

GIOVANNA RUSSO

FLUSSI DI MERCI E CAPITALI NEL PROCESSO DI ALLARGAMENTO EUROPEO

Introduzione. – Il polso dell'Unione Europea non batte regolarmente. Il voto referendario negativo in Francia e Paesi Bassi ha mostrato che, nel cuore del Vecchio Continente, larghi settori di popolazione nutrono contrarietà e scetticismo sui benefici dell'unione. Specularmente a Est, in alcuni dei nuovi Stati membri, non appena raggiunto lo storico traguardo dell'allargamento a 25, le festose celebrazioni furono scosse dai risultati delle successive elezioni europee, con una bassa percentuale di votanti e il forte avanzamento elettorale dei partiti «euroscettici».

Sembra evidente, negli sviluppi politici del nostro continente, che nessun automatismo evolutivo garantisce che l'Unione da *policy network*, quale è stata finora, trasfonda in una realtà politica unitaria basata su un comune sentire e un'identità «europea» oltre la sommatoria di identità nazionali «europeizzate», *something new and something else* (Scartezzini e Milanese, 2005), una difficoltà che il processo di allargamento ha amplificato, aumentando il numero dei soggetti coinvolti e imponendo agli Stati membri di confrontarsi in modo più stringente con una serie di questioni materiali – l'impiego delle risorse, la ripartizione dei voti tra vecchi e nuovi membri, il conteggio delle maggioranze eccetera – su cui la visione ideale dei padri fondatori Monnet, Schumann, Adenauer, non era costretta ad attardarsi.

Nella lunga vicenda della sopranazionalità – i molteplici tentativi e le spinte differenziate all'unità ⁽¹⁾ che da un secolo attraversano il Vecchio Continente – il risultato più tangibile e stabile finora raggiunto sembra essere l'integrazione dei mercati interni, prima quelli degli Stati fondatori della UE, poi quelli degli altri paesi di area occidentale che vi si sono via via aggiunti, fino all'ultimo allargamento che ha inglobato la parte del continente a lungo separata dal Muro di

(1) Tra i lavori più recenti sui tentativi di creare un'entità politica sopranazionale in Europa, le motivazioni ideali e gli interessi pratici, le difficoltà e i progressi realizzati, si veda Castronovo (2004), Mammarella e Cacace (2005), Gilbert (2005).

Berlino. Queste note intendono riflettere su alcuni aspetti economico-geografici del processo di integrazione dell'area dei PECO ⁽²⁾, cercando di identificare un modello interpretativo e un quadro concettuale di riferimento delle trasformazioni più rilevanti con le quali la UE allargata sta costruendo la sua unità economica prima di quella politica.

Il processo integrativo per Bruxelles ha rappresentato innanzi tutto una strategia peculiare di politica estera, un modo di occupare lo spazio politico creato dall'implosione dell'URSS, diffondendo il modello della democrazia politica e dell'economia di mercato, nella convinzione che questo costituisca una garanzia di stabilità per il continente; l'approccio implicito in tale strategia – ben diversa dal *melting pot* americano – distinguendo tra «integrazione» economica e «allargamento» politico, vede quest'ultimo come risultato di una complessa fase di avvicinamento economico, giuridico, culturale tra popoli e paesi diversi. Il periodo di convergenza è stato governato da Bruxelles mediante l'insieme dei criteri fissati dagli accordi di associazione e l'impiego di misure e strumenti operativi di vario genere, che hanno segnato il cammino dei PECO da *trading-partners* a Stati associati e a membri effettivi dell'Unione. Con la scelta di dare natura incrementale al processo integrativo, la UE-15 ha fortemente inciso nella transizione delle nascenti democrazie dell'Europa centro-orientale, trasformando l'economia, la società e le istituzioni dei paesi candidati che, per ottenere l'accoglimento formale della loro domanda di adesione, hanno accettato di adeguarsi all'*acquis* e agli standard comunitari.

Modalità ed effetti di tale processo sono dovuti al fatto che l'integrazione si è posta tra due aree di assai diverso potenziale economico – per quanto esse stesse non prive di differenziazioni al loro interno – tra grandi Stati nazionali, che una lunga storia di sviluppo ha proiettato in posizione dominante nel mondo, e paesi dall'economia e dalla struttura politica debole. A dirla con EUROSTAT, e quantificando in termini di PIL *pro capite* le enormi distanze che esistono fra i primi e gli ultimi della UE-25, la regione di Londra registra un PIL dieci volte superiore ⁽³⁾ a quello della regione polacca di Lubelskie, l'uno rappresenta il 315%, l'altro il 32% della media comunitaria. In una situazione di tale asimmetria, cadute le frontiere, la competizione interna tra aree diverse non poteva non avere come conseguenza la redistribuzione territoriale di attività e risorse. In un mercato più ampio, caratterizzato da mobilità dei fattori produttivi – la «libera circolazione delle persone, dei servizi, delle merci e dei capitali» che il Trattato costituzionale ha sancito – si sono prodotti forti processi di delocalizzazione in-

(2) Con l'acronimo PECO si designano gli otto paesi dell'Europa centrale e orientale entrati a far parte della UE nel maggio del 2004, più la Romania e la Bulgaria, delle quali si prevede l'ingresso nel 2007. Non sono qui oggetto di riflessione, anche se nuovi membri europei o candidati all'associazione, Cipro, Malta, Turchia e Croazia, in quanto non omogenei ai PECO sul piano geografico e politico.

(3) Con l'ampliamento dell'Unione i divari interni si sono accresciuti: cinque anni fa il rapporto tra i PIL della prima delle regioni della UE – a quel tempo Parigi – e dell'ultima, la Calabria, era di sette a uno (EUROSTAT, *Annuaire statistique* 2004).

dustriale, trasferimenti di tecnologie e, a volte, di intere fasi di produzione dai paesi «forti» ai più «deboli» paesi dell'Est, si sono generati effetti di specializzazione della produzione e dell'occupazione, mentre crescevano l'interscambio commerciale e gli investimenti diretti esteri (IDE) in entrata nei PECO.

Nel bilancio finale si può dire che, su un piano generale, entrambe le aree hanno beneficiato dell'integrazione: la Vecchia Europa ha inserito nel mercato unico 100 milioni di nuovi consumatori, ha rafforzato il proprio apparato industriale, ha rilanciato il proprio meccanismo di sviluppo trovando condizioni di maggiore efficienza in aree a basso costo della forza lavoro; i PECO hanno rilanciato e modernizzato il proprio sistema economico e hanno raggiunto, dopo una fase molto difficile, tassi di crescita superiori alla media della UE e, sebbene la congiuntura critica che dura dalla seconda metà del 2001 abbia influito su questa tendenza, essa è tuttora positiva.

In entrambe le aree, però, si sono fatte sentire pressioni di aggiustamento a livello settoriale e regionale: a est il periodo iniziale della transizione all'economia di mercato è stato contrassegnato da una fase di iperinflazione e di depressione di tale ampiezza da essere da molti paragonata alla Grande Depressione del 1929, che ha annacquato in molti dei nuovi cittadini europei gli entusiasmi iniziali per il «ritorno all'Europa», di fronte alla condizione precaria in cui le nascenti democrazie si sono trovate.

Dall'altro versante, nella parte più ricca del continente, le pressioni competitive esercitate su regioni con un paradigma di specializzazione simile a quello dei PECO, ma con costo medio dei fattori superiore, hanno provocato il declino di rami di produzione tradizionali ⁽⁴⁾ e la formazione di vaste sacche di disagio sociale, congiunture critiche e la preoccupazione che i prezzi da pagare all'ampliamento europeo non siano solo transitori, bensì tendenze permanenti e crescenti. Non solo nelle regioni deboli che non hanno vinto il ritardo strutturale, ma nella parte più ricca del continente, è aperto il problema politico della sicurezza sociale in tempo di crisi.

Non è un caso che il fronte dei *non* e dei *nee* usciti dalle urne a maggio e a giugno sia cresciuto soprattutto tra le classi economiche svantaggiate, che hanno pagato i prezzi più pesanti nella «globalizzazione asimmetrica» e che temono i contraccolpi della concorrenza dell'Est, timori meno reali di quanto si possa cre-

(4) Numerosi analisti sostengono che l'impovertimento in posti di lavoro prodotto dalle delocalizzazioni è, in realtà, modesto. Così Jane Little (2004) del Research Department della Federal Reserve Bank osserva che il trasferimento di servizi in Cina o India spiega appena il 2,4% dei 56 milioni di licenziamenti avvenuti tra il 2001 e il 2003 negli USA, mentre in cambio nuove assunzioni sarebbero derivate dal fatto che «imprese indiane hanno aperto filiali negli USA, *call center* indiani hanno acquistato software e apparecchiature di comunicazione americane, e i nuovi lavoratori indiani sono diventati consumatori di dvd americani. Inoltre le imprese statunitensi, ridotti i costi dei servizi acquistati all'estero, hanno potuto incrementare la loro domanda di lavoro». È anche vero, però, che se i trasferimenti di industrie e servizi coincidono con una fase di crisi industriale e il meccanismo generale dell'economia stenta a mettere in moto forze riequilibratrici, essi vengono percepiti come causa fortemente disgregante del mercato del lavoro locale.

dere ⁽⁵⁾ ma che sono amplificati dalle incertezze della fase economica globale e dalla mancata crescita dell'economia europea negli ultimi anni. Parafrasando un'affermazione di Ruffolo in un seminario della Fondazione Internazionale Lelio Basso, «la politica monetaria della UE ha sconfitto l'inflazione, ma non riesce a promuovere lo sviluppo. Occorrerebbe una frustata che rianimi il cavallo» ⁽⁶⁾.

In effetti la costruzione europea doveva trovare nell'aumento del benessere e dell'occupazione, nella crescita di una economia moderna competitiva, i suoi maggiori *enjeux*: questa la promessa implicita nell'invito a procedere «uniti nella diversità verso un destino comune» – il linguaggio altisonante dei preamboli – prospettato ai vecchi e nuovi cittadini. Tale promessa si fondava sull'ipotesi che l'ampliamento del mercato interno avrebbe portato a un aumento della crescita endogena grazie alle economie di scala offerte da una transizione rapida e accompagnata da misure di stabilizzazione economico-finanziaria. Invece, dopo uno slancio iniziale, è intervenuta una fase di ristagno ⁽⁷⁾ che ha modificato le condizioni generali del rapporto tra allargamento e approfondimento della coesione interna all'Unione (Sdogati, 2005).

Tuttavia la nuova Europa è in marcia e si sta costituendo, dal Circolo Polare Artico al Mar Nero, come mosaico spaziale di crescente eterogeneità e complessità. Va prendendo corpo un articolato sistema di produzione e di scambio, al cui interno si stabiliscono i rapporti di ruolo tra Europa occidentale ed Europa dell'Est. Fitti flussi commerciali e di investimenti diretti all'estero (IDE) contribuiscono a tessere una rete di relazioni, non solo economiche, ma socio-territoriali e culturali, che ridefiniscono l'organizzazione dei luoghi come centrali, emergenti o in condizioni di crisi, mediante azioni di de-strutturazione e ri-strutturazione degli spazi. Ne è nata una nuova geografia economica, con ambiti di specializzazione produttiva, differenziali di crescita tra regioni, riconfigurazione generale degli spazi economici e sociali, oltre quelli politici.

In ambito geografico da tempo si sta riflettendo, con una grande varietà di approcci, di esperienze e di analisi, sul modo di guardare allo spazio nella globalizzazione. Sempre più, per comprendere il mondo, non basta osservare i luoghi – abilità tradizionale nel bagaglio di strumenti specifici della geografia – poiché per scoprire e interpretare nei singoli contesti fisici i significati e le trame della realtà c'è bisogno di ricercare i rapporti di interdipendenza e di integrazione

(5) I contraccolpi prodotti da paesi il cui PIL totale è il 5% di quello dei Quindici non possono che essere modesti. Il potenziale migratorio – una delle preoccupazioni più avvertite – è stimato, nel lungo periodo, in circa l'1% della popolazione della UE-15, con effetti concentrati in particolare in Germania e in Austria. Ma finora l'immigrazione è stata perfino inferiore per la Francia, la Germania e l'Austria, che hanno deciso di applicare un periodo di moratoria all'ingresso di lavoratori dai nuovi Stati membri. In Gran Bretagna si stima che nel 2004 i nuovi arrivi siano stati meno di 100.000 (Boeri e Brücker, 2005).

(6) Seminario *Luci e ombre della Costituzione europea*, tenuto a Roma l'8 luglio 2003.

(7) L'ultimo *Rapporto* della BCE ha fornito una diagnosi di ripresa incerta nell'area europea, seppure con una forte dispersione tra paesi, con aspettative di sviluppo basse. Nel 2004 il PIL è aumentato mediamente dell'1,8% nell'anno, rispetto allo 0,5% del 2003 e allo 0,9 del 2002.

ne attivati dai movimenti di «persone, servizi, merci e capitali», che trasformano l'assetto e l'identità dei luoghi e ne condizionano le evoluzioni. Scrive, tra gli altri, F. Parenti (2004, p. 29): «Lo spazio inteso come categoria geografica può essere visto, nella globalizzazione, come ciò che si crea a seguito dell'interazione dialettica fra due dinamiche sottostanti a ogni processo: quella legata agli «spazi dei luoghi» (antropologicamente intesi) e quella legata agli «spazi dei flussi» (economicamente e politicamente considerati): ciò, in termini più generici e astratti, mette in rapporto locale e globale».

Si può dire che l'Unione Europea, pur con le sue specificità, è un paradigma della ristrutturazione dei «luoghi» e degli «spazi» nell'epoca della globalizzazione. L'obiettivo di questo lavoro è contribuire a indagarne il percorso e il senso usando come indicatori i fenomeni che forse più di altri hanno concorso a determinare il quadro dell'integrazione economica, i flussi di *import-export* e di investimenti diretti all'estero, cercando di identificarne la natura e la portata reticolare e collegandoli alle vicende di medio periodo, ai progressi e ai problemi che la UE ha vissuto a partire dal 1991, l'anno che segna «il nuovo inizio» dopo lo scioglimento dell'URSS e dell'area COMECON. È opportuno premettere alcune considerazioni sulla «transizione» politico-economica dei PECO e sui programmi e sugli strumenti dell'intervento europei che hanno governato il processo di integrazione.

La transizione politico-economica dell'Est. – Il passaggio da un sistema di decisioni pianificate e centralizzate alle condizioni del libero mercato e al decentramento politico-amministrativo è stato il banco di prova delle nascenti democrazie, che hanno adottato programmi di radicali trasformazioni, sulla base dei criteri di adesione individuati dal Consiglio Europeo di Copenaghen ⁽⁸⁾. La diversità dei percorsi e dei risultati dipende in modo rilevante dal diverso punto di partenza, essendo l'Est un sistema economico-politico alquanto differenziato al suo interno ⁽⁹⁾.

Alcuni paesi, come la Polonia e l'Ungheria, hanno introdotto le logiche di mercato cercando di mitigarne l'impatto sul piano sociale; altri, come l'Estonia e la Repubblica Ceca, hanno adottato una terapia «d'urto». La scelta, più che ri-

(8) Il Consiglio di Copenaghen del 1993, ai fini della *membership* chiedeva ai governi l'impegno politico a raggiungere la stabilità delle istituzioni a garanzia della democrazia, il rispetto dei diritti umani fondamentali e la tutela delle minoranze (criterio politico); l'esistenza di un'economia di mercato aperta e accessibile, in grado di far fronte alla pressione concorrenziale e alle forze del mercato all'interno dell'Unione europea (criterio economico); la capacità di rispettare gli obblighi e gli obiettivi dell'Unione politica, economica e monetaria (criterio del recepimento dell'*acquis*).

(9) Differenziazioni interne e ritardi di sviluppo nei PECO rispetto all'Occidente europeo sono solitamente attribuiti all'esperienza di pianificazione sotto tutela sovietica, ma una spiegazione meno frettolosa dovrebbe prendere in considerazione anche la fase liberistica tra la fine dell'Ottocento e la prima decade del Novecento e i tentativi di sviluppo nazionalistico degli anni Venti e Trenta, quando si sono poste alcune determinanti dello sviluppo di ciascun paese.

spondere a un preciso approccio teorico, è stata dettata dall'attitudine politica delle nuove classi dirigenti. I modelli teorici considerati applicabili nelle economie in transizione sono diversi e non è stato provato che il risultato finale in termini di crescita sia tributario di uno piuttosto che di un altro. I paesi che hanno optato per il gradualismo riformista hanno cercato di proteggere le imprese nazionali più solide, tutelando al contempo l'occupazione; i paesi che hanno adottato una strategia *choc* hanno limitato l'intervento sociale dello Stato e hanno dato avvio a politiche monetarie restrittive e macromisure di stabilizzazione fondate sulla contrazione della spesa pubblica.

In relazione alla velocità con cui hanno soddisfatto le condizioni poste negli accordi di associazione si è soliti distinguere i PECO in due fasce: il *primo gruppo*, quello dei paesi avanzati più rapidamente nella transizione, è formato da Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca e Slovacchia nell'Europa centro-orientale, ed Estonia nell'area baltica; il *secondo gruppo* è composto da Slovenia, Bulgaria, Romania, Lettonia e Lituania, che hanno seguito con maggiore lentezza l'esempio offerto dall'altro gruppo ⁽¹⁰⁾.

Bruxelles ha accompagnato la transizione delle nascenti democrazie all'economia di mercato con l'istituzione di diverse forme di aiuti, di cooperazione economica e finanziaria, e con l'applicazione dei tre programmi di pre-adesione PHARE, SAPARD e ISPA ⁽¹¹⁾. La concessione dei fondi stanziati è stata sottoposta al così detto «principio di condizionalità», cioè subordinata al rispetto, da parte dei paesi candidati, delle condizioni poste dagli accordi di associazione – la continuazione della marcia verso la stabilità istituzionale e il libero mercato – pena l'interruzione di tali forme di aiuto. Questo meccanismo ha caratterizzato l'azione anche di altre organizzazioni internazionali, quali il FMI e la BM, che hanno fortemente influito sulla politica economica e sugli interventi settoriali nei PECO ⁽¹²⁾. I progressi compiuti dai paesi candidati per soddisfare i criteri di Copenaghen sono stati monitorati costantemente (CE, 2004a).

Qualunque forma di transizione sia stata scelta, i PECO, passando da un sistema di scambi protetti nell'area del COMECON a un ordine di rapporti mon-

(10) Il CIRPET riconosce un *terzo gruppo* in transizione che ha seguito una strada complessa e più tortuosa, dagli esiti diversi. Lo studio qui condotto non prende in esame questo gruppo, che si riferisce essenzialmente alla Russia e all'Ucraina.

(11) Il programma PHARE (*Pologne Hongrie Aide pour la Reconstruction Economique*) fu istituito nel dicembre 1989 a favore della Polonia e dell'Ungheria, in seguito fu esteso a tutti i paesi candidati per il sostegno della riforma dello Stato e lo sviluppo di strutture di implementazione dell'*acquis*. Nel 1997 è stato affiancato da SAPARD (*Special Assistance Programme for Agriculture and Rural Development*), specificamente rivolto al settore agricolo, e da ISPA (*Instrument for Structural Policies for Pre-Accession*), dedicato a progetti ambientali, di infrastrutture e di trasporto. I fondi stanziati nel periodo 2000-2006 ammontano a circa 3 miliardi di euro l'anno (CE, 2004b).

(12) Sulle differenti iniziative e programmi di intervento della UE e delle altre organizzazioni finanziarie internazionali nei confronti dei PECO, si veda Fossati (2004), che ne analizza la portata e l'impatto economico e ne distingue le specificità.

diali concorrenziali, sono caduti in una recessione lunga e profonda. L'inflazione ha toccato punte del 500% annuo nei paesi dell'Europa centro-orientale e del 900% nei paesi baltici, e ad essa si è risposto con l'attuazione di politiche monetarie restrittive, mentre si smantellava l'apparato produttivo centralizzato, si privatizzavano le aziende medio-grandi, si spostava forza-lavoro dagli antichi settori statali ai settori privati in cui entravano capitali esteri. La conseguente caduta dei salari medi reali, di fronte al costo fortemente in crescita delle merci e dei servizi sociali, il crollo della produzione e dell'occupazione al di sotto dei valori del 1989, hanno fatto sì che due terzi della popolazione si sia trovata a un passo dalla povertà, mano a mano che l'economia si avvicinava al modello di mercato.

La fase più critica della recessione è durata mediamente fino al 1993; in seguito l'economia è tornata a crescere, pur con sviluppi altalenanti, stimolata dagli investimenti dall'estero e dal clima di fiducia creato dalla previsione dell'entrata nella UE; ma la diversa situazione di partenza, le differenti macropolitiche di stabilizzazione e gli specifici sviluppi politici interni si sono tradotti in differenze marcate sul piano dell'andamento della recessione: la Polonia, la Repubblica Ceca e la Slovenia, poi l'Ungheria e la Slovacchia – i paesi dal potenziale economico-produttivo più forte – si sono rimessi in moto più rapidamente e hanno registrato tassi di crescita positivi mediamente intorno alla metà degli anni Novanta; i paesi baltici, la Bulgaria e la Romania sono stati attraversati da una recessione più ampia e più lunga, e solo dopo il biennio 1998-1999 è iniziata la loro ripresa (tab. 1).

Nel nuovo millennio gli andamenti del PIL sono tutti positivi, ma i PECO sono usciti dalla recessione accumulando ingenti disavanzi della bilancia commerciale e delle partite correnti, in gran parte nei confronti della UE-15, per soddisfare la fame interna di merci occidentali, uno dei fenomeni della transizione più carichi di significati simbolici. Tuttavia il principale *input* di crescita del PIL non proviene dalla capacità di consumo interno, che è rimasta complessivamente bassa, ma dalla domanda interna di investimenti fissi lordi e dalle esportazioni, aspetto destinato a influire sul tasso di crescita dei paesi. Quando, infatti, negli anni più recenti, l'attività economica internazionale ha rallentato, il ritmo di crescita dei PECO ha risentito del freno del traino dell'*export* e della diminuzione degli investimenti, evidenziando lo stretto legame tra le loro sorti economiche e quelle dell'Unione, in particolare dell'economia tedesca.

L'occupazione è la vera piaga della situazione interna. Essa ha avuto un andamento mediamente inverso a quello del PIL, discendendo a misura che procedevano le politiche di aggiustamento economico e la ristrutturazione dell'apparato industriale, con lo smembramento dell'industria pesante e delle lavorazioni verticalmente integrate nei *kombinat* di tipo sovietico, che detenevano un tempo la maggior quota degli impieghi di forza-lavoro. Nella seconda metà degli anni Novanta il tasso di disoccupazione ha superato il 10% nella media dei PECO e ha assunto i valori più elevati in Polonia, in Slovacchia, in Bulgaria e nelle tre repubbliche baltiche; l'ampiezza delle correnti migratorie verso l'occidente ne rappresenta il risvolto più noto (tab. 2): le intense correnti migratorie verso l'Occidente sviluppato sono state la conseguenza più visibile di questo fenomeno.

Tab. 1 – *Andamento del PIL dei PECO e della UE-15 per anno*

Paese	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Rep. Ceca	-11,6	-0,5	0,1	2,2	5,9	4,2	-0,7	-1,1	1,2	3,9	2,6	1,5	3,7	4,0
Ungheria	11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,3	4,6	4,9	4,2	5,2	3,8	3,5	3,0	4,0
Polonia	-7,0	2,6	3,8	5,2	7,0	6,0	6,8	4,8	4,1	4,0	1,0	1,4	3,8	5,3
Slovacchia	-14,6	-6,4	-3,7	6,2	5,8	6,1	4,6	4,2	1,5	2,0	3,8	4,6	4,5	5,5
Slovenia	-8,9	-5,5	2,8	5,3	4,1	3,6	4,8	3,6	5,6	3,9	2,7	3,3	2,5	4,6
Estonia	-10,0	-14,1	-8,5	-1,6	4,5	4,5	10,5	5,2	-0,1	7,8	6,4	7,2	5,1	-
Lettonia	-12,6	-32,1	-11,4	2,2	-0,9	3,8	8,3	4,7	3,3	6,9	8,0	6,4	7,5	8,5
Lituania	-5,7	-21,3	-16,2	-9,8	5,2	4,7	7,0	7,3	-1,7	3,9	6,4	6,8	9,7	6,7
Bulgaria	-7,3	-1,5	1,8	2,9	-9,4	-5,6	4,0	2,3	5,4	4,1	4,9	4,3	-13,0	-
Romania	-8,8	1,5	3,9	7,1	3,9	-6,1	-4,8	-1,2	2,1	5,7	5,0	4,9	-7,4	-
UE-15	1,9	1,2	-0,4	2,8	2,5	1,7	2,6	2,9	2,9	3,6	1,8	1,1	0,9	

Fonte: BCE, Rapporto annuale

Tab. 2 – *Tassi di disoccupazione nei PECO (medie annuali)*

Paese	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Rep. Ceca			6,4	8,6	8,7	8,0	7,3	7,8	8,3
Ungheria	9,6	9,0	8,4	6,9	6,3	5,6	5,6	5,8	5,9
Polonia		10,9	10,2	13,4	16,4	18,5	19,8	19,2	18,8
Slovacchia				16,7	18,7	19,4	18,7	17,5	18,0
Slovenia	6,9	6,9	7,4	7,2	6,6	5,8	6,1	6,5	6,0
Estonia		9,6	9,2	11,3	12,5	11,8	9,5	10,2	9,2
Lettonia			14,3	14,0	13,7	12,9	12,6	10,4	9,8
Lituania			13,2	13,7	16,4	16,4	13,5	12,7	10,8
Bulgaria					16,4	19,2	17,8	13,6	11,9
Romania		5,3	5,4	6,2	6,8	6,6	7,5	6,8	7,1

Fonte: Eurostat

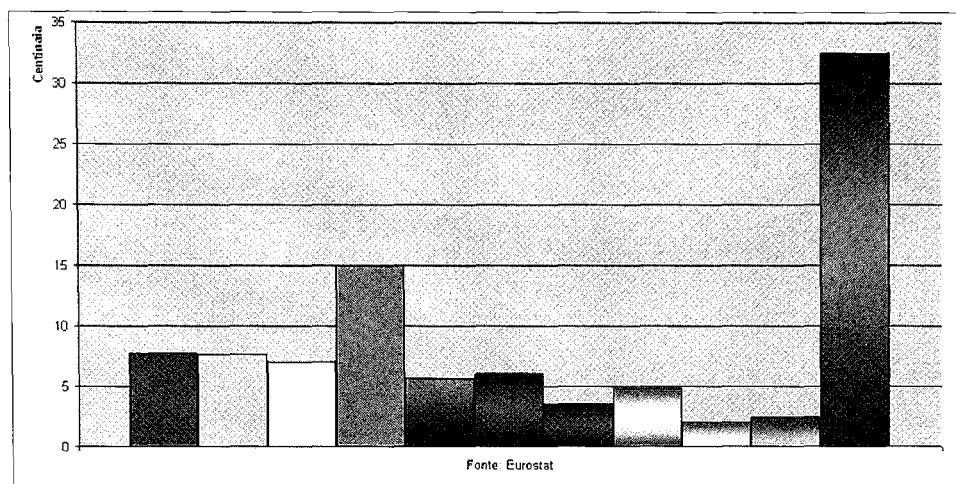


Fig. 1 – Costo mensile della manodopera salariata nei PECO e nella UE, anno 2003 (euro)

Recentemente, come effetto della crescita economica generale del sistema, il *trend* occupazionale ha mostrato una variazione positiva in Ungheria, nella Repubblica Ceca, in Slovenia e in Polonia, tuttavia modesta e oscillante, anche a causa di squilibri strutturali fra le qualifiche professionali offerte e quelle domandate sul mercato del lavoro. Le percentuali di forza-lavoro disoccupata appaiono tuttora molto elevate in Polonia (18,8), Slovacchia (18,0), Bulgaria (11,9) e Lituania (10,8). Bisognerebbe, inoltre, valutare l'area del lavoro informale, in grande espansione, e la quota di disoccupazione nascosta in agricoltura, soprattutto in Polonia e Lettonia, dove la produttività agricola è il 12-13% della media della UE-15, il dato più basso dei PECO. In tutti i paesi il calo occupazionale nell'industria non è più stato recuperato dalla crescita di altri settori.

Inoltre la conversione del sistema in economia aperta ha prodotto un forte calo del livello medio reale delle retribuzioni. Se prima del 1989 la popolazione beneficiava di un'ampia quota di salario indiretto, con l'offerta di servizi fondamentali gratuiti o a buon mercato, durante il processo di transizione i sistemi sanitari, di istruzione e di assistenza hanno subito un deterioramento a causa delle restrizioni di bilancio. Negli ultimi anni si registra una certa tendenza al rialzo dei salari, concomitante alla crescita economica, salvo in Polonia e Romania, ma i parametri rimangono assai più bassi di quelli vigenti nell'area dei Quindici (fig. 1) e sono caratterizzati da una forte disparità intra-regionale tra il livello massimo della Slovenia (777 euro mensili) e quello minimo della Bulgaria (202 mensili), con differenze settoriali tra remunerazioni più alte nel pubblico, nel finanziario, nei ruoli dirigenziali e più basse per la manodopera non specializzata, e con dislivelli anche tra aree urbane e regioni più marginali.

I *reports* dell'UNPD evidenziano che, sebbene l'accesso alle libertà politiche e alla maggior quantità di beni di consumo si traduca in un innalzamento dell'*Human Development Index*, ciò è avvenuto a spese delle prestazioni sociali,

con processi di esclusione e d'impoverimento. Il *report* della FAO *SOFI 2004*, monitorando i periodi 1993-1996 e 2000-2002, rileva quote crescenti di popolazione sottoalimentata in Lettonia (dal 3 al 4%), in Bulgaria (dall'8 all'11%), in Slovacchia (dal 4 al 5%).

La qualità e la portata dei cambiamenti registrati è, in verità, senza precedenti e il contrasto tra gli indicatori generali dell'economia e quelli sociali va interpretato in relazione al carattere politico della transizione. Se il livello di vita assicurato in precedenza a tutti (o quasi) dalla burocrazia del partito/Stato costava, in cambio, l'accettazione silenziosa del conservatorismo burocratico, il dogma ufficiale di oggi potrebbe trovarsi nella pretesa di «depoliticizzare» l'economia. In realtà le grandi trasformazioni implicano che i governi «sceglano i vincitori» (*pick the winners*), cioè scelgano in quali settori i ritorni sociali devono essere più alti. Nei PECO, spinti verso la modernizzazione in tempi record, i *vincitori* sono le classi medie, le industrie moderne in crescita, i giovani istruiti, gli abitanti delle città disposti alla flessibilità; i *perdenti* sono i lavoratori anziani o di industrie obsolete, i disoccupati poco istruiti, i contadini non capaci di adattarsi ai nuovi standard.

Il flusso delle merci tra UE-15 e PECO. – I movimenti di *import-export* tra le due aree hanno anticipato e accompagnato l'uscita dei PECO dall'area COMECON e la loro rotta verso l'Occidente. La «cortina di ferro», che il dopoguerra aveva calato da Stettino a Trieste, cominciò ad arrugginire prima del crollo del mondo bipolare, all'inizio degli anni Ottanta, grazie a intese commerciali settoriali che la Comunità Europea concluse con alcuni Stati dell'Est nel comparto del tessile, dei prodotti in acciaio, del commercio di agnelli e carne di capra eccetera ⁽¹³⁾. La dichiarazione congiunta CE-COMECON del 25 giugno 1988 e gli accordi detti *di prima generazione* segnarono l'inizio di una maggiore cooperazione e di un più vasto accesso ai mercati per entrambe le parti.

Dopo il 1989, nelle nuove condizioni geopolitiche continentali, i rapporti commerciali degli Stati membri europei con le nuove democrazie sono andati crescendo dapprima lentamente, per le preoccupazioni di alcuni gruppi industriali occidentali che l'ingresso di merci prodotte con un costo del lavoro molto più basso potesse comprimere le loro quote di mercato, in seguito in modo sempre più accelerato. All'inizio degli anni Novanta – ancora non erano state abolite totalmente le barriere tariffarie sui prodotti industriali – l'Europa comunitaria rappresentava già la principale area di importazione ed esportazione di manufatti dei PECO, polarizzando quote del loro commercio estero superiori al 32%. La ex URSS, un tempo principale *partner* commerciale di quei paesi, si collocava al secondo posto per volume di interscambio, per quanto ancora meta e

(13) La prima intesa è stato l'accordo sui prodotti industriali siglato con la Romania nel 1980. Informazioni più particolareggiate si trovano in Boisot (1993).

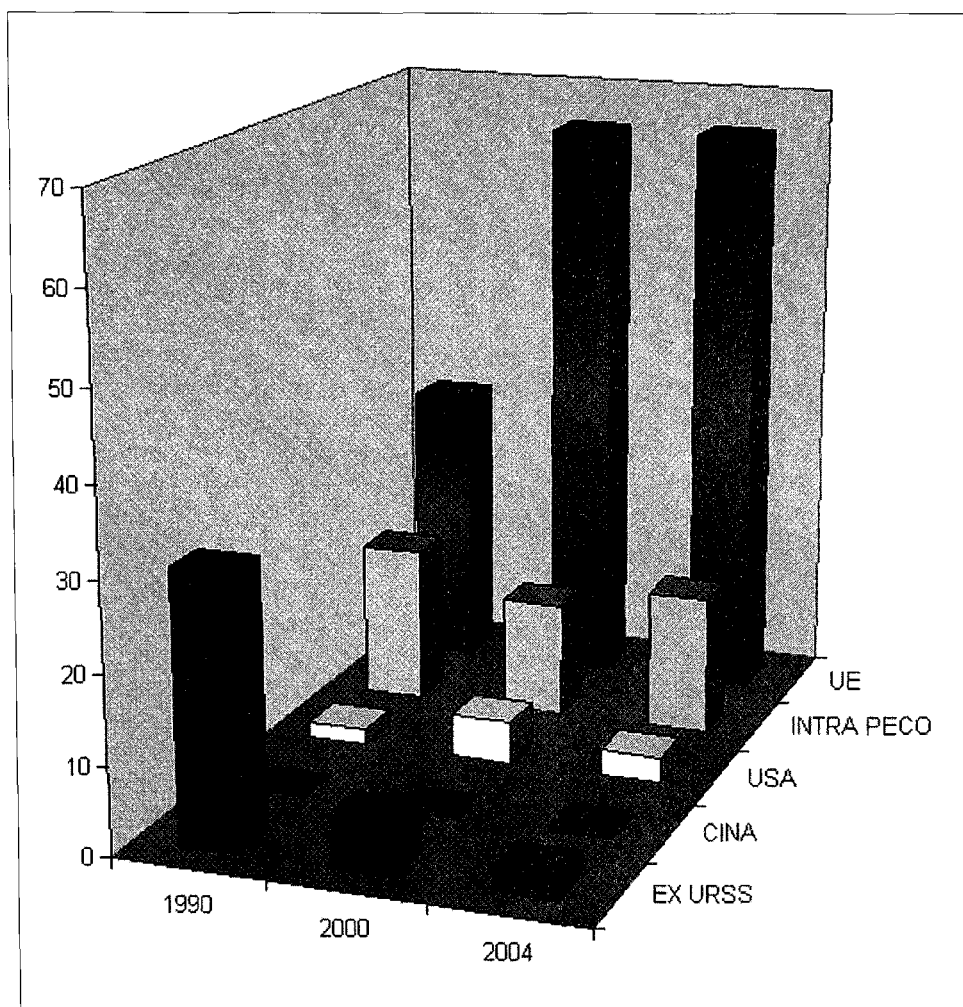


Fig. 2 – Quote di importazione dei PECO da aree intra ed extra europee (1990-2004)

origine di cospicui flussi, pari al 25% dell'*export* e al 30% dell'*import* totale dei PECO. Piuttosto scarso era il ruolo delle altre aree mondiali (fig. 2).

Ai nostri giorni l'incidenza delle quote di scambio degli stati dell'Est con i Quindici sul totale dei loro traffici mondiali è raddoppiata, mentre i flussi commerciali con la Federazione Russa appaiono drasticamente ridotti (occorre, tuttavia, tenere conto dei più ristretti confini dell'ex potenza sovietica). Si osserva, inoltre, la scarsa dimensione del mercato intra-PECO – *export* 15,9% del totale degli scambi, *import* 13,5% – mentre sarebbe stato conveniente per le giovani democrazie sviluppare rapporti commerciali reciproci, come leva di sviluppo della produzione interna e delle possibilità occupazionali non dipendenti dall'area occidentale. Non si è, dunque, sviluppato un ampio mercato interno in so-

Tab. 3 – *Importazioni della UE-15 dai PECO per paese di provenienza e anno (milioni di euro)*

Paese	1996	1998	2000	2002	2004
Rep. Ceca	9.766,02	14.670,05	21.638,02	27.535,00	30.531,90
Ungheria	8.846,92	14.655,21	22.046,43	25.263,93	28.097,10
Polonia	12.249,01	16.176,30	23.306,69	28.269,88	34.956,16
Slovacchia	3.418,67	5.373,44	6.941,54	9.719,05	13.213,97
Slovenia	4.271,22	5.226,97	6.283,53	6.832,50	7.185,26
Estonia	1.087,07	1.670,16	3.175,88	2.963,53	3.362,09
Lettonia	1.141,44	1.342,49	1.900,95	1.949,22	2.431,34
Lituania	1.118,59	1.417,20	2.168,59	2.722,41	3.172,70
Bulgaria	1.712,12	2.238,27	3.083,19	3.614,50	4.292,83
Romania	3.590,34	5.137,92	7.649,89	10.402,05	12.713,82
<i>Totale</i>	<i>47.201,39</i>	<i>67.908,02</i>	<i>98.194,70</i>	<i>119.272,07</i>	<i>139.957,18</i>

Tab. 4 – *Esportazioni della UE-15 nei PECO per paese di provenienza e anno (milioni di euro)*

Paese	1996	1998	2000	2002	2004
Rep. Ceca	14.007,79	17.214,40	24.002,89	29.141,53	33.165,86
Ungheria	10.027,62	16.863,37	23.039,28	25.035,69	27.393,85
Polonia	19.970,90	28.206,57	33.809,57	37.374,35	43.160,55
Slovacchia	4.003,25	5.809,34	6.597,98	8.764,86	10.746,82
Slovenia	5.387,61	6.773,49	8.143,30	8.677,91	9.928,94
Estonia	1.692,87	2.697,46	3.209,02	3.538,55	3.869,95
Lettonia	1.115,12	1.819,38	2.026,30	2.587,94	2.602,90
Lituania	1.459,79	2.395,24	2.581,66	4.016,41	3.918,57
Bulgaria	1.694,91	2.435,90	3.237,41	4.229,54	5.378,89
Romania	4.472,98	6.299,60	8.742,54	11.454,53	15.123,65
<i>Totale</i>	<i>63.832,83</i>	<i>90.514,75</i>	<i>115.389,95</i>	<i>134.821,31</i>	<i>155.289,98</i>

Fonte: Eurostat

stituzione del COMECON, nonostante il progetto strategico di Visegrád ⁽¹⁴⁾, che aveva l'intento di creare basi negoziali comuni tra i paesi centro-orientali più affini per cultura e tradizioni storiche. La debolezza strutturale delle economie, la scarsa crescita dell'offerta interna, che ha mantenuto bassa la capacità di esportare, modelli interni di consumo improntati a una crescente «occidentalizzazione», la stessa gestione degli accordi di associazione da parte di Bruxelles – come riconosce schiettamente Letta (2003) – hanno ostacolato tale possibilità.

(14) Il Gruppo di Visegrád, formato da Polonia, Slovacchia, Repubblica Ceca e Ungheria, ha siglato il trattato del 1992 per l'istituzione della CEFTA (Central Europe Free Trade Agreement), area di libero scambio cui si sono aggiunte successivamente la Slovenia, la Romania, la Bulgaria e nel 2002 la Croazia. Un altro trattato multilaterale è il Baltic Free Trade Agreement (BFTA) cui aderiscono i tre Stati baltici Estonia, Lettonia e Lituania.

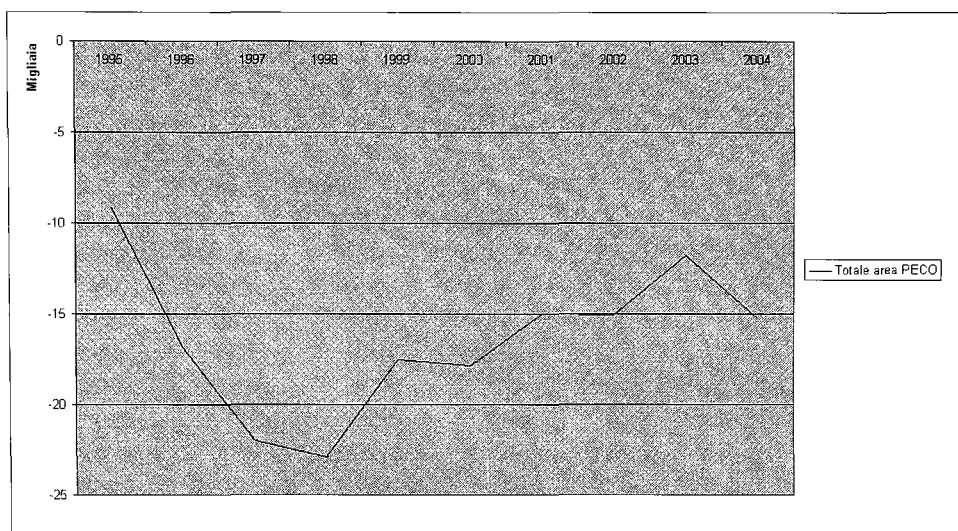


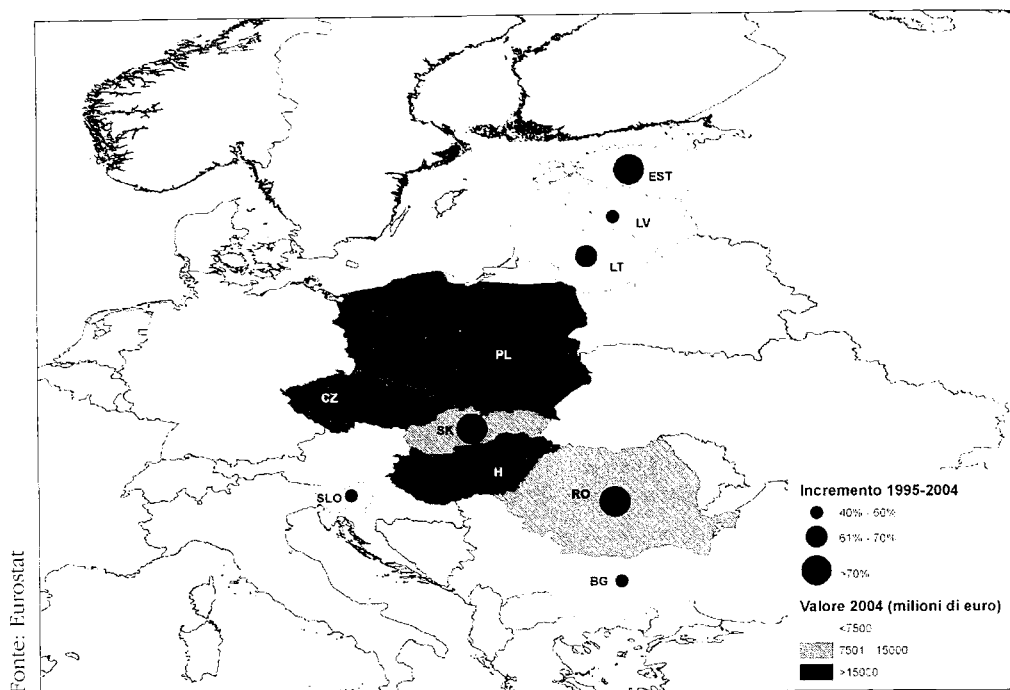
Fig. 3 – Saldi della bilancia commerciale dei PECO (milioni di euro)

In questo quadro la posizione relativa degli USA è complessivamente modesta. Per una parte degli anni Novanta i PECO avevano importato assai di più dall'Oltreoceano, fino al 4,9% del totale, in linea con l'intensa attività diplomatica che le amministrazioni americane svolsero in quel tempo per favorire il riallineamento delle alleanze internazionali dell'area ex sovietica, la sua transizione e l'ingresso nell'Alleanza Atlantica. Nel nuovo millennio si delinea, invece, l'aggressività delle merci cinesi.

Andamento annuale della dinamica commerciale. – Grazie ai dati dell'EUROSTAT è possibile osservare l'andamento annuale delle dinamiche di scambio tra l'area UE-15 e i PECO in modo più minuzioso. Dopo il 1995, quando la maggior parte delle giovani democrazie aveva superato la fase critica iniziale della transizione, i flussi, liberati dalla graduale caduta delle frontiere, sono stati sempre in crescita (tabb. 3 e 4). Nel 2004 i Quindici hanno esportato merci per un valore pari a 155.289,98 milioni di dollari e hanno importato per un totale di 139.957,18 milioni di dollari, con un aumento del 192% dell'export e del 215% dell'import dall'inizio del periodo.

L'area PECO è, pertanto, divenuta il secondo partner commerciale della UE-15 dopo gli USA ⁽¹⁵⁾. Il saldo della bilancia commerciale è stato sempre positivo per l'Unione (fig. 3), salvo qualche lieve sbilancio temporaneo nei confronti della Repubblica Ceca e della Slovacchia. L'area centro-orientale, dunque, ha rap-

(15) Il principale mercato di sbocco per le merci dell'Unione rimane quello degli USA, che acquistano oltre il 23% delle sue esportazioni. I PECO assorbono il 20% dell'export UE: meno degli Usa ma più dell'Asia centrale e orientale.

Fig. 4 – *Importazioni dalla UE dai PECO*

presentato per l'industria occidentale più mercato di sbocco per i suoi prodotti che luogo di origine di merci concorrenti. Questo risultato è tanto più rilevante quanto più si considera il contemporaneo insoddisfacente andamento del commercio estero dei Quindici nei confronti di altre aree mondiali ⁽¹⁶⁾.

In definitiva, sebbene nella Vecchia Europa alcuni settori produttivi nazionali siano stati ridimensionati dall'affacciarsi della concorrenza dall'Est, nel complesso gli accordi di associazione hanno svolto un ruolo benefico sull'economia dei Quindici, perché hanno permesso l'accesso a mercati di sbocco tradizionalmente chiusi ai produttori al di qua del Muro, hanno sostenuto la competitività internazionale delle imprese europee e i tassi di crescita dell'economia reale. Si può, inoltre, ritenere (Sdogati, 2005) che l'integrazione abbia addolcito gli effetti restrittivi del Trattato di Maastricht sulle politiche economiche nazionali dei Quindici, nel senso che i rigidi parametri di convergenza fissati a Maastricht avrebbero avuto conseguenze molto più dure sui livelli della produzione e dell'occupazione in Europa, senza l'aumento di domanda internazionale assicurata dai PECO.

(16) Il 2001, ad esempio, è stato un anno «nero» per la UE-15, sul piano del commercio internazionale: il passivo della bilancia con l'estero segnava un *deficit* di 85 miliardi di euro verso il resto del mondo, ma un attivo di 33 miliardi verso i paesi candidati all'associazione, di cui 17,2 verso i PECO (Sdogati, 2005).

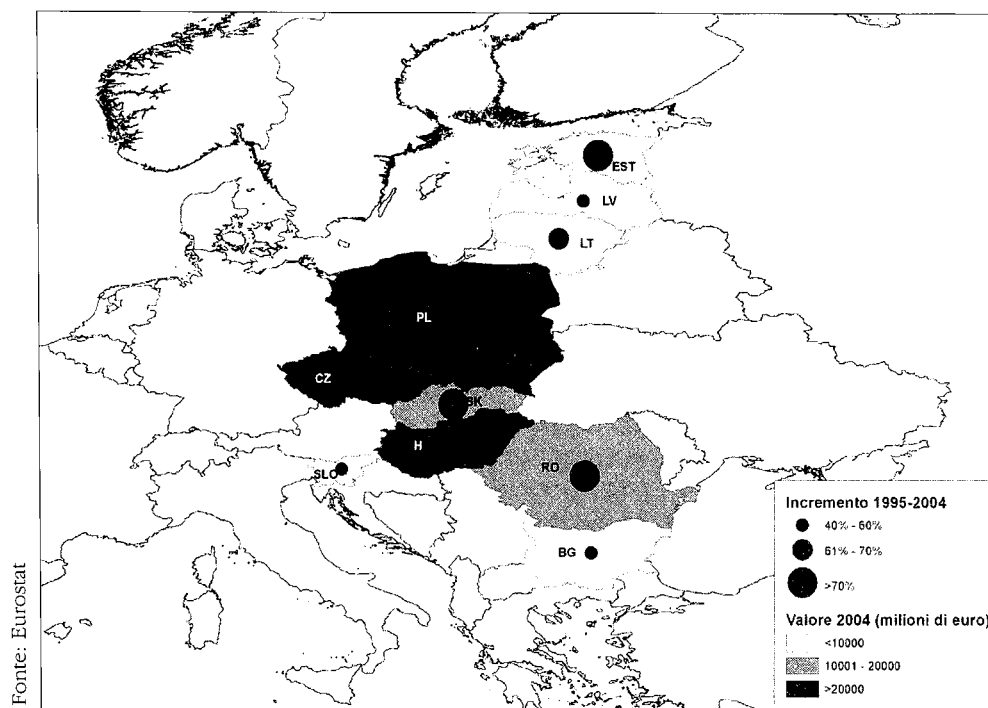


Fig. 5 – Esportazioni dalla UE verso i PECO

Aree di origine e di destinazione. – Non tutti gli Stati della Vecchia Europa partecipano in egual misura alla rete delle relazioni commerciali stabilite con le nuove democrazie centro-orientali. La Germania rappresenta il principale importatore dall'area e anche il principale esportatore, titolare di oltre il 40% dei flussi di interscambio. Ma anche altri paesi tradizionalmente impegnati nelle relazioni commerciali con i PECO, come l'Italia e l'Austria, detengono quote di scambi significative. Nella graduatoria degli importatori l'Italia occupa il secondo posto (13%), seguono l'Austria (9%), la Francia (7%) e la Gran Bretagna (6%). Tra gli esportatori, dopo la Germania, si trovano in successione l'Italia (15%), l'Austria (9%), la Francia (9%) e i Paesi Bassi (5%). L'Italia si colloca in una posizione competitiva tra tutti i *partners* commerciali, mostrando rapporti sviluppati con tutti i paesi centro-orientali, tranne che con i paesi baltici (Carlucci e Cavone, 2004).

La Polonia, la Repubblica Ceca e l'Ungheria monopolizzano oltre i due terzi dei flussi commerciali (figg. 4 e 5). Tale polarizzazione commerciale è dovuta a diversi fattori di influenza –la prossimità geografica, l'esistenza di reti di trasporto e, soprattutto, l'esistenza di tradizionali rapporti economici e retaggi storico-culturali –prova la forza di attrazione della potenza tedesca, naturale candidata al compito di capofila del processo di integrazione europeo, e riflette l'interesse geopolitico della Germania per la Mitteleuropa. L'interscambio con gli altri paesi, per quanto minore, non è trascurabile, in particolare nel caso della Slovac-

chia, della Romania e della Romania, mentre per gli Stati baltici e la Bulgaria i flussi sono molto più esigui.

Dopo il 2000 la dinamica, pur sempre crescente, dei flussi ha preso un ritmo più modesto, in concomitanza con la decelerazione della domanda di beni di importazioni proveniente dall'Occidente e con la tendenziale diminuzione dei tassi di sviluppo dei PECO. L'elasticità delle esportazioni alla crescita dei paesi importatori è, infatti, per le giovani democrazie molto forte, né si può fare grande affidamento sulla capacità del mercato interno di assorbire le quote destinate al mercato estero, finché persistono livelli salariali e tassi di occupazione non in grado di sospendere la domanda interna.

Pertanto risulta diminuito il ruolo di sostegno, che i PECO hanno avuto, della produzione industriale dei Quindici, motivo non secondario dell'interesse con cui la UE-15 sta attualmente guardando a tutta l'area balcanica, alla Turchia, all'Africa settentrionale, che manifestano discreti tassi di crescita. Se si considera il sostanziale stato di stagnazione in cui l'eurozona è entrata da qualche tempo ⁽¹⁷⁾, lo sviluppo dei rapporti con altre aree commerciali vicine sembra rappresentare l'unica soluzione per continuare a trovare sbocchi per le capacità produttive nazionali dei vecchi membri dell'Unione. In particolare è documentabile una forte crescita degli scambi di merci tra i paesi dei Balcani occidentali (PBO) ⁽¹⁸⁾ e l'Unione Europea. Per questa regione si è posto già in termini concreti ⁽¹⁹⁾ il problema di un nuovo allargamento dei confini dell'Europa oppure, in alternativa, un progetto di politica di vicinato, in cui condividere *everything but institutions*: prospettiva che chiama in causa l'Italia, il secondo paese della UE per volume di flussi commerciali nell'area, che potrebbe assumere un ruolo chiave ponendosi come naturale punto di riferimento sia per i candidati non ancora aderenti (Turchia), sia in prospettiva per i paesi della ex Jugoslavia.

I flussi di investimenti diretti dall'estero. – La crescente integrazione dei paesi dell'Europa centro-orientale nell'Unione, l'entità e la qualità delle relazioni che si sono strette tra le economie dei Quindici e quelle delle giovani democrazie, si leggono a fondo nell'analisi del fenomeno degli investimenti diretti dall'estero (IDE).

(17) Secondo EUROSTAT nel mese di marzo 2005 la zona euro ha registrato un saldo positivo della bilancia commerciale con l'estero di 4,2 miliardi di euro con il resto del mondo, contro i 10,4 miliardi di euro del marzo 2004, mentre le importazioni sono aumentate dell'1,0%. Appare evidente la mancanza di competitività delle merci europee.

(18) Si intende per PBO la Croazia, la Bosnia-Erzegovina, la Serbia-Montenegro, la Macedonia e l'Albania. Il commercio estero di questi paesi è cresciuto del 60% tra il 1999 e il 2003, il che è spiegabile certo anche per il livello molto esiguo precedente, e la UE-25 è il primo *partner* commerciale, il più grande fornitore e il maggior cliente, attirando oltre l'84% del loro commercio estero. Tra di essi si segnala il ruolo della Croazia, di gran lunga il primo *partner* della UE-25 nell'area.

(19) Si veda l'intervento di O. Rehn, membro della Commissione responsabile per l'allargamento, nella sessione plenaria del Parlamento europeo, Strasburgo 13 aprile 2005.

Una presenza «precoc» – ossia anteriore al 1989 – dei capitali occidentali oltreconfina è documentabile – in particolare nel settore dell'auto – ma sicuramente non massiccia. Come quello commerciale, anche il flusso degli investimenti verso i PECO ha subito forti accelerazioni tra la fine degli anni Ottanta e l'inizio dei Novanta, mentre avanzavano le misure di liberalizzazione e la stabilizzazione del clima politico interno. Un passaggio fondamentale nell'attrazione dei capitali sono state le privatizzazioni e la costruzione della rete legale e istituzionale che ha consentito alle forze di mercato di agire. Si può dire che il ritmo di afflusso dei capitali esteri in ogni paese costituisca un parametro significativo del grado raggiunto di transizione e del suo inserimento nei rapporti economici internazionali.

Nel 2003 gli Stati dell'Est europeo hanno toccato, in termini di *stock*, il tetto di 183.132 milioni di dollari investiti: una consistenza quantitativa ancora bassa, se confrontata con i livelli che riguardano i paesi del Primo Mondo (pari a 5.701.633 dollari), che tradizionalmente sono terra d'elezione degli IDE ⁽²⁰⁾, ma il *trend* di crescita appare netto e continuo. Quando si osservano le statistiche, ciò che balza agli occhi è che, mentre molte aree occidentali sviluppate negli ultimi anni hanno visto diminuire fortemente l'afflusso di capitali provenienti dall'estero, nei PECO la loro dinamica ha preso sempre più vigore: se, infatti, essi attraevano nel 2000 l'1,6% degli IDE mondiali, nel 2003 il flusso annuo rappresenta il 2,5% del totale mondiale, mentre si fa più marcato il rallentamento dell'economia e degli investimenti in tutte le altre aree del mondo.

Nell'andamento annuale del fenomeno a volte si sono registrate discontinuità, con afflussi in discesa determinati dall'andamento generale dell'economia, oppure da preoccupazioni degli investitori occidentali in relazione ad avvenimenti politici interni ⁽²¹⁾, ma complessivamente il livello dei flussi è crescente, fino a raggiungere nel 2002 il picco di 24.613 milioni di dollari annuali investiti nell'area (tab. 5).

Il PIL di tutti i paesi è stato fortemente tributario degli investimenti provenienti dall'estero. L'Ungheria ha registrato la punta massima dell'incidenza di IDE sul PIL (oltre il 10%) già a metà degli anni Novanta. Nel 2000 il valore maggiore di questo indicatore si presentava in Slovacchia (10,62), Bulgaria (8,37), Estonia (6,62) e Repubblica Ceca (8,79).

(20) Attualmente anche la Cina si fa avanti prepotentemente nella graduatoria dei paesi beneficiari di IDE. Considerando il ritmo annuale dei flussi nel periodo 1997-2002, compare al primo posto il Belgio-Lussemburgo con una media di 79.206 milioni di dollari, al secondo la Cina con 44.771 (dati di flusso) mentre il primo paese dell'area PECO, la Repubblica Ceca, occupa il 18° posto, con 5.206 milioni di dollari (graduatoria elaborata dall'ICE su dati UNCTAD).

(21) Un esempio: in Romania, nel 1999, la marcia su Bucarest dei minatori della valle di Jiu, per rivendicare presso il governo di Costantinescu aumenti di salario e la salvaguardia del lavoro, che si saldò con la solidarietà di larghi strati popolari rumeni, provocò una crisi politica e una grave preoccupazione negli investitori occidentali, che si allontanarono fino a che il movimento non si spense.

Tab. 5 – *Flusso di IDE nei paesi dell'Europa centro-orientale per anno*

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<i>Gruppo A</i>													
Rep. Ceca	513	1.004	654	869	2.562	1.428	1.300	3.718	6.324	4.986	5.641	8.483	2.583
Ungheria	1459	1.471	2.339	1.146	4.741	3.291	4.166	3.344	3.311	2.777	3.949	3.021	2.340
Polonia	291	678	1.715	1.875	3.659	4.498	4.908	6.365	7.270	9.343	5.714	4.131	4.124
<i>Gruppo B</i>													
Slovacchia	82	100	195	269	308	353	220	684	390	1.925	1.579	4.012	571
Slovenia	65	111	113	117	151	174	334	216	107	136	370	1.645	339
Estonia		82	162	215	202	151	267	581	305	387	542	284	891
Lettonia		29	45	214	180	382	521	357	347	413	132	254	300
Lituania		8	30	31	73	152	355	926	478	379	446	732	179
<i>Gruppo C</i>													
Bulgaria	56	41	40	105	90	109	505	537	819	1.002	813	905	1.419
Romania	40	77	94	341	419	263	1.215	2.031	1.041	1.037	1.157	1.146	1.840
<i>Totale area</i>	<i>2.506</i>	<i>3.601</i>	<i>5.387</i>	<i>5.182</i>	<i>12.385</i>	<i>10.801</i>	<i>13.791</i>	<i>18.759</i>	<i>20.392</i>	<i>22.385</i>	<i>20.343</i>	<i>24.613</i>	<i>14.586</i>

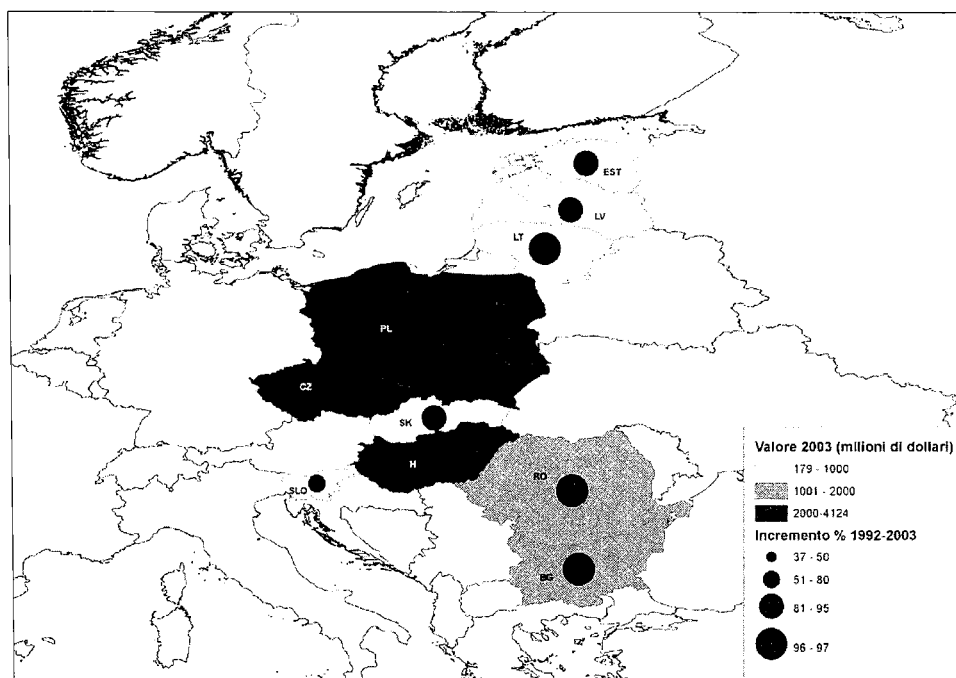


Fig. 6 – Investimenti diretti dall'estero nei PECO

Fonte: Eurostat

Tendenze distributive degli IDE. – I flussi di IDE non si sono distribuiti in modo uniforme tra i diversi paesi; come si è visto già a proposito dell'interscambio commerciale, gli investimenti privilegiano i 3 paesi *core* dell'area PECO, l'Ungheria, la Repubblica Ceca e la Polonia (fig. 6). Le direttrici territoriali tracciate dai flussi di investimento hanno seguito le opportunità offerte e le caratteristiche del paese destinatario, tra le quali la vicinanza geografica, la dimensione del suo mercato interno, lo sviluppo dell'apparato industriale, il livello della comunicazione culturale e linguistica esistente.

Ma hanno inciso anche altri e diversi fattori politici. In Polonia e in Ungheria, negli anni Sessanta e Settanta, erano state avviate alcune riforme che rendevano parzialmente autonome le imprese e aprivano spazi di mercato alle piccole aziende e alle cooperative, costituendo un precedente favorevole per i capitali esteri. L'Ungheria è stato il primo paese ad aver introdotto misure di privatizzazione nell'economia e a istituire relazioni diplomatiche ufficiali con la CEE a 12 dell'epoca; la Polonia, oltre a essere il più grande mercato in Europa centro-orientale e un potenziale ponte tra Occidente e Oriente, ha un'antica tradizione imprenditoriale, che nel periodo precedente era riuscita a conservare il regolamento del commercio polacco del 1936 e a respingere l'introduzione dei *kolkhoz* in agricoltura.

I tre paesi da soli hanno attratto quasi i due terzi del totale, circa 130.000 milioni di dollari Usa, sia pure con sensibili differenze al loro interno e con anda-

menti discontinui: inizialmente gli investitori hanno favorito l'Ungheria e la Repubblica Ceca, poi si è verificata una crescita esplosiva delle iniziative in Polonia.

La Slovacchia ha avuto un *trend* costantemente crescente nel tempo; nel 2002 ha raggiunto i livelli polacchi (4.012 milioni di dollari) e il *record* degli IDE per abitante. Uno dei motivi di attrazione è stata la decisione di diminuire le imposte a carico delle imprese, portando le aliquote dal 35 al 19%. In cambio del minor introito fiscale, la sua posizione è divenuta più competitiva rispetto a quella di paesi in cui è iniziato il *trend* di crescita dei salari, ciò che induce gli investitori esteri a modificare le proprie scelte localizzative.

La Slovenia ha mantenuto a lungo alcune restrizioni all'ingresso di capitali stranieri ⁽²²⁾ per proteggere dalla concorrenza gli operatori privati interni, perciò essa, rispetto agli altri paesi dell'area, presenta una quota minima di investimenti diretti dall'estero per tutto il periodo di transizione, fino a quando non ha adottato un nuovo programma di promozione degli IDE, che l'ha condotta alla punta massima di 1.645 milioni di dollari del 2002.

In Romania e Bulgaria e nelle repubbliche baltiche, dove il processo di transizione al mercato è stato più lento, condizionato da instabilità politica e scarsità di risorse, la dinamica è stata sensibilmente inferiore e tardiva, tuttavia non sono mancati i flussi di investimenti, attratti soprattutto dai forti differenziali salariali. I tassi di presenza dei capitali esteri sono diventati più rilevanti tra il 1994 e il 1995 e hanno raggiunto valori massimi nel 2003 (1.419 la Bulgaria e 1.840 la Romania). L'Estonia, dove non si paga l'imposta sui profitti reinvestiti, ha mostrato un'improvvisa accelerazione negli ultimi anni (891 milioni di dollari nel 2003), in contemporanea con un *trend* economico vivace che le è valso il nome di «tigre del Baltico».

Aree di origine e strategie localizzative degli IDE. – All'inizio del nuovo millennio la Germania è il primo promotore di investimenti nei paesi dell'Europa centro-orientale sia in termini di valore – con il 43% del totale investito, seguita da Paesi Bassi (11%), Francia (10%), Austria (9%) e Italia (8,8%) – sia in termini di numero delle iniziative – con il 27% del totale, seguita da Italia (18%), Austria (13%), Francia (10%), Gran Bretagna e Svezia (6%). Gli IDE della Germania e dei Paesi Bassi si concentrano nelle aree centrali dell'Europa; l'Italia ha sviluppato relazioni preferenziali con la Polonia, la Romania, l'Ungheria e la Slovenia; le imprese francesi hanno guardato in particolare alla Polonia, mentre gli investitori austriaci sono presenti soprattutto in Ungheria, Repubblica Ceca e Slovacchia; Svezia e Finlandia sono impegnate nei paesi baltici e in Bulgaria (Potel, 1998).

Vista la propria marcata gravitazione nello spazio tedesco, alcuni dei PECO hanno incoraggiato l'ingresso di investitori non tedeschi, per evitare una dipen-

(22) Si veda CE (2002), in cui la Commissione europea ritiene che la liberalizzazione dei movimenti di capitale in Slovenia sia troppo lenta, nonostante i progressi realizzati.

denza troppo stretta ed esclusiva da un solo paese. Così la Polonia e la Repubblica Ceca, dove la presenza di Germania e Austria è molto forte, hanno favorito le iniziative di investimento degli Stati Uniti e della Gran Bretagna. Tuttavia il numero e il valore degli IDE non europei nell'area centro-orientale è ridotto, per quanto non manchino multinazionali statunitensi in Polonia, Estonia e Lettonia, e imprese giapponesi in Ungheria e Repubblica Ceca, interessate sia ad accedere ai mercati locali, sia a marcare una presenza in prospettiva rivolta verso gli Stati della ex URSS e della stessa UE-15.

Alla base delle scelte localizzative da parte dei promotori internazionali di IDE si riscontrano molteplici obiettivi e interessi. Dunning (2003) ha proposto un modello interpretativo della diffusione degli investimenti diretti dall'estero nell'Europa centro-orientale, classificando le scelte degli investitori secondo tre gruppi di motivazioni: accesso al mercato del paese ospitante o di quelli limitrofi; ricerca di lavoro a basso costo; ricerca di risorse (minerali, materie prime agricole eccetera) ⁽²³⁾. Un lavoro più recente in questo campo (Mariotti e Piscitello, 1997) mostra che non è sempre agevole distinguere i gruppi imprenditoriali sulla base di una sola motivazione: su 182 imprese italiane promotrici di investimenti nei PECO, solo nel 67% dei casi era possibile distinguere la motivazione principale, la strategia essendo improntata a criteri misti di ricerca di opportunità commerciali, produttive o d'altro tipo.

Sembra, dunque, più significativo sviluppare un modello interpretativo che prenda in considerazione il rapporto tra le strategie messe in atto dalle imprese investitrici nei diversi paesi, le loro caratteristiche e le opportunità offerte dal contesto locale di insediamento. In questa prospettiva, M. Faccioli (2003) vede i diversi settori di investimento legati a specifici fattori territoriali di attrazione: per cui le produzioni alimentari, meccaniche e chimiche e i servizi di larga diffusione, come l'elettricità e il gas, si sono insediati per lo più nei pressi dei grandi mercati dell'Ungheria, della Repubblica Ceca e della Polonia; il tessile-abbigliamento, il conciario, il calzaturiero e la lavorazione del legno si sono collocati di preferenza in Slovenia, Lituania e Romania, attratte dal basso costo del lavoro. È individuabile anche un nesso tra la nazionalità dell'impresa madre e il tipo di produzione acquisita, che riflette le specializzazioni precipue dell'industria di ciascun paese e i settori in cui essa è tradizionalmente competitiva.

Gli IDE, infine, non sono appannaggio della grande impresa, sono numerosissime le iniziative di media-piccola dimensione che, per la loro maggiore sensibilità al «rischio paese», si muovono in un ambito più limitato, verso aree gene-

(23) La classificazione coincide in gran parte con quella effettuata da Fuga (1993) relativamente alle diverse generazioni di multinazionali che hanno operato nel mondo a partire dal secondo dopoguerra: *a)* quelle basate su investimenti *supply oriented*, fino alla fine degli anni Sessanta; *b)* quelle *market oriented*, che la concorrenza oligopolistica ha spinto verso nuovi mercati, sostituendo le esportazioni con IDE; *c)* quelle operanti nel settore dei servizi alle imprese, che hanno internazionalizzato l'indotto delle attività industriali; *d)* le *runaway*, il cui obiettivo strategico è la compressione dei costi aziendali attraverso il decentramento di segmenti del ciclo tecnico di produzione nei paesi che presentano le migliori opportunità di costo dei fattori produttivi.

ralmente limitrofe o non troppo lontane dal mercato domestico, con una diffusione graduale e poco diversificata. A questa tipologia appartiene la gran parte delle imprese italiane operanti nell'Europa dell'Est, singole aziende, gruppi o sistemi di PMI che si sono concentrati in settori quali l'abbigliamento, i pellami, la componentistica meccanica (in particolare nel settore dell'auto). I più dinamici sistemi industriali italiani che hanno sviluppato linee di apertura verso i nuovi mercati europei sono quelli del Nord-est ⁽²⁴⁾, ma anche altre aree industriali italiane hanno generato investimenti in quella direzione: il Nord-ovest, le aree adriatiche – Veneto, Friuli, Marche, Abruzzo e Puglia – e con più ritardo il Mezzogiorno. Alla fine degli anni Novanta l'Italia era al secondo posto tra gli investitori per numero di iniziative, al quinto per valore delle operazioni: investimenti, dunque, di non elevato valore medio, che tuttavia hanno marcato una presenza di rilievo nel panorama internazionale (ICE, 2003).

Il ruolo degli investimenti diretti dall'estero nella crescita economica dei PECO. – In conclusione si può affermare che gli IDE siano stati determinanti nello sviluppo delle potenzialità economiche delle nuove democrazie dell'Est europeo. Il flusso degli investimenti, continuo e crescente, è andato a colmare il *deficit* di capitali che affliggeva l'attività produttiva prima della caduta del «socialismo reale», ha potenziato e modernizzato la struttura industriale e il patrimonio infrastrutturale, ha stimolato le energie imprenditoriali presenti *in loco*, ha diffuso criteri di gestione razionale e ha generato fenomeni di *spillover*, dando impulso alla crescita di settori indotti. Alla presenza di iniziative straniere è ricollegabile l'incremento dei redditi, del PIL, delle entrate fiscali. Tuttavia non si può non rilevare la fragilità di presupposti di una crescita economica sostenuta da capitale estero, per sua natura altamente mobile, continuamente alla ricerca di esternalità e di localizzazioni più convenienti. Già oggi, a pochi anni di distanza, numerose aziende sono uscite dai mercati dell'Est, attratte da nuove opportunità ⁽²⁵⁾.

Le tendenze variano secondo i settori operativi: l'industria automobilistica, una dei maggiori promotori di IDE, è ancora in fase ascendente – i progetti annunciati in Slovacchia da PSA Peugeot-Citroën e l'espansione di progetti esistenti, come quelli dell'AUDI e della Suzuki in Ungheria, assicurano per ora l'incremento degli afflussi; al contrario, l'industria elettronica sta già affrontando una crisi per l'eccesso di capacità produttiva mondiale e la concorrenza dell'Asia orientale, in particolare della Cina. La mobilità è maggiore nei casi in cui l'arrivo delle imprese estere non ha comportato veri e propri investimenti, ma operazio-

(24) Si veda la ricerca di F.Turato (2001) sui trasferimenti di PMI delle regioni del Nord-est nell'area balcanica e danubiana.

(25) Un caso paradigmatico è quello dello stabilimento ungherese dell'IBM che si insediò nel 1991 a Szèkesfehèrvàr – una città di 100.000 abitanti – attirata dagli sgravi fiscali decennali concessi dal governo; alla scadenza del periodo ha trasferito gli stabilimenti in Cina, chiudendo un'azienda di 4.000 dipendenti.

ni dette di «perfezionamento passivo» (PTT), allestite per sfruttare le differenze salariali e le vantaggiose condizioni offerte dal governo del paese. Non appena, con il miglioramento economico generale, i livelli salariali tendono a innalzarsi, tali imprese, che non fondano la propria competitività sulle applicazioni tecnologiche, tendono a spostare le lavorazioni verso altre regioni del mondo, dove i differenziali di costi risultano più competitivi.

Per questo, benché nella vasta letteratura sul decentramento industriale sia rituale presentare gli afflussi di capitale nei paesi in transizione come veicoli di sicura prosperità economica, non mancano le voci critiche ⁽²⁶⁾ che riflettono sugli effetti potenzialmente contraddittori degli IDE sui sistemi economico-sociali regionali, innanzi tutto a causa dell'instabilità delle iniziative e degli scarsi legami con i contesti locali. Se, infatti, esistono pochi dubbi sul fatto che le privatizzazioni abbiano comportato un salto di qualità in termini di efficienza organizzativa aziendale, in un'ottica di *policy* un modello di industrializzazione fondato sui capitali esteri presenta un importante punto di debolezza nella dipendenza dei processi avviati da centri di decisione che risiedono altrove.

Un'altra contraddizione risiede nel dualismo strutturale che si configura nell'economia: da un lato gruppi stranieri di grande taglia che dominano i settori strategici (industria moderna, servizi e banche), dall'altro il capitale nazionale, nella forma di aziende piccole e piccolissime, che opera sulla scia delle imprese estere e in spazi di attività marginali. La forte capacità concorrenziale degli investitori occidentali, favoriti anche dagli incentivi governativi, tende a spiazzare le aziende locali più deboli e meno sperimentate nelle strategie produttive e a consolidare questa asimmetria strutturale.

Un semplice indicatore – l'incidenza degli investimenti diretti dall'estero nella formazione del capitale fisso lordo nazionale (*stock* di capitale pubblico e privato) – i cui valori più alti attualmente si registrano in Estonia e Bulgaria (35-36%) – mostra con evidenza empirica il ruolo e il peso della proprietà straniera nella transizione dei PECO, che si traduce in controllo di fatto del sistema economico (fig. 7). Questa situazione ha alimentato, in alcuni casi, diffidenze e risentimenti del paese ospitante verso i promotori di IDE, tanto che gli analisti ⁽²⁷⁾

(26) Petr Pavlínek (2004) indica, tra gli effetti potenzialmente negativi degli investimenti stranieri in Europa centrale, a livello di impresa «labour shedding; disinvestment and downsizing of production; transfer of R&D abroad»; e a livello dell'economia locale e regionale «local dependency on foreign capital; external control of local economies; attracting skilled and semi-skilled workers from local companies; suppression or destruction of local firms unable to compete with FIEs supported by generous governmental investment incentives and benefiting from transfer pricing; suppression of the development of new indigenous enterprises; deskilling; regional specialization in low-skilled, labour-intensive production; development of 'dual economy'; branch plant syndrome; instability of Western investment» (p. 47).

(27) Tra gli altri, Sinn e Weichenrieder (1997) suggeriscono un modello di partecipazione azionaria in cui i governi dovrebbero trattenere una quota di azioni senza diritto di voto, con la possibilità di cederle ad altri privati, creando un settore di piccole società, o metterle all'asta in caso perdessero la fiducia nelle capacità dell'investitore.

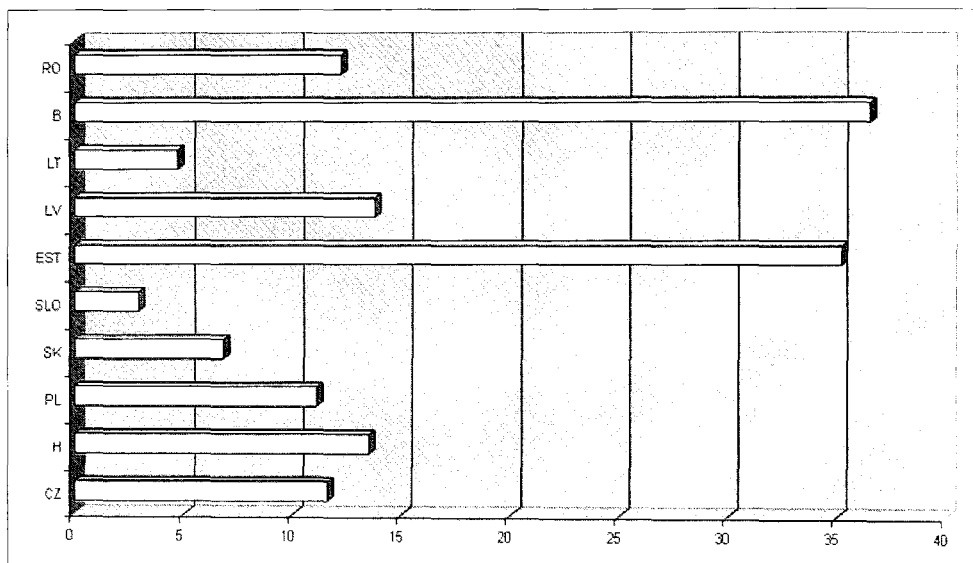


Fig. 7 – Contributo percentuale degli IDE alla formazione del capitale fisso lordo nei PECO (2003)

Fonte: Eurostat

hanno proposto diversi modelli di partecipazione dei governi ospitanti alla proprietà dell'impresa privatizzata, per aumentare il loro grado di controllo dell'investimento e diminuire la sensazione di vendere a prezzi stracciati i gioielli di famiglia.

Alcuni studiosi (Pagé, 2001) ritengono che i paesi più evoluti potrebbero, al giorno d'oggi, avviare una crescita più endogena, ora che il sistema è diventato più forte. Se, infatti – si dice – all'inizio degli anni Ottanta le attività manifatturiere dei paesi dell'Est erano poco sofisticate e avevano un debole valore aggiunto, grazie all'impulso degli investimenti stranieri esse sono oggi più differenziate e a più alto contenuto tecnologico. Si fa l'esempio dell'Ungheria, la cui industria, inizialmente caratterizzata da processi di lavoro *à façon*, si è progressivamente trasformata con l'introduzione di tecniche e tecnologie più sofisticate, la produzione ha acquisito un maggior valore aggiunto e la produttività in alcuni rami è aumentata del 30% all'anno nel periodo 1993-1999. Non è, però, una situazione generale: in altri paesi, come Bulgaria e Romania, la struttura della produzione industriale resta dominata da attività del comparto tessile, del cuoio, del legno, del tabacco o della metallurgia di base, dove si offrono i maggiori vantaggi comparati: tali paesi sono più vulnerabili e più dipendenti da decisioni esterne, più esposti al rischio del rallentamento della domanda dell'Occidente, su cui le loro esportazioni si fondano e permettendo l'importazione dei beni sofisticati che essi non producono.

Non sempre, infine, nel passaggio dall'economia di piano a quella di mercato l'azione dello Stato ha mostrato indipendenza politica dalle forze economiche

dominanti e diversi episodi di corruzione e di traffici non trasparenti ⁽²⁸⁾ hanno macchiato l'immagine delle nuove classi dirigenti, indipendentemente dalle etichette politiche e dalla fase di transizione raggiunta.

Conclusioni. – Se ci chiediamo qual è il significato profondo dei processi descritti, la risposta deve riferirsi alla competizione globale che ha investito tutte le aree del mondo. Come si diceva all'inizio, i flussi di merci e di capitali – insieme con le migrazioni – sono la chiave di volta dei processi che caratterizzano gli sviluppi del sistema mondiale nell'epoca attuale; tale movimento instaura relazioni tra luoghi che erano un tempo divisi e, troncando legami preesistenti, destruttura e ricomponi l'assetto dei territori: si può vedere, infatti, la globalizzazione come il dominio delle relazioni orizzontali (spazio dei flussi) e la trasformazione di quelle verticali (spazio dei luoghi) (Dematteis, 2000). Nel nuovo sistema di regolazione degli scambi e dei rapporti economici tra Stati, le imprese transnazionali costituiscono un'unica catena di produzione del valore, in cui si mettono in competizione le diverse aree territoriali nella fornitura di forza-lavoro a basso costo, di vantaggi in termini di costi fiscali, di opportunità insediative.

L'Unione Europea, pur con le sue peculiarità, rappresenta un osservatorio significativo dell'evoluzione degli equilibri territoriali nell'epoca della globalizzazione. L'Est europeo, fino a pochi anni fa, gravitava su un centro ordinatore – Mosca – che governava una spazialità rinchiusa in confini divenuti angusti, contro cui urtavano flussi internazionali generati dalla ricerca di nuovi sbocchi di mercato e dal decentramento strategico delle produzioni. Esplose le contraddizioni politiche, fattori macroeconomici come i differenziali di costo sul mercato del lavoro e diversi tipi di esternalità ambientali hanno attratto flussi di «persone, merci, servizi e capitali» che hanno disfatto l'assetto precedente e hanno «riterritorializzato», cioè progressivamente occupato e organizzato, le aree come nuove articolazioni dello spazio globale continentale.

Benché la forza trainante di questo processo sia l'impresa transnazionale che, grazie all'innovazione tecnologica, frammenta e sposta le fasi del ciclo produttivo laddove si presentano le condizioni più favorevoli, direzione e regolazione dei processi in atto tra le due aree sono dovuti all'azione della UE. Gli accordi stipulati da Bruxelles con i singoli paesi dell'Europa centro-orientale hanno convogliato gli investimenti, determinandone forme e tempi di ingresso nei diversi territori e settori industriali; d'altra parte, come si è detto, agli IDE copiosamente affluiti da ogni parte della vecchia Europa l'Unione ha aggiunto diversi flussi fi-

(28) Smarzynsk e Wei (1999) mettono a punto un indice di misura della corruzione in uno stabilimento ristrutturato o fondato da un promotore straniero, intervistando 1.405 aziende dell'Europa dell'Est e della Russia, e stabiliscono una connessione con la struttura della proprietà, il livello delle tecnologie e l'estensione delle pratiche corrotte nel paese ospitante. Le società americane risultano le meno interessate alle pratiche poco lecite, forse per il timore di essere colpite dal *U.S. Foreign Corrupt Practices Act* del 1977.

nanziari comunitari. Nella fase che si è aperta grazie al meccanismo integrazione/allargamento, strategia peculiare di unificazione, la gestione delle risorse territoriali è diventata materia indispensabile dei rapporti tra Stati.

Tali processi, stratificandosi sul substrato delle preesistenze geografiche, hanno modificato l'assetto distributivo di produzioni, capacità innovative e dotazioni di capitale fisico e umano nei PECO. Ne è risultata una dialettica locale/globale che non ha sanato i vecchi squilibri territoriali, ma, anzi, li ha resi più complessi, in una geografia delle condizioni di vita fortemente asimmetrica. Gli IDE, fattore decisivo nel ridisegno dello spazio economico globale, hanno giocato il ruolo centrale nella redistribuzione delle disparità regionali – in quanto attratti non dove maggiori sono le carenze, ma dove si rendono operanti le convenienze – collocandosi in misura rilevante nelle regioni più forti, anziché in quelle più deboli dell'area centro-orientale. E all'interno dei tre paesi più sviluppati, Repubblica Ceca, Ungheria e Polonia, essi hanno generalmente prescelto le grandi città, specialmente le capitali nazionali e i loro dintorni, mentre quote assai limitate sono andate alle regioni in ritardo di sviluppo.

Nei PECO sembra di dover distinguere quattro tipi di aree territoriali: gli *Hinterland* metropolitani dei paesi più avanzati, dove si è concentrato il maggior numero di attività, occupazione, dotazioni infrastrutturali grazie agli afflussi dall'estero e all'indotto generato; le regioni di confine con l'area occidentale, che hanno potuto trarre diversi vantaggi dai rapporti di gravitazione territoriale con le fasce limitrofe più sviluppate; le aree rurali poste al confine opposto, che presentano il minor numero di infrastrutture e di investimenti e gravi problemi sociali e occupazionali; le antiche regioni industriali, in forte declino per le ristrutturazioni del vecchio apparato produttivo, dove si registra il massimo della disoccupazione e di condizioni sociali critiche.

Nella struttura gerarchica dell'Europa allargata si passa, dunque, dal *core* continentale – il «triangolo» che ha i suoi vertici nel North Yorkshire (Regno Unito), la Franche-Comté (Francia) e Amburgo (Germania settentrionale) ⁽²⁹⁾ – con la più alta concentrazione di popolazione, attività economiche, infrastrutture e capacità innovative, alle regioni intermedie e periferiche dei Quindici, in cui persistono vari gradi di ritardo economico e problemi sociali, alle aree più e meno periferiche e ultraperiferiche dei paesi nuovi aderenti, o prossimi all'ingresso nell'Unione.

Ne deriva che i problemi della *governance* delle asimmetrie tra paesi, regioni e settori sono diventati ineludibili. Non a caso viene affermato nel *Terzo rapporto sulla coesione sociale* della CE che le disparità territoriali non possono essere ignorate, poiché le interdipendenze inerenti a un'economia integrata fanno sì che gli squilibri incidano sulla generalità degli abitanti dell'Unione, così da compromettere lo sviluppo armonioso di tutta l'economia della UE nei prossimi an-

(29) Si tratta della zona individuata nel *Secondo rapporto sulla coesione sociale*, che copre il 14% del territorio dell'UE-15, conta un terzo della popolazione e quasi la metà del PIL. A essa si potrebbe aggiungere il prolungamento verso sud di una fascia che raggiunge Milano nell'Italia settentrionale.

ni. Esse, inoltre, possono mettere in moto un processo cumulativo di tensioni e lacerazioni tale da rendere impossibile il tentativo di trasformare il Vecchio Continente da mercato unico paneuropeo in una realtà politica sufficientemente unita, così da avere ruolo e influenza sulla scena internazionale.

Ciò ci riporta al tema iniziale della crisi dell'idea europea, in un momento carico di strascichi polemici e di affermazioni pessimistiche ⁽³⁰⁾ sul futuro dell'Unione, alle proteste di gruppi, nella parte occidentale, che vedono l'integrazione come minaccia economica e culturale, al fenomeno delle «ostagie», nella parte orientale, nostalgia del sistema passato di garanzie sociali, per quanto di livello poco elevato, all'insofferenza diffusa in Polonia e in Ungheria verso il disegno di un'Europa dominata dalla Germania che, in quanto maggiore attore economico, è ritenuta direttamente responsabile delle promesse non mantenute dell'integrazione.

Fin qui – scrive Pagé (2001, p. 8). – le popolazioni si sono accontentate di manifestare il proprio scontento tutte le volte che sono state chiamate a pronunciarsi sull'operato delle *élites* politiche a proposito del modello di sviluppo avviato con il processo integrativo. Non è sicuro che si accontentino di questo anche per il futuro e «cela demandera vraisemblablement un effort d'imagination et de création aux gouvernements concernés». Certo il processo descritto di integrazione/allargamento sta contribuendo anche ad avvicinare le singole identità nazionali, creando le condizioni propizie a quel «meticcio» culturale che è una costante storica della formazione della civiltà europea. Ma questo non basta di per sé a costituire un collante abbastanza forte contro le spinte di carattere regionalista e localista: in questo senso non si può affermare che «l'Europa va dove la portano gli economisti».

La strategia di coesione sociale sembra, invece, uno strumento più funzionale alla definizione in concreto degli elementi di una sostanziale cittadinanza europea, che potrebbe contribuire a risolvere una parte dei nodi politici dell'unificazione oggi sul tappeto: almeno quelli legati al principio della reciproca inclusione. Ci sarebbe da chiedersi quale sarà la reale efficacia della politica di coesione comunitaria, visto che gli stanziamenti a suo favore ammontano a poco meno dello 0,4% del PIL della UE (per fare un raffronto, la spesa pubblica negli Stati membri si colloca mediamente intorno al 47% del PIL). I possibili scenari futuri europei saranno certo tributari anche del successo o del fallimento delle politiche di coesione sociale.

(30) Dopo lo *choc* referendario, il commento a caldo dell'Institut Français des Relations Internationales (IFRI) di Parigi fu che «se il mondo non si è fermato il 29 maggio, questo "no" vincente potrebbe segnare il passaggio verso il secolo dell'Asia», mentre sulla stampa britannica emerse con malcelata soddisfazione l'opinione che il fallimento dei due referendum avrebbe potuto assestare un duro colpo all'idea della inevitabilità del processo di costruzione politica dell'Unione.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ARTISIEN P. e M. ROJEK, *Foreign Investment and Privatization in Eastern Europe*, Londra, McMillan, 2001.
- BIANCHINI S., M. DEL VECCHIO e R. BALFOUR, *Guida ai Paesi dell'Europa centrale, orientale e balcanica*, Milano e Bologna, CESPI e Il Mulino, 2002.
- BARROCCI P., *Economia globale e sviluppo locale. Per una dialettica della modernità avanzata*, Pisa, Felici, 1998.
- BOERI T. e H. BRÜCKER, *Migration, Co-ordination Failures and EU Enlargement*, in «Financial Times», Londra, 10 giugno 2005.
- BOISOT M. (a cura di), *Est-West Collaboration: the Challenge of Governance in Post-Socialist Enterprises*, Londra, Routledge, 1993.
- BOSCO A. e L. MATTINA, *L'UE in casa: opinione pubblica, partiti e legittimazione della democrazia in Europa centro-orientale*, in L. MATTINA (a cura di), *La sfida dell'allargamento. L'Unione europea e la democratizzazione dell'Europa centro-orientale*, Bologna, Il Mulino, 2004, pp. 257-303.
- BRENTON P., F. DI MAURO e M. LUCKE, *Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe*, in «Empirica», 1999, 2, pp. 95-121 (consultato in <http://www.euro.ucl.ac.be/bede/BE-DE0799/kap890.pdf>).
- CARLUCCI F. e F. CAVONE, *La Grande Europa. Allargamento, integrazione, sviluppo*, Milano, F. Angeli, 2004.
- CASTRONOVO V., *L'avventura dell'unità europea. Una sfida con la storia e il futuro*, Torino, Einaudi, 2004.
- CE-COMMISSIONE EUROPEA, *2002 Regular Report on Slovenia's Progress towards Accession*, 2002 (consultato in http://europa.eu.int/pol/enlarg/index_en.htm).
- CE-COMMISSIONE EUROPEA, *Comprehensive Monitoring Report of the European Commission on the State of Preparedness for Eu Membership of the Czech Republic, Estonia, Cyprus, Latvia, Lithuania, Hungary, Malta, Poland, Slovenia and Slovakia*, 2004, 2004 (a) (consultato in <http://europa.eu.int/comm/enlargement/negotiations/chapter/chap24>).
- CE-COMMISSIONE EUROPEA, *Terzo rapporto sulla coesione sociale*, 2004 (b) (consultato in http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion3/cohesion3_it.htm).
- DEMATTEIS G., *Il territorio nelle politiche dell'Unione Europea*, in U. JANIN-RIVOLIN (a cura di), *Le politiche territoriali dell'Unione Europea. Esperienze, analisi, riflessioni*, Milano, F. Angeli, 2000, pp. 140-157.
- DUNNING J.H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, Addison-Wesley, 2003.
- FACCIOLI M., *L'internazionalizzazione del territorio nell'Europa centro-orientale in vista dell'allargamento dell'Unione Europea. Il ruolo dell'Italia*, in «Documenti Geografici. Università di Roma Tor Vergata, Dipartimento di Storia. Cattedra di Geografia», Roma, 2003, 8, pp. 5-36.
- FOSSATI F., *L'intervento esterno: attori, strumenti e modalità*, in L. MATTINA (a cura di),

- La sfida dell'Allargamento. L'Unione Europea e la democratizzazione dell'Europa centro-orientale*, Bologna, Il Mulino, 2004, pp. 37-83.
- FUGA F., *Geopolitica delle multinazionali*, Pisa, Pacini, 1993.
- GILBERT M., *Storia politica dell'integrazione europea*, Roma-Bari, Laterza, 2005.
- ISTITUTO DI STUDI E ANALISI ECONOMICA, *Rapporto annuale sullo stato dell'Unione Europea*, luglio 2005 (consultato in www.isae.it).
- LETTA E., *L'allargamento dell'Unione Europea*, Bologna, Il Mulino, 2003.
- LITTLE J., *Outsourcing. A U.S. View* (consultato in www.lavoce.it, 25 ottobre 2004).
- MAMMARELLA G. e P. CACACE, *Storia e politica dell'Unione Europea 1926-2005*, Roma-Bari, Laterza, 2005.
- MARIOTTI S. e L. PISCITELLO, *Foreign Direct Investment in CEECs and the Italian Experience*, in S. BALDONE e F. SDOGATI, *EU-CEECs Integration: Policies and Markets at Work*, Milano, F. Angeli, 1997, pp. 193-214.
- MORAVCSIK A. e M.A. VACHUDOVA, *National Interest, State Power and EU Enlargement*, 2003 (consultato in http://www.ces.fas.harvard.edu/publications/Moravcsik_Vachudova.pdf).
- NUTI D.M., *European Community Response to the Transition: Aid, Trade Access, Enlargement*, in S. BALDONE e F. SDOGATI (a cura di), *EU-CEECs Integration: Policies and Markets at Work*, Milano, F. Angeli, 1997, pp. 8-13.
- PAGÉ J.P., *Panorama économique*, in «Tableau de bord des pays de l'Europe centrale et orientale 2001», Les études du CERI n. 81, Parigi, dicembre 2001, 81, pp. 42-51 (<http://ceri-sciencespo.com/cerifr/publica/etude/.htm>).
- PARENTI F.M. (a cura di), *Gli spazi della globalizzazione. Flussi finanziari, migrazioni e trasferimento di tecnologie*, Reggio Emilia, Diabasis, 2004.
- PAVLINEK P., *Regional Development Implications of Foreign Direct Investment in Central Europe*, in «European Urban and Regional Studies online», Londra, 2004, vol 11, pp. 47-70 (<http://eur.sagepub.com/cgi/reprint/11/1/47>).
- POHL G. e altri, *Privatization and Restructuring in Central and Eastern Europe: Evidence and Policy Options*, Washington, World Bank, maggio 1997 («Technical Papers», 368).
- POTEL J.Y., *Les Cent portes de l'Europe centrale et orientale*, Parigi, Editions Ouvrières, 1998.
- SCARTEZZINI R. e J.O. MILANESE (a cura di), *L'allargamento dell'UE nello scenario geopolitico europeo*, Milano, F. Angeli, 2005.
- SDOGATI F., *L'Unione ai margini del processo di crescita mondiale*, in G. VACCA (a cura di), *Dalla Convenzione alla Costituzione. Rapporto 2005 della Fondazione Istituto Gramsci sull'integrazione europea*, Bari, Dedalo, 2005 pp. 209-235.
- SINN H.W. e A.J. WEICHENRIEDER, *Foreign Direct Investment, Political Resentment and the Privatization Process in Eastern Europe*, in «Economic Policy», Oxford, 1997, pp. 177-210.
- SMARZYNSK B.K. e S.-J. WEI, *Corruption and Composition of Foreign Direct Investment: Firm-Level Evidence*, Washington, World Bank, 30 novembre 1999 («Policy Research Working Paper Series», 2360).

TABUSI M., *Assetto e geopolitica degli scambi commerciali nell'allargamento dell'Unione Europea*, in «Documenti Geografici. Università di Roma Tor Vergata, Dipartimento di Storia. Cattedra di Geografia», Roma, 2002, 7, pp. 23-76.

TURATO F., *Il Nord-est nell'Europa dell'Est. Imprenditori nell'area balcanico-danubiana*, Venezia, Fondazione Nord-est, 2001 («Quaderni della FNE. Collana Ricerche», 1).

Altre fonti:

I dati sul commercio estero tra la UE-15 e i PECO sono tratti dal database di EUROSTAT (consultabile sul sito web <http://epp.eurostat.cec.eu.int>). I dati relativi alla situazione sociale e occupazionale nei 10 paesi sono desunti, in particolare da EUROSTAT, *Annuaire statistique 2004*, pubblicato sul medesimo sito web.

Informazioni statistiche sugli andamenti economici generali dei PECO sono fornite dal *Rapporto* annuale della BCE (Banca Centrale Europea).

I dati sull'andamento degli IDE derivano dal database dell'UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development).

Altre informazioni statistiche sono ricavate dal *report* annuale dell'UNECE (United Nations Economic Commission for Europe), *Economic Survey of Europe*.

La posizione dell'Italia sui mercati centro-orientali si deve all'ICE (Istituto Nazionale per il Commercio con l'Estero), *Rapporto annuale Italia Multinazionale* (consultabile in <http://www.ice.gov.it/editoria>).

EU-CEECS INTEGRATION: FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN CEECS AND DYNAMICS OF TRADE FLOWS. – The objective of this work is to examine the territorial effects of the long phase of economic integration that has preceded and accompanied the run of political widening of the UE, particularly analyzing the flows of commercial exchange between old and new members of the Union and the flows of foreign direct investment (FDI) from the EU-15 to the Central and East European Countries (CEECS), connecting them to the stories, to the progress, to the problems lived beginning from 1989, the year that marks «the new beginning» of the intra-European relationships.

Università di Napoli «Federico II», Dipartimento di Analisi delle Dinamiche Territoriali e Ambientali