

## **Vietnam tra Flying Geese e middle-income trap: le sfide della politica industriale per una nuova tigre dell'Asia**

Pietro Masina

### ABSTRACT

A 1993 World Bank report used the expression “East Asian miracle” to describe the impressive economic performance achieved by eight countries in the region. Within this group three Southeast Asian countries were singled out as the most suitable models for successful economic development – Indonesia, Malaysia and Thailand (ASEAN3). While the first generation of East Asian industrializers (especially Japan, South Korea, and Taiwan) had relied on a strong state intervention in the economy, these Southeast Asian economies were prized for their relatively liberal FDI attraction and trade policies. Twenty years after the famous World Bank report, however, these three economies have clearly failed to repeat the economic success of the South Korea and Taiwan. Rather, these countries seem to be victim of a so-called “middle-income trap”, that is, their industrial production continues to be dependent on foreign technology and management with a rather limited national added value. This paper discusses the case of Vietnam against this critical background. While Vietnam has been often presented as a promising “fifth” Asian tiger, there is a wide evidence to suggest that it may be trapped in the same unfavorable dynamics affecting the ASEAN3. Only well-targeted industrial policies may succeed in supporting a continuous process of industrial upgrading and improvement of the country position in the global value chain.

Keywords: Vietnam, industrial policy, middle income trap, dependent development

Pietro Masina  
Università degli Studi di Napoli “L'Orientale”  
[pmasina@unior.it](mailto:pmasina@unior.it)

**c.MET Working paper 10/2012  
November 2012**

© 2012 by Pietro Masina. All rights reserved. Short sections of text, not to exceed two paragraphs, may be quoted without explicit permission provided that full credit, including © notice, is given to the source.

## 1. Introduzione

Nella retorica del Flying Geese (al di là di quanto suggerito da Akamatsu) è stato ipotizzato che l'intera Asia Orientale potesse essere trainata verso alti livelli di sviluppo industriale e prosperità economica. Quest'ottimistica previsione si è solo parzialmente realizzata per gli ASEAN3 (Thailandia, Malesia e Indonesia) – le economie emergenti del Sudest Asiatico degli anni '80 e '90. Per Corea del Sud e Taiwan l'integrazione nel *multilayered subcontracting system* regionale dominato dal Giappone è stata compatibile con un continuo industrial upgrading e un costante miglioramento della posizione delle imprese nazionali nella *value-chain*. Questo processo d'industrial upgrading, come vedremo nel seguito, ha richiesto politiche industriali attive da parte dei due paesi, mirate a ridurre la dipendenza tecnologica dal Giappone, ma ha avuto successo anche grazie a particolari condizioni geo-politiche. I paesi dell'ASEAN3, invece, sono riusciti ad integrarsi nel sistema produttivo regionale, ad internalizzare la tecnologia e a creare un'industria nazionale di supporto, ma sono restati in una posizione dipendente rispetto agli investitori esteri in termini di innovazione tecnologica e management. La stessa dinamica d'inclusione e di dipendenza sembra oggi prendere piede nella nuova economia emergente della regione: il Vietnam. L'articolo affronta la questione della *middle income trap* per il Vietnam e i conseguenti interrogativi in termini di policies.

## 2. Le sfide per la politica industriale e il rischio della “trappola del medio-reddito” nel Sudest Asiatico

All'inizio degli anni '90 un famoso studio della Banca Mondiale intitolato *The East Asian Miracle* (World Bank 1993) veniva dedicato all'analisi della straordinaria performance economica di otto economie dell'Asia Orientale. Fra i paesi del “miracolo”, oltre al Giappone e alle cosiddette “quattro tigri” (Hong Kong, Corea del Sud, Singapore e Taiwan) erano nominate tre economie emergenti del Sudest Asiatico: Indonesia, Malesia e Thailandia. Con questo studio la Banca Mondiale cercava di ripristinare la sua leadership nell'analisi dello sviluppo economico della regione più dinamica dell'economia mondiale (Wade 1996; Berger e Beeson 1998). L'ortodossia neoclassica promossa dall'organizzazione di Washington era stata scossa dai lavori di alcuni autori istituzionalisti che avevano sostenuto che il processo di veloce industrializzazione di Giappone, Corea del Sud e Taiwan era stato guidato dallo stato attraverso mirate politiche industriali e vere proprie distorsioni del mercato (Amsden 1989; Amsden 1991; Wade 1990). *The East Asia Miracle* identificava almeno sei diversi tipi d'intervento statale, distinguendo fra interventi *funzionali* (utili per contrastare possibili fallimenti di mercato) e *strategici* (più arbitrari e pericolosi). Gli interventi *funzionali* riguardavano l'equilibrio macroeconomico, la provvisione d'infrastrutture fisiche e sociali, la *good governance*, e la facilitazione di alti livelli di risparmio e d'investimento. Gli interventi *strategici*, invece, riguardavano i sussidi (credito diretto alle imprese) e la politica industriale (Jomo 2005: 2). *The East Asian Miracle* concedeva che nei

paesi del Nordest Asiatico (Giappone, Corea del Sud e Taiwan) i sussidi erano effettivamente serviti a promuovere lo sviluppo industriale, ma riteneva che ciò era stato possibile solo grazie ad apparati burocratici particolarmente capaci e che quindi tale pratica non potesse costituire un modello per i paesi in via di sviluppo (Chang 2006a).<sup>1</sup> Più complessa era la critica della politica industriale per ciò che riguardava le modalità di regolazione del commercio internazionale. Il rapporto della Banca Mondiale confermava che i paesi dell'Asia Orientale avessero creato delle distorsioni di mercato attraverso politiche di promozione delle esportazioni e di sostituzione delle importazioni. Tuttavia, indicava che non ci fossero prove sufficienti per ritenere che queste distorsioni avessero realmente favorito la crescita. Anzi, la promozione delle esportazioni e la sostituzione delle importazioni operate dai paesi dell'Asia Orientale venivano considerate come un gioco a somma zero sulla base della teoria del *simulated free trade*.<sup>2</sup> Mentre l'uso di politiche *export-oriented* era considerata ammissibile dalla Banca Mondiale, la sostituzione delle importazioni era invece rigettata (World Bank 1993). Questa lettura si discostava, quindi, da quella degli autori istituzionalisti che avevano invece sostenuto l'esistenza di una sostanziale complementarità fra le diverse componenti della politica commerciale (Jomo 2005: 3).

Pur riconoscendo il successo dell'Asia Nordorientale, il rapporto della Banca Mondiale suggeriva che per i paesi in via di sviluppo fosse più utile riferirsi alle strategie di sviluppo dei paesi emergenti del Sudest Asiatico – Indonesia, Malesia e Thailandia – in quanto più conformi alle regole del mercato e quindi meno pericolose. Rispetto a Giappone, Corea del Sud e Taiwan, gli ASEAN3 erano ritenuti avere una maggiore apertura verso gli investimenti esteri diretti, un commercio estero più liberalizzato, e politiche industriali meno selettive (Hart-Landsberg e Burkett 1998).

Com'è noto, pochissimi anni dopo la pubblicazione di *The East Asian Miracle* la regione è stata investita da una gravissima crisi finanziaria ed economica. Nel dibattito seguito a questa crisi la critica alle politiche di *developmental state* adottate dai paesi dell'Asia Orientale si è fatta ancora più serrata, fino ad accusare paesi che pochissimi anni prima la Banca Mondiale aveva indicato come modello di "crony capitalism" e cioè di nepotismo e corruzione. Senza poter entrare qui nell'esame del dibattito seguito alla crisi (per cui si rimanda a Masina 2002), è utile sottolineare che la crisi regionale asiatica è stata utilizzata dagli economisti *mainstream* e dalle istituzioni finanziarie internazionali per rafforzare ulteriormente la critica verso quelle politiche industriali fortemente selettive tipiche dell'Asia Nordorientale. Ai nuovi paesi emergenti dell'Asia Orientale e Sudorientale – come il caso di studio di questo articolo, il Vietnam – gli organismi finanziari internazionali hanno quindi preso a presentare l'esperienza *sviluppista* del Nordest Asiatico (ed in particolare della Corea, a causa del forte ruolo giocato dai *chaebols*) come un riferimento largamente

---

<sup>1</sup> Secondo Ha-Joon Chang (2006a: 231) l'argomento proposto dalla Banca Mondiale è inconsistente in quanto la scelta di politiche macroeconomiche efficienti e bilanciate non è di minore difficoltà rispetto alla politica industriale.

<sup>2</sup> In *Governing the Market* Robert Wade (1990) aveva già confutato questa tesi sulla base dei dati relativi al caso di Taiwan.

negativo, mentre il modello degli ASEAN3 (e specialmente della Thailandia) è stato proposto come esempio da cui trarre ispirazione (Masina 2006).

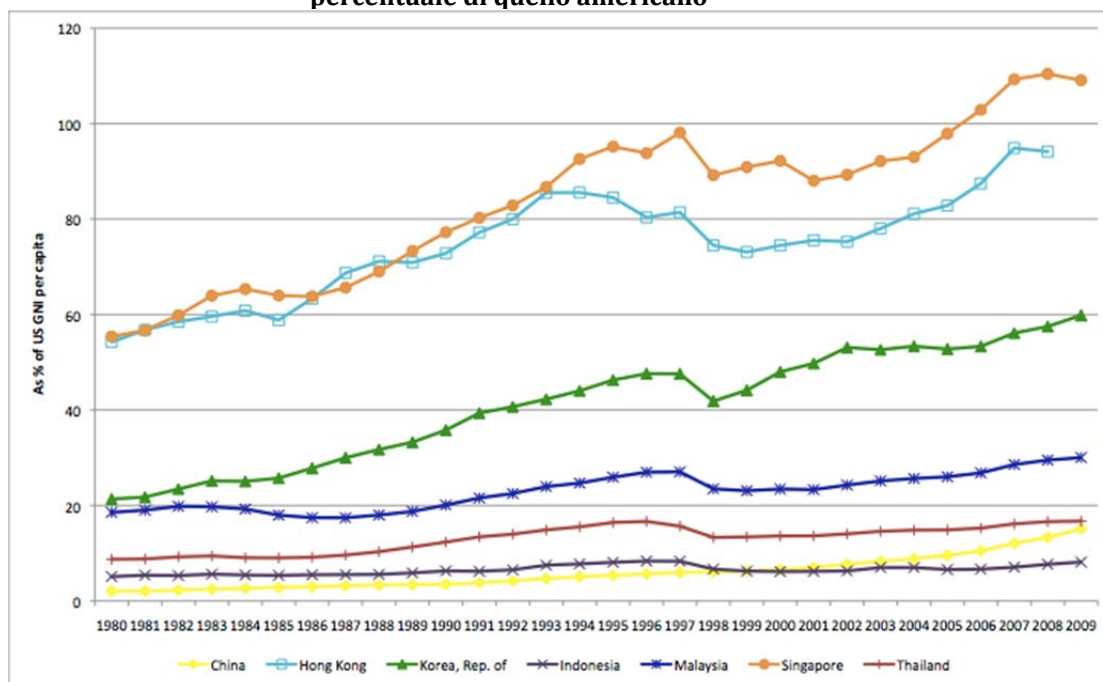
Dopo quasi due decenni dalla pubblicazione di *The East Asian Miracle* e oltre un decennio dalla crisi regionale l'analisi dei dati costringe a rileggere l'esperienza di sviluppo dell'intera Asia Orientale. Anche limitandosi a prendere in esame un solo indicatore – il reddito nazionale lordo pro capite – emerge un quadro in forte contrasto non solo con le tesi sostenute dalla Banca Mondiale nel 1993, ma anche con il *policy advice* fornito dalle istituzioni di Bretton Woods nel ventennio successivo. Dall'analisi dei dati, infatti, il “miracolo” del Sudest Asiatico risulta cospicuo per la sua assenza. L'analisi comparata della performance delle principali economie dell'Asia Orientale a partire dal 1980 (Fig. 1) suggerisce la presenza di tre dinamiche nettamente distinte.

La prima dinamica riguarda le “quattro tigri”. Per questo ristretto gruppo di paesi sembra lecito parlare di “miracolo” nel senso che il *catching up* rispetto ai paesi maggiormente industrializzati è pienamente riuscito. In termini di Reddito Nazionale Lordo pro capite (a parità di potere d'acquisto), la Corea del Sud e Taiwan hanno quasi agganciato il Giappone, mentre Hong Kong ha raggiunto gli Stati Uniti e Singapore li ha addirittura sorpassati. In nessun'altra regione del mondo si è assistito ad una simile mobilità ascendente per paesi della cosiddetta *periferia*.

La seconda dinamica riguarda gli ASEAN3 – Malesia, Indonesia e Thailandia. Questi tre paesi hanno avuto tassi di crescita molto alti negli anni precedenti alla crisi asiatica e possono essere considerati dei casi di successo se comparati con paesi in via di sviluppo di altre regioni del mondo. Ma se il raffronto viene compiuto con le “quattro tigri”, l'impressione è invece quella di un miracolo mancato. Il *catching up* rispetto ai paesi occidentali è stato molto modesto e certamente molto inferiore alle attese. Persino nel caso della Malesia – l'ASEAN3 di maggiore successo – i dati sono molto severi. Nel 2009 il RNL pro capite della Malesia era solo la metà di quello della Corea del Sud, mentre nel 1980 i due paesi erano quasi alla pari.

La terza dinamica riguarda la Cina. Dall'avvio delle riforme di Deng la crescita del PIL è stata a due cifre e ha sollevato un immenso paese fuori dalla povertà. Com'è noto, oggi la Cina è la principale potenza manifatturiera e si sta velocemente spostando verso produzioni a maggiore contenuto di tecnologia e a più alto valore aggiunto. Tuttavia, date le basse condizioni di partenza, è probabile ci vorranno ancora dei decenni prima di raggiungere i paesi più sviluppati della regione in termini di RNL pro capite. Su una simile traiettoria sembra essere avviato anche il Vietnam, di cui ci occuperemo più diffusamente nelle prossime pagine. Anche il Vietnam ha avviato un processo di riforma partendo da condizioni particolarmente difficili. Alla fine degli anni '10 del nuovo millennio aveva già raggiunto lo status di paese a basso-medio reddito dopo aver ridotto il tasso di povertà dal 58% nel 1993 al 18% nel 2004 (Masina 2009).

**Fig. 1 – Reddito Nazionale Lordo pro capite a parità di potere d'acquisto come percentuale di quello americano**



Calcolato dall'autore su dati: World Bank (2010) *Statistical Data Online*.

I risultati divergenti in termini di *catching-up* nelle diverse parti della regione richiedono un esame approfondito del contesto e delle politiche a livello di ciascun paese, ben al di là delle possibilità di questo articolo. Ci limitiamo qui ad analizzare una questione centrale nell'analisi delle traiettorie di sviluppo per i paesi in esame – il processo d'integrazione economica e di divisione del lavoro a livello regionale.

Dopo il secondo conflitto mondiale e la guerra di Corea, il Giappone ha progressivamente associato diversi paesi dell'Asia in un sistema produttivo su base regionale. Prima le ex colonie giapponesi – Taiwan e Corea del Sud – e le due città-stato di Hong Kong e Singapore, poi gli ASEAN3 (più le Filippine), e infine la Cina ed il Vietnam, sono stati integrati in un processo di divisione del lavoro dominato (almeno fino al termine degli anni '80) dal Giappone.<sup>3</sup> Questo processo d'integrazione viene spesso descritto richiamando l'immagine suggestiva del Flying Geese – lo stormo di anatre selvatiche – coniata negli anni '30 da Kaname Akamatsu. E' utile dedicare un po' di attenzione alla teoria del Flying Geese perché nell'uso prevalente si è affermata una sua interpretazione in buona misura lontana dall'originale (vedi l'ottima review in Ginzburg e Simonazzi 2005).<sup>4</sup> In particolare, il Flying Geese viene spesso interpretato come

<sup>3</sup> Come si evince dai dati, è utile analizzare il caso di Singapore insieme agli altri NIEs di prima generazione piuttosto che con quelli di seconda generazione come gli ASEAN3. In questo studio tralasciamo le Filippine (così come del resto aveva fatto *The East Asian Miracle*) – nonostante questo paese sia fortemente integrato nel sistema produttivo regionale, le sue caratteristiche storiche ed istituzionali ne fanno un caso fortemente distinto (e più problematico) dei paesi dell'ASEAN3.

<sup>4</sup> Utili contributi sul modello del Flying Geese sono apparsi di recente su *L'Industria*, vedi Filippini 2004 e Silvestri 2010.

una variante della teoria del ciclo del prodotto di Raymond Vernon vista dalla prospettiva di paesi passivamente recettori di investimento estero.<sup>5</sup> Questa interpretazione non coglie che la teoria di Akamatsu era stata formulata per analizzare lo sviluppo delle economie nazionali, mentre quella di Vernon si riferiva al comportamento di singole imprese nell'affrontare le fasi di maturità del prodotto e di standardizzazione della tecnologia (Bernard e Ravenhill 1995: 173; Ginzburg e Simonazzi 2005: 1052-53).

Nell'analisi dello sviluppo dell'industria tessile in Asia in relazione con il capitalismo europeo, Akamatsu (1962) individua l'alternarsi fra periodi di *eterogeneizzazione* e di *omogeneizzazione* fra le produzioni di paesi a diverso livello di sviluppo. Nei periodi di *eterogeneizzazione* esiste una complementarità fra le produzioni dei paesi a diverso livello di sviluppo dovuta a costi relativi divergenti e questa complementarità può portare a una co-accelerazione. Nei periodi di *omogeneizzazione*, invece, i costi relativi tendono a convergere e ciò produce delle trasformazioni nelle strutture produttive, portando a delle relazioni di sostituzione e competizione fra i paesi. "Heterogeneity can be complementary and co-accelerative, while homogeneity can be substitutive and competitive" (Akamatsu 1962: 6).

Il processo d'industrializzazione è visto come una successione di sequenze in cui le importazioni attivano la produzione domestica, che a sua volta trova sbocco nelle esportazioni. Questa sequenza inizia con i beni di consumo fino a raggiungere poi i beni capitali (Ginzburg e Simonazzi 2005: 1054).

Akamatsu (1962) identifica sette fasi nello sviluppo dell'industria tessile in Asia:

Nella prima fase l'Asia importa prodotti industriali dall'Europa Occidentale, esportando i prodotti "nativi" Asiatici.

Nella seconda fase l'industria artigianale asiatica viene annientata dalla concorrenza europea dopo la rivoluzione industriale.

Nella terza fase i capitali e le tecniche europee penetrano in Asia per produzioni su larga scala di beni primari (prodotti agricoli e materie prime).

Nella quarta fase i capitali europei vengono investiti nei paesi in via di sviluppo nella creazione di industrie moderne per la lavorazione delle materie prime.

Nella quinta fase il capitale nativo inizia a sviluppare imprese nazionali per la lavorazione delle materie prime native. In questa fase si crea una relazione conflittuale – *omogeneizzazione* – fra i beni di consumo importati e quelli prodotti dalle imprese nazionali. In questo stesso periodo, però, beni capitali vengono importati dalle imprese manifatturiere domestiche. Di conseguenza c'è un rilevante cambiamento nella struttura delle importazioni – *eterogeneizzazione* – con un peso crescente dei beni capitali.

Nella sesta fase i beni manufatti vengono prodotti dalle imprese nazionali sia in presenza delle materie prime necessarie sia dovendo ricorrere

---

<sup>5</sup> Come giustamente notato da Ginzburg e Simonazzi (2005: 1052-53) questa lettura forzata e impoverita della teoria di Akamatsu ha esposto il modello del Flying Geese ad una forte contestazione. Questa forzata identificazione fra la teoria di Akamatsu e quella di Vernon – operata in larga misura da Kiyoshi Kojima – viene criticata da Bernard e Ravenhill (1995: 174), che scelgono, però, di riferirsi nella loro analisi a questa versione spuria del Flying Geese data la sua prevalente diffusione.

all'importazione. In questa fase l'importazione di beni capitali può essere sostenuta dagli investimenti nazionali o da investimenti stranieri.

Nella settima fase l'industrializzazione nei paesi in via di sviluppo è tanto avanzata da consentire l'esportazione dei prodotti di consumo e di avviare gradualmente la produzione domestica di alcuni beni capitali.

E' importante sottolineare che in Akamatsu questo processo di diffusione industriale non è né spontaneo né privo di conflitti. I paesi avanzati possono usare – hanno usato – sia la forza militare che strumenti coercitivi di tipo economico per impedire o rallentare le fasi di omogeneizzazione. D'altro canto, i paesi in via di sviluppo hanno usato il nazionalismo economico – per esempio, attraverso politiche di sostituzione delle importazioni – per difendere le produzioni nazionali dalla competizione dei paesi più avanzati. Se il capitale nazionale dei paesi meno avanzati riesce a sviluppare l'industria domestica in competizione con i prodotti d'importazione e con le produzioni locali controllate dagli investitori esteri si giunge ad una fase di omogeneizzazione e quindi di conflitto. Tuttavia, nella maggioranza dei casi il capitale nazionale ha bisogno di importare beni capitali per produrre i beni di consumo, così portando a una nuova forma di eterogeneizzazione complementare, che Akamatsu definisce *eterogeneizzazione di alto livello*:

This is called high-degree heterogeneization, in which a high-degree complementary relation is formed which differs from the first stage heterogeneous relation between the native specialities industry and the Western European consumer goods industry (Akamatsu 1962: 9).

Akamatsu utilizza la metafora delle anatre volanti per descrivere le curve formate dall'importazione, la produzione nazionale e l'esportazione durante le diverse fasi dello sviluppo con l'alternarsi di periodi di eterogeneizzazione e di omogeneizzazione:

Wild geese fly in orderly ranks forming an inverse V, just as airplanes fly in formation. This flying pattern of wild geese is metaphorically applied to the [...] three time-series curves each denoting import, domestic production, and export of the manufactured goods in less-advanced countries (Akamatsu 1962: 11).

Questa stessa metafora del Flying Geese viene utilizzata da Akamatsu anche per descrivere il passaggio da produzioni di base a quelle più sofisticate e alla gerarchia che si viene a creare fra i diversi paesi nei diversi settori produttivi. E' questo terzo tipo di Flying Geese che è entrato maggiormente nell'uso comune:

The countries of the world form a wild-geese-flying order from the advanced countries which have reached the stage of high-degree heavy and chemical industries to the less-advanced countries which are still in the stage of primary industries. The less-advanced 'wild geese' are chasing those ahead of them, some gradually and others rapidly, following the course of industrial development in a wild-geese-flying pattern (Akamatsu 1962: 17-18).

La teoria di Akamatsu si basa su una concreta analisi storica e non su un modello astratto. La possibilità per i singoli paesi di riuscire a seguire l'anatra leader – o addirittura a proporsi come leader di un nuovo stormo (come il Giappone) – dipende da una pluralità di fattori: la capacità dei paesi più avanzati di mantenere quelli più arretrati in una posizione di subordinazione

(eterogenizzazione), l'esistenza e la determinazione del capitale nazionale, il ruolo delle politiche, etc.<sup>6</sup> In altre termini, si tratta di una teoria della diffusione industriale in Asia assai distante dalle più recenti interpretazioni del Flying Geese basate su meccanismi spontanei di mercato determinati dal ciclo del prodotto (come in Kojima 2000).

Le diverse interpretazioni dello sviluppo economico in Asia Orientale si sono in qualche misura "contese" il modello del Flying Geese rendendolo coerente con impostazioni teoriche molto distanti fra loro (vedi per questo Hart-Landsberg e Burkett 1998). Questo modello, infatti, è stato considerato un utile strumento analitico perché è riuscito a interpretare coerentemente non solo l'ascesa del Giappone come potenza industriale, ma anche il successo delle cosiddette "quattro tigri" – Corea del Sud, Taiwan, Singapore ed Hong Kong.

Occorre chiarire qui che nel dibattito sul Flying Geese si sovrappongono tre piani difficilmente scindibili: il primo è l'analisi storica *ex post* dello sviluppo economico del Giappone e delle "quattro tigri"; il secondo è l'insieme di prescrizioni che possono essere ricavate dal modello per i paesi di nuova industrializzazione; il terzo è il livello discorsivo secondo il quale il cosiddetto "miracolo" è destinato a ripetersi includendo via via nuovi paesi.

Il livello discorsivo è di grande importanza perché la creazione di un'attesa di rapido sviluppo delle forze produttive e dei mercati ha motivati gli investimenti esteri verso l'Asia Orientale. Dopo la crisi regionale 1997/98, però, in alcuni paesi – e in particolare negli ASEAN3 – il forte rallentamento della crescita ha creato un sentimento popolare di disillusione e di frustrazione, portando a crisi politiche gravi e di difficile soluzione.

La nostra attenzione si concentra qui sul piano delle prescrizioni, ricollegandoci al dibattito sorto con la progressiva inclusione degli ASEAN3 nella divisione regionale del lavoro. Come abbiamo già ricordato, il dibattito riguarda non tanto la spiegazione di un successo relativo, quanto l'incapacità di raggiungere gli stessi livelli di sviluppo economico del Nordest Asiatico. Sia le quattro tigri che gli ASEAN3 hanno avuto un prolungato periodo di forte crescita fino alla metà degli anni '90. La crisi del 1997/98 ha posto fine bruscamente alla fase di rapido sviluppo delle forze produttive e alla crisi è seguito un periodo di incertezza ed instabilità per molti paesi della regione. Ma mentre per Corea del Sud e Taiwan la riduzione della crescita è avvenuta quando già avevano raggiunto livelli di PIL pro capite superiori ai 15.000 dollari annui, gli ASEAN3 hanno visto scomparire le speranze di un veloce catching-up quando i livelli di reddito erano ancora relativamente bassi: 1.280 dollari in Indonesia, 2.700 in Thailandia e meno di 5.000 in Malaysia (Dapice 2008: 9).

Alcuni autori (come il citato Kojima), proponendo una visione "ottimista" (d'ispirazione neoclassica) sulla capacità del mercato di consentire la diffusione industriale e quindi la convergenza per i paesi cosiddetti emergenti, utilizzano la metafora del Flying Geese in una versione che pone l'accento sulla capacità di attrazione degli IDE come elemento decisivo. Akamatsu non negava l'importanza

---

<sup>6</sup> In questo senso, non c'è una necessaria contrapposizione fra la teoria del Flying Geese di Akamatsu e l'interpretazione della tarda industrializzazione fornita dagli istituzionalisti. Tuttavia, Alice Amsden ritiene che il modello di Akamatsu ponga più problemi di quanti risolve poiché non spiega perché la diffusione industriale sia avvenuta in alcune regioni e non in altre (Amsden 1991: 282).



degli investimenti esteri per favorire il flusso di tecnologie moderne e di beni capitali, ma riteneva che fosse compito del capitale nazionale promuovere un processo di omogeneizzazione – quindi conflittuale – che avrebbe consentito al paese di liberarsi dalla dipendenza del capitale estero. Nella versione neoliberista del Flying Geese, invece, l'attrazione degli IDE diventa sia un fine in sé sia un indicatore delle buone politiche macroeconomiche intraprese. In altre parole, la metafora delle anatre volanti viene utilizzata per giustificare un programma di liberalizzazione del commercio e dei capitali e di attenuazione dell'intervento dello stato nell'economia.

Sul fronte opposto, invece, sono quegli autori che mettono in luce la complessità e la natura gerarchica del sistema produttivo promosso dal capitalismo giapponese su scala regionale. Per questi autori, la capacità di acquisizione delle nuove tecnologie e di creazione di un'industria nazionale autonoma non è affatto scontata e dipende sia dalla natura del contesto internazionale che dalle politiche nazionali. Un punto di riferimento essenziale in questa direzione è lo studio pubblicato da Bruce Cumings nel 1984: lo sviluppo economico del Giappone, della Corea del Sud e di Taiwan vengono analizzati come il risultato di un'unica dinamica su scala regionale regolata dalle strettissime interdipendenze fra le tre economie; all'interno di questa dinamica regionale le autorità nazionali hanno potuto operare politiche industriali fortemente selettive (Cumings 1984). Sulla stessa traiettoria si colloca una ricerca nell'ambito della *world-system analysis* di qualche anno successiva, in cui queste interdipendenze gerarchicamente strutturate vengono rese più evidenti attraverso la definizione di un *multilayered subcontracting system*, mostrando che non tutti i paesi hanno potuto beneficiare nello stesso modo della crescita economica della regione (Arrighi, Ikeda, and Irwan 1993).

Ancora più espliciti nel proporre un'interpretazione critica del modello del Flying Geese sono quegli autori che affrontano l'integrazione economica regionale dalla prospettiva del Sudest Asiatico (e degli ASEAN3 in particolare), come i già citati studi di Bernard e Ravenhill (1995) e Hart-Landsberg e Burkett (1998). A essere in discussione non è tanto la natura gerarchica della divisione del lavoro, ma i meccanismi di governance che regolano i network produttivi regionali e le modalità di inserimento dei paesi di nuova industrializzazione (Felker 2003: 260). Proviamo a riassumere nel seguito le motivazioni principali che rendono la partecipazione degli ASEAN3 al sistema di divisione del lavoro regionale incapace di portare agli stessi risultati positivi di quelli raggiunti da Corea del Sud e Taiwan.<sup>7</sup>

Ai NIEs asiatici di prima generazione il contesto della guerra fredda – quando nella politica USA verso l'Asia Orientale prevalevano motivazioni di tipo geopolitico – ha reso possibile gestire il proprio take-off industriale attraverso il cosiddetto *developmental state* (Cumings 1984) che in concreto ha significato: poter guidare gli investimenti verso i settori strategici attraverso sovvenzioni e

---

<sup>7</sup> Qui e nel seguito nel parlare dei NIEs di prima generazione ci soffermiamo innanzitutto su Corea del Sud e Taiwan. Singapore e Hong Kong hanno caratteristiche troppo specifiche per consentire un raffronto con gli ASEAN3. Tra le due città stato è certamente Singapore ad avvicinarsi di più a Corea del Sud e Taiwan in termini di politiche industriali – nonostante Singapore sia nota per un commercio fortemente liberalizzato, la politica industriale è servita per attirare gli IDE nei settori ritenuti prioritari nelle diverse fasi di sviluppo e a guidare un forte settore statale (vedi Chang 2006b).

disincentivi che hanno riguardato sia il settore pubblico che quello privato (Wade 1990); poter ricorrere in modo coordinato e complementare alla sostituzione delle importazioni e alla promozione dell'export, utilizzando rigidi criteri di performance per evitare il *rent seeking* (Amsden 1989); poter guidare e regolare gli IDE sulla base di strategie nazionali ed imponendo condizioni in termini di *national content* (Chang 2006b); poter utilizzare i sussidi per sviluppare le conoscenze e le tecnologie per promuovere l'aggiornamento e l'espansione dell'industria nazionale (Felker 2003). Possiamo notare *en passant* che tutte queste politiche erano coerenti con il modello originale di Flying Geese proposto da Akamatsu. Grazie alla guida del *developmental state*, l'industria degli Asian NIEs è riuscita a evolvere velocemente dalle manifatture caratterizzate dall'alta intensità di manodopera a produzioni a sempre più alto contenuto di tecnologia e d'innovazione.

Il take-off industriale del Sudest Asiatico è avvenuto nel corso degli anni '80, quando il regime internazionale era fortemente mutato rispetto ai decenni precedenti e alle priorità geopolitiche si erano ormai sostituite quelle di natura geoeconomica. Fra i principali motivi di questo cambiamento si devono ricordare il forte deficit della bilancia commerciale USA con il Giappone (da cui derivano poi gli Accordi del Plaza) e l'avvio delle riforme economiche in Cina (Masina 2002). Ai cambiamenti nel contesto geopolitico si accompagnano mutamenti profondi nel sistema produttivo con il diffondersi di nuove soluzioni organizzative e manageriali come la *lean production*, il *just in time*, il *total quality manufacturing* e il *total quality management* attraverso i quali le multinazionali occidentali e giapponesi cercano di migliorare il controllo e di integrare più efficacemente le loro operazioni internazionali. Una diretta conseguenza per il Sudest Asiatico di questi cambiamenti è che le multinazionali (incluse quelle giapponesi) iniziano a propendere per investimenti *green field* mirati a produzioni controllate al cento per cento piuttosto che ammodernare le joint-venture costituite negli anni precedenti con imprese nazionali. Mentre nel periodo precedente le multinazionali giapponesi avevano *attivato* le imprese coreane e taiwanesi – e su scala minore anche alcune imprese del Sudest Asiatico – trasformandole in loro subfornitrici e quindi inserendole in reti produttive globali, dagli anni '80 le possibilità d'ingresso in queste reti per le imprese indipendenti vengono notevolmente ridotte. Le nuove modalità organizzative spingono a re-internalizzare la produzione o a rinsaldare i rapporti con i subfornitori già esistenti.

As leading MNCs from the Triad had begun to exploit new technologies and organisational techniques [...] to more closely control and integrate their international operations, they began to view internalisation as a source of strategic competitive advantage (Felker 2003: 260).

Questi cambiamenti nelle strategie manageriali ed organizzative hanno fatto ritenere già negli anni precedenti alla crisi del 1997-98 che fosse in atto una trasformazione radicale nell'organizzazione del sistema produttivo regionale, con una forte riduzione della diffusione industriale verso i paesi del Sudest Asiatico. Le reti produttive dominate dalle imprese giapponesi non rispondono più alle logiche territoriali precedenti e non mantengono alcuna coerenza con progetti di sviluppo industriale a livello nazionale. Le attività produttive del network sono collocate in differenti paesi della regione secondo le convenienze dell'impresa madre, con uno scarso coinvolgimento delle imprese locali e con

uno scarso effetto di estensione e intensificazione delle capacità industriali. Come notato da Walden Bello già nel 1992:

[...] many of the big Japanese enterprises migrating in the latest wave are accompanied by their small-size suppliers and contractors, resulting in the recreation in ASEAN of the same Keiretsu clusters or conglomerate alliances [as] back home, often to the detriment of local suppliers (Bello 1992: 91).

Questi cambiamenti nel modo di organizzazione della divisione regionale rendono tanto complesso il perseguimento di autonomi progetti nazionali di sviluppo industriale da far ritenere a Hart-Landsberg e Durkett (1998) che si debba considerare ormai conclusa l'esperienza del Flying Geese in Asia Orientale.

Negli anni immediatamente successive agli accordi del Plaza si assiste ad una forte accelerazione nel coinvolgimento degli ASEAN3 nelle reti produttive regionali. Il livello di IDE verso il Sudest Asiatico cresce molto considerevolmente sia da parte del Giappone (che nel periodo fra il 1989 e il 1991 diventa la maggiore fonte di IDE a livello globale) sia da parte degli NIEs asiatici di prima generazione. Si assiste qui a una competizione interna fra Giappone e le sue ex colonie nel tentativo di ridurre i costi di produzione attraverso la delocalizzazione. Questo massiccio flusso d'investimenti consente l'introduzione di produzioni più avanzate e di processi più sofisticati, ma si limita a rafforzare la posizione degli ASEAN3 come assemblatori finali per l'esportazione piuttosto che consentire delle trasformazioni strutturali. Come si è già visto, l'integrazione nel sistema produttivo regionale lascia scarso margine per uno sviluppo delle imprese locali e di *national content*.

[...] indigenous supplier industries remained underdeveloped. Singapore was an exception in this regard, and there was limited linkage formation in Penang (Malaysia) and Thailand's car manufacturing sector. Even in these cases, few local firms progressed vigorously along the value-added chain, to full turnkey original equipment manufacturing (OEM) and then into ODM and specialised niche manufacturing based on proprietary engineering, design or innovation capabilities. Moreover, foreign makers continued to dominate production of technologically mature industry segments such as electrical appliances and white goods (Felker 2003: 261).

La vulnerabilità degli ASEAN3 a queste modalità di inserimento nella divisione regionale del lavoro è in buona misura legata alle relativa debolezza dello sviluppo industriale in questi paesi *prima* che gli investimenti esteri li spingessero a specializzarsi in produzioni *export-oriented*. Nelle due ex-colonie giapponesi – Corea e Taiwan – esisteva una considerevole esperienza sia industriale che manageriale sviluppatasi nel pur durissimo regime coloniale. E, come si è già ricordato, i NIEs di prima generazione avevano potuto garantire un'adeguata protezione alle loro industrie nascenti, coniugando politiche di sostituzione delle importazioni alla promozione delle esportazioni (Wade 1990; Chang 2006a; Amsden 2007). Al contrario, gli ASEAN3 non hanno mai potuto o saputo sviluppare una simile esperienza attraverso progetti nazionali di sviluppo industriale e possono quindi essere definiti piuttosto paesi *semi-sviluppisti*, data la condivisione solo parziale dell'esperienza di politica industriale e industrializzazione a guida statale di Corea del Sud e Taiwan (Booth 2001; Jomo 2001). In mancanza di forti strategie nazionali, l'industrializzazione trainata

dagli investimenti esteri ha portato a forti squilibri nella struttura economica e sociale, consentendo il permanere e anzi l'accrescere delle rendite di posizione. Nonostante gli alti livelli di corruzione, in Corea del Sud e a Taiwan le rendite di posizione erano state fortemente contrastate – tanto da portare Musthaq Khan a coniare la provocatoria definizione di *growth enhancing corruption*; i paesi del Sudest Asiatico si sono, invece, collocati a metà strada tra i NIEs di prima generazione e i paesi del Subcontinente Indiano (per i quali invece si è utilizzata la definizione di *growth hindering corruption*) (Khan 2000).

[...] unlike the experience of Korea and Taiwan, the recent move to manufacturing for export in Southeast Asia did not build on an experience of successful import-substituting industrialization. Rather, the new exporting industries have been grafted onto economies whose small manufacturing sectors are notable for their histories of rent seeking and inefficiency (Bernard e Ravenhill 1995, 196).

La mancanza di esperienza nell'autonomo sviluppo d'industria nazionale e di politiche di sostituzione delle importazioni ha portato Yoshihara Kunio (1988) a sostenere che lo sviluppo nei paesi dell'ASEAN3 possa essere considerato una sorta di *ersatz capitalism* (capitalismo surrogato). Questa definizione sembra confermata dall'alta percentuale di export prodotta sotto il controllo di imprese estere in questi paesi del Sudest Asiatico, come mostrato dalle ricerche di Bernard e Ravenhill (1995) e Hart-Landsberg e Burkett (1998).

La forte dipendenza dagli IDE è un tratto caratteristico degli ASEAN3, anche qui in contrasto con l'esperienza dei NIEs di prima generazione.<sup>8</sup> Come si è visto, il flusso degli IDE raggiunge il suo picco tra la fine degli anni '80 e i primi anni '90. Poi, immediatamente prima della crisi regionale il flusso degli IDE verso gli ASEAN3 si riduce sia per l'emergere di evidenti segnali di instabilità sia per la crescente competizione della Cina (e poi anche del Vietnam) come destinazione per gli investimenti stranieri. L'importanza degli IDE nel decollo industriale degli ASEAN3, quindi, contiene un'ulteriore elemento di fragilità, in quanto espone questi paesi a rischi associati ad una relativa volatilità degli investimenti e ai cosiddetti "umori del mercato" che per i paesi in via di sviluppo possono comportare variazioni drastiche e repentine.

Determinante nella nostra analisi, però, non è solo il peso dell'investimento estero in sé quanto il basso numero e la scarsa intensità dei collegamenti che questi investimenti consentono di stabilire fra il capitale straniero e le imprese locali (Bernard e Ravenhill 1995). In altri termini, l'importazione di capitali non sembra aver sostenuto quel processo di omogeneizzazione richiamato da Akamatsu e non aver consentito la costruzione di processi nazionali d'industrializzazione attraverso l'acquisizione delle conoscenze importate (Amsden 1989; Hart-Landsberg e Burkett 1998).

Il concetto di *middle-income trap* che negli ultimi anni ha preso piede nella letteratura internazionale sembra particolarmente adatto a descrivere l'impasse

---

<sup>8</sup> Abbiamo già ricordato che il caso di Singapore si distingue da quelli di Taiwan e Corea del Sud per un'alta apertura verso gli IDE – che sono però stati guidati verso settori determinati attraverso incentivi e disincentivi. Date le ridotte dimensioni della città stato gli IDE sono stati chiamati a rimpiazzare il quasi inesistente capitale privato, affiancando un forte settore pubblico (Chang 2006b).

degli ASEAN3. Il processo d'industrializzazione ha consentito a questi paesi di proporsi come paesi a basso-medio reddito e di realizzare molto degli obiettivi tipici di un paese in via di sviluppo: forte riduzione della povertà assoluta, indici di sviluppo umano relativamente alti, buoni livelli di scolarizzazione, sviluppo delle infrastrutture di base, sistemi amministrativi funzionanti, etc. E tuttavia, nessuno di questi tre paesi è riuscito a fare quel salto in termini di controllo delle tecnologie e di capacità manageriale necessari per raggiungere il livello di alto-medio reddito. Come abbiamo visto nella Figura 1, il PNL pro capite degli ASEAN3 come percentuale di quello USA è oggi lo stesso di trent'anni fa per Thailandia e Indonesia e poco superiore per la Malesia.

Questa lunga review dell'esperienza degli ASEAN3 ci consente di avere un rilevante riferimento nell'analisi della traiettoria di sviluppo dell'altro grande paese dell'ASEAN – il Vietnam. A partire dal 1989 questo paese ha registrato costantemente tassi di crescita del PIL fra i più alti dell'Asia ed ha assorbito meglio di qualunque altro paese dell'ASEAN la crisi regionale. Con una popolazione che si avvicina ai 90 milioni di persone ed un'estensione territoriale superiore a quella italiana, dal 2006 è diventato un fortissimo recettore di IDE attratti sia dal basso costo della manodopera locale che da un mercato (in parte effettivo ed in parte potenziale) significativo. Eppure, anche nel caso del Vietnam la questione della *middle-income trap* è ormai sul tappeto. Nel seguito dell'articolo, quindi, proveremo a confrontarci con gli importanti interrogativi sia analitici che di policy sollevati dal caso vietnamita.

Il dibattito sulla *middle-income trap* è stato introdotto in Vietnam da uno studioso giapponese – Keinichi Ohno – che da anni dirige un importante progetto di ricerca nippo-vietnamita sulla politica industriale. Sulla base di un impianto teorico largamente ispirato dal modello di Akamatsu, il Prof. Ohno ha cercato di comprendere a quale livello di sviluppo industriale siano giunti i diversi paesi del Sudest Asiatico e quali politiche possano consentire il passaggio a livelli più maturi. Nel suo modello, strutturato in quattro fasi, la *middle-income trap* consisterebbe nell'incapacità di rompere il "soffitto di vetro" fra la fase due e la tre – e cioè il passaggio da una fase in cui le produzioni sono ancora controllate dalla tecnologia e dal management straniero ad una in cui le tecniche e le conoscenze sono state compiutamente interiorizzate. In questa terza fase il valore aggiunto dalle produzioni nazionali cresce drasticamente, come avvenuto a Taiwan e in Corea del Sud. Secondo Ohno, la Thailandia e la Malesia sono ancora intrappolate nella fase due, mentre il Vietnam è ancora nella prima fase – in cui il paese ha una totale dipendenza dall'estero in termini di tecnologie, management, macchinari, materiali, etc. (Ohno 2009: 27).

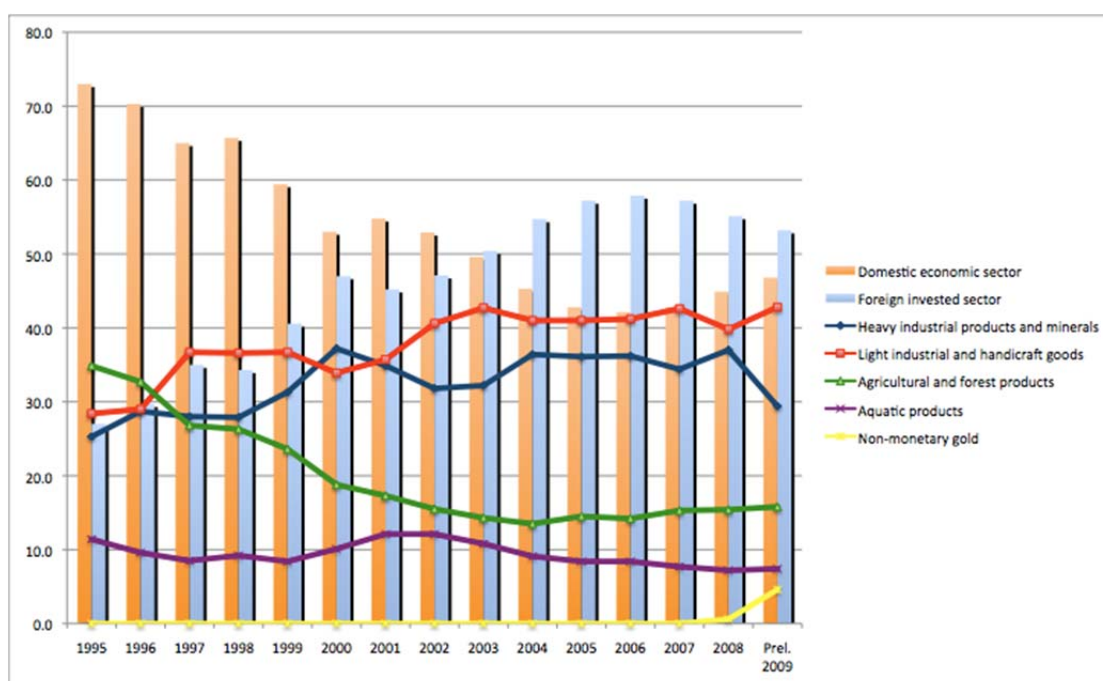
Dopo una veloce ricognizione della posizione attuale del Vietnam nella divisione regionale del lavoro proveremo riprenderemo le tesi di Ohno per provare a formulare un'analisi dei dati e a formulare delle ipotesi in termini di policy.

### **3. Il Vietnam come nuovo hub manifatturiero regionale**

Con l'ingresso nell'Organizzazione Mondiale del Commercio (2007) si può considerare conclusa la transizione del Vietnam verso l'economia di mercato. La

struttura produttiva si è fortemente diversificata grazie ad una crescita vigorosa del settore privato nazionale e degli IDE. Ancora alla metà degli anni '90 circa il 50% dell'output industriale era prodotto dalle imprese di stato (SOEs), mentre dieci anni più tardi l'output industriale delle SOEs si era ridotto al 20% del totale contro il 45% del settore *foreign invested* e il 35% del settore privato nazionale. I dati sul relativo ridimensionamento del settore statale vanno assunti con prudenza perché molte imprese *foreign invested* sono in realtà joint venture con SOEs e molte delle maggiori imprese private sono SOEs "equitizzate"<sup>9</sup> in cui lo stato mantiene quote significative di capitale e di controllo (Masina 2010). Si può comunque affermare che il settore privato ha assunto una posizione dominante nella produzione di beni per l'esportazione (Fig. 2), mentre il settore statale continua a mantenere una posizione prioritaria nell'industria pesante, nella chimica e nelle telecomunicazioni.

**Fig. 2 - Struttura dell'export di beni per settore economico e gruppo di prodotti, 1995-2009**



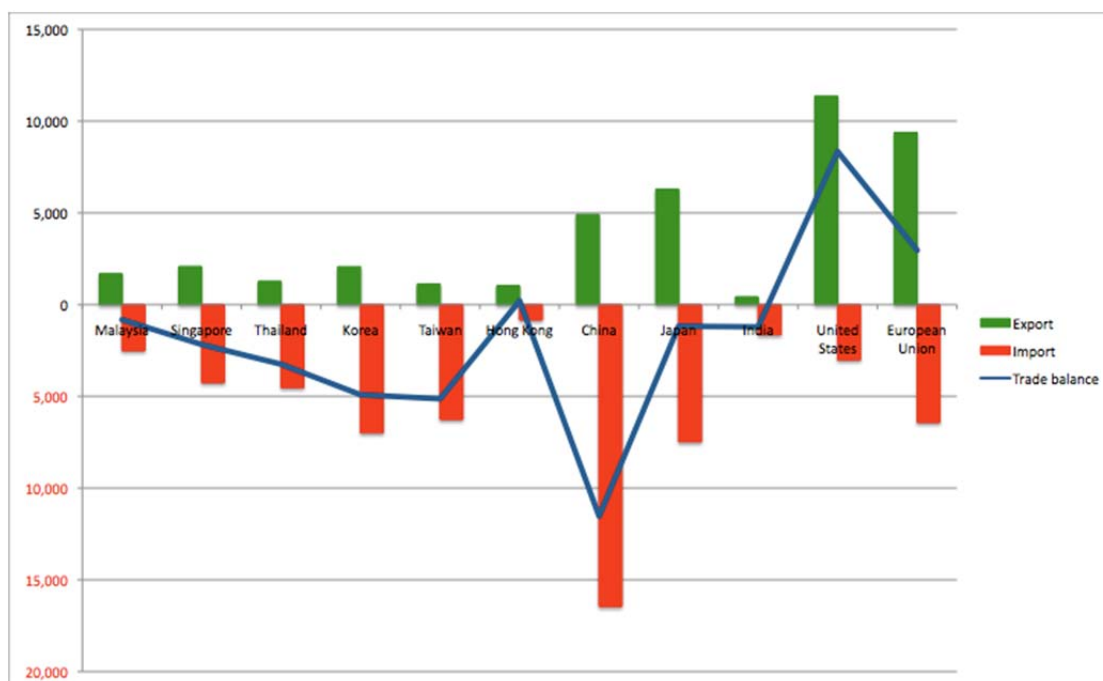
Rielaborata dall'autore su fonti Vietnam General Statistical Office Online

L'esame della bilancia commerciale rivela che l'integrazione nella divisione regionale del lavoro ha trasformato il paese in un *manufacturing hub* - e cioè in una base per l'esportazione di prodotti finiti, importando dalla regione tecnologie, macchinari, e beni intermedi ad alto valore aggiunto. Il forte attivo della bilancia commerciale con gli Stati Uniti e con l'Unione Europea è controbilanciato (e sorpassato) da un consistente deficit con i paesi dell'Asia e sempre più, in particolare, con la Cina (Fig. 3). Nella composizione dell'export si rileva un'importanza decrescente delle produzioni legate all'agricoltura e al legname e un'espansione dell'industria leggera (abbigliamento e calzature in

<sup>9</sup> Nel gergo vietnamita "equitizzazione" significa che la proprietà dell'impresa viene distribuita ai lavoratori e ai manager, mentre lo stato può rimanere presente con una quota di minoranza.

primo luogo) (Fig 2). A suggerire che il paese sia divenuto un *manufacturing hub* sono le evidenti asimmetrie nei rapporti con i principali partner commerciali – in sostanza, il Vietnam importa beni intermedi dal resto della regione ed esporta beni di consumo verso l’Occidente industrializzato ed il Giappone.

**Fig. 3 – Bilancia commerciale con paesi selezionati, 2009**



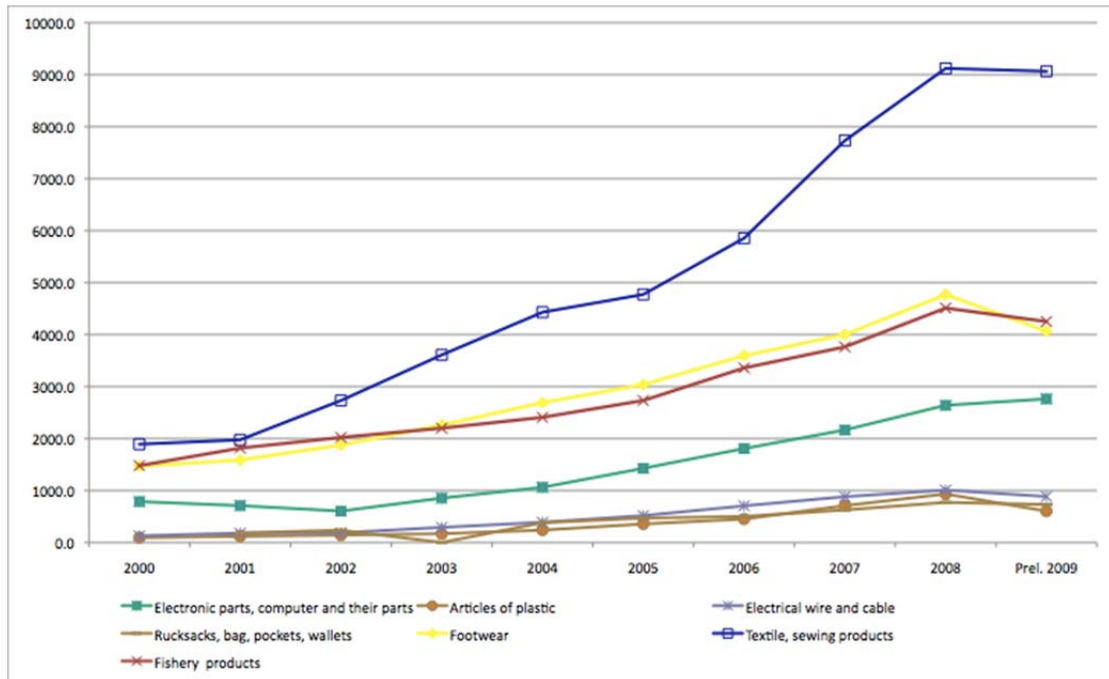
Rielaborato dall'autore su dati Vietnam General Statistical Office Online.

Le esportazioni di beni verso i paesi industrializzati sono largamente concentrate nelle produzioni ad alta intensità di manodopera. Nel 2009 l'abbigliamento costituiva il 44% dell'export vietnamita verso gli Stati Uniti, il 17,1% verso l'Unione Europea e il 15,2% verso il Giappone.<sup>10</sup> Le calzature rappresentavano il 20,8% dell'export verso l'Unione Europea e il 9,1% verso gli Stati Uniti. I frutti di mare – la principale voce dell'industria alimentare per l'esportazione – pesavano per il 12,1% dell'export verso il Giappone, l'11,2% verso l'Unione Europea e il 6,3% verso gli Stati Uniti.

L'export verso l'Asia Orientale si concentra invece nelle materie prime (innanzitutto petrolio greggio), prodotti agricoli, e in misura crescente in prodotti e beni intermedi dell'elettronica caratterizzati dalla forte intensità di lavoro. Le esportazioni verso la Cina sono dominate dal carbone (19,1% nel 2009), dalla gomma (17,5%), dalla cassava (e suoi prodotti, 10,3%) e dal greggio (9,4%), mentre computer e componenti hanno un peso ancora ridotto (5,9%). Anche nelle esportazioni verso gli altri paesi dell'ASEAN dominano le materie prime e i prodotti agricoli: greggio (26,8%), riso (15,5%), petrolio raffinato (6,4%), ma hanno un peso crescente anche prodotti industriali come i computer e componenti (7,5%), le macchine utensili (4,6%) e l'acciaio (2,4%).

<sup>10</sup> Qui e nel seguito i dati sulla produzione industriale e sul commercio estero sono ripresi dall'Istituto Nazionale di Statistica del Vietnam (Vietnam General Statistical Office).

Fig. 4 - Export di beni selezionati, 2000-2009



Rielaborata da fonti Vietnam General Statistical Office Online.

Lo status di *manufacturing hub* e lo scarso valore aggiunto contenuto nelle esportazioni vietnamite possono essere verificati incrociando i dati sull'export e sull'import in settori chiave per il Vietnam. Per esempio, nel 2008 il valore delle esportazioni nell'abbigliamento ammontava a circa 9 miliardi di dollari. Nello stesso anno le importazioni riconducibili alla produzione in questo settore ammontavano a circa 8 miliardi di dollari: tessuti (4,46 miliardi), materiali ausiliari per la cucitura (1,33 miliardi), fibre tessili (0,6 miliardi), cotone (0,47 miliardi), macchinari per abbigliamento (0,85 miliardi). Una letteratura ormai consolidata ha definito la posizione dell'industria dell'abbigliamento del Vietnam nella catena globale del valore come quella tipica di produzioni *cut and trim* (e.g., Nadvi et al. 2004) – in altri termini, le imprese operanti in Vietnam si limitano alla cucitura dei capi importando macchinari e semilavorati, producendo come terzisti per conto di grandi marchi internazionali o di mediatori Coreani o Taiwanese.<sup>11</sup>

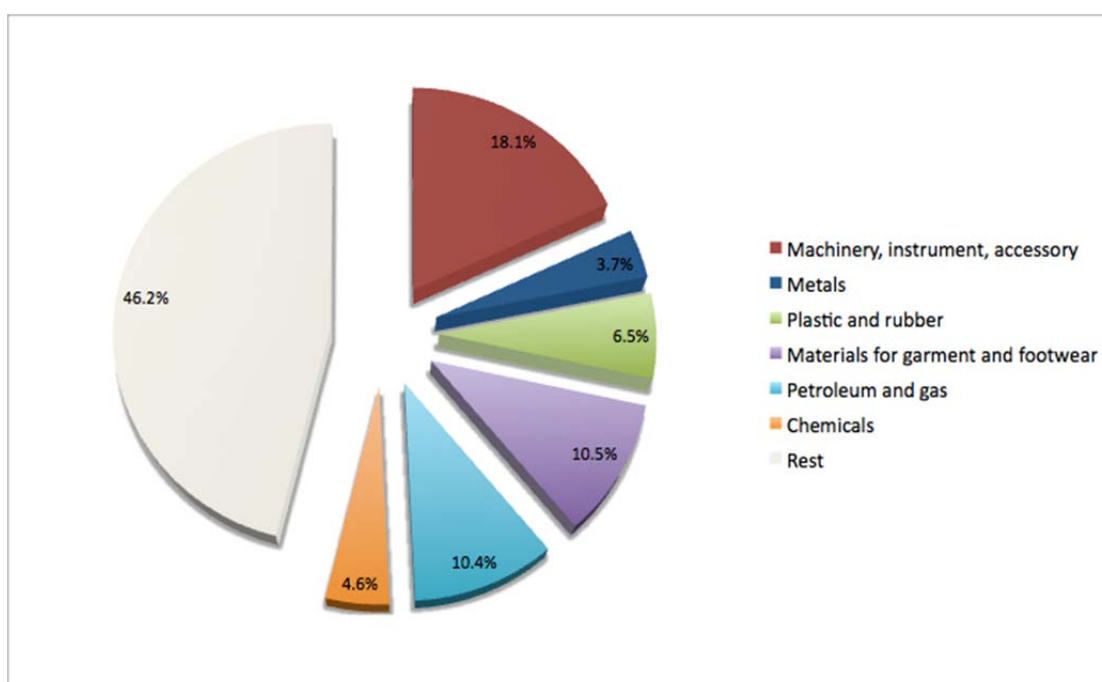
I beni intermedi che vengono poi processati ed esportati dal Vietnam verso i mercati degli Stati Uniti e dell'Unione Europea provengono in larghissima misura dall'Asia Orientale. C'è qui un'evidente analogia fra la funzione di *manufacturing hub* svolta dal Vietnam con quella già nota della Cina – l'elemento di novità è che la posizione assunta dal Vietnam nella divisione regionale del lavoro porta questo paese a fungere da piattaforma per l'esportazione anche per la stessa

<sup>11</sup> Osservazioni empiriche condotte dall'autore nella regione del Delta del Fiume Rosso nel 2008 e 2009 confermano che questa sia ancora la condizione prevalente delle imprese domestiche o *foreign invested*. Per esempio, in un'impresa nella provincia di Hai Duong (Delta del Fiume Rosso) visitata nell'autunno 2009, specializzata in giacche da sci e operante come terzista per conto di grandi marchi europei e nordamericani (attraverso un'intermediazione coreana), il fatturato per ogni giacca era di soli 4 dollari contro i circa 250 dollari a cui il prodotto viene poi venduto nei negozi occidentali.



Cina. Con un costo del lavoro e con una capacità tecnologica più basse rispetto alla Cina, il Vietnam attira investimenti esteri in quei campi nei quali il grande vicino ha ormai un interesse declinante (per esempio, lavorazioni non qualificate nell'abbigliamento e nelle calzature sportive). Contemporaneamente, gli altri paesi asiatici – e la Cina in modo crescente – esportano verso il Vietnam beni intermedi ad alto valore aggiunto e macchine utensili. I dati sulle importazioni vietnamite rendono palese il modo in cui opera l'organizzazione produttiva regionale e la posizione che il Vietnam ha assunto specialmente dopo il suo ingresso nel WTO. Degli oltre 4 miliardi di dollari di tessuti importati nel 2009, la quasi totalità proviene dall'Asia Orientale e circa l'80% da soli tre paesi: Cina (37,1%), Corea del Sud (22,2%) e Taiwan (18,6%). Dati analoghi si rilevano per gli altri beni intermedi per l'abbigliamento e le calzature.

**Fig. 5 - Struttura import, 2009**



Fonte: Vietnam General Statistical Office Online

La posizione di dipendenza dall'Asia Orientale nella catena della creazione del valore emerge anche dai dati sull'industria elettronica – settore in forte crescita sia in termini di produzione che di export. Il Vietnam importa gran parte dei beni intermedi ad alto valore aggiunto da un numero limitato di paesi dell'Asia Orientale. Per esempio, dei quasi 4 miliardi dollari di importazioni nel settore dei computer, prodotti elettronici e componenti, la quota maggiore proviene dalla Cina (37,0%), seguita da Giappone (21,2%), Taiwan (7,8%), Corea del Sud (7,8%), Singapore (6,0%). Anche in questo settore le importazioni dai paesi occidentali hanno un'importanza marginale: gli Stati Uniti si fermano al 2,3%, mentre il primo paese europeo – la Germania – non va oltre allo 0,3%.

Le importazioni dall'Asia hanno un peso predominante in gran parte degli altri settori industriali, sia quelli orientati alle esportazioni che quelli rivolti al consumo interno. I dati appaiono solo relativamente diversi per l'import dei macchinari e delle macchine utensili. Anche nei 12,7 miliardi di importazione in questo settore la Cina copre la quota maggiore (32,8%) seguita dalla Giappone

(18,1%), mentre altri paesi asiatici coprono quote minori: Corea del Sud (6,4%), Taiwan (5,1%), etc. In questo caso, però, anche l'Europa e gli Stati Uniti hanno una presenza significativa per quanto distaccati dai competitor asiatici: Germania (6,4%), Stati Uniti (5,4%), Svezia (2,7%), Italia (2,4%), etc.

I cambiamenti nella struttura della produzione industriale (Tav.1, in appendice) indicano una relativa diversificazione nonostante la concentrazione dell'export in pochi settori. Tra il 1996 e il 2008 il valore della produzione di beni manufatti è passato dal 79,9% dell'output industriale all'85,6% (mentre si sono ridotti in termini di percentuali sia il settore minerario e dell'estrazione petrolifera che quello della produzione di elettricità). Tra le componenti della produzione manifatturiera sono cresciuti in misura più rilevante i prodotti metallici (dal 2,4% al 5,3% dell'output industriale), le macchine elettriche (dal 1,1% al 3,6%), l'assemblaggio e la riparazione di autoveicoli (dal 1,2% al 2,9%) e la produzione e riparazione di altri mezzi di trasporto (dal 2,0% al 4,3). Sempre nel periodo dal 1996 al 2008 il settore dell'abbigliamento è cresciuto poco in termini relativi (dal 3,4% al 4,2%), mentre fra i due settori legati alle calzature quello dei prodotti di gomma e plastica è cresciuto (dal 2,4% al 4,4%) e quello del cuoio è sceso (dal 4,3% al 3,6%).

Questa rapida review dei dati consente di iniziare a posizionare il Vietnam in un'analisi di più ampio respiro sulla natura della divisione del lavoro in Asia Orientale. Impossibile, invece, utilizzare i dati per trarre valutazioni conclusive sulle politiche operate dal Vietnam dopo il suo pieno inserimento nel sistema produttivo regionale – questo processo ha, infatti, avuto una tale accelerazione con l'ingresso nel WTO che le serie storiche non forniscono dati sufficientemente indicativi.<sup>12</sup> Nel seguito di questo articolo, quindi, il tema delle politiche verrà affrontato analizzando i temi principali del dibattito in corso sul Vietnam alla luce dell'esperienza degli altri paesi della regione.

#### **4. Il Vietnam, la middle-income trap e la politica industriale**

Dai dati appena presentati emergono alcune analogie importanti con gli ASEAN3 negli anni '80 e '90. A pochi anni dall'ingresso nel WTO il Vietnam si è trasformato in una base produttiva per le esportazioni di beni sui mercati ricchi del Nord America e dell'Unione Europea, importando dalla regione i beni intermedi ad alto valore aggiunto, le tecnologie, i macchinari e i capitali. Ricorrendo ancora una volta al modello del Flying Geese di Akamatsu, dalla posizione attuale nella divisione regionale del lavoro potrebbero derivare due esiti fortemente diversi: lo sviluppo di progetti industriali nazionali mirati ad acquisire ed interiorizzare tecnologia, l'espansione dei collegamenti fra investitori esteri ed imprese locali, l'aumento del valore aggiunto apportato dalle produzioni nazionali, una mobilità ascendente nella *value chain* regionale e globale - ripetendo, cioè, il modello dei NIEs di prima generazione; oppure il permanere di una posizione di dipendenza dagli investimenti esteri per produzioni, con scarsi effetti di spillover derivanti dagli IDE, ed un basso sviluppo delle capacità tecniche e manageriale - come negli ASEAN3, cadendo

---

<sup>12</sup> Per un'analisi delle fasi precedenti del processo di riforma in Vietnam si rimanda a Masina 2006.

cioè nella *middle-income trap*. L'inserimento del Vietnam nella divisione regionale del lavoro è troppo recente per poter dare delle risposte conclusive su queste possibili alternative o su eventuali posizioni intermedie. Si possono, però, già cogliere delle tendenze significative da cui partire per considerazioni in termini di politiche.

La dipendenza del Vietnam dagli IDE è stata particolarmente pronunciata sin dall'avvio delle riforme e ha sorpassato in termini relativi (come percentuale del PIL) persino la Malesia - l'ASEAN3 più aperto verso questo tipo di investimenti (vedi Tav. 2).

**Tav. 2 - Flussi IDE come percentuale del PIL, paesi selezionati, 1990-2008**

	FDI net inflows				
	Millions of US dollars	Percentage of GDP			
	2008	90-95	96-00	01-05	2008
China	108,312	3.6	4.1	3.3	2.5
Korea, Rep.	7,603	0.2	1.2	0.8	0.8
Indonesia	7,919	1.3	0.5	0.6	1.6
Malaysia	8,053	7.0	5.2	2.6	3.6
Philippines	1,520	1.8	2.1	1.2	0.9
Thailand	10,091	1.6	3.4	3.8	3.6
Viet Nam	8,050	7.7	6.4	3.7	8.9

Rielaborata su dati: Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (2010), *Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 2010*, Bangkok, United Nations.

In termini assoluti, il flusso di IDE si è mantenuto attorno ai 2 miliardi di dollari annui tra i primi anni '90 per poi aumentare drasticamente dal 2006 con la conclusione dei negoziati per l'ingresso nel WTO. Nel 2008 gli IDE toccano la cifra record di 8 miliardi di dollari, e cioè il 8,9 percento del PIL e oltre il 25 percento dell'investimento lordo. Il flusso di IDE subisce quasi un dimezzamento nel 2009, a causa della crisi globale, ma in termini relativi resta comunque al di sopra degli altri paesi della regione (Masina 2010). Questo importante ingresso di investimento estero non solo ha consentito di mantenere in equilibrio la bilancia dei pagamenti nonostante il deficit cronico della bilancia dei pagamenti, ma dal 2007 ha persino contribuito ad un surriscaldamento dell'economia a causa di un eccessivo livello di investimento. L'attrazione dei capitali esteri – visti come un rapido strumento per consentire l'industrializzazione e l'aumento dell'occupazione nel settore manifatturiero – ha creato una sorta di concorrenza fra le diverse province del Vietnam, con un proliferare di nuove zone industriali ben al di là delle effettive necessità. Già nel 2009 in vari settori dell'amministrazione e del governo vietnamita iniziava a prendere corpo l'idea che si dovesse passare dalla ricerca della *quantità* degli investimenti a politiche più selettive mirate all'attrazione di investimenti di *qualità*, anche se restavano poco delineati sia gli obiettivi strategici da raggiungere sia le politiche da attuare.<sup>13</sup> Lo scarso contributo degli IDE all'ammodernamento dell'apparato industriale e alla formazione della forza lavoro diventa nel corso del 2010 oggetto di forti critiche sulla stampa specializzata. Vale la pena riportare quasi per intero un lungo estratto dalla rivista *Vietnam Business News* della fine del

<sup>13</sup> Questa posizione veniva riscontrata dall'autore durante una serie di interviste con dirigenti del Ministry of Planning and Investment (MPI), del Ministry of Trade and Industry (MITI) e dell'Accademia delle Scienze Sociali nel corso del 2009 e del 2010.

2010 – in un articolo in cui si riportano non le opinioni di un singolo economista o anche di un singolo esponente politico, ma evidentemente quelle della direzione del giornale (ed implicitamente quelle di importanti settori del governo):

The Government of Vietnam once hoped that the foreign direct investment (FDI) will help improve the quality of the labour force and through technology transfer contribute to knowledge-building of domestic enterprises. However, in both these areas, everything seems to go contrary to the expectations of policy makers.

It is obvious that the majority of labour employed in the FDI sector are unskilled female workers. The number is overwhelming even for the big FIEs, listed in VNR500 (the top 500 Vietnamese enterprises). The average income of workers in the private sector remains modest. While the average income of workers in the state sector was 192 million dong per head in 2008, the figure was only 97.5 million dong for those in private sector. Another big problem in the FIE labour force is that the percentage of trained workers remains small [...]. It seems that foreign investors come to Vietnam to set up production bases, because they want to exploit the cheap and large labour force in the country, without seeing other advantages here

Regarding the technology transfer, it is obvious that the number of technology transfer cases remains very limited. A recent survey on the efficiency of the FDI sector showed that in 2004-2009, the TFP indexes (total factor productivity) of the state, private and FDI sectors were 8.6, 3.1 and (minus) -17.6, respectively. The TFP index is higher in the state sector, which shows that though it requires a lot of capital, it is much more efficient in terms of technology transfer. Meanwhile, the index is minus 17.6 for FDI, which means that in this economic sector, the growth depends on other factors, such as cheap workforce, not technology. Many surveys conducted by different institutions show that many production lines and equipments imported to Vietnam are in fact backward/outdated technologies. Besides, in many cases, the equipments and machines used by FIEs were found as causing environmental pollution. However, as Vietnam continues offering incentives and laying 'red carpet' to welcome foreign investors, many FIEs still keep defying the business ethics and even violate the law.

[...] Experts say it is now the right time for Vietnam to become choosier in selecting foreign investors. The licensing must be based on the common interest of the economy, and Vietnam should prioritize the projects which can bring knowledge and technology transfer. [...].

Policy makers should set up the requirements on FIEs relating to the development of the human resource. For example, Vietnam can encourage enterprises to implement the plans to recruit and develop local human resources right when foreign investors apply for investment licenses. It is also the right time for Vietnam to say "no" to the projects which cannot meet the requirements set by Vietnam's strategy for long-term sustainable development (*Vietnam Business News*, 25 novembre 2010).

Questo estratto, che riprende in tono più deciso argomenti già apparsi nei due anni precedenti, è di grande interesse per diversi motivi e colpisce ancora più in quanto indicatore di una forte disillusione a soli quattro anni dall'ingresso nel WTO e il conseguente forte aumento degli IDE in entrata. In primo luogo, emerge l'insoddisfazione per la posizione del paese come base per le esportazioni regionali a fronte della scarsa creazione di valore e della scarsa formazione professionale nelle imprese *foreign-invested* o comunque operanti sotto il controllo di imprese estere.<sup>14</sup> Al basso investimento nella formazione si ricollegano la questione salariale, l'assoluta precarietà contrattuale e le condizioni di lavoro – con un conseguente forte livello di conflittualità e di scioperi nelle fabbriche ad investimento straniero. In secondo luogo, fortissima appare la critica verso lo scarso livello di sviluppo tecnologico portato dagli investimenti esteri.

---

<sup>14</sup> In una tipica impresa di abbigliamento *cut and trim*, il tempo dedicato alla formazione di una lavoratrice varia dai pochi minuti alla mezza giornata.

In considerazione del breve lasso di tempo dalla piena inclusione del paese nel sistema regionale di divisione del lavoro si potrebbe immaginare che i problemi denunciati abbiano natura transitoria e che il paese possa poi spostarsi verso produzioni a più alta intensità di tecnologia e più alto valore aggiunto. Come abbiamo già visto nella prima parte di questo articolo, l'esperienza dell'Asia Orientale suggerisce che tali trasformazioni siano possibile grazie a forti politiche nazionali, mentre è assai difficile che possano essere determinati spontaneamente dalle logiche di mercato. Nel caso degli ASEAN3, ad esempio, il forte flusso di IDE non ha consentito un sostanziale upgrade della capacità tecnologica e il basso costo del lavoro è restato un elemento determinante nell'attrazione degli investimenti - esponendo poi questi paesi alla competizione cinese (prima) e a quella vietnamita (poi).

Hart-Landsberg e Burkett, dopo aver ricordato il fortissimo afflusso di IDE verso la Thailandia dal 1986 al 1992, suggeriscono che:

the changing composition of Thailand's exports has done little to alter the unequal division of labor embodied in Thailand's investment and trade relations with Japanese capital[...].

The regionalization of Japanese industry thus molded a new pattern of hierarchical industrial trade (with Japan selling high-value-added components, technologies, and services in exchange for Thailand's low-wage labor embodied in the final goods) onto a traditional neocolonial trade pattern (with Japan selling manufactures to Thailand in exchange for primary products). True, the pattern of Thailand's trade with the United States also changed, in this case in favor of manufactured exports, especially of electronics goods. But this largely involved a reexporting of value-added captured by Japanese (and NIE) capital through its control over necessary technology, components, and business services.

This unequal division of labor between Thailand, on the one hand, and Japan and the NIEs on the other helps explain why Thailand's trade deficits with Japan and the NIEs overwhelm its trade surpluses with the United States and Europe... (Hart-Landsberg e Burkett 1998: 103).

Mutatis mutandis, o forse limitandosi a sostituire il nome del Vietnam a quello della Thailandia, questa citazione descrive bene la posizione attuale del Vietnam nella divisione regionale del lavoro e la sua posizione di *manufacturing hub*.

Non meno preoccupanti appare la posizione del paese nelle produzioni orientate al mercato interno. Per esempio, nel caso dell'automotive – di importanza strategica per il suo alto contenuto tecnologico e per il suo potenziale in termini di spillover verticali – due studi rivelano che l'impatto degli IDE sia ben al di sotto delle aspettative. Nguyen Bich Thuy (2008) mostra che il livello di *national content* sia molto basso nelle produzioni dominate dagli investitori estere, mentre i dati sono molto più positivi nelle produzioni nazionali. Tran Ngoc Ca (2009) dimostra che gli investimenti esteri diano un scarso contributo all'acquisizione di alti livelli di tecnologia.<sup>15</sup> Più positivi sono i dati che emergono dallo studio di Pham Truong Hang (2009) per ciò che concerne la crescita dell'industria di supporto nei settori dei motocicli, suggerendo che le politiche di localizzazione promosse dal governo vietnamita abbiano consentito risultati più lusinghieri di quelli raggiunti da Thailandia e Indonesia.

---

<sup>15</sup> Lo studio del Dr. Ca ritiene che la difficoltà nell'attrarre investimenti ad alto contenuto di tecnologia dipenda da errate politiche nazionali più che dalle strategie degli investitori esteri.

Mentre la letteratura più critica ritiene che le condizioni per la *tarda industrializzazione* nel Sudest Asiatico siano complicate dalle nuove modalità di organizzazione del sistema produttivo regionale,<sup>16</sup> altri autori ed agenzie internazionali ritengono che le responsabilità ricadano innanzitutto sui singoli paesi in via di sviluppo. In altri termini, l'attrazione di IDE in settori che richiedono una manodopera scarsamente specializzata dipenderebbe innanzitutto dagli sforzi insufficienti del Vietnam nella formazione della forza lavoro. Allo stesso modo, il basso contenuto di *national content* sarebbe dovuto all'incapacità delle imprese vietnamite di dar vita ad una *supporting industry* competitiva ed efficiente. Per quanto queste critiche al Vietnam appaiano in qualche misura ingenerose e persino tautologiche – questi sono infatti i problemi tipici che ogni paese in cosiddetta via di sviluppo deve affrontare – la questione aperta è l'individuazione delle politiche per consentire il passaggio a produzioni a più alto contenuto di tecnologia e con una forza lavoro più formata e meglio retribuita. Naturalmente, su questo punto le posizioni si dividono fra chi ritiene che la priorità sia rendere il mercato libero di operare in modo più efficiente (rimuovendo gli ostacoli burocratici ed infrastrutturali, investendo in formazione, creando un buon sistema di *governance*) e chi ritiene che siano necessarie vere e proprie politiche industriali come quelle utilizzate dai NIEs di prima generazione. Sin dal lancio del *doi moi* (rinnovamento) il gruppo dirigente del Vietnam è sembrato prediligere questa seconda impostazione; le politiche, tuttavia, non sono sembrate rispondere in modo sufficientemente chiaro e coerente a questa visione (Masina 2006, 2010).

Il tema della politica industriale è stato posto in Vietnam in modo autorevole da un team di studiosi giapponesi e vietnamiti guidato dal Prof. Keinichi Ohno. Come già ricordato, il tema della *middle-income trap* è entrato a far parte del dibattito nazionale sia a livello scientifico che fra i policymakers.<sup>17</sup>

Per quanto Ohno abbia evitato di assumere una posizione apertamente critica verso le politiche del cosiddetto Washington Consensus, il suo riferimento teorico è chiaramente quello della tradizione giapponese di Akamatsu e cioè di un forte ruolo dello stato nel promuovere strategie mirate e selettive per lo sviluppo industriale. L'analisi di Ohno dell'impasse economica e strategica che sembra attraversare il Vietnam concorda con quanto già visto nelle pagine precedenti.

From the mid-1980s to the mid-1990s, growth was stimulated by the incentive and reallocation effects of internal economic liberalization (*doi moi*). Subsequently, from the mid-1990s to the present, growth has been supported by new trade opportunities as well as large inflows of foreign funds. Industrial activities — especially manufactured exports — continue to be dominated by foreign firms, and value creation by local firms and workers has been limited. Now that Vietnam is nearing the final stages of systemic transition and global integration, productivity breakthrough is needed to climb further. Future growth must be fueled by skill and technology rather than a mere injection of purchasing power (Ohno 2009: 26).

---

<sup>16</sup> Non entriamo qui sulla questione del permanere o meno di una leadership giapponese e del ruolo più o meno autonomo che le imprese Coreane e di Taiwan - e sempre più anche quelle della Cina Popolare - hanno assunto anche a livello regionale.

<sup>17</sup> Anche qui le nostre informazioni dipendono da interviste e colloqui con colleghi vietnamiti durante diversi soggiorni nel paese nel periodo 2008-2010.

Nella visione di Ohno (2009) i diversi paesi possono essere ordinati secondo quattro stadi di sviluppo industriale e tecnologico.

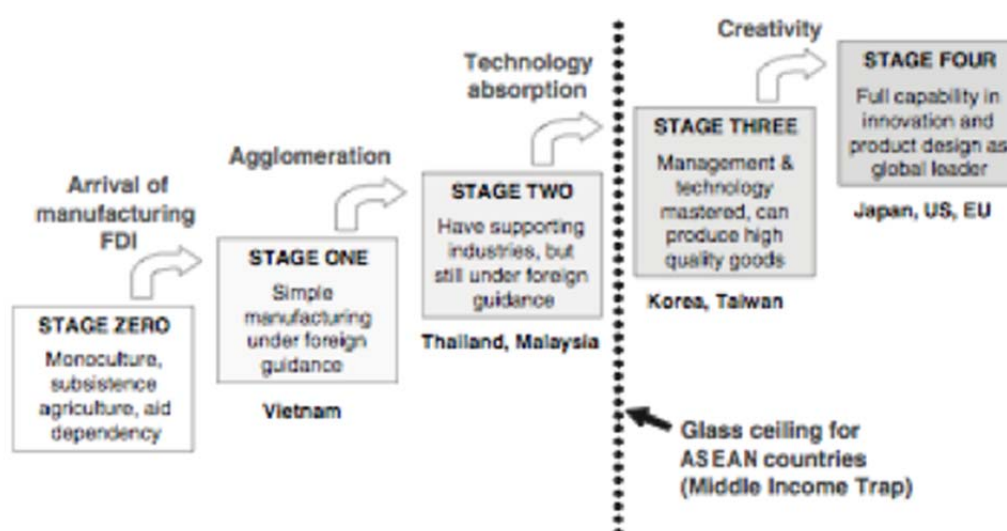
Nel primo stadio le imprese straniere dominano il design, la tecnologia, la produzione e il marketing, mentre il paese partecipa alla divisione internazionale del lavoro mettendo a disposizione forza lavoro poco qualificata e terreni ad uso industriale - questa sarebbe lo stadio in cui si trova il Vietnam.

Nel secondo stadio, gli FDI portano ad un'espansione della produzione e la fornitura nazionale di parti e componenti inizia ad aumentare. Questo effetto è prodotto in parte dagli investimenti esteri da parte dei subfornitori dei grandi gruppi ed in parte dall'emergere di produttori nazionali. Si crea quindi un circolo virtuoso fra subfornitori ed imprese a capo della filiera. Il valore creato nel paese aumenta moderatamente, ma la produzione resta sostanzialmente sotto la guida e la gestione delle imprese estere. E i salari e i redditi non possono salire molto dato che le funzioni più importanti nella produzione continuano ad essere gestite da mani straniere. La Thailandia e la Malesia sarebbero arrivate a questo stadio (Ohno 2009: 27).

Il terzo stadio richiede la capacità di internalizzare le competenze e le conoscenze tecniche e manageriali. I locali devono rimpiazzare gli stranieri in tutte le funzioni della produzione - management, tecnologia, design gestione degli impianti, logistica, controllo della qualità e marketing. Giunti a questo stadio, essendo stata ridotta la dipendenza dall'estero, il valore aggiunto creato cresce in modo consistente. Il paese diventa un esportatore dinamico di prodotti industriali di alta qualità ed entra in competizione con le produzioni dei paesi più avanzati. Questo è lo stadio raggiunto da Taiwan e dalla Corea del Sud.

Nell'ultimo stadio il paese acquisisce la capacità di creare prodotti innovativi e di stabilire dei nuovi trend nei mercati globali. Il Giappone, gli Stati Uniti ed alcuni paesi dell'Unione Europea sono a questo livello (Ohno 2009: 27-28).

**Fig. 6 - La middle-income trap di Keinichi Ohno**



Da Ohno 2008: 28

Nella visione di Ohno il passaggio da uno stadio all'altro non è né scontato né facile. Anzi, egli stesso ricorda che: "none of the ASEAN countries, including Thailand and Malaysia, has succeeded in breaking through the invisible 'glass

ceiling' in manufacturing between the second and the third stage" (Ohno 2009: 28). Torna, quindi, anche nella riflessione di Ohno la preoccupazione già espressa nelle pagine precedenti che il Vietnam possa cadere in una trappola di medio livello così come accaduto agli ASEAN3.

Keinichi Ohno e il suo team – che, ricordiamo nuovamente, sembrano esercitare un peso crescente nell'orientare non solo il dibattito accademico vietnamita ma anche gli orientamenti dei policymakers – non si sottraggono alle difficoltà insite in un progetto di *late industrialization* in un regime internazionale poco favorevole. Notano, per esempio, che la protezione dell'industria nascente è resa quasi impossibile dagli accordi di liberalizzazione commerciale che il Vietnam è stato costretto a sottoscrivere in una fase ancora iniziale del suo processo di industrializzazione. E tuttavia, lo stesso Ohno sottolinea l'esistenza di sostanziali spazi di iniziativa anche all'interno di un regime internazionale fortemente vincolante:<sup>18</sup>

Even under the restricted policy space currently available, however, it is possible to design and execute meaningful strategies to accelerate industrialization. For example, the promotion of supporting industries and industrial human resources does not violate WTO rules at all. Measures to enhance infrastructure, logistics, industrial clusters, technology transfer, education and training, FDI marketing, SME finance, factory evaluators, industrial parks, and so on, are also permissible under the current international regime (Ohno 2009: 29).

In termini di proposta Ohno di fatto si discosta, pur evitando di criticarla esplicitamente, dalla posizione di coloro che richiedono che i paesi debbano correggere "their weaknesses *ex ante* relative to some international norm without reference to any concrete national goal and before formulating a specific growth strategy" (Ohno 2009: 32). Al contrario, la preoccupazione di Ohno è la mancanza di assetti istituzionali che consentano di sostenere in modo coerente il progetto vietnamita di raggiungere lo status di paese industrializzato entro il 2020. A differenza di altri paesi dell'Asia Orientale, e persino di Thailandia e Malesia, il Vietnam fatica a definire un suo master plan industriale che possa essere utilizzato da guida per la definizione di politiche dettagliate per i diversi settori. L'ostacolo maggiore sembra essere la mancanza di un'agenzia governativa (come quelle utilizzati in passato da Giappone, Corea del Sud e Taiwan) capace di coordinare l'azione strategica del governo in modo coerente ed efficace - evitando quella frammentazione dei processi decisionali ed esecutivi tipici del Vietnam. Sempre secondo Ohno, questo coordinamento strategico dovrebbe coinvolgere non solo il settore statale ma anche il settore privato attraverso un dialogo costruttivo con la business community. In altri termini, viene riproposto da Ohno quel modello di *developmental state* che ha guidato con successo il processo di industrializzazione in Giappone, Corea del Sud e Taiwan.

La mancanza di coerenza fra una strategia di sviluppo che sembra ispirarsi al modello dei NIEs asiatici di prima generazione ed una pratica politica ed amministrativa incerta fra misure di liberalizzazione e interventi di controllo tipici della vecchia economia di comando resta il grande problema irrisolto della fase attuale dell'economia vietnamita. Si tratta di un problema che assume sempre maggiore visibilità anche nel dibattito politico, ma che non ha ancora

---

<sup>18</sup> Sulla praticabilità di politiche industriali selettive anche all'interno degli accordi del WTO si veda Weiss 2005.



trovato risposte in grado di creare un consenso all'interno delle élite politiche del paese.

In termini positivi, però, e a differenza degli ASEAN3, il Vietnam sembra poter contare su un gruppo dirigente fortemente orientato a tutelare l'interesse nazionale. Le grandi rendite di posizione esistenti intorno alle imprese di stato tanto forti da influenzare anche i livelli più alti della politica e del governo, e persino la diffusa corruzione, non cancellano l'impressione che questo paese possa trovare le risorse per sottrarsi a quella trappola di medio-livello a cui potrebbe essere destinato. Lo stesso emergere in modo aperto e visibile di un dibattito così critico sulle modalità di inserimento nella divisione regionale del lavoro potrebbe essere il segnale di importanti cambiamenti in direzione di politiche industriali più selettive ed efficaci.

**Tav. 1 – Struttura della produzione industriale (prezzi correnti), 1996–2008**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>TOTAL</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>Mining and quarrying</b>	13.8	13.0	10.3	14.9	15.7	13.1	12.8	13.5	12.8	11.2	10.3	9.6	9.8
<b>Electricity, gas and water supply</b>	6.2	6.5	7.1	5.8	5.6	5.7	5.6	5.2	5.9	5.6	5.2	5.0	4.6
<b>Manufacturing:</b>	79.9	80.5	82.7	79.4	78.7	81.2	81.6	81.3	81.3	83.2	84.5	85.4	85.6
<i>Food products and beverages</i>	25.5	24.4	23.6	22.5	24.1	23.2	21.1	20.0	19.3	20.6	20.4	20.2	21.3
<i>Tobacco products</i>	3.2	2.6	2.8	2.2	2.3	2.2	2.2	2.0	1.7	1.6	1.3	1.2	1.0
<i>Textiles</i>	5.2	4.9	5.4	4.6	4.6	4.6	4.2	4.0	3.7	4.0	4.8	4.5	3.9
<i>Wearing apparel</i>	3.4	4.9	4.6	3.8	3.4	3.1	3.9	4.1	4.0	4.0	4.1	4.2	4.2
<i>Tanning and dressing of leather; leather products</i>	4.3	6.1	5.3	4.9	4.3	4.0	4.1	4.1	4.1	4.3	4.0	3.7	3.6
<i>Wood and wood products</i>	3.1	2.6	2.1	2.0	1.8	1.7	1.8	1.8	1.8	2.0	1.8	1.8	1.7
<i>Paper and paper products</i>	1.9	1.9	1.8	1.9	1.8	2.0	1.9	1.8	1.9	1.9	1.9	1.9	2.0
<i>Publishing, printing and reproduction of recorded media</i>	2.0	1.9	1.6	1.5	1.2	1.2	1.2	1.3	1.2	1.3	1.2	1.0	1.1
<i>Coke, refined petroleum products</i>	0.2	0.1	0.3	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.2	0.3
<i>Chemical and chemical products</i>	5.0	4.8	4.8	5.6	5.1	4.8	5.2	5.0	5.4	5.6	5.9	5.6	6.0
<i>Rubber and plastic products</i>	2.4	2.6	3.4	3.2	3.1	3.5	3.6	3.7	4.0	3.9	4.1	4.1	4.4
<i>Non-metallic mineral products</i>	7.8	8.1	8.0	7.2	6.4	6.8	6.9	6.6	5.7	5.5	5.8	5.3	5.3
<i>Manufacture of basic metal</i>	3.1	2.9	2.8	2.7	2.7	2.9	3.2	3.5	3.8	3.8	3.8	4.3	4.5
<i>Fabricated metal products, except machinery and equipment</i>	2.4	3.0	2.7	3.0	3.0	3.3	4.1	4.2	4.3	4.6	4.9	5.2	5.3
<i>Machinery and equipment</i>	1.3	1.2	1.4	1.5	1.2	1.4	1.3	1.4	1.6	1.4	1.3	1.5	1.4
<i>Office, accounting and computing machinery</i>	0.0	0.0	0.5	1.2	0.5	0.8	0.8	1.1	1.0	1.5	1.5	1.7	1.6
<i>Electrical machinery and apparatus</i>	1.1	1.1	1.4	1.7	2.3	2.9	2.9	2.8	3.0	3.4	3.7	4.0	3.6
<i>Radio and communication equipment and apparatus</i>	2.6	2.4	2.6	2.1	2.2	2.1	2.3	2.3	2.2	2.1	1.9	2.2	1.9
<i>Medical, precision and optical instruments, watches and clocks</i>	0.2	0.2	0.4	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.3	0.6
<i>Assembling and repairing motor vehicles</i>	1.2	1.5	1.3	1.3	1.7	2.4	3.3	3.6	3.3	2.9	2.5	2.7	2.9
<i>Manufacture and repairing of other transport equipment</i>	2.0	1.3	3.6	3.4	4.0	5.3	4.2	4.0	4.8	4.5	4.3	5.0	4.3
<i>Furniture</i>	2.1	2.0	2.1	2.4	2.2	2.4	2.7	3.3	3.8	4.1	4.7	4.7	4.4
<i>Recycling</i>	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1

Fonte: Vietnam General Statistical Office Online

## Bibliografia

- Akamatsu K. (1961), *A theory of unbalanced growth in the World Economy*, in «*Welwirtschaftliches Archiv*», 86, pp. 196-217.
- Akamatsu K. (1962), *A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries*, in «*The Developing Economies*», 1, pp. 3-25.
- Amsden A.H. (1989), *Asia's Next Giant*, Oxford and New York, Oxford University Press.
- Amsden A.H. (1991), *Diffusion of Development: The Late-Industrializing Model and Greater East Asia*, in «*The American Economic Review*», 81, pp. 282-286.
- Amsden A.H. (2007), *Escape from Empire: The Developing World's Journey Through Heaven and Hell*, Cambridge (MA), MIT Press.
- Arrighi G., Ikeda S., Irwan A. (1993), *The Rise of East Asia: One Miracle or Many?*, in Palat R. (a cura di), *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, Westport (CT), Greenwood Press.
- Bello W. (1992), *People and power in the Pacific: The struggle for the post-cold war order*, San Francisco, Institute for Food and Development Policy.
- Berger M.T., Beeson M. (1998), *Lineages of liberalism and miracles of modernisation: The World Bank, the East Asian trajectory and the international development debate*, in «*Third World Quarterly*», 19, 3, pp. 487-504.
- Bernard M., Ravenhill J. (1995), *Beyond product cycles and flying geese: regionalization, hierarchy, and the industrialization of East Asia*, in «*World Politics*», 47, 2, pp. 171-209.
- Booth A. (2001), *Initial Conditions and Miraculous Growth: Why is Southeast Asia Different from Taiwan and South Korea?*, in Jomo K.S. (a cura di), *Southeast Asia's Industrialization*, Basingstoke, Palgrave.
- Chang H.J. (2006a), *The East Asian Development Experience*, London and New York, Zed Books.
- Chang H.J. (2006b) *Industrial policy in East Asia – lessons for Europe*, in «*EIB Papers*», 11, 2, pp.106-132.
- Cumings B. (1984), *The origins and development of the Northeast Asian political economy: industrial sectors, product cycles, and political consequences*, in «*International Organization*», 38, 1, pp. 1-40.
- Dapice D. (2008), *Choosing Success: The Lessons of East and Southeast Asia and Vietnam's Future*, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Asia Programs Working Papers n° 617, pp. 1-56.
- Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (2010), *Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 2010*, Bangkok, United Nations.
- Felker G. (2003), *Southeast Asian industrialisation and the changing global production system*, in «*Third World Quarterly*», 24, 2, pp. 255-282.
- Filippini C. (2004), *Volano ancora le anatre? Appunti sullo sviluppo dell'Asia*, in «*L'Industria*», XXV, 1, pp. 7-32.
- Ginzburg A., Simonazzi A. (2005), *Patterns of industrialization and the flying geese model: the case of electronics in East Asia*, in «*Journal of Asian Economics*», 15, 6, pp. 1051-1078.

- Hart-Landsberg M., Burkett P. (1998), *Contradictions of Capitalist Industrialization in East Asia: A Critique of "Flying Geese" Theories of Development*, in «Economic Geography», 74, 2, pp. 87-110.
- Jomo K.S. (a cura di) (2001), *Southeast Asia's Industrialization*, Basingstoke, Palgrave.
- Jomo K.S. (2005), *Developmental States in the Face of Globalization: Southeast Asia in Comparative East Asian Perspective*, in Seminário Internacional REG GEN: Alternativas Globalização, UNESCO Brazil, Rio de Janeiro, pp. 1-20.
- Jomo K.S. et al. (1997), *Southeast Asia's Misunderstood Miracle*, Boulder (CO), Westview Press.
- Khan M. (2000) *Rents, Efficiency and Growth e Rent-seeking as Process*, in Khan M. e Jomo K.S. (a cura di) *Rents and Rent-seeking*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kojima K. (2000), *The 'flying geese' model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications*, in «Journal of Asian Economics», 11, 4, pp. 375-401.
- Kunio Y (1988), *The rise of Ersatz Capitalism in Southeast Asia*, New York, Oxford University Press.
- Masina P. (2002), *Rethinking development in East Asia: from illusory miracle to economic crisis*, Richmond, RoutledgeCurzon.
- Masina P. (2006), *Vietnam's Development Strategies*, London and New York, Routledge.
- Masina P. (2009), *Vietnam and the experience of the Asian crisis*, in Ghosh J., Chandrasekhar C.P. (a cura di) *After Crisis: Adjustment, Recovery and Fragility in East Asia*, New Delhi, Tulika Books, pp. 292-307.
- Masina P. (2010), *Vietnam between Developmental State and Neoliberalism – the Case of the Industrial Sector*, c.MET Working paper 7/2010 (in corso di pubblicazione in Chang K.S., Fine B., e Weiss L. (a cura di) *Developmental Politics in the Neoliberal Era and Beyond: Critical Issues and Comparative Cases*, London, Palgrave).
- Nadvi K. et al. (2004), *Vietnam in the global garment and textile value chain: impacts on firms and workers*, in «Journal of International Development», 16, 1, pp. 111-123.
- Nguyen Bich Thuy (2008) *Industrial Policy as Determinant of Localization: the Case of Vietnamese Automobile Industry*, Vietnam Development Forum Working Papers, Working Paper 0810, pp. 1-18.
- Ohno K. (2009), *Avoiding the Middle-Income Trap Renovating Industrial Policy Formulation*, in «ASEAN Economic Bulletin», pp. 26, 1, pp. 25-43.
- Pham Truong Hoang (2009), *Supporting Industries for Machinery Sector in Vietnam*, in Uchikawa Shuji (a cura di), *Major Industries and Business Chance in CLMV Countries*, Tokyo, Ide-Jetro.
- Rodrik, D. (1995) *Getting Interventions Right: How South Korea and Taiwan Grew Rich*, Economic Policy, Vol. 10, n.20, pp. 53-107.
- Rodrik, D. (2004) *Industrial Policy for the Twenty-First Century*, Kennedy School of Government Working Paper Series, Harvard University, RWP04-047.
- Silvestri F. (2010) *Flying East: il modello delle anatre volanti e lo sviluppo industriale dell'Europa Orientale*, in «L'Industria», XXXI, 3, pp. 507-532.
- Tran Ngoc Ca (2009), *Learning by networking with multinationals: A study of the Vietnamese automotive industry*, in Michael Graham M., Woo J. (a cura di),

- Fuelling Economic Growth: The Role of Public–Private Sector Research in Development*, Ottawa, IDRC Books.
- Wade R.H. (1990), *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, Princeton University Press.
- Wade R.H. (1996), *Japan, the World Bank, and the art of paradigm maintenance: the East Asian miracle in political perspective*, in «New Left Review», 217, pp. 3–37.
- Wade R.H. (2009), *Rethinking industrial policy for low-income countries*, in «African Development Review» 21, 2, pp. 352-367.
- Weiss, L. (2005), *Global governance, national strategies: how industrialized states make room to move under the WTO*, in «Review of International Political Economy», 12, 5, pp. 723–749.
- World Bank (1993), *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford and New York, Oxford University Press.