,59	1,77	0,92	6,88	2,52	2,90	5,53	12,26	14,1
Stock	15,80	24,90	25,80	n.d.	29,90	33,40	44,90	57,20	n.d.
No. imprese	n.d.	n.d.	2,59	6,61	n.d.	7,410	n.d.	10,100	n.d.

Fonte: elaborazioni proprie su dati UNCTAD, MOFCOM

Attualmente, le principali aree di destinazione degli investimento sono Hong Kong, USA, Russia, Giappone, Germania (primo fra gli europei) ed Australia. All'Italia arriva solo lo 0,1% del totale degli investimenti, anche se il fenomeno è in costante crescita ed è chiara la volontà di attrarre un numero sempre maggiore di imprese sul territorio italiano (Bellabona, Spigarelli 2006). Gli investimenti sono in espansione nei Paesi in via di sviluppo dell'area asiatica, in America Latina (per acciaio e risorse naturali), in Russia (specificamente nel settore immobiliare) e si prevede un rafforzamento della presenza nei Paesi industrializzati, per acquisire quote di mercato, tecnologia e competenze manageriali.

I dati ed i fenomeni appena commentati aprono spazio alla verifica delle specifiche iniziative intraprese dal Governo cinese per generare, prima, e far crescere poi nel tempo gli OFDI.

3. Gli interventi a sostegno degli investimenti cinesi all'estero: un fenomeno in continua evoluzione

Nel corso degli ultimi anni si sono intensificate le iniziative del Governo cinese a sostegno dell'apertura del Paese al mercato globale. Gli interventi recenti non sono altro che l'ultimo tassello di

un ampio programma, avviato già alla fine degli anni '70, caratterizzato da gradualità e sperimentazioni. Le stesse motivazioni strategiche dell'apertura, che hanno guidato il Governo, sono evolute e maturate nel tempo, con una progressione graduale. Dall'esclusiva dinamica di interessi politici, si è passati a fattori più propriamente economico-commerciali, dalla mera focalizzazione sulle risorse naturali ci si è spostati sulla ricerca integrata di risorse-mercato-tecnologie (Zhang, 2005b). Sono almeno cinque gli step fondamentali che hanno contraddistinto gli interventi del Governo, prima di arrivare all'attuale impostazione politica delle misure di sostegno all'internazionalizzazione attiva. Di seguito se ne descrivono i tratti salienti.

1979- 1983 *L'approvazione caso per caso*

Solo le aziende statali possono essere autorizzate ad effettuare investimenti all'estero. Non esiste una normativa specifica ed il Consiglio di Stato assume in forma esclusiva il compito di esaminare i singoli casi, a prescindere dalla dimensione degli importi da investire all'estero. Le scelte fondamentali, riguardanti paese di destino e settore, rispondono tipicamente a logiche di stato, riguardanti l'influenza politico-economica e le relazioni commerciali internazionali, più che a ragioni di massimizzazione dei profitti.

1984 - 1992 *Dalla valutazione dei casi alla standardizzazione delle procedure di approvazione*

L'estero si apre gradualmente anche alle aziende non statali e il Ministero del Commercio Estero e della Cooperazione Economica (Moftec), nel 1984, approva una serie di regolamenti volti alla standardizzazione delle procedure di approvazione, tra cui *Notice about Principles and the scope of Authority for examination and approval of Establishing Non trading enterprises in Foreign Countries, HK and Macau*. Nel 1985 viene approvato un altro importante atto *Interim regulations on the administration and approval of establishing Non trading enterprises abroad*. In questo periodo, le imprese con sufficienti mezzi tecnici e capitale e con un valido partner estero possono avviare il processo di autorizzazione per la creazione di filiali all'estero. È forse questa la prima fase di "fioritura" degli OFDI, in cui anche le corporazioni, a livello locale e non solo centrale, spingono le imprese del territorio a muoversi per l'acquisizione di tecnologie e quote di mercato. Numerose imprese cinesi aprono società ad Hong Kong, allo scopo anche di investire nuovamente in madre patria, beneficiando così anche degli incentivi di attrazione degli investimenti verso la Cina.

1993 – 1998 *Cresce il controllo sul management degli investimenti esteri*

Un gruppo di imprese statali, operanti in settori strategici (minerali ed energia, automotive, elettronica, chimica, costruzioni, trasporti), viene selezionato per agire da “apripista” del processo di internazionalizzazione. Al team sono garantiti un alto grado di protezione e supporti statali rilevanti, diritti speciali in tema di autonomia gestionale e decisionale. In questo periodo diverse aziende cinesi cominciano ad essere quotate su piazze estere^{xi}.

Al tempo stesso si dà avvio ad un più stretto controllo degli OFDI, al fine di evitare speculazioni e ulteriori perdite per le aziende statali. La *State Planning Commission* e lo *State Administration of Foreign Exchange Control – SAFE* assumono il compito di esaminare le proposte di investimenti esteri, superiori al milione di \$, prima di inoltrarle al Moftec, cui spetta la decisione finale.

Risalgono a questo periodo gli atti *Regulations on the administration of the overseas Enterprises* (1993) e *Measures for the Administration of Overseas Trading Companies and their representatives office* (1997).

1999- 2002 *Si incoraggiano i progetti esteri di trasformazione*

In questo periodo vi è la formulazione ufficiale della politica *Go Global*. Nel 1999 è emanato il provvedimento *Some suggestion on encouraging enterprises to develop Overseas Business in Processing and Assembling the supplied Materials*, con cui aziende dell’industria leggera (tessile, macchine utensili ed elettriche) sono specificatamente incoraggiate a realizzare stabilimenti di trasformazione all’estero. Il Consiglio di Stato comincia a garantire riduzioni sui dazi doganali, assistenza su per l’acquisizione di valuta pregiata nonché aiuto finanziario proprio alle imprese che fanno ricorso a materie prime o componenti cinesi, incrementando così anche le esportazioni. Fattori quali reputazione, creazione del marchio, investimenti a più altro contenuto innovativo acquisiscono sempre maggiore importanza.

2002- 2005 *Lancio formale e implementazione della politica Go Global*

Numerosi interventi mirano a realizzare nel concreto la politica del *Go Global*. In particolare, ci si focalizza sulla semplificazione burocratica. Di particolare rilievo è il provvedimento, del luglio 2004, *Decision on Reforming the Investment System*, con cui cambia, in modo significativo, il ruolo del Governo. Da responsabile dell’approvazione dei progetti, questi diviene strumento di monitoraggio e fornitore di servizi di informazione ed assistenza, oltre che promotore di incentivi, semplificazione amministrativa, riduzione del rischio di investimento. Le aree su cui il Governo concentra gli interventi per facilitare gli OFDI sono cinque, sintetizzate di seguito (Zhang, 2005).

1. Promuovere politiche di incentivi. Vengono accordati dalla *National Development Reform Commission* (NDRC), in collaborazione con la *Bank of China*, prestiti a tassi di interesse agevolati a tipologie progettuali volte a: ricercare risorse per mitigare i consumi delle risorse naturali locali; esportare tecnologie, prodotti, attrezzature e lavoro; aprire centri di ricerca e sviluppo che utilizzino tecnologie, competenze manageriali e tecnologiche avanzate.

2. Semplificare e chiarire l'iter procedurale amministrativo. La NDRC e il Mofcom, Ministero del Commercio nato nel 2003 dalla riorganizzazione del Moftec, divengono gli enti di riferimento per l'esame e l'approvazione degli investimenti esteri. Sono loro attribuiti ruoli complementari. La prima assume la funzione di esaminare la conformità progettuale rispetto a parametri di sicurezza economica, politica industriale e controllo dei capitali, mentre il secondo è chiamato a verificare la parte più gestionale, relativa ai contratti, ai termini ed alle condizioni di realizzazione. Nell'ottobre 2004 vengono emanati, da parte di NDRC, *Interim Measures for the Administration of examination and approval of the Overseas Investment Projects* e, da parte di Mofcom, *Provisions on the Examination and approval of investment to run enterprises abroad*. Scopo dei provvedimenti è quello di semplificare le complesse procedure vigenti per poter operare all'estero, optando per maggiore trasparenza, ausilio di una gestione delle pratiche via Internet, accesso ampio della documentazione e della normativa al pubblico.

3. Semplificare i controlli sui capitali. I forti controlli, tradizionalmente voluti per evitare un'eccessiva esportazione di capitali e l'impoverimento delle riserve, sono allentati a fronte del crescente surplus cinese. In particolare, la *SAFE* consente, in un primo momento, che i profitti derivanti da investimenti esteri originati in 14 "località pilota" siano reinvestiti all'estero, piuttosto che rimessi in Cina. Questo intervento, secondo il tradizionale approccio per fasi (sperimentazione, verifica, apertura), viene esteso successivamente all'intera nazione.

4. Fornire servizi informativi e consulenza. Nel luglio 2004 sono pubblicate dal Mofcom le prime linee guida (*Guidelines for investments in Overseas Countries*), volte a fornire uno specifico supporto informativo riguardante 67 paesi (23 in Asia, 15 in Europa, 13 in Africa, 11 in America e 5 in Australia) ed un ampio gruppo di settori industriali (agricoltura, pesca, silvicoltura, mineraria, manifatturiero, servizi). E' data anche la possibilità, alle imprese intenzionate ad intraprendere investimenti esteri, di iscriversi ad un database *on line*, così da poter ricevere puntualmente informazioni sull'area/settore di interesse.

5. Riduzione dei rischi di investimento. Nel novembre 2004 il Mofcom pubblica *System of reporting Country Investment and Operation Obstacle*, relativo all'avvio di un nuovo sistema di reportistica, a carico delle imprese, volto a ridurre i rischi degli investimenti attraverso la circolazione di informazioni su ostacoli, barriere e difficoltà incontrati nell'attività estera. Ad affiancare questo strumento, intervengono anche diverse altre direttive: *Statistical System of Direct Overseas Investment* (del *National Bureau of Statistics of China*), *Measures for Overseas Investment Comprehensive Performance evaluation and Joint Annual Inspection* e *The prophase reporting System for the Overseas Merger and Acquisition related Matters of Enterprises* (di SAFE), *Internet Registration System of exploring Overseas Mineral Resources* (dal *Ministry of Land and Resources*).

2006 – L'impulso alla politica Go Global

Con l'11° Piano Quinquennale (2006-2010) la politica di espansione estera diviene uno dei temi centrali e si fa ancora più concreta ed incalzante attraverso una serie di provvedimenti, riassunti nella Tabella 2.

Tabella 2 Il Go Global si rafforza: i nuovi interventi del 2006

Marzo – Si sostiene la crescita, con agevolazioni mirate, di 30-50 “Imprese campione” per la loro inclusione nell'elenco del Fortune 500, entro il 2010. Attualmente la classifica conta solo 20 società cinesi. Le agevolazioni riguardano i tassi di finanziamento, l'accesso a fonti informative, la riduzione delle aliquote d'imposta.

Maggio – Viene resa nota per la prima volta la Posizione degli investimenti internazionali (PII). Essa mostra il grado crescente di interesse verso la dimensione internazionale e la maggiore integrazione con l'economia globale da parte della Cina.

Giugno – Sono abolite le restrizioni sui quantitativi di valuta straniera per le aziende che investono all'estero.

Luglio – E' costituita a Chengdu, capitale della provincia occidentale del Sichuan, la *China Council for the International Investment Promotion* (CCIP) per focalizzare l'attività delle agenzie di promozione esistenti, incoraggiando gli investimenti da e verso la Cina. Il CCIP è responsabile della gestione di un flusso di comunicazione a due vie, fornendo al territorio le necessarie informazioni su normative e regolamenti relative agli investimenti internazionali, ma al tempo stesso raccogliendo le istanze delle aziende, al fine di incrementare il volume degli investimenti esteri cinesi.

Luglio – Sono emanate nuove direttive per monitorare gli investimenti delle 166 principali imprese statali (SOEs). La *State-owned Asset Supervision and Administration Commission* opererà per evitare il replicarsi di errori di investimento e di gestioni finanziarie inefficaci delle SOEs.

Agosto – Viene inaugurato a Pechino l'*Overseas Business Service Center*, un centro di informazione e servizi per risolvere i problemi riscontrati dalle imprese nei loro processi di internazionalizzazione.

Settembre – E' promulgato un nuovo regolamento per incoraggiare le compagnie di assicurazione ad espandere l'attività nei mercati esteri, anche a supporto delle imprese cinesi internazionalizzate. Le principali imprese di assicurazione hanno già aperto filiali in Europa, America e nel sud Est asiatico, ma l'obiettivo è di raggiungere le 50 filiali entro fine 2006.

In progress – Il MOFCOM avvia la realizzazione di un database di leggi e regolamenti a livello globale in materia di business, con versioni in cinese, inglese e altre lingue, disponibile *on line*. Il completamento del progetto è previsto entro il 2010.

In progress – UNIDO dichiara di voler aprire un Centro per la Cooperazione Industriale Sud-Sud per potenziare gli investimenti cinesi ed il commercio verso i PVS, in particolare Africa, Algeria, Nigeria, Sud Africa, Sudan e Zambia, Paesi in cui la Cina è maggiormente presente.

In progress – Il Governo dà avvio alla firma di accordi bilaterali con diversi Paesi occidentali, per la promozione degli investimenti reciproci. Scopo è quello di creare un canale preferenziale sia di attrazione di FDI sia di impulso agli OFDI cinesi. Si vedano, in questo senso, gli accordi con Italia e Russia.

Obiettivo di queste misure è, innanzitutto, quello di dare ulteriore velocità all'internazionalizzazione, in modo da raggiungere i 60 mld \$ di OFDI nel 2010, ad un tasso di crescita annuale del 20% (Xinhua 11.9.2006). Inoltre, si intende garantire una maggiore attenzione a *quality e risk management*, a fronte dei problemi che molte imprese stanno riscontrando sui mercati internazionali, come verrà di seguito illustrato. Per meglio comprendere questi aspetti, di seguito ci si addentra nell'analisi più micro delle attività di internazionalizzazione delle imprese cinesi, iniziando dalle motivazioni concrete dell'apertura all'estero, per poi esaminare le difficoltà incontrate.

4. Il grado di internazionalizzazione cinese ed i fattori che la guidano

Seppure il fenomeno sia troppo recente per essere compreso nella sua complessità, le analisi ad oggi disponibili fanno emergere un'ampia gamma di motivazioni sottostanti l'internazionalizzazione attiva delle imprese cinesi. Ci si internazionalizza alla ricerca di nuove aree di sbocco commerciale, a fronte della forte competitività del mercato domestico e della relativa saturazione. Si cerca una riduzione dei costi di produzione o il superamento di barriere commerciali. Si vogliono acquisire tecnologie avanzate e nuove competenze di processo o apprendere sistemi gestionali avanzati. Si intendono ottenere marchi riconosciuti a livello internazionale^{xii} e si sfruttano politiche preferenziali estere e domestiche sugli investimenti, per una riduzione dei rischi di capitale ed industriali.

Ciò che emerge in modo netto è che l'interesse dei cinesi va oltre l'acquisto di fonti energetiche e materie prime, necessarie a mantenere i ritmi della forte espansione economica. Sebbene le operazioni in tali ambiti siano di grande portata politica ed economica ed impegnino principalmente le aziende statali, le stesse non esauriscono la partecipazione delle aziende cinesi alle iniziative di internazionalizzazione. Altri settori particolarmente vivaci per gli interventi realizzati riguardano le telecomunicazioni, la ricerca, il manifatturiero tradizionale (tipicamente tessile, abbigliamento, calzature), oltre che il comparto meccanico e l'*automotive*.

La tabella 3 riassume, per i diversi settori, le principali imprese protagoniste della politica del *Go Global*.

Tabella 3 Principali imprese protagoniste del *Go Global**

Risorse naturali: Baosteel, Chalco, China Huaneng, China National Offshore Oil Corporation (<i>Repsol YPF, Indonesia; Gorgon Liquefied Natural Gas Field, Australia</i>), China Minmetals Corp, China National Petroleum Corporation (<i>PetroChina Int.l, Indonesia, con PetroChina</i>), Sinopec, PetroChina (<i>PetroKazakhstan, Canada; Devon Energy Corp., Australia</i>)
Agroalimentare: Qingdao Beer
Automotive: Nanjing Automotive (<i>MG Rover, UK</i>); Shanghai Automotive Industry Corporation (<i>Ssangyong</i>)

Motor, Sud Corea): Qianjiang Group (*Benelli, Italia*), Anhui Jianghuai Automobile Co.
Elettrodomestici: Haier (*ramo d'azienda Meneghetti, Italia*); Galanz; Konka, Midea Group
Elettronica: TCL (*Schneider Electronics, Germania; Thomson, Francia*); BOE Technology (*Hunday Display Tech Hydis, Sud Corea*)
Logistica: China Ocean Shipping Company
Meccanica: Xian Electric Motors Works, Shenyang Machine Tool Group (*Schiess, Germania*), Chinàs
Huapeng Trading (*Welz Gas Cylinder, Germania*), SGSB Group (*Durkopp Adler, Germania*)
Telecoms & IT: Lenovo (*IBM PC, Usa*), Huawei, ZTE Corporation
Tessile: Sail Star Shanghai (*Boewe Textile Cleaning, Germania*), Sinatex
Ricerca: Suntar Membrane Technology (*Hoechst, Germania*), ChangAn Automobile Group

** fra parentesi sono indicate le M&A estere, riportando l'impresa acquisita ed il paese relativo*

Per tentare di esaminare più in profondità l'internazionalizzazione delle imprese cinesi, è sicuramente utile riflettere sui risultati emersi in alcune recenti ricerche, in tema di OFDI cinesi.

Un primo studio è quello elaborato dal *China Council for Promotion of International Trade* (CCPIT), in collaborazione con l'*Asia Pacific Foundation of Canada* (Zhang, 2005a). Anche se il campione analizzato ha coinvolto esclusivamente 300 aziende e l'indagine riguarda prevalentemente le collaborazioni fra Cina e Canada, emergono interessanti informazioni sul processo di internazionalizzazione delle imprese cinesi, sulle loro caratteristiche dimensionali e settoriali, sull'area geografica di provenienza e destino.

Più della metà delle investitrici all'estero è privata e proviene dalle zone costiere della Cina. Questo evidenzia contemporaneamente due fattori. Da un lato, emerge la forte crescita delle iniziative *corporate* private, a seguito delle liberalizzazioni economiche del 1978 nelle zone di elezione della politica di *Open door*. Dall'altro lato, è evidente che le imprese non statali stanno giocando un ruolo primario nel commercio estero. Con riferimento alle principali aree di destinazione, emerge l'Asia quale principale protagonista degli OFDI, con una quota del 53,8%, seguita dall'Europa (24,4%) e del Nord America (23,1%).

Il fattore dimensionale dell'impresa ha una forte influenza nella scelta di internazionalizzarsi. Se le grandi società sono più propense ad intraprendere una strategia verso il mercato globale, riuscendo anche ad accorciarne i tempi, questo fattore non ha frenato le PMI da intraprendere un loro percorso all'estero. Anche se l'internazionalizzazione ha coinvolto direttamente solo il 14% del campione, circa il 25% dello stesso intende aumentare il proprio processo di espansione già nel breve termine, per ampliarla ulteriormente nell'arco dei prossimi 2-5 anni. Tuttavia la volontà, o meglio l'interesse, non sempre si traduce in chiarezza operativa sulle tappe e sulle modalità di definizione di una strategia: più della metà delle imprese manifesta una scarsa consapevolezza di come affrontare il mercato globale. Più chiarezza, invece, si riscontra in riferimento ai settori di interesse per la futura espansione estera:

automotive, agro-alimentare ed elettro-meccanica. Il settore energetico, ritenuto sempre importante politicamente, non è così rilevante in termini percentuali.

Con riferimento alle modalità di internazionalizzazione, la formula preponderante risulta essere la realizzazione di *joint venture*, rispetto alle iniziative *greenfield* o alle *M&A*. Molte imprese stringono accordi con aziende straniere già partner nella madre patria, dando vita a nuove *joint venture*^{xiii} o procedendo ad acquisizioni dirette^{xiv}, così da avere accesso direttamente a produzioni, competenze manageriali, tecnologia, compensando anche la non ancora adeguata comprensione delle dinamiche dei mercati esteri, in particolare occidentali. L'acquisizione di nuove quote di mercato, lo sfruttamento degli incentivi legati alla politica *Go Global*, le iniziative di attrazione dei mercati di destino fanno da volano a tali esperienze.

La seconda indagine, utile da commentare, riguarda un campione di 150 aziende cinesi ed è stata realizzata congiuntamente dal *Foreign Investment Advisory Service* e dal *Multilateral Guarantee Agency*^{xv}, in collaborazione con l'Università di Pechino e la World Bank (Battat, 2006; Wie, 2006). Le aziende intervistate, localizzate in otto città delle diverse province cinesi, comprese quelle di Dalian, Pechino, Shanghai, Shenzhen e Xian, confermano l'interesse crescente per i mercati esteri. Il 60 % ha dichiarato di pianificare di fare ulteriori investimenti esteri.

Anche questo studio sottolinea come le imprese di grandi dimensioni siano più forti nel processo di internazionalizzazione, ma al tempo stesso anche le PMI, che costituiscono il 70% del campione, hanno intrapreso operazioni all'estero.

L'85% delle aziende esaminate dichiara di aver raggiunto gli obiettivi che si era prefissata con le proprie politiche di investimento estero, ossia ricerca di nuovi mercati di sbocco, acquisizione di risorse ed *asset* strategici, miglioramento dell'efficienza produttiva. L'approvvigionamento di risorse è ritenuto importante (1/3 degli intervistati) ma, contrariamente all'idea generalizzata ed alla rilevanza data dai media, non è questo il settore esclusivo di investimento. Conferme arrivano anche dai dati relativi ai mercati di destino, dai quali emerge che l'Asia rimane la principale area di interesse (nel 40% dei casi), seguita da Africa, Europa Occidentale e Nord America.

Lo studio si addentra anche sull'analisi delle difficoltà incontrate dalle imprese. Gli ostacoli principali riguardano sia il mercato di destino sia le istituzioni e gli enti cinesi. Con riferimento ai fattori esogeni, si fa riferimento essenzialmente all'alto costo del lavoro, al difficile accesso al credito, ai contatti con i governi locali. In riferimento alle barriere tipicamente interne, si denunciano il troppo

complesso e costoso iter procedurale per l'approvazione degli investimenti esteri, le limitazioni all'utilizzo di valuta estera, le ridotte risorse finanziarie agevolate disponibili.

Proprio in relazione a questo aspetto, ossia alle difficoltà riscontrate nel percorso di apertura all'estero, è sempre più evidente che parlando di iniziative sia *greenfield*, di *joint venture* o di acquisizioni *non greenfield*, le imprese cinesi stanno incontrando criticità e commettendo "errori" simili a quelli registrati per gli investitori occidentali in territorio cinese.

Emerge sempre più spesso la mancanza di conoscenza dei mercati di destino, in particolare di quelli maturi, con riferimento al sistema distributivo, al sistema di tassazione, alla normativa, alla prassi contabile. Le imprese cinesi devono misurarsi con differenti aspetti culturali e linguistici, diversità nell'approccio alle risorse umane ed alla loro gestione. L'eterogenea capacità manageriale, in particolare, risulta uno dei fattori più critici per le imprese cinesi, in quanto esse mancano, in larga misura, di esperienza in investimenti transnazionali e sistemi di *risk management*.

Queste difficoltà nell'affrontare la globalizzazione sono testimoniate da alcuni interessanti dati. Un recente rapporto della World Bank riporta che 1/3 delle aziende cinesi ha, di fatto, distrutto ricchezza e perso risorse finanziarie dai propri investimenti. Il 65% delle JV si è rivelato fallimentare. Fra le cause principali di ciò, l'85% dei manager indica le differenze negli stili di gestione (Tan, 2005). Forse anche per questo, gli *executive* cinesi, pur potendosi ispirare alle esperienze giapponesi e coreane degli anni '80 e presentando un forte spirito imprenditoriale, flessibilità e uno spiccato senso del profitto, rivolgono una crescente attenzione alla formazione manageriale presso Università occidentali (Hong-Sun, 2004).

La Tabella 4 riassume i punti di forza e di debolezza individuati nel processo di internazionalizzazione delle imprese cinesi, riprendendo i risultati di un rapporto elaborato da Accenture (2005). Molteplici sono i fattori che impattano sul successo globale delle imprese cinesi: da aspetti meramente politici, ad economici, ad altri riguardanti questioni più puramente gestionali, tra cui l'accesso al capitale umano. Fattori di costo si scontrano con la necessità di acquisire competenze tecniche e manageriali. Inoltre, il maggior peso economico a livello globale è guida di un forte desiderio di riconoscimento politico più significativo a livello internazionale.

Tabella 4 Punti di forza e debolezza nell'internazionalizzazione delle imprese cinesi

Le difficoltà dell'internazionalizzazione	I fattori a favore delle imprese cinesi
<ul style="list-style-type: none">▪ confrontarsi con differenti stili di management, culture, priorità e punti di vista;▪ uniformarsi a standards, sistemi e processi internazionali. In particolare, la struttura gestionale	<ul style="list-style-type: none">▪ con una maggior componente di lavoro sul capitale, le aziende cinesi sono più flessibili e più <i>cost saving</i> rispetto ai concorrenti;▪ profonda conoscenza della cultura dei mercati

Aspetti operativi e gestionali	<p>organizzativa e le norme di <i>corporate governance</i> rimangono non adeguatamente sviluppate;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ grosse difficoltà si riscontrano nell'affermare il proprio marchio. Non compaiono ancora compagnie cinesi fra i primi 100 Top Brand del Business Week- Interbrand. 	asiatici a forte crescita, principali paesi destinatari delle multinazionali internazionali.
Capitale umano	<ul style="list-style-type: none"> ▪ frequente mancanza di competenze ed esperienza manageriale. La Cina avrà bisogno di 75.000 dirigenti con esperienza internazionale, nei prossimi 5 anni, e attualmente ve ne sono 5.000; ▪ ostacoli riscontrati nella "guerra dei talenti". Le multinazionali non cinesi beneficiano di preferenze da parte delle risorse umane, considerando prestigio e remunerazioni offerti. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ forte spinta a creare nuovi talenti nella scienza e tecnologia, con politiche mirate; ▪ i talenti della diaspora cinese – con formazione occidentale ma valori e cultura cinesi – sono una risorse preziosa per le aziende cinesi che si internazionalizzano.
Aspetti politici ed economici	<ul style="list-style-type: none"> ▪ la preoccupazione per le recenti acquisizioni estere da parte cinese ha evidenziato le barriere protezionistiche al processo di globalizzazione della Cina; ▪ l'influenza dello Stato nella pianificazione dell'impresa può portare al raggiungimento di obiettivi distanti dalla massimizzazione del profitto; ▪ grandi imprese statali di settori industriali protetti sono meno efficienti, a causa della scarsa pressione competitiva domestica. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ grazie all'attesa prospettiva di rivalutazione della moneta nazionale si dovrebbero ridurre i costi delle acquisizioni estere per le aziende cinesi; ▪ i "campioni nazionali cinesi" ricevono forte supporto finanziario, riduzione delle imposte e accessi privilegiati alla quotazione in borsa; ▪ le grandi aziende statali, che per anni hanno operati in regimi protetti, hanno accumulato enormi riserve finanziarie che possono essere investite all'estero.

Fonte: riadattato da Accenture, 2005.

Conclusioni

Le statistiche recenti mostrano i primi risultati della politica di incoraggiamento alla globalizzazione, intrapresa dal Governo cinese. Anche se i livelli di investimento all'estero non sono ancora rilevanti, i ritmi di espansione degli stessi fanno presagire un ruolo di primo piano per le imprese cinesi nel contesto globale.

A livello macroeconomico, incoraggiare la crescita internazionale attraverso gli OFDI è sicuramente coerente con il consistente surplus commerciale cinese ed il *gap* positivo tra risparmi ed investimenti che connota la contabilità nazionale (Wong, Chan 2003). A livello microeconomico, invece, l'importanza di internazionalizzarsi attraverso investimenti diretti è giustificata dalla necessità di acquisire rapidamente risorse ad alto valore aggiunto (tecnologie), anche immateriali (competenze, marchi ed immagine, in primis) su scala mondiale.

Sempre in un'ottica macroeconomica, il successo dell'*Open door*, graduale e controllato, e del recente *Go Global*, aggressivo ed esteso, fanno riflettere sui rischi cui si espone il sistema Cina a seguito dell'apertura internazionale. Ciò in relazione alle debolezze e criticità che connotano tuttora il paese, esponendolo a rischi di interruzione del percorso di crescita e sviluppo: inefficienza delle imprese pubbliche, fragilità delle istituzioni finanziarie, disequilibri regionali, degrado ed inquinamento ambientale, asimmetrie sociali forti, ecc... (Yao 2006). Molto dipenderà dall'abilità delle istituzioni

centrali di saper continuare a coniugare la promozione all'apertura con misure di fronteggiamento e di neutralizzazione dei rischi e delle insidie di un'economia esposta globalmente^{xvi}.

In termini microeconomici, queste riflessioni hanno riscontro nel fatto che la Cina si affaccia, ora, come *late entrant* sul mercato internazionale. Le sue imprese si trovano potenzialmente in una situazione di svantaggio rispetto ai propri *competitor*, che operano da decenni nel contesto globale (Wu 2005). Andando alla ricerca di *asset* strategici (dalle risorse naturali, al *know how*), le imprese cinesi potrebbero trovare ostacoli nell'implementazione delle proprie strategie di penetrazione a causa delle azioni protezionistiche adottate dai governi dei paesi in cui le società target sono localizzate. Inoltre, operare all'estero attraverso operazioni di acquisizione presuppone il possesso di competenze di management, di integrazione e coordinamento particolarmente elevate. L'incapacità di gestire le fasi post acquisizione può avere ripercussioni, non solo finanziarie, fatali per la casa madre.

Nonostante questi aspetti critici, si può prevedere come la politica del *Go Global* sia destinata a dare rapidamente i propri frutti: la Cina necessita di guardare "all'estero" per rendere la propria crescita sostenibile, oltre che per aver accesso a risorse chiave fondamentali ai fini della crescita del mercato domestico e dell'innalzamento della competitività della propria produzione a livello mondiale.

Taluni sottolineano come il *Go Global* sia un processo "*win – win*" (Wu 2005, p. 20): l'esportazione di capitali all'estero, per realizzare investimenti diretti, beneficerebbe non solo la Cina, ma anche i paesi destinatari delle politiche espansionistiche cinesi.

Per i paesi sviluppati, gli investimenti cinesi rappresenterebbero una opportunità per salvaguardare occupazione e *asset* non più prioritari, destinati al depauperamento, in settori stagnanti o in declino poiché non più strategici per lo sviluppo interno. Focalizzando l'attenzione sulle risorse naturali, il forte interesse cinese potrebbe indurre anche ad aumenti dei prezzi delle stesse, con un ritorno diretto per i paesi coinvolti.

Per i paesi in via di sviluppo, la Cina offre possibilità di crescita attraverso l'apportatore di risorse finanziarie, tecnologie, competenze.

Sul piano cinese, infine, le imprese domestiche hanno l'onere/opportunità di doversi adeguare agli standard manageriali occidentali, alle regole di *corporate governance* e *disclosure* tipiche dei contesti evoluti. Il necessario cambio di mentalità e stile, per quanto arduo e realizzabile solo nel medio termine, rappresenta un *asset* fondamentale che le imprese cinesi potranno acquisire "per contagio" dal mondo occidentale.

Bibliografia

- Accenture, *China spreads its wings – Chinese companies go global*, 2005
- Areddy J.T., Karmin C., Phillips M. (2006), China Eases Investment Ban, *Washington Post*, 14 aprile.
- Battat J. (2006), *China's Outward Foreign Direct Investment*, FIAS, World Bank Group.
- Bellabona P., Spigarelli F. (2006), Corporate China va in Italia, *Il Sole 24 Ore*, 21 novembre.
- Bjornvatn K., Eckel C. (2006), Policy competition for foreign direct investment between asymmetric countries, *European Economic Review*, 50.
- Blomstrom M., Konan D., Lipsey R. (2001), *FDI in the Restructuring of the Japanese Economy*, Working Paper 7693, National Bureau of Economic Research, <http://www.nber.org/papers/w7693>.
- Blomstrom, M., Sjöholm, F. (1999) Technology transfer and spillovers: does local participation with multinationals matter?, *European Economic Review*, 43.
- Branstetter L., Lardy N. (2006), *China's embrace of globalization*, Working Paper 12373, National Bureau of Economic Research, <http://www.nber.org/papers/w12373>
- Buckley P.J. (2004), The role of China in the global Strategy of Multinational Enterprises, *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, vol 2, No.1
- Choi C. (2004), Foreign direct investment and income convergence, *Applied Economics*, 36.
- Chuang, Hsu 2004; Chuang, Y.-C. and Hsu, P.-F. (2004), FDI, trade, and spillover efficiency: evidence from China's manufacturing sector, *Applied Economics*, 36.
- Dunning J. (1992) *Multinational enterprise and the global economy*, Addison Wesley, Workingham.
- Frost S. (2004), *Mainland Outward Direct Investment in Asean: a new form of regional bilateralism*, SEARC, City University of Hong Kong, working paper, n. 67.
- Goldstein A., Bonaglia F., Mathews J. (2006), *Accelerated Internationalization by Emerging Multinationals: The Case Of White Goods*, OECD Paper.
- Greenaway D. (1998), Does trade liberalisation promote economic development?, *Scottish Journal of Political Economy*, 45.
- Hale G., Long C. (2006), *What determines technological spillovers of foreign direct investment: evidence from China Federal Reserve Bank of San Francisco*, Working Paper Series: 2006-13
- Hess W. (2006), *Going Outside, Round tripping and dollar diplomacy: an introduction to outward direct investment*, Global Insight Inc..
- Hong E., Sun L. (2004), *Go Overseas via Direct Investment: Internationalisation strategy of Chinese Corporations in a Comparative Prism*, Department of Financial Studies, SOAS, University of London.
- Hong E., Sun L. (2004), *Go overseas via Direct Investment. Internationalization strategy of Chinese Corporation in a comparative prism*, Discussion Paper 40, Center for financial and management studies, SOAS University of London.
- Jacobs S. (2002), An OECD Perspective on Regulatory Reform in China, in *China in the World economy: the domestic policy challenges*, OECD.
- Janicki H. P., Wunnava P. V. (2004), Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession candidates, *Applied Economics*, 36.
- Jensen N. (2003) Democratic Governance and Multinational Corporations: Political Regimes and Inflows of Foreign Direct Investment, *International Organization*, 57.
- Jiang W. (2006), Survey: Firms achieve goals abroad, in *China Daily*, 14 giugno.
- Lee B., Lardy N. (2006) *China's Embrace of Globalisation*, Working Paper 12373, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA
- Li A. (2005), *The Internationalisation of Chinese Enterprises Compared with Japanese Enterprises*, Master Thesis – Master Programme in Asian Studies, Center for East and South-East Asian Studies, Lund University
- Long G. (2005), Does Foreign Direct Investment Promote Development?, *China's Policies on FDI: Review and Evaluation*.
- Love J. H. (2003) Technology sourcing versus technology exploitation: an analysis of US foreign investment flows, *Applied Economics*, 35, 1667–78.
- Khawar M. (2005), Foreign Direct Investment and Economic Growth: A Cross-Country Analysis, *Global Economy Journal*, <http://www.bepress.com/gej/vol5/iss1/8>
- Otani I. (2005), On China's exchange rate flexibility and stability: the more flexible against the U.S. dollar, the more stable in effective terms, *China and the World economy*, n. 6.
- Palley T. (2006), External contradictions of the Chinese development model: export-led growth and the danger of global economic contraction, *The Journal of Contemporary China*, n. 46.
- Roy A. G., Van den Berg H. F. (2006), Foreign direct investment and economic growth: a time-series approach, *Global Economy Journal*, 6 <http://www.bepress.com/gej/vol6/iss1/7>

- Schüller M., Turner A. (2005), Global Ambition: Chinese Companies Spread Their Wings, *China Aktuell*, n. 4.
- Shi G. (2002), Speech in the 16th National Congress of the Communist Party of China, *People's Daily*, 13.11.2002.
- Siu W., Liu Z. (2005), Marketing in Chinese Small and Medium Enterprises (SMEs): the state of the art in a Chinese socialist economy, *Small Business Economics*, 25.
- Tan W. (2005), Culture Conflicts in Sino-Foreign Ventures, *Beijing Review*, 23 giugno.
- Wang M.Y. (2002), The motivation behind china's government-initiated industrial investment overseas, *Pacific Affairs*, summer.
- Williamson J. (2005), The choice of exchange rate: the relevance of international experience to China's decision, *China and World Economy*, n. 13.
- Wong J., Chan S. (2003), China's outward direct investment: expanding worldwide, *China: An International Journal*, 1(2).
- Woo Y.P., Zhang K. (2005) *China Goes Global: the implication of Chinese Outward direct Investment for Canada*, paper discusso al 40th Annual meeting of the Canadian Economics Association (25-28 may).
- Wu F. (2005), China Inc.: How Chinese companies have discretely internationalized their operations, *International Economy*, Fall.
- Wu F. (2005), The Globalization of Corporate China, *NBR Analysis*, vol. 16, n. 3
- Yao S. (2006), On economic growth, FDI and exports in China, *Applied Economics*, 38, 339–351
- Zhang K. (2005a), *China goes Global – A Survey of Chinese companies' outward direct investments intention*, Asian Pacific Foundation of Canada.
- Zhang K. (2005b), *Going Global. The Why, When, Where and How of Chinese Companies' Outward Investment intention*, Asia Pacific Foundation of Canada.

Altre fonti documentali

China Daily, 2006:

- 25 gennaio
- “International investment surges by 138%”, 26 maggio
- “China sets up special agency to promote int'l investment”, 26 luglio
- 05 settembre

China Daily, 2005:

- “China increases global investment in 2005”, 27 dicembre
- “China sets up special agency to promote int'l investment”, 26 luglio

Economist Intelligence Unit (2006), World investment prospects, The Economist, London.

OECD (2002), *Foreign direct investment for development*, Overview, OECD.

Mofcom:

- “Brief Statistics of Foreign Economic Cooperation from Jan to May”, comunicato 16 giugno 2004
- “Outward direct investment steady”, comunicato 25 gennaio 2006
- “Commerce Minister Bo Xilai on commercial work”, comunicato 27 gennaio 2006
- “Chinese Non- financial Overseas Direct Investment Increasing by a big margin in the first Quarter”, comunicato 29 aprile 2006
- “Direct Investment Overseas of enterprises by Provinces and Cities in 2005”, comunicato 28 luglio 2006
- “China's foreign trade and investment polices for promoting the international balance of payment”, speech 23 novembre 2006
- “SMEs account for 70% of China's foreign trade”, comunicato 01 dicembre 2006

The Economist, 2003 “Chinese firms abroad – Spreading their wings”, 6 settembre

Unctad, World Investment Report, diverse annualità

Xinhua, China's overseas investment becomes potential source of South-South cooperation: UN Official, 11 settembre 2006.

ⁱ Un'illustrazione ampia dei benefici degli investimenti diretti ai fini dello sviluppo è proposta in OECD, 2002. Sul piano teorico, la letteratura dimostra, attraverso numerosi contributi, il ruolo positivo degli investimenti diretti per la crescita economica. Per approfondimenti sul ruolo degli FDI nei paesi in via di sviluppo si veda Greenaway, 1998, mentre per un'analisi recente sul ruolo specifico degli FDI ai fini della crescita economica si rinvia a Khawar, 2005. Con riferimento all'efficacia delle politiche, intraprese a livello nazionale, per attrarre investimenti diretti si vedano Kjetil, Eckel, 2006.

ⁱⁱ Tra i casi che hanno sollevato forte interesse dei media vi è l'acquisizione nel 2004, da parte di Lenovo della divisione PC della IBM. Cfr. Wu, 2005, pp. 26-29.

ⁱⁱⁱ Il ruolo rilevante delle imprese di piccole e medie dimensioni per lo sviluppo cinese è sempre più evidente anche per gli organi di Governo. "SMEs account for 70% of China's foreign trade". Cfr. Mofcom, comunicato 01.12.2006.

^{iv} Per un'ampia rassegna bibliografica sul dibattito dottrinale in corso circa il ruolo di FDI ai fini della crescita, con riferimento particolare al trasferimento tecnologico, si rinvia a Roy, Van den Berg, 2006. Per un'analisi specifica sugli *spillover* tecnologici nel contesto cinese, si vedano Hale, Long, 2006.

^v Nel 2005 la Cina è uno dei principali destinatari, a livello mondiale, di investimenti diretti: il primo dei *developing countries* ed il terzo in termini assoluti. In particolare, gli FDI verso la Cina ammontano, nel 2005, secondo fonte Mofcom (*Ministry of Commerce*) a 72,4 mld \$, mentre secondo fonte SAFE (*State Administration of Foreign Exchange*) a 85,5 mld \$. Le differenze quantitative tra i due dati sono dovute a differenti metodologie di misurazione. Cfr. UNCTAD, WIR, 2006, p. 52. Con riferimento al 2006, il fenomeno è in netta ed ulteriore crescita: "Statistics show that in the first four months of 2006, a total of 12,639 foreign-funded companies were set up in China, with the FDI up 5.7 percent to 18.48 billion dollars over the same period of last year. [...] the foreign-funded companies in China have accounted for 57.3 percent of China's overall export in 2005 and they took a share of 87.89 percent of the total high-tech products export. Accounting for only 3 percent of China's overall companies, the foreign-funded companies have taken up 28.5 percent of the country's total industrial added value and 20.5 percent of the tax revenue [...]" (cfr. <http://www.china-embassy.org/eng/xw/t257288.htm>). I FDI in Cina dovrebbero, a fine 2006, eccedere gli 80 mld \$ (Economist Intelligence Unit, 2006).

^{vi} Per un approfondimento sull'impatto delle politiche di promozione di export e FDI da parte del Governo cinese sulla performance economica del paese, si rinvia a Yao, 2006. "Adopting Pedroni's panel unit root test and Arellano and Bond's dynamic panel data estimating technique, it is found that both exports and FDI have a strong and positive effect on economic growth".

^{vii} Gli investimenti diretti verso e dall'estero hanno svolto, storicamente, un ruolo determinante nello sviluppo di alcune nazioni, come nel caso del Giappone (Blomstrom, Konan, Lipsey 2001).

^{viii} "China had a trade surplus of US\$102 billion in 2005. In the first 3 quarters of 2006, the trade surplus already got to US\$109.8 billion, which is expected to reach US\$140 billion for the whole year. In terms of the international balance of payments, the surplus for the first 3 quarters was US\$240.1 billion, including a current account surplus of US\$177.5 billion and a capital and financial account surplus of US\$62.6 billion. By the end of September 2006, China's foreign exchange reserve hit US\$987.9 billion. We believe this issue deserves our great attention and efforts in order for a resolution on the one hand, and on the other needs to be rationally defined and objectively analysed". Cfr. Mofcom, speech 23.11.2006. Per approfondimenti sulle motivazioni del surplus commerciali e sulle manovre di "fronteggiamento" dello stesso si rinvia al documento richiamato.

^{ix} La centralità della politica di espansione estera nell'11° Piano Quinquennale (2006-2010) è stata ribadita dal Ministro del Commercio Estero (Mofcom, Comunicato 27.06.2006).

^x I dati statistici differiscono notevolmente a seconda della fonte utilizzata: Untact, Oecd, Mofcom. Quelli delle autorità cinesi tendono ad essere sottostimati, perché prendono in considerazione solo gli investimenti per i quali è stato regolarmente avviata e conclusa la procedura di approvazione. Altre incongruenze delle fonti cinesi sono imputabili ad errori ed omissioni, dovuti alla materia relativamente nuova.

^{xi} Fra le imprese ad essere quotate su piazze estere, ad esempio, vi sono China Mobile, China Unicom, China Life Insurance SinoPec (Hong-Sun, 2004).

^{xii} L'acquisizione di marchi noti consente alle imprese cinesi di innalzare molto velocemente il loro profilo internazionale e, dunque, ottenere immediato e diretto accesso a nuovi mercati. Questa strategia mira ad evitare i

lunghi tempi di accettazione del mercato necessari qualora si utilizzassero il proprio marchio, associato normalmente a fasce basse di prezzo/qualità.

^{xiii} L'obiettivo delle *joint venture* è quello di acquisire *know how* manageriale e tecnologico, direttamente nei paesi in cui vengono registrate delle eccellenze, anche attraverso la creazione di centri di ricerca, come accaduto in Danimarca, Germania, Svezia. A fine 2005 erano già 37 le operazioni all'estero in ricerca e sviluppo, più di metà delle quali situati in Paesi sviluppati (Hess, 2006).

^{xiv} Le acquisizioni vengono lette come una strada rapida all'internazionalizzazione, per ottenere immediatamente marchi stranieri consolidati e canali distributivi organizzati, oltre che per modernizzare rapidamente la base industriale. Talvolta, il prezzo di acquisto di aziende all'estero è troppo alto per gli investitori cinesi. Questo è uno dei motivi per cui questi ultimi rivolgono l'attenzione ad imprese insolventi, ricorrendo poi al credito per l'implementazione dell'investimento. In alternativa, si guarda ad aziende estere di piccole e medie dimensioni, in modo da ridurre la portata dell'investimento finanziario iniziale.

^{xv} La *Foreign Investment Advisory Service* (FIAS) è un organismo, controllato dalla *International Finance Corporation* (IFC) e della *World Bank*, che supporta i governi dei paesi in via di sviluppo ed in transizione ad impostare ed implementare azioni volte a migliorare le condizioni interne di investimento e ad attirare operatori domestici ed internazionali (www.fias.net). La *Multilateral Guarantee Agency* (MIGA), membro di World Bank, opera a favore della promozione degli investimenti diretti esteri verso i paesi in via di sviluppo, attraverso attività di assicurazione degli investitori contro rischi politici e non commerciali, di mediazione in caso di dispute tra investitori e governi, di consulenza ai governi sull'attrazione degli investimenti, di divulgazione di informazioni anche via internet per promuovere la crescita attraverso FDI (www.miga.org).

^{xvi} Per una rassegna esaustiva dei diversi ambiti di riforma che interessano il sistema sociale, politico, economico cinese si rinvia a Jacobs, 2002.