



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea magistrale (*ordinamento
ex D.M. 270/2004*)
in Lingue e Istituzioni Economiche e
Giuridiche dell'Asia e dell'Africa

Tesi di Laurea

—
Ca' Foscari
Dorsoduro 3246
30123 Venezia

L'accesso al credito per le Pmi cinesi: riforme, criticità e prospettive

Relatore

Ch.ma Prof.ssa Valeria Zanier

Correlatore

Ch.ma Prof.ssa Laura De Giorgi

Laureando

Marcella Canale

Matricola 838368

Anno Accademico

2013 / 2014

Alla mia famiglia

INDICE	3
INTRODUZIONE (lingua cinese)	5
INTRODUZIONE	8
CAPITOLO I - Introduzione alle Pmi cinesi	
1. Definizione e classificazione delle Pmi	12
1.1 Gli investimenti diretti esteri	16
2. Evoluzione delle Pmi in Cina: dalla nascita agli effetti della crisi mondiale	19
2.1 Le TVE	20
2.2 L'entrata della RPC nella WTO	25
2.3 L'arrivo della crisi economica mondiale.	26
3. Caratteristiche e criticità delle Pmi cinesi	30
4. Politiche volte allo sviluppo delle Pmi cinesi	37
4.1 Le trasformazioni del diritto di proprietà.	37
4.2 Politiche per il miglioramento dei servizi finanziari	40
4.3 Le politiche fiscali	43
4.4 Dalla legge sulla promozione delle Pmi ad oggi	44
CAPITOLO II - L'accesso al credito per le Pmi cinesi	
5. Evoluzione del sistema bancario e finanziario cinese	47
6. Le politiche creditizie e speculazioni	56
6.1 Il microcredito	60
7. La finanza informale	65
7.1 L'importanza delle “guanxi”	69
7.2 Il caso di Wenzhou	71
CAPITOLO III - L'accesso al credito delle Pmi in Italia e a Taiwan: comparazioni e differenze con il sistema cinese	
8. Il caso italiano	76
8.1 Introduzione sulle Pmi italiane	81
8.2 Politiche per favorire lo sviluppo e l'accesso al credito delle Pmi italiane	85
18.2.1 Il microcredito	90
8.2.2 Il fondo di garanzia e di capitali di rischio per le Pmi italiane	93

9. Il caso taiwanese	96
9.1 Introduzione sulle Pmi taiwanesi	101
9.2 Politiche per favorire lo sviluppo e l'accesso al credito delle Pmi taiwanesi	105
9.2.1 La finanza informale	111
10. Comparazione e differenze tra i diversi sistemi	113
CAPITOLO IV - Sperimentazioni e prospettive	
11. Nuove zone di sperimentazione	115
12. Wenzhou: la prima zona finanziaria speciale	117
13. Quanzhou	120
14. Shanghai e la sua zona di libero scambio	122
15. Zona del delta del fiume delle Perle	127
16. Le zone pilota di riforma a confronto: i vantaggi per le Pmi	131
CONCLUSIONE	133
GLOSSARIO	135
BIBLIOGRAFIA	137
SITOGRAFIA	144

前言

获得信贷的机会是决定中小企业的竞争准备、自我发展能力以及参与全球经济能力的因素之一。本文认为，获得信贷的机会是任何企业的命脉，因为这有利于企业自身的发展并最大化创造就业机会、提高产量。有证据和数据支持这一论点，在中华人民共和国（中国）的中小型企业，相对于其他类型的企业来说，他们取得信贷要面临层层问题和障碍，主要原因关系到可能的资金来源缺乏多样化，以及传统的信贷机构感知到贷款给这种类型企业的风险。这样的问题特别严重，因为中小企业和创业精神现在已被肯定为活力、创新性和灵活性的主要来源，并且是在这样的经济形势下主要由他们来创造就业机会。如果没有获得足够的信贷，中国的中小企业就没有能力投资，而削弱了他们下述的能力：提高生产力，促进创新，创造就业机会和促进国家及其经济的发展。

提出这些假设并对后毛泽东时代的中小企业作定义之后，本人的研究探讨该类型企业的演变，及其在获取信贷的过程中遇到的障碍。另外，该研究还通过对意大利及台湾案例的比较，分析了政府为遏制这一问题所采取的政策和前瞻。

今天，在中国所有的企业中，中小企业占 99%，提供 80% 的就业岗位，但却尚未得到应有的支持。最新统计数据显示，中国企业中只有 10% 的中小企业能够获得银行贷款。据统计显示，获得信贷是当前的所有问题，这让中国政府非常头疼，然而中国早已认识这个问题，并在文中作广泛讨论。对于造成这种情况的原因，尼古拉斯·R·拉迪（一九九八年）、罗兰·勃兰特和李宏彬（二〇〇二年）将中国的银行体系结构及其与国有企业的关系摆在问题的首位。事实上，由大型国有银行主导了多年的银行结构使得中小企业的融资更加困难，一方面是因为交易成本较高，一方面是因为银行和国有企业之间建立的偏袒关系。事实上，对于国有银行来说贷款给大型国有企业更有利，因为即使后者已经资不抵债，中国政府会向银行注入巨额资金以弥补缺额。

而陈燕等人（二〇〇九年）在中小企业信贷问题方面强调了信息不对称，特别是软信息缺乏，这是导致银行向中小企业贷款卷入困境的主要因素之一。这些经济学家为了克服信息传输的问题，建议中国当局增加中小型金融机构的数目，他们可向中小企业贷款，并满足其需求。这项建议的基本思想认为中小型金融机构发放贷款给中小企业具有更大的优势，因为他们往往倾向于用更加个人的方式与其债务人互动，而能够获得更多的软信息以超越信息透明、道德风险等问题。根据陈燕等人的观点，软信息不应被低估，因为比起单单用硬信息评价企业，通过与企业个人化的频繁接触所得到的软信息更能精确获得客户的形象。但很明显，在获取相关评估

时要对软信息酌情采取控制的形式。

而李秀娟和李红（二〇〇九年）认为，问题要追回到中小企业本身的原因，其所有制方面通常涉及到占主导地位的股东及参与其中的家人。其家庭成员通常倾向于将家庭规则摆在市场规则之前，也往往选择家庭成员在公司占有最高职位而不是专业人士。家庭成员通常具有较强的领导能力，并在其决策过程中发挥主导作用。这样会给公司在信贷评级方面带来潜在的风险，会被认为过度的道德风险而得到较低的信用值。

另外，要强调的是如果今天中小企业的家庭式经营让这些企业面临严峻的考验；最初，正是这种所有制结构让中国私营企业得到蓬勃发展。实际上，在中国其文化倾向于与所信赖的家人或与有“关系”的人做生意。蔡凯丽（二〇〇二年）认为，广西的这种做法意味着中小企业可以获得信贷，尽管政府对私营企业在开始时施予阻力。在80年代，政府和群众仍然用怀疑的目光看待中小企业，企业依靠公司所有人与保证其经营许可的政府官员的关系，与向他们提供商品以作出售的供应商的关系，与其他企业家的关系，万一出现困难情况，他们可以相互帮助，最后是与警方的关系，他们会对或多或少违反法规的经营视而不见。最重要的是非正规金融的概念。在中国，非正规金融有非常古老的根源和一些上述的财务做法，因为朝代的时间已经诞生。尽管自一九四九年以来所发生的经济和社会变革，非正式金融继续发挥中国经济的关键作用，有时可以看到正规金融的补充，因为弥补了后者的所有缺点。许多因素指向非正规金融的泛滥，但最重要的是没有保证要求。虽然很难估计非正规金融的比例，有分析人士计算，非正式交易的规模可能从最低的2000十亿变化到三十多个十亿人民币。当你考虑到官方的估计（较温和）达146000亿元，我们有已经在世界第二大经济体在谈论40%的国内生产总值和银行业务的16%。

上面引述的文字作为本人论文进一步论述的基础，但本人的研究的目的是找出信贷政策的变化以及中国政府为舒缓问题所提出的建议以及前景展望。实际上，中小企业即使在中国当时最开放的政策环境下也很难获得信贷。货币政策在未来几年的紧缩可能会使这种类型的企业的融资情况恶化。因此，有一个健全而有效的政策应对这一问题是不可少的，而且必须要以好好解读企业财政困难的理由作为基础，而后一观点是本人论文所在。通过我的工作，我试图表明，中国正在做的努力和巨大的动荡以及它已经取得的成绩，无论是在获得信贷的情况下，并在问题的其余部分。论文分四个部分：第一部分，旨在描画中国中小企业的全貌，通过中国中小企业的实证资料和历史演变来论述。随后，按照中国的法律提及到中小企业的定义和分类，然后展示其特性和重要问题。接下来，将介绍北京当局落实税收政策、金融、产权等等的情况。考虑到这是一个经济体，是在七十年代末开到外面的

世界，已经开发出了私营部门在不到四十年。中小企业部门，并与他们获得信贷的改革一直高于所有人的预期。

第二部分论述中国的中小企业的信贷问题。该问题的曝光将提到中国的银行系统的结构，突出非正规金融在这一领域的重要性，并以温州市为例论述。然而，这部分将是不完整的，如果我没有谈过发生在中国的银行和金融部门的重大变化。由于这个原因，在第二章中，我决定包括银行和金融体系的发展的简史。

第三章将介绍并分析意大利和台湾中小企业的情况。选择这两个国家作为例子，一方面是它们都以中小企业生产结构为基础，一方面是或许它们作为很好的例子，中国可以从中吸取信贷方面的经验。事实上，特别是中华民国（民国）一直关注中小企业的问题，创新实施新政策以帮助中小企业获得贷款和融资。

最后一章将集中论述中国为帮助中小企业获得更多的融资渠道最新实施的方案。该部分，也就是最后一部分提及到温州的特殊金融区、上海自由贸易新区、泉州和珠江三角洲，它们一直是经济创新的驱动力。这些地区和城市被选为北京当局对他们的背景，他们的经济生产力或最近发生的事件，如温州的城市。事实上，正如我们将在接下来的章节中看到，经过中小企业温州的破产发生在2011年，政府认为有必要从这个城市开始建立一个更加多元化的金融体系，更方便的小型 and 中型企业。让我的论文更真实我都用了意大利和中国的的书面资料。中国源之间有很多政府方案，比如“广东省建设珠江三角洲金融改革创新综合试验区总体方案”，“福建省泉州市金融服务实体经济综合改革试验区总体方案”，等等。

通过这样论述，可得出中国中小企业的过去、现在和将来的面貌，其中尽管中国当局越来越将中小企业视为经济的驱动力，但中小企业仍然有待得到必要的支持，这要通过更加稳健的银行体系和政策帮助企业信贷的获得。总之，为保证企业更好地得到信贷，中国虽然在过去四十年已做了不少，但还有很长的路要走。

INTRODUZIONE

L'accesso al credito è uno tra i fattori che determina la prontezza competitiva e la capacità di sviluppo delle piccole e medie imprese (PMI), e rende possibile la loro partecipazione all'economia globale. Ben riconosciuto in letteratura, l'accesso al credito è la linfa vitale di qualsiasi impresa poiché gli permette di crescere e di generare occupazione e produzione maggiori. Vi sono prove e dati a sostegno della tesi che le PMI nella Repubblica Popolare Cinese (RPC), rispetto alle altre tipologie d'impresa, affrontano una serie di ostacoli e problemi di accesso al credito, principalmente legati a una scarsa diversificazione delle possibili fonti di finanziamenti e al rischio percepito dagli istituti di credito tradizionali nell'erogare prestiti a questa tipologia di imprese. Ciò è particolarmente problematico dato che le PMI e l'imprenditorialità sono ormai riconosciute come le fonti primarie di dinamismo, innovazione, flessibilità, e sono i principali creatori di posti di lavoro in quest'economia. Senza un adeguato accesso al credito, le PMI cinesi non sono in grado di investire e compromettono la loro capacità di: migliorare la produttività, aumentare la competitività, promuovere l'innovazione, generare occupazione e contribuire alla crescita e allo sviluppo economico del paese.

Oggi le PMI in Cina sono il 99% di tutte le imprese del paese e contribuiscono a circa l'80% dell'occupazione, ma non sono ancora sostenute come dovrebbero. Le ultime statistiche hanno dimostrato che solo il 10% delle piccole e medie imprese cinesi hanno accesso a prestiti bancari. Quindi, dai risultati di queste statistiche si può constatare che quello dell'accesso al credito è un problema del tutto attuale e un rompicapo per il governo cinese; tuttavia esso è da tempo riconosciuto nella RPC e molto discusso in letteratura. Nicholas R. Lardy (1998) e Loren Brandt e Hongbin Li (2002) hanno posto come prima causa di questo problema la struttura del sistema bancario cinese e il suo rapporto con le imprese di stato. Infatti una struttura bancaria dominata per molti anni dalle grandi banche di stato ha reso i finanziamenti alle PMI più difficili, sia a causa dei costi di transazione più elevati sia a causa del rapporto viziato creato tra le banche e le imprese statali. Alle banche di stato, infatti, conveniva erogare prestiti alle grandi imprese statali poiché, anche se queste ultime fossero state insolventi, il governo cinese avrebbe supplito a questa mancanza attraverso l'iniezione di enormi quantità di denaro nelle banche.

Yan Shen et. al (2009), invece, sempre riguardo alla problematica dell'accesso al credito

delle PMI, vede nell'informazione asimmetrica e, in particolare nella mancanza di soft information, uno dei principali fattori che porta alla difficoltà da parte delle banche di concedere prestiti alle PMI. Questi economisti, per ovviare al problema della trasmissione di informazioni tra impresa e banca, hanno suggerito alle autorità cinesi di aumentare il numero degli istituti bancari di piccole e medie dimensioni che possono erogare prestiti e soddisfare maggiormente le richieste delle PMI. Questa proposta si basa sull'idea che gli istituti bancari di piccole e medie dimensioni hanno maggiori vantaggi nel concedere prestiti alle PMI perché tendono ad interagire in maniera più personale con i loro debitori, e sono capaci di ottenere maggiori soft information per superare i problemi di trasparenza informativa, di moral hazard, ecc...

Jean Lee e Hong Li (2009) sostengono, invece, che il problema è da ritrovarsi nella governance stessa delle PMI e nel loro assetto proprietario che prevede solitamente la presenza di un socio dominante e il coinvolgimento della famiglia. I membri della famiglia solitamente tendono ad anteporre le regole familiari alle regole di mercato e, quindi, a preferire membri della famiglia piuttosto che personale specializzato nei posti al vertice dell'azienda. Ciò porta a potenziali rischi per l'azienda come un eccessivo moral hazard e un rating più basso che è penalizzante per l'azienda a livello di tasso di interesse applicabile sui prestiti.

C'è però da sottolineare che se oggi la gestione familiare delle PMI mette queste imprese a dura prova; inizialmente, è stato proprio questo assetto proprietario a far fiorire il settore privato cinese. Infatti, come dimostrato nella mia analisi, nella RPC c'è una propensione culturale a fare affari con membri della famiglia o con coloro con cui hanno “guanxi” 关系 (relazioni) e di cui si fidano. Kellee S. Tsai (2002) sostiene che questa pratica delle guanxi ha fatto sì che le PMI potessero accedere al credito nonostante le iniziali resistenze governative verso le imprese private. Le PMI, negli anni '80, essendo ancora viste con sospetto dal governo e dal popolo, dipendevano dalle relazioni che i proprietari delle aziende avevano con i funzionari governativi che gli garantivano la licenza per la propria attività, con i loro fornitori che gli procuravano la merce da vendere, con gli altri imprenditori per avere reciproco aiuto in caso di difficoltà ed, infine, con i poliziotti che spesso chiudevano un occhio su pratiche più o meno lecite.

La letteratura sopra citata ha posto le basi per lo sviluppo del mio elaborato, ma l'obiettivo della mia ricerca è scoprire cosa è cambiato nelle politiche di accesso al credito e quali sono le ultime proposte del governo cinese per alleviare il problema e le prospettive in quest'ambito. Le piccole e medie imprese, infatti, sono state colpite da

difficoltà di accesso al credito anche quando la Cina ha sperimentato politiche più aperte verso la concessione di prestiti. L'inasprimento della politica monetaria dei prossimi anni è destinata a peggiorare la situazione del finanziamento di questa tipologia di imprese. Quindi una corretta ed efficace risposta politica a questo problema è indispensabile, e deve basarsi su una buona comprensione delle ragioni delle loro difficoltà di finanziamento ed è proprio su questo punto che la mia analisi cerca di contribuire.

Essa si sviluppa in quattro parti: la prima mira a dare un quadro completo sulle PMI cinesi sia attraverso dati empirici sia tramite l'esposizione dell'evoluzione storica di queste imprese. Verranno, infatti, presi in considerazione la definizione e la classificazione delle PMI secondo la legislazione cinese, per poi mostrarne le caratteristiche e le criticità. Infine, verranno descritte le politiche attuate dalle autorità di Pechino in ambito fiscale, finanziario, del diritto di proprietà, ecc...

La seconda parte è, invece, dedicata al problema dell'accesso al credito delle PMI cinesi. Questa problematica verrà esposta considerando la struttura del sistema bancario cinese, evidenziando l'importanza che la finanza informale ha avuto in questo settore e prendendo come caso rilevante quello della città di Wenzhou.

Il terzo capitolo sarà poi riservato alla presentazione ed analisi delle PMI italiane e taiwanesi. La scelta è ricaduta su questi due paesi sia per la loro struttura produttiva basata sulle PMI, sia perchè potrebbero essere dei validi esempi per la RPC da cui trarre lezioni nell'ambito dell'accesso al credito. Infatti, soprattutto la Repubblica di Cina (ROC) è stata sempre un paese attento ai problemi delle PMI e all'avanguardia nell'implementazione di nuove politiche che aiutassero le piccole e medie imprese a ottenere prestiti e finanziamenti.

Infine, l'ultimo capitolo sarà dedicato alle ultime sperimentazioni che la RPC ha messo in atto per creare un sistema finanziario più efficiente che aiuti le PMI ad avere maggiori canali di finanziamento. Per quest'ultima parte sono state prese in considerazione la zona finanziaria speciale di Wenzhou, la nuova zona di libero scambio di Shanghai, la città di Quanzhou e la zona del delta del fiume delle Perle, area da sempre portatrice di innovazione in campo economico. Queste aree, secondo il governo cinese, dovranno essere il punto di partenza delle politiche finanziarie che creeranno un ambiente più favorevole per l'accesso al credito delle PMI.

Con il percorso tracciato lungo i quattro capitoli della mia tesi cercherò di dare un quadro completo del passato, del presente e delle prospettive delle PMI cinesi, che pur

essendo considerate dalle autorità cinesi come il settore trainante dell'economia devono ancora ricevere il supporto necessario attraverso un più solido sistema bancario e delle politiche di accesso al credito a loro favorevoli.

CAPITOLO I - Introduzione alle PMI cinesi

1. Definizione e classificazione delle PMI

La definizione di piccola e media impresa (PMI) non è così immediata e universale come si potrebbe pensare. Le PMI si inseriscono in una vasta gamma di attività, che può andare dal singolo artigiano a una sofisticata azienda di medie dimensioni che produce e vende software alle grandi multinazionali. Insomma sono un gruppo di imprese assolutamente eterogeneo e presente in qualunque paese, avanzato o sottosviluppato che sia. Sebbene tali imprese hanno giocato, e continuano a giocare, un ruolo economico crescente in Cina e nel resto del mondo, la definizione di PMI (statisticamente parlando) non è unica, ma varia da paese a paese. Usualmente per definire le PMI vengono utilizzati una serie di indici come il numero degli impiegati, il capitale investito, l'ammontare totale degli assets, il volume delle vendite e la capacità produttiva. Tra questi indici, grazie anche alla maggiore facilità nel reperire informazioni, il più comunemente usato è quello del numero degli impiegati. Qualora decidessimo di usare quest'ultima tipologia di misurazione, ci sarebbero comunque notevoli differenze tra le diverse economie. Considerando che la RPC è un paese così popoloso e ha bassi costi di manodopera, le aziende cinesi rispetto a quelle degli altri paesi tenderanno a scegliere un modo di produzione che sia a lavoro intensivo, impiegando quindi più manodopera. Perciò pur selezionando la stessa tipologia di misurazione, la definizione di PMI in Cina sarà diversa da quella degli altri paesi e ciò potrebbe portare a fraintendimenti negli studi comparativi poiché un'azienda che nella RPC viene considerata di medie dimensioni in un altro paese potrebbe essere inserita tra le grandi imprese del paese, come per esempio nel caso dell'Unione Europea. La definizione europea ufficiale di PMI prevede un massimo di 250 impiegati, con un ammontare totale di assets di 43 milioni di euro e un turnover massimo di 50 milioni di euro.¹ Al contrario degli indici europei appena riportati che sono rimasti stabili, i valori degli indici cinesi sono cambiati molto negli ultimi trent'anni. Ciò chiaramente è dovuto all'enorme trasformazione economica che ha subito la Cina durante questo periodo e al suo passaggio da un'economia chiusa ad un'economia di mercato. Come si può vedere nella pagina seguente nella *Tabella 1* dal 1995 al 2011 il numero massimo di lavoratori impiegati nelle PMI cinesi si è quadruplicato, passando da un massimo di 500 a 2000. Confrontando poi, questi indici con quelli del World Bank Group si può notare senza difficoltà la peculiarità cinese:

¹ The European Union Chamber of Commerce in China, *Small & Medium Enterprise Position Paper 2013/2014* <<http://www.euccc.com.cn/en/publications-position-paper>>

l'enorme abbondanza di manodopera.

Se prendiamo, invece, in considerazione il secondo indice di valutazione, ossia gli asset totali, bisogna fare delle precisazioni. La prima riguarda la presenza o meno d'inflazione che causerebbe una sottostima del reale valore di un asset; la seconda è che le imprese in questione solitamente tendono a sottostimare il loro totale ammontare di assets per ragioni fiscali.

Infine, l'ultimo criterio di valutazione è forse il più accurato ma, allo stesso tempo, il più difficile da reperire. Il fatturato annuo, infatti, ci può mostrare anche quale delle piccole imprese si trasformerà verosimilmente in una media impresa e quali delle medie imprese diventeranno grandi aziende.

Tabella 1

Criteri	APEC (1995)		Commissione dell'Economia e del Commercio Cinese (2003)		Ministero cinese dell'Industria e dell'Information Technology (2011)		World Bank Group
	Piccole imprese	Medie imprese	Piccole imprese	Medie imprese	Piccole imprese	Medie imprese	
Numero di impiegati	50-100	101-500	<300	300-2000	<300	300-2000	<300
Assets totali	ND	ND	< 40 milioni RMB	40-400 milioni RMB	ND	ND	< 100 milioni RMB
Fatturato annuo delle vendite	ND	ND	< 30 milioni RMB	30-300 milioni RMB	< 20 milioni RMB	20-400 milioni RMB	< 100 milioni RMB

Fonte: adattato da IFC "Study on the Potential of Sustainable Energy Financing for Small and Medium Enterprises in China" website

<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/39ecf5004ff94de2acc8ff23ff966f85/China+SME+Final+Report+2.pdf?MOD=AJPERES>> (2012), The Role of SMEs in National Economies in East Asia, Harvie (2002)

I dati riportati nella *Tabella 1* non includono, però, la differenziazione delle tipologie d'impresa; infatti, per categorizzare le PMI in Cina viene utilizzato il criterio della specificità industriale, ossia se si tratta di un'azienda agricola, industriale, di trasporti, ecc... In base alla categoria di appartenenza varieranno molto il numero degli impiegati, gli assets totali e il turnover annuale dell'azienda in questione. Per avere maggiori dettagli riguardo questa categorizzazione si può far riferimento alla *Tabella 2*, in cui vengono inserite tutte le categorie d'impresa e i relativi indici. Si potrà subito notare la differenza tra un'impresa di software e servizi IT ed un'impresa di trasporti sia nel

numero di lavoratori che varia da un massimo di 300 per la prima impresa ad un massimo di 1000 per la seconda impresa, sia nel turnover annuale che rispettivamente non può essere superiore a 100 milioni di RMB e a 300 milioni di RMB.

La categorizzazione dei requisiti standard delle PMI cinesi usata nella *Tabella 2* è l'ultima revisionata dal Ministero dell'Industria e dell'IT (MIIT). È entrata in vigore il 18 giugno 2011 per favorire le piccole imprese che godranno maggiormente del supporto politico e finanziario a loro indirizzato che è pari a decine di bilioni di renminbi. Quest'ultima modifica attuata nella categorizzazione di tali imprese sarà volta ad arginare la cattiva tendenza di alcune grandi aziende ben capitalizzate che finivano con l'essere inserite nella categoria delle medie imprese e godevano degli incentivi statali sottraendo fondi alle PMI.²

La revisione del MIIT del 2011 è, finora, l'ultima tappa nella trasformazione della definizione delle PMI in Cina. Dopo la prima definizione ufficiale del 1988, la revisione nel 1992, e la *Zhonghua Renmin Gongheguo Zhong Xiao Qiye Cujin Fa* 中华人民共和国中小企业促进法 (Legge della RPC per la promozione delle piccole e medie imprese) del 2003, che può essere considerata la pietra miliare in ambito legislativo per le PMI cinesi, si può comprendere il percorso intrapreso da queste aziende nell'economia cinese, che pur essendo ricco di ostacoli ha contribuito in maniera significativa alla più grande trasformazione economica mondiale.

Tabella 2

	Categoria	Tipologia d'impresa	Turnover annuali	Numero impiegati
1	Agricoltura, silvicoltura, zootecnia e pesca	Piccole imprese	>500 mila RMB	ND
		Medie imprese	5-200 milioni RMB	ND
2	Industria	Piccole imprese	>3 milioni RMB	>20
		Medie imprese	20-400 milioni RMB	300-1000
3	Edilizia	Piccole imprese	>3 milioni RMB	ND
		Medie imprese	60-800 milioni RMB	ND
4	Commercio all'ingrosso	Piccole imprese	>10 milioni RMB	>5
		Medie imprese	50-400 milioni RMB	20-200
5	Vendita al dettaglio	Piccole imprese	>1 milione RMB	>10

² N. Zhong *et al.*, "Smaller firms to benefit from new definition of SMEs", *China Daily* (2010) consultabile al sito <http://www.chinadaily.com.cn/business/2010-10/27/content_11463340.htm>

		Medie imprese	5-200 milioni RMB	50-300
6	Trasporti (escluso il trasporto ferroviario)	Piccole imprese	>2 milioni RMB	>20
		Medie imprese	30-300 milioni RMB	300-1000
7	Stoccaggio	Piccole imprese	>1 milione RMB	>20
		Medie imprese	10-300 milioni RMB	100-200
8	Servizi postali	Piccole imprese	>1 milione RMB	>20
		Medie imprese	20-300 milioni RMB	300-1000
9	Servizi alberghieri	Piccole imprese	>1 milione RMB	>10
		Medie imprese	20-100 milioni RMB	100-300
10	Ristorazione	Piccole imprese	>1 milione RMB	>10
		Medie imprese	20-100 milioni RMB	100-300
11	Informazione	Piccole imprese	>1 milione RMB	>10
		Medie imprese	10 milioni - 1 miliardo RMB	100-2000
12	Impresa di servizi IT e software	Piccole imprese	>500 mila RMB	>10
		Medie imprese	10-100 milioni RMB	100-300
13	Sviluppo e gestione immobiliare	Piccole imprese	>1 milione RMB	ND
		Medie imprese	10 milioni - 2 miliardi RMB	ND
14	Servizi di gestione immobiliare	Piccole imprese	>5 milioni RMB	>100
		Medie imprese	10-50 milioni RMB	300-1000
15	Leasing e servizi aziendali	Piccole imprese	ND	>10
		Medie imprese	80 milioni – 1,2 miliardi RMB	100-300

Fonte: Adattato da Commissione di Riforma e di Sviluppo Nazionale, *Zhong xiao qiye zhuanxing biaojun guiding* 中小企业划型标准规定 (*Regulations on SMEs Classification Criteria*), website <www.gov.cn/zwqk/2011-07/04/content_1898747.htm> (2011)

Osservando i dati delle due tabelle non si può fare a meno di capire quanto siano importanti le PMI per la creazione di posti di lavoro in Cina. Secondo la Commissione di Riforma e di Sviluppo Nazionale, nella RPC ci sono più di 42 milioni di PMI e il 75% dei nuovi posti di lavoro è dovuto a questi tipi d'impresa. Ma un ulteriore elemento chiave che dimostra l'importanza delle PMI nell'economia cinese è senza dubbio il tasso delle esportazioni delle piccole e medie imprese. La RPC, come molti altri paesi in via di sviluppo ha puntato molto sulle esportazione come maggiore fonte di crescita del Pil. Le operazioni di esportazione aumentano il giro d'affari delle imprese nazionali e contribuiscono all'innalzamento del livello di competitività nazionale. L'eccessivo

orientamento all'esportazione della RPC potrebbe, però, causare non pochi problemi in periodi di crisi economiche mondiali, come recentemente ne abbiamo avuto prova. Le PMI cinesi hanno dovuto affrontare e superare la crisi finanziaria asiatica (1997-98) e più recentemente la crisi finanziaria mondiale (2007-oggi). Nonostante ciò i segnali di ripresa e stabilizzazione sono evidenti: secondo gli ultimi dati risalenti al dicembre 2013, l'indice dei direttori degli acquisti³ relativo all'attività manifatturiera, elaborato sia dal gruppo bancario HSBC che dall'Ufficio Nazionale di Statistica, si è attestato rispettivamente sui 50,8 punti percentuali il primo e il 51,4% il secondo. Sebbene ci sia differenza tra le due valutazioni, in entrambi i casi l'indice ha battuto le attese degli analisti che avevano previsto una crescita minore dello 0,3%-0,4%. Questi risultati mostrano, inoltre, la scelta azzeccata del governo cinese che aumentando il tasso d'interesse di mercato ha posto un limite alla crescita del credito ed ha facilitato la ripresa economica. Per le piccole imprese, però, è previsto un periodo difficile viste le intenzioni governative di aumentare i costi di finanziamento che scoraggeranno l'espansione degli investimenti e la solidità delle imprese già messe alla prova dalla situazione macroeconomica mondiale.⁴ Gli investimenti, infatti, sono il motore alla base del settore delle PMI; in particolare gli investimenti diretti esteri (IDE) hanno fortemente contribuito allo sviluppo delle PMI e dell'intera economia cinese.

1.1 Gli investimenti diretti esteri

La RPC ammise gli IDE nel 1978 creando le zone economiche speciali e rompendo l'ortodossia socialista. Negli anni '80 gli IDE aumentarono in maniera costante ma moderata; fu nei primi anni '90 che il flusso di questi investimenti aumentò a dismisura. I primi investitori provenivano da Hong Kong e Taiwan e crearono il cosiddetto "China Circle", un'area che comprende Hong Kong, Taiwan e le regioni costiere del sud della RPC (Guangdong e Fujian) caratterizzata da un enorme flusso di commercio e di investimenti in cui la catena produttiva supera i confini politici. Ben presto gli IDE cominciarono ad arrivare non solo dai paesi vicini ma anche dai paesi sviluppati occidentali. Vista la possibilità per gli investitori stranieri di entrare e fare affari nel paese più popoloso del mondo, la RPC ha attratto un flusso consistente e costante di IDE

³ Indice dei direttori degli acquisti (in inglese Purchasing Managers Index, abbreviato PMI) è l'indice composito dell'attività manifatturiera di un Paese, il valore è espresso in percentuale.

⁴ Claudia Romano, "Cina: a novembre indice PMI stabile, fruttuoso l'impegno del Governo nel percorso di stabilizzazione", *International Business Times* (2013)
<<http://it.ibtimes.com/articles/59709/20131202/cina-pmi-hsbc.htm>>

anche dopo l'ammissione nella WTO nel 2001. Oggi la RPC continua ad avere un regime favorevole per gli investitori stranieri: le tasse sono modiche, esistono accordi per la protezione degli investimenti con vari paesi e il sistema decentralizzato cinese spesso favorisce gli investitori. Infatti questi ultimi traggono vantaggi dalla competizione che si crea tra le diverse province che offrono più servizi pur di accaparrarsi gli investimenti stranieri.⁵ Viste le favorevoli condizioni poste dal governo cinese, nel 2013 la RPC ha attratto un ammontare totale di 117,6 bilioni di dollari in investimenti esteri.⁶ I benefici che le PMI cinesi traggono da questi investimenti sono molteplici; innanzitutto, in un paese dove l'accesso al credito è uno dei maggiori ostacoli allo sviluppo, una fonte supplementare di credito è estremamente importante. In termini di trasferimento di conoscenza e tecnologia, gli IDE possono migliorare le PMI cinesi attraverso assistenza tecnica e formazione del personale, oppure possono contribuire all'incremento del tasso di adozione di nuove tecnologie semplicemente attraverso il processo di imitazione del prodotto. In termini di occupazione, invece, gli investitori possono creare direttamente nuovi posti di lavoro o migliorare le capacità del personale visto che solitamente i requisiti richiesti dagli investitori sono maggiori rispetto a quelli richiesti dalle PMI locali.

In conclusione, si può notare che sin dagli inizi del processo di riforma economica attuato dalla RPC le PMI hanno giocato un ruolo centrale nel passaggio ad un'economia di mercato. Esse hanno contribuito a una più efficiente allocazione delle risorse, alla creazione di nuovi posti di lavoro, all'espansione delle esportazioni e all'attrazione di investimenti diretti esteri. Grazie alla comprensione del contributo che le PMI hanno avuto e continuano ad avere, esse sono diventate gradualmente sempre più importanti sia a livello economico che politico. Il riconoscimento politico che le PMI hanno ricevuto dal governo cinese, sia a livello provinciale che nazionale, è dovuto ai risultati economici ottenuti e, in particolare, dal numero di posti di lavoro creati. Inizialmente, infatti, non venivano quasi considerate dal governo che convogliava tutti i finanziamenti e le sovvenzioni verso le grandi imprese di stato. Tale assetto economico fece sì che mentre a livello mondiale le PMI sono state inserite nel panorama della crescita e dello sviluppo economico alla fine degli anni '40 del Novecento, con l'introduzione di politiche mirate (sovvenzioni, crediti agevolati, un trattamento fiscale speciale, ecc) e la creazione di agenzie a sostegno delle PMI da parte dei governi (1948 Giappone, 1953

⁵ B. Naughton, *The Chinese Economy: Transition and Growth*, (USA: The MIT Press, 2007), 401-416.

⁶ J. Wong, "China 2013 foreign investment inflows hit record high", *Reuters* (2014)

<<http://www.reuters.com/article/2014/01/16/us-china-economy-fdi-idUSBREA0F0E120140116>>

USA, 1954 India, ecc...); in Cina si dovette aspettare gli anni '80 per l'istituzione di tali politiche ed agenzie. Purtroppo, però non vi è stato lo stesso impegno riguardo i finanziamenti governativi che, a causa di interessi politici e non, fanno ancora molta fatica a rompere il legame instaurato con le imprese di stato, provocando notevoli difficoltà di accesso al credito per le PMI come vedremo nei prossimi capitoli.

2. Evoluzione delle pmi in Cina: dalla nascita agli effetti della crisi mondiale

La RPC dal 1978 ha iniziato un impressionante periodo di crescita e sviluppo economico che ha portato con sé una serie di notevoli cambiamenti, tra questi il più importante è stato, senza dubbio, lo sviluppo del settore privato. Quest'ultimo, attraverso l'istituzione di imprese private di vario tipo, ha quasi soppiantato il settore statale nella produzione e distribuzione di beni e servizi.

Il settore imprenditoriale cinese si componeva fondamentalmente di quattro tipi di attività commerciali: le “xiang zhen qiye” “乡镇企业” township and village enterprises (TVEs); i collettivi urbani; le imprese private; le joint ventures e le imprese a totale proprietà straniera.⁷ Queste tipologie d'impresa appena elencate erano per la maggior parte piccole e medie imprese che si dedicavano ad attività a lavoro intensivo e a basso valore aggiunto. In realtà, fino al 1996, le joint ventures e le imprese a capitale straniero erano pochissime e le imprese private, sebbene avessero notevoli potenzialità, erano sempre di piccole dimensioni dato che incontravano insormontabili ostacoli qualora avessero avuto l'opportunità di ingrandirsi. Esistevano due tipi di imprese private: le *geti gongshanghu* 个体工商户 o *getihu* 个体户 formate da massimo otto persone compreso il proprietario, e le *siying qiye* 私营企业 che avevano un minimo di otto impiegati e potevano essere detenute da un singolo titolare, da soci o da un gruppo di massimo trenta comproprietari.

Nei primi anni di riforma erano ammesse solo le *getihu* 个体户 poiché il numero massimo di dipendenti era stato estrapolato da un esempio, del tutto ipotetico, che Karl Marx faceva ne “Il Capitale” in cui spiegava che con otto lavoratori impiegati il titolare dell'azienda sarebbe riuscito ad accumulare capitale e a raggiungere abbastanza plusvalore da guadagnare il doppio dei suoi dipendenti.⁸ Sebbene le imprese private in poco tempo oltrepassarono il limite stabilito, il governo cinese le ammise seppur continuando a discriminarle visto che non erano state ancora accettate a livello ideologico e che avrebbero potuto mettere a repentaglio la sopravvivenza delle imprese statali poco inclini alla concorrenza.

⁷ C. Harvie e B. C. Lee, *The Role of SMEs in National Economies in East Asia*, (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2002) p. 51.

⁸ S. Young, *Private Business and Economic Reform in China*, (New York, USA : M. E. Sharp Inc., 1995) p. 5.

2.1 Le TVE

Il panorama economico cinese fino al 1996 rimaneva dominato dalle grandi imprese di stato nelle città e dalle TVE nelle zone rurali. Sebbene le TVE avessero mantenuto il carattere collettivo tipico delle comuni, in realtà venivano gestite da privati: molte erano delle vere e proprie piccole e medie imprese private mascherate da TVE. Infatti, l'intero capitale d'impresa proveniva da un singolo individuo o un piccolo gruppo che pagavano una "tassa" alle autorità locali affinché la loro attività venisse registrata come TVE. Questo tipo di TVE venne poi soprannominata TVE con il "cappello rosso". Mascherando la loro vera natura di impresa privata, avevano una serie di vantaggi come un carico fiscale minore, una più facile approvazione delle procedure amministrative, meno restrizioni sul numero dei dipendenti e un riparo contro possibili offese politiche a cui i proprietari delle imprese private potevano andare incontro.⁹ Grazie a questa sorta di privatizzazione mascherata, le TVE ebbero un notevole successo nei primi anni dalla loro istituzione; grazie ad esse aumentarono i risparmi e quindi la qualità della vita delle famiglie delle zone rurali, furono creati un considerevole numero di posti di lavoro ed si incrementò la domanda di beni di consumo nelle aree rurali. Le ragioni del successo delle TVE sono molteplici:

- la loro dimensione e flessibilità, essendo imprese piccole e autonome rispetto alle imprese statali si adattavano più velocemente ai cambiamenti che il mercato richiedeva;
- la maggiore autonomia gestionale di cui godevano. Non vi era bisogno dell'approvazione del governo centrale per prendere eventuali decisioni amministrative;
- un minore carico fiscale dato che si inserivano nelle politiche volte all'industrializzazione delle zone rurali;
- una maggiore efficienza. Le TVE avevano minore accesso al credito rispetto alle imprese statali e qualora non fossero state più profittevoli sarebbe andate in bancarotta: ciò le spinse a trasformarsi in aziende più orientate al profitto;
- strutture a costi più bassi. I salari nelle zone rurali erano minori rispetto a quelli delle aree urbane dove erano stabilite la maggior parte delle imprese statali. Inoltre le TVE non fornivano ai propri dipendenti né servizi di previdenza

⁹ J. D. Sachs e W. T. Woo, "Understanding China's Economic Performance", *Journal of Policy Reform* (2000) p. 34.

sociale né alloggio.¹⁰

Lo sviluppo delle TVE è stato plasmato anche dalle diverse condizioni e posizioni in cui venivano istituite, casi celebri sono quelli di Wenzhou e della zona lungo la foce del fiume delle Perle.

Lo sviluppo delle TVE nell'area del delta del fiume delle Perle è dovuta senza dubbio alla creazione, negli anni '80 del Novecento, delle zone economiche speciali di Shenzhen, Zhuhai e Shantou. Queste zone economiche speciali sono aree geografiche dotate di una legislazione economica differente dalla legislazione in atto nella nazione di appartenenza e senz'altro più favorevole per gli investimenti. Beneficiando della vicinanza geografica a queste aree, le TVE del delta del fiume delle Perle attrassero massicci investimenti da Hong Kong che si avvantaggiava dei minori prezzi di produzione presenti in Cina. Le TVE del Guangdong erano caratterizzate, inoltre, da una forte presenza governativa e investimenti diretti esteri, che hanno portato con sé nuove tecnologie, know-how e hanno aperto nuovi canali di scambio con il mercato internazionale. Lo sviluppo delle TVE divenne così importante per l'economia regionale che i governi locali si trasformarono in quartier generali di agglomerati di TVE.

La città di Wenzhou, al contrario della provincia del Guangdong, non si trovava in una posizione geograficamente favorevole per poter collaborare con le imprese statali o ricevere IDE. Situata nel sud della provincia dello Zhejiang e lontana dalle grandi città o dai centri di commercio più attivi, Wenzhou non trovò altra scelta che promuovere la proprietà privata per sopravvivere. Rispetto allo sviluppo delle TVE e, più in generale, della proprietà privata della zona del delta del fiume delle Perle, a Wenzhou si riscontrò un diverso approccio dei rappresentanti del governo locale che non divennero i principali imprenditori e non intervennero massicciamente nelle decisioni amministrative e gestionali delle TVE, ma si limitarono a creare un ambiente favorevole allo sviluppo del settore privato. Essi, cercando di schivare il problema della privatizzazione, furono consenzienti e addirittura facilitarono la creazione delle TVE con il “cappello rosso”. Ironicamente, proprio questa pratica illegale fece sì che nascessero e si sviluppassero le attività economiche private a Wenzhou.¹¹

Il rapido sviluppo delle imprese private camuffate da TVE a Wenzhou attrasse l'attenzione del governo centrale che nel 1987 approvò ufficialmente la creazione di una

¹⁰ C. Harvie e B. C. Lee, *The Role of SMEs in National Economies in East Asia*, (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2002), p. 64-68.

¹¹ Zhang S. e Zhang Y., “Zhōngguó xiāngzhèn qì yè jiǎn shǐ” 中国乡镇企业简史, (Beijing 北京: Zhōngguó nóngyè chūbǎn shè 中国农业出版社, 2001).

zona pilota per le riforme incentrate sull'elaborazione di regolamentazioni che permettessero alle imprese private di svilupparsi in assenza della protezione del diritto di proprietà privata.¹² Nonostante questi primi accenni di riforme in favore del diritto di proprietà privata, solo con la politica “Zhua da fang xiao” 抓大放小 (trattenere le grandi imprese e lasciare andare le piccole) adottata nel settembre 1997 durante il 15esimo Congresso del Partito Comunista Cinese si ebbero cambiamenti effettivi. Con questa politica i rappresentanti della RPC focalizzavano la propria attenzione e le proprie energie sulle grandi imprese che venivano riorganizzate in imprese ancora più grandi e potenzialmente più competitive, ma che rimanevano sotto il controllo governativo. Il destino delle imprese più piccole era completamente diverso visto che il governo centrale iniziò a dare maggiore autorità ai governi locali che ebbero la possibilità di ristrutturare le proprie imprese, privatizzandone alcune e chiudendone altre. Nello stesso periodo fu approvata anche la “Zhonghua renmin gongheguo xiangzhen qiye” 中华人民共和国乡镇企业法 (Legge della RPC sulle TVE). Il maggior contributo che questa legge diede fu il chiarimento e l'enfasi posta sul diritto di proprietà. Infatti l'articolo 12 stabiliva che “nessuna organizzazione o individuo avrebbe potuto interferire con la produzione e la gestione delle TVE, destituire o rimpiazzare i membri principali delle imprese; né impossessarsi o usare la proprietà delle TVE senza poi ricevere un indennizzo”.¹³ Quindi dichiarava che i diritti di proprietà delle TVE appartenevano ai loro investitori e offriva un eguale trattamento per le TVE collettive e quelle “private” nella protezione dei diritti di proprietà. Molte TVE si sbarazzarono, quindi, dei loro “cappelli rossi” e divennero piccole e medie imprese private.

L'importanza ed il ruolo chiave che le TVE hanno avuto in Cina dal 1978 al 1996 non è eguagliabile in nessun altro paese in via di sviluppo. I motivi di tale straordinario sviluppo sono da ritrovarsi da una parte nella possibilità che i governatori locali avevano di risolvere il problema degli incentivi alla produzione senza l'esistenza di un esplicito contratto; dall'altra permisero di colmare il vuoto politico e legislativo riguardante il diritto di proprietà che il governo centrale aveva imposto. Le politiche riguardanti la proprietà privata iniziarono a cambiare verso la metà degli anni '90 e i tabù sulle attività economiche private furono gradualmente eliminati. Si diede la spinta all'inizio delle privatizzazioni delle TVE che si trasformarono in piccole e medie imprese private. Per

¹² C. Xu e X. Zhang, *The Evolution of Chinese Entrepreneurial Firms*, (Washington, USA: International Food Policy Research Institute, 2009) p. 6-7.

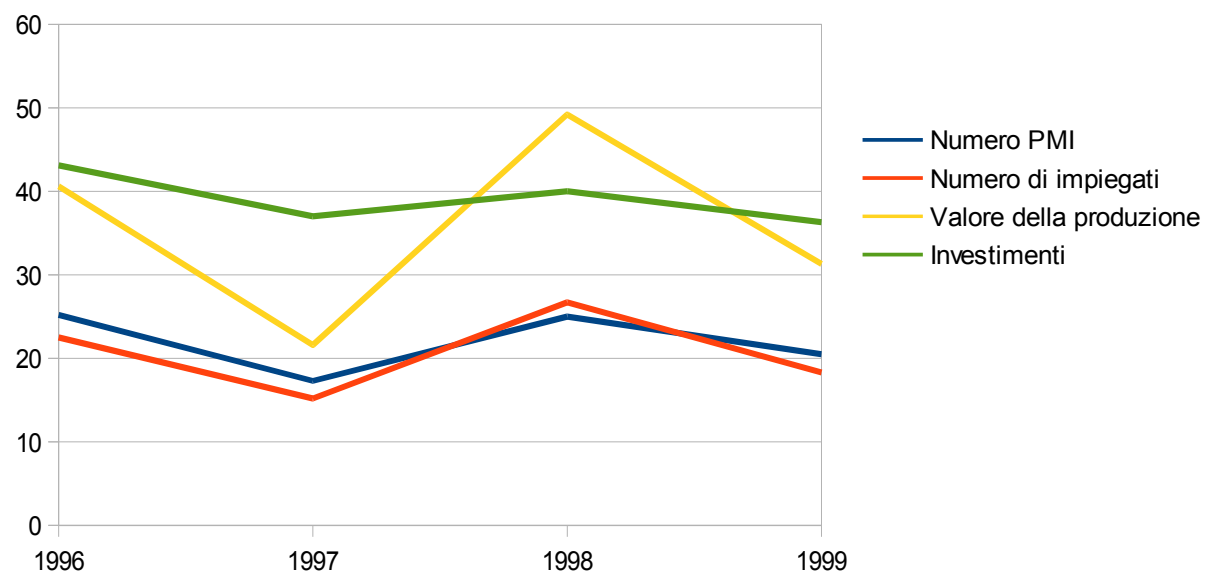
¹³ Legge della RPC sulle Township and village enterprises consultabile sul sito <http://www.gov.cn/banshi/2005-06/01/content_3432.htm>

motivi storici e ideologici, le attività economiche private emersero prima come piccole e medie imprese nelle zone rurali e in settori come il commercio e i servizi, dove vi era un numero limitato di grandi imprese statali e dove alcune distorsioni del piano di sviluppo governativo centrale crearono opportunità per gli imprenditori privati. Inoltre, grazie all'enfasi che la RPC pose sulla decentralizzazione e sulle sperimentazioni locali delle riforme, lo sviluppo del settore privato fu notevolmente influenzato dalle condizioni locali, tra queste molto importante fu l'attitudine che i rappresentanti dei governi locali avevano riguardo il ruolo del mercato. Per questa ragione i modelli di sviluppo differivano da regione a regione e ancora di più tra zone costiere e aree interne.¹⁴

Dopo questa maggiore apertura verso il settore privato da parte del governo cinese e la crescita del numero di PMI, queste ultime dovettero affrontare la prima grande prova arrivata da oltre i confini cinesi: la crisi finanziaria asiatica.

La crisi finanziaria asiatica iniziò il 2 luglio 1997 con il brusco crollo del baht thailandese che fu seguito da una serie di speculazioni finanziarie dei paesi vicini che provocarono una forte svalutazione della moneta in molti paesi del sud-est asiatico. La crisi fu causata dal pesante indebitamento del settore bancario e delle imprese nazionali, che provocò il deflusso di capitali da parte degli investitori stranieri e degli istituti di credito. La RPC e, in particolare, le sue PMI risentirono di questa crisi anche se in maniera minore rispetto ad altri paesi come la Malesia, l'Indonesia e perfino il più industrializzato Giappone.¹⁵

Grafico 1



Fonte: Elaborazione propria secondo i dati riportati in X. Liu, *Impacts of the Global Financial Crisis on*

¹⁴ N. F. Gregory, S. Tenev, D. M. Wagle, *China's Emerging Private Enterprises*, (Washington, USA: International Finance Corporation, 2000) p.12.

¹⁵ P. R. Krugmann e M. Obstfeld, *Economia Internazionale, Volume 2*, (Italia: Pearson Paravia Bruno Mondadori Editori S.p.a., 2007), p. 463.

Small and Medium Enterprises in the People's Republic of China.

La RPC ebbe delle ripercussioni che si palesarono nelle fluttuazioni (visibile nel *Grafico 1* nella pagina precedente) del tasso di crescita del numero di piccole e medie imprese e del numero di impiegati, degli investimenti e della produzione, del significativo calo delle esportazioni nel 1998 e della minore credibilità che il paese aveva in campo internazionale.

La Cina riuscì a limitare i danni provocati da questa crisi con una politica finanziaria attiva e una politica monetaria prudente. Il governo cinese abbassò i tassi d'interesse incontrando il favore delle imprese che chiedevano prestiti e stimolando così la crescita economica. Per le PMI, nonostante le circostanze avverse, fu un periodo positivo dato che nel 1998 all'interno della Commissione del commercio e dell'economia nazionale fu fondato il Dipartimento delle PMI e fu istituito il Bureau delle piccole e medie imprese in 21 governi provinciali. Inoltre, nel 1999, il governo cinese emanò delle leggi che definivano ulteriormente la posizione legale del settore privato: la "Zhonghua renmin gongheguo hehuo qiye fa" 中华人民共和国合伙企业法 (Legge della RPC sulla partnership d'impresa) e la "Zhonghua renmin gongheguo geren duzi qiye fa" 中华人民共和国个人独资企业法 (Legge della RPC sulla singola proprietà d'impresa), entrambe strettamente legate alle PMI.¹⁶

2.2 L'entrata della RPC nella WTO

Dall'iniziale apertura dell'economia cinese del 1978 molte cose erano già cambiate per le PMI cinesi e per il settore privato, ma dopo 15 anni di trattative si sarebbe arrivati ad una nuova svolta ed ad un nuovo impulso per l'economia cinese: l'entrata della RPC nell'Organizzazione mondiale del Commercio (World Trade Organization, WTO). Quando la RPC fece formalmente domanda di adesione all'Accordo Generale sulle Tariffe ed il Commercio, meglio conosciuto come GATT¹⁷ (General Agreement on Tariffs and Trade) nel 1986, sembrò che sarebbe stato un processo relativamente

¹⁶ X. Liu, *Impacts of the Global Financial Crisis on Small and Medium Enterprises in the People's Republic of China*, (Tokyo: Asian Development Institute, 2009), p. 4-8.

¹⁷ L'accordo Generale sulle Tariffe e sul commercio (GATT) è un accordo internazionale firmato da 23 paesi che regola il commercio internazionale e ne favorisce la liberalizzazione. Infatti, come sancito nel suo preambolo, il suo scopo era la "sostanziale riduzione delle tariffe e delle altre barriere commerciali e l'eliminazione delle preferenze, su base di reciprocità e reciprocamente vantaggiose". È stato negoziato durante la Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e l'Occupazione ed è stato firmato nel 1947. È entrato in vigore nel 1948 ed è rimasto in funzione fino al 1994, poiché l'anno seguente fu sostituito dall'Organizzazione Mondiale del Commercio (World Trade Organization - WTO).

semplice e senza troppe complicazioni. In realtà, le negoziazioni si protrassero per 15 anni fino a quando, l'11 dicembre del 2001, la RPC divenne il 143esimo membro del WTO. Il fulcro delle negoziazioni per l'entrata della RPC nella WTO si basava sulla richiesta dei paesi membri ad avere un più ampio ed equo accesso all'economia cinese ed in cambio avrebbero garantito maggiore spazio per le esportazioni dei prodotti dell'industria leggera cinese. Quando la RPC si impegnò ad attuare una serie di liberalizzazioni volte ad una maggiore apertura del suo mercato verso l'estero, molti esperti e imprenditori privati cinesi suggerirono che bisognasse aprire di più il mercato al settore privato prima di aprirlo agli investitori stranieri. Non erano quindi, solo le compagnie straniere a lamentarsi della chiusura del mercato cinese, ma le stesse aziende private cinesi. Sotto questa pressione che proveniva sia dall'esterno che dall'interno, molti governi locali promulgarono una serie di documenti in cui si impegnarono nell'estensione dei diritti per coloro che investivano nelle attività del settore privato, pur rispettando i limiti imposti dal governo centrale.^{18 19}

Oltre all'incentivo delle liberalizzazioni, un'altra richiesta che la WTO fece per l'entrata della RPC, fu quella di migliorare il sistema finanziario. Quest'ultimo era obsoleto e fortemente legato alle imprese statali, alle quali forniva prestiti che molto spesso non potevano restituire. Con l'ammissione al WTO gli istituti finanziari cinesi si sarebbero dovuti confrontare con quelli stranieri e avrebbero potuto imparare molto dal loro modus operandi per velocizzare l'inserimento di innovazioni finanziarie e sviluppare nuovi servizi che avrebbero incontrato la domanda di un maggiore pacchetto di clienti, incluse le PMI che erano state sempre sfavorite nell'ambito dei servizi finanziari, ma in realtà c'è ancora molto da fare in questo campo. Infine, con l'annovero della RPC tra i membri della WTO le PMI cinesi avrebbero aumentato le loro possibilità di finanziamento, attirando sempre maggiori investimenti dall'estero e riuscendo così a immettersi ancor di più nel mercato globale. Diventando membro di questa organizzazione internazionale la RPC acquistò la fiducia di molti paesi che decisero di investire in questo paese che offriva una serie di vantaggi: manodopera a basso costo, maggiore stabilità politica e migliori infrastrutture rispetto agli altri paesi in via di sviluppo. Insomma, nel 2001, la RPC raggiunse il culmine del processo di riforme di apertura iniziato nel 1978, dando la

¹⁸ Yi Z. e Zhang X. 张湘赣, 贻忠成, “WTO yǔ zhōngguó zhōngxiǎo qīyè fāzhǎn cèlùè” WTO 与中国中小企业发展策略, (Hainan 海南 : Nánhǎi chūbǎn gōngsī 南海出版公司, 2001).

¹⁹ Wu X. 吴晓波, “Jīdàng sānshí nián——zhōngguó qīyè 1978-2008(shàng)” 激荡三十年——中国企业 1978-2008(上), (Beijing 北京: Zhōngxìn chūbǎn shè 中信出版社, 2007).

possibilità alle sue PMI di esprimere il loro enorme potenziale attraverso una produzione, un'esportazione e investimenti ingentissimi.²⁰ È seguita una fase prospera per l'economia cinese e per le sue PMI che vide anche un susseguirsi di regolamentazioni e sovvenzioni governative per questi tipi d'impresa. Prima fra tutte la “Zhonghua renmin gongheguo zhong xiao qiye cujin fa” 中华人民共和国中小企业促进法 (Legge della RPC per la Promozione delle PMI) entrata in vigore l'1 gennaio 2003 che stabiliva le linee guida e le normative a sostegno delle PMI. Furono, poi, creati fondi ad hoc per le piccole e medie imprese, un sistema di garanzia del credito e furono applicati sgravi fiscali per le PMI che avrebbero utilizzato tecnologie all'avanguardia. Dal 2001 le esportazioni delle PMI cinesi aumentarono sempre più sino ad arrivare al 69,3% nel 2006.²¹

2.3 L'arrivo della crisi economica mondiale

L'unica battuta d'arresto che ebbero fu causata dal diffondersi della crisi finanziaria mondiale. Catalizzata dalla crisi statunitense dei sub-prime²², la crisi finanziaria globale scoppiò nel settembre del 2008 influenzando negativamente l'economia cinese. Dipendendo così tanto dal mercato estero, le PMI non poterono non risentire gli effetti della crisi economica mondiale. Dato che la maggior parte delle PMI cinesi esportano prodotti manifatturieri, utilizzando il sottoindice dei nuovi ordini dell'indice dei direttori degli acquisti (PMI) si può comprendere la situazione delle esportazioni delle PMI cinesi. Se l'indice dei nuovi ordini è maggiore del 50% indicherà un periodo di espansione delle esportazioni e viceversa se l'indice sarà minore del 50%. Da gennaio 2005, l'indice dei nuovi ordini si è mantenuto sopra il 50% mentre si diffondeva la crisi finanziaria emersa negli Stati Uniti. Dal 2007 le esportazioni delle PMI cinesi è sceso vertiginosamente. Come si può vedere dalla *Tabella 3*, nel gennaio 2008 i nuovi ordini di esportazione sono arrivati al 49%: questa fu la prima volta che scesero sotto il 50% dal gennaio del 2005. In particolare da settembre 2008 iniziò la vertiginosa caduta dell'indice PMI e del suo sottoindice che toccò il punto più basso nel novembre dello stesso anno arrivando a 29 punti percentuali. Sebbene l'indice sia risalito gradualmente

²⁰ B. Naughton, *The Chinese Economy: transitions and growth*, (USA: The MIT Press, 2007), pp. 389-390.

²¹ X. Liu, "SME Development in China: A Policy Perspective on SME Industrial Clustering", in *SME in Asia and Globalization*, (Jakarta: Hank Lim Ed., 2008), p. 48.

²² Sub-prime sono prestiti o mutui concessi a persone considerate meno affidabili nel restituire il debito contratto. Questi prestiti sono caratterizzati da alti tassi di interesse, da scarse garanzie e condizioni meno favorevoli per compensare il rischio di credito più elevato.

fino a raggiungere il 50% nell'aprile 2009, in questo lasso di tempo molte PMI cinesi sono fallite o hanno riscontrato gravissimi problemi.

Tabella 3

Tempo	Indice PMI	Indice nuovi ordini
Gennaio 2008	53,00%	49,00%
Febbraio 2008	53,40%	51,30%
Marzo 2008	58,40%	59,10%
Aprile 2008	59,20%	58,00%
Maggio 2008	53,30%	54,40%
Giugno 2008	52,00%	50,00%
Luglio 2008	48,40%	46,70%
Agosto 2008	48,40%	48,40%
Ottobre 2008	44,60%	41,00%
Novembre 2008	38,80%	29,00%
Dicembre 2008	41,20%	30,70%
Gennaio 2009	45,30%	ND
Febbraio 2009	49,00%	ND
Marzo 2009	52,4%	47,5%
Aprile 2009	53,50%	50,00%
Giugno 2009	53,20%	51,40%

Fonte: Y. Zhao, *Research on the Approaches of the participation of China's SMEs in International Trade under Financial Crisis*.

In questo periodo di depressione economica mondiale, oltre al vertiginoso calo delle esportazioni mostrato nella *Tabella 3*, sono diminuiti gli investimenti e per le PMI è stato sempre più difficile ottenere un prestito dalle banche, rinvigorendo così il ruolo della finanza informale. Inoltre, con l'implementazione nel gennaio 2008 della “Zhonghua renmin gongheguo huodong hetong fa” 中华人民共和国劳动合同法 (Legge della RPC sul contratto di lavoro) il costo del lavoro per le imprese è aumentato rapidamente, danneggiando le tantissime PMI cinesi che basavano i loro profitti sul basso costo della manodopera.

Il governo centrale per risollevare l'economia cinese decise di stimolare la domanda interna, attraverso la diminuzione del carico fiscale, il controllo dei prezzi e sviluppando un piano di sicurezza sociale e aumentò il numero degli investimenti statali con un piano d'investimento di quattro trilioni di renminbi per dare impulso all'economia nel 2009 e nel

2010. I fondi sono stati destinati a grandi imprese per lavori nelle ferrovie, nelle autostrade ed in generale nelle infrastrutture. Le PMI hanno ricevuto benefici indiretti da questi investimenti, visto che hanno ottenuto alcuni progetti di subappalto di queste grandi opere. Per quanto riguarda gli aiuti governativi più specificatamente rivolti alle PMI si possono annoverare politiche di agevolazione fiscale nelle province del Guangdong e del Jiangsu per le PMI impegnate nel settore di ricerca e sviluppo tecnologico; politiche di rafforzamento del sistema di garanzia del credito e l'elaborazione di principi guida per migliorare i servizi finanziari rivolti alle PMI.

Nel biennio 2008-2009, per far fronte alla crisi economica mondiale, il governo cinese ha messo in circolazione un'ingente flusso di denaro che, però, ha acuito due problematiche preesistenti: la proliferazione delle banche ombra e l'aggravio della bolla speculativa dell'immobiliare. Dal 2010, per arginare questa tendenza, vi è stato un cambio di rotta a livello di politica monetaria da parte del governo cinese che ha deciso di ridurre il credito destinato alle imprese. Queste ultime stanno risentendo i colpi di questa politica e l'inversione di tendenza dell'indice dei direttori degli acquisti delle industrie cinesi ne è una prova. Da ormai sette mesi l'indice PMI è in calo e, secondo alcuni analisti, ciò rappresenterebbe un importante segnale rivolto alle autorità di Pechino che non devono stringere troppo rapidamente i freni alla politica monetaria. Questo dato, quindi, mostrerebbe i pericoli delle mosse della RPC che diminuendo il credito a causa della preoccupazione dei prestiti fuori bilancio dei governi locali potrebbe andare a gravare troppo anche sulle PMI in regola.²³

²³ Claudia Astarita, "Perché la Cina non sostiene le banche", *Panorama* (2013), <<http://economia.panorama.it/perche-la-cina-non-sostiene-le-banhe>>

3. Caratteristiche e criticità delle PMI cinesi

Dal 1978 le trasformazioni storiche, ideologiche e culturali hanno plasmato il settore delle piccole e medie imprese cinesi che hanno acquisito caratteristiche e criticità peculiari. La prima caratteristica è il lavoro intensivo su cui si basa la maggior parte delle PMI cinesi. Il vantaggio di questa pratica per la RPC è l'abbondanza di manodopera a basso costo a disposizione che le permette di rimanere competitiva sul mercato internazionale, anche se, molto spesso, ciò avviene a discapito della qualità dei prodotti. La seconda caratteristica è la natura privata delle PMI. Dopo una lunga fase di privatizzazione delle TVE e di accettazione a livello ideologico del settore privato, il numero delle PMI cinesi private è cresciuto a dismisura e secondo le ultime statistiche solo l'11,2% delle piccole e medie imprese sono statali e la maggior parte di esse lavorano nell'ambito delle risorse naturali.²⁴

La terza caratteristica riguarda l'assetto proprietario delle PMI cinesi che solitamente prevede la presenza di un socio dominante e il coinvolgimento della famiglia. Nella RPC c'è, infatti, una propensione culturale a fare affari con membri della famiglia o con coloro con cui si hanno “guanxi” 关系 (relazioni) e di cui si fidano. I membri della famiglia solitamente tendono ad anteporre le regole familiari alle regole di mercato, ciò significa che ci sarà una centralizzazione (a volte eccessiva) della gestione da parte della persona più influente della famiglia.

La quarta caratteristica è la forte disparità regionale nello sviluppo delle PMI. La differenza tra il numero di PMI presenti nella parte occidentale della RPC e nella parte orientale è enorme. Nella zona costiera vi sono sempre stati maggiori incentivi per la nascita di PMI che possono godere dei privilegi della vicinanza a zone economicamente più sviluppate, come Hong Kong, da cui ricevere investimenti e appalti. La creazione di zone economiche speciali nell'area orientale è stato un altro motivo di disuguaglianza, visto che in tali zone vi erano sgravi fiscali e notevoli incentivi destinati alle imprese si creò un ambiente più favorevole alla formazione e allo sviluppo delle piccole e medie imprese. La disparità nello sviluppo delle PMI ha comportato una differenza nei tassi di rendimento ottenuti tra zona occidentale e orientale, che a sua volta ha portato ad un'esitazione del sistema bancario a finanziare le PMI della Cina occidentale. Qualora non venga invertito il meccanismo, le imprese della Cina occidentale avranno sempre

²⁴ J. Yu *et al.*, *SME Development and Poverty Reduction: Case study of Xiji County, China*, (Pechino: Center for Human and Economic Development Studies, 2007) p.1.

meno accesso al credito allargando sempre più le disparità regionali nello sviluppo economico.

La quinta caratteristica, che si è sviluppata più recentemente, è la tendenza alla creazione di cluster. I cluster, secondo la definizione di Michael Porter, sono “agglomerazioni geografiche di imprese interconnesse, fornitori specializzati, imprese di servizi, imprese in settori collegati e organizzazioni associate che operano tutti in un particolare campo, e caratterizzate dalla contemporanea presenza di competizione e cooperazione tra imprese”²⁵. I cluster di piccole e medie imprese raggruppano PMI dello stesso settore in una certa area geografica in modo da avere maggiori benefici rispetto alle singole aziende isolate e non interconnesse con le altre. I vantaggi che le PMI dei cluster hanno sono numerosi: ad esempio, esse possono scambiarsi informazioni per migliorare le tecnologie all'interno del cluster; possono raccogliere maggiori fondi nel nome dello sviluppo del gruppo; possono tagliare i propri costi di produzione, ecc...

I cluster sono ben visti anche dai governi locali che vedono in questo sistema di organizzazione una buona opportunità di sviluppo dell'economia della propria regione; perciò, visti i vantaggi che le imprese e i governi locali ne traggono, sono fortemente voluti ed incoraggiati da entrambe le parti.

I primi cluster in Cina iniziarono a formarsi verso la metà degli anni Novanta quando le prime multinazionali si insediarono nelle zone economiche speciali portando con sé nuove tecnologie, maggiori investimenti e un considerevole aumento del numero degli scambi internazionali. Inizialmente le imprese nei cluster tendevano ad imitare le tecnologie delle altre imprese, ma grazie alla veloce trasmissione di informazioni, e dividendosi e specializzando il lavoro, le PMI riuscirono a formare una fitta rete di relazioni commerciali che creò allo stesso tempo maggiori possibilità di vendita, forte competizione e una spinta all'innovazione. Ciò portò al miglioramento di tutte le parti che costituivano il cluster e così l'intera organizzazione ha beneficiato dei vantaggi di questa associazione. Infatti, in un'economia globalizzata e basata sulla conoscenza e l'innovazione, le PMI cinesi si trovano spesso in difficoltà poiché, con un background finanziario e tecnologico così deboli, non riescono a sostenere le ingenti spese di ricerca e sviluppo e il ritmo veloce dei cicli di sviluppo tecnologico. È solitamente difficile per le PMI cinesi investire in progetti di innovazione a lungo termine, ma i cluster forniscono una piattaforma in cui le PMI possono scambiarsi idee, risorse di produzione e servizi innovativi in una rete commerciale più ristretta. Oltre a ciò creano proficue

²⁵ M. Porter, *Il vantaggio competitivo delle nazioni*, (Italia: Mondadori, 1991) p. 78

interazioni tra le PMI e le istituzioni presenti nella stessa zona. Queste istituzioni includono università, istituti di ricerca e sviluppo, dipartimenti governativi ed intermediari non finanziari come imprese di marketing e di risorse umane che diventano agenti funzionali alla crescita e allo sviluppo dell'innovazione all'interno del cluster.

Mettendo in atto queste connessioni tra diversi soggetti nella stessa area, il sistema dei cluster trasforma cittadine e villaggi in centri di produzione, dove in uno o più centri si produce un solo prodotto. Questo tipo di organizzazione economica essenzialmente porta avanti il modello giapponese di "un villaggio, un prodotto" o "una città, un settore" introdotto nel 1979 dal governatore della prefettura Oida, Morihiko Hiramatsu. La concentrazione della produzione di alcuni prodotti in alcune aree della Cina ha dato luogo alla creazione di frasi fatte come il "le scarpe di Wenzhou", "le pelli di Haining", "l'oggettistica di Yiwu", "gli hardware di Yongkang", ecc...²⁶

Oggi nella RPC ci sono migliaia di cluster industriali, e la maggior parte sono costituiti da PMI. Sebbene questi distretti industriali si siano stabiliti in molte regioni, la loro efficienza produttiva e il loro sviluppo tecnologico non sono distribuiti equamente. I cluster più grandi e innovativi sono concentrati nell'area economica di Bohai, nella zona economica del Delta del Fiume delle Perle e del Delta del Fiume Azzurro. La distribuzione e lo sviluppo dei cluster nella RPC è stato influenzato molto dalle politiche governative, sia a livello centrale che locale, attraverso l'istituzione di zone economiche speciali, aree di sviluppo dell'alta tecnologia, politiche fiscali preferenziali, ecc..., ma i cluster sono guidati anche dall'economia di mercato. Infatti, dove l'economia è più avanzata e i meccanismi economici sono più efficienti, i cluster sono più "sani".²⁷ Si possono avere prove empiriche di quest'ultima affermazione se prendiamo in considerazione alcuni esempi di cluster presenti nelle regioni occidentali della Cina che non si sono formati seguendo le forze di mercato, ma per mandati amministrativi. Questi tipi di cluster mancano di interazione e connessione tra le imprese, e quindi producono solo inefficienza e sprechi di risorse pubbliche. Si continuano così ad inasprire le disparità tra est ed ovest della Cina, e si contrappone un mercato più maturo e politiche economiche più favorevoli ad est ad un ambiente più ostile ed isolato per le PMI ad ovest. Questo, in realtà, non è l'unico ostacolo allo sviluppo per le PMI cinesi; queste ultime si trovano a dover far fronte a numerosi problemi sia a livello di risorse che a livello manageriale, quindi sia per cause esterne che per problemi interni.

²⁶ X. Liu, "SME Development in China: A Policy Perspective on SME Industrial Clustering", in *SME in Asia and Globalization*, (Jakarta: Hank Lim Ed., 2008), p. 52.

²⁷ X. Chen e L. Cao, "SME clusters in China", *Asia-Pacific Tech Monitor* (2006), p. 38-40.

Le barriere esterne che le PMI cinesi si trovano a dover affrontare sono: la competizione sleale, le leggi e le regolamentazioni carenti o poco chiare, lo scarso accesso al credito, l'eccessivo carico fiscale e il limitato sistema di supporto pubblico.

Sebbene già nel 1993 fu promulgata la prima Legge della RPC sulla Concorrenza Sleale (中华人民共和国反不正当竞争法, *Zhonghua renmin gongheguo fan bu zhengdang jingzheng fa*) e nel 2008 la Legge della RPC contro il Monopolio (中华人民共和国反垄断法, *Zhonghua renmin gongheguo fan longduan fa*), le grandi imprese tendono ancora a monopolizzare il mercato grazie a trattamenti governativi preferenziali e alla disponibilità di maggiori risorse. Ciò si riscontra, per esempio, negli appalti governativi che vengono vinti o concessi a marchi noti, ed in particolare alle multinazionali, piuttosto che alle piccole e medie imprese nazionali. Questo ambiente scoraggia le PMI cinesi che non possono competere con questi presupposti. In realtà, questo problema potrebbe essere alleviato rendendo effettive quelle misure che inseriscono le PMI nel sistema degli appalti governativi come accade negli Stati Uniti dove grazie allo “Small Business Act”, adottato già nel 1953, si stabilì che il 23% di tutti gli appalti governativi dovevano essere rivolti e concessi alle PMI.

Un altro ostacolo che le PMI cinesi si trovano davanti quotidianamente è la mancanza di leggi adeguate o regolamentazioni poco chiare. Alcuni passi avanti sono stati fatti con la Legge sulla Promozione delle PMI, entrata in vigore nel 2003, ma le piccole e medie imprese cinesi richiedono politiche più concrete e non linee guida che vengono poi interpretate secondo le necessità. Per esempio, non sono state emanate regolamentazioni su come valutare le garanzie intangibili che le PMI possono dare. Ne risulta che alcune autorità locali tendono a utilizzare i beni intangibili come il diritto di proprietà intellettuale, il copyright, i marchi o i brevetti a garanzia del credito, ma non fanno lo stesso la maggior parte delle istituzioni finanziarie che innalzano così le barriere all'entrata per le PMI.

La complessità nell'implementazione delle regole finora riscontrata risiede da una parte nella stessa struttura organizzativa del governo cinese che è vastissima e poco coordinata, può capitare infatti che alcune regolamentazioni provenienti da differenti ministeri o governi regionali possano essere in conflitto tra loro. Dall'altra parte risiede nell'eccessiva burocrazia e difficoltà delle procedure amministrative che sono costose e richiedono molto tempo, un esempio concreto sono le procedure di approvazione e registrazione di un'azienda che richiedono almeno un mese ma che subiscono continue

variazioni e soffrono di significative differenze locali.²⁸

Il problema più gravoso per le PMI cinesi rimane però quello dell'accesso al credito che è fortemente legato all'arretratezza del sistema finanziario cinese. Le PMI cinesi sono sfavorite nella disponibilità di accesso al credito per il forte coinvolgimento governativo nel sistema finanziario cinese: le banche preferiscono erogare prestiti alle imprese statali, indipendentemente dal loro rating, perché hanno la certezza che il governo coprirà le eventuali perdite che possono verificarsi in caso di inadempienza. Inoltre, la presenza governativa nel sistema bancario ha soffocato la concorrenza tra gli istituti finanziari che, a sua volta, ha comportato tassi d'interesse più elevati per le PMI. Questi alti tassi d'interesse si aggiungono alle altre difficoltà che le piccole e medie imprese hanno per sostenere i loro debiti e quindi aumenta il rischio di default.

Oltre agli ostacoli posti dal sistema finanziario, le PMI cinesi hanno problemi di accesso al credito per l'alto rischio d'insolvenza che le contraddistingue, la mancanza di garanzie di credito adeguate e la carenza di informazioni e trasparenza. Il rischio d'insolvenza, ossia l'incapacità di un'impresa di restituire il prestito concessogli, è alto poiché generalmente le PMI sono inserite in settori altamente competitivi, con bassi profitti medi e fortemente influenzati dal contesto economico. Inoltre, le PMI hanno una scarsa esperienza nell'amministrazione aziendale e, di conseguenza, hanno capacità limitate di recupero dopo aver sperimentato perdite. Questo significa che le banche saranno meno disposte ad concedere prestiti alle PMI, e gli verrà dato un rating basso. Per migliorare i rapporti tra gli istituti finanziari e le imprese, queste ultime potrebbero aiutare a fornire maggiori garanzie sulla loro capacità di adempiere agli obblighi di finanziamento, fornendo informazioni riguardanti le operazioni che l'azienda ha intenzione di intraprendere e che potrebbero essere rilevanti per la banca. Infatti, informazioni sulla reputazione di un'azienda, sul suo business plan e sulla struttura di gestione possono aiutare a fornire garanzie bancarie, nonostante gli sia stato "affibbiato" un rating basso. Queste informazioni oltre ad aiutare la banca a valutare le capacità del mutuatario o del rischio di credito, potranno le basi per la costruzione di un rapporto di fiducia tra l'impresa e la banca. La condivisione delle informazioni è alla base di un rapporto di finanziamento di successo, perché permette alle banche di rilevare e risolvere eventuali problemi prima che diventino ingestibili, e aiuta le imprese a migliorare le loro prestazioni lavorando sulle aree che sono rilevanti per la valutazione del credito.

²⁸ Y. Zhu, X. Wittmann e M. W. Peng, "Institution-based Barriers to Innovation of SME in China", *Asia Pacific Journal of Management* (2011), p. 1135-1136.

Nonostante tali consapevolezza, le PMI generalmente hanno difficoltà a fornire informazioni affidabili a causa della loro contabilità, pratiche di gestione finanziaria e dell'organizzazione generale aziendale non molto accurate. Le PMI cinesi hanno un record particolarmente negativo nel fornire informazioni poiché spesso danno indicazioni errate sui rapporti finanziari per pagare meno tasse o per altri scopi, creando un'asimmetria di informazioni tra i mutuatari e le banche. Questo crea difficoltà alle banche nel valutare le reali capacità delle imprese e acuisce la mancanza di fiducia nelle PMI che verranno penalizzate con una minore erogazione di prestiti.

Tutti questi problemi tra il sistema finanziario e le PMI porta queste ultime a non contare sui finanziamenti bancari, ma su quelli informali, che provengono cioè da amici, parenti o dalla finanza sotterranea.

Per quanto riguarda le barriere interne allo sviluppo delle PMI cinesi si riscontra, invece, una mancanza di conoscenze e di esperienza nell'amministrazione aziendale da parte dei proprietari delle PMI, infrastrutture obsolete e pochi investimenti in attività di ricerca e sviluppo.

Molte PMI cinesi sono basate su una gestione familiare, la proprietà e l'amministrazione sono assegnate ad un'unica persona che solitamente non stabilisce una gestione aziendale specifica ed efficace, tale organizzazione non copre tutte le aree e gli aspetti dell'attività economica, il manager non presta attenzione o ha una conoscenza lacunosa della cultura aziendale, e si concentra solo sulla forma pensando che la cultura aziendale e l'immagine aziendale siano la stessa cosa. Molte PMI non hanno un sistema di assunzione, formazione e valutazione del personale efficiente, ciò comporta una scarsa attrazione o la perdita di molti dipendenti qualificati e la conseguenza che la maggior parte del personale non ha le capacità per svolgere al meglio il proprio lavoro. Vi è, inoltre, una mancanza generalizzata di meccanismi efficaci di vigilanza e di organi di controllo interni adeguati; ciò favorisce il dilagarsi della corruzione ed emerge una seria difficoltà nella valutazione delle prestazioni dei diversi dipartimenti.

La RPC a livello di infrastrutture, sebbene detenga migliori impianti rispetto agli altri paesi in via di sviluppo, ha ancora molta strada da fare. Un'indagine svolta nel 2008 ha dimostrato che nella regione del delta del fiume delle Perle, pur essendo una delle aree più sviluppate della Cina, solo l'1% delle PMI possiede macchinari avanzati, il 58% ha impianti di medio valore tecnologico e il restante 41% ha infrastrutture di basso livello.²⁹

²⁹ D. Narjoko e S. Oum, "Integrating Small and Medium Enterprises (SMEs) into the More Integrate East Asia", in *Integrating Small and Medium Enterprises (SMEs) into the More Integrate East Asia*,

Anche le spese per le attività di ricerca e sviluppo sono bassissime. Basti pensare che il 70% delle PMI cinesi spende meno dell'1% del suo fatturato annuo per tali attività che, invece, dovrebbero essere fortemente sostenute per garantire l'innovazione tecnologica dell'azienda. Infatti la capacità d'innovazione di un'impresa è uno dei fattori determinanti del futuro dell'impresa stessa, soprattutto in periodi di crisi finanziaria in cui bisogna innovarsi per poter “sopravvivere”.

In conclusione, nonostante tutti i traguardi raggiunti fino ad oggi dalle PMI, ci sono ancora i numerosi punti critici sopra elencati da superare. Solo con il supporto governativo, con la messa in atto di nuove leggi più chiare e con un sistema finanziario più flessibile ed efficace le PMI potranno trovare la soluzione a buona parte dei loro problemi di sviluppo.

4. Politiche volte allo sviluppo delle PMI cinesi

I fattori più efficaci per la creazione di un contesto che incentivi lo sviluppo delle piccole e medie imprese cinesi sono tre:

- 1) la stesura e l'implementazione di politiche e regolamentazioni volte alla crescita delle PMI;
- 2) trovare nuovi canali di finanziamento per le PMI;
- 3) il miglioramento delle infrastrutture e dei servizi non finanziari messi a disposizione dal governo, in particolare supporto tecnico, consulenza manageriale, programmi di formazione nel campo delle risorse umane, ecc..

Il governo cinese ha cercato di sviluppare i fattori appena elencati per garantire maggiori possibilità di crescita alle piccole e medie imprese nazionali, ma la strada da fare è ancora lunga. Rispetto agli altri paesi, la RPC ha iniziato a indirizzare i propri sforzi in tale direzione solo dal 1978. I rappresentanti cinesi si trovarono a dover costruire un nuovo sistema legislativo, finanziario e ideologico che non andava più bene per una economia di mercato. Come si può bene capire gli stravolgimenti sono stati notevoli, ma grazie ad essi la RPC ha potuto godere di un boom economico senza precedenti. Negli ultimi trent'anni sono state implementate politiche fiscali, sono stati creati fondi e servizi indirizzati alle PMI e sono state promulgate leggi e regolamentazioni riguardo la classificazione delle PMI, riguardo il diritto di proprietà e in molti altri ambiti. Inoltre, sin dall'inizio degli anni 2000, il governo cinese ha istituito agenzie di servizi mirati allo sviluppo delle PMI sia a livello nazionale che a livello locale. Queste agenzie forniscono servizi di informazione, di analisi di mercato e di formazione: ad esempio, nel 2000, è stato creato il sito internet China SME Online (CSMEO, www.sme.gov.cn) che pubblica ogni giorno informazioni e novità sul mondo delle PMI; nello stesso anno, sono iniziate a svolgersi le prime fiere annuali specifiche per le PMI finalizzate all'analisi di mercato e alla riduzione dell'asimmetria di informazione tra queste imprese e i potenziali investitori. Un ulteriore esempio dei servizi offerti dal governo fu la realizzazione di corsi di corporate governance, amministrazione aziendale e digitalizzazione delle PMI.³⁰

4.1 Le trasformazioni del diritto di proprietà

Nella RPC, il percorso del settore privato e delle piccole e medie imprese che ne

³⁰ J. Yu *et al.*, *SME Development and Poverty Reduction: Case study of Xiji County, China*, (Pechino: Center for Human and Economic Development Studies, 2007), p. 4.

facevano parte è stato peculiare visto che fino al 1977 la Cina era chiusa al mercato estero e che il suo sistema economico era di tipo socialista. Passando da un sistema economico pianificato ad uno di mercato, gradualmente sono diminuite le limitazioni allo sviluppo delle imprese private e sono aumentate le politiche governative a favore delle PMI. In particolare, riguardo al diritto di proprietà, la trasformazione da un sistema totalmente centralizzato alla concessione di sempre maggiori diritti fu molto graduale. Nel 1978 fu adottata la politica di “Fang quan rang li” 放权让利 (decentramento e concessione di profitti) che prevedeva un incentivo alla produzione grazie ad un graduale aumento dell'autorità concessa alle imprese che potevano trattenere per sé il 3% dei profitti realizzati. Seguì la politica del “Zhua da fang xiao” 抓大放小 (trattenere le grandi e lasciare andare le piccole) adottata nel settembre 1997 durante il 15esimo Congresso del PCC e con la quale si invitava a mantenere il controllo governativo sulle grandi imprese statali e, allo stesso tempo, si spingevano le piccole imprese verso il mercato attraverso joint venture, fusioni, acquisizioni, leasing o addirittura attraverso la vendita. Sempre durante la seconda metà degli anni '90, la RPC adottò la politica del “Fangkai gaohuo” 放开搞活 (liberalizzare e rinvigorire) e la politica della privatizzazione delle piccole imprese statali. Molte di queste imprese rafforzarono la loro competitività attraverso la privatizzazione, trasformando il sistema del diritto di proprietà e di gestione delle imprese stesse. Per le imprese che erano già private, invece, diminuirono le politiche di restrizione, garantendo l'accettazione politica ed il supporto finanziario.³¹ Nonostante tutti questi iniziali cambiamenti riguardanti il diritto di proprietà, si dovette aspettare l'1 ottobre del 2007 per far sì che, dopo 14 anni di consultazioni, la nuova legge sul diritto di proprietà entrasse in vigore. In questa legge per la prima volta venne esplicitamente inserito il concetto di uguaglianza tra proprietà privata e proprietà pubblica del diritto di proprietà. Inoltre, con la nuova legge sul diritto di proprietà si fece un grande passo avanti anche per la riforma dei prestiti garantiti e nella costruzione di un sistema di transazioni moderne e sicure, portando la RPC ad essere più in linea con le pratiche internazionali. Più specificatamente, la nuova legge sul diritto di proprietà ha allargato la portata delle garanzie mobili che possono essere usate dai mutuatari per garantire il proprio prestito; ha semplificato le formalità richieste per ottenere prestiti con queste garanzie e ha permesso alla People's Bank of China di creare un registro dei crediti unico e centralizzato che dall'8 ottobre del 2009 è in

³¹ Y. Wang, "Financing Difficulties and Structural Characteristics of SMEs in China", *China & World Economy* (2004), p. 37.

formato digitale.

Prima dell'entrata in vigore di questa legge, secondo una ricerca congiunta della World Bank e della People's Bank of China, mentre il 70% dei finanziamenti delle piccole imprese americane veniva assicurato con beni mobili, in Cina ciò accadeva solo per il 15%. E' stato stimato che la RPC avesse un "capitale morto"³² pari a 16 trilioni di yuan che poteva essere usato per produrre prestiti per finanziare investimenti e crescita, dato che l'80% delle imprese cinesi lamentava lo scarso accesso al credito come il maggiore ostacolo alla loro crescita.

Inoltre, fino al 2007, non vi erano state leggi adeguate allo sviluppo delle attività e degli investimenti; infatti, secondo l'articolo 34 della legge di fideiussione del 1995, il diritto di garanzia era accettato solo per i mezzi di trasporto e i beni immobili, ciò significava che, per esempio, le scorte non potevano essere usate come garanzie.³³ A causa di questa clausola, le PMI cinesi si trovavano in difficoltà visto che il 90% di esse non era in grado di offrire garanzie in termini di beni immobili e che le loro scorte e i crediti, che rappresentavano il 50% del loro patrimonio, non erano utilizzabili come garanzia. Un'ulteriore difficoltà era riscontrata nelle modalità di registrazione delle garanzie che, per essere valide, dovevano essere schedate in un apposito registro governativo. Purtroppo non esisteva un unico registro per le garanzie di tutti i tipi di beni, quindi il creditore che doveva districarsi in almeno una dozzina di registri diversi e che talvolta necessitava di diverse registrazioni per lo stesso bene, poteva impiegare fino a un anno per registrare le proprie garanzie nel registro appropriato. Questa procedura poco chiara ed eccessivamente lunga ha portato a costi di finanziamento più elevati e alla riduzione dello stesso numero dei prestiti. I soli costi di registrazione potevano ammontare a un terzo dell'intera somma del prestito stesso e i funzionari del registro potevano accettare o rifiutare la domanda di registrazione. Questi ostacoli nel processo di registrazione sono riscontrabili nella documentazione relativa alla città di Shanghai, dove sono state depositate in media mille registrazioni all'anno per i pegni sui beni mobili, un numero irrisorio per una città così grande ed economicamente attiva. In questo senso la differenza tra la RPC e le altre economie era enorme, basti pensare che a Singapore i

³² Capitale morto, termine coniato dall'economista peruviano Hernando de Soto secondo cui il capitale perde valore quando al valore d'uso non si unisce un valore di scambio, perchè non si ha una garanzia su tali beni. L'incertezza sulla proprietà, infatti, decresce il valore dell'attività o l'abilità di garanzia di prestito che se ne potrebbe trarre. Il valore perso secondo queste modalità viene definito capitale morto.

³³ Legge della RPC sulla fideiussione (1995) consultabile sul sito
<http://www.npc.gov.cn/englishnpc/Law/2007-12/12/content_1383719.htm>

procedimenti per ottenere un prestito duravano circa una settimana e costavano meno dell'1% del debito garantito, mentre in Cina a causa di tutti gli ostacoli sopra citati la procedura richiedeva un anno o più di tempo e visto che eventuali azioni giudiziarie e spese processuali avrebbero potuto far sprecare ancora maggiori risorse. Senza contare, poi, che riguardo i beni mobili solitamente è inutile la richiesta di una garanzia se il procedimento è così lungo visto che questa tipologia di beni tende a deprezzarsi molto più velocemente rispetto ai beni immobili.³⁴ La legge del diritto di proprietà del 2007 è stata, quindi, una norma necessaria per le PMI per snellire le pratiche burocratiche per l'ottenimento dei prestiti e per chiarire la posizione di uguaglianza tra imprese statali ed imprese private.

4.2 Politiche per il miglioramento dei servizi finanziari

Se il governo cinese già dalla fine degli anni '70 aveva implementato le prime riforme sul diritto di proprietà, si dovette aspettare la fine degli anni '90 per raggiungere effettivi miglioramenti nel sistema dei servizi finanziari rivolti alle PMI. Infatti, con la fine della crisi finanziaria asiatica e l'imminente entrata nella WTO, la RPC iniziò a prestare maggiore attenzione alla forza trainante dell'economia cinese, ossia le sue PMI. Così dal 1998, la People's Bank of China pubblicò una serie di documenti indirizzati alle PMI cinesi, come “pareri sull'ulteriore miglioramento dei servizi finanziari per le piccole e medie imprese” o “guida al miglioramento dei servizi finanziari per le piccole e medie imprese”. Tutti questi documenti hanno avviato una serie di politiche e misure per migliorare i servizi finanziari, regolare la struttura del credito e fornire prodotti finanziari diversificati, migliorando così il contesto imprenditoriale in cui si trovavano le PMI. Nel 1999, la Commissione nazionale di economia e commercio diffuse la “guida sulla costruzione pilota di un sistema di garanzia di credito per le PMI” che stabiliva la creazione di un sistema che fornisse alle PMI cinesi servizi di garanzia di credito. La garanzia di credito divenne ben presto uno strumento efficace per affrontare le difficoltà di finanziamento incontrate dalle PMI. Già alla fine del 2000, erano state create aree pilota per il sistema di garanzia di credito alle PMI in più di trenta province, municipalità e regioni autonome; erano stati fondati più di 200 istituti per la garanzia del credito ed era stato creato un fondo di garanzia di dieci bilioni di yuan. Inoltre, il Ministero delle scienze e delle tecnologie stanziò altri dieci bilioni di yuan per creare

³⁴ V. Marechal, P. Tekin e H. Guliyeva, "China's new Property Rights Law - an important step towards improving access to credit for small and medium enterprises", in *Celebrating Reform 2009*, (Washington, USA: The World Bank, 2009), p. 30-36.

fondi di venture capital³⁵ per le imprese ad alta tecnologia.³⁶

Oggi il sistema di garanzia del credito per le PMI include gli istituti di garanzia del paese, delle province e delle città, gli enti di mutua garanzia e gli istituti di garanzia commerciale. Il 90% di questi enti è formato dagli istituti di garanzia del paese, delle province e delle città, le cui risorse si basano principalmente sul supporto statale, sull'assegnazione di terreni demaniali, sugli investimenti privati, sul fondo di garanzia di credito governativo e su donazioni. Il restante 10% è formato dagli enti di mutua garanzia e dagli istituti di garanzia commerciale: i primi sono organizzazioni autonome di imprese che si forniscono aiuto reciproco attraverso contributi finanziari e altri tipi di servizi; i secondi, invece, sono nati dalla collaborazione delle associazioni industriali e commerciali, dei dipartimenti scientifici e tecnologici, delle associazioni private e, alcune volte, con fondi dei governi locali.

Questo sistema di garanzia di credito per le PMI ha, però, dei difetti strutturali. La maggior parte degli istituti di garanzia non sono di grandi dimensioni e si basano su fondi governativi che non riescono a soddisfare l'enorme domanda di finanziamento di tutte le PMI cinesi. Anche in paesi come gli Stati Uniti e il Giappone, in cui il contributo governativo è consistente, la quota di prestito di garanzia statale sull'ammontare totale dei prestiti alle PMI non è superiore al 10%. Inoltre, nel sistema di garanzia di credito per le PMI cinesi si riscontra la mancanza di un meccanismo di controllo interno e di personale specializzato in questo campo; ciò porta a potenziali rischi per l'azienda e ad un eccessivo moral hazard³⁷.³⁸ Nonostante questi problemi, grazie all'istituzione da parte del governo di un sistema di garanzia di credito dedicato alle PMI e alla pubblicazione di linee guida, circolari e regolamentazioni per il miglioramento dei servizi finanziari di queste imprese si inizia a creare un ambiente più favorevole per la crescita delle PMI.

L'ultimo tra i documenti riguardanti i servizi finanziari rivolti alle piccole imprese è stato pubblicato l'8 agosto 2013 dal Consiglio di Stato cinese con il titolo "Opinioni sul supporto finanziario per lo sviluppo delle piccole e micro-imprese". Con esso sono state proposte otto nuove misure finanziarie per lo sviluppo delle piccole imprese e, in

³⁵ Venture capital è il capitale di rischio fornito a supporto di imprese di recente formazione, esprimenti elevate potenzialità di reddito ma elevato fabbisogno finanziario.

³⁶ Y. Wang, "Financing Difficulties and Structural Characteristics of SMEs in China", *China & World Economy* (2004), p. 38.

³⁷ Moral hazard è la percentuale di rischio che un determinato evento coperto da assicurazione si verifichi ed è dovuta alla carenza di attenzione posta nel prevenirlo da parte di chi ha stipulato l'assicurazione.

³⁸ S. Lu e F. Jia, "Study on the SME Credit Guarantee System in China", in *Enterprise Grows in Sustaining Efficiency and Effectiveness* (Australia: Aussino Academic Publishing House, 2009), p. 246-248.

particolare, per “realizzare gli obiettivi prefissati per il tasso e la quantità di crescita dei prestiti”, “arricchire e innovare i servizi finanziari”, “consolidare i servizi di garanzie aggiuntive e i servizi di informazione”, “sviluppare istituti finanziari di piccole dimensioni”, “espandere i canali di finanziamento diretto”, “abbassare i costi di finanziamento”, “intensificare il sostegno politico per i servizi finanziari” e “creare un ambiente favorevole per lo sviluppo dei servizi finanziari”.

Con “realizzare gli obiettivi prefissati per il tasso e la quantità di crescita dei prestiti” si intende che il tasso di crescita dei prestiti concessi alle piccole e micro-imprese non deve essere inferiore al tasso medio di crescita di tutti i tipi di prestiti e l'importo della crescita non deve essere inferiore al livello del corrispondente periodo dell'anno precedente. Per “arricchire e innovare i servizi finanziari” le istituzioni finanziarie dovrebbero sviluppare costantemente prodotti specifici in base alle caratteristiche delle piccole e micro-imprese nei diversi stadi di sviluppo, e fornire loro prodotti e servizi finanziari su misura. Gli istituti di assicurazione sono invitati a fornire sostegno finanziario allo sviluppo delle piccole e micro-imprese, investendo in azioni delle imprese, creando fondi, crediti e programmi di attività, o con altri mezzi.

Il terzo punto, ossia “consolidare i servizi di garanzie aggiuntive e i servizi di informazione”, si potrà portare avanti con l'istituzione di una piattaforma di condivisione di informazioni per le piccole e micro-imprese per integrare le seguenti fonti di informazione: la registrazione, il lavoro, la produzione e la gestione d'impresa, le tecnologie, il pagamento di imposte e tasse, il consumo di acqua ed elettricità, il risparmio energetico, la tutela dell'ambiente, ecc...

Con “sviluppare istituzioni finanziarie di piccole dimensioni” si intende che verrà incoraggiata l'istituzione di banche di villaggio, società di prestito e altri istituti finanziari di piccole dimensioni nelle regioni in cui sono concentrate le piccole e micro-imprese. Inoltre, mentre gli investitori privati saranno incoraggiati a creare banche private, società di leasing finanziario, società di credito al consumo³⁹ e altre istituti finanziari, le banche di grandi e medie dimensioni saranno invitate ad accelerare lo sviluppo delle agenzie specializzate per le piccole e le micro-imprese e ad estendere i centri di assistenza a livelli più bassi, in modo da aumentare il volume e la scala dei

³⁹ Le società di credito al consumo sono quelle società che possono concedere attività di finanziamento e di offerta di credito alle persone fisiche per l'acquisto di beni di consumo, con lo scopo di rateizzare o rimandare il pagamento complessivo. Il credito al consumo offre ai singoli e alle famiglie numerosi strumenti per l'accensione di prestiti, come carte di credito, prestiti personali diretti o cessioni del quinto dello stipendio. Per ottenere credito al consumo il richiedente deve dimostrare di avere un'adeguata capacità reddituale.

servizi finanziari per tali imprese.

Secondo il quinto punto bisognerebbe “espandere i canali di finanziamento diretto” , per esempio attraverso l'abbassamento delle soglie finanziarie per le imprese orientate all'innovazione o alla crescita affinché siano quotate sul Growth enterprise market (GEM), cioè un mercato azionario alternativo che opera con regole diverse da quelle del listino principale ed ospita nuove imprese dall'elevato potenziale di crescita.

Con il sesto punto si intende “abbassare i costi di finanziamento”; le piccole e le micro-imprese continueranno ad essere esentate dalle tasse amministrative nelle categorie di gestione, di registrazione e di licenza.

Per “intensificare il sostegno politico per i servizi finanziari” gli istituti bancari sono incoraggiati ad aumentare la tolleranza sui prestiti non esigibili delle piccole e micro-imprese ed a regolare, di conseguenza, i meccanismi di valutazione delle prestazioni.

Infine, per “creare un ambiente favorevole per lo sviluppo dei servizi finanziari” i governi a livello provinciale sono tenuti a riferire, entro la fine di gennaio di ogni anno, al Consiglio di Stato le situazioni generali e i problemi riguardanti i servizi finanziari per le piccole e le micro-imprese nelle loro regioni e devono fornire piani e suggerimenti per la risoluzione di tali problemi.⁴⁰

4.3 Le politiche fiscali

Alla fine degli anni '90, oltre alle innovazioni sul diritto di proprietà e allo sviluppo di servizi finanziari, il governo cinese attuò delle efficaci politiche fiscali sul reddito dedicate le PMI. Durante la prima metà degli anni '90 il tasso di imposta sul reddito delle imprese in Cina era al 33%, ma al fine di ridurre il carico fiscale delle piccole imprese, il governo abbassò l'aliquota fiscale al 18% per le imprese con un profitto annuale inferiore a RMB 30.000 e al 27% per quelle con un profitto annuale tra i 30.000 e i 100.000 RMB. Inoltre, il governo ridusse l'aliquota dell'imposta sul valore aggiunto (IVA) dal 6 al 4 per cento per le piccole imprese con meno di 1,8 milioni di RMB di ricavi annuali. Per le PMI delle zone rurali ci fu una ulteriore detrazione del 10% sulla loro imposta sul reddito, le autorità cinesi volevano infatti sovvenzionare queste imprese che creavano benessere sociale in aree economicamente poco sviluppate.

Le politiche fiscali a favore dell'occupazione garantivano, invece, l'esenzione dall'imposta sul reddito d'impresa per tre anni alle nuove agenzie di collocamento che

⁴⁰ China Briefing, *China Issues Guidelines to Accelerate SME Development*, (2013) consultabile al sito: <http://www.china-briefing.com/news/2013/08/22/china-issues-guidelines-to-accelerate-sme-development.html#sthash.n8Fzi7rn.dpuf>

fossero state in grado di trovare nuovi posti di lavoro per i residenti urbani nel loro primo anno di attività. Se si trattava di un'azienda ad alta tecnologia, quest'ultima veniva esentata dall'imposta sul reddito delle imprese per due anni. Le nuove imprese nel settore dei servizi, per esempio imprese di trasporti, poste e telecomunicazioni, imprese di consulenza, ecc.. erano esentate dall'imposta sul reddito per un anno e nel secondo anno potevano godere di un 50% di sconto sulla medesima imposta. Inoltre, il governo concedeva politiche fiscali preferenziali per le nuove imprese in aree povere e sottosviluppate e per le imprese che avrebbero assunto persone disabili.⁴¹

Queste appena elencate sono solo alcune delle politiche dedicate allo sviluppo delle PMI che hanno creato la base per l'arrivo del periodo più prospero trascorso da queste imprese finora. Le PMI, sostenute dal governo, poterono esprimere le loro enormi potenzialità e contribuirono fortemente allo sviluppo economico cinese.

4.4 Dalla legge sulla promozione delle PMI ad oggi

Se durante gli anni '90 il governo cinese aveva sostenuto le PMI dal punto di vista fiscale e finanziario, con il nuovo millennio si spinse oltre, promulgando la legge fino ad oggi più importante per lo sviluppo delle PMI: la legge di promozione delle PMI del 2003. Già nel settembre del 2000, la Commissione nazionale del commercio e dell'economia pur continuando a sostenere lo sviluppo delle grandi imprese decise di supportare simultaneamente anche le imprese più piccole promulgando le linee guida per incoraggiare e guidare lo sviluppo delle PMI. Queste linee guida proponevano una semplificazione nel processo di approvazione e nascita delle PMI e invitavano i rappresentanti del governo, di tutti i livelli, ad investire nelle PMI. In base alla loro capacità finanziaria avrebbero dovuto finanziare i fondi di garanzia per le PMI, fornire sussidi per progetti in ambito scientifico e tecnico e per la creazione di sistemi di servizi ed infrastrutture.

Se il primo passo per lo sviluppo delle PMI nel nuovo millennio si ebbe con queste linee guida, tre anni dopo si ebbe la vera pietra miliare legislativa per le piccole e medie imprese cinesi. L'1 gennaio 2003 entrò in vigore la “Zhonghua renmin gongheguo zhong xiao qiye cujin fa” 中华人民共和国中小企业促进法 (Legge della RPC per la Promozione delle PMI). Secondo l'articolo 13 di tale legge le PMI avrebbero dovuto utilizzare i fondi concessi dallo Stato per i seguenti campi:

⁴¹ J. Chen, "Development of Chinese small and medium-sized enterprises", *Journal of Small Business and Enterprise Development* Vol. 13 No. 2, (2006), p. 142-145.

- (1) informazioni e servizi per la creazione di nuove imprese;
- (2) l'istituzione di un sistema di garanzia di credito per le imprese;
- (3) innovazione tecnologica;
- (4) incoraggiamento per la specializzazione e la cooperazione con grandi imprese;
- (5) formazione del personale, consulenze, ecc. fornite dai centri per il supporto alle imprese;
- (6) creazione di un mercato internazionale;
- (7) produzione più ecologica.⁴²

Nonostante tutti gli obiettivi che questa legge si proponeva, il risultato più importante ottenuto grazie ad essa fu l'attenuazione di tre problemi che minavano la sopravvivenza e lo sviluppo delle PMI cinesi: il primo era la disparità di condizioni di accesso al mercato; il secondo era l'eccessivo carico fiscale; e il terzo era la carenza di fonti di finanziamento per lo sviluppo delle PMI. La legge per la promozione delle PMI fornì alle imprese cinesi una garanzia legale per ottenere un'equa posizione sul mercato; una politica di tassazione favorevole per speciali categorie di PMI e sostenne la specializzazione e l'innovazione tecnologica.

Dopo l'entrata in vigore della legge di promozione delle PMI, queste ultime divennero più forti sia a livello nazionale che internazionale, ma dal 2008 subirono anch'esse un calo nella produzione e nelle esportazioni a causa della crisi economica mondiale. Il governo cinese si trovò, quindi, a dover sostenere nuovamente questa tipologia di imprese che, a causa della loro tendenza all'esportazione, subirono più delle altre gli effetti di questa crisi. Per questa ragione il Consiglio di Stato tra il 2009 e il 2010 pubblicò due documenti molto importanti per lo sviluppo delle PMI: i Guowuyuan guanyu jin yi bu cujin zhong xiao qiye fazhan de ruogan yijian 国务院关于进一步促进中小企业发展的若干意见 (Diversi pareri del Consiglio di Stato sul promuovere ulteriormente lo sviluppo delle PMI) e i Guowuyuan guanyu guli he yindao minjian touzi jiankang fazhan de ruogan yijian 国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见 (Diversi pareri del Consiglio di Stato sull'incoraggiare e guidare un sano sviluppo degli investimenti privati). Con il primo documento si dichiarava esplicitamente che le imprese private potevano entrare in settori fino a quel momento

⁴² Legge della RPC sulla Promozione delle piccole e medie imprese (2003) consultabile sul sito <http://www.npc.gov.cn/englishnpc/Law/2007-12/06/content_1382128.htm>

monopolizzati dalle imprese statali, come il settore bancario, ferroviario, dell'aviazione civile, ecc... e si invitavano i vari dipartimenti amministrativi a non discriminare le imprese private nell'approvazione degli investimenti, nell'erogazione dei servizi finanziari, nella tassazione, nell'uso delle terre e in molto altro. Con il documento pubblicato nel 2010 si proponeva di aprire altri settori industriali agli investitori privati e di incoraggiare i privati all'investimento in aree e settori dove le attuali leggi non proibivano espressamente gli investimenti privati. Quindi alle PMI è stato concesso, sulla carta, di investire in settori che prima erano monopolizzate dalle imprese statali, ma in realtà vi è ancora parecchio ostruzionismo in quanto i dipartimenti governativi andrebbero contro i loro stessi interessi, in quanto l'entrata nel mercato delle PMI intensificherebbe la concorrenza e pregiudicherebbe la sicurezza dei profitti creata dalla monopolizzazione.⁴³

Quindi l'implementazione di tali regolamentazioni diviene sempre più complicata poiché, anche se promulgate dal governo centrale, queste leggi vanno ad intaccare gli interessi dei governi locali che, per trarne profitto, non vigileranno sulla corretta applicazione delle riforme.

⁴³ G. Wang e Y. Zheng, *China: development and governance*, (Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., 2013), p. 240-241.

CAPITOLO II - L'accesso al credito per le PMI cinesi

5. La struttura del sistema bancario e finanziario

Fino al 1979 l'intera attività bancaria cinese è stata controllata dal Ministero delle Finanze che attuava la politica monetaria, la raccolta del risparmio e il finanziamento dei settori produttivi attraverso la People's Bank of China (PBOC). Quest'ultima ricopriva allo stesso tempo il ruolo di banca centrale e di finanziatore delle imprese, gestendo il 93% degli asset finanziari totali. Il sistema finanziario cinese era totalmente assoggettato alle decisioni politiche che molto spesso non si basavano su considerazioni finanziarie, infatti, i rappresentanti del governo decidevano dove convogliare gli investimenti e le banche seguivano meramente gli ordini impartitigli.

Dagli anni '80 iniziò il primo ciclo di riforme del settore bancario che portò con sé numerosi cambiamenti, ma primo fra tutti fu il passaggio da un sistema monistico (*one-tier system*) caratterizzato dalla presenza della sola PBOC che teneva le redini dell'intero sistema bancario, ad un sistema dualistico (*two-tier system*) che poneva le sue basi sulla divisione dell'organo di sorveglianza dalla componente gestionale. Infatti, con il conferimento da parte del Consiglio di Stato del mandato ufficiale di banca centrale alla People's Bank of China, si creò un sistema bancario a due livelli che prevedeva la rimozione della PBOC dal circuito delle banche ordinarie e il trasferimento di alcuni dei suoi compiti a quattro banche di stato: la Bank of China (BOC, fondata nel 1912), la People's Construction Bank of China (PCBC, istituita nel 1954), l'Agriculture Bank of China (ABC, di nuova istituzione) e, nel 1984, l'Industrial and Commercial Bank of China (ICBC, di nuova istituzione). Si formò così il gruppo delle cosiddette "Si da shangye yinhang" 四大商业银行 o *Big Four*, ossia le quattro grandi banche di Stato (in inglese *State owned banks*, SOB). Ad ognuna di esse fu assegnato un compito specifico: alla BOC furono affidate le transazioni del commercio e degli investimenti esteri, alla PCBC le transazioni degli investimenti in capitale fisso, alla ABC tutte le attività bancarie legate al mondo rurale ed, infine, alla ICBC le residue attività commerciali della People's Bank of China.

Quindi dal 1984 mentre la PBOC avrebbe dovuto condurre la politica monetaria e sorvegliare il sistema bancario, le *Big Four* ebbero la responsabilità dell'attività creditizia ed, in particolare, del finanziamento delle imprese statali che versavano in una situazione di totale stagnazione. In realtà, anche riguardo agli obiettivi che le banche

statali si dovevano prefissare vigeva un sistema dualistico, infatti a differenza delle imprese statali il cui unico obiettivo era il conseguimento di profitti, le banche si dovevano districare tra due tendenze che spesso non coincidevano: una "policy oriented" e l'altra "profit oriented". Quindi, oltre ad assolvere le funzioni commerciali, le banche di Stato, fungendo da canali per la fornitura dei finanziamenti provenienti dal bilancio statale, erano ufficialmente responsabili del sostegno alle politiche economiche del governo e garanti del regolamento e del controllo dell'ordine macroeconomico. Si crearono così problemi di moral hazard nella gestione del credito.⁴⁴ Anche con la creazione dal 1986 delle Joint Stock Commercial Banks (JSCB) si cercò di inserire un elemento di competizione nel sistema bancario, ma i soliti legami con le autorità ne limitarono le potenzialità. Ad oggi le JSCB sono 13 e sono caratterizzate dalla presenza di personale più giovane e di alta formazione, da una redditività generalmente migliore rispetto alle banche di stato e da una minore incidenza di prestiti non esigibili. Purtroppo, però, anche le JSCB non sono così "libere" come possono sembrare, infatti ognuna di esse ha particolari relazioni con funzionari governativi a livello locale. Pur non essendo di proprietà statale, il loro assetto proprietario è ripartito tra agenzie governative e gruppi di imprese statali e private, perciò l'influenza delle autorità locali rimane forte. Addirittura una tra le JSCB, la Minsheng Bank, nota per la concessione di prestiti indirizzati soprattutto alle piccole e medie imprese, è definita come la prima banca privata visto che tra i suoi investitori non si annovera nessuna agenzia o impresa statali. In realtà, i vari direttori della Minsheng Bank che si sono succeduti hanno avuto sempre forti legami con il governo e con i funzionari del partito comunista sia a Shanghai che a Pechino.⁴⁵

Con questi presupposti si può comprendere come il settore finanziario cinese fosse rimasto essenzialmente non riformato. Anche se ci fu una nuova e leggera tendenza indirizzata al mercato e al profitto, il governo centrale continuava ad esercitare un notevole controllo sul settore finanziario. Questo controllo era rivelato dal fatto che la maggior parte del credito delle SOB continuava ad affluire nelle casse delle grandi imprese statali lasciando in difficoltà le piccole imprese, in particolar modo se private. È stato stimato che nel 1991 il 42% dei prestiti delle banche "specializzate" erano operazioni creditizie a sfondo politico.⁴⁶ Un altro punto che palesava il controllo

⁴⁴ M. Bagella e R. Bonavoglia, *Il risveglio del dragone*, (Venezia: Marsilio Editori, 2009), p. 62.

⁴⁵ B. Naughton, *The Chinese Economy: transitions and growth*, (USA: The MIT Press, 2007), pp. 456-457.

⁴⁶ N. R. Lardy, *China's Unfinished Economic Revolution*, (Washington: The Brookings Institution Press,

governativo sulle banche era che i tassi d'interesse che le *Big Four* prelevavano sui prestiti e offrivano sui depositi erano ancora controllate dalla PBOC.

Negli anni Novanta il sistema bancario si trovò a dover star dietro alle notevoli trasformazioni del sistema economico. Con la creazione delle zone economiche speciali e con lo sviluppo delle TVE nelle zone rurali ci fu la necessità di istituire banche regionali ed enti non bancari che coadiuvassero gli istituti bancari. Nacquero così le Banche commerciali municipali che erano di proprietà pubblica ed erano orientate prevalentemente al finanziamento delle piccole e medie imprese; le Trust and Investment Corporations (TIC) che operavano nel settore dei servizi bancari e non bancari con restrizioni sia sui depositi che sui prestiti; e le cooperative di credito urbane e rurali che erano rispettivamente sotto la supervisione della Industrial and Commercial Bank of China e l'Agriculture Bank of China. Oggi le cooperative di credito rurali sono oltre trentamila e finanziano ancora circa l'80% delle attività rurali anche se si trovano generalmente in precarie condizioni di liquidità.⁴⁷

Il sistema finanziario cinese, anche se gradualmente, continuò a trasformarsi ed evolversi con la nascita e la crescita dei mercati azionari nella RPC. Nel 1990 furono istituite due borse valori, la Shanghai Stock Exchange (SHSE) e la Shenzhen Stock Exchange (SZSE) che crebbero velocemente in termini di dimensioni e volume di scambi. In parallelo con lo sviluppo del mercato azionario iniziò a svilupparsi il mercato immobiliare che, seppur inesistente negli anni '80 ebbe in poco tempo lo stesso grande successo ottenuto dalle borse di Shenzhen e Shanghai. Il mercato immobiliare manteneva, però, in vigore il principio della proprietà pubblica del suolo; quest'ultimo veniva diviso in lotti e concesso in affitto dai governi locali per un massimo di 70 anni. Negli anni successivi il governo dovette attuare numerose modifiche riguardanti sia il mercato immobiliare che quello azionario visto che erano settori caratterizzati da una forte volatilità e da un'eccessiva tendenza alla speculazione da parte degli investitori.

Le banche adibite alla concessione di mutui nel settore immobiliare erano le banche commerciali che, tra il 1987 e il 1993, aumentarono di numero fino a raggiungere quota quattordici (le *Big Four* e altre dieci banche commerciali). Queste banche, agli inizi degli anni novanta, cercarono di modificare l'assetto totalitario imposto dalle quattro banche "specializzate" attraverso l'inserimento di maggiore competizione nel settore bancario, ma in realtà non si ebbero risultati apprezzabili anche perché in quegli anni la

1998), p. 86.

⁴⁷ E. Beccalli, "La ristrutturazione del sistema bancario in Cina", *Mondo Cinese* (2006).

situazione complessiva dell'economia cinese si presentava alquanto problematica. La forte inflazione, che nel 1994 arrivò al livello più alto dal 1949, ossia ad un tasso del 24,17%, era il risultato dell'incapacità del governo di controllare il trasferimento del credito delle banche statali a fronte del decentramento finanziario. Vi era quindi la necessità periodica di ricorrere a ricentralizzazioni e ad un maggiore controllo amministrativo nell'allocazione del credito per ridurre l'inflazione. Le cause che avevano portato a questa situazione erano diverse, ma tutte connesse al sistema economico pianificato che rendeva insostenibile il processo di crescita economica: un esempio lampante fu l'uso che il governo faceva del sistema finanziario. Quest'ultimo veniva usato per sostenere il settore statale attraverso vincoli di bilancio "soffici" (in inglese *soft budget constraint*), ossia la concessione di ulteriori finanziamenti anche quando non sarebbe stato ottimale farlo. Infatti le banche statali erogarono più di 200 miliardi di renminbi in prestiti alle imprese statali nonostante fossero in perdita.⁴⁸ Inoltre dato che il divario di produttività tra il settore statale e quello privato si stava allargando, il governo cinese impose un costante aumento della dimensione dei trasferimenti necessari per supportare le aziende di stato che arrivò a 40 miliardi di yuan. Le perdite delle imprese statali portarono ad un rapido aumento dei prestiti non esigibili per le banche, mettendo l'intero sistema finanziario a rischio.

Vista la necessità di riordino del sistema finanziario, nel 1994, venne avviata la terza grande campagna di riforma finalizzata a creare una struttura finanziaria compatibile con il mantenimento di crescita e sviluppo. Già nel 1995 entrarono in vigore la Legge della RPC sulla banca centrale (*Zhonghua renmin gongheguo zhongguo renmin yinhang fa*, 中华人民共和国中国人民银行法) e quella sulle banche commerciali (*Zhonghua renmin gongheguo shangye yinhang fa*, 中华人民共和国商业银行法). Tra gli obiettivi di questo nuovo ciclo di riforme si annoveravano:

- la riduzione dei prestiti diretti statali;
- la commercializzazione delle banche specializzate statali;
- la creazione delle policy banks per la separazione delle attività di prestito tra prestiti di natura commerciale e prestiti legati alle attività di politica economica;
- la ricapitalizzazione delle banche.⁴⁹

Il sistema bancario, cresciuto troppo in fretta, mancava di strumenti di controllo efficaci

⁴⁸ M. Valerio, "Struttura e finanziamento del sistema bancario cinese", *Mondo Cinese* (1996).

⁴⁹ E. Beccalli, "La ristrutturazione del sistema bancario in Cina", *Mondo Cinese* (2006).

ed il governo ormai consapevole di questi limiti decise, a partire dal 1994, di inasprire le politiche nei confronti delle imprese e delle banche di stato. Seguendo il primo obiettivo delle riforme, la banca centrale cinese centralizzò e ridusse significativamente i suoi prestiti alle banche e il governo si impegnò a commercializzarle, mettendole in grado di assumersi crescenti responsabilità per le perdite subite e per i crediti non esigibili. Il governo fu in grado di attuare questa politica affievolendo le forti relazioni che intercorrevano con il settore statale, ad esempio privatizzò alcune aziende di stato di piccole dimensioni, consentì alle grandi imprese statali di licenziare i lavoratori e spostò gran parte dei costi di tali licenziamenti sui governi locali. Come parte integrante della politica generale d'inasprimento, il governo abbassò in modo significativo il tasso di crescita dell'offerta di moneta, portando ad un declino prolungato dell'inflazione, ma allo stesso tempo aggravò la situazione delle PMI che videro svanire la loro maggiore fonte d'investimento.⁵⁰

Il secondo obiettivo, ossia l'effettiva commercializzazione delle banche specializzate statali si ebbe grazie alla nuova legge sulle banche commerciali adottata il 10 maggio 1995 ed entrata in vigore il successivo 1° luglio. Essa si poneva come obiettivo principale quello di distaccare le banche di stato dalle politiche governative e garantire una gestione più orientata al profitto sotto il controllo di una banca centrale indipendente, ciò avrebbe dovuto portare benefici alle imprese più profittevoli come le PMI. Nel quarto capitolo di questa legge si trovava un altro punto chiave delle riforme a favore delle piccole e medie imprese, ossia la politica dei prestiti. Essa prevedeva che per ottenere un prestito il cliente avrebbe dovuto spiegare le motivazioni per le quali veniva richiesto il prestito, indicare le modalità con cui sarebbe stato saldato il debito, presentare delle garanzie che la banca avrebbe esaminato e, qualora non fossero state sufficienti, avrebbe potuto rifiutare la concessione del prestito. Fu resa obbligatoria la forma scritta del contratto che doveva includere l'importo e il tasso d'interesse del prestito, i limiti di tempo per il rimborso, la responsabilità per la violazione del contratto “e altre questioni ritenute necessarie dalle parti”. Inoltre, grazie all'articolo 41, fu espressamente vietato a qualsiasi individuo o entità di obbligare una banca commerciale a concedere prestiti o garanzie e, allo stesso tempo, le banche potevano respingere i tentativi di intromissione da parte di organismi amministrativi. Quest'ultima clausola non era però riferita alle quattro banche specializzate di stato che dovevano continuare a

⁵⁰ L. Brandt e X. Zhu, “What Ails China? A Long-Run Perspective on Growth and Inflation (or Deflation) in China”, in *East Asia in Transition: Economic and Security Challenges* (Toronto: A.E. Safarian and Wendy Dobson, University of Toronto Press, 2002), p. 2.

concedere i prestiti per i progetti speciali approvati dal Consiglio di Stato. Il governo, da parte sua, garantiva adeguata compensazione a queste banche per le perdite conseguenti a tali operazioni di finanziamento.⁵¹

Questa modalità di concessione di prestiti se da una parte garantiva alle imprese private maggiori sicurezze, regole e un procedimento standard per la richiesta dei prestiti, molto spesso non favorì le PMI che potevano offrire alle banche scarse garanzie e che venivano scalzate dalle grandi imprese che, grazie a intromissioni politiche, ricevevano anche maggiori finanziamenti.

L'attività di finanziamento allo sviluppo economico fu trasferita a tre nuovi istituti di credito, le cosiddette "policy banks":

- la State Development Bank of China (SDBC) per il finanziamento in prevalenza a medio e lungo termine dei progetti infrastrutturali nazionali;
- la Export-Import Bank of China (EIBC) con il compito di finanziare le attività di import-export e dell'intero settore del commercio internazionale secondo le linee di politica industriale e commerciale del governo;
- la Agricultural Development Bank of China (ADBC) per il finanziamento dei progetti a livello nazionale del settore agricolo.

Le policy banks concentravano la loro attività sui prestiti "policy oriented" sotto la diretta amministrazione del Consiglio di Stato e sotto la supervisione del Ministero delle Finanze e della banca centrale. Con la loro creazione il governo centrale pose in essere la separazione delle attività di prestito rispettivamente in prestiti di natura commerciale e prestiti legati alle attività di politica economica e mirò alla riacquisizione del controllo sui maggiori progetti infrastrutturali per frenare gli inarrestabili effetti inflazionistici degli investimenti fissi.

Questo secondo ciclo di riforme riportò il sistema finanziario in equilibrio, ma la crisi finanziaria asiatica del 1997 lo destabilizzò nuovamente, questa volta portando con sé un periodo di deflazione. Secondo la PBOC i fattori interni che causarono la crisi furono: la struttura economica e il sistema finanziario fragili, un inadeguato corporate governance, meccanismi di vigilanza e controllo dei rischi insufficienti nel settore finanziario, l'eccessiva velocità nell'apertura dei mercati dei capitali poco sviluppati, troppo affidamento su prestiti a breve termine dall'estero, e una mancanza di flessibilità nelle

⁵¹ Legge della RPC sulle banche commerciali (1995), consultabile al sito
<http://www.npc.gov.cn/englishnpc/Law/2007-12/12/content_1383716.htm>

pratiche di gestione del tasso di cambio stranieri.⁵² Così il governo cinese spinto dagli avvenimenti recenti e dall'imminente entrata nella WTO portò avanti una massiccia ricapitalizzazione delle banche. A partire dal 1998, furono emessi 270 miliardi di renminbi in obbligazioni speciali per aiutare le *Big Four*; a ciò, l'anno successivo, si aggiunse la più importante politica volta alla ricapitalizzazione delle banche statali: la creazione di quattro società di gestione statali (in inglese *Asset Management Companies*, AMC), una per ciascuna delle *Big Four*. Le AMC acquistarono dalle quattro grandi banche commerciali prestiti in sofferenza per 169 miliardi di dollari statunitensi. I prestiti acquistati erano quelli accumulati prima del 1996 e il metodo principalmente seguito dalle AMC per la gestione di questi prestiti è stato la vendita all'asta dei beni delle società insolventi cedute e la vendita di pacchetti di debiti.

Dopo la più grande ricapitalizzazione bancaria della storia cinese, si aprì l'era delle liberalizzazioni in vista dell'ingresso nell'Organizzazione Mondiale del Commercio. Allo scopo di preparare il settore a questo evento, vennero assunte misure dirette a migliorare la qualità e la quantità del patrimonio delle banche mediante una massiccia iniezione di fondi; fu imposta la liberalizzazione dei tassi d'interesse e le banche furono autorizzate ad entrare nel settore delle gestioni patrimoniali; fu rafforzata la vigilanza sulle banche commerciali e gli altri organismi finanziari con l'aggiunta alla State Administration of Foreign Exchange (SAFE) creata nel 1979 per la vigilanza sulle attività in valuta estera e la gestione delle riserve per conto della banca centrale, della China Securities Regulatory Commission (CSRC) nel 1997 per la vigilanza sui mercati azionari e obbligazionari, della China Insurance Regulatory Commission (CIRC) nel 1998 per quella sulle compagnie di assicurazione e della China Banking Regulatory Commission (CBRC) nel 2003 per monitorare il rispetto da parte delle banche di una serie di adempimenti. Infine si effettuarono fusioni e incorporazioni di banche statali e le stesse furono aperte a soggetti esterni (anche stranieri) con l'obiettivo di pervenire alla loro quotazione in borsa.^{53 54}

Grazie a queste misure, alla fine del 2001, si ebbe l'apertura completa del mercato finanziario interno agli attori stranieri, anche se gradualmente, seguendo un calendario ben preciso. Le grandi banche globali, soprattutto provenienti dal mondo anglosassone, furono tra le prime ad aprire filiali nel paese, tanto che nel 2012 la prima banca

⁵² K. Okazaki, "Banking System Reform in China", *Rand Corporation National Security Research Division* (2007), p. 18.

⁵³ M. Bagella e R. Bonavoglia, *Il risveglio del drago*, (Venezia: Marsilio Editori, 2009), p. 50.

⁵⁴ J. Y. Lin, "WTO accession and financial reform in China", *Cato Journal Vol. 21, No. 1* (2001).

mondiale per asset totali (2.684,10 di dollari statunitensi) era la HSBC Holdings Plc.. Il suo nome proviene dalla Hong Kong Shanghai Banking Corporation fondata dal finanziere scozzese Thomas Sutherland nel 1865 che aveva le sue prime filiali ad Hong Kong e Shanghai.⁵⁵

Nonostante questa notevole apertura verso il resto del mondo e i risultati ottenuti, permangono seri problemi nel sistema bancario cinese. Gli sforzi del governo per migliorare la qualità degli assets delle banche pubbliche hanno accresciuto il rischio di incoraggiare comportamenti devianti e di *moral hazard*. Con le iniezioni di fondi nelle SOB e la coincidente nuova ondata di espansione del credito si arrivò ad un numero eccessivo di prestiti bancari e finanziamenti nel triennio 2002-2004 che causò il surriscaldamento dell'economia cinese nel biennio successivo (2004-2005). Ciò creò non pochi problemi per il buon esito dei prestiti concessi.⁵⁶ Infatti, la maggior parte di questi prestiti erano indirizzati dalle pressioni politiche che continuavano a concedere credito senza curarsi dell'effettiva possibilità delle imprese di restituire la somma prefissata. Per “raffreddare” la situazione economica e per far diminuire la speculazione sui prestiti, il 28 aprile 2004, la banca centrale cinese ha innalzato il tasso d'interesse sui prestiti in renminbi e dal 5 luglio dello stesso anno decise di elevare il tasso d'interesse sui depositi in renminbi. Il risultato fu che da un lato si ebbe sempre più difficoltà ad ottenere prestiti, e dall'altro si invogliò a depositare i propri risparmi in banca aumentando così il capitale bancario. L'attuazione delle suddette misure ed i mezzi di regolamento e controllo finanziari, fecero rallentare la crescita degli investimenti immobiliari e dei crediti.

Il risultato di questo avvicinarsi di espansioni e restrizioni nella concessione del credito non giovò alle PMI che se durante il boom speculativo non erano le maggiori destinatarie dei prestiti (seppur traendone indirettamente profitto), lo furono ancor meno durante il periodo di stretta creditizia.

Dal 2004 ad oggi si sono susseguite una serie di politiche contrastanti riguardo l'elargizione di credito, ma la struttura viziata del sistema bancario continua ad avere il sopravvento sul sistema orientato al profitto. Nel 2006, uno studio del Fondo Monetario Internazionale (FMI) ha confermato che, nonostante gli sforzi di riforma, le banche cinesi ancora non sembrano prendere la redditività aziendale in considerazione quando

⁵⁵ Forbes, “The World's Biggest Public Companies”, *Forbes online*, Maggio 2013.

⁵⁶ M. Bagella e R. Bonavoglia, *Il risveglio del dragone*, (Venezia: Marsilio Editori, 2009), p. 52.

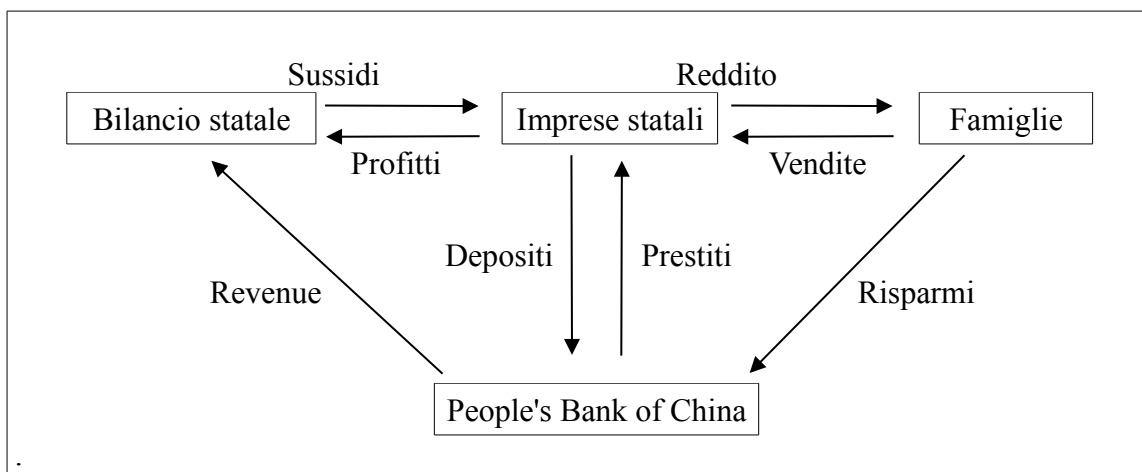
si prendono decisioni di prestito.⁵⁷ La ragione è che, dal punto di vista tecnico e burocratico, tale modalità di allocazione delle risorse, almeno superficialmente, è più facile e non richiede alcun giudizio di business poiché si punta sull'assunto che come il governo ha indirizzato i finanziamenti, successivamente troverà un modo per risanare le bilance delle banche che con le proprie decisioni ha messo in difficoltà, pratica che ha già attuato negli anni passati. Questa modalità di crescita è però insostenibile e potrebbe portare al collasso dell'intero sistema, per questo le autorità stanno cercando di sciogliere il legame tra la politica monetaria (intesa come un aspetto della gestione della domanda aggregata) e quella creditizia, e di inserire nuovi canali di accesso al credito per le PMI attraverso la creazione di zone finanziarie speciali, all'interno delle quali non sono solo gli istituti bancari a poter concedere prestiti ma anche istituti non finanziari che precedentemente venivano catalogati nel settore della finanza informale.

⁵⁷ R. Podpiera, *Progress in China's Banking Sector Reform: Has Bank Behavior Changed?*, (International Monetary Fund, 2006).

6. Politiche creditizie e speculazioni

Come dimostrato nel paragrafo precedente, prima dell'istituzione delle quattro banche specializzate il meccanismo di controllo del credito era nelle mani della People's Bank of China. Perciò il flusso dei fondi nell'economia cinese, illustrato nella *Figura 1*, prevedeva che la PBOC accentrasse i depositi, allocasse i crediti alle unità di produzione per le loro necessità di esercizio (soprattutto pagamento dei salari), e che battesse moneta per colmare la mancata corrispondenza tra depositi e prestiti. Vigendo un modello di economia pianificata, lo stato fissava il piano di produzione e provvedeva all'allocazione delle risorse; dal canto loro, le imprese che erano quasi tutte di proprietà statale versavano i propri guadagni allo stato, mentre i loro investimenti venivano finanziati dal bilancio pubblico.

Figura 1



Fonte: D. Lu, "China Banking Sector Meeting the WTO Agenda", (China Policy Institute: The University of Nottingham, 2006).

Secondo questo modello, ogni anno venivano elaborati due piani separati, uno per il credito e un altro per il circolante. Il piano del credito veniva formulato in consultazione con il Ministero delle Finanze e la Commissione di Pianificazione Statale. L'esistenza di una sola banca e di nessun altro intermediario, né di strumenti finanziari rendevano i controlli sul credito e sulla circolazione del tutto efficaci.

L'influenza esercitata sul credito dalle autorità locali, unita alla pratica di sottovalutazione del prezzo dei prestiti e alla scarsa attenzione agli aspetti di rischio, comportavano crescenti casi di sofferenze ed inesigibilità. A nulla potevano servire le frequenti variazioni dei tassi d'interesse che avevano effetto sulla propensione al

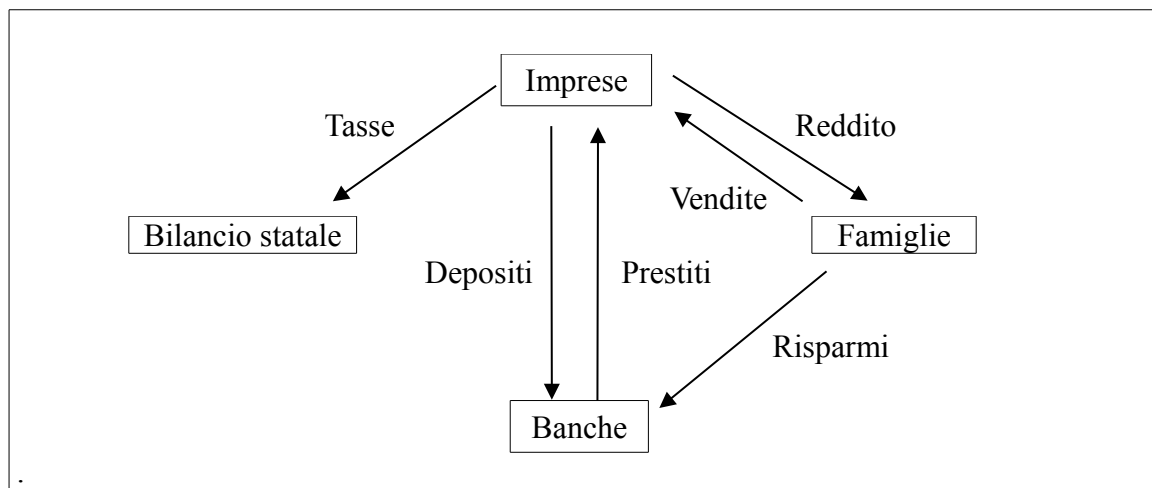
risparmio delle famiglie piuttosto che sulle decisioni di indebitamento delle imprese statali a causa dei vincoli di bilancio “soffici” che le rendevano immuni dalle variazioni del costo del denaro.

Il sistema dei finanziamenti cambiò con la promulgazione di due importanti riforme:

- la “Li gai shui” 利改税 (tassa sul profitto), diretta allo smantellamento del sistema di retrocessione dei profitti delle imprese statali e all'imposizione di un sistema di tassazione. In base a questa riforma le imprese statali furono divise in grandi e piccole imprese: le prime erano sottoposte ad una percentuale di tassazione pari al 55% che diminuiva progressivamente per le piccole imprese.⁵⁸
- la “Bo gai dai” 拨改贷 (sostituzione delle sovvenzioni con credito) che trasferiva il compito di finanziare le imprese dallo Stato, che lo attuava mediante trasferimenti a fondo perduto, alle banche statali che le finanziava attraverso prestiti bancari.

A questo punto lo schema dei flussi dei fondi era cambiato. Infatti, come si può notare nella *Figura 2*, le imprese non venivano più finanziate dallo Stato, ma dalle banche statali.

Figura 2



Fonte: D. Lu, “China Banking Sector Meeting the WTO Agenda”, (China Policy Institute: The University of Nottingham, 2006).

Sebbene lo schema dei finanziamenti sia notevolmente cambiato grazie alle riforme, la trasformazione non fu così radicale visto lo stretto controllo esercitato dal governo sull'intero settore bancario. Le imprese di stato, anche se non profittevoli, continuavano

⁵⁸ Y. Zheng, *Globalization and State Transformation in China*, (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2004) p. 110.

a ricevere prestiti e ad avere accesso al credito che veniva invece precluso alle piccole imprese private che tendevano a mascherare la loro reale natura privata per ricevere prestiti ed agevolazioni. Da questo schema si possono trarre, quindi, facili conclusioni sulla successiva crisi dei prestiti non esigibili avvenuta all'inizio degli anni novanta dato che le riforme semplicemente trasferirono la responsabilità di finanziare le imprese non profittevoli dal bilancio statale al settore bancario. Basti pensare che fino al 1995, anno in cui entrò in vigore la legge bancaria che includeva maggiori regolamentazioni sui prestiti, quasi tutti i prestiti erano prestiti garantiti che avevano come garanti esclusivamente funzionari del governo o TVE.⁵⁹

Questo meccanismo penalizzava la redditività delle banche e garantiva la proliferazione dei prestiti non esigibili (in inglese non performing loans, NPL) che secondo le stime ufficiali, a metà degli anni Novanta, erano il 24% dei crediti. Nel 1997 il Consiglio di Stato cinese decise di classificare le attività di credito bancario secondo gli standard internazionali per monitorare la qualità dei prestiti bancari e migliorare la gestione dei rischi finanziari. I prestiti che prima venivano classificati in quattro categorie secondo il tempo di ritardo nel pagamento, rispettivamente “normale”, “in ritardo”, “inattivo” e “in perdita”, si trasformarono, secondo le linee guida della banca centrale in “promossi”, “con menzione speciale”, “sotto gli standard”, “incerti” e “in perdita” in base al loro rischio finanziario. In base a questa classificazione i prestiti non esigibili erano inseriti nelle categorie “sotto gli standard”, “incerti” e “in perdita”.⁶⁰ Con questa nuova categorizzazione si facilitò l'esposizione delle perdite dei prestiti non esigibili che nel 1998 erano superiori al 29% dei prestiti totali.

La prima fase di politiche volte alla riduzione degli NPL, che si protrasse dal 1994 al 2003, è stata considerata fallimentare poiché non riuscì a spezzare il legame tra le banche e le imprese statali. Infatti, secondo una ricerca pubblicata nel 2003 dalla “Zhongguo shehui kexue chubanshe” 中国社会科学出版社 (in inglese China Social Sciences Press)⁶¹ riguardante i tipi di istituti finanziari che forniscono credito mostrò che i destinatari del credito fornito dalle banche commerciali statali erano per il 91%

⁵⁹ L. Brandt e H. Li, "Bank Discrimination in Transition Economies: Ideology, Information or Incentives?" (USA: William Davidson Institute, 2002).

⁶⁰ People's Bank of China, "Guidelines on Risk-Based Loan Classification" (2001) consultabile al sito <http://www.pbc.gov.cn/publish/english/964/1956/19565/19565_.html>

⁶¹ La China Social Sciences Press è una casa editrice fondata nel giugno del 1978 e finanziata dall'Accademia Cinese delle Scienze Sociali. Il suo lavoro si concentra principalmente su pubblicazioni accademiche nel campo delle scienze umane e sociali. È vicina al partito comunista cinese tanto da essere stata insignita nel 1993 del titolo onorifico di "stampa eccezionale nazionale" dal Dipartimento di Propaganda del PCC e dall'Amministrazione Generale della Stampa e delle Pubblicazioni.

imprese di proprietà statale, una percentuale estremamente alta. Le stesse banche commerciali detenevano anche la più grande porzione di prestiti da erogare alle imprese collettive e a quelle private. Quindi le imprese private per sopravvivere si dovevano autofinanziare o attraverso la rete di relazioni di amici e parenti che riuscivano a creare oppure mettendosi nelle mani degli usurai e di altre tipologie di istituzioni finanziarie illegali.⁶²

La seconda fase delle riforme per la riduzione degli NPL che va dal 2004 al 2009 ebbe più fortuna. Infatti sono stati ottenuti risultati incoraggianti, anche se il processo di riforma non è stato tuttora completato. Non può considerarsi completato viste le preoccupazioni delle autorità cinesi che negli ultimi due anni, hanno aumentato l'offerta di credito per dar forza a un'economia in rallentamento, ma la crescita dei prestiti sembra essere andata oltre a quanto previsto. Il credito bancario è in crescita del 22-23% annuo, dal 20% del 2012, spinto dall'aumento delle operazioni bancarie ombra. Le autorità preoccupate dall'eccesso di credito, dai prestiti inesigibili e dall'aumento dei prezzi immobiliari, stanno ora attuando una stretta creditizia che rischia di mettere in ginocchio le PMI.⁶³

Alcuni economisti cinesi per non lasciare le PMI al proprio destino hanno suggerito alle autorità di aumentare il numero degli istituti bancari di piccole e medie dimensioni che possono erogare prestiti e soddisfare maggiormente le richieste delle PMI. Questa proposta si basa sull'idea che gli istituti bancari di piccole e medie dimensioni hanno maggiori vantaggi nel concedere prestiti alle PMI perché tendono ad interagire in maniera più personale con i loro debitori, e sono capaci di ottenere maggiori *soft information*⁶⁴ per superare i problemi di trasparenza informativa, di moral hazard, ecc... Infatti, l'importanza delle *soft information* non deve essere sottovalutata, poiché essendo raccolta attraverso frequenti e personali contatti con l'impresa permette di ottenere un'immagine più precisa del cliente rispetto al solo utilizzo delle *hard information*. È, però, ovvio e doverosa l'adozione di forme di controllo sull'uso che si fa delle *soft*

⁶² H. Lin, M. Xia, J. He e H. Guan, "中小企业发展中所面临的问题—北京、辽宁、江苏、浙江、湖北、广东、云南问卷调查报告" (2003) consultabile al sito <<http://58.63.114.194:ssds/html/2004/08/200408091137274992.htm>>

⁶³ Daniele Villaci, "Banche ombra, debito pubblico ed eccessi: l'economia cinese al confronto con i suoi mali", *Bloglobal Weekly* n.21, 2013.

⁶⁴ Soft information è quell'informazione di natura qualitativa, descrittiva e normalmente espressa in forma testuale. Ne sono un esempio le opinioni, i giudizi, le percezioni soggettive o le dichiarazioni del management di un'impresa circa i piani strategici futuri. Questa tipologia d'informazione non è acquisibile in modo impersonale, ma è acquisita in virtù di un rapporto personale e bidirezionale, tra il detentore dell'informazione e il soggetto preposto alla raccolta della stessa.

infomation vista la discrezionalità connessa a queste valutazioni.⁶⁵

Oltre all'istituzione di istituti bancari di piccole dimensioni, ciò che si sta cercando di attuare per aiutare le PMI cinesi nell'accesso al credito sono le iniziative per la creazione di canali di microcredito e per il contrasto alla finanza informale che se controllata può immettere nuova linfa nel sistema economico cinese come vedremo nei prossimi paragrafi.

6.1 Il microcredito

Il microcredito è uno strumento di microfinanza attraverso il quale vengono concessi piccoli prestiti che, ad esempio, possono aiutare le attività imprenditoriali che si trovano in difficoltà durante la loro fase iniziale (start-up) o che devono sostenere spese impreviste e che solitamente non riescono a inserirsi nel settore finanziario formale. Le piccole e medie imprese rientrano proprio tra queste attività imprenditoriali che sono escluse o che hanno difficoltà ad accedere alle fonti formali di credito, sia per la scarsità di garanzie reali sia per le loro esigue dimensioni imprenditoriali. Questa tipologia di imprese, quindi, tende più delle altre ad affidarsi all'usura anche per piccoli prestiti, ed è proprio in questi casi che il microcredito potrebbe fare la differenza.

Le origini del microcredito possono essere fatte risalire già al Settecento quando l'irlandese Jonathan Swift avviò un sistema di fondi che erogava piccoli prestiti a contadini poveri e senza garanzie: l'Irish Loan Fund System. I finanziamenti prevedevano un tasso d'interesse e dovevano essere restituiti in un intervallo di tempo limitato. Nell'Ottocento, a causa degli effetti provocati dall'industrializzazione, i temi legati alla povertà si manifestarono in maniera sempre più insistente, ci si pose maggiormente il problema dell'accesso al credito e si svilupparono forme di credito molto simili al microcredito moderno. Per esempio in Francia, nel 1849, Pierre-Joseph Proudhon tentò di creare una Banca del popolo il cui scopo era quello di erogare microcrediti ai proletari; in Germania, invece, oltre alla Banca del popolo nacquero, in alcune aree rurali, le Casse rurali e artigiane. Ma dopo i primi tentativi il microcredito "moderno" si affermò definitivamente, a livello internazionale, attraverso l'iniziativa dell'economista bengalese Muhammad Yunus, che nel 1976 iniziò la sperimentazione di programmi volti a fornire piccoli prestiti a donne povere, in base a meccanismi di

⁶⁵ Y. Shen, M. Shen, Z. Xu e Y. Bai, "Bank size and small and medium sized enterprise (SME) lending: evidence from China", *World Development Vol. 37, No. 4* (2009).

solidarietà e utilizzando il capitale sociale⁶⁶ come garanzia dei prestiti.⁶⁷ Con l'iniziativa di Yunus nacque in Bangladesh la Grameen Bank, la prima istituzione finanziaria di microcredito (Microfinance Institution – MFI).⁶⁸

Nella RPC, l'uso del termine “microcredito” porta con sé un po' di confusione perché oltre agli universalmente riconoscibili prestiti di basso valore che vengono distribuiti principalmente nelle zone rurali e semi-rurali, con questo termine ci si riferisce a finanziamenti di valore molto più alto. L'origine di questa confusione proviene dal fatto che i banchieri, paragonando i prestiti rivolti alle grandi imprese statali e quelli rivolti alle PMI, sono soliti chiamare questi ultimi microcredito. Inoltre tra le compagnie di microcredito e le banche locali è molto comune che con microcredito ci si riferisca anche ad una somma pari a un milione di renminbi. Quindi c'è un'enorme differenza tra l'uso del termine “microcredito” in Cina rispetto alle organizzazioni internazionali.

Le prime forme di microcredito in Cina si ebbero negli anni Novanta, ma se inizialmente si svilupparono attraverso progetti finanziati da agenzie internazionali, ben presto si ebbe la diretta ed attiva partecipazione degli istituti finanziari nazionali. Infatti la People's Bank of China istituì le cooperative di credito rurali ed urbane.

L'istituzione di questo tipo di organismi doveva servire a soddisfare le richieste di fondi delle piccole e medie imprese private che si stavano sviluppando rapidamente. Tuttavia, in queste cooperative si riscontrava una mancanza generalizzata di competenze e la forte presenza di interferenze politiche a livello locale. Esse, inoltre, avevano una gestione poco regolamentata, un alto tasso di attività non performanti e scarse capacità di gestione del rischio. Il numero delle cooperative di credito urbano raggiunse il suo massimo tra il 1994 e il 1995 con 5000 unità, ma dall'anno successivo la banca centrale decise di eliminarle facendole acquisire dalle City Commercial Bank. Così già nel 1998 duemila cooperative di credito urbano erano state assorbite dalle allora 111 banche commerciali cittadine. Con queste acquisizioni si migliorò la gestione delle attività e si ridussero i rischi, ma in questo modo si andò a sfavore delle PMI dato che molti crediti bancari andarono a grandi progetti, mentre i piccoli prestiti diminuirono drasticamente.⁶⁹

⁶⁶ Capitale sociale è stato definito come “l'insieme delle risorse di tipo relazionale durature che un attore sociale (individuo, gruppo, ecc.) può utilizzare, insieme ad altre risorse, per perseguire i propri fini.” Relazioni, segnate da solidarietà e reciprocità, che esistono indipendentemente dai fini e in cui è possibile che le identità dei partecipanti siano riconosciute.

⁶⁷ V. Zanier, *Dal Grande Esperimento alla Società Armoniosa. Trent'anni di riforme economiche per costruire una nuova Cina*, (Milano: FrancoAngeli, 2010), p. 161.

⁶⁸ A. Notte, *Origine e sviluppo del microcredito*, (Trento: Edizioni del Faro, 2013), p. 8-9.

⁶⁹ Y. Huang, X. Wang, B. Wang e N. Lin, "Financial Reform in China: Progresses and Challenges". Conferenza tenuta a Seoul 'Financial Liberalization in China, Japan and Korea' il 2-3 dicembre 2010, p. 34.

Le cooperative di credito rurali, invece, sono oltre trentamila e ancora oggi finanziano l'80% delle attività rurali anche se si trovano generalmente in precarie condizioni di liquidità.

Dopo le cooperative di credito urbano e rurale, la PBOC, alla fine del 2005, annunciò di un nuovo progetto riguardante il microcredito che, secondo le modalità cinesi, sarebbe prima stato testato in quattro province (Shanxi, Sichuan, Guizhou e Shaanxi) e successivamente implementato nel resto del paese. Si trattava della creazione di istituti di credito non-finanziario, note come "compagnie di microcredito". Esse non potevano accettare i risparmi della popolazione, ma avevano lo scopo di facilitare le PMI nell'accesso al credito. La procedura di prestito era semplice e il credito generalmente si otteneva entro 1-2 giorni. Inoltre, il tasso di finanziamento di queste compagnie è un tasso di interesse definito secondo i prezzi di mercato e che poteva coprire il rischio e il costo del prestito, diventando quindi sostenibile. Il prestito medio concesso alle imprese era di circa un milione di renminbi e solitamente si trattava di prestiti a breve termine.⁷⁰

Per quanto riguarda le iniziative di microcredito rivolte alle aree rurali, la China Banking Regulatory Commission (CBRC) il 20 dicembre 2006 pubblicò la politica intitolata "关于调整放宽农村地区银行业金融机构准入政策更好支持社会主义新农村建设的若干意见" (Parere per facilitare le politiche di accesso al credito degli istituti bancari nelle aree rurali, al fine di supportare la costruzione di una nuova campagna socialista). Questa politica ha evidenziato due questioni principali: la liberalizzazione del credito e delle istituzioni creditizie. Per quanto riguarda la liberalizzazione istituzionale, la CBRC sostenne la creazione di tre nuovi tipi di istituzione finanziaria:

- ⌚ le banche di villaggio (in inglese village and township bank, VTB);
- ⌚ le società di prestito;
- ⌚ le cooperative rurali di credito mutualistico (in inglese rural mutual credit cooperative, RMCC).⁷¹

Nella prima fase di questa politica ci fu l'istituzione di 19 VTB, 4 società di prestito e 8 RMCC che distribuirono la maggior parte dei loro prestiti alle PMI locali. La prima banca di villaggio, la Huimin Rural Bank, fu istituita nel marzo del 2007 a Yilong, nella provincia del Sichuan, ma già ad ottobre dello stesso anno il programma venne diffuso

⁷⁰ Research Bureau of People's Bank of China, "Micro-credit Companies in China", *Asian Development Bank Institute*, 2010.

⁷¹ China Banking Regulatory Commission (CBRC), "认真总结经验积极扩大试点—大力培育适合“三农”特点的新型农村金融机构" (2007), consultabile al sito:
<<http://www.cbrc.gov.cn/chinese/home/docView/200711191F2660CB732CF607FFF9F14F87CA1D00.html>>

in tutto il paese. Al contrario delle compagnie di microcredito, le VTB essendo veri e propri istituti bancari possono ricevere depositi. Inoltre, dalla fine del 2007, le banche commerciali furono autorizzate a stabilire la propria banca di villaggio in forma di proprietà individuale o partnership con investitori privati e/o istituzionali. Questa politica di distensione incentivò le banche commerciali ad aprire nuove VTB, e come si può vedere nella *Tabella 4* il numero di queste banche passò da quota 19 a 91 in un solo anno, fino ad arrivare a 800 nel 2013. Inoltre, nel giugno del 2009, la CBRC iniziò la trasformazione delle aziende di microcredito in VTB, ciò significa che queste ultime sono diventate la componente principale tra le istituzioni finanziarie rurali.

Tabella 4

Nuovi istituti finanziari rurali	Anno 2007	Anno 2008	Anno 2009	Anno 2010	Anno 2011	Anno 2013
1. Banche di villaggio (VTB)	19	91	148	349	726	800
2. Società di prestito	4	6	8	9	10	20
3. Cooperative rurali di credito mutualistico	8	10	16	37	50	49
Totale	31	107	172	395	786	869

Fonte: Adattato da B. Duwal e S. Sun, "Research on Rural Financing in China with Reference to Village and Township Banks: An Overview", *International Journal of Business and Management Vol. 8, No. 4*, (Canada: Canadian Center of Science and Education, 2013), p. 78.

Le cooperative rurali di credito mutualistico e le società di prestito (in inglese lending companies), come si può notare dalla *Tabella 4*, erano di minore rilevanza visto il numero esiguo di istituti creati. Le prime sono istituzioni finanziarie cofinanziate dai residenti dei villaggi o città e dalle imprese locali. Le principali fonti di capitale per le RMCC sono i depositi dei soci, le sovvenzioni esterne e i fondi provenienti da altri istituti bancari. Questo capitale può essere utilizzato per emettere prestiti ai soci, effettuare depositi in altri istituti bancari, o acquistare titoli di Stato e obbligazioni finanziarie per soddisfare la domanda di finanziamenti dei soci, ma non sono autorizzati a ricevere depositi o a concedere prestiti ai non soci. Le società di prestito, invece, possono essere costituite dalle banche commerciali di stato e dalle banche cooperative rurali e prevedono la concessione di prestiti, ma non possono accettare depositi o risparmi dai clienti. Le società di prestito rappresentano una realtà in forte crescita, mentre le RMCC, con la loro struttura tipica di una cooperativa costituiscono un fenomeno sostanzialmente stagnante poiché caratterizzato da un obiettivo mutualistico

che riguarda solo gli appartenenti all'ente.⁷²

Tutti questi nuovi istituti hanno aiutato e continuano ad aiutare le PMI cinesi nell'accesso al credito sia nelle aree urbane, ma soprattutto in quelle rurali. Purtroppo questi organismi non sono in grado di soddisfare la grande richiesta di credito delle PMI, ma il governo attraverso la loro creazione ha cercato di alleviare il problema della carenza creditizia.

⁷² G. Pizzirusso, *Il sistema bancario cinese*, (Torino: G. Giappichelli Editore, 2013), p. 94-95.

7. La finanza informale

Vista la struttura del sistema bancario cinese, la sua tendenza a finanziare le imprese statali e il conseguente problema di accesso al credito per le PMI, queste ultime si sono affidate molto spesso alla finanza informale per poter ottenere il credito che la finanza formale non gli erogava e che era necessario per la sopravvivenza delle piccole attività economiche.

In base alla definizione di Michel Lelart, direttore di ricerca del CNRS (Centro nazionale di ricerca scientifica), la nozione di finanza informale si riferisce all'insieme di meccanismi non ufficiali che permettono di fare circolare la moneta seppur con un'accumulazione temporanea di crediti e debiti.⁷³ La finanza informale, quindi, raggruppa l'insieme delle transazioni finanziarie che non sono regolamentate da una autorità monetaria centrale o da un mercato finanziario centrale, individuando con il termine finanza formale, le attività regolamentate. Nella pratica però la linea di demarcazione tra istituzioni formali ed informali si assottiglia, in quanto esistono pratiche finanziarie che non sono ufficialmente sanzionate.

Fra gli operatori della finanza informale cinese distinguiamo tre macrocategorie:

- gli operatori individuali, ossia persone che prestano occasionalmente o abitualmente le loro risorse e che a volte forniscono anche dei servizi di raccolta di risparmio o deposito. Esse sono generalmente viste dalle istituzioni bancarie come innocuo aiuto reciproco;
- i gruppi di persone organizzati su base mutualistica e solidale che funzionano secondo delle regole stabilite di comune accordo dai membri. Questi gruppi hanno generalmente la stessa struttura: un gruppo di persone aventi un legame comune (famiglia, amicizia, vicinato, lavoro nella stessa impresa, etnia, ecc..) si riuniscono per mettere in comune le loro risorse per beneficiare di facilitazioni nel risparmio o nel credito in vista di una spesa che non potrebbero affrontare da soli o per assicurare mutualisticamente l'impresa in caso di emergenza. In alcuni casi l'obiettivo del gruppo può essere anche quello di contribuire alla realizzazione di un progetto comunitario. Fra gli esempi di questo tipo di gruppi, possiamo citare le associazioni di risparmio e credito informali, le associazioni rotative di credito e di risparmio. Queste associazioni si trovano nella zona grigia, nella quasi legalità,

⁷³ M. Lelart, *De la finance informelle à la microfinance*, (Francia: Editions des Archives contemporaines AUF, 2006), p. 17.

ciò significa che queste pratiche potrebbero essere sanzionate da alcuni funzionari governativi, ma non da altri poiché ci possono essere delle differenze amministrative a livello di province, municipalità, città, villaggi, ecc..

- le società organizzate. Si tratta di solito di organizzazioni sofisticate, ma non regolamentate o limitatamente regolamentate, quindi appartenenti nella maggior parte dei casi alla finanza semi-formale.

Quindi, nella *Tabella 5* vedremo le pratiche finanziarie distribuite in base al maggiore o minore livello di legalità.

Tabella 5

Legale	Quasi legale	Illegale
Prestito occasionale interpersonale	Associazioni di mutua assistenza	Fondazioni di credito rurali
Credito commerciale	Monte di pietà (in alcune aree)	Usura
Associazioni di credito rotativo (in alcune aree)		Associazioni di credito rotativo (in alcune aree)
Monte di pietà (in alcune aree)		Private money houses

Fonte: Adattato da K. S. Tsai, *Back-alley Banking: private entrepreneurs in China*, (New York: Cornell University Press, 2002), p. 37.

Dalla *Tabella 5* si può notare che le autorità non interferiscono con il “mijian jiedai” 民间借贷 (prestito occasionale interpersonale), né sanzionano il “hanye xinyong” 行业信用 (credito commerciale). Le associazioni di credito rotativo e il monte di pietà (“dangpu” 当铺), invece, sono permesse solo nelle località in cui non sono crollate e dove operano secondo le norme vigenti. Nelle regioni in cui sono state definite illegali è perché ci sono stati troppi casi in cui le associazioni di credito rotativo si trasformarono in associazioni fraudolente organizzate da truffatori che dopo aver raccolto tutte le quote dei membri scappavano con il bottino portando il sistema al collasso. Le associazioni di mutua assistenza (“huzhuhui” 互助会), come il monte di pietà, non dovrebbero impegnarsi in intermediazione finanziaria con fini di lucro, ma in molti casi ciò non avviene quindi sono inserite nella zona grigia della quasi legalità. Infine, sono dichiarate illegali le “gaolidai” 高利贷, ossia tutti i prestiti concessi da mediatori finanziari professionali che solitamente hanno un tasso d'interesse eccessivamente alto; le “nongcun hezuo jijinhui” 农村合作基金会 diventate illegali con una notifica del Consiglio di Stato del 1998; le “siren qianzhuang” 私人钱庄 considerate come vere e

proprie banche private.

Nella RPC, come in molti altri paesi, la finanza informale ha radici molto antiche ed alcune delle pratiche finanziarie sopra descritte sono nate sin dai tempi delle dinastie. Ne è un esempio il monte di pietà, le cui radici possono essere ritrovate ai tempi delle Sei Dinastie (317-589 d. C.) quando i monaci buddisti crearono per la prima volta questa forma di credito informale. Questa pratica dipendeva su donazioni che venivano poi consegnate ai contadini poveri. Sebbene il monte di pietà svanì con il declino del buddismo nei periodi Ming (1368-1644) e Qing (1644-1911), in realtà venne adottata dai civili e utilizzata da tutte le classi sociali. Oltre a questa pratica, in epoca Tang (618-907 d. C.), i monasteri buddisti iniziarono a utilizzare le società di prestito cooperativo, chiamate “she” 社. Queste società inizialmente erano state istituite per finanziare le attività religiose, ma concedevano credito anche ai membri della comunità per spese per funerali o viaggi. Intanto fuori dai monasteri, i contadini poveri della provincia dello Hunan iniziarono a partecipare alle associazioni di mutua assistenza, le “huzhuhui” 互助会. Queste “hui” erano simili alle moderne associazioni di credito rotativo: i membri che solitamente erano amici o vicini di casa, ogni mese, contribuivano con una somma fissa alla cassa comune e sorteggiavano a chi sarebbe spettata la somma raccolta. Alla fine del ciclo della “hui”, uno ad uno, tutti i membri avrebbero beneficiato della somma raccolta. Si svilupparono diversi tipi di “hui”: “lunhui” 轮会 e “yaohui” 要会 nelle zone rurali, “duihui” 队会 nelle aree urbane e “biaohui” 标会 nel sud della Cina e a Taiwan, ma solitamente l'organizzazione era molto simile e si basava su discendenza patrilineare. La partecipazione alle “hui” era quindi influenzata dalle norme patriarcali che governavano le interazioni sociali ed economiche, solo dopo il 1949 la situazione si capovoltò tanto che le donne divennero i maggiori partecipanti di queste associazioni.^{74 75}

Nonostante i cambiamenti economici e sociali avvenuti dal 1949 la finanza informale continua a svolgere un ruolo chiave nell'economia cinese e può essere talvolta considerata complementare alla finanza formale, poiché sopperisce a tutte le mancanze di quest'ultima.

Le caratteristiche della finanza informale che ne agevolano la sua proliferazione sono molteplici. Innanzitutto l'assenza di condizioni prestabilite da uno standard normativo rende il processo burocratico dell'acquisizione di credito molto più semplice, infatti non

⁷⁴ K. S. Tsai, *Back-alley Banking: private entrepreneurs in China*, (New York: Cornell University Press, 2002), p. 25-27.

⁷⁵ J. Li e S. Hsu, *Informal Finance in China: American and Chinese Perspectives* (New York: Oxford University Press, 2009), p. 82-83.

è necessario richiedere un'autorizzazione, presentare documenti, fornire garanzie o scadenze da rispettare. Non vi sono, poi, spese di gestione visto che l'amministrazione dei fondi è ridotta al minimo, non ci sono registri, né spese di affitto per locali o stipendi da pagare a dipendenti. Inoltre, la finanza informale ha una capacità di adattamento all'ambiente economico e sociale locale che gli istituti formali non riescono a raggiungere, e non offre solo dei servizi di credito, ma anche l'opportunità di mobilitare il risparmio. Generalmente non è richiesta nessuna garanzia, la garanzia di un credito è assicurata dalla condotta passata del debitore in materia di rimborsi, dalla fiducia personale e dalla pressione sociale per favorire i rimborsi e, infine, la flessibilità del tasso di interesse applicato permette ai debitori di coprire il costo opportunità dei fondi impegnati e il rischio di fallimento del pagamento. Per tutti questi motivi le PMI cinesi continuano a rivolgersi a questa finanza sommersa che diventa più vicina e familiare e riesce a sopperire quasi istantaneamente alle necessità delle piccole e medie imprese.

Sebbene sia difficile stimare precisamente la porzione di finanza sommersa, alcuni analisti hanno calcolato che le dimensioni delle transazioni informali possono variare da un minimo di duemila miliardi a oltre trentamila miliardi di yuan. Se si considera la stima ufficiale, ossia quella "moderata politicamente", che equivale a 14.600 miliardi di yuan staremmo già parlando del 40% del prodotto interno lordo e del 16% delle attività bancarie nella seconda economia più grande del mondo.⁷⁶ Questa situazione si palesa maggiormente nel settore immobiliare, che ha visto in poco tempo la crescita vertiginosa dei prezzi delle case, soprattutto nelle metropoli di Pechino, Shanghai e Canton. Ed è proprio questo settore che ha fatto emergere parecchi timori riguardo l'esplosione di una bolla speculativa. Per questo motivo il governo cinese tenta di tenere il più possibile sotto controllo la finanza sommersa che se da una parte ha aiutato le PMI e l'intero meccanismo economico a crescere potrebbe portare al collasso l'intero paese.

7.1 L'importanza delle "guanxi"

Secondo una ricerca svolta nel 2003 dalla Asian Development Bank in cinque città cinesi (Pechino, Shenyang, Xian, Wenzhou e Nanhai) le fonti principali di credito per le PMI cinesi sono per il 49,4 % la famiglia e il capitale proprio, per il 41,9% le riserve interne per il 37,2% i prestiti bancari. Questi risultati mostrano l'importanza della

⁷⁶ G. Battaglia, "Dragonomics – Dentro al credito ombra", *China Files, report from China* (2013) consultabile al sito <<http://www.china-files.com/it/link/33419/dragonomics-dentro-al-credito-ombra>>

famiglia nei meccanismi imprenditoriali e delle relazioni interpersonali che possono portare all'acquisizione di credito per gli investimenti e per le spese che le PMI devono affrontare per rimanere competitive.⁷⁷ È qui che si gioca la reale importanza delle “guanxi” 关系. Questo termine ha due definizioni nel popolare dizionario “Cihai” 辭海 (Mare di parole): la prima è “lianluo” 联络 cioè connettere, collegare; la seconda è “passaggio o entrata” che può essere chiusa o sorvegliata.⁷⁸ Quindi le PMI se non posseggono queste relazioni possono trovarsi di fronte molte porte chiuse che, al contrario, potrebbero essere spalancate verso il successo dell'azienda.

Le guanxi operano seguendo sia una morale che un profitto privato, quindi possono includere pratiche più o meno etiche. Diciamo che sebbene abbiano un fine personale, si inseriscono in un sistema di relazioni che promuove lealtà e obblighi reciproci di diretta derivazione confuciana. Sono tre i termini su cui si fonda la pratica delle guanxi:

- ganqing 感情 (affetto), che corrisponde ai sentimenti umani presenti nel processo di interazione sociale. Questo sentimento è presente tra le due parti coinvolte nelle guanxi ed è fortemente associato alla buona qualità delle guanxi. È spesso usato come una sorta di indice per le relazioni: più forte e profondo è il ganqing migliori saranno le guanxi;
- xinren 信任 (fiducia), è il rapporto di fiducia che si crea tra le due parti. Per creare una buona rete di guanxi e per iniziare un'attività economica in Cina questo ingrediente non può mancare;
- renqing 人情, è forse il più complesso dei tre termini poiché allo stesso tempo significa sentimento, favore, etichetta e regalo. Il renqing, nel senso di favore, può essere dato e ricevuto, ma l'importante è che sia reciproco. La persona che da renqing si aspetta di riceverlo in futuro, quando le circostanze lo permetteranno. La reciprocità è un punto molto importante sia per garantire la continuazione delle guanxi, sia per l'alto valore che si dà all'obbligo di restituire il favore. Non ripagare un favore è considerato immorale e la persona che non rispetta il suo obbligo perderebbe la faccia e la reputazione (in cinese “diu mianzi” 丢面子).

Nonostante l'antica derivazione confuciana di questa pratica, negli ultimi trent'anni la

⁷⁷ Masanori Okura, "Financing Structure and Bank Loan Access of SMEs in China : An Empirical Analysis", This paper was written as part of the results of research project: SMEs and industrial Development in Asian Countries. p. 5.

⁷⁸ M. M. Yang, *Gifts, Favors and Banquets: the Art of Social Relationship in China*, (USA: Cornell University Press, 1994), p. 49.

rete delle guanxi è stata utilizzata molto dai proprietari delle PMI cinesi, che trovarono in essa un appoggio anche nei periodi di crisi e di forti necessità finanziarie. La maggior parte delle PMI private degli anni '80 devono la loro sopravvivenza alle loro guanxi; visto che le imprese private erano ancora viste con sospetto dal governo e dal popolo, esse dipendevano dalle relazioni che i proprietari delle aziende avevano con i funzionari governativi che gli garantivano la licenza per la propria attività, con i loro fornitori che gli procuravano la merce da vendere, con gli altri imprenditori per avere reciproco aiuto in caso di difficoltà ed, infine, con i poliziotti che spesso chiudevano un occhio su pratiche più o meno lecite.⁷⁹

Anche durante gli anni delle riforme questa pratica continuò ad essere utilizzata visto che è radicata nelle abitudini cinesi e visto che continuava ad essere un valido aiuto durante i periodi di crisi economica o nei periodi di stretta creditizia. Infatti mentre le banche non erogavano credito alle PMI ritenendolo un prestito troppo rischioso e senza garanzie, attraverso le guanxi si riusciva ad ottenere la somma richiesta ponendo come garanzia se stessi e i propri ideali di lealtà.

In un'economia in transizione come quella cinese le guanxi offrono la possibilità di ottenere un migliore posizionamento sul mercato grazie alla collaborazione di funzionari e competitors con cui collaborare per condividere le risorse e mitigare i costi di competitività con un'implicita collusione. Inoltre, una fitta rete di guanxi poteva influire sulla fidelizzazione dei clienti e poteva incrementare le vendite abbassando i costi di transazione e le incertezze commerciali. Infine, buone relazioni con i fornitori garantivano la fornitura di materiali di buona qualità e puntualità nelle consegne. Insomma le guanxi erano un modo per superare i problemi che tutte le attività economiche incontravano attraverso i contatti personali.

La pratica delle guanxi si è evoluta e si è adattata alle notevoli trasformazioni e all'apertura della Cina al resto del mondo. Ciò è riscontrabile nel caso in cui un piccolo imprenditore straniero voglia creare un'attività in Cina, egli dovrà mantenere delle buone relazioni con i propri dipendenti, con i funzionari locali e con gli altri imprenditori altrimenti verrà ostacolato, rendendo difficile la sopravvivenza dell'azienda stessa. Quindi anche se un po' trasformate le guanxi rimangono un punto fondamentale per creare un'attività economica in Cina visto che possono essere allo stesso tempo una fonte di informazione, uno strumento per una efficace espansione sul mercato, un

⁷⁹ M. M. Yang, *Gifts, Favours and Banquets: the Art of Social Relationship in China*, (USA: Cornell University Press, 1994), p. 121-122.

supporto in caso di difficoltà e un mezzo per la riduzione del rischio economico. Perciò per le PMI cinesi è una risorsa che non può mancare e che può fare la differenza per la sopravvivenza e per la riuscita dell'intera attività, ne sono un esempio le PMI della città di Wenzhou come vedremo nel prossimo paragrafo.

7.2 Il caso di Wenzhou

Wenzhou è una città situata nella provincia dello Zhejiang che nel periodo repubblicano giocò un ruolo chiave come porto commerciale. Con l'avvento del partito comunista cinese, la situazione di questa città cambiò radicalmente, le floride attività commerciali si fermarono e l'economia divenne stagnante. Ciò non avvenne casualmente, infatti la sua prossimità all'isola di Taiwan la rese un punto geograficamente a rischio d'influenza taiwanese. Aggiungendo a ciò, il problema della scarsa quantità di terra coltivabile (la terra arabile pro capite era meno di mezzo mu 畝⁸⁰) si arrivò facilmente al 49% di disoccupazione. Rimaneva un'unica soluzione per la sopravvivenza della popolazione di Wenzhou: dedicarsi al settore privato. Il governo locale, al contrario di quello centrale, ha sempre supportato le piccole imprese private e già anni prima che fossero annunciate le riforme di commercializzazione del sistema bancario cinese, i funzionari di Wenzhou avevano un approccio permissivo verso lo sviluppo del settore privato, tanto che l'economista cinese Li Yining lo definì come “da shehui xiao zhengfu” 大社会小政府 (letteralmente: grande società, piccolo governo) secondo cui il ruolo dello stato doveva ridursi per permettere ai cittadini di impegnarsi in attività di mercato.

Era l'inizio del “Wenzhou moshi” 温州模式 (modello Wenzhou). Questo termine fu usato per la prima volta nel 1985 dal “Jiefang ribao” 解放日报, il quotidiano ufficiale del comitato di Shanghai del partito comunista cinese. Anche se inizialmente si discusse molto sulla natura socialista o capitalista del modello Wenzhou, alla fine degli anni '80 fu riconosciuto dal governo. Il modello Wenzhou aveva cinque caratteristiche distintive:

1. la creazione di numerosissime piccole imprese che per il rischio di essere additate come capitaliste o “indossavano il cappello rosso” o pagavano le grandi imprese statali per essere registrate con il loro nome e per avere una serie di vantaggi a cui altrimenti sarebbero state escluse. Le PMI che usavano quest'ultima pratica erano chiamate “guahu qiye” 挂户企业 (imprese attaccate) proprio perchè si “attaccavano” alle SOE;
2. la creazione di grandi mercati all'ingrosso, specializzati e controllati esclusivamente

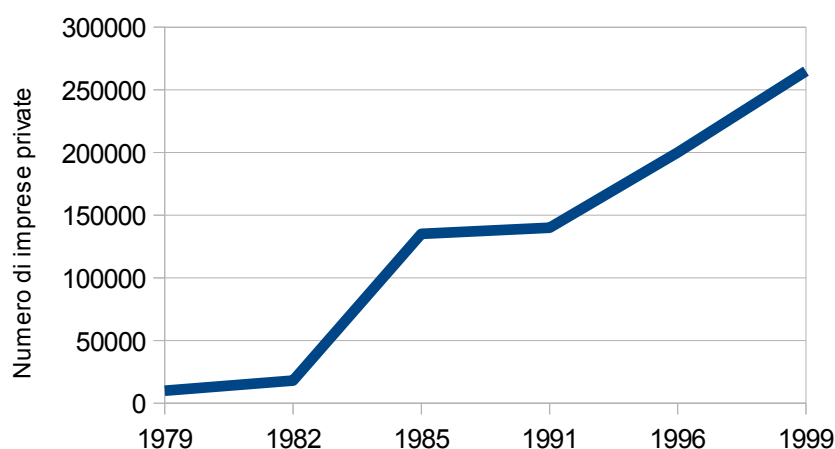
⁸⁰ Mu, unità di misura equivalente a 666,7 metri quadrati.

dagli abitanti di Wenzhou;

3. la produzione si basava su piccole imprese familiari a lavoro intensivo che, attraverso l'impiego di tecnologia semplice, producevano beni di consumo per lo più di necessità quotidiana;
4. la creazione di una rete di decine di migliaia di commercianti wenzhouesi sparsi in tutto il paese in modo che fosse garantito un flusso regolare di materie prime e prodotti finiti;
5. la creazione di varie strutture finanziarie informali create dagli stessi abitanti di Wenzhou per supportare il settore privato.⁸¹

Quindi, in base al punto cinque, con lo sviluppo dell'economia privata crebbe anche il settore finanziario informale e proliferarono numerosi meccanismi di credito e di risparmio. Già nel 1985 vi erano 135 mila piccole imprese che davano lavoro a oltre 330 mila persone e come si può vedere nel *Grafico 2* il settore privato continuò a crescere a dismisura.

Grafico 2



Fonte: K. Tsai, *Back-alley Banking: private entrepreneurs in China*, (New York: Cornell University Press, 2002), p. 124.

Quando la finanza informale wenzhouese attrasse l'attenzione del governo centrale a metà degli anni '80 a causa del collasso delle associazioni di credito rotatorio della città, le strategie per l'ottenimento di capitale andavano dal prestito senza interesse dei parenti o dei vicini alle "siren qian zhuang" 私人钱庄 (in inglese private money houses) che

⁸¹ L. Zhang, *Strangers in the City: Reconfigurations of Space, Power, and Social Networks within China's floating population*, (USA: Stanford University Press, 2001), p. 52-53.

operavano tutti i giorni a qualsiasi ora.⁸² Negli anni '80, l'80% del capitale wenzhouese era privato e le banche “private” prestavano credito molto facilmente. Wenzhou era così conosciuta che molti piccoli imprenditori di Shanghai o della provincia di Jiangnan si recavano in questa città dove le regole erano meno ferree se si voleva fare affari nel settore privato, quindi mentre il resto del paese puntava ad accrescere le grandi imprese di stato, nello Zhejiang e in particolare a Wenzhou ci si impegnava ad accrescere il livello di produzione e gestione delle piccole e medie imprese. Queste imprese proliferarono anche perché, grazie alla loro natura privata, per le agenzie di riscossione delle imposte era difficile trovare un metodo adatto alla riscossione delle stesse tasse. La maggior parte delle imprese non erano registrate al fisco e quelle che erano registrate non ci prestavano molta attenzione. Secondo le statistiche del dipartimento economico di Wenzhou le imprese pagavano solo il 48% delle imposte dovute.⁸³

Nel 1986 oltre il 95% delle PMI partecipava alle “hui” e viste le enormi dimensioni che potevano raggiungere queste associazioni (anche un bilione di yuan), quando qualche membro iniziava ad essere inadempiente nei pagamenti, l'intera associazione crollava. Quando le hui andavano in bancarotta, la notizia non veniva mai riportata sui quotidiani ufficiali perché era visto come un imbarazzo per i quadri locali e questi problemi dovevano essere affrontati a livello locale senza coinvolgere il governo centrale. Ma la vera potenza della finanza informale e la sua enorme quantità si palesò durante la crisi politica del 1989. Infatti dopo il 4 giugno molti imprenditori trasferirono gran parte del loro capitale nelle banche; si verificò il più grande afflusso di credito verso le casse delle banche statali nella storia della RPC: dal 1989 al 1991 i depositi bancari aumentarono di 3,2 bilioni di yuan.⁸⁴

Una volta ripristinate le problematiche di ordine politico, dal 1992, le PMI ricominciarono a produrre regolarmente e Wenzhou rifiorì attraendo a sé manodopera a basso costo proveniente dalle zone meno sviluppate della Cina. Inoltre, negli anni '90, le PMI di Wenzhou dimisero il “cappello rosso” e poterono mostrare la loro vera natura privata. Wenzhou diventò un vero modello di riscatto ed indipendenza per tutta la RPC che vedeva in questa città la possibilità di crescita senza freno. Purtroppo questa crescita smisurata e sregolata non poteva durare per sempre, le basi su cui si poggiava (ossia la

⁸² K. S. Tsai, *Back-alley Banking: private entrepreneurs in China*, (New York: Cornell University Press, 2002), p. 122-123.

⁸³ L. T. White, *Unstately Power: Local causes of China's economic reforms*, (New York: M. E. Sharpe, Inc., 1998), p. 146-148.

⁸⁴ K. S. Tsai, *Back-alley Banking: private entrepreneurs in China*, (New York: Cornell University Press, 2002), p. 139.

finanza informale) non erano così solide e capaci di mantenere questa crescita nel lungo periodo. Nei periodi di strette creditizie e di crisi economiche, la città di Wenzhou ha risentito il peso di questa situazione e l'esempio più eclatante è stata forse la crisi del credito avvenuta nell'estate del 2011. Questa crisi è iniziata quando le nuove politiche bancarie nazionali volte a raffreddare il mercato immobiliare e bloccare l'inflazione hanno creato un'improvvisa mancanza di credito attraverso una drastica chiusura dei prestiti bancari verso le PMI. Le PMI di Wenzhou, venendo a mancare il sostegno delle istituzioni finanziarie di proprietà statale, dovettero ricorrere a finanziamenti privati cadendo nel cosiddetto schema Ponzi⁸⁵. Questo schema consiste nella raccolta di denaro liquido da soggetti interessati a prestare, poi il gestore del sistema applica tassi di interesse troppo alti, che provocano il fallimento del debitore. Infine, gli interessi incassati da parte del gestore vengono sottratti e non redistribuiti alla colletta dei prestatori. I tassi d'interesse che i piccoli imprenditori di Wenzhou erano costretti a pagare arrivavano fino al 180%, è così che sommersi dai debiti non gli rimaneva che farla finita o fuggire.⁸⁶

Un rapporto della sezione di Wenzhou della Banca centrale mostrò che a luglio del 2011, nella metropoli dello Zhejiang circa l'89% delle famiglie e il 60% delle società erano in qualche modo coinvolte nel sistema bancario ombra. I casi di fallimento di PMI sono stati circa 230 nello Zhejiang e 90 a Wenzhou e fecero perdere il lavoro ad oltre 15.000 persone. Il governo locale dovette intervenire direttamente con un fondo di emergenza di 50 miliardi di renminbi e istituendo, fino ad oggi, 120 aziende di microcredito.⁸⁷ Anche il primo ministro Wen Jiabao si recò personalmente a Wenzhou per calmare le acque e contenere il panico che stava contagiando l'intero paese.

Alla luce dei fatti sopra descritti si può affermare che anche il solido e acclamato modello Wenzhou basato sull'imprenditoria privata "guidata", ovvero formata da nuclei familiari che gestiscono attività concentrandosi sulla produzione di beni di consumo di bassa qualità, con il beneplacito dello Stato che controlla i flussi di capitale, di forza lavoro e di tecnologia, ha il suo tallone d'Achille. Il governo cinese ha cercato di rimediare a questo problema istituendo, proprio a Wenzhou, la prima zona finanziaria

⁸⁵ Lo Schema Ponzi prende il nome da Carlo "Charles" Ponzi un emigrante italiano che nel 1903 decise di emigrare e imbarcarsi per Boston. Negli Stati Uniti mise in opera uno schema di investimento basato sull'arbitraggio sul diverso valore dei francobolli in varie nazioni che portò in pochi anni a raccogliere 15 milioni di dollari tra 40mila persone.

⁸⁶ G. Battaglia e S. Pieranni, "Tutto sulla crisi di Wenzhou", *China Files, reports from China* (2012) consultabile al sito <<http://www.china-files.com/it/link/16435/tutto-sulla-crisi-di-wenzhou>>

⁸⁷ V. Zanier, "Fallimenti a catena, anche le PMI cinesi nel baratro", *Linkiesta* (2011), consultabile al sito <<http://www.linkiesta.it/fallimenti-catena-anche-le-pmi-cinesi-nel-baratro>>

speciale che, come vedremo nei capitoli successivi, consiste nella legalizzazione del credito ombra con la speranza che si riesca a controllarlo e convogliarlo verso le PMI che finora sono state costrette a rivolgersi alla finanza informale.

CAPITOLO III - L'accesso al credito delle Pmi in Italia e a Taiwan: comparazioni e differenze con il sistema cinese

8. Il caso italiano

L'Italia, pur essendo un paese estremamente diverso dalla RPC sia per storia e che per cultura, in ambito economico trova delle affinità nel settore delle piccole e medie imprese. In entrambi i paesi, infatti, il ruolo delle PMI è vitale, il loro numero è elevatissimo e, purtroppo, condividono anche alcuni problemi ad esse connessi, primo fra tutti quello dell'accesso al credito. Sia l'Italia che la Cina puntano molto su queste imprese che però molto spesso fanno fatica a trovare il credito necessario per finanziarsi, soprattutto in periodi di crisi economica mondiale come quello che stiamo attraversando. In Italia le PMI sono più di 4 milioni e costituiscono il 99,9% di tutte le imprese. Oltre a ciò esse rappresentano anche la più importante fonte occupazionale italiana: infatti, circa l'81% degli occupati italiani lavora presso questa tipologia d'imprese contro circa il 19% dei lavoratori occupati nelle grandi imprese.

Come nel sistema cinese le PMI italiane vengono classificate in base al loro fatturato e organico, ma per ovvie ragioni dimensionali la classificazione cinese mostrata nel primo capitolo di questo elaborato non può valere anche per il caso italiano sia per numero totale di assets che per numero di lavoratori impiegati. Gli indici cinesi sono spropositati per un paese molto più piccolo, quale è l'Italia. Inoltre, il carattere distintivo del tessuto economico produttivo italiano è la presenza di numerosissime microimprese che rappresentano il 19% di tutte le microimprese europee.⁸⁸ Quindi da ora in poi, per il caso italiano non si parlerà più di PMI, ma di micro, piccole e medie imprese (MPMI).

Le MPMI italiane devono sottostare alla classificazione europea che, in base al loro organico e al fatturato, si presenta così:

- ⌚ le medie imprese, sono quelle aziende con un organico inferiore a 250 persone e con un fatturato massimo di 50 milioni di euro o il cui totale di bilancio annuale non sia superiore a 43 milioni di euro;
- ⌚ le piccole imprese sono composte da un massimo di 50 persone e il loro fatturato o il totale del bilancio annuale non deve superare 10 milioni di euro;
- ⌚ le microimprese contano massimo 10 dipendenti e un fatturato o il totale di bilancio annuale che non superi 2 milioni di euro.⁸⁹

⁸⁸ A. Giachi, *Imprese e burocrazia. Come le piccole e micro imprese giudicano la pubblica amministrazione*, (Milano: FrancoAngeli, 2011), p. 78.

⁸⁹ Raccomandazione della Commissione Europea 2003/361/CE, "Definizione delle microimprese, delle

Questa classificazione è stata inserita nella Raccomandazione della Commissione Europea 2003/361/CE entrata in vigore l'1 gennaio 2005 che ha sostituito la classificazione del 1996. Quest'ultima è stata giudicata obsoleta poichè non prendeva in considerazione il fattore inflazionistico e l'incremento di produttività registratasi in questi anni, quindi non riusciva più a inquadrare la classe dimensionale delle imprese. Con la nuova definizione si è potuto garantire una migliore categorizzazione in modo che le misure di assistenza sono state e continuano a essere concesse solo alle imprese che rientrano effettivamente nei parametri europei senza includere le grandi imprese che, prima della nuova classificazione, ricadevano erroneamente nella categoria delle MPMI. Il ricorso a nozioni uniformi da parte degli Stati membri dell'UE fa sì che, da un lato, si possano rendere più efficaci gli interventi di sostegno alle MPMI e dall'altro, che si possano limitare i rischi di distorsione della concorrenza.⁹⁰

Gli indici di questa classificazione sono riassunti nella *Tabella 6* e sono comparati con la classificazione cinese. In questo modo si può capire ancor più chiaramente la differenza tra le due classificazioni: il divario è abissale e quella che per noi è definita una media impresa, in Cina è una piccola o una micro impresa.

Tabella 6

Paesi\ Criteri		Numero di impiegati	Fatturato	Numero di imprese
Italia	Medie imprese	51-250	11-50 milioni di euro	19.370 (0.5%)
	Piccole imprese	11-50	3-10 milioni di euro	184.345 (4.8%)
	Micro-imprese	< 10	< 2 milioni di euro	3.610.090 (94.6%)
RPC	Medie imprese	300-2000	2-50 miliardi di euro	42.000.000 (99%)
	Piccole imprese	<300	< 2 miliardi di euro	

Fonte: Adattato da Raccomandazione della Commissione Europea 2003/361/CE, "Definizione delle microimprese, delle piccole e delle medie imprese", Sintesi della legislazione europea consultabile al sito http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_it.htm

Quindi la prima caratteristica della struttura delle MPMI italiane, che si evince dalla *Tabella 6*, è proprio quella tendenza italiana di puntare sulle microimprese. Secondo lo slogan "small is beautiful" (piccolo è bello) dell'economista britannico E. F. Schumacher, che metteva in discussione sia l'etica che l'efficacia dei sistemi economici basati sulla grande produzione di massa e sul gigantismo per i progetti di sviluppo,

piccole e delle medie imprese", Sintesi della legislazione europea consultabile al sito http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_it.htm

⁹⁰ Commissione Europea, *La nuova definizione di PMI*, (Bruxelles: Pubblicazioni della direzione generale per le imprese e l'industria, 2006), p. 6.

l'Italia, sia per motivi storici che culturali, ha visto uno sviluppo spropositato delle PMI a discapito delle grandi imprese.⁹¹

La seconda caratteristica, fortemente legata alla prima, riguarda l'assetto proprietario delle MPMI italiane che è generalmente di tipo familiare e che tende a centralizzare il processo decisionale nelle mani dell'imprenditore. La coincidenza dei ruoli di imprenditore e manager è molto frequente. L'imprenditore è solitamente colui che ha creato l'azienda o che ne ha preso le redini per successione familiare, quindi, la partecipazione del nucleo familiare dell'imprenditore alla vita dell'azienda e al processo decisionale è quasi inevitabile. Ciò è reso possibile anche dal fatto che le MPMI non hanno una struttura formalizzata e ruoli ben definiti, e anche nel caso in cui li posseggano, non seguono uno schema organizzativo dettagliato e duraturo, né usano meccanismi decisionali molto codificati. Ne risulta una maggiore reattività nel processo decisionale e produttivo, ma allo stesso tempo una minore inclinazione alle ristrutturazioni aziendali basate sulla riduzione del personale e nell'inserimento di nuovi e giovani leader aziendali. Infatti, oltre il 15% delle imprese familiari italiane ha al vertice imprenditori ultrasessantenni.⁹²

Il terzo carattere distintivo delle MPMI italiane prende in considerazione il loro comportamento finanziario che mostra una preferenza per la cosiddetta "Pecking Order Theory" (POT). Questa teoria afferma che per decidere il finanziamento più adeguato per la propria attività, le imprese seguono una gerarchia di attivazione delle fonti. La preferenza assoluta ricade sull'utilizzo dell'autofinanziamento per due ragioni: la prima è che i fondi interni non comportano alcun costo d'emissione e la seconda riguarda la discrezione poiché non viene richiesta la trasmissione di informazioni finanziarie riservate. Nel momento in cui una MPMI decide di ricorrere a mezzi esterni, solitamente si affida a debiti bancari quasi esclusivamente a breve termine; ciò mostra la loro scarsa diversificazione delle fonti di finanziamento e la forte dipendenza dal sistema bancario.⁹³

La quarta caratteristica, appartenente anche alle PMI cinesi, consiste nella concentrazione delle PMI in distretti industriali, dove possono collaborare e creare una sorta di rete di produzione che le aiuti a superare molte delle difficoltà che si acuirebbero qualora si isolassero. I distretti industriali sono stati definiti dall'Istituto

⁹¹ E. F. Schumacher, *Small is beautiful: A Study of Economics As If People Mattered*, (Londra: Blond&Briggs, 1973).

⁹² A. F. Giudice, *Il volo dei calabroni. Come le PMI italiane vincono la legge di gravità*, (Milano: FrancoAngeli, 2012), p. 32.

⁹³ R.A. Cenciarini, M. Dallochio, A. Dell'Acqua e L.L. Etro, *Un ponte per la crescita. Imprese, banche e finanza per il futuro del sistema Italia* (Roma: Gangemi Editore, 2006), p. 30.

Nazionale di Statistica (Istat) come “entità socio-territoriali in cui una comunità di persone e una popolazione di imprese industriali si integrano reciprocamente” ciò significa che si viene a creare un microcosmo in cui si concentrano imprese dello stesso settore industriale, che però si specializzano in prodotti, parti del prodotto o fasi della lavorazione del prodotto che si completano fra di loro. Le imprese del distretto sono prevalentemente piccole e medie imprese che decidono di unirsi per trarre vantaggi sia a livello produttivo che a livello competitivo. In Italia, i distretti industriali sono stati riconosciuti giuridicamente grazie alla Legge n. 317 del 1991. Secondo questa legge le singole regioni avrebbero dovuto provvedere all’individuazione dei distretti industriali in base all’indice di industrializzazione manifatturiera, all’indice di densità imprenditoriale manifatturiera, all’indice di specializzazione produttiva, al peso del settore di specializzazione produttiva e al peso delle PMI nel settore di specializzazione. Nel 1991 si contavano 199 distretti industriali, che diminuirono fino ad arrivare a quota 144 nello scorso anno. La zona a più alta concentrazione di distretti industriali è il centro Italia, poiché sono presenti 49 cluster. Il Nord-est anche se è sempre stata considerata l’area di riferimento del modello distrettuale conta 42 distretti, seguita poi dal Nord-ovest con 39 agglomerati e dal sud Italia con 26 distretti. I distretti del sud Italia si caratterizzano per la loro più recente istituzione rispetto alle altre zone italiane, e per questa ragione il Mezzogiorno è stato definito come “l’area emergente dell’industrializzazione distrettuale italiana”.⁹⁴

Il distretto industriale italiano più noto e peculiare è forse quello di Prato. Questo distretto è specializzato nel settore tessile e vide le sue origini durante il boom economico degli anni Cinquanta, anche se raggiunse la sua piena affermazione solo negli anni Settanta. Dopo un periodo di difficoltà causato dall'eccesso di investimenti in produzioni laniere, rinacque negli anni Novanta grazie anche alla ormai famosa ondata migratoria cinese. L’immigrazione cinese si è realizzata con caratteri del tutto peculiari sia a livello quantitativo che qualitativo e paradossalmente è aumentata negli anni delle forti difficoltà dell’economia tessile pratese, ossia dopo il 2001. L’ingente ondata migratoria cinese, non è stata seguita da una piena integrazione tra i due popoli e i cinesi hanno preferito creare le proprie imprese plasmando un tessuto produttivo formato da piccole e piccolissime imprese nel settore della maglieria e della confezione pronto moda che assumono solo loro connazionali.⁹⁵ Il caso del distretto industriale di Prato è

⁹⁴ F. Lorenzini, *I distretti industriali*, (Roma: Istituto Nazionale di Statistica Istat, 2005), p. 2.

⁹⁵ Unione industriale pratese, *Distretto Pratese. Breve sintesi della sua evoluzione*. (Prato: Confindustria Prato, 2013), p. 6.

unico in Italia e mostra come il sistema produttivo italiano abbia notevoli punti in comune con quello cinese sia per quanto riguarda la dimensione delle imprese sia per la formazione di distretti in cui le imprese allo stesso tempo si sostengono e competono tra loro.

Se il sistema dei distretti industriali può essere un valido aiuto per la crescita delle PMI, ci sono parecchi ostacoli che le PMI italiane devono superare, sia per cause interne che esterne. Tra le cause interne ritroviamo un ridotto livello di capitalizzazione, che rende più difficile l'acquisizione di un buon rating e il conseguente ottenimento di finanziamenti a condizioni peggiori e necessità di più garanzie collaterali; e la scarsa o inesistente attuazione di politiche di gestione delle risorse umane. Queste ultime troppo spesso vengono sottovalutate e ritenute uno spreco di risorse, ma in realtà garantiscono una migliore selezione del personale e quindi un organico più preparato e professionale.⁹⁶

Per quanto riguarda le criticità provenienti dall'esterno, invece, si sostiene che siano in gran parte riconducibili alle relazioni esistenti tra le aziende e la pubblica amministrazione. Gli esempi più noti sono la pressione fiscale e l'eccessiva burocrazia, che si manifesta dagli adempimenti normativi, alle modalità di selezione e assunzione del personale. Un altro fattore che inibisce le performance delle aziende è rappresentato dalle crescenti difficoltà di accesso al credito. Il fenomeno del credit crunch⁹⁷ sta di fatto rallentando la ripresa delle piccole e medie realtà che a causa delle difficili condizioni economiche sono state colpite da una riduzione notevole della loro redditività e della capacità di autofinanziamento. Secondo l'indagine internazionale "AXA-IPSOS 2013 su PMI e autonomi – Focus Italia", il 31% delle PMI italiane si sono rivolte alle banche per un finanziamento, ma di esse solo una su tre lo ha ottenuto.⁹⁸ L'irrigidimento nell'accesso al credito si è manifestato in vari modi: spread e costi non legati al tasso di interesse più alti; richiesta di ulteriori garanzie e allungamento dei tempi di delibera dei prestiti, oltre che una evidente minore disponibilità all'erogazione.

I punti critici sopra elencati e la congiuntura economica sfavorevole rendono le PMI italiane ancora più fragili e solo con il supporto governativo, con fondi di garanzia e una visione lungimirante che punti all'internazionalizzazione, queste imprese e l'intero

⁹⁶ A. F. Giudice, *Il volo dei calabroni. Come le PMI italiane vincono la legge di gravità*, (Milano: FrancoAngeli, 2012), p. 43.

⁹⁷ Credit crunch Credit crunch è una riduzione della disponibilità generale di prestiti (o di credito) o un improvviso inasprimento delle condizioni necessarie per ottenere un prestito dalle banche.

⁹⁸ Axa-Ipsos, *Tornare a crescere. Un nuovo ruolo delle assicurazioni per l'economia reale*, (Roma: Italian Axa Forum 2013).

settore economico italiano potrà ripartire.

8.1 Introduzione alle PMI italiane

Le PMI italiane si svilupparono in contesto completamente diverso da quello cinese, e se da una parte non vennero osteggiate da interventi governativi, dall'altra si trovavano a dover affrontare il difficile periodo del dopoguerra.

Nel 1946, il sistema industriale italiano vedeva la presenza di due modalità produttive opposte: da una parte vi erano i settori ad alta intensità di capitale, caratterizzati da un elevato grado di concentrazione e da economie di scala, e dall'altra vi erano settori nei quali flessibilità, design e qualità costituivano un fattore assai più rilevante nel determinare il successo di un'impresa. Un dualismo rinvenibile anche all'interno di alcuni comparti, come quello meccanico, dove alle grandi imprese dedite alla produzione di massa si affiancava un ampio strato di piccole e medie aziende che operava in subappalto oppure in nicchie specializzate. Così a fianco dei grandi oligopoli pubblici e privati si trovavano molte piccole imprese di natura familiare e semiartigianale.

Bisogna comunque ricordare che l'Italia si trovava ancora in una posizione molto inferiore nel processo di industrializzazione rispetto ad altre nazioni come la Germania, l'Inghilterra e gli Stati Uniti sia in termini di capitale investito che di tecnologie applicate e di grado di specializzazione degli impianti. Ma se da una parte le difficoltà attraversate nel dopoguerra dagli organismi italiani di maggiori dimensioni erano evidenti visto che dovevano fronteggiare contemporaneamente la mancanza di domanda e la riconversione industriale, dall'altra si aprì la strada per le piccole e medie imprese che avevano la possibilità di ritagliarsi il proprio spazio nel mercato italiano. Infatti, queste imprese, che avevano passato un periodo difficile dato che erano state sempre sfavorite dalla politica industriale e monetaria del regime fascista, grazie alla loro maggiore capacità di reinventarsi e alla flessibilità che le contraddistingueva riuscirono a reagire meglio rispetto alle grandi e solide imprese di stato.

Il decennio che seguì il 1950 vide uno stravolgimento nel sistema economico e sociale italiano che si iniziava a basare su una pensante industrializzazione e un conseguente insediamento nelle città vista la richiesta di manodopera industriale. Questo fu il periodo definito come la "rivoluzione industriale italiana" che ebbe positivi risultati sul Pil italiano che arrivò ad una crescita annua quasi del 6%. Lo stesso traguardo raggiunto dalla RPC nella prima metà degli anni 2000.

Le cause di questa crescita possono essere rinvenute in alcuni fattori che possono essere ricondotti anche al cosiddetto miracolo cinese, ossia il basso costo della manodopera, la crescita della domanda interna e il rapido aumento delle esportazioni.

Sempre durante lo stesso decennio, visto il predominio con cui gli Stati Uniti uscirono dalla seconda guerra mondiale, vi fu un tentativo di riaffermazione dell'ideale fordista e l'apertura dell'Italia all'economia internazionale. Queste due tendenze portarono a un boom economico che vide da una parte un enorme allargamento delle possibilità di mercato e dall'altra vide la crescita della grande impresa che con i suoi stabilimenti di notevoli dimensioni attirò nelle città tantissima manodopera.

La crescita della grande impresa portò con sé nuovi guadagni anche per le imprese di nicchia e le piccole imprese che iniziarono a produrre beni per le grandi imprese diventando i loro piccoli fornitori di semilavorati e materie prime.

Ben presto si poté notare che il sistema economico italiano non si poteva basare sull'ideale fordista e forse proprio la mancata affermazione delle soluzioni fordiste ha favorito, nel tempo, la formazione di una società policentrica, in cui le PMI occupavano un posto relevantissimo e che posero le premesse per la nascita di sistemi locali specializzati (distretti industriali). Uno dei primi esempi di settori che in questo periodo provarono allo stesso tempo la crescita economica e la specializzazione in distretti fu il comparto calzaturiero, che vide la trasformazione delle numerose botteghe di calzature del Nord-est in piccole fabbriche che avevano il doppio della capacità produttiva. Oltre alla trasformazione da micro a piccola impresa e quindi alla crescita del numero delle piccole imprese, si assistette anche all'ampliamento di alcune di queste piccole imprese che, in alcuni casi, raggiunsero un fatturato e un numero di impiegati tale da potersi considerare una azienda di medie dimensioni che poteva arrivare ad avere rilevanza a livello nazionale.

Dopo il boom economico, iniziò un'inevitabile fase calante che vide un lento ma inesorabile calo della domanda. Questa situazione di difficoltà in cui versava l'Italia, paradossalmente gravò maggiormente sulle grandi imprese che, non avendo la stessa flessibilità delle PMI, non riuscirono a diminuire la capacità produttiva e ad adattarsi al nuovo ciclo economico. Le piccole imprese, invece, rifugiandosi nella specializzazione e individuando nicchie di mercato, che venivano scartate dalle grandi aziende poiché poco profittevoli, divennero leader di mercato. Si affermò in Italia il modello della cosiddetta "specializzazione flessibile", ovvero di un sistema industriale costituito da piccole e medie imprese specializzate che si contrapponeva alle fabbriche di stampo fordista

caratterizzate dalle loro dimensioni mastodontiche e dalla produzione di beni di massa.⁹⁹ Questo nuovo modello di "specializzazione flessibile", non riuscì però a far uscire l'Italia dalla crisi verso cui si stava dirigendo. Infatti, mentre nel resto del mondo si celebrava il trionfo del mercato libero e il prevalere delle politiche economiche del liberalismo¹⁰⁰ "selvaggio", gli anni '80 in Italia furono caratterizzati da una pesante inflazione che arrivò a oltre il 20%, dalla recessione e dal conseguente dilagare della disoccupazione. Tutte le imprese ne risentirono sia quelle di grandi che di piccole dimensioni. La situazione non cambiò negli anni novanta che videro come principale attore sul palcoscenico economico mondiale la globalizzazione. Grazie ad essa l'interdipendenza tra le economie fu sempre più stretta, e se da una parte le possibilità di mercato per le imprese aumentarono spropositatamente includendo l'intero globo, dall'altra risultava difficile per un'impresa, in particolare se piccola, inserirsi in un mercato così grande e affrontare il nuovo mare della concorrenza. L'Europa, e ancor più l'Italia, stentavano a reggere il passo. In Europa la prima parte degli anni novanta fu all'insegna della stasi, solo nella seconda metà si ricominciò a crescere, anche se l'Italia partecipò allo sviluppo in misura più rallentata. La disoccupazione rimase sempre alta e la fase di stagnazione dell'economia italiana, iniziata alla fine degli anni novanta e influenzata dalla sfavorevole congiuntura mondiale del 2002, proseguì nel 2003. Fu proprio il ruolo della Cina e del suo sostrato produttivo a mettere ancor più in crisi la situazione italiana. Infatti, le PMI del bel paese iniziarono ad essere schiacciate dalla concorrenza cinese che poteva offrire prodotti simili ad un prezzo molto più basso. Il tasso delle esportazioni italiane iniziò una lunga discesa e la modestissima crescita dell'attività economica nel 2003, pari a 1,2 punti percentuali, fu solo il risultato di un contributo positivo delle componenti interne della domanda.¹⁰¹

Le PMI furono sempre più costrette a spostarsi all'estero attraverso processi di delocalizzazione volti prevalentemente ad allineare i costi di produzione a quelli dei competitor, ma che naturalmente non giovarono all'Italia in termini di occupazione.

Nel 2008, la crisi economica mondiale, catalizzata dalla crisi statunitense dei sub-prime, diede il colpo di grazia ad un'economia già in difficoltà. La crisi ha avuto un forte

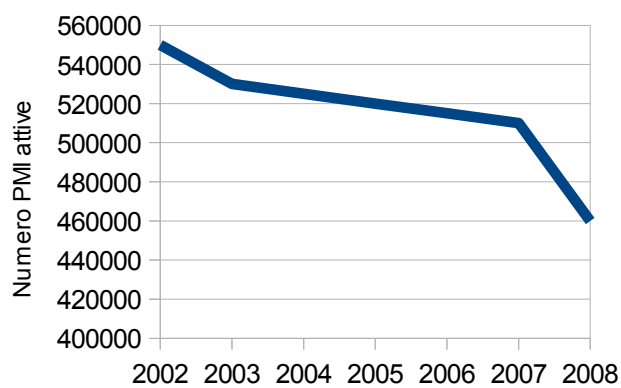
⁹⁹ A. F. Giudice, *Il volo dei calabroni. Come le PMI italiane vincono la legge di gravità*, (Milano: FrancoAngeli, 2012), p. 20.

¹⁰⁰ Il liberismo è la dottrina economica che propugna l'astensione dello Stato da ogni interferenza nei confronti dell'economia. Il liberismo negli anni '80 ebbe i suoi massimi esponenti nei governi di Ronald Reagan negli Stati Uniti e di Margaret Thatcher in Gran Bretagna che attraverso questa dottrina provocarono il quasi totale smantellamento dello stato sociale.

¹⁰¹ R.A. Cenciarini, M. Dallochio, A. Dell'Acqua e L.L. Etro, *Le pmi italiane: un quadro introduttivo*, (Milano: International thinktank on innovation and competition, Gangemi Editore, 2005), p. 14-20.

influsso negativo sulle PMI, che hanno subito un forte calo nelle vendite, nella produzione, nell'occupazione e nelle esportazioni. Il valore aggiunto delle PMI si è contratto del 10% tra il 2008 e il 2012, il numero dei dipendenti è sceso del 5% e il numero delle imprese del 2%.¹⁰² Attraverso il *Grafico 3* si può notare come il 2008 è stato l'anno che ha visto il crollo del settore delle PMI italiane. Prendendo in considerazione l'intervallo di tempo tra il 2002 e il 2008, si può facilmente constatare che il numero delle PMI attive è sceso vertiginosamente.

Grafico 3



Fonte: Elaborazione su dati Eurostat.

Dal 2008 al 2013 la recessione è continuata tanto che, nel sul rapporto annuale, il Garante per le micro, piccole e medie imprese ha dichiarato che “il 2013 è stato un anno pesantissimo per il nostro sistema di micro, piccola e media impresa. Il saldo tra iscrizioni e cessazioni, pari a + 12.681, è stato il peggiore degli ultimi anni; oltre 10.000 fallimenti nell’anno (livello mai raggiunto nel decennio precedente); un differenziale crescente rispetto ai principali paesi competitor europei tanto nei costi di accesso al credito (in media, 160 pp. in più di un concorrente di pari dimensione francese o tedesco), quanto in quelli per l’energia (+ 20% rispetto alla media europea); un aggravio nei costi della logistica che pesano annualmente sulle imprese per 12 miliardi di euro. Questi sono solo alcuni degli indicatori della gravità della situazione.”¹⁰³

In una situazione di totale scompiglio economico l'Italia e l'Europa hanno dovuto portare

¹⁰² G. Altieri, *Le piccole e medie imprese al tempo della crisi*, (Istituto Ricerche Economiche e Sociali IRES, 2011), p. 13.

¹⁰³ G. Tripoli, *Relazione al Presidente del Consiglio*, (Roma: Garante per le micro, piccole e medie imprese, 2014), p. 6.

avanti politiche rivolte allo sviluppo delle micro, piccole e medie imprese che avrebbe favorito l'accesso al credito delle PMI come vedremo nel prossimo paragrafo.

8.2 Politiche per favorire lo sviluppo e l'accesso al credito delle PMI italiane

I paesi membri dell'Unione Europea, e in particolare l'Italia, visto la sua struttura imprenditoriale e produttiva, non possono fare a meno di tenere in forte considerazione le PMI. Se non venissero sostenute la disoccupazione lieviterebbe e crollerebbe l'intero sistema economico. Il governo italiano è consapevole dell'importanza di queste imprese e ha cercato sempre di sostenerle soprattutto nei tempi di crisi economica come quello che stiamo attraversando. Le politiche adottate dall'Italia e dall'Europa in questo ambito sono molteplici e comprendono fondi di garanzia, programmi di microcredito, aiuti per l'internazionalizzazione delle imprese, politiche contro la concorrenza sleale, ecc...

In realtà fino agli anni '80, i governi non vedevano le PMI come un valido sostegno alla crescita economica del paese; queste imprese sarebbero potute servire nella fase iniziale di sviluppo di un paese, ma avrebbero dovuto poi lasciare il posto alle grandi imprese ritenute più efficienti e innovative. Dagli anni '80, però, il forte e generalizzato avanzamento dello sviluppo tecnologico ribaltò questa teoria che contrapponeva le imprese grandi e produttive con quelle piccole e inefficienti. Le imprese anche se piccole vennero prese più in considerazione perchè potevano essere fonte di attività innovative e capaci di notevoli guadagni grazie anche ad una struttura più flessibile e reattiva. Si aprì così la strada per la creazione di un ambiente in cui le PMI potessero prosperare. Per questa ragione iniziarono le politiche di supporto alle PMI che pian piano divennero uno strumento diffuso in tutte le economie avanzate.

I precursori nel campo del sostegno alle PMI sono stati gli Stati Uniti d'America che iniziarono a supportare questa tipologia di imprese attraverso il programma intitolato "Small Business Investment Company (SBIC)" fin dal 1956. Questo programma prevedeva l'istituzione di società d'investimento private in partnership con il governo. Infatti, con il loro capitale proprio e con i fondi presi in prestito a tassi agevolati grazie a incentivi governativi, queste società d'investimento potevano fornire capitali di rischio alle piccole imprese. Queste società avevano una caratteristica importante: erano orientate al profitto, quindi investendo nelle piccole imprese avevano la possibilità di condividere il loro successo qualora le imprese-clienti fossero riuscite a crescere. Il programma SBIC divenne in poco tempo il più grande programma di supporto governativo al mondo basato sul venture capital. Le società d'investimento appartenenti

a questo programma investirono dal 1960 oltre 21 bilioni di dollari in circa 120.000 finanziamenti diretti verso le casse delle PMI. Inoltre tutte le agenzie governative americane erano invitate a riservare parte del loro bilancio e delle loro gare d'appalto alle PMI.¹⁰⁴ Mentre in America lo sviluppo dei finanziamenti alle PMI progrediva velocemente, in Europa, la strada era ancora lunga. Infatti la politica comunitaria in favore delle PMI iniziò nel 1983, quando venne organizzato l'Anno europeo delle piccole e medie imprese e dell'artigianato. Da questa iniziativa scaturì il primo programma triennale (1983-1986) comunitario dedicato a queste imprese e un secondo programma d'azione nel giugno 1986, il cui obiettivo era quello di promuovere l'occupazione.¹⁰⁵ Ma nel 1993 con l'articolo 157 del Trattato di Maastricht e con il Libro bianco di Delors¹⁰⁶, ossia il Rapporto del Presidente della Commissione europea, si ebbe un ulteriore riconoscimento politico per le PMI che in termini quantitativi furono considerate come "le maggiori creatrici potenziali d'occupazione" e in termini qualitativi, come le detentrici di un ruolo importante nell'offerta della prima occupazione. Infatti, le PMI espletando una funzione di formazione della manodopera e di assorbimento delle categorie meno avvantaggiate sul mercato del lavoro, assumendo in misura più che proporzionale giovani, donne e lavoratori non qualificati.¹⁰⁷

Come abbiamo visto nei paragrafi precedenti, nel 1996, si arrivò poi alla prima classificazione delle PMI a livello europeo e con l'inizio del nuovo millennio in occasione del Consiglio europeo di Lisbona del marzo 2000 fu enunciata la Strategia di Lisbona. Quest'ultima aveva l'obiettivo di "diventare l'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo, in grado di realizzare una crescita economica sostenibile con nuovi e migliori posti di lavoro e una maggiore coesione sociale". Nel 2005, preso atto degli insufficienti risultati ottenuti, gli Stati membri dell'UE hanno deciso di rilanciare la strategia di Lisbona, concentrandosi su quattro settori prioritari: investire nella conoscenza e nell'innovazione con l'obiettivo generale di portare la spesa

¹⁰⁴ D. J. Cumming e S. A. Joahn, *Venture Capital and Private Equity Contracting: An International Perspective*, (Londra: Elsevier Inc., 2014).

¹⁰⁵ A. Pezzini e M. Di Cesare, *Le piccole e medie imprese in Europa*. (Catanzaro: Rubbettino Editore, 2003), p. 38.

¹⁰⁶ Il Libro Bianco è un documento che contiene proposte di azione comunitaria in un settore specifico. Talvolta fa seguito a un libro verde pubblicato per promuovere una consultazione a livello europeo. Mentre i libri verdi espongono una gamma di idee ai fini di un dibattito pubblico, i libri bianchi contengono una raccolta ufficiale di proposte in settori politici specifici e costituiscono lo strumento per la loro realizzazione. Quando un libro bianco è accolto favorevolmente dal Consiglio, esso potrebbe sfociare in un programma d'azione dell'Unione nel settore di cui trattasi.

¹⁰⁷ J. Delors, *Crescita, competitività, occupazione: le sfide e le vie da percorrere per entrare nel 21° secolo: libro bianco*, (Lussemburgo: Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità europee, 1994), p. 89.

per la ricerca e sviluppo al 3% del PIL di ogni Stato membro entro il 2010; sfruttare il potenziale delle imprese, in particolare delle piccole e medie imprese (PMI); modernizzare i mercati del lavoro e dotarsi di un'economia poco inquinante ed efficace sul piano energetico.¹⁰⁸ Nello stesso anno della prima Strategia di Lisbona si ebbe anche l'adozione da parte del Consiglio Affari generali della "Carta Europea per le Piccole Imprese" che aveva l'obiettivo di indirizzare gli sforzi dei governi nazionali su dieci linee guida che avrebbero potuto migliorare notevolmente l'ambiente nel quale operano le piccole imprese. Queste linee d'azione includono:

1. Educazione e formazione all'imprenditorialità, cioè incoraggiare e promuovere gli sforzi imprenditoriali dei giovani e sviluppare opportuni programmi di formazione per i manager delle piccole imprese;
2. Avviamento meno costoso e più veloce, allineando i costi di avvio delle imprese con quelli più bassi nel mondo;
3. Migliore legislazione e regolamentazione, semplificando la normativa sulla concorrenza per ridurre gli oneri a carico delle piccole imprese;
4. Fornire competenze attraverso istituti di formazione e consulenza continua;
5. Migliorare l'accesso in linea, spingendo le autorità pubbliche ad aumentare la comunicazione elettronica con il settore delle piccole imprese;
6. Maggiori benefici dal mercato interno, continuando sulla strada delle riforme che mirano al completamento di un vero mercato interno dell'Unione, di facile approccio per le piccole imprese, in settori cruciali per il loro sviluppo come il commercio elettronico, le telecomunicazioni, i pubblici servizi, ecc;
7. Tassazione e questioni finanziarie, che comprendono l'individuazione e la rimozione delle barriere alla creazione di un mercato dei capitali paneuropeo e all'attuazione del piano d'azione per i servizi finanziari e per il capitale di rischio. Bisogna, inoltre, migliorare il rapporto tra sistema bancario e piccole imprese creando adeguate condizioni di accesso al credito e al capitale di rischio, e aumentando i finanziamenti disponibili per le imprese in fase di avviamento e quelle ad alta tecnologia;
8. Potenziare la capacità tecnologica delle piccole imprese, promuovendo la partecipazione tra le aziende e gli istituti superiori di istruzione e ricerca;
9. Modelli d'imprenditoria elettronica di successo e sostegno alle piccole imprese più brillanti, sia attraverso la creazione di sistemi, reti e servizi d'informazione e supporto

¹⁰⁸ M. Decaro, *Dalla Strategia di Lisbona a Europa 2020*, (Roma: Fondazione Adriano Olivetti, 2011), p. 117.

alle imprese che siano di facile accesso e comprensione e rispondenti alle loro esigenze; sia garantendo la possibilità di avvalersi su scala europea della guida e del sostegno di consiglieri e di "business angels"¹⁰⁹;

10. Rappresentanza più forte e più efficace degli interessi delle piccole imprese, sia a livello dell'UE che a livello nazionale, affinché attraverso il dialogo sociale siano maggiormente rappresentati gli interessi delle PMI.¹¹⁰

Per vigilare sulla reale attuazione dei principi della Carta e per confrontarsi sui problemi e sulle buone politiche adottate dai vari paesi europei, è stata istituita nel 2001 una Conferenza annuale che ormai consta più di 40 paesi partecipanti. Esempi concreti sulla trasmissione di buone politiche a favore delle PMI durante queste Conferenze sono state: il kit di strumenti per la gestione della trasmissione d'impresa presentato dall'Italia che è stato adottato dalla confindustria della Norvegia; la "sovvenzione per l'ambiente" concessa dal Belgio alle piccole imprese che investono nelle tecnologie verdi è ispirata a un provvedimento analogo concepito nei Paesi Bassi; ecc... Si è creata così una catena positiva di interazione tra i paesi che si spingono l'un l'altro a migliorarsi.¹¹¹

La Carta Europea per le PMI è stata una pietra miliare per il riconoscimento e il sostegno di queste imprese, ma le iniziative a favore delle PMI sono continuate e solo un anno dopo l'adozione di questo documento la Commissione europea designò un "rappresentante per le PMI" (in inglese SME Envoy). Questo rappresentante è un intermediario ufficiale nel dialogo tra le piccole e medie imprese di tutta Europa e i rappresentanti della Commissione Europea; egli si deve assicurare che gli interessi delle PMI vengano salvaguardati durante l'elaborazione delle politiche e delle norme europee. Nel 2011, forse anche per l'importanza rivolta alle PMI nel nostro paese, l'Italia è stato il primo paese in Europa a nominare "Mister Pmi" nazionale, scegliendo Giuseppe Tripoli come nostro rappresentante.

Dopo la Carta Europea per le PMI, tra il 2005 ed il 2007 la Commissione Europea cercò di elaborare una nuova strategia per le piccole e medie imprese che culminò nel 2008 con l'approvazione dello Small Business Act (SBA). Questo documento affronta tutti i temi importanti per le PMI e prevede agevolazioni per l'accesso al credito, per

¹⁰⁹ I Business angels sono "uomini d'impresa", soggetti imprenditoriali che forniscono il capitale in cambio di una quota del patrimonio aziendale. Prendono un alto rischio personale in attesa di possedere una parte di un business in crescita e di successo.

¹¹⁰ Commissione Europea, *Carta Europea per le Piccole Imprese*, (Lussemburgo: Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità europee, 2000).

¹¹¹ Commissione Europea, *Carta Europea per le Piccole Imprese. Selezione delle buone pratiche per il 2009*, (Lussemburgo: Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità europee, 2009).

l'innovazione tecnologica, per l'internazionalizzazione delle imprese, ecc...¹¹²

L'Italia è stata uno tra i primi paesi europei ad attuare lo SBA grazie alla Direttiva del 4 maggio 2010 ed ha continuato a promuoverlo sia attraverso un processo di "regionalizzazione" dello SBA e la nomina di un "Mister PMI" regionale; sia attraverso manovre governative come la suddivisione in lotti di lavori pubblici stabilita dalla legge 180/2011. La suddivisione in lotti dei lavori pubblici favorisce l'accesso delle PMI alle gare d'appalto poichè, se al contrario ci fosse un unico lotto e quindi un'unica gara d'appalto, quest'ultima sarebbe stata vinta sicuramente da una grande impresa che fosse stata capace di farsi carico di tutti i lavori.¹¹³

Per analizzare l'effettiva attuazione dei principi dello SBA, l'Italia si basa sul rapporto annuale di monitoraggio; sull'"osservatorio MPMI – Regioni" che da un quadro della situazione locale; sull'osservatorio sui contratti di rete; sul "Tavolo Permanente PMI" che individua e monitora i fabbisogni e le criticità delle PMI; e sull'indagine annuale di valutazione qualitativa di impatto. Sulla base dei risultati delle analisi appena citate, il governo italiano deve presentare alle Camere un disegno di legge annuale per lo sviluppo delle MPMI.¹¹⁴

Dal primo strumento legislativo specificatamente a favore delle PMI in Italia, ossia la legge 44 del 1986¹¹⁵ si è fatto molto per promuovere e favorire le PMI anche per quanto riguarda l'accesso al credito grazie a sistemi di garanzia, fondi per l'internazionalizzazione, fondi di capitali di rischio e il microcredito.

8.2.1 Il microcredito

In Italia con microcredito si intende un prestito solitamente inferiore a 25.000 euro che si rivolge alle imprese aventi meno di dieci lavoratori (microcredito d'impresa) e alle persone svantaggiate in disoccupazione o inattive, che ricevono un'assistenza sociale, o agli immigrati, ecc...(microcredito sociale) che non hanno accesso ai servizi bancari tradizionali. Il microcredito d'impresa viene utilizzato soprattutto per aiutare le imprese nelle fasi di start up e di consolidamento e a promuovere l'imprenditoria dei giovani che

¹¹² Commissione Europea, *Small Business Act*, (Lussemburgo: Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità europee, 2008).

¹¹³ M. Greco e A. Massari, *Gli appalti pubblici dopo le recenti novità e il decreto «del fare»*, (Rimini: Maggioli Editore, 2013), p. 65.

¹¹⁴ Ministero dello Sviluppo Economico, *Small Business Act. Le iniziative a sostegno delle micro, piccole e medie imprese adottate in Italia nel 2012*, (Rapporto 2013) p. 12-13.

¹¹⁵ La Legge n. 64/1986 prevedeva agevolazioni finanziarie per i giovani imprenditori del Mezzogiorno e delle aree depresse del Centro-Nord. Queste agevolazioni consistevano in un contributo a fondo perduto limitatamente ai primi 5 miliardi di investimento e mutui a tassi agevolati.

sono sempre più in difficoltà ad accedere a un prestito tradizionale.

Tra i vari programmi di microcredito attualmente attivi se ne possono identificare otto più importanti: quattro a livello europeo (il Programma quadro per la competitività e l'innovazione (PQCI), il Progress Microfinance, JEREMIE e JASMINE) e quattro a livello nazionale (PerMicro–Microcredito all'impresa e Microcredito alle famiglie, Prestito della speranza-Accordo ABI-CEI, Progetto Policoro e il Progetto di microcredito della Fondazione Pangea Onlus).

Il programma di microcredito più attivo in Italia è "PerMicro". Si tratta di una società di intermediazione finanziaria fondata nel 2007 a Torino che si è diffusa rapidamente in numerose province italiane tra cui Roma, Bari, Bologna, Napoli, ecc... Questa società, specializzata nel microcredito, richiede come garanzia per l'erogazione del prestito solo la rete di relazioni che si stabilisce tra il richiedente del credito e le associazioni a cui si affida PerMicro. Queste ultime sono associazioni di vario genere (consorzi, centri di aggregazione religiosa e laica, cooperative, enti e agenzie di sviluppo territoriale) che, però, sono in grado di instaurare un rapporto di fiducia con chi decide di richiedere il micro-prestito. Questa tipologia di organizzazione si basa quindi sul cosiddetto "credito di rete", ossia il credito concesso in base alla rete di relazioni instaurata tra le due parti.

Il "Prestito della speranza" è nato dall'idea della Conferenza Episcopale Italiana (CEI) e dalla sua collaborazione con l'Associazione bancaria italiana (ABI). Come la prima organizzazione, anche il "Prestito della speranza" opera in numerose province italiane, ma in questo caso si avvicina agli acquirenti solo attraverso le Caritas Diocesane presenti sul territorio. L'ufficio diocesano ha il compito di accertarsi della fattibilità dell'accordo, ossia di verificare se il richiedente avrà la capacità e le possibilità di restituire la somma prestata, mentre la banca diventa un semplice intermediario tra le due parti e si dovrà limitare allo svolgimento delle pratiche burocratiche.

Il terzo programma di microcredito per mole di prestiti erogati, presente in Italia, è portato avanti dal "Progetto Policoro". Questo progetto è stato fondato nel 1995 da don Mario Operti (1950-2001) per combattere il problema della disoccupazione giovanile. Dal 2009 ha inserito il programma di microcredito e, come per il caso del "Prestito della speranza" si basa sul lavoro delle Diocesi che decidono i destinatari dei prestiti dopo aver vagliato le richieste ricevute. Questo programma eroga prestiti solo a giovani, tra i 18 e i 35 anni, che per ottenerlo dovranno accendere un conto di deposito vincolato che funga da garanzia. Infatti, qualora il contraente fosse dichiarato insolvente la somma presente su questo conto verrà trattenuta dalla banca.

L'ultimo dei quattro maggiori programmi di microcredito italiano è stato istituito dalla Fondazione Pangea Onlus. Si tratta di un'organizzazione senza fini di lucro nata nel 2002, che si interessa principalmente dei diritti umani per le donne. In particolare, cerca di favorire il loro inserimento nel mondo del lavoro e le aiuta a realizzare piccoli progetti imprenditoriali. Questa fondazione ha inserito il programma di microcredito tra i suoi progetti solo nel 2010 e lo ha destinato alle donne giudicate dalle banche come clienti rischiosi, poichè prive di garanzie reali. La fondazione non basa quindi la selezione delle beneficiarie attraverso la presenza o meno di garanzie patrimoniali, ma impone la clausola dei garanti morali. Cioè delle persone che dovranno farsi carico delle spese qualora il progetto non andasse a buon fine e la beneficiaria del credito risultasse insolvente.¹¹⁶

Qui di seguito, nella *Tabella 7*, è riassunto in cifre il lavoro svolto nel 2012 dai quattro maggiori programmi di microcredito nazionali sopra descritti. Come si può notare, due su quattro di essi hanno una matrice religiosa, quindi, mentre il ruolo svolto dalle istituzioni pubbliche o private è quasi insignificante, quello svolto dagli enti religiosi è molto importante poichè è arrivato a promuovere circa un quarto delle iniziative relative al microcredito.

Tabella 7

Anno 2012	Microcredito alle imprese		Microcredito per il sociale		Totale	
	Erogati	Ammontare	Erogati	Ammontare	Erogati	Ammontare
PerMicro	149	1.283.212	1.328	6.783.935	1.477	8.067.147
Prestito della speranza-Accordo ABI-CEI	66	1.080.000	1.207	7.013.200	1.273	8.093.200
Progetto Policoro	48	720.000	-	-	48	720.000
Progetto di microcredito della Fondazione Pangea Onlus	1	15.000	11	10.000	12	15.000
Totali progetti ad operatività nazionale	264	3.098.212	2.546	13.807.135	2.810	16.905.347
Distribuzione %	9,4	18,3	90,6	81,7	100,0	100,0

Fonte: Ente Nazionale per il Microcredito, *Le Multiformi Caratteristiche del Microcredito. Rapporto Finale di Monitoraggio*, 2013, p. 17.

Dalla *Tabella 7* si può anche notare che, nel 2012, circa il 90,% dei microcrediti concessi e oltre l'80% dell'ammontare erogato ha finalità socio-assistenziali; mentre le percentuali

¹¹⁶ Ente Nazionale per il Microcredito, *Le Multiformi Caratteristiche del Microcredito. Rapporto Finale di Monitoraggio*, 2013, p. 20.

riguardanti le imprese sono molto più basse rispettivamente 9,4% e 18,3%. Quindi da un lato, ci sono gli interventi di carattere socio-assistenziale, significativamente numerosi, ma di importi molto modesti, che sono riusciti ad intercettare la domanda; dall'altro lato, invece, il microcredito volto all'imprenditorialità con importi medi erogati molto più rilevanti non è riuscito a soddisfare la domanda esplicita.

Oltre a questi programmi di microcredito, il governo italiano per combattere la crisi economica in atto ed incentivare lo sviluppo delle Pmi, ha istituito presso il Ministero dello Sviluppo Economico un Comitato Italiano Permanente per il microcredito, allo scopo di monitorare, controllare e favorire le iniziative di microcredito e, nel 2011, una banca dati del microcredito, ossia un database che raccoglie tutte le informazioni disponibili sul microcredito in Italia.

Insieme ai programmi di microcredito nazionali, sono stati sviluppati programmi di microcredito a livello europeo e qui di seguito ne verranno descritti i quattro più importanti destinati alle PMI.

Il primo è il "Programma quadro a favore della competitività e dell'innovazione" (PQCI) nato per essere un valido aiuto per le PMI sia nella fase di avvio che in quella di espansione della loro attività. Con contributo finanziario del bilancio dell'UE pari a un miliardo di euro è destinato alle piccole e medie imprese che intendono attuare una modernizzazione tecnologica e creare strutture ecocompatibili.

Mentre il primo programma (PQCI) è un canale diretto di finanziamento per le PMI, con il secondo programma di microcredito, denominato Progress Microfinance, sono gli intermediari di microcredito a beneficiarne in prima persona. Infatti, questo programma, che è stato istituito nel 2010, ha un budget di 100 milioni di euro che viene destinato agli intermediari di microcredito affinché eroghino più finanziamenti alle PMI.¹¹⁷

Il terzo programma denominato "JEREMIE", acronimo di Joint European Resources for Micro and Medium Enterprises (Risorse europee congiunte per le micro, le piccole e le medie imprese), è un'iniziativa nata dalla collaborazione della Commissione europea, del Fondo Europeo degli Investimenti (FEI) e della Banca Europea per gli Investimenti (BEI) e destinata alle aree meno sviluppate. In Italia, la regione Campania, Calabria e Sicilia attraverso questo programma hanno creato fondi di partecipazione rispettivamente del valore di 90, 42 e 60 milioni di euro. I fondi possono essere erogati sotto forma di azioni, titoli di debito o garanzie, in base alle esigenze specifiche delle

¹¹⁷ L. Checchia, *Strumenti finanziari a supporto della gestione delle politiche di sviluppo rurale. Una rassegna di buone prassi*, (Roma: Rete rurale nazionale, 2010), p. 15-17.

diverse regioni. Tali fondi possono essere utilizzati dalle PMI per modernizzare o diversificare la propria attività, lanciare nuovi prodotti, allargare i mercati di accesso in modo sicuro; la ricerca e lo sviluppo e l'ammmodernamento tecnologico della struttura produttiva al fine di sostenere le imprese a basso consumo energetico; gli investimenti produttivi che creano e salvaguardano un'occupazione sostenibile.

Infine, l'ultimo programma di microcredito europeo preso in considerazione è JASMINE, acronimo di Joint Action to Support Microfinance Institutions, (Azione comune a sostegno degli istituti di microfinanza in Europa). Come nel caso del programma Progress Microfinance, anche l'iniziativa JASMINE non si rivolge direttamente agli imprenditori, ma agli intermediari di microcredito. Essa si occupa di migliorare le competenze e i servizi di questi intermediari finanziari affinché possano essere messi a disposizione delle PMI e soddisfino maggiormente le necessità di questa tipologia di imprese.¹¹⁸

Questi programmi di microcredito stanno riscontrando crescite annuali che portano a considerare la loro reale importanza. Nella fase di recessione in cui ci troviamo e con il conseguente fenomeno di credit crunch le PMI si trovano con sempre minore liquidità e il microcredito è una valida soluzione per alleviare questo problema e far ripartire questa tipologia di imprese.

8.2.2 Il fondo di garanzia e di capitali di rischio per le PMI

Oltre ai programmi di microcredito, un ulteriore aiuto nell'accesso al credito per le PMI italiane si è concretizzato con l'istituzione del Fondo Centrale di Garanzia per le Piccole e Medie Imprese. Si tratta di un fondo rotativo, che si alimenta autonomamente per effetto del graduale rimborso dei finanziamenti, istituito con legge n. 662/96 (art. 2, comma 100, lettera a) ed operativo dal 2000.

Le PMI, che solitamente riscontrano notevoli problemi nell'offrire garanzie agli istituti di credito, grazie a questo Fondo, beneficeranno di una "garanzia pubblica". La garanzia pubblica tende a far concedere maggiori prestiti alle PMI, poiché gli istituti di credito avranno più fiducia e maggiori certezze sull'estinzione del prestito. Il Fondo può operare rilasciando una garanzia diretta, ossia garantendo direttamente il finanziamento contratto dall'impresa; o rilasciando una garanzia indiretta, cioè quando l'impresa ottiene il

¹¹⁸ Commissione Europea, "I fondi: strumenti di sostegno speciali" consultabile al sito <http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/index_it.cfm>

finanziamento da un altro ente con la garanzia del Fondo Centrale di Garanzia delle PMI. Sulla parte garantita dal Fondo non possono essere acquisite garanzie reali, assicurative o bancarie. Quindi la garanzia pubblica si affianca e si sostituisce alle garanzie reali delle imprese, e può coprire fino all'80% del finanziamento. Per poter accedere a questo Fondo l'impresa deve superare dei controlli che prendono in considerazione i dati di bilancio degli ultimi due esercizi o dei piani previsionali qualora si tratti di una start up.¹¹⁹

Un'altra forma di finanziamento che non richiede alcuna garanzia reale è il capitale di rischio. Con il capitale di rischio è possibile finanziare le prime fasi di vita di un'azienda ed è stato dimostrato che le imprese che si appoggiano su investitori in capitale di rischio a lungo termine hanno più probabilità di riuscita rispetto ad imprese che si affidano a prestiti bancari a breve termine, poichè un fondo di capitale di rischio prima di investire attua un approfondito controllo sulle effettive capacità dell'azienda presa in considerazione.

Gli operatori del capitale di rischio si possono distinguere in base al loro intervento nel ciclo di vita dell'azienda. Gli incubatori, gli acceleratori, i business angels e i venture capitalist operano nella fase di avvio dell'impresa, invece gli investitori nel private equity nella fase di sviluppo. Mentre gli incubatori e gli acceleratori selezionano i progetti interessanti e accelerano i tempi della loro implementazione, i venture capitalist e gli investitori nel private equity finanziano effettivamente l'impresa, i business angels, invece, fanno entrambe le cose poichè sono soggetti imprenditoriali che da una parte forniscono il capitale in cambio di una quota del patrimonio aziendale e dall'altra offrono le loro competenze riguardo la gestione dell'impresa.

La Commissione Europea ha recentemente proposto un nuovo regolamento che stabilisce norme uniformi per la commercializzazione di fondi di capitale di rischio. Così per le società di capitale di rischio sarà più semplice reperire fondi in tutta Europa destinati al finanziamento di start-up. Grazie al "fondo europeo di capitale di rischio" non sarà più necessario rispondere a requisiti complessi e diversi per ogni paese membro e si potranno potenzialmente attirare più impegni di capitale aumentando le proprie capacità finanziarie.

Nonostante il trend sull'impiego di capitale di rischio sia in continuo aumento, ancora in Italia viene utilizzato solo marginalmente, e soprattutto nel settore dell'alta tecnologia,

¹¹⁹ F. Furlani e S. Pellegrino, *Novità Fiscali 2013*, (Rimini: Maggioli Editore, 2013), p. 31.

con investimenti pari allo 0,63% del PIL.¹²⁰ I benefici ottenuti attraverso il capitale di rischio sono l'aumento della patrimonializzazione delle PMI, un miglioramento del loro rating bancario e, conseguentemente maggiori affidamenti e migliori condizioni di accesso al credito. Quindi con lo sviluppo di questo settore, insieme a quello del microcredito si potranno aiutare le PMI italiane nell'accesso al credito, e allo stesso tempo attraverso programmi di internazionalizzazione e normative efficaci sia a livello italiano che europeo, questa tipologia di imprese potrà essere l'elemento trainante di una nuova fase di crescita.

¹²⁰ E. Cataldo, *Il capitale di rischio: un mercato che stenta a decollare: Analisi e proposte*, (Bari: Cacucci Editore, 2014), p. 56-57.

9. Il caso taiwanese

Come la RPC e l'Italia, la Repubblica di Cina (RDC) comunemente nota come Taiwan ha un tessuto economico produttivo basato sulle piccole e medie imprese. L'intera storia economica taiwanese si è sviluppata di pari passo con le sue PMI, diventando uno dei paesi che ha saputo meglio favorire la crescita di queste imprese. Le PMI taiwanesi hanno contribuito nello sviluppo dell'occupazione, della produzione e delle esportazioni nazionali. Sin dal 1961 questa tipologia di imprese assorbiva il 43% dell'occupazione nel settore manifatturiero e le loro esportazioni rappresentavano il 45% di tutte le esportazioni nazionali. Come in molti altri paesi in via di industrializzazione, anche a Taiwan le esportazioni erano viste come lo strumento migliore per una rapida crescita. L'economia taiwanese puntò così tanto su questo obiettivo che le esportazioni passarono da un tasso dell'8% nel 1953 a un tasso del 94% nel 1985, e circa il 65% di queste esportazioni provenivano dalle PMI. Oggi, anche se i mercati che ricevono queste esportazioni sono cambiati, il tasso delle esportazioni rimane molto alto e vede la RPC al primo posto per quota di esportazioni ricevute da Taiwan. Se una volta le merci taiwanesi erano esportate negli Stati Uniti ed in Giappone, oggi la Cina e i paesi del sudest asiatico sono i maggiori destinatari rispettivamente con una quota del 39,4% e del 18,5% nel 2012. Questo spostamento della direzione delle esportazioni è dipeso anche dall'espansione degli investimenti diretti esteri verso la Cina iniziati verso la metà degli anni '80 e verso i paesi del sudest asiatico negli ultimi anni. Secondo le statistiche del Ministero dell'Economia, gli IDE taiwanesi verso i paesi del sudest asiatico sono aumentati anno dopo anno, da 1,08 bilioni di dollari nel 2010 sono arrivati a 1,12 bilioni nel 2011 e 5,67 bilioni nel 2012.¹²¹

Contestualmente agli importanti risultati ottenuti nella produzione, nelle esportazioni e nell'occupazione, vi è stato un aumento del numero di PMI che ha raggiunto 1,3 milioni, ossia il 97,67% di tutte le imprese taiwanesi. Visto il numero e l'importanza di tali imprese per l'economia, ci fu bisogno di una definizione precisa che riuscisse a inquadrare le PMI e a far sì che ricevessero il giusto supporto. La prima classificazione ufficiale si ebbe nel 1967 con il documento intitolato "Le linee guida per il supporto delle PMI" e allora le PMI dovevano sottostare ai seguenti parametri: un fatturato annuale massimo di 5 milioni di dollari taiwanesi (NT\$), un massimo di 100 impiegati se si

¹²¹ K. Kwong, C. Leung-Chuen, F. T. Lui e L. D. Qiu, *Industrial Development in Singapore, Taiwan and South Korea*, (Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., 2001), p. 61.

trattava di un'azienda manifatturiera e un massimo di 50 impiegati se si trattava di un'azienda di trasporti o di altri servizi. Oggi queste cifre sono raddoppiate per numero di impiegati e aumentate di sedici volte sul fatturato che non può superare gli 80 milioni di NT\$. La classificazione delle PMI a Taiwan è variata notevolmente nell'arco di cinquant'anni e per saper nel dettaglio l'evoluzione di questa classificazione si può esaminare la *Tabella 8* che include i cambiamenti subiti negli ultimi cinquant'anni in base al settore industriale di appartenenza.

Tabella 8

Anno \ Settore	Manifatturiero ed edile	Minerario	Trasporti, commerciale e altri servizi
Settembre 1967	>100 impiegati > 5 milioni NT\$ di capitale sociale		> 50 impiegati >5 milioni NT\$ di fatturato
Marzo 1973	> 300 impiegati solo in alcuni settori > 5 milioni NT\$ di capitale sociale e >20 milioni di NT\$ di asset totali		
Agosto 1977	> 300 impiegati in tutti i settori > 60 milioni di NT\$ di asset totali > 20 milioni di NT\$ di capitale versato	>500 impiegati > 20 milioni di NT\$ di capitale versato	> 20 milioni NT\$ di fatturato
Febbraio 1979		> 40 milioni NT\$ di capitale versato	
Luglio 1982	> 120 milioni di NT\$ di asset totali > 40 milioni di NT\$ di capitale versato		>40 milioni NT\$ di fatturato
Settembre 1995	> 200 impiegati > 60 milioni di NT\$ di capitale versato		> 80 milioni NT\$ di fatturato
Settembre 2009	> 200 impiegati > 80 milioni di NT\$ di capitale versato		> 100 milioni NT\$ di fatturato

Fonte: Small and Medium Enterprises Administration (SMEA), *The Evolving Definition of SME in Taiwan*, consultabile al sito <<http://www.moeasmea.gov.tw/public/Data/78114433171.pdf>>

Come si può notare la *Tabella 8* non prende in considerazione solo il numero di impiegati e il fatturato annuo, ma anche il capitale versato, cioè il capitale costituito dai

conferimenti che sono stati realmente pagati dai soci dell'impresa.

Naturalmente la definizione taiwanese di PMI si avvicina più a quella italiana rispetto che a quella cinese, sia per numero di lavoratori che per giro di affari, ma nonostante ciò le PMI cinesi e quelle taiwanesi hanno parecchi punti in comune. Infatti, almeno inizialmente, si basavano entrambe sul lavoro intensivo, su un assetto proprietario familiare, su un forte orientamento all'esportazione e sui distretti industriali.

Le PMI taiwanesi caratterizzate dal lavoro intensivo potevano confidare su un gran numero di lavoratori a basso costo, ma quando il valore del dollaro taiwanese e il costo dei salari aumentarono vertiginosamente, per non minare la loro competitività furono costrette a spostarsi ed investire all'estero dove potevano utilizzare manodopera a basso costo. La forte vicinanza con la Cina facilitò notevolmente questo passaggio, e gli imprenditori taiwanesi furono incentivati sia dalle graduali politiche cinesi sia dal fatto che sarebbe stato più facile trasferire l'attività in Cina piuttosto che in un altro paese asiatico data le affinità culturali e linguistiche.

Un'altra caratteristica delle PMI taiwanesi è la loro concentrazione in distretti industriali che ne facilita lo sviluppo grazie a un maggiore scambio di informazioni all'interno del cluster e la presenza allo stesso tempo di un aiuto e una spinta competitiva tra le PMI. Il primo distretto creato a Taiwan fu il Hsinchu Science Park (HSP). L'HSP fu istituito nel 1980 dal governo taiwanese per dare avvio al settore industriale dell'alta tecnologia e per promuovere il lavoro intensivo come base produttiva dell'economia nazionale. La scelta di creare il cluster proprio a Hsinchu non fu casuale, ma fu determinata dalla presenza in quell'area di due importanti università, la Tsinghua e la Chiaotung, e di un istituto di ricerca governativo, il Industrial Technology Research Institute (ITRI). Questo parco modellato sulla base della Silicon Valley, offriva numerosi incentivi fiscali alle imprese che volessero inserirsi: cinque anni di esenzione fiscale dall'imposta sul reddito d'impresa, l'esenzione dai dazi sui macchinari e materiali importati, agevolazioni per l'affitto dei terreni ed l'uso a titolo gratuito di edifici per le piccole start-up. Nonostante queste agevolazioni, l'HSP nei primi anni stentò a decollare poichè attirava poche start-up e non vi era quello scambio di conoscenze ed informazioni che avrebbe dovuto contraddistinguere la zona. La situazione cambiò con l'entrata in questa area, attraverso un progetto governativo, della produzione di semiconduttori. E, grazie a questo cambiamento, come si può notare dalla *Tabella 9* il numero delle imprese, degli impiegati e delle vendite aumentò vertiginosamente dal 1981 al 2004.¹²²

¹²² T. J. Chen, *Growing Industrial Clusters in Asia: Serendipity and Science*, (Washington: The World

Tabella 9

Anno	Numero di Aziende	Numero di impiegati	Vendite (centinaia di milioni di NT\$)
1981	17	-	-
1982	26	-	-
1983	37	3.583	30
1984	44	6.490	95
1985	50	6.670	105
1986	59	8.275	170
1987	77	12.201	275
1988	94	16.445	490
1989	105	19.071	559
1990	121	22.356	656
1991	137	23.297	777
1992	140	25.148	870
1993	150	28.416	1.290
1994	165	33.538	1.778
1995	180	42.257	2.992
1996	203	54.806	3.181
1997	245	68.410	3.997
1998	272	72.623	4.550
1999	292	82.822	6.509
2000	289	96.642	9.293
2001	312	96.293	6.625
2002	334	98.616	7.054
2003	369	101.763	8.578
2004	384	115.477	10.859

Fonte: T. J. Chen, *Growing Industrial Clusters in Asia: Serendipity and Science*, (Washington: The World Bank, 2008), p. 71.

Visto il successo ottenuto, il governo cercò di emulare il modello del primo distretto e guidò una serie di iniziative per istituire nuovi cluster come il Central Taiwan Science Park, il Southern Taiwan Science Park e il Taipei Technology Corridor. Questi parchi sono normalmente composti da diverse PMI specializzate in prodotti e tecnologie specifiche, per esempio il Southern Taiwan Science Park si occupa della produzione di

Bank, 2008), p. 68.

macchinari di precisione, telecomunicazioni e biotecnologie.

Se la concentrazione di PMI in distretti industriali è una caratteristica relativamente recente, il loro assetto proprietario di tipo familiare e la pratica delle "guanxi" è una caratteristica che ha radici molto più antiche che derivano dalla forte presenza della cultura cinese sull'isola. Le imprese familiari taiwanesi hanno una lunga storia e possono essere rappresentate dalle cosiddette "cinque vecchie famiglie" e "cinque nuove famiglie". Le "cinque vecchie famiglie" (la famiglia Yen a Keelung, la famiglia Lin a Panchiao, la famiglia Lin a Wufeng, la famiglia Koo a Lukang e la famiglia Chen a Kaoshiung) erano per la maggior parte proprietari terrieri con agganci governativi che hanno avuto origine durante la dinastia Qing; le "cinque nuove famiglie" (la famiglia Wang del Formosa Plastics Group, la famiglia Tsai del Lin Yuan Group e del Fubon Group, la famiglia Koo del KoosGroup e del China Trust Group, la famiglia Tsui del Far Eastern Group e la famiglia Wu del Shin Kong Group), invece, hanno avuto successo imprenditoriale dopo la seconda guerra mondiale grazie all'affermarsi di nuovi settori industriali e grazie alle solite relazioni intessute con il governo. Questa divisione in famiglie, tipica della Cina prerepubblicana, esiste tutt'oggi sotto il comando della discendenza di seconda o di terza generazione, e ciò è possibile poichè le imprese familiari taiwanesi sono riuscite a limare alcuni dei problemi che ne minavano la loro sopravvivenza come la scarsa cultura manageriale, il nepotismo, ecc.. Infatti le famiglie iniziarono a scegliere i loro eredi/manager in base alla loro preparazione. Inviando i loro figli a studiare in prestigiose università europee o americane dove potevano ricevere una educazione che includesse tecnologie avanzate e le competenze gestionali necessarie per portare avanti le aziende di famiglia, cercarono di mantenere la loro successione, ma se ciò non fosse bastato, cominciavano a farsi affiancare da professionisti o addirittura sostituivano i membri della famiglia con manager più competenti.¹²³

Queste famiglie, grazie alla loro lungimiranza e con l'appoggio (più o meno lecito) del governo, sono diventate grandi imprese e fanno da modello alle piccole imprese familiari. Queste ultime continuano, però, a mantenere nei più alti incarichi dell'azienda i propri familiari e si è registrato che gli azionisti di controllo tendono ad aumentare il passivo dell'impresa, al fine di evitare la diminuzione del loro controllo. In altre parole, c'è una preferenza per l'utilizzo di finanziamento tramite debito da parte degli azionisti di controllo che spesso prendono in prestito più del livello di indebitamento ottimale

¹²³ J. Lee e H. Li, *Wealth doesn't last three generations: how family businesses can mantain prosperity*, (Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., 2009), p. 154.

nella loro struttura patrimoniale, al fine di espandere i propri diritti di voto personale e ridurre i rischi di acquisizione della società. Quindi, gli azionisti di controllo possono scegliere di ridurre la leva finanziaria della società in modo da coprire il loro comportamento disonesto, dando così origine alla riduzione del debito per effetto "tunneling", che consiste nel fare un tunnel dentro un'azienda per spostare risorse altrove, a vantaggio del socio di maggioranza.

La famiglia che esercita un controllo diretto o indiretto sull'azienda attraverso strutture piramidali, partecipazioni incrociate (crossholdings) e interlocking directorates¹²⁴ tra le imprese. I membri della famiglia hanno in genere una leadership forte e giocano un ruolo dominante nel loro processo decisionale, e solo recentemente hanno iniziato a notare la necessità di amministratori indipendenti nominati per rafforzare i poteri del consiglio di amministrazione e i comitati di audit e di compensazione installati per una maggiore trasparenza.

Le imprese familiari non hanno, però, solo aspetti negativi. Infatti, i soci familiari sono più preoccupati per la crescita futura e la sopravvivenza dell'impresa poiché gli interessi dell'impresa sono allineati con gli interessi della famiglia. Quindi gli azionisti della famiglia hanno maggiori incentivi per monitorare le operazioni del business di famiglia e renderle più produttive.¹²⁵

Tutte queste caratteristiche che contraddistinguono le PMI taiwanesi insieme agli aiuti e al sostegno governativo hanno reso queste imprese fondamentali per il paese, e hanno reso possibile che Taiwan diventasse una delle quattro "tigri asiatiche"¹²⁶.

9.1 Introduzione alle PMI taiwanesi

La storia delle PMI taiwanesi inizia prima di quella cinese, infatti mentre la RPC dovette aspettare gli anni '80 per un vero sviluppo delle PMI, a Taiwan già negli anni '50 queste imprese erano appoggiate dal governo ed erano libere di esprimere il loro potenziale.

La comparsa delle PMI a Taiwan è fortemente legata alle condizioni nazionali, agli sviluppi economici globali e alle politiche economiche, sociali ed educative del governo.

¹²⁴ Gli interlocking directorates "sono quei legami che si stabiliscono tra aziende nel momento in cui un amministratore di una società siede nel consiglio di amministrazione di altre società. Gli i. d. possono essere diretti o indiretti. I primi si hanno nel caso in cui due società condividano un amministratore, i secondi si realizzano se due società hanno ciascuna almeno un amministratore che è presente nel consiglio di amministrazione di una terza società."

¹²⁵ H. C. Kuo, L. H. Wang e H. W. Liu, "Corporate Governance and Capital Structure: Evidence from Taiwan SMEs", 2012 Academic Research Centre of Canada.

¹²⁶ Le Tigri Asiatiche o Quattro Dragoni è il soprannome che è stato attribuito negli anni '90 a quattro paesi asiatici (Taiwan, Corea del Sud, Singapore e Hong Kong) per via del loro rapido sviluppo.

Alla fine della seconda guerra mondiale il livello della produzione industriale taiwanese era molto basso, ma solo con lo scoppio della guerra di Corea nel 1950 Taiwan ricevette i primi aiuti americani. Il governo nazionalista decise di dare priorità alla produzione di fertilizzanti, energia elettrica e al settore tessile. Queste scelte posero le basi per l'inizio dello sviluppo del settore industriale taiwanese.

La politica industriale taiwanese degli anni '50 fu dominata dal tentativo di sostituire le importazioni con la produzione nazionale. Così, le prime piccole e medie imprese taiwanesi furono incoraggiate dal governo nazionalista come mezzo per superare le carenze di cibo e altri beni essenziali.

Negli anni '60 sotto la pressione dei monopoli statali e delle grandi imprese sostenute da alti dazi all'importazione, le PMI non sarebbero potute sopravvivere nel mercato nazionale e furono costrette a rivolgersi al mercato internazionale. Iniziarono così le politiche governative di promozione alle esportazioni e politiche per attirare investimenti esteri che portarono un numero crescente di progetti e di una maggiore quantità di investimenti anno dopo anno. Nel 1989 gli IDE arrivarono ad un picco di 2.4 bilioni di dollari americani, e provenivano dagli Stati Uniti, dal Giappone e dall'Europa. Questi investimenti influenzarono molto lo sviluppo delle PMI locali in diversi modi. In primo luogo, migliorarono e aumentarono le tecniche di produzione e le opportunità commerciali per le PMI locali. Queste imprese furono, inoltre, costrette a mettersi velocemente in pari con le imprese internazionali, affrontando la competizione globale, per far sì che ci fosse un graduale cambiamento nell'acquisto di beni in modo che i clienti avrebbero preferito i prodotti nazionali rispetto a quelli importati. Il terzo effetto di questo afflusso di IDE fu, forse, il più importante. Imitando dalle multinazionali il sistema di rete produttiva centro-satellite si rafforzò la struttura industriale delle PMI locali che le rese competitive a livello internazionale grazie alla formazione di reti di cooperazione che stimolassero la collaborazione tra l'impresa centrale e i suoi "satelliti". Gli imprenditori taiwanesi si ispirarono a questo sistema per collegare e coinvolgere le varie PMI usando il linguaggio del business internazionale. Tale pratica si dimostrò molto utile quando gli uomini d'affari locali si inserirono nel mercato globale da soli, poiché avevano già un buon background sia a livello di relazioni che a livello manageriale. Infine, la quarta conseguenza degli IDE fu l'effetto di diffusione, infatti molte PMI furono create da ex dipendenti di aziende straniere che si erano stabilite a Taiwan.¹²⁷

¹²⁷ R. I. Wu e C. C. Huang, "Entrepreneurship in Taiwan: turning point to restart", *Entrepreneurship in*

Oltre alle politiche che favorissero gli IDE, il governo taiwanese cercò di ampliare il potenziale mercato delle imprese nazionali attuando politiche di promozione alle esportazioni che consistevano nel rimborso fiscale per i prodotti esportati, prestiti a basso tasso d'interesse, svalutazione del dollaro taiwanese, ecc... I prodotti esportati erano per lo più merci a lavoro intensivo. Per aumentare il tasso delle esportazioni, dalla seconda metà degli anni '60, Taiwan istituì le "export processing zones" (EPZ): aree utilizzate per l'"incubazione" di imprese a lavoro intensivo che producono beni destinati all'esportazione. In queste zone le imprese, nazionali e straniere, potevano costruire il proprio stabilimento, importare materie prime e esportare i prodotti finiti senza imposte o dazi. Erano state create appositamente per lo sviluppo del vantaggio competitivo taiwanese: la produzione a lavoro intensivo, e il governo forniva prestiti a lungo termine per la costruzione degli stabilimenti e per finanziare le importazioni e le esportazioni in queste aree. Nel 1966 l'EPZ di Taiwan istituita a Kaoshiung fu la prima EPZ dell'Asia. Questa EPZ ebbe un rapido sviluppo nei suoi primi dieci anni, ma a causa del surplus di offerta di lavoro e della mancanza di capitale e tecnologia, le imprese che si stabilirono nella zona si basavano su investimenti esteri e solo su lavoro intensivo. Si dovettero aspettare gli anni '80 per vedere fiorire le imprese ad alta tecnologia e ad alto valore aggiunto.¹²⁸

Queste politiche volte all'esportazione della produzione delle PMI ebbero buoni risultati che si palesarono nell'aver raggiunto quasi il 70% del totale delle esportazioni del paese, nell'aver creato un altissimo numero di posti di lavoro e nell'aver accresciuto la crescita produttiva dell'intero paese. Per queste ragioni gli anni '70 furono considerati gli anni d'oro delle PMI taiwanesi, ma questo sviluppo si iniziò ad arrestare a metà degli anni '80, quando la competitività internazionale delle PMI taiwanesi fu minata dall'aumento dei salari e dall'apprezzamento della valuta nazionale. Con costi di produzione più alti e con la liberalizzazione economica portata avanti dal governo, le PMI avevano due strade da percorrere per poter sopravvivere: spostarsi all'estero e investire nei paesi che potevano produrre i loro prodotti a prezzi competitivi, o decidere di rimanere sull'isola e apportare un cambiamento nel sistema produttivo che non doveva puntare più sul lavoro intensivo ma sull'avanzamento tecnologico. Che si scegliesse una soluzione o un'altra, rimaneva certo che i mercati esteri rimanevano un target importante per le PMI taiwanesi che erano a tutti gli effetti internazionalizzate. Insomma anche se le via

Asia, (Hong Kong: The Maureen and Mike Mansfield Foundation, 2002), p. 7.

¹²⁸ T. J. Chen, *Growing Industrial Clusters in Asia: Serendipity and Science*, (Washington: The World Bank, 2008), p. 69.

attraverso cui avrebbero partecipato al mercato sarebbero state diverse, il continuo coinvolgimento nell'economia mondiale era uno dei fattori più importanti che resero le PMI necessarie per la crescita economica del paese.¹²⁹

Le PMI taiwanesi si trovarono ad un bivio e a seconda della strada che avrebbero intrapreso la loro evoluzione sarebbe notevolmente cambiata. Esse, grazie alla loro intrinseca flessibilità, reagirono con un'accelerazione automazione, migliorando la qualità del prodotto, passando alla produzione di beni a più elevato valore aggiunto, impiegando manodopera estera e trasferendo la produzione tradizionale all'estero. Le PMI che decisero di trasferire la propria produzione all'estero avevano come mete principali la RPC e i paesi del sudest asiatico. Esse intendevano investire in questi paesi per mantenere la loro competitività.

Molti studiosi ritengono generalmente che le piccole imprese, rispetto alle grandi aziende, sono in svantaggio quando cercano di operare sui mercati esteri, a causa dei costi fissi necessari ad esplorare il nuovo mercato, a causa della necessità di negoziare con il governo locale, e per numerosi altri motivi. Rischi e costi costituiscono una barriera importante che colpisce maggiormente le piccole imprese dal momento che anche un fallimento può causare il collasso dell'intera azienda. Nonostante queste teorie, la pratica certe volte si è rivelata opposta e favore delle PMI, come ci mostrano i casi della Gran Bretagna e degli Stati Uniti in base ai quali gli investimenti provenienti dalle PMI rappresentavano rispettivamente il 66% e il 50% di tutti gli IDE del 1982.¹³⁰

Gli IDE delle PMI taiwanesi decollarono nella seconda metà degli anni '80 per tre ragioni principali:

- l'esperienza maturata in vent'anni di politiche volte all'esportazione, fornì alle imprese taiwanesi le competenze necessarie nella competizione internazionale anche se avevano una produzione di piccola e media scala;
- la somiglianza di cultura e lingua nei paesi in cui si decideva di investire, l'esempio più calzante fu la Cina;
- la rete di affari creata anche grazie al sistema centro-satellite aumentò il tasso di sopravvivenza delle PMI. Infatti grazie all'assistenza proveniente da tutta la rete di imprese si diminuì il rischio degli investimenti all'estero attenuando i problemi che le PMI dovevano affrontare per la ricerca di informazioni e la mancanza di potere

¹²⁹ M. W. Hu, "Many small antelopes make a dragon", *Futures vol. 35*, (Taipei: Elsevier Science Ltd., 2003), p. 389.

¹³⁰ H. C. Kuo e Y. Li, "A dynamic decision: model of SMEs' FDI", *Small Business Economics vol. 20* (Olanda: Kluwer Academic Publishers, 2003), p. 219.

contrattuale con i governi locali.¹³¹

Nonostante la globalizzazione e i cambiamenti a livello economico, Taiwan riuscì a mantenere una crescita annua del circa 6%, portando avanti il cosiddetto "miracolo dell'Asia orientale" che aveva visto questo paese, insieme alle altre tre tigri asiatiche, come un modello di sviluppo economico ed industriale. In cinquant'anni Taiwan portò il Pil procapite da 167 dollari nel 1953 a 13.971 nel 1997, il tasso d'inflazione e di disoccupazione rimase sotto il 5% e l'analfabetismo dal 55% del 1943 scese al 4,3% nel 1988. Questo "miracolo" ebbe fine con la crisi asiatica del 1997 e con la conseguente diminuzione del tasso di crescita delle PMI nei due anni successivi.

Proprio questa crisi, però, dimostrò la forza e l'importanza delle PMI in questo paese, e in particolare, sottolineò alcuni punti di forza delle PMI taiwanesi come il sistema di produzione industriale a rete, la sua integrazione nel più grande mercato del mondo cioè la Cina, e i suoi bassi costi di produzione e manodopera. Queste caratteristiche aiutarono Taiwan e le sue PMI a uscire più velocemente da questa crisi rispetto agli altri paesi che ne furono afflitti e spinsero il governo taiwanese a puntare ancor di più su queste imprese come vedremo nelle politiche scelte per favorire lo sviluppo e l'accesso al credito descritte nel prossimo paragrafo. Grazie ad esse, la situazione delle PMI taiwanesi è in costante sviluppo; l'ultimo "white paper" dedicato alle PMI taiwanesi ha rivelato che il numero di queste imprese ha raggiunto 1,3 milioni nel 2012, con un aumento del 2,11% rispetto al 2011. Inoltre, i ricavi di queste imprese hanno totalizzato gli 11,38 trilioni di dollari taiwanesi, cioè un aumento del 1,38% e il numero degli impiegati è arrivato a 8,48 milioni con una crescita dell'1,76% rispetto all'anno precedente.¹³²

9.2 Politiche per favorire lo sviluppo e l'accesso al credito delle pmi taiwanesi

Il governo taiwanese più propenso alla privatizzazione rispetto a quello della RPC, portò avanti politiche per creare un ambiente favorevole allo sviluppo delle PMI sin dagli anni '60. Il ministero dell'economia taiwanese identifica sette fasi dello sviluppo delle PMI in base alle politiche governative attuate:

- ⌚ 1951-1960: in questa prima fase fu implementata una politica di sostituzione delle importazioni affinché venisse sviluppata l'industria manifatturiera a lavoro

¹³¹ R. I. Wu e C. C. Huang, "Entrepreneurship in Taiwan: turning point to restart", *Entrepreneurship in Asia*, (Hong Kong: The Maureen and Mike Mansfield Foundation, 2002), p. 6.

¹³² Small and Medium Enterprise Administration, "White Paper on Small and Medium Enterprises in Taiwan 2013", consultabile al sito <<http://www.moeasmea.gov.tw/lp.asp?ctNode=307&CtUnit=36&BaseDSD=7&mp=2>>

intensivo. Furono incoraggiati gli investimenti e aumentarono i prestiti alle PMI.

- ⌚ 1961-1970: in questo periodo gli sforzi governativi si rivolsero all'aumento delle esportazioni attraverso l'istituzione delle "exporting processing zones" e videro una straordinaria crescita delle PMI e del settore manifatturiero che crebbe del 17%. Inoltre, nel 1966, il ministero dell'economia istituì il "Bureau delle piccole e medie imprese" e promulgò le linee guida per la classificazione delle PMI taiwanesi che, come abbiamo visto nel paragrafo precedente, furono aggiornate parecchie volte. Anche le grandi imprese giocarono un ruolo chiave in questo periodo e il loro sviluppo stimolò, a sua volta, la crescita delle PMI che producevano componenti per le imprese di maggiori dimensioni. La flessibilità delle PMI taiwanesi abbinata all'abbondante offerta di manodopera a basso costo, fece di queste imprese un soggetto molto competitivo anche a livello internazionale;
- ⌚ 1971-1980: questo fu il periodo contraddistinto dalle crisi petrolifere globali del 1973 e del 1979 che ebbero un duro impatto sulle PMI fortemente orientate all'esportazione dato che in molti paesi vennero attuate politiche commerciali protezionistiche. Nonostante ciò le PMI superarono queste crisi e ne uscirono più forti, infatti il surplus commerciale creatosi si stabilizzò anche grazie al sistema di subappalto che crebbe tra le PMI. Questo sistema agì come un meccanismo di stabilizzazione per l'economia nel suo complesso e contribuì ad ammorbidire l'impatto del ciclo economico. Inoltre, nel 1973, il governo istituì l'Industrial Technology Research Institute (ITRI): l'istituto di ricerca nazionale per accelerare lo sviluppo della tecnologia industriale che denotava la sempre maggiore importanza rivolta alla tecnologia dal governo che voleva che le PMI focalizzassero la loro attenzione su apparecchi tecnologici, come computer e sulle periferiche. Questo periodo vide, infine, lo sviluppo delle industrie ad alta intensità di capitale come quella del ferro e dell'acciaio, l'industria petrolchimica, quella tessile, ecc... attraverso la promulgazione da parte del governo degli "shi da jianshe" 十大建設 (Dieci Grandi Progetti di Costruzione). Questi progetti si basavano sulla costruzione di grandi infrastrutture nazionali (porti, aeroporti, autostrade, ecc...) e aiutarono il paese a superare la crisi mondiale aumentando la domanda interna;
- ⌚ 1981-1990: questo periodo segnò la nascita dell'industria dell'high-tech. Il

governo iniziò infatti a promuovere lo sviluppo di settori strategici caratterizzati da un alto livello di tecnologia, di un alto valore aggiunto e un basso consumo energetico. Le imprese furono incoraggiate a intensificare le loro attività di ricerca e sviluppo, migliorare la loro produttività e la qualità dei prodotti;¹³³

- ⌚ 1991-2000: in questa fase Taiwan perse gradualmente il suo vantaggio competitivo nei prodotti ad alta intensità di manodopera e a basso valore aggiunto. Dopo la crisi finanziaria asiatica, il governo, conscio della necessità di sostenere le PMI promulgò prima lo Statuto per le piccole e medie imprese e poi, l'Amministrazione delle PMI fu inclusa in un emendamento della Costituzione. Ciò dimostrò la vitale importanza delle PMI e la considerazione che il governo attribuiva a tali imprese. Oltre alla maggiore considerazione politica, le PMI furono sostenute in maniera più pratica attraverso incentivi fiscali volti a stimolare il settore di R&S, la formazione di manodopera specializzata, l'automazione della produzione e la prevenzione dell'inquinamento. Il governo cercò quindi, di trasformare le PMI a basso valore aggiunto in imprese ad alta intensità di conoscenza, innovazione e tecnologia;¹³⁴
- ⌚ 2001-2007: questa fase è considerata l'era dell'economia basata sulla conoscenza che, grazie all'applicazione di internet, ha fornito alle PMI un nuovo modello operativo e ha migliorato la velocità e l'efficienza delle operazioni aziendali. Dal gennaio 2002, quando Taiwan aderì all'OMC, il contesto economico è diventato più liberalizzato, rendendo Taiwan e le sue PMI parte integrante del sistema industrializzato globale. Il governo ha rivelato, inoltre, la sua intenzione di far diventare Taiwan una “Silicon Island” ecologica, attraverso la promozione di una politica industriale orientata all'innovazione, alla creazione di centri R&S e di centri di incubazione per le PMI.
- ⌚ 2007-oggi: quest'ultima fase è stata segnata dalla crisi economica mondiale che, partendo dagli Stati Uniti, ha afflitto tutte le economie e Taiwan non è stata un'eccezione. Infatti, le PMI taiwanesi caratterizzate da un forte orientamento all'esportazione non potevano non risentirne. La risposta del governo è stata celere: ha imposto una politica monetaria più espansiva e ha tagliato il tasso di

¹³³ Ping S. 舒萍, “Táiwān zhōngxiǎo qǐyè fāzhǎn yǔ zhèngcè” 台湾中小企业发展与政策, (Beijing 北京: Jiǔzhōu chūbǎn shè 九州出版社, 2001).

¹³⁴ C. Harvie e B. C. Lee, *The Role of SMEs in National Economies in East Asia*, (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2002), p. 278-279.

interesse in modo da aumentare la liquidità delle banche. Il ministero dell'economia si è focalizzato su quattro aree principali: aumentare la domanda interna, garantire finanziamenti alle PMI, promuovere gli investimenti e le esportazioni. Per aumentare la domanda interna il governo ha incoraggiato la sostituzione di vecchi elettrodomestici e altri beni durevoli con prodotti a basso consumo energetico e più rispettosi per l'ambiente. Invece, per promuovere le esportazioni il ministero dell'economia sta lavorando per far aumentare le esportazioni in Cina e in altri mercati emergenti. Infine, le misure prese per aiutare le PMI includono sia progetti di investimento su larga scala sia microprestiti per giovani imprenditori e start-up. Per queste ultime sono stati anche istituiti dei premi per incoraggiare le imprese a puntare sulla qualità e sullo sviluppo tecnologico, come il "premio nazionale delle piccole e medie imprese", il "premio per l'innovazione" e il "premio piccoli giganti", ossia quelle PMI che si sono contraddistinte per una eccellente gestione aziendale e un elevato tasso di esportazioni.¹³⁵

Queste nove fasi ci possono far capire quanto il governo è stato presente, attraverso le sue politiche, allo sviluppo delle PMI, e ancora oggi continua a sostenerle con la pubblicazione e il perseguimento di dieci linee guida¹³⁶ che dovrebbero indirizzare le PMI in tutti i loro aspetti: dall'accesso al credito alla gestione d'impresa, da programmi di R&S a linee guida per ridurre l'inquinamento.¹³⁷

Per quanto riguarda l'accesso al credito delle PMI taiwanesi esistono diversi canali che possono incrementare la liquidità di queste imprese. Come si può vedere dalla *Figura 3*, nella pagina seguente, le PMI taiwanesi possono ricevere credito sia da fondi privati che governativi, da premi concessi dai dipartimenti governativi, da fondi di venture capital, ecc..

¹³⁵ D. Shaw e B. J. Liu, *The Impact of the Economic Crisis on East Asia: Policy Responses from Four Economies*, (Gran Bretagna: Edward Elgar Publishing Ltd., 2011), p. 99.

¹³⁶ Le dieci linee guida del governo includono: 1) l'orientamento finanziario, 2) l'orientamento gestionale, 3) la guida alla produzione di prodotti ad alta tecnologia, 4) la guida alla gestione delle informazioni, 5) l'orientamento alla sicurezza industriale, 6) la guida al controllo dell'inquinamento, 7) la guida di marketing, 8) la guida alla cooperazione e al mutuo soccorso, 9) la guida sull'innalzamento della qualità dei prodotti, 10) la guida per migliorare il settore di R&S.

¹³⁷ Small and Medium Enterprise Administration. "The experience and achievements in providing guidance and assistance to small and medium enterprises" disponibile al sito <<http://www.moeasmea.gov.tw/smea-a4e.htm#5>>

testare e accelerare lo sviluppo dei prodotti che si intende commercializzare. In totale oggi esistono 140 centri di incubazione per le PMI in tutto il paese e la maggior parte di essi sono collegati ad università in modo da avere sempre un contatto diretto con la ricerca e l'implementazione di idee innovative.¹³⁹

Un altro canale importante per il finanziamento delle PMI sono i fondi venture. Il primo fondo venture taiwanese è stato creato nel 1984, ma questo settore è stato sviluppato molto negli ultimi trent'anni tanto che oggi Taiwan è il terzo mercato più attivo di venture capital dopo gli Stati Uniti ed Israele. L'attività di venture capital si caratterizza per:

- ⌚ specializzazione nel finanziamento di imprese con profilo di rischio elevato;
- ⌚ specializzazione nel finanziamento di imprese che si trovano nelle prime fasi del proprio ciclo di vita/sviluppo;
- ⌚ partecipazione attiva al business;
- ⌚ realizzazione del rendimento attraverso la dismissione/cessione delle partecipazioni tipicamente in 4-6 anni.

Il venture capital è, quindi, un elemento integrante della struttura sociale dell'innovazione e funziona come catalizzatore dello sviluppo tecnologico e dell'imprenditorialità poiché finanzia idee e realtà in fase embrionale e assume rischi che gli operatori finanziari tradizionali non sono disposti a correre. Anche se i principali attori del settore del venture capital sono le società private di investimento e le assicurazioni, la forza trainante del flusso costante di venture capital in aziende tecnologiche che si trovano nella fase iniziale è stato il governo con la sua politica che garantisce incentivi d'investimento del 20% per gli investitori che per la prima volta si impegnavano nel venture capital. Grazie a questi incentivi il governo taiwanese non sviluppa solo il settore del venture capital, ma anche quello dell'alta tecnologia.

C'è da sottolineare che il governo non sta entrando in questo settore solo attraverso le sue politiche, ma si sta ritagliando il suo spazio attraverso collaborazioni con società di investimento privato su base 50-50, fornendo i finanziamenti alle imprese di investimento che a loro volta investono nelle piccole imprese. Ciò ci fa capire quanto il governo taiwanese punta su questo settore che, secondo le ultime stime, continuerà a crescere molto anche nei prossimi anni.

Se fino ad ora abbiamo considerato solo le fonti formali di credito, nel prossimo

¹³⁹ D. Neubauer, J. C. Shin e J. N. Hawkins, *The Dynamics of Higher Education Development in East Asia*, (Stati Uniti: Palgrave MacMillan, 2013), p. 92.

paragrafo verrà presa in considerazione l'importanza che ha avuto la finanza informale nello sviluppo economico taiwanese e in particolare delle sue PMI.

9.2.1 La finanza informale

Come nel caso della RPC, anche a Taiwan la finanza informale ha avuto un ruolo importante soprattutto nelle prime fasi della nascita delle PMI. È un dato di fatto che Taiwan ha raggiunto una notevole crescita economica nonostante la presenza di un settore finanziario formale poco sviluppato. Vi era, quindi, un settore finanziario ombra che soddisfaceva i bisogni delle PMI e dei consumatori che non avevano accesso al credito bancario. Coloro che non riuscivano a ottenere prestiti dagli istituti bancari si rivolgevano ad istituti finanziari informali come società di investimento sotterranee, cooperative del credito, le associazioni di risparmio e di credito rotativo, ecc...

Le associazioni di risparmio e di credito rotativo (in inglese rotating savings and credit associations, Rosca) erano le istituzioni finanziarie informali più usate a Taiwan ed erano formate da un gruppo di persone che generalmente vivono o lavorano nella stessa comunità e che si incontrano una o più volte al mese e depositano una determinata somma di denaro. La somma che viene raggiunta verrà data al membro dell'associazione che ha offerto la somma maggiore o per sorteggio. I membri di queste associazioni continuano ad incontrarsi fino a quando ogni socio avrà ricevuto la somma depositata. In una tipica Rosca taiwanese, i soci si incontrano una volta al mese e solitamente dura da uno a quattro anni.¹⁴⁰

A Taiwan, le Rosca sorsero nei primi anni Quaranta e presto divennero il metodo più comune di prestito tra famiglie. A causa dei problemi di universalità e diversità delle varie Rosca di Taiwan, il governo e il corpo legislativo esitarono a regolare un sistema così complesso per un periodo piuttosto lungo. Solo nel 1999, queste associazioni furono ufficialmente incorporate nel diritto civile. La legge sulle Rosca è entrata in vigore nel maggio 2000 legalizzando i costumi di prestito e migliorando il sistema giuridico finora debole nella tutela dei diritti collettivi e individuali nelle associazioni. Fu così stabilito uno standard unificato per l'attività di prestito reciproco e per evitare l'appropriazione indebita dei fondi dell'associazione, la legge limitò la dimensione dell'associazione e prevede che solo le persone fisiche potessero essere qualificate per essere il leader o un membro dell'associazione. Inoltre, la legge stabilì espressamente la necessità della

¹⁴⁰ T. Besley e A. R. Levenson, "The role of informal finance in household capital accumulation: evidence from Taiwan", *The Economic Journal*, vol. 106 (Oxford: Blackwell Publishing, 1996), p. 39-40.

presenza di un rapporto contrattuale tra il leader e i membri dell'associazione, in modo che gli obblighi di restituzione della somma, che una volta si basavano sulla rete di relazioni e legami sociali diventassero non solo un obbligo morale ma anche legislativo. Infine, per mantenere un ambiente trasparente, ogni Rosca è tenuta a pubblicare una dichiarazione sulla sua struttura e sulle modalità di distribuzione della somma versata.¹⁴¹ Il sistema giuridico taiwanese ha sostenuto il processo di sviluppo economico mediante il controllo diretto di attività economiche precedentemente ritenute illegali o “semi-legali”.

Il caso della tardiva legislazione delle Rosca non è isolato; infatti, le autorità taiwanesi hanno spesso tollerato violazioni della legge per lunghi periodi di tempo poiché queste istituzioni, anche se illegalmente, giocavano un ruolo significativo nella promozione dello sviluppo economico. Quindi riducendo il ruolo del sistema giuridico taiwanese si consentiva a queste istituzioni di proliferare e creare nuove modalità di finanziamento e di aiuto reciproco.

¹⁴¹ Boston University, "Bid Society-Rotating Savings and Credit Associations" consultabile al sito <<http://www.bu.edu/bucflp/laws/bid-society-rotating-savings-and-credit-associations/>>

10. Comparazione e differenze tra i diversi sistemi

Se si prendono in considerazione il settore delle piccole e medie imprese della Repubblica popolare cinese, della Repubblica di Cina e dell'Italia si possono notare parecchie differenze nell'approccio usato dal governo verso questa tipologia di imprese, nelle diverse problematiche di accesso al credito e, infine, nelle caratteristiche strutturali.

Comparando gli indici dimensionali, ovviamente il sistema italino e quello taiwanese sono più simili rispetto alle PMI della Cina, che con un massimo di impiegati pari a 2000 e un fatturato annuo di 40 milioni di renminbi surclassa tutti gli altri paesi. Anche se le dimensioni sono diverse, in termini di contributo al Pil, occupazione e percentuale di PMI sul numero totale delle imprese del paese, gli indici si avvicinano molto in tutti e tre i paesi.

Tabella 11

Paese\ Criterio	% in Pil	% PMI su totale imprese	% occupazione
Italia	58	99	81
Cina	60	99	80
Taiwan	40	97	77

Fonte: Adattata secondo i dati consultabili sul sito ufficiale del Ministero dell'economia italiano, cinese e taiwanese.

Gli indici della *Tabella 11* dimostrano l'enorme peso che le PMI hanno su queste tre economie e sulla loro struttura produttiva. Se questo settore dovesse avere qualche problema, l'intero paese ne risentirebbe. Nonostante la loro importanza non tutti i governi dei tre paesi presi in considerazione ne hanno favorito lo sviluppo. Infatti, mentre l'Italia e Taiwan hanno promosso la loro crescita sin dagli anni '50 e '60, non fu lo stesso per la RPC. Si dovette aspettare la metà degli anni '80 per poter intravedere le prime misure a favore delle PMI, ma da quel momento iniziò la loro inarrestabile crescita. Le autorità cinesi poco propense all'introduzione del settore e più propense a finanziare le grandi imprese di stato resero più difficile il percorso delle PMI. In Italia e a Taiwan, invece, anche se con scarse risorse, ci fu sin dall'inizio il sostegno delle autorità.

Per quanto riguarda l'accesso al credito, grazie alla loro maggiore esperienza sul campo, le PMI taiwanesi e quelle italiane si trovano in una posizione privilegiata rispetto alle PMI cinesi. La Cina, infatti, si appoggia ancora troppo alla finanza informale: questo è

un indice negativo che mostra che ancora molte PMI non riescono a raggiungere i canali formali di accesso al credito. Fino ad ora gli sforzi governativi cinesi non sono riusciti ad adempiere tutte le necessità delle PMI, ma forse le autorità cinesi potrebbero guardarsi intorno e imparare dall'esperienza taiwanese su come alleviare le difficoltà di accesso al credito delle PMI. Un esempio potrebbe essere la creazione di un mercato di venture capital efficace come quello taiwanese che può erogare credito alle PMI soprattutto nelle loro prime fasi di vita. Anche l'Italia, come la Cina, si dovrebbe spingere di più verso il capitale di rischio, che ancora viene usato molto raramente per finanziare le PMI e migliorare i suoi programmi di microcredito, la maggior parte dei quali è legata ad enti religiosi. Insomma, ognuno di questi tre paesi ha qualcosa da imparare dall'altro e attraverso il confronto si può continuare a realizzare ancora meglio un ambiente che sia sempre più favorevole allo sviluppo delle PMI.

CAPITOLO IV - Sperimentazioni e prospettive

11. Nuove zone di sperimentazione

Nell'attuazione di ogni politica o riforma, la Cina ha sempre adottato un approccio particolare rispetto agli altri paesi. L'Italia, per esempio, quando deve attuare delle riforme, una volta che sono state verificate ed accettate dalla Camera dei deputati e dal Senato, le implementa omogeneamente in tutto il paese. Per la RPC è diverso, infatti viene scelto un approccio più graduale che pone l'accento sulla stabilità e si basa sull'assunto che ci vuole tempo per migliorare le infrastrutture del sistema nazionale, siano esse comprese nell'ambito giuridico e normativo, o riguardanti il sistema bancario, quello economico, ambientale, ecc...

Solitamente nella RPC, le riforme vengono prima introdotte in zone o settori in cui vi è minore resistenza e poi vengono apportate all'intero paese e nelle zone “più controverse”, cioè quelle che non accettano di buon grado un determinato tipo di cambiamento. Il governo cinese segue quasi un iter prestabilito che tende ad applicare prima le riforme economiche e poi quelle politiche, prima nelle zone rurali per poi arrivare alle zone urbane, o seleziona delle zone specifiche come nel caso delle Zone economiche speciali o della Zona finanziaria speciale di Wenzhou.

Dopo la selezione, l'implementazione e la verifica di risultati positivi nella zona prescelta, si inizierà gradualmente a diffondere le riforme nelle altre parti della Cina. Tutto questa procedura, però, può richiedere parecchi anni.

In base a quanto detto, l'approccio usato dal governo cinese può essere definito “scientifico” poiché si basa su elementi empirici e su una pragmatica politica di innovazione. Questo metodo, anche se richiede più tempo, fa sì che si raggiunga la flessibilità necessaria per fare progressi nelle riforme e per gestire efficacemente i costi della riforma.¹⁴²

Il metodo di implementazione graduale delle riforme è stato scelto anche per gli ultimi progetti governativi in ambito economico-finanziario. Sono state, infatti, selezionate dal governo centrale diverse aree in modo da verificare l'efficacia di queste riforme, prima di diffonderle in tutto il paese. Le zone prescelte sono quattro:

1. la città di Wenzhou nella regione dello Zhejiang;
2. la municipalità autonoma di Shanghai;

¹⁴² C. H. Chai e K. C. Roy, *Economic Reform in China and India: Development Experiences in a Comparative Perspective*, (Gran Bretagna: Edward Elgar Publishing, 2006), p. 49.

3. la città di Quanzhou nella regione del Fujian;
4. la zona del delta del fiume delle Perle.

Queste zone e città sono state scelte dalle autorità di Pechino per il loro background, la loro struttura economico-produttiva o per recenti accadimenti come nel caso della città di Wenzhou. Infatti, come vedremo nei prossimi paragrafi, dopo i fallimenti a catena delle PMI wenzhouesi avvenuti nel 2011, il governo ha ritenuto necessario ripartire proprio da questa città per costruire un sistema finanziario più diversificato e più accessibile alle piccole e medie imprese.

12. Wenzhou: la prima zona finanziaria speciale

La città di Wenzhou è stata considerata fino a pochi anni fa come il paradiso della finanza informale. È proprio grazie a quest'ultima, infatti, che Wenzhou è riuscita a riemergere dopo un periodo di notevoli difficoltà e a far prosperare il settore economico privato. Negli anni '80, iniziò una crescita spropositata del numero delle PMI che si finanziavano grazie al fiorente mercato finanziario ombra wenzhouese. Esso si componeva di organizzazioni private che prestavano credito molto facilmente, tanto che l'80% del capitale circolante proveniva da questi organismi. In questa situazione di totale illegalità e forte crescita, il governo centrale preferì non interferire, mentre quello locale ne era pienamente colluso. Nonostante i ciclici collassi delle associazioni di credito rotativo, questa condizione di semi-legalità in cui si trovava la città permase per molti anni, tanto che per questo modello di crescita fu coniato l'appellativo di “modello Wenzhou”.¹⁴³

Solo dopo la crisi del credito che si abbattè su Wenzhou nel 2011, il governo centrale decise di attivarsi per affrontare il problema che avrebbe potuto portare l'intero sistema al collasso. Così nell'ambito di una più ampia riforma finanziaria, le autorità di Pechino scelsero proprio la città di Wenzhou per stabilire la prima zona finanziaria speciale, in cui sono stati implementati contemporaneamente due progetti pilota. Il primo riguardante la liberalizzazione del settore finanziario e il secondo concernente la soglia dei tassi d'interesse applicabili sui prestiti e depositi. Quindi, secondo il primo progetto, gli usurai e tutti gli altri istituti informali di credito dovevano essere incoraggiati a registrarsi come istituti di credito privati per poter operare in totale legalità e, in base al secondo progetto, si stabiliva la soglia massima di imposizione dei tassi di interesse che potevano raggiungere fino a quattro volte i tassi bancari di riferimento.

Inoltre, in questa zona finanziaria speciale è stato concesso a ciascun cittadino di investire all'estero fino a 3 milioni di dollari in soggetti non bancari, senza la necessità di un intermediario governativo. È stata quindi legalizzata una pratica attuata già dagli anni '90 che serviva a finanziare l'ondata migratoria degli imprenditori cinesi che si dirigeva in molti paesi tra cui l'Italia.¹⁴⁴

Se le imprese cinesi all'estero vengono finanziate grazie a questa nuova normativa, per

¹⁴³ L. T. White, *Unstately Power: Local causes of China's economic reforms*, (New York: M. E. Sharpe, Inc., 1998), p. 147.

¹⁴⁴ S. Cox, "The Wenzhou Experiment", *The Economist* (Hong Kong: The Economist Newspaper Limited, 2012).

finanziare le PMI nazionali sono state istituite cento società di microcredito, quattro società di gestione del capitale privato e, inizialmente, un centro di registrazione del credito privato.

Il centro di registrazione del credito privato è inteso come il ponte di collegamento tra i potenziali creditori e i debitori e ha il compito poi di continuare a monitorare i prestiti che superano i 3 milioni di yuan in una singola operazione e i prestiti collettivi che superano i 10 milioni di yuan.

Oggi esistono undici di questi centri a Wenzhou e fino a dicembre dello scorso anno avevano registrato 7 bilioni di yuan di capitale privato e 2,5 bilioni di prestiti attivi. In particolare, il “Wenzhou minjian jiedai fuwu zhongxin” 温州民间借贷服务中心 (Centro servizi di registrazione dei finanziamenti privati di Wenzhou), inaugurato il 26 aprile 2012, ha mediato contratti di finanziamento del valore di 1,6 miliardi di yuan tra gli investitori e i titolari di piccole imprese.¹⁴⁵

Attraverso queste misure il governo cinese sta cercando di portare sotto controllo la quantità di prestiti informali presenti a Wenzhou, che non essendo mai stati regolati efficacemente si erano diffusi velocemente e avevano raggiunto quote spropositate.

In realtà le cifre riportate dai centri di registrazione, anche se sembrano esorbitanti, sono esigue per la città di Wenzhou dove è stato stimato un ammontare di capitale privato totale pari a 600 bilioni di yuan.¹⁴⁶

A causa dei dati riportati, la reale efficacia di questi centri è stata messa in discussione e molti uomini d'affari non hanno neanche cercato di usare questi centri come intermediari. Le ragioni di tale comportamento sono diverse, ma molti debitori hanno concordato sul fatto che chiedere un prestito in questi centri risulta quasi inutile poiché vengono richieste garanzie simili a quelle imposte dalla banca. Dal punto di vista del prestatore, invece, il centro non offre alcuna protezione contro una potenziale perdita, perché non garantisce i prestiti. C'è da aggiungere che neanche gli sforzi per abbattere le barriere che impediscono agli investitori privati di creare le proprie istituzioni finanziarie hanno dato i loro frutti, infatti diverse società locali che hanno presentato la domanda per istituire una “banca privata” si sono lamentate perché hanno riscontrato diversi problemi burocratici e molto spesso non hanno ottenuto l'approvazione dal regolatore bancario adibito a questo compito.

¹⁴⁵ 温州民间借贷服务网, “温州民间借贷服务中心信息” consultabile al sito <<http://www.wzmjddj.com/news/list.php?fid=123>>

¹⁴⁶ X. Wang, "Remember the Wenzhou Pilot Zone? It's Showing Mixed Results", *Caixin Online*, (21-11-2013) <<http://english.caixin.com/2013-11-21/100607681.html>>

Se continueranno ad esserci tutte queste difficoltà per l'istituzione di nuove banche private, non si potrà raggiungere l'obiettivo che il governo si era prefissato, ossia quello di un sistema finanziario più diversificato.

Quindi i progressi che il governo intendeva raggiungere non stanno arrivando così velocemente come si sperava. Un'altra causa di questo sviluppo lento è da ritrovarsi nella relazione tra le banche private e quelle statali; queste ultime mantengono ancora uno stretto controllo sulla gestione di tutte le operazioni delle nuove istituzioni bancarie private, attraverso l'imposizione di licenze. Ciò significa che una banca interamente finanziata da capitali privati avrà maggiori difficoltà nell'offrire prodotti e servizi che possano competere con quelli delle banche statali.¹⁴⁷

Nonostante tutte queste difficoltà, lo scorso novembre, durante la sesta sessione del dodicesimo Comitato Permanente del Congresso del Popolo della provincia dello Zhejiang, è stato approvato il regolamento sui finanziamenti privati di Wenzhou. Questo regolamento è il primo nel suo genere poiché permette ufficialmente alle imprese che hanno bisogno di fondi di contrarre prestiti non solo dalle banche statali, ma anche da tre tipi di istituzioni private che non sono ancora parte del sistema finanziario formale cinese: le società di gestione del capitale privato, le società di servizi finanziari e le società di servizi di credito. Questo regolamento, insieme alla liberalizzazione dei tassi di interesse, consente alle PMI cinesi di poter ricevere credito da una vasta gamma di fonti a tassi debitori competitivi, alleviando così il gravoso problema dell'accesso al credito.

¹⁴⁷ X. Mu, "Wenzhou expects substantial financial reforms", *Biz China Weekly*, Issue No. 79 (Hangzhou: Xinhua, 2013).

13. Quanzhou

Quanzhou, situata nella regione del Fujian, è una città con una storia che ha molti punti in comune con la città di Wenzhou. Quanzhou, infatti, era uno dei più attivi porti commerciali del sud della Cina che durante il periodo maoista si trovò costretta a frenare il suo slancio commerciale per servire la causa comunista. Dal 1978, però, con l'inizio delle riforme e grazie alla tolleranza dimostrata dal governo centrale verso il settore privato, si svilupparono le prime TVE e piccole imprese private che sarebbero diventate il futuro settore delle PMI.

Anche in questo caso, come già abbiamo visto per la città di Wenzhou, il settore privato e più in particolare le PMI non sarebbero potute nascere e sopravvivere senza il sostegno della finanza informale e delle associazioni di credito rotativo tipiche del sud della Cina, le “biaohui” 标会.

Nei primi anni '90, la pratica della biaohui era molto diffusa tra i microimprenditori di Quanzhou, ma alcune di queste associazioni iniziarono a crescere troppo e collassarono o perchè qualcuno dei membri non riuscì a rispettare i pagamenti o perchè i leader dell'associazione scappavano con la somma raccolta. Quindi la città cadde in una crisi delle hui, che se inizialmente erano nate come associazioni di aiuto reciproco tra imprenditori, si erano trasformate in mere forme di speculazione. Visti gli ingenti danni economici causati dalle hui, il governo non poté fare altro che bandire questa pratica e creò un comitato che serviva ad identificare e a perseguire gli organizzatori delle hui e, allo stesso tempo, a raccogliere fondi per le vittime delle hui collassate.¹⁴⁸

Nonostante i gravi danni subiti dalla città, più della metà degli imprenditori di Quanzhou superarono la crisi e continuarono a partecipare alle hui. Ciò è dovuto al fatto che gli imprenditori non avevano nessun'altra fonte di finanziamento, quindi decidevano di far parte di queste associazioni perchè era l'unico modo per poter finanziare la propria attività.

A causa della dilagante finanza informale presente nella città di Quanzhou e per alleviare il problema dell'accesso al credito, il 25 dicembre 2012, il Consiglio di Stato della RPC stabilì che dopo Wenzhou e la zona del delta del fiume delle Perle, Quanzhou sarebbe stata la terza area pilota delle riforme finanziarie nazionali.

Nel “Fujian sheng Quanzhou shi jinrong fuwu shiti jingji zonghe gaige shiyan qu zongti

¹⁴⁸ K. S. Tsai, “Banquet Banking: Gender and Rotating Savings and Credit Associations in South China”, *The China Quarterly*, (Londra: SOAS, University of London, 2000), p. 153.

fangan” 福建省泉州市金融服务实体经济综合改革试验区总体方案 (Programma completo della riforma dei servizi finanziari della zona pilota di Quanzhou, Fujian) vengono indicati gli obiettivi e l'ideologia guida delle riforme.

L'ideologia guida rimane come sempre basata sulla teoria delle "Tre Rappresentanze"¹⁴⁹ e sul concetto di sviluppo scientifico¹⁵⁰, invece, gli obiettivi più importanti del programma sono:

- creare un sistema di organizzazione finanziaria diversificato;
- sviluppare attivamente casse rurali, società finanziarie, società di leasing finanziario, società fiduciarie e altri istituti finanziari;
- sostenere le società di consulenza azionaria, i fondi comuni di investimento, le società di consulenza di investimenti immobiliari e una varietà di compagnie di assicurazione in modo che costituiscano filiali o succursali a Quanzhou;
- maggiore partecipazione al settore private equity.¹⁵¹

Tutte queste misure se attuate correttamente serviranno ad ampliare i canali di finanziamento dell'economia reale e ad attenuare il problema del finanziamento delle piccole e medie imprese.

¹⁴⁹ La teoria delle tre rappresentanze è un'ideologia socio-politica attribuita all'allora Segretario del PCC, Jiang Zemin. Questa teoria è diventata una delle ideologie guida del partito comunista cinese durante il XVI° Congresso del partito avvenuto nel 2002. L'ideologia delle tre rappresentanze stabilisce che il Partito Comunista Cinese deve essere in grado di salvaguardare la produzione economica, lo sviluppo culturale e il consenso politico.

¹⁵⁰ La dottrina sviluppo scientifico è un'ideologia inserita tra le linee guida del Partito Comunista e nella Costituzione della RPC rispettivamente nel 2007 e 2008. Quest'ideologia nasce dalla premessa di base che è possibile per lo stato lo sviluppo sostenibile attraverso metodologie sperimentate e collaudate di governance. Tale approccio scientifico cerca di ridimensionare il conflitto tra i diversi gruppi della società, al fine di mantenere la stabilità a livello nazionale, e a sua volta favorire il progresso economico e culturale. Quest'ideologia è riconosciuta dagli osservatori come una risposta globale al divario ideologico che si è creato a causa dell'attuazione delle riforme economiche di matrice capitalistica.

¹⁵¹ *Consiglio di Stato della Repubblica Popolare Cinese*, 福建省泉州市金融服务实体经济综合改革试验区总体方案 (26-12-2012) consultabile al sito <http://www.qzwb.com/spec/content/2012-12/26/content_4262692.htm>

14. Shanghai: zona di libero scambio

Nell'ambito delle grandi riforme finanziarie che la Cina sta portando avanti, la metropoli di Shanghai è stata scelta per ospitare una nuova grande Free Trade Zone (FTZ), zona di libero scambio.

Con zona di libero scambio si intende la costituzione sul territorio di un determinato paese o regione di una piccola area dove vengono attuate politiche fiscali favorevoli e regolamentazioni speciali. La FTZ è l'evoluzione della zona di controllo doganale, ma oltre alla sua funzione di porto libero, che attrae capitali esteri, tecnologia, sviluppo di processi industriali, servizi turistici, finanza, assicurazioni e molte altre attività, ha il compito di espandere le esportazioni, aumentare l'occupazione e le entrate in valuta estera della zona economica libera.

Nella prima metà del 2013, il Ministero del Commercio, l'Assemblea del Popolo di Shanghai in collaborazione con i servizi competenti del Consiglio di Stato hanno formulato la bozza del “Zhongguo (Shanghai) ziyou maoyi shiyan qu zongti fangan” 中国（上海）自由贸易试验区总体方案 (Programma generale della zona di libero scambio della Cina, Shanghai), riferendosi al Consiglio di Stato per l'approvazione. Il 3 luglio 2013 l'esecutivo del Consiglio di Stato della RPC ha approvato il programma sopra citato. I funzionari nel loro discorso hanno usato la parola “innovazione” 43 volte e il progetto è stato definito “in linea con le nuove tendenze del commercio mondiale e pioniere di un nuovo modello di apertura dei servizi nazionali e di un mondo più integrato”. Hanno, inoltre, confermato che la FTZ sarebbe stata costruita in quattro zone di particolare vigilanza doganale di Shanghai, grazie all'ampliamento della vecchia Waigaoqiao Free Trade Zone.

Dopo solo due mesi e precisamente il 29 settembre 2013, la zona di libero scambio di Shanghai fu formalmente istituita. Inizialmente fu concesso di stabilirsi nella zona solo ad una quarantina di imprese. Molte di esse erano imprese cinesi, ma tra di loro sveltava il colosso bancario americano “Citibank”. L'unica nota di scetticismo sull'apertura di quest'area derivò dal fatto che visto che ancora non erano state rese pubbliche le modalità per la richiesta ufficiale d'inclusione nella zona, non si riuscì a capire come queste imprese fossero riuscite a fare domanda.

Nonostante l'iniziale scetticismo, da allora, secondo i media locali, sono state istituite 1.434 nuove imprese nell'area, di cui 38 sono imprese ad investimento estero. L'importo totale del capitale sociale delle 38 imprese a investimento estero è superiore a 0,56

miliardi di dollari mentre quello delle 1.396 imprese nazionali è più di 34,7 miliardi di RMB, pari a 5,6 miliardi di dollari.¹⁵²

In base al progetto completo della FTA di Shanghai, quest'ultima consta di 4 aree funzionali, ossia la zona di libero scambio di Waigaoqiao, il parco logistico a libero scambio di Waigaoqiao, l'area portuale a libero scambio di Yangshan e la zona di libero scambio dell'aeroporto di Pudong. Queste quattro zone di particolare vigilanza doganale, occupano un totale di 28,78 chilometri quadrati, circa 1/226 della superficie totale di Shanghai che si avvicina alla superficie di Macao.¹⁵³

Nella FTZ di Shanghai sono stati aperti agli investimenti sei settori:

- il settore finanziario che comprende il sottosectore bancario, quello assicurativo e quello del leasing;
- il settore dei trasporti;
- il settore culturale anche se in maniera molto limitata;
- il settore commerciale che comprende il sottosectore dei servizi di telecomunicazione ad alto valore aggiunto;
- il settore sociale che comprende il sottosectore dei servizi medici e della formazione professionale;
- il settore professionale che comprende il sottosectore dei servizi legali, delle agenzie di viaggio, delle società di gestione degli investimenti, ecc...

In particolare, nel settore commerciale, con la nuova FTZ di Shanghai si intende creare un libero flusso di merci nell'area e liberalizzazioni di frontiera pur mantenendo un confine sicuro per il mercato interno; nel settore finanziario, invece, la zona pilota di libero scambio di Shanghai guida il mercato dei tassi d'interesse, la libertà dei tassi di cambio, l'apertura del settore finanziario, l'innovazione dei prodotti e ha coinvolto anche alcune attività off-shore. In tale zona, infatti, è permesso alle banche a capitale cinese di creare attività offshore e già sette banche hanno iniziato a fare sperimentazioni in questo campo tanto che i conti della FTZ sono quasi equivalenti ai conti offshore. Infine, sempre nell'ambito del settore finanziario, è stato stabilito che le società di leasing finanziario non hanno vincoli patrimoniali minimi da registrare per la creazione di special purpose vehicle (società veicolo), ossia di quelle società costituite appositamente per realizzare la cartolarizzazione di crediti. Le società veicolo, in pratica, emettono

¹⁵² V. Vaitheeswaran, "Shanghai Free Trade Zone: The next Shenzhen?", *The Economist* (Shanghai: The Economist Newspaper Limited, 2013).

¹⁵³ Consigli di Stato della RPC, "国务院批准设立中国（上海）自由贸易试验区" consultabile al sito <<http://www.mofcom.gov.cn/article/ae/ai/201308/20130800262548.shtml>>

titoli per finanziare l'acquisto di crediti ceduti da un *originator*, per poi recuperarli e rimborsarli. I vantaggi che le PMI traggono dalla cartolarizzazione dei crediti sono molteplici:

- a. il riequilibrio della struttura finanziaria. Attraverso la cessione degli assets l'*originator* realizza risorse liquide che può utilizzare per estinguere fonti troppo onerose o finanziamenti contratti a condizioni non convenienti;
- b. la diversificazione delle fonti di finanziamento. Le risorse liberate attraverso la cartolarizzazione possono essere utilizzate per effettuare nuovi investimenti produttivi;
- c. la riduzione dei costi di finanziamento. Il costo delle operazioni di cartolarizzazione è connesso, infatti, alla qualità degli assets ceduti e alla tipologia dell'operazione che si intende realizzare e non ai comuni parametri di determinazione dell'affidabilità di una impresa. Il costo complessivo di un'operazione potrebbe pertanto essere inferiore rispetto a quello di un'altra fonte di finanziamento tradizionale;
- d. il miglioramento del profilo rischio connesso. La realizzazione di un'operazione di cartolarizzazione riduce, infatti, il rischio di liquidità, il rischio legato all'andamento dei tassi di interesse ed il rischio di portafoglio.

Nel caso di imprese, come le PMI che hanno un elevato profilo di rischio, scarse possibilità di accesso ulteriore al credito o, ancora, crediti non performanti in portafoglio, la cartolarizzazione costituisce una fonte di finanziamento alternativa svincolata dalle caratteristiche dell'impresa.¹⁵⁴

Insomma la maggiore apertura verso le società di veicolo e le altre politiche di apertura attuate nel settore finanziario sono state create principalmente per aiutare le imprese nell'accesso al credito, per consentire alle istituzioni finanziarie estere qualificate di istituire banche e per far sì che le istituzioni finanziarie straniere possano creare joint venture e di conseguenza possano trasferire le proprie competenze e buone pratiche alla controparte cinese.¹⁵⁵ Da ciò le PMI cinesi ne traggono vantaggio perchè possono usufruire di servizi finanziari più moderni e adatti alle loro esigenze, oltre ad avere nuove fonti potenziali di finanziamento.

Un'altra nuova politica che va a vantaggio delle PMI che entrano nella FTZ riguarda le tasse e le opzioni di pagamento. Le aziende situate nella zona saranno in grado di pagare

¹⁵⁴ F. Ferragina, "La cartolarizzazione per finanziare le piccole e medie imprese distrettuali", *Contabilità, Finanza e Controllo* (Italia: Il sole 24 ore S.p.a., 2006), p. 797-798.

¹⁵⁵ C. Devonshire-Ellis, "Shanghai's New Free Trade Zone – General Plan and Regulations", *China Briefing* (28-09-2013) consultabile al sito <<http://www.china-briefing.com/news/2013/09/28/china-releases-general-plan-and-regulations-for-the-shanghai-free-trade-zone.html#sthash.2zyGURqc.dpuf>>

le imposte sul reddito a rate per un periodo di cinque anni. Questa politica potrà essere particolarmente vantaggiosa per le imprese che si trovano nella fase iniziale della loro vita e il cui investimento economico iniziale può accelerare la loro crescita. Infatti, se le startup sono autorizzate a rinviare i pagamenti fiscali, ogni anno dovranno pagare solo una somma relativamente piccola di tasse ed, essendo meno gravate da queste imposte, avranno un flusso di cassa più flessibile durante i primi anni del loro esercizio.

Un altro vantaggio, questa volta indiretto, che le PMI cinesi avranno nella FTZ di Shanghai sarà quello di divenire fornitori delle grandi imprese. Infatti, le politiche più rilassate presenti nella zona, insieme alla possibilità per le aziende di registrarsi e operare liberamente senza dover acquisire l'approvazione del governo per i loro piani aziendali (compito costoso e che richiede tempo per qualsiasi azienda), stanno iniziando ad attirare molte grandi aziende internazionali. In particolare, molte di queste aziende stanno esprimendo interesse nell'istituire centri di ricerca e sviluppo all'interno della zona. Per le PMI desiderose di crescere attraverso il coinvolgimento di tali aziende, la localizzazione nella FTZ le porrà a stretto contatto di potenziali clienti e delle loro tecnologie avanzate. Ciò sarà ancora più vantaggioso per molte PMI cinesi che stanno portando avanti una trasformazione aziendale che possa convertire il loro sistema produttivo da un sistema a lavoro intensivo ad un sistema rivolto al design e alla qualità del prodotto. La FTZ è destinata ad accelerare tale processo, grazie agli incentivi per le aziende ad alta tecnologia e per l'inevitabile trasferimento di competenze tra le aziende cinesi e quelle straniere.

Anche queste ultime, ed in particolare le PMI, potranno trarre notevoli benefici dall'entrata in quest'area di libero commercio. Infatti, le PMI estere che solitamente trovano notevoli difficoltà ad inserirsi in un mercato immenso come quello cinese saranno agevolate da:

- ⌚ finanziamenti agevolati per gli investimenti di capitale e le transazioni commerciali;
- ⌚ un processo di importazione più efficiente che permette una riduzione dei costi, riduzione dei tempi e, in definitiva, una maggiore competitività sul mercato;
- ⌚ servizi più professionali nell'ambito delle risorse umane, delle assicurazioni e del controllo creditizio;
- ⌚ una più semplice conversione delle valute che facilita le transazioni internazionali e forse anche il rimpatrio dei profitti.¹⁵⁶

¹⁵⁶ C. Wingo, "Big benefits...eventually", *Insight Magazine* (Shanghai: American Chamber of Commerce

Se da una parte la nuova FTZ cinese sembra totalmente aperta agli investimenti stranieri, dall'altra c'è da sottolineare che il governo della municipalità di Shanghai, il 30 settembre 2013, ha rilasciato un documento intitolato "Misure amministrative speciali per l'entrata degli investimenti esteri nella FTZ". Con esso viene spiegato dettagliatamente il diverso trattamento che avranno gli investitori stranieri e gli investitori cinesi nell'area in questione. È stata infatti stilata una "lista nera" che elenca tutti i settori in cui gli investimenti esteri non sono ancora ben accetti. Questo elenco è ancora abbastanza lungo e deriva dalla preoccupazione delle autorità di veder diminuire il loro controllo su settori strategici. La lista, infatti, vieta di investire o pone forti restrizioni d'investimento in settori come quello culturale e delle telecomunicazioni che sono strettamente controllati dal partito comunista cinese.¹⁵⁷

La nuova zona di libero commercio di Shanghai, quindi, pone in essere notevoli agevolazioni sia per le PMI cinesi che per quelle straniere, anche se per uno sviluppo ottimale il governo cinese dovrà pian piano aprirsi in molti settori che sono tuttora chiusi al mercato straniero.

in Shanghai, 2013), p. 35.

¹⁵⁷ C. Devonshire-Ellis, "Shanghai Releases 'Negative List' for Foreign Investment in Shanghai Free Trade Zone" *China Briefing* (30-09-2013) consultabile al sito <<http://www.china-briefing.com/news/2013/09/30/shanghai-releases-negative-list-for-foreign-investment-in-shanghai-free-trade-zone.html#sthash.NuVzokfK.dpuf>>

15. Regione del delta del fiume delle Perle

La regione del delta del fiume delle Perle (in inglese Pearl River Delta, PRD) è l'area situata lungo la foce del fiume delle Perle che comprende la regione amministrativa speciale di Hong Kong, la regione amministrativa speciale di Macao e una parte della provincia del Guangdong. È una delle regioni economiche più dinamiche e urbanizzate del mondo; infatti concentra numerose metropoli come Canton, Hong Kong, Shenzhen, Dongguan, ecc...

Questo addensamento di metropoli ci fa capire come quest'area abbia profondamente cambiato la storia dell'economia cinese. Infatti, è proprio da qui che sono partite le riforme economiche che hanno fatto della Cina una delle potenze economiche mondiali. Il governo cinese, sin dagli inizi delle riforme, ha intuito la posizione strategica della regione che, con la forza produttiva del Guangdong combinata con l'economia e l'influenza capitalistica di Hong Kong, ha attratto una quantità ingentissima di capitali stranieri. Infatti, dal 1978, quasi il 30% di tutti gli investimenti stranieri in Cina erano indirizzati in questa regione.

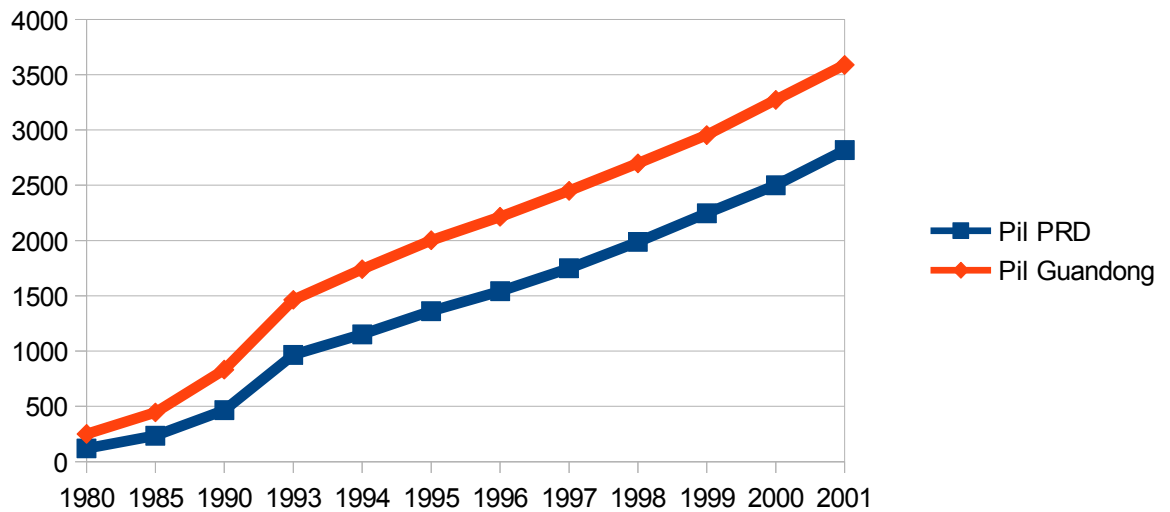
Con una crescita annuale del prodotto interno lordo del 13,45% e con 3,5 punti percentuali in più rispetto alla media nazionale, questa regione può essere considerata una delle aree più prospere della Cina dell'era postmaoista.¹⁵⁸ Il numero dei residenti crebbe drammaticamente e si iniziò a parlare di “modello del delta del fiume delle Perle”. Questo modello prese forma grazie agli uomini d'affari di Hong Kong che tornarono nei loro villaggi natali e aprirono le loro piccole imprese. La produzione di queste piccole imprese crebbe rapidamente come il PIL dell'area che come si può vedere dalla *Figura 4*, dal 1980 al 2001 aumentò di venti volte.

La maggior parte della produzione delle imprese della zona era destinata all'esportazione e si basava su prodotti a lavoro intensivo. Oltre che sull'esportazione la prosperità del modello dipendeva dagli investimenti esteri. Molte TVE spesso avevano una proprietà mista sino-estera, per non dire sino-hongkonghese.¹⁵⁹ Insomma il modello vincente della regione del delta del fiume delle Perle si basava su un sistema di interdipendenza creato tra la Cina (in particolare la regione del Guangdong) ed Hong Kong.

¹⁵⁸ A. Gar-on Yeh, V. Fung-shuen Sit, G. Chen e Y. Zhou, *Developing a Competitive Pearl River Delta in South China Under One Country-Two Systems*, (Hong Kong: Hong Kong University Press, 2006), p. 27.

¹⁵⁹ B. Naughton, *The Chinese Economy: Transition and Growth*, (USA: The MIT Press, 2007), p. 284.

Figura 4



Fonte: A. Gar-on Yeh, V. Fung-shuen Sit, G. Chen e Y. Zhou, *Developing a Competitive Pearl River Delta in South China Under One Country-Two Systems*, (Hong Kong: Hong Kong University Press, 2006), p. 30.

Oltre ai grandi risultati ottenuti in termini di pil procapite, c'è da sottolineare anche che questa regione è stata sempre baluardo di innovazione. Ne è un esempio l'istituzione nel 1980, proprio in quest'area, di tre zone economiche speciali, rispettivamente quella di Shenzhen, Zhuhai e Shantou. Queste zone economiche speciali erano aree in cui venivano adottate politiche economiche più flessibili ed orientate al mercato. Ma nove anni dopo la formazione delle Zone Economiche Speciali, al governo del Guangdong sono stati concessi ulteriori poteri, che hanno permesso alla provincia di fare le proprie scelte in termini di tasse, finanza, del lavoro e dei salari, del commercio estero, degli investimenti e della ripartizione delle sue risorse. Dal 1988 in poi, la regione era conosciuta come una zona di riforme economiche e queste riforme si concentrarono soprattutto nella città di Shenzhen, e in particolare, nei settori bancario e finanziario. Ancor oggi questa zona continua ad essere base di nuove sperimentazioni, tanto che è stata scelta come zona pilota per le nuove riforme in ambito finanziario. Infatti, il 25 luglio 2012, il Consiglio di Stato della RPC ha approvato il "Guangdong sheng jianshe zhujiang sanjiaozhou jinrong gaige chuangxin zonghe shiyan qu zongti fangan" 广东省建设珠江三角洲金融改革创新综合试验区总体方案 (Programma completo della riforma finanziaria e di innovazione della zona pilota del delta del fiume delle Perle, provincia del Guangdong). Il programma, come quello della zona pilota di Quanzhou, ha come ideologia guida il concetto di sviluppo scientifico e si compone principalmente di

tre parti:

- l'istituzione nella città di Meizhou di una zona sperimentale che porti avanti la riforma finanziaria rurale;
- la realizzazione di una zona sperimentale per l'implementazione della riforma finanziaria urbana nella regione del delta del fiume delle Perle;
- la creazione nella città di Zhanjiang di una vasta zona sperimentale per la riforma finanziaria indirizzata allo sviluppo coordinato urbano e rurale.

Con il primo punto del programma, ossia quello riguardante la riforma finanziaria rurale, promossa nella città di Meizhou, il programma punta a migliorare e innovare i servizi finanziari rurali attraverso la riforma delle cooperative di credito rurale e lo sviluppo delle casse rurali. Promuove, inoltre, un piano pilota sui mutui dedicati alle PMI rurali in modo da rafforzare il sistema di accesso al credito nelle zone rurali.

Il secondo punto della zona pilota del delta del fiume delle Perle ha, invece, l'obiettivo di accelerare la costruzione di un mercato finanziario moderno, di incoraggiare e guidare il capitale privato affinché entri nel campo dei servizi finanziari, di agevolare la circolazione e l'uso della valuta cinese all'estero, di migliorare le politiche concernenti il ramo assicurativo e di perfezionare il mercato di capitali multi-livello.¹⁶⁰ Il mercato di capitali multi-livello è una struttura di mercato stratificata composta da:

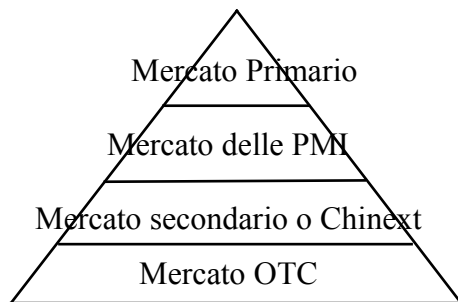
1. il mercato primario, che ha la funzione di procurare mezzi finanziari alle grandi imprese. Esistono due mercati di questo tipo in Cina: quello di Shanghai e quello di Shenzhen;
2. il mercato delle PMI, è una sezione del mercato all'interno della Borsa di Shenzhen dedicata alle PMI nella fase matura del loro sviluppo;
3. il mercato secondario o Chinext, è anch'esso dedicato alle PMI che, però, si trovano nella fase iniziale del loro sviluppo e che hanno un alto grado di innovazione tecnologica;
4. il mercato OTC (acronimo inglese di "over the counter"), cioè non regolamentato e le cui trattative finanziarie avvengono al di fuori delle borse ufficiali.

La *Figura 5*, presente nella pagina seguente, rappresenta anche se solo idealmente i mercati azionari cinesi. In realtà questi ultimi in base al numero delle imprese inserite

¹⁶⁰ Governo del Popolo della Provincia del Guangdong, "广东省建设珠江三角洲金融改革创新综合试验区总体方案" consultabile al sito <http://www.pbc.gov.cn/publish/zhengwugongkai/1365647947054/_fileupload/D81B42E8.pdf>

nei vari mercati dovrebbero essere rappresentati come una piramide rovesciata: infatti il mercato primario consta di circa 1400 imprese, il mercato delle PMI ne conta circa 600, il Chinext circa 300 e, infine, il mercato OTC cinese è composto solo da un centinaio di imprese.¹⁶¹

Figura 5



Fonte: Shanghai Stock Exchange, "China Capital Market Overview" consultabile al sito <http://english.sse.com.cn/investors/IntroductiontoSSE/C-MarketOverview/>

Sebbene esista un mercato azionario dedicato alle PMI, a fronte delle enormi esigenze di finanziamento richieste da queste imprese, tale mercato è ancora ben lungi dall'essere in grado di soddisfare le necessità delle PMI. Quindi attraverso il perfezionamento di questa stratificazione del mercato azionario e delle altre riforme messe in atto nella regione del delta del fiume delle Perle il governo cinese punta a fornire una base più solida per il finanziamento delle PMI che influenzerà direttamente la qualità e la velocità di sviluppo non solo di queste imprese, ma anche dell'intera economia nazionale.

¹⁶¹ Q. Bin, "Meeting the Challenges of SME Financing by Accelerating Construction of Multi-layered Capital Markets", *China and India: sustainig high quality growth*, (Nuova Delhi: Intenational Monetay Fund, 2012).

16. Le zone pilota di riforma a confronto: i vantaggi per le Pmi

Attraverso la quasi contemporanea implementazione delle riforme delle quattro zone pilota, descritte nei paragrafi precedenti, il governo cinese sta tentando di dare una base di accesso al credito più solida per le PMI. Le quattro zone pilota, infatti, seppur applicando politiche diverse, mirano alla costruzione di un sistema bancario e finanziario che sciogla definitivamente il legame tra le grandi imprese di stato e gli istituti bancari, e che, allo stesso tempo, favorisca la creazione di un ambiente creditizio più favorevole per le PMI.

Grazie all'istituzione della prima zona finanziaria speciale di Wenzhou ci sarà una forte liberalizzazione degli istituti creditizi che, da una parte porterà alla nascita di numerosi intermediari finanziari, istituti di credito privati e, dall'altra legalizzerà molti organismi finanziari che sinora hanno operato in completa illegalità. Così facendo le PMI avranno molte più risorse a loro disposizione e potranno ottenere il credito da diversi piccoli istituti che, rispetto alle grandi banche statali, riescono a soddisfare maggiormente le loro necessità.

Nella città di Quanzhou, non si avrà la stessa liberalizzazione del credito presente nella zona finanziaria speciale di Wenzhou, ma si punterà allo sviluppo degli istituti creditizi già esistenti come le casse rurali, le società finanziarie, le società di leasing finanziario, ecc... e si sosterrà lo sviluppo del settore del private equity. Grazie a queste politiche le PMI avranno maggiori e più avanzati servizi finanziari a loro disposizione e si potranno rivolgere al mercato del private equity per avere maggiori risorse.

Come nel caso delle riforme attuate a Quanzhou, anche nella zona pilota dell'area del delta del fiume delle Perle, si tenderà a migliorare e innovare i servizi finanziari rurali attraverso la riforma delle cooperative di credito rurale e lo sviluppo delle casse rurali. Diversamente dal programma di Quanzhou, invece, si cercherà di inserire maggiormente le PMI nel mercato azionario, in modo che potranno ricevere risorse anche da questo settore. Quindi, mentre nelle prime tre zone pilota di riforme le PMI beneficeranno di una maggiore quantità di risorse e servizi interni, con la nuova zona di libero scambio di Shanghai, le opportunità per le PMI cinesi potrebbero arrivare anche dall'esterno. Infatti, le PMI cinesi che si stabilizzeranno in quest'area non solo avranno agevolazioni statali, ma potranno ottenere molti vantaggi e risorse grazie agli investimenti esteri.

Le quattro zone di riforma, insomma, lavorano contemporaneamente e su più fronti per

creare nuovi canali di accesso al credito per le PMI. Fino all'inizio di queste riforme le PMI cinesi si erano dovute affidare alla finanza informale, ma oggi, seppur con molte difficoltà, la situazione sta cambiando e si devono riconoscere gli sforzi governativi recentemente attuati in questo campo.

CONCLUSIONE

Attraverso l'exkursus dell'evoluzione delle PMI cinesi si è potuto constatare che queste imprese sono le principali fonti di dinamismo, innovazione, flessibilità, e sono i principali creatori di posti di lavoro nell'economia cinese.

Nel corso del lavoro si è potuto notare anche gli innumerevoli ostacoli che le PMI incontrano lungo il loro cammino, ma forse quello dell'accesso al credito è il problema più preoccupante e ostico da risolvere.

Attraverso il mio lavoro ho cercato di dimostrare gli sforzi che la RPC sta facendo e gli enormi stravolgimenti e risultati che ha ottenuto finora, sia nell'ambito dell'accesso al credito che nel resto delle problematiche.

Considerando che si tratta di un'economia che si è aperta al mondo esterno alla fine degli anni '70 e che ha sviluppato il suo settore privato in meno di quarant'anni, il comparto delle PMI e le riforme inerenti al loro accesso al credito sono state al di sopra di ogni aspettativa. Naturalmente, c'è ancora molto da fare, e ciò è constatabile anche dalle imperfezioni e dalle lacune presenti nelle nuove sperimentazioni attuate negli ultimi due anni e descritte nell'ultimo capitolo del mio elaborato.

Se le mancanze di queste nuove riforme sono molte, le prospettive sono ancora maggiori. Infatti il settore delle PMI è costantemente in crescita e si sta riprendendo dalla crisi economica mondiale che ha comportato un notevole calo delle esportazioni e degli investimenti. Questa ripresa è spinta anche dalle politiche che il governo cinese ha attuato e che dimostrano che le autorità di Pechino hanno obiettivi completamente diversi rispetto a trent'anni fa. Infatti, oggi il governo cinese, contrariamente al passato, crede nelle PMI e gli dà la giusta considerazione. Non le costringe più a nascondersi dietro le imprese collettive rurali, ma ne esalta le qualità seppur siano di matrice capitalistica.

Riguardo le politiche intraprese a favore delle PMI la strada compiuta dalla Cina è stata così proficua che questo paese è stato identificato dall'International Finance Corporation (IFC) come un esempio per gli altri paesi in via di sviluppo. Le autorità cinesi, infatti, hanno compreso che queste imprese non possono essere lasciate al loro destino, ma devono essere continuamente supportate e incentivate poiché sono il motore stesso del paese. Si dovrà continuare ancora lungo la strada dell'innovazione e dello sviluppo, si dovrà imparare dai propri errori e dalle buone politiche attuate dagli altri paesi, fino a

quando non si raggiungerà un livello di accesso al credito che possa soddisfare almeno l'80% delle PMI. Per arrivare a questo traguardo la Cina non dovrà semplicemente convogliare un massiccio numero di risorse in questo settore, ma dovrà continuare con le sperimentazioni e con i programmi di sviluppo; fino ad arrivare a costruire un sistema bancario e finanziario che possa dare alle PMI la possibilità di scegliere tra più fonti di finanziamento, di usufruire di eccellenti servizi finanziari e che sia in grado di allocare il capitale a chi può usarlo meglio, quindi non solo alle grandi imprese di stato, ma anche alle PMI.

Sono fiduciosa che gli studi in questo settore continueranno vista l'importanza che le PMI ricoprono nella RPC. In particolar modo, le ricerche sullo sviluppo del venture capital e dei risultati delle riforme attuate, da me delineate nell'ultimo capitolo, potrebbero dare nuova linfa e spunti per ulteriori studi su come alleviare il problema dell'accesso al credito per le PMI cinesi.

GLOSSARIO

Dangpu 当铺, monte di pietà, istituto finanziario che concedeva credito a fronte del deposito di un pegno.

Diu mianzi 丢面子, perdere la faccia e/o la reputazione.

Ganqing 感情, affetto, o più in generale, sentimenti umani presenti nel processo di interazione sociale.

Gaolidai 高利贷, usura, prestito usurario.

Geti gongshanghu 个体工商户 (abbreviato *getihu* 个体户), imprese individuali/private.

Guahu qiye 挂户企业, imprese attaccate, cioè quella tipologia di imprese che si “attaccavano” alle grandi imprese di stato per trarne vantaggi economici e giuridici.

Guanxi 关系, relazione, vincolo, rapporto.

Hanye xinyong 行业信用, credito commerciale.

Hui 会, associazioni di credito rotativo: i membri che solitamente erano amici o vicini di casa, ogni mese, contribuivano con una somma fissa alla cassa comune e sorteggiavano a chi sarebbe spettata la somma raccolta. Alla fine del ciclo della “hui”, uno ad uno, tutti i membri avrebbero beneficiato della somma raccolta. Si svilupparono diversi tipi di “hui”: “lunhui” 轮会 e “yaohui” 要会 nelle zone rurali, “duihui” 队会 nelle aree urbane e “biaohui” 标会 nel sud della Cina e a Taiwan.

Huzhuhui 互助会, associazioni di mutua assistenza.

Li gai shui 利改税, tassa sul profitto.

Mijian jiedai 民间借贷, prestito occasionale interpersonale.

Mu 亩, unità di misura equivalente a 666,7 metri quadrati.

Nongcun hezuo jijinhui 农村合作基金会, fondi di cooperazione rurale.

Renqing 人情, sentimento, favore, etichetta e regalo.

Si da shangye yinhang 四大商业银行, quattro grandi banche commerciali: la Bank of

China (BOC), la People's Construction Bank of China (PCBC), l'Agriculture Bank of China (ABC) e l'Industrial and Commercial Bank of China (ICBC).

Siren qian zhuang 私人钱庄, banca privata.

Siying qiye 私营企业, impresa gestita da privati.

Xiang zhen qiye 乡镇企业, imprese di villaggio, township and village enterprises (TVE).

Xinren 信任, fiducia.

BIBLIOGRAFIA

Bagella M. e Bonavoglia R. (2009), *Il risveglio del dragone*, Marsilio Editori, Venezia.

Bai Y. et al. (2009), "Bank size and small and medium sized enterprise (SME) lending: evidence from China", *World Development Vol. 37, No. 4*.

Beccalli E. (2006), "La ristrutturazione del sistema bancario in Cina", *Mondo Cinese n.127*.

Besley T. e Levenson A. R. (1996), "The role of informal finance in household capital accumulation: evidence from Taiwan", *The Economic Journal, vol. 106*, Blackwell Publishing, Oxford.

Bin Q. (2012), "Meeting the Challenges of SME Financing by Accelerating Construction of Multi-layered Capital Markets", *China and India: sustainig high quality growth*, Intenational Monetay Fund, Nuova Delhi.

Brandt L. e Li H. (2002), "Bank Discrimination in Transition Economies: Ideology, Information or Incentives?", William Davidson Institute, USA.

Brandt L. e Zhu X. (2002), "What Ails China? A Long-Run Perspective on Growth and Inflation (or Deflation) in China", in *East Asia in Transition: Economic and Security Challenges*, A.E. Safarian and Wendy Dobson, University of Toronto Press, Toronto.

Cataldo E. (2014), *Il capitale di rischio: un mercato che stenta a decollare: Analisi e proposte*, Cacucci Editore, Bari.

Cenciarini R. A. et. al (2006), *Un ponte per la crescita. Imprese, banche e finanza per il futuro del sistema Italia*, Gangemi Editore, Roma.

Centro Ricerche della Banca Centrale del Popolo Cinese 中国人民银行研究局 (2005), "Zhōngguó zhōngxiǎo qǐyè jīnróng zhìdù bàogào" 中国中小企业金融制度报告,

Zhōngxìn chūbǎn shè 中信出版社, Beijing 北京。

Chai C. H. e Roy K. C. (2006), *Economic Reform in China and India: Development Experiences in a Comparative Perspective*, Edward Elgar Publishing, Gran Bretagna.

Chen G. et al. (2006), *Developing a Competitive Pearl River Delta in South China Under One Country-Two Systems*, Hong Kong University Press, Hong Kong.

Chen J. (2006), "Development of Chinese small and medium-sized enterprises", *Journal of Small Business and Enterprise Development Vol. 13 No. 2*.

Chen T. J. (2008), *Growing Industrial Clusters in Asia: Serendipity and Science*, The World Bank, Washington.

Cheng J. e Sun X. 程剑鸣,孙晓岭 (2006), "Zhōngxiǎo qǐyè róngzī" 中小企业融资, Qīnghuá dàxué chūbǎn shè, 清华大学出版社, Beijing 北京。

Comitato finanziario ed economico dell'Assemblea Nazionale Popolare 全国人大财政经济委员会 (2004), "Zhōnghuá rénmín gònghéguó zhōngxiǎo qǐyè cùjìn fǎ: Lìfǎ jìnchéng zīliào huìbiān" 中华人民共和国中小企业促进法: 立法进程资料汇编, Zhōngxìn chūbǎn shè 中信出版社, Beijing 北京。

Commissione Europea (2000), *Carta Europea per le Piccole Imprese*, Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità europee, Lussemburgo.

Commissione Europea (2006), *La nuova definizione di PMI*, Pubblicazioni della direzione generale per le imprese e l'industria, Bruxelles.

Commissione Europea (2008), *Small Business Act*, Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità europee, Lussemburgo.

Cox S. (2012), "The Wenzhou Experiment", *The Economist*, The Economist Newspaper Limited, Hong Kong.

Cumming D. J. e Joahn S. A. (2014), *Venture Capital and Private Equity Contracting: An International Perspective*, Elsevier Inc., Londra.

Di Cesare M. e Pezzini A. (2003), *Le piccole e medie imprese in Europa*, Rubbettino Editore, Catanzaro.

Ferragina F. (2006), "La cartolarizzazione per finanziare le piccole e medie imprese distrettuali", *Contabilità, Finanza e Controllo*, Il sole 24 ore S.p.a., Italia.

Furlani F. e Pellegrino S. (2013), *Novità Fiscali 2013*, Maggioli Editore, Rimini.

Giudice A. F. (2012), *Il volo dei calabroni. Come le PMI italiane vincono la legge di gravità*, FrancoAngeli, Milano.

Gregory N. F., Tenev S. e Wagle D. M. (2000), *China's Emerging Private Enterprises*, International Finance Corporation, Washington, USA.

Guliyeva H., Marechal V. e Tekin P. (2009), "China's new Property Rights Law - an important step towards improving access to credit for small and medium enterprises", in *Celebrating Reform 2009*, The World Bank, Washington, USA.

Harvie C. e Lee B. C. (2002), *The Role of SMEs in National Economies in East Asia*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, UK .

Hsu S. e Li J. (2009), *Informal Finance in China: American and Chinese Perspectives*, Oxford University Press, New York.

Hu M. W. (2003), "Many small antelopes make a dragon", *Futures vol. 35*, Elsevier Science Ltd., Taipei.

Huang C. C. e Wu R. I. (2002), "Entrepreneurship in Taiwan: turning point to restart", *Entrepreneurship in Asia*, The Maureen and Mike Mansfield Foundation, Hong Kong.

Jia F. e Lu S. (2009), "Study on the SME Credit Guarantee System in China", in

Enterprise Grows in Sustaining Efficiency and Effectiveness, Aussino Academic Publishing House, Australia.

Krugmann P. R. e Obstfeld M. (2007), *Economia Internazionale, Volume 2*, Pearson Paravia Bruno Mondadori Editori S.p.a., Italia.

Kuo H. C. e Li Y. (2003), "A dynamic decision: model of SMEs' FDI", *Small Business Economics vol. 20*, Kluwer Academic Publishers, Olanda.

Kwong K. et al. (2001), *Industrial Development in Singapore, Taiwan and South Korea*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Singapore.

Lardy N. R. (1998), *China's Unfinished Economic Revolution*, The Brookings Institution Press, Washington.

Lee J. e Li H. (2009), *Wealth doesn't last three generations: how family businesses can maintain prosperity*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Singapore.

Lelart M. (2006), *De la finance informelle à la microfinance*, Editions des Archives contemporaines AUF, Francia.

Li Y. e Yang S. 李扬, 杨思群 (2001), "Zhōngxiǎo qǐyè róngzī yǔ yínháng" 中小企业融资与银行, Shànghǎi cáijīng dàxué chūbǎn shè 上海财经大学出版社, Shanghai 上海。

Lin J. Y. (2001), "WTO accession and financial reform in China", *Cato Journal Vol. 21, No. 1*.

Liu B. J. e Shaw D. (2011), *The Impact of the Economic Crisis on East Asia: Policy Responses from Four Economies*, Edward Elgar Publishing Ltd., Gran Bretagna.

Liu N. e Wu Q. 刘扭霞, 武巧珍 (2007), "Zhōngguó zhōngxiǎo qǐyè róngzī: Lǐlùn·jièjiàn·róngzī tǐxì de jiànli" 中国中小企业融资: 理论·借鉴·融资体系的建立, Zhōngguó shèhuì kēxué chūbǎn shè 中国社会科学出版社, Beijing 北京。

Liu X. (2009), *Impacts of the Global Financial Crisis on Small and Medium Enterprises in the People's Republic of China*, Asian Development Institute, Tokyo.

Liu X. (2008), "SME Development in China: A Policy Perspective on SME Industrial Clustering", in *SME in Asia and Globalization*, Hank Lim Ed., Jakarta.

Lorenzini F. (2005), *I distretti industriali*, Istituto Nazionale di Statistica Istat, Roma.

Mu X. (2013), "Wenzhou expects substantial financial reforms", *Biz China Weekly*, Issue No. 79, Hangzhou.

Narjoko D. e Oum S. (2010), "Integrating Small and Medium Enterprises (SMEs) into the More Integrate East Asia", in *Integrating Small and Medium Enterprises (SMEs) into the More Integrate East Asia*, Economic Research Institute for ASEAN and East Asia, Jakarta.

Naughton B. (2007), *The Chinese Economy: Transition and Growth*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Notte A. (2013), *Origine e sviluppo del microcredito*, Edizioni del Faro, Trento.

Okazaki K. (2007), "Banking System Reform in China", *Rand Corporation National Security Research Division*.

Peng M. W., Wittmann X. e Zhu Y. (2011), "Institution-based Barriers to Innovation of SME in China", *Asia Pacific Journal of Management*.

Ping S. 舒萍 (2001), "Táiwān zhōngxiǎo qǐyè fāzhǎn yǔ zhèngcè" 台湾中小企业发展与政策, Jiǔzhōu chūbǎn shè 九州出版社, Beijing 北京。

Pizzirusso G. (2013), *Il sistema bancario cinese*, G. Giappichelli Editore, Torino.

Podpiera R. (2006), *Progress in China's Banking Sector Reform: Has Bank Behavior Changed?*, International Monetary Fund.

- Porter M. (1991), *Il vantaggio competitivo delle nazioni*, Mondadori S.p.a, Italia.
- Sheng L. 盛立军 (2003), "Zhōngguó jīnróng xīn zhìxù: Hùn yè jīngyíng hé mínyíng jīnróng" 中国金融新秩序: 混业经营和民营金融, Qīnghuá dàxué chūbǎn shè, 清华大学出版社, Beijing 北京。
- Tsai K. S. (2002), *Back-alley Banking: private entrepreneurs in China*, Cornell University Press, New York.
- Tsai K. S. (2000), "Banquet Banking: Gender and Rotating Savings and Credit Associations in South China", *The China Quarterly*, SOAS, University of London, Londra.
- Valerio M. (1996), "Struttura e finanziamento del sistema bancario cinese", *Mondo Cinese*.
- Villaci D. (2013), "Banche ombra, debito pubblico ed eccessi: l'economia cinese al confronto con i suoi mali", *Bloglobal Weekly n.21*.
- Wang G. e Zheng Y. (2013), *China: development and governance*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Singapore.
- Wang Y. (2004), "Financing Difficulties and Structural Characteristics of SMEs in China", *China & World Economy*.
- Wei W. 魏文静 (2005), *Jīnróng xué jīchǔ 金融学基础*, Qīnghuá dàxué chūbǎn shè, 清华大学出版社, Beijing 北京。
- White L. T. (1998), *Unstately Power: Local causes of China's economic reforms*, M. E. Sharpe, Inc., New York.
- Wingo C. (2013), "Big benefits...eventually", *Insight Magazine*, American Chamber of Commerce in Shanghai, Shanghai.

Wu X. 吴晓波 (2007), “Jīdàng sānshí nián——zhōngguó qǐyè 1978-2008(shàng)” 激荡三十年——中国企业 1978-2008(上), Zhōngxìn chūbǎn shè 中信出版社, Beijing 北京。

Xu C. e Zhang X. (2009), *The Evolution of Chinese Entrepreneurial Firms*, International Food Policy Research Institute, Washington, USA.

Yang M. M. (1994), *Gifts, Favors and Banquets: the Art of Social Relationship in China*, Cornell University Press, USA.

Yi Z. e Zhang X. 张湘赣, 贻忠成 (2001), “WTO yǔ zhōngguó zhōngxiǎo qǐyè fāzhǎn cèlüè” WTO 与中国中小企业发展策略, Nánhǎi chūbǎn gōngsī 南海出版公司, Hainan 海南。

Yin L. 尹柳营 (2005), “Tā shān zhī shí: Zhōngxiǎo qǐyè fāzhǎn de jīngyàn yǔ ànlì” 他山之石: 中小企业发展的经验与案例, Qīnghuá dàxué chūbǎn shè, 清华大学出版社, Beijing 北京。

Young S. (1995), *Private Business and Economic Reform in China*, M. E. Sharp Inc., New York, USA.

Yu J. *et al.* (2007), *SME Development and Poverty Reduction: Case study of Xiji County, China*, Center for Human and Economic Development Studies, Pechino.

Zanier V. (2010), *Dal Grande Esperimento alla Società Armoniosa. Trent'anni di riforme economiche per costruire una nuova Cina*, FrancoAngeli, Milano.

Zhang L. (2001), *Strangers in the City: Reconfigurations of Space, Power, and Social Networks within China's floating population*, Stanford University Press, USA.

Zhang S. e Zhang Y. (2001), “Zhōngguó xiāngzhèn qǐ yè jiǎn shǐ” 中国乡镇企业简史, Zhōngguó nóngyè chūbǎn shè 中国农业出版社, Beijing 北京。

Zheng Y. (2004), *Globalization and State Transformation in China*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Sitografia

Assemblea Nazionale del Popolo 全国人民代表大会, "Fǎlǜ cǎo'àn" 法律草案, (12-03-2014) <http://www.npc.gov.cn/npc/flcazqyj/node_8176.htm>

Astarita C., "Perché la Cina non sostiene le banche", *Panorama*, (16-12-2013) <<http://economia.panorama.it/perche-la-cina-non-sostiene-le-banche>>

Battaglia G., "Dragonomics – Dentro al credito ombra", *China Files, reports from China*, (05-04-2014) <<http://www.china-files.com/it/link/33419/dragonomics-dentro-al-credito-ombra>>

Battaglia G. e Pieranni S., "Tutto sulla crisi di Wenzhou", *China Files, reports from China*, (20-01-2014) <<http://www.china-files.com/it/link/16435/tutto-sulla-crisi-di-wenzhou>>

China Banking Regulatory Commission (CBRC) 中国银行业监督管理委员会, "Rènzhēn zǒngjié jīngyàn jījí kuòdà shìdiǎn—dàlì péiyù shìhé "sān nóng" tèdiǎn de xīnxíng nóngcūn jīnróng jīgòu" "认真总结经验积极扩大试点—大力培育适合“三农”特点的新型农村金融机构", (01-02-2014) <<http://www.cbrc.gov.cn/chinese/home/docView/200711191F2660CB732CF607FFF9F14F87CA1D00.html>>

China Briefing, *China Issues Guidelines to Accelerate SME Development*, (23-04-2014) <<http://www.china-briefing.com/news/2013/08/22/china-issues-guidelines-to-accelerate-sme-development.html#sthash.n8Fzi7rn.dpuf>>

Commissione Europea, "I fondi: strumenti di sostegno speciali", (16-03-2014) <http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/index_it.cfm>

Commissione Europea, Raccomandazione della CE 2003/361/CE, "Definizione delle microimprese, delle piccole e delle medie imprese", (13-01-2014) <http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_it.ht>

[m](#)>

Consiglio di Stato della Repubblica Popolare Cinese 中华人民共和国国务院, "Fújiàn shěng quánzhōu shì jīnróng fúwù shíítī jīngjì zònghé gǎigé shìyàn qū zǒngtǐ fāng'àn" 福建省泉州市金融服务实体经济综合改革试验区总体方案, (26-04-2014) <http://www.qzwb.com/spec/content/2012-12/26/content_4262692.htm>

Consiglio di Stato della RPC 中华人民共和国国务院, "Guówùyuàn pīzhǔn shèlì zhōngguó (shànghǎi) zìyóu màoyì shìyàn qū" "国务院批准设立中国（上海）自由贸易试验区", (14-04-2014) <<http://www.mofcom.gov.cn/article/ae/ai/201308/20130800262548.shtml>>

Devonshire-Ellis C., "Shanghai's New Free Trade Zone – General Plan and Regulations", *China Briefing*, (14-04-2014) <<http://www.china-briefing.com/news/2013/09/28/china-releases-general-plan-and-regulations-for-the-shanghai-free-trade-zone.html#sthash.2zyGURqc.dpuf>>

Governo del Popolo della Provincia del Guangdong 广东省人民政府, "Guǎngdōng shěng jiànshè zhūjiāng sānjiǎozhōu jīnróng gǎigé chuàngxīn zònghé shìyàn qū zǒngtǐ fāng'àn" "广东省建设珠江三角洲金融改革创新综合试验区总体方案", (03-05-2014) <http://www.pbc.gov.cn/publish/zhengwugongkai/1365647947054/_fileupload/D81B42E8.pdf>

Guan H., He J., Lin H. e Xia M., 管鸿禧, 何杰, 林汉川和夏敏仁, "Zhōngxiǎo qǐyè fāzhǎn zhōng suǒ miànlín de wèntí—běijīng, liáoníng, jiāngsū, zhèjiāng, húběi, guǎngdōng, yúnnán wènjuàn diàochá bàogào" "中小企业发展中所面临的问题—北京、辽宁、江苏、浙江、湖北、广东、云南问卷调查报告", (06-12-2013) <<http://58.63.114.194:86/ssds/html/2004/08/200408091137274992.htm>>

Romano C., "Cina: a novembre indice PMI stabile, fruttuoso l'impegno del Governo nel percorso di stabilizzazione", *International Business Times*, (07-03-2014) <<http://it.ibtimes.com/articles/59709/20131202/cina-pmi-hsbc.htm>>

Small and Medium Enterprise Administration, "The experience and achievements in

providing guidance and assistance to small and medium enterprises", (24-11-2013)
<<http://www.moeasmea.gov.tw/smea-a4e.htm#5>>

Small and Medium Enterprise Administration, "White Paper on Small and Medium Enterprises in Taiwan 2013", (26-02-2014) <<http://www.moeasmea.gov.tw/lp.asp?ctNode=307&CtUnit=36&BaseDSD=7&mp=2>>

The European Union Chamber of Commerce in China, *Small & Medium Enterprise Position Paper 2013/2014*, (13-03-2014) <<http://www.euccc.com.cn/en/publications-position-paper>>

The People's Bank of China, "Guidelines on Risk-Based Loan Classification", (03-12-2013) <http://www.pbc.gov.cn/publish/english/964/1956/19565/19565_.html>

Wang X., "Remember the Wenzhou Pilot Zone? It's Showing Mixed Results", *Caixin Online*, (21-11-2013) <<http://english.caixin.com/2013-11-21/100607681.html>>

Wong J., "China 2013 foreign investment inflows hit record high", *Reuters*, (15-05-2014) <<http://www.reuters.com/article/2014/01/16/us-china-economy-fdi-idUSBREA0F0EI20140116>>

Zanier V., "Fallimenti a catena, anche le PMI cinesi nel baratro", *Linkiesta*, (12-02-2014) <<http://www.linkiesta.it/fallimenti-catena-anche-le-pmi-cinesi-nel-baratro>>

Zhong N. *et al.*, "Smaller firms to benefit from new definition of SMEs", *China Daily*, (28-11-2013) <http://www.chinadaily.com.cn/business/2010-10/27/content_11463340.htm>

Wēnzhōu mínjiān jièdài fúwù wǎng 温州民间借贷服务网, "Wēnzhōu mínjiān jièdài fúwù zhōngxīn xīnxī" 温州民间借贷服务中心信息, (10-04-2014)
<<http://www.wzmjddj.com/news/list.php?fid=123>>