

L'EMERGERE DI NUOVI VANTAGGI COMPETITIVI NEI PAESI DELL'EUROPA CENTRALE E ORIENTALE

Alessia Amighini, Stefano Chiarlone

Introduzione

La transizione dei paesi dell'Europa Centrale e Orientale (PECO) verso l'economia di mercato è iniziata quindici anni fa, in seguito al crollo del Muro di Berlino. Per alcuni di loro¹, questo percorso ha raggiunto un primo importante risultato nel maggio 2004, con l'ammissione all'Unione Europea (UE). Per altri, come Bulgaria e Romania, l'adesione è prevista per il 2007. L'integrazione economica e commerciale con il mondo occidentale ha però ampiamente preceduto quella istituzionale. Infatti, negli ultimi quindici anni, i PECO hanno aumentato considerevolmente il loro grado di apertura agli scambi internazionali, accentuando il peso del commercio estero sul prodotto interno lordo (PIL) e il ruolo degli investimenti diretti esteri (IDE) nel loro sistema produttivo e finanziario.

Un fattore importante alla base di questa trasformazione è stata l'ondata di liberalizzazioni che ha avuto luogo sia per implementare l'*acquis* comunitario², sia per ottemperare agli obblighi imposti dall'Organizzazione Mondiale per il Commercio (OMC), alla quale i PECO hanno aderito fra il 1995 e il 1996. Il progresso economico, inoltre, e la maggiore ricchezza pro-capite hanno trasformato taluni PECO in interessanti mercati di sbocco, aumentando le potenzialità del commercio internazionale, soprattutto di quello intra-europeo e gli investimenti diretti verso questa area. L'integrazione dei PECO nell'Unione, inoltre, è stata fortemente accelerata dalle operazioni di *outsourcing*³ e *offshoring*⁴ di molte imprese dell'UE. Per sfruttare i vantaggi di costo offerti dall'Europa Centrale e Orientale, esse vi hanno aperto nuovi siti produttivi integrati verticalmente in filiere multinazionali o al servizio di quel mercato. Ciò ha contribuito a ridisegnare la mappa industriale dei PECO, verso settori e fasi produttive a elevato uso di lavoro – coerentemente con il minor costo di questo fattore ivi prevalente.

Oggi, all'indomani dell'allargamento dell'UE verso oriente e dopo quindici anni di intense relazioni economiche e commerciali tra le due regioni, sono molti gli aspetti meritevoli di

indagine relativamente alla specializzazione dei PECO e ai loro collegamenti con l'UE. In questo capitolo, analizziamo l'evoluzione degli scambi commerciali di sei PECO⁵ fra il 1996 e il 2003, usando i dati del database COMTRADE del Dipartimento di Statistica delle Nazioni Unite classificati secondo la *Standard International Trade Classification* (SITC Rev. 3). Studiamo innanzitutto se il loro processo di transizione verso una diversa struttura industriale – da quella "pianificata" a quella "di mercato" – stia concludendosi. Infatti, solo una specializzazione relativamente stabile permette di valutare in che misura la struttura del loro commercio estero si sovrappone a quella dell'UE. I risultati suggeriscono che i paesi dell'Europa Centrale e Orientale sono sempre più inseriti nelle filiere produttive dell'Europa Occidentale e in tal modo partecipano in misura crescente alla catena del valore in molti settori, anche avanzati. Di questa integrazione commerciale cercheremo di individuare alcune possibili implicazioni per l'Italia, in alcune industrie di maggior interesse per il paese.

1. L'orientamento geografico del commercio dei PECO.

Nelle prime fasi del processo di transizione, i PECO hanno liberalizzato i loro regimi di commercio e di cambio dalle restrizioni connesse al prevalere di un'economia pianificata. Nel 1988, i PECO commerciavano prevalentemente tra di loro e con l'Ex Unione Sovietica (Hoekman and Djankov, 1996). Queste due aree rappresentavano fra il 58 per cento (Bulgaria) e il 35 per cento (Polonia) del totale delle esportazioni dei vari PECO, mentre l'Europa Occidentale pesava per valori compresi fra il 21 per cento della Bulgaria e il 49 per cento della Polonia. Alla scomparsa dei legami commerciali preferenziali con i paesi del COMECON è seguito un riorientamento dei pattern di commercio verso l'UE. Nel 1994, il peso dell'Europa Occidentale era già cresciuto intorno al 70 per cento per Polonia, Ungheria e Cecoslovacchia, e intorno al 47 per cento per Romania e Bulgaria.

È stato frequentemente notato che il differente livello di sviluppo industriale dei PECO e dell'UE correva il rischio di trasformare i PECO stessi in paesi satellite delle industrie dell'Europa Occidentale, dopo aver subito una medesima sorte nei confronti dell'Unione Sovietica. La stessa *roadmap* per l'allargamento, formalizzata dall'UE e basata su una liberalizzazione asimmetrica, esacerbava questo rischio, senza far nulla per agevolare la creazione di commercio regionale fra i PECO (Baldwin, 1994). I paesi dell'UE si impegnavano, infatti, a ridurre le barriere verso il commercio dei PECO più rapidamente che il viceversa, mantenendo condizioni maggiormente restrittive in settori specifici come il tessile e l'agricoltura, settori cruciali – al tempo – per il loro modello di specializzazione (Lavigne, 1995). Negli anni Novanta, per contrastare questa tendenza, i PECO siglarono un accordo di

libero scambio (*Central European Free Trade Agreement - CEFTA*) con l'obiettivo di ridurre la dipendenza del loro commercio da quello dell'UE, di ristabilire dei flussi commerciali intra-regionali e diventare un'area di libero scambio entro il 2001.

Il funzionamento congiunto della *roadmap* per l'allargamento e del CEFTA hanno garantito una elevata crescita delle esportazioni dei PECO nel corso degli anni Novanta, sia verso l'UE sia fra i PECO stessi. Tuttavia, l'impatto dell'integrazione commerciale fra PECO e UE è stato quello temuto, con la creazione di una forte dipendenza del sistema industriale dei primi da quello dei secondi. Infatti, mentre le quote dei PECO nelle importazioni dell'UE passarono da poco meno del 2 per cento nel 1993 a circa il 4 per cento nel 2001, con aumenti per tutti i paesi, quelle nelle importazioni dei PECO stessi diminuirono da poco più del 10,5 per cento a poco più del 9 per cento, con piccoli aumenti per Polonia, Ungheria e Romania e riduzioni sensibili per Slovacchia e Repubblica Ceca (Adams *et al.*, 2003). L'UE divenne, quindi, il centro del loro schema di commercio.

Se guardiamo i dati più recenti, troviamo una conferma di queste tendenze e un'indicazione della stabilizzazione del peso dell'Unione Europea nel commercio dei PECO sia per le esportazioni (Tabella 1) sia per le importazioni (Tabella 2). L'Unione Europea rappresenta il mercato di sbocco di circa il 70 per cento delle esportazioni di Polonia, Ungheria, Romania e Repubblica Ceca, il 60 per cento di quelle della Slovacchia e il 56 per cento di quelle della Bulgaria. Si tratta di valori estremamente elevati. Anche i dati relativi alle importazioni confermano il peso che l'UE svolge nel commercio internazionale dei PECO: oltre il 50 per cento delle loro importazioni provengono da questa area geografica. Salvo il caso di Repubblica Ceca e Slovacchia, il commercio intra-PECO rimane limitato sia per le importazioni, sia per le esportazioni. Mantengono tuttora un peso rilevante nelle loro importazioni, e superiore a quello riscontrato nelle esportazioni, la Russia e gli altri paesi dell'Asia Centrale, probabilmente per le questioni collegate all'approvvigionamento di prodotti energetici.

Tabella 1 Distribuzione Geografica delle esportazioni dei PECO

	Bulgaria	Repubblica Ceca	Ungheria	Polonia	Romania	Slovacchia
EU15	56,5	69,8	73,8	68,4	67,9	60,7
PECO	5,5	16,1	9,2	9,0	6,9	23,8
Russia e Asia Centrale	3,0	1,9	2,6	5,8	1,3	2,4
Balcani	6,7	1,6	2,7	0,8	2,1	1,7
Baltici	0,3	0,7	0,4	3,3	0,1	0,5
Cina	0,8	0,5	0,4	0,5	1,6	0,6
USA	4,5	2,4	3,1	2,2	3,5	5,3
Giappone	0,2	0,3	0,7	0,2	0,1	0,4
Altri paesi Europei	1,2	1,9	1,6	2,9	1,5	1,4
Turchia	9,1	0,7	0,7	0,7	5,1	0,7

Fonte: elaborazioni degli autori su UN COMTRADE

Tabella 2 Distribuzione Geografica delle importazioni dei PECO

	Bulgaria	Repubblica Ceca	Ungheria	Polonia	Romania	Slovacchia
EU15	49,6	59,2	56,3	60,6	57,7	51,4
PECO	7,3	11,8	8,7	7,1	9,9	21,8
Russia e Asia Centrale	18,2	5,9	5,4	9,0	11,6	12,0
Balcani	1,4	0,8	0,9	0,6	0,7	1,1
Baltici	0,1	0,2	0,2	0,6	0,1	0,1
Cina	2,6	5,2	7,1	4,2	2,8	2,5
USA	2,6	3,1	3,3	2,6	2,3	1,9
Giappone	1,3	2,3	4,3	1,8	1,2	1,9
Altri paesi Europei	1,3	2,5	1,7	3,0	1,2	1,3
Turchia	6,1	0,6	0,8	1,3	3,8	0,5

Fonte: elaborazioni degli autori su UN COMTRADE

La concentrazione geografica del commercio verso l'UE non stupisce. L'Europa Occidentale è l'area avanzata geograficamente più prossima ai PECO, e i modelli economici ricordano come la distanza geografica sia una variabile rilevante della determinazione dei flussi di commercio internazionale, soprattutto per gli scambi di prodotti finali. La crescita dei PECO li ha – in molti casi – trasformati in rilevanti mercati di sbocco per le merci europee e ha spinto molte imprese della UE a cercare di sostituire alla stagnante domanda occidentale quella dinamica della "nuova Europa". Inoltre, la maggiore rilevanza dell'UE come mercato di sbocco delle merci dei PECO è coerente con l'aspettativa che la maggiore possibilità di utilizzare contestualmente offshoring e outsourcing abbia spinto molte imprese a utilizzare unità produttive (proprie o di terzi) ivi localizzate, approvvigionandole di parti e intermedi e riesportando i beni finali o gli intermedi a stadi di lavorazione più avanzati.

2. La stabilità del modello di specializzazione.

La letteratura ha segnalato che nel corso della transizione i trade patterns dell'Europa Centrale e Orientale sono cambiati anche per quanto riguarda la composizione settoriale. Ciò è stato facilitato da una serie di liberalizzazioni, ispirate dalla futura adesione all'UE, che hanno innescato una riallocazione di risorse verso nuove attività e nuove imprese⁶. Questo percorso dovrebbe portare i PECO verso un modello di specializzazione maggiormente conforme ai loro veri vantaggi comparati⁷.

Nel corso della transizione si è assistito a un'elevata instabilità del modello di specializzazione di questi paesi, poiché le risorse si spostavano verso i settori nei quali potevano essere impiegate con maggiore efficienza e un ampio numero di settori passavano da situazioni di specializzazione a situazioni di de-specializzazione e viceversa (Freudenberg e Lemoine, 1999). I diversi PECO hanno, tuttavia, marciato a velocità differenti in questo percorso, e alcuni paesi che hanno raggiunto più rapidamente un'allocazione di risorse maggiormente in linea con il loro livello di sviluppo (Landesmann, 2003).

Nelle fasi di transizione è complesso determinare la vera specializzazione di un paese perché il tasso di variazione dei vantaggi comparati rivelati è troppo elevato e si corre il rischio di non

identificare correttamente i veri punti di forza e di debolezza del modello di specializzazione, poiché la riallocazione delle risorse è ancora in corso. In queste situazioni, è difficile inferire i vantaggi comparati dai contenuti fattoriali del commercio, poiché le dotazioni sono di difficile valutazione (per esempio, a causa dell'obsolescenza del capitale e della difficile misurabilità della produttività del lavoro).

La velocità di mutamento strutturale del pattern di commercio di un paese può essere dedotta dal tasso al quale, nel corso del tempo, variano gli indici di specializzazione relativa dei settori. Per esempio, De Benedictis e Tajoli (2005) misurano il processo di cambiamento nella struttura commerciale dei PECO con un indice di somiglianza delle quote⁸ delle esportazioni in una serie di settori industriali fra il 1993 e il 2002. In quel lavoro emerge che Romania (0,75) e Bulgaria (0,76) sono i paesi che hanno visto mutare meno il loro modello di specializzazione nel tempo, seguiti dalla Polonia (0,67) e dalla Repubblica Ceca (0,66), mentre Slovacchia (0,54) e Ungheria (0,56) hanno sperimentato un tasso di cambiamento più elevato. Chiarlone (2002) ha misurato il tasso di mutamento della specializzazione di Repubblica Ceca, Polonia e Ungheria⁹. Fra il 1993 e il 1999 Repubblica Ceca e Ungheria hanno registrato un mutamento più elevato (correlazione di 0,72 e 0,61, rispettivamente) rispetto alla Polonia (0,81) e ciascuno dei tre ha cambiato il proprio modello più di quanto è avvenuto per un gruppo di paesi dell'UE (utilizzato come termine di paragone).

Poiché gli studi discussi indicano una consistente volatilità dei pattern di specializzazione dei PECO negli anni Novanta, è opportuno verificare se essi hanno raggiunto un livello di stabilità tale che la residua variabilità del loro modello di specializzazione possa essere considerata fisiologica, ovvero non troppo più elevata di quella registrata per paesi industrialmente maturi come quelli dell'UE. Per far ciò si può calcolare la graduatoria dei settori¹⁰ rispetto all'intensità di specializzazione misurata dall'indice di Balassa¹¹ e confrontare la correlazione fra queste graduatorie per ciascun paese in diversi momenti del tempo. In particolare, ci concentriamo sul periodo 1996-2003 – recente, ma sufficientemente ampio per cogliere eventuali fenomeni strutturali – per misurare se il tasso di cambiamento dei pattern di commercio si avvicina a quello riscontrato per quattro paesi dell'UE.

Tabella 3 Correlazione di rango dell'indice di Balassa dei PECO, 1996-2003

1996-2003	
Bulgaria	0,74
Repubblica Ceca	0,80
Polonia	0,82
Romania	0,82
Slovacchia	0,75
Ungheria	0,81

Fonte: elaborazioni degli autori su UN COMTRADE

Il confronto fra le correlazioni di rango dei PECO, fra 1996 e 2003, e quelle di alcuni maggiori paesi dell'UE suggerisce che la stabilità del modello di specializzazione dei PECO è aumentata rispetto a quanto suggerito dalle analisi precedentemente descritte (Tabella)¹². Infatti, la similitudine fra il modello di specializzazione nel 1996 e nel 2003 è pari a 0,74 cento per la Bulgaria, 0,75 per la Slovacchia e superiore a 0,8 per gli altri paesi. Inoltre, se confrontiamo questi valori con quelli analoghi misurati per alcuni paesi dell'UE, notiamo che solo Germania e Italia mostrano una stabilità nettamente più elevata (Tabella). Nel caso italiano, tra l'altro, questo valore è in linea con la nota persistenza del suo modello di specializzazione. Francia e Spagna, invece, mostrano un tasso di variazione non sostanzialmente dissimile da quello dei PECO. Fanno eccezione Slovacchia e Bulgaria dove, tuttavia, un livello di correlazione intorno al 0,74-0,75 per cento non sembra troppo distante dallo 0,85-0,86 di Francia e Spagna.

Tabella 4 Correlazione di rango dell'indice di Balassa di alcuni paesi dell'UE, 1996-2003

1996-2003	
Italia	0,95
Germania	0,93
Francia	0,85
Spagna	0,86

Fonte: elaborazioni degli autori su UN COMTRADE

Un altro modo per guardare alla variabilità di un modello di specializzazione è verificare che peso rappresentano, nelle esportazioni totali, i settori che non hanno cambiato la loro specializzazione. Considerati congiuntamente, i settori che hanno mantenuto il loro vantaggio comparato e quelli che hanno mantenuto il loro svantaggio comparato pesano per una quota fra il 70 per cento della Slovacchia e il 92 per cento della Romania (Tabella). Si tratta di percentuali del tutto simili a quelle dei quattro paesi dell'Unione Europea citati precedentemente (Tabella 6). Anche questo conferma che il tasso di mutamento sta convergendo verso valori simili a quelli dei paesi più avanzati dell'Unione.

Tabella 5 Peso dei settori nell'export dei PECO secondo il loro grado di specializzazione, 2003

	VCR 1996 e 2003	VCR solo 1996	VCR solo 2003	SCR 1996 e 2003	Totale
Bulgaria	64,5	5,7	11,4	18,4	100,0
Repubblica Ceca	59,2	5,1	18,2	17,5	100,0
Polonia	50,7	3,1	22,4	23,8	100,0
Romania	74,6	1,3	5,8	18,3	100,0
Slovacchia	56,1	4,6	24,6	14,7	100,0
Ungheria	60,8	8,3	16,0	15,0	100,0

Fonte: elaborazioni degli autori su UN COMTRADE

Nota: VCR significa Vantaggio Comparato Rivelato; SCR significa Svantaggio Comparato Rivelato

Tabella 6 Peso dei settori nell'export di alcuni paesi dell'UE secondo il loro grado di specializzazione, 2003

	VCR 1996 e 2003	VCR solo 1996	VCR solo 2003	SCR 1996 e 2003	Totale
Italia	51,8	6,3	1,5	40,4	100,0
Germania	60,4	4,7	4,3	30,7	100,0
Francia	43,5	5,2	7,4	43,8	100,0
Spagna	39,3	2,8	12,7	45,2	100,0

Fonte: elaborazioni degli autori su UN COMTRADE

Nota: VCR significa Vantaggio Comparato Rivelato; SCR significa Svantaggio Comparato Rivelato

Nell'insieme, i dati suggeriscono che dopo l'elevata transizione degli anni Novanta, il modello di specializzazione dei PECO ha raggiunto un livello di stabilità non troppo dissimile da quello registrato per i paesi dell'UE.

3. Il modello di specializzazione.

Un aspetto dell'integrazione commerciale tra l'UE e i PECO che ha suscitato un particolare interesse nell'ultimo decennio è la natura dell'interscambio tra le due regioni. Se non vi sono mai stati grossi timori che le due aree potessero concorrere sugli stessi segmenti di mercato – per evidenti differenze di capacità produttive e livelli di reddito – la loro integrazione commerciale è stata invece oggetto di numerose e approfondite analisi volte a capire la vera natura della complementarità tra le strutture industriali dei due gruppi di paesi.

Sin dall'inizio della transizione, molte analisi hanno concordato sul fatto che la dotazione fattoriale dei PECO era dissimile da quella degli altri paesi al medesimo livello di reddito, a causa della maggiore disponibilità di capitale umano (Halpern, 1995). Ciò nonostante, la differenza non era riflessa completamente nel loro modello di specializzazione. Infatti, esso appariva centrato soprattutto su settori intensivi in lavoro e in quelli che usano intensivamente risorse naturali ed energetiche, come riflesso della politica di fornitura di energia sussidiata nell'ambito del COMECON¹³.

Nella seconda metà degli anni Novanta, questa situazione è nettamente cambiata. Chiarlone (2002) trova evidenza di una riduzione del peso dei settori intensivi in lavoro non qualificato tra il 1994 e il 1999, soprattutto in Ungheria e Polonia, e in parte anche in Repubblica Ceca. Al contempo, i tre paesi si sono spostati verso produzioni a più alto contenuto di tecnologia e manodopera qualificata. In particolare, la Repubblica Ceca ha mantenuto il suo vantaggio comparato nei settori intensivi in lavoro non qualificato e capitale umano, riducendo la sua despecializzazione in quelli intensivi in tecnologia; la Polonia, pur rimanendo fortemente specializzata in settori intensivi in lavoro non qualificato, ha migliorato la sua posizione in quelli intensivi in capitale umano e l'Ungheria ha migliorato la sua posizione competitiva nei settori intensivi in tecnologia e in capitale umano.

Landesmann (2003)¹⁴ mostra, infatti, che fra il 1995 e il 2000 i maggiori mutamenti hanno avuto luogo proprio in Ungheria, che ha guadagnato una posizione di rilievo in industrie intensive in ricerca e sviluppo e capitale umano. Un pattern simile è stato seguito solo in misura minore in Polonia e Repubblica Ceca. Per queste economie, così come per la Slovacchia, si è assistito, inoltre, alla riduzione del peso delle industrie intensive in energia. Nessuno di questi fenomeni si è registrato, invece, in Romania e Bulgaria, dove sono divenute sempre più rilevanti

le industrie intensive in lavoro non qualificato. La classificazione per livelli di conoscenza (skills) conferma, infatti, che la debolezza nelle industrie più avanzate si è ridotta in Ungheria, Repubblica Ceca e Slovacchia, e in misura minore in Polonia, ma non in Bulgaria e Romania, creando un gap crescente fra Europa centrale e orientale.

Tabella 7 Vantaggi comparati nelle esportazioni, 1996 e 2003

	Vantaggi Comparati											
	Bulgaria		Repubblica Ceca		Polonia		Romania		Slovacchia		Ungheria	
	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003
Settore Manifatturiero	0,9	0,9	1,1	1,1	1,0	1,1	1,0	1,1	1,1	1,1	0,9	1,1
Intensivi in Lavoro non qualificato	1,3	2,5	1,5	1,2	2,2	2,0	2,7	3,3	1,4	1,2	1,4	0,8
Prodotti in Pelle	1,0	0,5	0,8	0,3	1,4	1,9	0,6	1,3	0,8	1,3	1,1	0,8
Prodotti in Legno e Sughero	1,3	2,0	2,2	1,7	4,2	4,7	1,4	3,3	1,7	1,6	2,2	1,3
Tessile e Abbigliamento	1,4	4,1	1,1	0,9	1,8	1,0	3,2	4,5	1,2	1,0	2,0	0,9
Calzature	2,4	4,3	1,7	0,4	1,4	0,7	6,6	11,4	2,0	2,6	0,0	0,0
Manufatti non metallici	1,2	0,8	2,6	1,8	1,3	1,1	1,3	0,6	2,0	0,9	1,0	0,6
Produzioni Navali	2,3	0,8	0,1	0,0	6,2	6,0	2,8	2,3	1,5	0,3	0,2	0,1
Arredamento e Idraulica	0,7	1,9	2,8	2,6	5,5	5,6	4,9	3,5	2,7	3,4	2,4	1,8
Giocattoli, articoli plastici, da ufficio e vari	0,4	0,5	1,2	1,2	0,9	1,2	0,4	0,6	0,6	0,6	0,2	0,1
Intensivi in Capitale Umano	1,0	0,9	1,3	1,5	1,1	1,4	0,9	0,8	1,5	2,1	0,9	1,3
Oli essenziali, e prodotti per concia e colorazione	1,8	0,9	1,2	0,8	1,1	1,2	0,1	0,3	0,8	0,2	0,5	0,5
Prodotti in Gomma e plastica	0,6	0,6	1,3	1,7	1,1	2,2	0,5	1,0	3,0	2,2	1,2	1,0
Manufatti metallici e non metallici	2,6	2,8	2,1	1,8	2,2	1,7	2,3	1,8	2,1	2,1	1,3	0,8
Radio, televisioni e apparecchi sonori	0,1	0,1	0,0	0,8	0,5	1,7	0,1	0,9	0,0	0,9	1,7	12,8
Elettrodomestici	0,2	1,2	0,7	0,7	0,7	2,1	0,4	1,4	2,3	1,9	0,5	1,2
Mezzi stradali e ferroviari	0,1	0,1	1,1	1,6	0,6	1,0	0,3	0,3	1,1	2,8	0,5	0,5
Orologi, arte, gioielleria e strumenti musicali	0,2	0,1	1,0	1,0	0,5	0,5	0,1	0,2	0,7	0,4	0,8	0,8
Intensivi in tecnologia	0,7	0,4	0,8	0,9	0,5	0,6	0,5	0,4	0,7	0,5	0,8	1,2
Prodotti chimici, plastici e fertilizzanti	2,1	0,7	1,0	0,6	0,8	0,6	1,4	0,6	1,6	0,6	1,2	0,6
Prodotti Farmaceutici	1,5	0,4	0,7	0,2	0,7	0,1	0,3	0,0	1,2	0,2	1,5	0,5
Macchine di generazione di potenza	0,5	0,4	1,1	1,1	0,7	2,0	0,5	0,5	0,9	0,7	0,7	4,2
Macchine non elettriche	0,6	0,6	1,3	1,4	0,6	0,6	0,6	0,6	0,9	0,8	0,6	0,6
Macche da ufficio, elettroniche e da TLC	0,1	0,1	0,2	0,8	0,1	0,2	0,0	0,2	0,1	0,2	0,5	1,0
Macchine elettriche	0,6	0,8	1,4	2,0	0,9	1,3	0,5	1,4	0,7	1,2	1,7	2,6
Aereoplani	0,1	0,0	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0
Apparecchi fotografici, ottici e cinematografici	0,2	0,4	0,5	0,5	0,2	0,3	0,1	0,1	0,5	0,3	0,6	0,6

Fonte: elaborazioni degli autori su UN COMTRADE

I dati più recenti confermano queste indicazioni. Fra 1996 e 2003, emerge una forte tendenza alla riduzione della specializzazione¹⁵ nei settori più intensivi in lavoro non qualificato, che ha riguardato anche Polonia e Slovacchia (oltre alle già citate Repubblica Ceca e Ungheria). Bulgaria e Romania sono sempre più specializzate, invece, proprio nei settori tradizionali, soprattutto tessile, abbigliamento e calzature (Tabella 7). Al contempo, nei settori intensivi in capitale umano c'è stato un aumento della specializzazione di tutti i paesi dell'Europa Centrale (ma non quelli dell'Europa Orientale), a cui hanno contribuito soprattutto i settori dei mezzi stradali e ferroviari, dei prodotti in gomma e plastica e degli elettrodomestici. Infine, nei settori intensivi in tecnologia, tutti i paesi considerati tranne la Bulgaria hanno maturato una specializzazione nel settore delle macchine elettriche, che verosimilmente si collega a dinamiche di disintegrazione verticale e multilocalizzazione produttiva. Solo i paesi dell'Europa Centrale mostrano una riduzione della loro despecializzazione, ma tra di essi solo l'Ungheria ha guadagnato una specializzazione nell'intero comparto.

È di particolare interesse confrontare l'evoluzione nel tempo dei vantaggi comparati dei PECO con quella del modello di specializzazione dei paesi dell'UE. De Benedictis e Tajoli (2005) hanno mostrato che fra il 1993 e il 2002 l'Europa Centrale ha registrato un'elevata convergenza della sua specializzazione (il loro indice di somiglianza, infatti, cresce verso valori

fra 0,6 e 0,7) verso quella dell'UE. Ciò è avvenuto meno per l'Europa Orientale (dove i valori passano da 0,3 a 0,4 in Romania e diminuiscono da 0,5 a 0,4 in Bulgaria). Anche Chiarlone (2002) ha misurato la similitudine fra il modello di specializzazione di Polonia, Ungheria e Repubblica Ceca e una serie di paesi dell'UE fra 1994 e 1999. Oltre a una forte similitudine dei modelli di specializzazione di questi paesi con quello austriaco, motivato da fenomeni di integrazione produttiva, nota che il modello ungherese si differenzia dagli altri soprattutto in virtù del suo spostamento verso produzioni maggiormente intensive in alta tecnologia; il modello della Repubblica Ceca diviene più simile agli altri paesi, salvo che a Italia e Grecia; il modello polacco accresce la sua similitudine verso la Germania (sebbene su livelli molto bassi), l'Austria, il Portogallo e la Spagna e la diminuisce nei confronti degli altri paesi. In tutti questi casi, ad ogni modo, la maggiore similitudine sembra dipendere in larga misura da fenomeni di investimenti produttivi di imprese dell'Europa Occidentale, piuttosto che da possibili autonome pressioni competitive.

I dati relativi al periodo fra il 1996 e il 2003 confermano che i paesi dell'Europa Orientale sono sempre più simili tra loro, e sempre più diversi da quelli dell'Europa Centrale, i quali, a loro volta, sono più simili tra loro di quanto non fossero alla metà degli anni Novanta (Tabella 8). Per quanto riguarda la somiglianza tra i modelli di specializzazione dei PECO considerati e di alcuni paesi europei, emergono alcune evoluzioni quantitativamente rilevanti. La Polonia, la Repubblica Ceca e la Slovacchia sono divenute più simili alla Germania, e Bulgaria e Romania all'Italia. L'Ungheria sembra, invece, differenziare sempre più il suo modello di specializzazione da quello dell'UE. Se guardiamo ai valori assoluti nel 2003, notiamo che i paesi dell'Europa Orientale mostrano un'elevata somiglianza soprattutto con Spagna e Italia, mentre per quelli dell'Europa Centrale ciò è vero nei confronti della Germania, che ha spostato in questi paesi molta capacità produttiva. Fanno eccezione rispetto a questo schema, l'Ungheria – tra i PECO – che ha un modello di specializzazione sostanzialmente dissimile da quello dei paesi dell'UE qui analizzati, e la Francia – fra i paesi dell'UE – che sembra sostanzialmente dissimile dai PECO.

Tabella 8 Indici di correlazione di rango fra i modelli di specializzazione, 1996 e 2003

1996	Bulgaria	Repubblica Ceca	Polonia	Romania	Slovacchia	Ungheria	Italia	Germania	Francia	Spagna
Bulgaria	100									
Repubblica Ceca	34	100								
Polonia	43	53	100							
Romania	54	57	65	100						
Slovacchia	41	48	49	54	100					
Ungheria	3	22	13	11	18	100				
Italia	12	39	22	27	31	13	100			
Germania	-4	22	-5	-6	18	5	26	100		
Francia	5	15	10	2	16	2	10	40	100	
Spagna	31	35	36	24	36	-2	39	27	29	100
2003	Bulgaria	Repubblica Ceca	Polonia	Romania	Slovacchia	Ungheria	Italia	Germania	Francia	Spagna
Bulgaria	100									
Repubblica Ceca	18	100								
Polonia	40	55	100							
Romania	56	37	58	100						
Slovacchia	37	56	55	59	100					
Ungheria	0	28	16	11	19	100				
Cina	21	10	11	29	7	11				
Italia	26	33	25	32	32	4	100			
Germania	-8	34	19	-9	22	3	18	100		
Francia	-9	17	13	-4	11	3	16	38	100	
Spagna	28	33	47	29	36	-5	41	20	31	100

Fonte: elaborazioni degli autori su UN COMTRADE

Questa somiglianza potrebbe suggerire l'esistenza di pressioni competitive per i settori manifatturieri dei paesi dell'UE che ne sono interessati. Tuttavia, l'analisi dei dati relativi alle importazioni e – più in generale – al commercio intra-industriale indica questi dati riflettono, invece, una forte complementarità delle strutture produttive.

4. Verso una maggior complementarità verticale con i paesi dell'UE.

Nei paragrafi precedenti si è mostrato che la crescente stabilità del modello di specializzazione dei paesi dell'Europa Centrale e Orientale deriva dal completarsi di numerosi cambiamenti nella struttura dei vantaggi comparati a sfavore dei settori tradizionali e in direzione di taluni più avanzati. La maggiore somiglianza fra il loro modello di specializzazione e quello dell'UE dipende prevalentemente da fenomeni di disintegrazione verticale della produzione, come mostriamo in questo paragrafo.

In primo luogo, la somiglianza di due modelli di specializzazione non implica, necessariamente, un'effettiva pressione competitiva. Occorre analizzare in dettaglio l'evidenza sul commercio intra-industriale (IIT), cioè sulla contemporanea importazione ed esportazione di prodotti appartenenti ai medesimi settori industriali, la cui importanza quantitativa per i PECO è stata sottolineata in vari studi¹⁶. Infatti, l'esistenza di IIT apre la strada alla possibilità di una specializzazione complementare piuttosto che competitiva. Esso, infatti, potrebbe dipendere dal fatto che i paesi si polarizzano su diversi segmenti del mercato dei beni finali di un medesimo settore, producendo beni differenti sia per livelli qualitativi, sia per caratteristiche specifiche (si pensi alle importazioni ed esportazioni di auto simili nella funzione, ma non nelle caratteristiche). Alternativamente, l'IIT potrebbe collegarsi al fatto che due paesi partecipano a

una medesima catena del valore con flussi di beni finali e intermedi all'interno della stessa filiera settoriale.

A questo riguardo, Landesmann (2003) ha mostrato che, nella prima metà degli anni Novanta, l'indice di Grubel Lloyd¹⁷ riportava tassi di sovrapposizione molto elevati soprattutto fra UE e Repubblica Ceca e Ungheria, che per primi hanno iniziato a integrarsi con il sistema imprenditoriale occidentale. Nel periodo 1995-2000, il commercio intra-industriale è cresciuto verso livelli ancora più elevati fra UE e paesi dell'Europa Centrale (più rapidamente in Repubblica Ceca e meno rapidamente in Polonia), mentre è rimasto più o meno stabile su valori bassi con Bulgaria e Romania. Più recentemente, come mostrano i dati qui esaminati (Tabella), queste differenze fra i paesi si sono ridotte. La sovrapposizione, sempre misurata dall'indice di Grubel Lloyd, è aumentata considerevolmente per Bulgaria, Polonia e Romania e in misura minore per la Repubblica Ceca e la Slovacchia (per le quali, già alla metà degli anni Novanta, l'indice di Grubel Lloyd riportava commercio valori pari a, rispettivamente, il 73 per cento e il 58 per cento). L'Ungheria ha invece segnato una netta inversione di tendenza ed è pertanto diventata il paese nel quale la compresenza di importazioni ed esportazioni nel medesimo settore rappresenta la quota più bassa del gruppo, pari al 38 per cento. Questo fenomeno potrebbe essere collegato al fatto che l'Ungheria sta divenendo una localizzazione più costosa e sta perdendo, in molti settori, la sua rilevanza come base industriale con un impatto depressivo sulle dimensioni dell'interscambio intra-industriale. Ciò è coerente con la riduzione della somiglianza con il modello dell'UE che emerge dall'analisi del paragrafo precedente.

Tabella 9 Indice di sovrapposizione di Grubel Lloyd (GL)

	Bulgaria		Repubblica Ceca		Polonia		Romania		Slovacchia		Ungheria	
	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003
Settore Manifatturiero	40,4	49,2	73,2	74,9	47,8	64,9	33,4	40,5	58,1	59,1	48,2	38,5
Intensivi in Lavoro non qualificato	40,2	45,3	72,2	70,4	32,5	56,9	22,5	25,5	51,0	58,5	38,5	46,6
Prodotti in Pelle	51,1	18,6	64,1	36,1	45,4	41,5	21,4	28,4	75,0	63,3	38,9	60,9
Prodotti in Legno e Sughero	28,1	65,0	58,8	72,6	39,2	41,2	61,6	57,0	58,5	80,7	49,2	73,9
Tessile e Abbigliamento	37,8	41,1	79,6	76,8	29,8	53,3	13,8	15,4	44,1	53,0	30,1	44,2
Calzature	61,3	54,3	81,4	74,6	82,1	92,1	38,9	39,4	59,9	57,5	2,4	8,3
Manufatti non metallici	32,8	54,5	54,7	61,6	54,5	75,5	39,4	62,8	56,2	63,9	82,6	79,1
Produzioni Navali	1,9	25,4	50,5	39,9	1,8	80,9	3,9	9,5	2,4	86,8	32,3	25,6
Arredamento e Idraulica	62,0	56,1	68,6	59,2	26,1	34,0	23,6	33,3	58,4	56,5	41,0	31,5
Giocattoli, articoli plastici, da ufficio e vari	85,0	66,8	92,8	86,9	66,1	88,5	65,6	52,4	72,3	61,0	36,1	23,0
Intensivi in Capitale Umano	32,8	41,8	75,3	71,1	58,1	71,0	45,3	57,8	60,5	55,5	44,3	27,9
Oli essenziali, e prodotti per concia e colorazione	31,2	79,0	66,6	65,0	68,8	74,8	11,1	39,1	70,4	63,0	39,3	74,6
Prodotti in Gomma e plastica	60,2	59,7	77,4	75,4	66,0	75,2	70,9	52,4	61,5	76,7	72,4	82,3
Manufatti metallici e non metallici	29,2	35,2	67,6	73,5	47,9	63,6	39,9	50,6	56,3	48,9	30,0	28,8
Radio, televisioni e apparecchi sonori	56,8	27,6	5,7	67,6	56,1	35,7	94,7	81,0	8,2	55,7	32,2	10,0
Elettrodomestici	36,8	65,7	39,8	66,4	45,9	87,2	36,1	73,4	80,2	68,2	50,1	96,0
Mezzi stradali e ferroviari	45,1	61,7	88,8	66,8	81,1	79,2	63,0	74,1	59,3	53,6	50,6	28,2
Orologi, arte, gioielleria e strumenti musicali	63,2	53,6	74,1	91,0	50,2	87,6	58,5	61,7	76,8	68,7	73,7	65,2
Intensivi in tecnologia	47,3	65,3	72,1	80,2	59,5	65,9	43,2	59,1	60,1	67,7	57,9	43,4
Prodotti chimici, plastici e fertilizzanti	34,1	57,1	65,4	69,3	61,5	64,5	33,5	44,5	61,8	69,3	65,9	71,9
Prodotti Farmaceutici	80,9	62,0	51,3	48,3	39,0	19,2	58,7	8,6	59,0	41,3	76,8	75,1
Macchine di generazione di potenza	67,8	74,9	76,4	80,4	73,1	68,1	54,0	74,5	64,7	59,0	34,1	6,9
Macchine non elettriche	48,0	66,7	76,2	81,8	54,2	63,3	49,0	56,1	58,1	68,2	67,0	60,9
Macchine da ufficio, elettroniche e da TLC	56,7	36,9	49,2	82,3	47,4	50,7	4,9	64,5	54,3	72,3	42,1	38,0
Macchine elettriche	72,6	85,3	84,3	84,5	70,8	76,8	69,1	68,4	56,7	69,7	57,2	64,0
Aereoplani	62,2	29,1	92,2	57,6	73,7	78,7	40,5	65,3	28,6	47,6	2,5	24,3
Apparecchi fotografici, ottici e cinematografici	52,3	63,9	54,0	79,0	33,5	62,2	18,2	38,5	65,5	69,8	44,9	48,8

Fonte: elaborazioni degli autori su UN COMTRADE

Un maggiore dettaglio settoriale mostra che l'indice Grubel Lloyd della Repubblica Ceca è elevato in ciascuno dei tre comparti, sebbene il suo aumento recente si ricollegli soprattutto al comparto intensivo in alta tecnologia. Bulgaria, Polonia e Romania hanno sperimentato un aumento della sovrapposizione fra esportazioni e importazioni in tutti i settori. Per la Slovacchia, invece, si registra una minor sovrapposizione solo nei settori ad alta intensità di capitale umano. Infine, in Ungheria la minor sovrapposizione sul totale del manifatturiero proviene soprattutto dalla riduzione riscontrata nei settori intensivi in capitale umano e tecnologia. In particolare, si può notare che l'indice è particolarmente alto, in tutta l'area, soprattutto nei settori intensivi in tecnologia e in alcuni settori, che sono caratterizzati da un'elevata disintegrazione verticale del processo produttivo, come taluni di quelli ad elevate economie di scala caratteristici delle produzioni intensive in capitale umano (per esempio, elettrodomestici e mezzi di trasporto). Si tratta di un'indicazione rilevante, poiché in questi settori è meno plausibile che i PECO possano avere sviluppato eccellenze produttive autonome tali da esprimere una pressione concorrenziale sui beni finali per i paesi dell'UE. Sembra, piuttosto, che la sovrapposizione si possa ricondurre soprattutto a fenomeni di internazionalizzazione delle filiere.

Ad ogni modo, si noti che anche se la sovrapposizione dipendesse da un'effettiva specializzazione in comparti che sono in concorrenza fra di loro, non sarebbe una pressione concorrenziale effettiva. Occorrerebbe, infatti, accertarsi che i paesi dei quali si intende valutare la possibile pressione competitiva (in questo caso i PECO nei confronti dell'UE) esportino beni di qualità e/o caratteristiche assimilabili sui medesimi mercati di sbocco. Non ci soffermiamo su questa analisi, preferendo soffermarci sulle questioni relative all'integrazione internazionale delle filiere. Tuttavia, le analisi empiriche sui rapporti commerciali fra UE e PECO¹⁸ tendono a mostrare che il pattern di commercio intra-industriale fra PECO e l'UE è tale per cui le esportazioni dei PECO sono polarizzate su prodotti di qualità inferiore rispetto a quelle dell'UE e quindi non costituiscono un'effettiva minaccia competitiva se non per i prodotti più standardizzati e di basso costo che, peraltro sono spesso esportati da questi paesi ma per conto di produttori occidentali.

Per questo studio riveste maggiore interesse il fatto che questa maggiore sovrapposizione può indicare anche (o alternativamente) una specializzazione in diverse fasi produttive nei medesimi settori (a monte – beni primari e intermedi – o a valle della filiera – beni finali, capitali o di consumo). In altre parole, potrebbe dipendere da una disintegrazione verticale della produzione, con diverse fasi localizzate in differenti paesi. Per le imprese occidentali, i PECO non rappresentano soltanto mercati di consumo nei quali attrezzare capacità produttive addizionali, spesso da alimentare con beni intermedi importati, ma anche basi manifatturiere

nelle quali trasferire fasi produttive in cui essi sono più competitivi (Kurz e Wittke, 1997). I PECO sono divenuti, in altre parole, una localizzazione ottima per delocalizzare fasi di produzione, utilizzando le capacità produttive locali, la disponibilità di forza lavoro qualificata e il differenziale del costo del lavoro (Kaminski, 2001, e Baldone et al, 2000).

Una parte rilevante dei cambiamenti del modello di specializzazione dei PECO è stata trainata proprio da questa disintegrazione e dal forte influsso di investimenti diretti dall'estero (IDE) destinati a sfruttare specifici vantaggi comparati in talune fasi di lavorazione. Hunya (2000), per esempio, suggerisce che quanto più profonda è stata la presenza straniera, tanto più rapido è stato il percorso di cambiamento strutturale dei PECO. Riporta, infatti, una correlazione positiva fra l'afflusso di IDE e l'emergere di nuovi vantaggi comparati. Una conseguenza dei fenomeni appena descritti è la quota rilevante del commercio estero dei PECO che fa capo a imprese straniere. Secondo l'UNCTAD (2002), per esempio, il peso delle imprese straniere nelle esportazioni manifatturiere dei PECO alla fine degli anni Novanta era, rispettivamente, del 52 per cento per la Polonia, del 47 per cento per la Repubblica Ceca, dell'86 per cento per l'Ungheria. Infine, Naujoks e Schmidt (1995) hanno sottolineato il ruolo dei network produttivi nel commercio fra UE e PECO, e altri studi hanno mostrato che la catene di sub-fornitura – anche grazie a benefici doganali – dei PECO hanno giocato un ruolo cruciale nella crescita delle loro esportazioni (UNECE, 1995).

Una conferma del fatto che il processo di rispecializzazione dei PECO dipende da fenomeni di frammentazione della produzione proviene dal fatto che l'evoluzione dei vantaggi comparati sulle esportazioni è stata accompagnata da un analogo cambiamento della struttura di specializzazione nelle importazioni (Tabella). Per esempio, nella maggior parte dei settori in cui si registra un aumento dell'indice di specializzazione delle esportazioni, si è verificato allo stesso tempo un aumento dell'indice di specializzazione delle importazioni. In altre parole, l'aumento di competitività sui mercati finali dei PECO è andato di pari passo con un aumento della dipendenza relativa dalle importazioni nella maggioranza dei settori, ovvero è una conseguenza della maggiore integrazione internazionale con i paesi dell'Unione Europea.

Tabella 10 Vantaggi Comparati sulle importazioni
Vantaggi Comparati sulle importazioni

	Bulgaria		Repubblica Ceca		Polonia		Romania		Slovacchia		Ungheria	
	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003
Settore Manifatturiero	0,7	0,9	1,1	1,1	1,0	1,1	0,9	1,0	1,0	1,1	1,0	1,2
Intensivi in Lavoro non qualificato	0,8	1,4	0,9	0,9	1,1	1,1	1,3	1,9	0,7	1,0	1,2	0,9
Prodotti in Pelle	3,0	3,6	1,5	1,6	1,6	2,6	6,1	10,3	1,2	2,4	4,0	2,5
Prodotti in Legno e Sughero	0,5	0,8	0,9	1,1	0,9	1,2	0,7	1,5	0,6	1,5	0,7	1,1
Tessile e Abbigliamento	1,1	2,2	0,9	0,8	1,2	1,0	1,7	2,4	0,5	0,9	1,3	0,8
Calzature	1,0	0,9	0,9	0,5	0,6	0,6	1,1	1,7	0,7	0,9	1,2	0,7
Manufatti non metallici	0,6	0,7	0,9	1,0	1,0	0,9	0,6	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9
Produzioni Navali	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	5,0	0,1	0,1	0,0	0,3	0,1	0,0
Arredamento e Idraulica	0,4	0,6	1,5	1,1	0,9	1,0	0,8	1,3	1,0	1,3	1,3	1,0
Giocattoli, articoli plastici, da ufficio e vari	0,4	0,8	1,1	1,3	1,2	1,0	0,9	1,1	0,9	1,2	1,0	1,0
Intensivi in Capitale Umano	0,6	1,0	1,1	1,3	1,0	1,3	0,7	1,0	1,2	1,4	1,1	1,1
Oli essenziali, e prodotti per concia e colorazione	1,5	1,8	1,7	1,5	2,1	2,0	1,9	1,8	1,7	1,3	1,9	1,3
Prodotti in Gomma e plastica	1,2	1,3	1,2	1,6	1,5	1,8	0,9	1,5	1,2	1,7	1,6	1,4
Manufatti metallici e non metallici	0,8	1,1	1,4	1,7	1,0	1,5	0,9	1,2	1,2	1,4	1,3	1,3
Radio, televisioni e apparecchi sonori	0,3	0,6	0,7	0,7	0,5	0,6	0,2	0,7	0,3	0,5	0,4	0,6
Elettrodomestici	1,0	1,7	2,3	1,3	1,7	1,4	1,3	1,8	1,3	1,0	1,2	1,3
Mezzi stradali e ferroviari	0,4	1,0	0,9	1,0	0,8	1,1	0,4	0,7	1,4	1,6	0,8	1,0
Orologi, arte, gioielleria e strumenti musicali	0,2	0,4	0,8	1,0	0,7	0,5	0,4	0,5	0,6	0,5	0,5	0,6
Intensivi in tecnologia	0,6	0,7	1,1	1,1	1,0	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0	1,3
Prodotti chimici, plastici e fertilizzanti	1,1	0,8	1,0	1,0	1,2	1,3	0,9	0,8	1,1	0,8	1,3	0,8
Prodotti Farmaceutici	1,2	0,9	1,7	1,0	1,9	1,3	1,1	0,9	2,2	0,9	1,9	0,9
Macchine di generazione di potenza	0,4	0,6	0,8	1,1	0,8	1,0	0,5	0,4	0,5	1,6	0,4	2,2
Macchine non elettriche	0,7	1,3	1,5	1,6	1,5	1,5	1,3	1,6	1,3	1,1	1,6	1,6
Macche da ufficio, elettroniche e da TLC	0,2	0,4	0,6	0,9	0,5	0,5	0,4	0,5	0,3	0,5	0,6	1,4
Macchine elettriche	0,5	0,8	1,6	1,7	1,0	1,0	0,7	1,3	0,9	1,5	1,4	2,1
Aereoplani	0,2	0,2	0,3	0,5	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2	0,2	0,3	0,1
Apparecchi fotografici, ottici e cinematografici	0,6	0,5	1,1	0,8	0,8	0,6	0,7	0,7	1,0	0,8	0,8	0,8

Fonte: elaborazioni degli autori su UN COMTRADE

Riassumendo, la somiglianza fra il modello di specializzazione dei PECO e dell'UE e l'evidenza di commercio intra-industriale potrebbero indicare una complementarità fra i modelli di specializzazione, in seguito a un processo di divisione del lavoro in senso verticale, nella quale i paesi dell'Europa Centrale e Orientale si specializzano in talune fasi produttive utilizzando beni intermedi importati e riesportando beni finali o ulteriori parti. Ciò avviene sia per mezzo di subfornitori che vendono a imprese occidentali, sia tramite filiali di multinazionali europee. Questo tipo di specializzazione – utilizzo di beni intermedi importati per produrre beni destinati all'esportazione – prende il nome di "specializzazione verticale".¹⁹ Si parla di specializzazione verticale in tutti i casi in cui un paese presenta vantaggi comparati solo in alcune fasi produttive, e di "specializzazione orizzontale" se sono presenti, invece, vantaggi comparati in tutte le fasi produttive di un settore, sia a monte sia a valle della filiera.

5. La specializzazione verticale.

L'esistenza di specializzazione verticale indica che l'integrazione delle economie europee – 'vecchi', 'nuovi' e futuri membri dell'Unione Europea – è basata su una complementarità produttiva, nella quale la compresenza di importazioni ed esportazioni negli stessi settori riguarda beni a diversi stadi di produzione. Un'analisi più dettagliata del commercio per destinazione economica dei beni mostra che, in effetti, i beni intermedi rappresentano la quota maggiore delle esportazioni totali per tutti i paesi considerati²⁰, ovvero che – in altre parole – la nostra ipotesi è fondata.

Nel corso del decennio scorso sono avvenuti grandi spostamenti dei vantaggi comparati dei PECO lungo la filiera produttiva. Come documentato tra gli altri da Caétano et al. (2002) e Freudenberg e Lemoine (1999), all'inizio degli anni Novanta, essi registravano vantaggi comparati nelle fasi ai due estremi del processo produttivo (a monte, nella produzione di beni primari, e a valle nella produzione di beni di consumo), e svantaggi comparati nella produzione di beni intermedi e di beni capitali. Tra il 1996 e il 2003, invece, si è verificata una netta evoluzione della specializzazione per fasi produttive. In primo luogo, i PECO mantengono una forte specializzazione nei beni intermedi (Tabella). Poi, si registra un rafforzamento dei vantaggi comparati sui beni capitali e di una riduzione dei vantaggi comparati nei beni di consumo per i paesi dell'Europa Centrale. Bulgaria e Romania, invece, hanno una dotazione fattoriale che li favorisce nelle produzioni intensive in lavoro e nelle fasi di assemblaggio di beni di consumo più che nella produzione di beni capitali, che richiedono maggiori disponibilità di risorse umane qualificate. Tale situazione conferma sia il rafforzamento della specializzazione verticale dei PECO, che rappresentano un nodo cruciale del sistema produttivo di alcuni settori industriali europei, come emerge dalla rilevanza del commercio di intermedi, sia le differenze fra Europa Centrale e Orientale.

Tabella 11 RCA per fase produttiva, 1996 e 2003

	Beni primari		Beni intermedi		Beni capitali		Beni di consumo	
	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003
Bulgaria	0.55	0.76	6.17	5.31	0.83	0.78	1.96	3.34
Rep. Ceca	0.57	0.31	5.73	5.91	1.67	2.73	1.52	1.25
Ungheria	0.74	0.35	5.72	5.46	0.81	2.88	2.24	1.51
Polonia	0.83	0.49	4.78	5.65	1.37	1.67	2.51	2.37
Romania	0.60	0.51	4.80	4.64	0.72	0.85	3.35	4.19
Slovacchia	0.34	0.22	5.96	5.47	1.46	2.91	1.67	1.59

Fonte: elaborazioni degli autori su UN COMTRADE

Un confronto della composizione del commercio di beni intermedi nel 1996 e nel 2003 mostra che la partecipazione dei PECO nella divisione internazionale verticale del lavoro, un tempo concentrata nei settori tradizionali (tessile, abbigliamento e calzature), oggi è estesa ad altri settori (macchinari, elettrodomestici e autoveicoli). Sono proprio questi i settori che analizziamo in dettaglio, anche per la loro rilevanza per l'Italia, calcolando gli indici di specializzazione delle esportazioni e delle importazioni, dividendo i flussi di commercio, in ciascun settore, tra beni finali e beni intermedi, sulla base della classificazione dei prodotti in base al loro uso finale (Broad Economic Classification (BEC) del Dipartimento di Statistica delle Nazioni Unite (UNSD)).

I dati (Tabella) mostrano, infatti, che per i paesi dell'Europa Centrale c'è stata una tendenza generalizzata verso la despecializzazione nei beni finali dei settori del tessile e abbigliamento, con l'eccezione della Slovacchia nelle sole calzature. Tuttavia, permangono indicazioni di vantaggi comparati negli intermedi per le calzature e – solo per la Repubblica Ceca – negli intermedi per il settore del tessile e abbigliamento. Questo segnale è in linea con le nostre ipotesi di specializzazione verticale che può dipendere dalla produzione di beni intermedi e/o dall'assemblaggio, come emerge guardando gli indici di specializzazione sulle importazioni di intermedi (Tabella): infatti, in molti casi alla specializzazione nell'esportazione di intermedi si associa quella nell'importazione degli stessi. Queste indicazioni suggeriscono che non è più vero, come sostenevano Freudenberg e Lemoine (1999) per la prima metà degli anni Novanta (1993-1996), che l'Europa Centrale è caratterizzata soprattutto da una specializzazione orizzontale con punti di forza in specifici settori tradizionali, perché si sta focalizzando maggiormente su specifiche e limitate fasi del processo produttivo. L'aumento del costo operativo che ha seguito lo sviluppo economico del paese ha portato, infatti, fuori mercato alcune lavorazioni.

Tabella 12 Vantaggi comparati rivelati nelle esportazioni di alcuni settori, 1996 e 2003

	Tessile-Abbigl.		Calzature		Macchinari		Elettrodomestici		Autoveicoli	
(a) beni intermedi	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003
Bulgaria	1.10	1.24	8.32	16.67	0.76	0.96	0.49	0.59	0.09	0.09
Rep. Ceca	1.37	1.29	3.74	1.25	1.86	1.87	1.72	1.07	1.37	2.73
Ungheria	0.54	0.53	8.90	2.33	0.96	0.97	1.65	2.50	1.05	1.61
Polonia	0.51	0.58	3.48	1.48	0.83	0.95	0.50	1.61	0.40	1.62
Romania	0.56	0.79	25.32	33.75	1.12	1.10	0.06	5.40	0.41	0.86
Slovacchia	1.33	0.90	2.27	5.01	1.36	1.38	1.39	0.60	1.74	3.40

(b) beni finali	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003
Bulgaria	1.00	3.72	1.51	2.36	0.33	0.19	0.15	1.09	0.06	0.03
Rep. Ceca	0.57	0.40	1.24	0.25	0.57	0.66	0.43	0.51	0.66	0.81
Ungheria	1.50	0.65	1.68	0.83	0.31	0.29	2.02	1.79	0.20	0.41
Polonia	1.68	0.87	0.97	0.56	0.27	0.26	0.64	1.89	0.50	0.56
Romania	3.12	4.34	3.76	7.58	0.17	0.13	0.36	0.65	0.12	0.05
Slovacchia	0.62	0.65	1.75	2.04	0.34	0.24	2.08	1.80	0.54	1.89

Fonte: elaborazioni degli autori su UN COMTRADE

Al contrario, la specializzazione orizzontale è ancora prevalente nell'Europa Orientale: sia Bulgaria sia Romania hanno aumentato la loro specializzazione sia negli intermedi sia nei beni finali. Soprattutto nel settore delle calzature – ma anche in quello del tessile e abbigliamento – permangono forti vantaggi comparati nei beni finali. Ad essi si associano analoghe situazioni di vantaggi nell'esportazione di intermedi, salvo la Romania negli intermedi per il tessile e abbigliamento. Questa specializzazione, tuttavia, sembra dipendere fortemente dagli intermedi

importati nei quali permangono elevati indici di specializzazione. In altre parole, anche la specializzazione orizzontale di Bulgaria e Romania in questi settori tradizionali si ricollega prevalentemente a fenomeni di disintegrazione internazionale delle filiere produttive. Ciò suggerisce che la divisione del lavoro tra Europa Centrale e Europa Occidentale, in questi settori, stia dissolvendosi, a favore di un spostamento verso est del traffico di perfezionamento (UNECE, 1997; Lemoine, 1997), e che i vantaggi comparati che l'Europa Centrale ancora vanta in queste industrie possono essere considerati più il riflesso della competitività del passato che non un'indicazione della loro futura specializzazione commerciale.

Tabella 13 Vantaggi comparati rivelati nelle importazioni di beni intermedi, 1996 e 2003

Paese	Tessile e abbigliamento		Calzature		Macchinari		Mezzi di trasporto su strada		Elettrodomestici	
	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003
Bulgaria	2.38	5.09	8.28	5.56	0,95	0,96	0.24	0.28	0.46	0,73
Rep. Ceca	1.35	1,63	2.41	0.59	1,69	1,68	0,98	1,76	2.27	1,68
Ungheria	2.30	1.46	5.13	2,7	0,91	1.43	0.51	4.19	1.53	2.12
Polonia	2.51	2.41	1.24	0,78	0,96	1.26	1.49	1.08	1.56	2.21
Romania	3,82	6,89	9.02	15,96	1.21	0,98	0.53	0.48	1.35	1.57
Slovacchia	0,8	2.05	1.21	5.32	1.59	1.51	0,67	3,6	0,78	1.56

Fonte: elaborazioni degli autori su UN COMTRADE

Lo scenario è differente nei settori più avanzati, dove l'evidenza di specializzazione verticale è molto più robusta. Se si esclude il settore degli elettrodomestici, che in alcune lavorazioni richiede meno input tecnologici e meno manodopera qualificata degli altri perché consta di mero assemblaggio, i PECO tendono a essere specializzati solo nell'esportazioni di beni intermedi proprio perché presidiano specifiche fasi del processo produttivo e a queste specializzazioni corrispondono vantaggi comparati nelle importazioni.

In particolare, nel settore dei macchinari, la struttura della specializzazione è rimasta sostanzialmente immutata dalla seconda metà degli anni Novanta: sempre e solo tre erano e sono i paesi con una specializzazione nei beni intermedi (Repubblica Ceca, Romania e Slovacchia). Essi, salvo la Romania, mostrano indici di specializzazione superiori all'unità anche nell'importazione di intermedi, come avviene anche per Ungheria e Polonia che, sebbene in misura minore, sono coinvolte, a loro volta, in attività collegate a questa filiera. Nel settore degli autoveicoli, si nota come l'unico paese tra quelli considerati a vantare una specializzazione nella produzione di beni finali è la Slovacchia (che concentra sul suo territorio numerose imprese attive in questo settore, del quale è divenuta un cluster molto importante, il cui commercio pesa notevolmente rispetto alle dimensioni di questa economia). Nelle fasi a monte invece i paesi dell'Europa Centrale avevano già nel 1996 – e hanno ulteriormente rafforzato – la loro specializzazione, in seguito all'inserimento nelle reti internazionali di produzione nel

settore automobilistico. Ciascuno di essi, infatti, mostra un'analogia specializzazione nell'importazione di beni intermedi.

Infine, nel settore degli elettrodomestici, l'evoluzione delle specializzazioni è più diversificata tra regioni e tra paesi con qualche evidenza di specializzazione orizzontale in Ungheria e Polonia (in questo caso si tratta di una novità del terzo millennio). Tuttavia, esse sembrerebbero dipendere in misura elevata e crescente dall'importazione di intermedi. Per Repubblica Ceca e Romania, si registra una specializzazione – decrescente nel primo caso e crescente nel secondo – solo nella produzione di intermedi, alla quale si associano analoghe indicazioni per le importazioni di intermedi. La Slovacchia, che fino alla metà degli anni Novanta condivideva con l'Ungheria una specializzazione orizzontale nel settore, oggi mostra una specializzazione verticale nei beni finali che si associa a una situazione analoga per l'importazione di intermedi per il medesimo settore. Infine, sembra anomala la situazione della Bulgaria. Ha un vantaggio comparato nella produzione di beni finali, senza alcuna particolare evidenza di specializzazione nell'importazione di intermedi per il settore.

In sintesi e al di là delle specificità individuali, sembra che la rilevanza della specializzazione dei PECO nell'importazione ed esportazione di beni intermedi possa ridurre le preoccupazioni relative a una potenziale pressione competitiva che potrebbe mettere in difficoltà l'industria manifatturiera dell'UE e dell'Italia. Infatti, non si riscontra una specializzazione particolarmente rilevante nelle esportazioni di beni finali nei settori nei quali eccelle il modello italiano. Le uniche eccezioni sono Romania e Bulgaria, nel tessile e abbigliamento e calzature e alcuni paesi negli elettrodomestici. Tuttavia, la compresenza di vantaggi comparati nelle importazioni di intermedi induce a pensare che alcune di queste produzioni siano svolte in questi paesi per conto di imprese straniere che sfruttano le potenzialità offerte dalla disintegrazione verticale della produzione. Ciò può costituire un serio fattore di rischio sia per i produttori italiani di beni finali che non sono in grado di sfruttare analoghe possibilità di migliorare il rapporto prezzo-qualità, sia per gli assemblatori e i produttori di parti e componenti localizzati in Italia, soprattutto se concentrati su prodotti standardizzati che potrebbero subire le conseguenze dello spostamento di talune lavorazioni nei PECO, con conseguente scomparsa delle filiere integrate e geograficamente localizzate in territori prossimi.

6. Conclusioni.

Questo capitolo ha presentato un quadro dell'evoluzione dei modelli di specializzazione di alcuni paesi dell'Europa Centrale e Orientale dalla seconda metà degli anni Novanta ai primi anni del terzo millennio. I dati mostrano un'evoluzione della struttura del loro commercio estero

verso nuove specializzazioni nelle fasi a monte della filiera produttiva in alcuni settori del manifatturiero. Gran parte della competitività dell'Europa Centrale nella produzione di beni "maturi" dei settori tradizionali del Sistema Moda-Persona sta indebolendosi, per spostarsi sempre più a est: Europa Orientale e Asia. Al suo posto, aumentano i vantaggi comparati in settori più avanzati, prevalentemente nelle parti e intermedi e contestuali ad analoghe specializzazioni nell'importazione di parti e intermedi.

Molte di queste nuove specializzazioni produttive sono, infatti, una conseguenza delle pratiche di outsourcing e offshoring. I PECO sono divenuti parte integrante del sistema manifatturiero europeo e – in molti casi – rappresentano nodi cruciali di talune filiere produttive e per il sistema di approvvigionamento di molte imprese, piuttosto che concorrenti in proprio rispetto alle imprese dell'UE. Questa evoluzione del loro modello di specializzazione indica una complementarità delle strutture produttive delle due regioni europee. Lo spostamento di alcune fasi di produzione in questa area non implica una pressione competitiva sui produttori di beni finali, se non da parte di quelli che sfruttano questa opportunità ai danni di quelli che non lo fanno, ma sulle catene di sub-fornitura localizzate in Europa Occidentale

Una tale divisione del lavoro suggerisce che, nei settori cruciali per la specializzazione italiana, i paesi dell'Europa Centrale e Orientale difficilmente costituiscono dei concorrenti in senso stretto. Piuttosto, essi rappresentano un'opportunità per garantirsi costi di produzione più bassi in talune fasi produttive, a distanze (sia geografiche sia culturali) meno ragguardevoli di quelle che comportano i paesi asiatici, Cina inclusa. Questo, da un lato, significa che, laddove imprese concorrenti sfruttino questa opportunità e quelle italiane no, essi possono divenire un fattore di perdita di competitività per le imprese italiane. Dall'altro, significa anche che la concorrenza tocca maggiormente i produttori di parti e componenti e gli assemblatori italiani, soprattutto se in conto terzi e senza marchi propri da valorizzare, i quali potrebbero subire, sempre più, le conseguenze dello spostamento delle lavorazioni in Europa Centrale e/o Orientale.

Bibliografia

- Adam, A., T.S. Kosma e J. McHugh (2003), *Trade-liberalization strategies: What could Southeastern Europe learn from CEFTA and BAFTA*, Working Paper No. 239, IMF, Washington, D.C., Dicembre.
- Amighini, A. (2005), 'From Global to Regional Production Networks in the Telecom Sector: Implications for Industrial Upgrading in East Asia', *European Journal of East Asian Studies*, Volume 4 (1), pp. 115-142.
- Amighini, A. e R. Rabellotti (2005), 'How do Italian footwear industrial districts face globalisation?', in corso di pubblicazione in *European Planning Studies*.
- Arndt, S. W. (1997), Globalization and the Open Economy, *North American Journal of Economics and Finance*, 8, 1, pp. 71-79.
- Balassa, B. (1967), *Trade Liberalization Among Industrial Countries*, McGraw-Hill, New York.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies* 33, No. 2, pp 99-123.
- Baldone, S., Sdogati, F. e L. Tajoli (2001), 'Patterns and Determinants of International Fragmentation of Production: Evidence from Outward Processing Trade between the EU and Central Eastern European Countries', *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 137(1), pp. 80-104.
- Baldone, S., Sdogati, F. e L. Tajoli (2002), "Moving to Central-Eastern Europe: Fragmentation of Production and Competitiveness of the European Textile and Apparel Industry", *Rivista di Politica Economica*, Vol. I-II (Gennaio-Febrero).
- Blanchard, O.J. (1997), *The Economics of Post-Communist Transition*. Claredon Press Oxford
- Baldwin, R. E. (1994), *Towards an Integrated Europe*, CEPR.
- Caetano, J., Galego, A., Vaz, E., Vieira, C e I. Vieira (2002), The Eastward Enlargement of the Eurozone Trade and FDI, Ezoneplus Working Paper No. 7 (Agosto).
- Chiarlone, S. (2002) Country specialization and trade overlap: whom are the central-eastern european countries competing with?, in Baldone S., Sdogati F. e L.Tajoli (a cura di), *EU enlargement to the CEECs: trade competition, delocalization of production and effects on the economies of the Union*, Franco Angeli Editore, Milano.
- De Benedictis, L. e L. Tajoli (2005), Patterns of trade, delocalisation choices and catching-up, mimeo.
- Deardorff, A. V. (1998), "Fragmentation in Simple Trade Models," Papers 422, Michigan Research Forum on International Economics
- Dobrinski, R. e M. Landesmann (1996), *Transforming Economies and European Integration*, Edwar Elgar.
- Dobrinski, R. (1995), "Economic transformation and the Changing Pattern of European east-West Trade", in Dobrinski and Landesmann (1996).
- Feenstra, R. C. e G. H. Hanson (1996), Foreign investment, outsourcing and relative wages, in Feenstra, R. C., Grossman, G. M. e D. A. Irwin (a cura di), *The Political Economy of Trade Policy*, Papers in Honor of Jagdish Bhagwati, MIT Press, Cambridge, MA, pp. 89-127.
- Feenstra, R. C. e G. H. Hanson (1997), Foreign direct investment and relative wages: evidence from Mexico's maquiladoras, *Journal of International Economics* 42, pp. 371-394.

- Feenstra, R.C. (1998), "Integration of trade and disintegration of production in the global economy", *Journal of Economic Perspectives*, vol.12 No.4
- Findlay, R. (1978), An Austrian model of international trade and interest rate equalization, *Journal of Political Economy* 86, pp. 989-1008.
- Freudenberg, M. e F. Lemoine (1999), Central and Eastern European Countries in the International Division of Labour in Europe, CEPII Working Paper No. 99-05 (Aprile).
- Halpern, L. (1995), "Comparative Advantage and Likely Trade Pattern of the CEECs", in R. Faini and R. Portes (a cura di) (1995), *European Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*, CEPR, January.
- Havrylyshyn, O. et al. (1999), "Growth Experience in Transition Countries, 1990-1998", Washington: International Monetary Fund.
- Hoekman, B. e S. Djankov (1996), Intra-Industry Trade, Foreign Direct Investment and the Reorientation of Eastern European Exports, CEPR Working Paper 1377.
- Hummels, D., Ishii, J. e K.-M. Yi (2001), The nature and growth of vertical specialization in world trade, *Journal of International Economics* 54, pp. 75-96.
- Hunya, G. (2000a), Foreign direct investment in CEEC manufacturing, in Landesmann, M. (a cura di), WIIW Structural Report. Structural Development in Central and Eastern Europe, The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW), Vienna.
- Hunya, G. (2000b), *Integration Through Foreign Direct Investment. Making Central European Countries and Industries Competitive*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Jones, R. W. e H. Kierzkowski (2001), "Horizontal Aspects of Vertical Fragmentation", in L. K. Cheng and H. Kierzkowski (a cura di), *Global Production and Trade in East Asia* (Boston, MA: Kluwer Academic Publishers).
- Kaminski, B. (2001), How accession to the European Union has affected external trade and foreign direct investment in Central European economies, World Bank Working Paper 2578.
- Kornai, x (1994), "Transformational Recession: The Main Causes," *Journal of Comparative Economics* 19(2): 39-63.
- Kurz, C. e V. Wittke (1997), From 'Supply Base Driven' to 'Market Driven' Integration: Patterns of Integrating Central-East European Economies by Using their Industrial Capacities, Goettingen (Aprile).
- Landesmann, M. (1995), The pattern of East-West European Integration:; Catching Up or Falling Behind, WIIW Research Report, No. 212 (Gennaio).
- Landesmann, M. (1996), Emerging patterns of European specialization: implications for labour market dynamics in Eastern and Western Europe, WIIW Research Report, No. 230 (Gennaio).
- Landesmann, M. (2000), Structural change in the transition economies, 1989-1999, in UNECE, Economic Survey of Europe, No. 2000(2/3), pp. 95-123.
- Landesmann, M. (2003), Structural features of economic integration in an Enlarged Europe: patterns of catching-up and industrial specialisation, European Commission Economic Papers No. 181 (Gennaio).
- Landesmann, M. e J. Burgstaller (1997), Vertical product differentiation in EU markets: the relative position of East European producers, WIIW Research Report, No. 234° (Febbraio).

- Lemoine F. (1998), "Integrating Central and Eastern Europe in the Regional Trade and production Network", in J. Zysman and A. Schwarz (a cura di), *Enlarging Europe: The Industrial Foundations of a New Political Reality*. University of California at Berkeley.
- Lemoine, F. (1994), CEEC's exports to the EU: country differentiation and commodity diversification, CEPII Working Paper No. 94-15.
- Naujoks, x. e K. D. Schmidt (1995), Foreign direct investment and trade in transition countries: tracing the links, Kiel Working Paper No. 704 (Agosto).
- Neven, D. (1995), Trade liberalization with Eastern nations: how sensitive?, in Faini, R. e R. Portes (a cura di), *European Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*, CEPR (Gennaio).
- Repkine, A. e P.P. Walsh (1999), Evidence of European Trade and Investment U-shaping Industrial Output in Bulgaria, Hungary Poland and Romania, mimeo, 41
- Sanyal, K. K. (1983), Vertical specialization in a Ricardian model with a continuum of stages of production, *Economica* 50, pp. 71-78.
- UNCTAD (2001), World Investment Report, United Nations, Geneva.
- UNECE (1997), Economic Commission for Europe (UN): Economic Survey of Europe in 1996-1997.
- UNECE (1995), Economic Commission for Europe (UN): Economic Bulletin for Europe, vol 47.
- WIIW (2001), Competitiveness of Industry in CEE Candidate Countries, Report to the European Commission, DG Enterprise, Final Report, July 2001; available on the EU DG Enterprise Web Site.
- Wolfmayr-Schnitzer, Y. (1996), Intra-industry trade of the CEECs, in Wolfmayr-Schnitzer, Y. et al. (a cura di), *The Competitiveness of Transition Countries*, WIFO e WIIW.

Appendice

Tabella 14 Indice di Grubel Lloyd nel commercio fra Germania e i PECO

	Bulgaria		Repubblica Ceca		Polonia		Romania		Slovacchia		Ungheria	
	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003
Manifatturiero	19,6	23,8	63,1	69,4	53,9	54,9	36,2	50,0	19,8	27,4	49,8	49,4
Intensivi in Lavoro non qualificato	15,9	24,0	66,7	76,3	39,9	55,9	29,2	51,2	10,5	20,1	45,6	53,7
Prodotti in Pelle	29,3	2,6	24,0	25,9	41,2	5,5	42,7	54,7	2,9	26,3	64,5	65,9
Prodotti in Legno e Sughero	71,6	52,4	70,2	56,7	63,4	57,1	58,4	47,6	52,3	78,5	78,6	64,4
Tessile e Abbigliamento	7,7	15,2	61,3	77,8	24,9	48,7	14,8	29,6	6,4	13,7	29,0	48,3
Calzature	15,6	35,5	55,1	81,0	40,6	55,2	42,9	95,9	15,6	14,2	22,0	30,7
Manufatti non metallici	50,7	24,1	79,4	90,6	81,8	77,1	65,0	79,4	18,3	25,6	81,2	50,1
Produzioni Navali	6,6	71,0	74,7	14,9	90,1	32,1	36,7	3,2	14,8	25,7	84,7	6,1
Arredamento e Idraulica	64,1	57,4	58,5	53,7	51,8	55,8	22,0	41,7	35,4	28,5	50,2	76,1
Giocattoli, articoli plastici, da ufficio e vari	35,7	38,8	85,2	79,6	62,9	61,5	64,5	84,8	33,2	38,4	63,1	43,8
Intensivi in Capitale Umano	11,6	17,6	66,5	70,1	52,4	62,2	46,6	63,5	32,1	23,8	65,7	65,2
Oli essenziali, e prodotti per concia e colorazione	3,3	13,6	18,3	27,3	5,1	20,1	13,3	23,1	2,1	10,8	6,4	18,2
Prodotti in Gomma e plastica	17,3	23,7	65,9	65,2	31,4	62,9	46,3	63,1	28,2	31,0	84,3	67,6
Manufatti metallici e non metallici	37,1	51,1	73,7	70,7	67,4	54,6	66,6	53,8	68,7	70,8	71,4	60,7
Radio, televisioni e apparecchi sonori	0,0	2,4	7,7	63,2	38,9	29,7	37,9	5,9	2,1	61,4	23,8	20,6
Elettrodomestici	28,3	53,0	60,7	85,9	57,8	65,2	87,0	66,0	88,4	70,5	91,9	59,8
Mezzi stradali e ferroviari	3,6	4,7	71,8	73,3	64,4	77,9	41,8	84,7	16,4	13,5	66,3	70,8
Orologi, arte, gioielleria e strumenti musicali	15,7	19,3	75,3	89,3	26,1	18,0	22,7	69,6	13,3	14,3	49,4	34,2
Intensivi in tecnologia	29,8	28,5	59,8	67,0	59,0	51,5	32,2	38,4	22,4	34,3	40,2	36,0
Prodotti chimici, plastici e fertilizzanti	23,6	8,0	38,5	41,6	35,1	27,7	28,3	27,9	16,9	10,5	41,1	30,5
Prodotti Farmaceutici	35,0	8,1	25,6	26,6	23,6	19,9	3,4	6,2	15,8	4,0	20,7	36,2
Macchine di generazione di potenza	24,0	48,2	65,9	64,5	58,1	62,8	64,2	68,6	23,1	33,7	19,0	9,9
Macchine non elettriche	31,1	30,0	65,4	81,7	46,5	55,1	29,0	40,4	14,7	24,9	42,6	52,7
Macchine da ufficio, elettroniche e TLC	18,4	22,7	45,4	51,8	74,8	30,1	32,5	14,2	3,8	32,5	34,5	29,7
Macchine elettriche	44,0	57,8	77,4	86,6	86,0	78,4	52,0	65,6	72,5	69,6	54,3	48,5
Aereoplani	1,8	10,1	87,0	41,0	36,8	31,2	73,6	47,8	50,5	4,8	100,0	47,6
Apparecchi fotografici, ottici e cinematografici	27,4	51,3	51,4	56,6	49,0	65,0	25,9	50,8	15,1	33,1	26,9	25,9

Fonte: UN COMTRADE

Tabella 15 Indice di Grubel Lloyd nel commercio fra Francia e i PECO

	Bulgaria		Repubblica Ceca		Polonia		Romania		Slovacchia		Ungheria	
	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003
Manifatturiero	21,0	20,4	39,3	62,7	36,8	45,9	30,8	38,5	28,3	31,2	22,9	44,1
Intensivi in Lavoro non qualificato	20,2	14,1	54,7	74,4	26,7	49,0	29,9	45,6	48,5	33,2	28,2	30,4
Prodotti in Pelle	1,3	1,9	30,7	80,1	71,3	10,5	69,0	44,4	0,2	45,5	0,6	2,4
Prodotti in Legno e Sughero	29,8	39,7	65,1	48,1	44,3	51,5	51,8	67,3	15,8	23,5	41,1	66,0
Tessile e Abbigliamento	14,6	11,1	56,5	56,4	16,6	32,0	23,9	40,2	55,4	28,9	27,3	7,7
Calzature	41,2	31,2	61,7	86,2	46,9	85,1	99,3	75,7	63,6	23,0	2,4	18,2
Manufatti non metallici	57,1	19,2	45,8	89,1	49,5	46,7	23,6	42,0	9,8	54,5	32,6	80,0
Produzioni Navali	26,5	5,4	64,6	81,5	0,0	61,3	2,0	16,6	3,1	19,7	3,2	29,1
Arredamento e Idraulica	24,8	25,1	55,8	52,8	56,8	80,1	32,9	36,6	27,5	47,1	7,0	25,3
Giocattoli, articoli plastici, da ufficio e vari	43,2	40,7	58,2	92,0	35,5	56,9	32,3	58,7	33,9	52,4	61,0	78,4
Intensivi in Capitale Umano	19,6	16,3	47,4	71,9	37,7	42,3	37,7	39,8	29,1	26,7	29,3	65,2
Oli essenziali, e prodotti per concia e colorazione	49,0	31,6	4,3	17,7	5,7	18,3	8,1	20,0	0,7	0,5	0,1	4,5
Prodotti in Gomma e plastica	13,2	48,0	41,8	83,6	16,2	60,9	60,5	77,2	42,4	65,0	28,2	43,5
Manufatti metallici e non metallici	21,1	54,5	58,4	62,2	47,4	53,6	47,2	41,7	33,2	56,2	38,8	78,5
Radio, televisioni e apparecchi sonori	0,0	12,8	6,4	37,6	72,3	18,3	21,1	36,6	1,4	6,2	0,0	7,1
Elettrodomestici	44,5	20,3	63,1	92,0	14,4	40,0	82,4	45,5	45,0	23,8	31,3	45,5
Mezzi stradali e ferroviari	7,2	2,2	53,0	81,4	39,7	41,0	39,0	36,0	43,6	20,8	45,6	69,6
Orologi, arte, gioielleria e strumenti musicali	1,7	26,2	54,3	55,3	42,8	70,5	27,1	66,4	12,4	33,8	29,5	67,7
Intensivi in tecnologia	22,3	29,1	31,2	51,6	40,5	47,6	25,3	35,0	15,6	32,8	16,1	30,4
Prodotti chimici, plastici e fertilizzanti	11,6	11,0	27,0	30,6	30,1	40,3	22,8	15,5	12,0	8,4	27,5	27,8
Prodotti Farmaceutici	18,3	4,6	14,7	8,9	16,6	29,5	7,1	2,2	4,0	2,6	1,1	0,1
Macchine di generazione di potenza	59,3	65,6	65,3	63,4	58,2	66,5	44,3	53,4	16,2	59,6	12,1	35,6
Macchine non elettriche	26,8	38,6	39,7	73,9	31,1	61,3	22,0	38,5	21,2	41,6	24,8	50,3
Macchine da ufficio, elettroniche e TLC	4,4	21,9	13,2	59,3	52,3	39,0	18,6	36,9	2,5	34,6	1,9	13,5
Macchine elettriche	61,5	79,9	62,2	78,9	69,2	73,1	67,8	90,6	52,4	53,7	23,3	51,0
Aereoplani	0,0	10,7	5,4	26,4	0,0	41,1	9,3	40,9	0,0	1,4	0,0	28,2
Apparecchi fotografici, ottici e cinematografici	13,1	15,6	42,6	41,0	17,1	55,4	17,8	48,8	2,6	24,4	7,3	54,4

Fonte: UN COMTRADE

Tabella 16 Indice di Grubel Lloyd nel commercio fra Italia e i PECO

	Bulgaria		Repubblica Ceca		Polonia		Romania		Slovacchia		Ungheria	
	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003
Manifatturiero	34,1	34,0	29,9	47,5	39,9	41,0	21,2	42,7	25,1	38,1	28,3	46,6
Intensivi in Lavoro non qualificato	50,9	43,3	33,9	45,6	49,9	43,6	25,6	42,1	26,9	33,1	32,0	45,5
Prodotti in Pelle	53,0	17,2	35,3	10,1	20,6	7,5	56,4	17,4	13,1	12,7	23,6	35,2
Prodotti in Legno e Sughero	30,5	56,0	63,5	47,7	31,5	28,9	39,0	29,7	27,2	30,4	57,3	42,3
Tessile e Abbigliamento	51,4	41,2	59,4	58,3	59,6	49,5	25,0	39,9	19,7	19,6	25,1	33,4
Calzature	71,5	57,9	63,5	47,7	93,7	98,1	54,5	75,6	51,7	71,4	80,9	74,1
Manufatti non metallici	23,1	41,8	19,9	47,3	20,0	18,3	9,7	46,8	13,5	35,3	8,4	20,3
Produzioni Navali	0,0	45,5	12,9	6,8	5,7	1,0	40,6	8,7	78,2	26,6	0,0	34,6
Arredamento e Idraulica	31,2	80,0	8,0	40,5	20,3	35,0	21,6	75,7	61,1	50,5	31,3	75,2
Giocattoli, articoli plastici, da ufficio e vari	33,7	51,2	15,9	35,6	66,2	50,3	12,7	23,7	42,0	52,0	35,4	63,3
Intensivi in Capitale Umano	15,4	25,5	32,2	55,3	29,5	38,6	29,2	46,4	24,6	47,4	25,8	51,6
Oli essenziali, e prodotti per concia e colorazione	2,3	12,6	17,3	30,8	14,4	30,8	15,3	26,0	0,7	2,7	0,0	5,1
Prodotti in Gomma e plastica	14,4	44,5	22,7	72,7	26,7	40,2	64,8	66,9	44,4	50,1	27,3	68,9
Manufatti metallici e non metallici	43,5	57,1	51,0	66,3	25,9	36,4	33,9	39,3	35,9	52,4	47,8	61,0
Radio, televisioni e apparecchi sonori	0,0	31,0	10,3	15,8	2,6	12,1	8,4	3,9	5,6	38,6	53,5	2,3
Elettrodomestici	0,4	15,5	2,8	40,6	35,2	24,0	0,9	24,9	1,0	79,3	25,4	85,4
Mezzi stradali e ferroviari	19,5	5,2	43,9	48,4	42,6	53,1	33,1	60,5	18,5	25,9	20,0	37,1
Orologi, arte, gioielleria e strumenti musicali	3,6	9,0	18,3	34,5	10,8	15,9	8,3	26,6	6,6	44,6	6,8	10,7
Intensivi in tecnologia	20,4	27,9	24,5	43,2	36,3	40,9	12,0	39,8	21,5	42,9	25,3	44,5
Prodotti chimici, plastici e fertilizzanti	24,6	19,3	45,9	40,8	51,3	49,0	14,1	37,1	25,4	33,0	30,9	36,8
Prodotti Farmaceutici	21,5	13,3	21,4	9,6	62,6	17,6	9,7	18,3	29,5	6,2	9,4	3,8
Macchine di generazione di potenza	63,8	64,3	49,3	93,4	50,5	81,3	23,9	95,2	11,5	59,5	62,7	90,1
Macchine non elettriche	17,4	22,1	20,1	35,6	17,2	26,4	7,5	16,8	18,2	31,7	21,6	40,7
Macchine da ufficio, elettroniche e TLC	20,8	22,7	6,1	51,2	42,1	16,9	14,9	46,1	8,8	61,4	26,0	55,3
Macchine elettriche	17,4	46,2	36,3	48,0	69,3	79,4	28,7	65,4	50,9	75,1	28,8	35,1
Aereoplani	0,0	0,0	67,9	58,4	0,0	97,8	39,7	79,5	0,0	90,9	44,9	17,8
Apparecchi fotografici, ottici e cinematografici	22,8	39,6	19,1	60,5	21,4	62,2	11,8	18,4	33,9	63,3	5,6	19,0

Fonte: UN COMTRADE

Note

- ¹ Cipro, Estonia, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Ungheria.
- ² L'"acquis comunitario" corrisponde alla piattaforma comune di diritti ed obblighi che vincolano l'insieme degli Stati membri nel contesto dell'Unione europea. Esso è in costante evoluzione ed è costituito: dai principi, dagli obiettivi politici e dal dispositivo dei trattati; dalla legislazione adottata in applicazione dei trattati e dalla giurisprudenza della Corte di giustizia; dalle dichiarazioni e dalle risoluzioni adottate nell'ambito dell'Unione; dagli atti che rientrano nella politica estera e di sicurezza comune; dagli atti che rientrano nel contesto della giustizia e degli affari interni; dagli accordi internazionali conclusi dalla Comunità e da quelli conclusi dagli Stati membri tra essi nei settori di competenza dell'Unione.
- ³ Con il termine "*outsourcing*" si indica il fenomeno per cui lo svolgimento di un'attività produttiva precedentemente svolta all'interno di un'impresa viene svolta esternamente da terzi.
- ⁴ Con il termine "*offshoring*" si indica la realizzazione di input di un processo produttivo, o di una parte del processo produttivo, in un'altra località, soprattutto in un paese diverso da quello dell'impresa madre.
- ⁵ I paesi sono Repubblica Ceca, Polonia e Ungheria – i più avanzati e grandi dell'Europa Centrale in termini di PIL procapite e afflussi di IDE –, Slovacchia – in una posizione intermedia – e, infine, in Europa Orientale, Romania e Bulgaria – ancora in mezzo al guado sia nel processo di integrazione internazionale, sia nel percorso di adesione all'Unione Europea.
- ⁶ Si vedano, tra gli altri, Havrylyshin *et al.* (1999), Kornai (1994), Blanchard (1997), Fisher e Gelb (1991) e Kaminski (2001).
- ⁷ Si vedano, tra gli altri, Repkine e Walsh (1999), Hoekman e Djankov (1996) e Freudenberg e Lemoine (1999).
- ⁸ Utilizzano una metrica statistica chiamata distanza di Bray-Curtis per la quale 1 rappresenta la massima somiglianza e 0 la minima somiglianza fra la specializzazione del 1993 e del 2002.
- ⁹ Utilizza la correlazione di rango di Spearman basata sull'indice dei vantaggi comparati di Balassa per la quale 1 rappresenta la massima somiglianza e 0 la minima somiglianza fra la specializzazione del 1993 e del 1999.
- ¹⁰ La correlazione di rango di Spearman è stata calcolata sui vantaggi comparati rivelati sui dati SITC Rev. 3 a tre cifre. Sono la correlazione tra i ranghi delle voci a tre cifre. Il vantaggio di questa misura rispetto al coefficiente di correlazione lineare è che il primo non impone alcuna condizione di linearità tra le variabili ed è meno influenzato dai valori estremi.
- ¹¹ L'indice di Balassa (Balassa, 1965) è calcolato come la quota delle esportazioni (o importazioni) di un paese nel commercio mondiale di un prodotto divisa per la sua quota sul totale del commercio mondiale. Esso indica se un paese concentra in un particolare settore una quota delle sue esportazioni (o importazioni) maggiore di quanto non faccia il resto del mondo. Se il settore in oggetto ha un peso maggiore nelle esportazioni del paese che si sta studiando (ovvero l'indice è superiore a uno), ciò è considerato un'indicazione di una specializzazione commerciale, o un vantaggio comparato rivelato.
- ¹² Sebbene le due misure di similitudine non siano del tutto comparabili, sono valori superiori a quelli misurati da De Benedictis e Tajoli (2005) per il periodo 1993-2002 e per Polonia, Ungheria e Repubblica Ceca sono valori superiori a quelli misurati da Chiarlone (2001). Questo suggerisce che negli anni più recenti la transizione del modello di specializzazione è andata concludendosi.
- ¹³ Si vedano, fra gli altri, Landesmann (1995 e 1996), Freudenberg e Lemoine (1999), Dobrinski e Landesmann (1996), Wolfmayr-Schnitzer (1996) e Neven (1995).
- ¹⁴ Questo studio in realtà analizza solo gli scambi commerciali fra i PECO e l'UE, ma dato il peso di quest'ultima nel loro commercio, i risultati sono facilmente generalizzabili.
- ¹⁵ Si veda la nota 11 per una descrizione dell'indice di Balassa utilizzato per determinare il modello di specializzazione dei PECO.

¹⁶ Si vedano Landesmann (1996 e 2001), Lemoine (1994), Dobrinski (1995), Neven (1995) e WIIW (2001).

¹⁷ Si tratta di un comune indice di misurazione della sovrapposizione fra i flussi di importazioni ed esportazioni di due paesi. Viene calcolato come $I = [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|] 100 / (X_i + M_i)$ e rappresenta la frazione del commercio dell'industria *i* che consiste di commercio intra-industriale.

¹⁸ Si vedano, tra gli altri, Wolfmayr-Schnitzer (1996), Landesmann e Burgstaller (1996) e Freudenberg e Lemoine (1999).

¹⁹ Il termine 'specializzazione verticale' per indicare questo tipo di specializzazione è stato usato inizialmente da Balassa (1967) e poi è stato adottato da Findlay (1978), Dixit e Grossman (1982), Sanyal (1983), Krugman (1995), Feenstra e Hanson (1996 e 1997), Deardorff (1998) e Feenstra (1998) e Hummels et al. (2001). Tra i sinonimi di "specializzazione verticale", ricordiamo "specializzazione intra-prodotto" (Arndt, 1997), e "frammentazione" (Jones e Kierzkowski, 1990 e 1997).

²⁰ Nel 2003 le percentuali erano rispettivamente: 52 per cento in Bulgaria, 55 per cento in Polonia, 46 per cento in Romania, 58 per cento nella Repubblica Ceca, 54 per cento in Slovacca e 54 per cento in Ungheria.