

# Investimenti diretti delle ERI nel Sud Est asiatico: andamento e prospettive

## I. Introduzione

Questo articolo fornisce una breve rassegna dell'andamento degli investimenti esteri diretti (IED) effettuati in Asia dalle economie di recente industrializzazione (ERI) della regione. In particolare ci si riferirà alle quattro ERI più importanti: la Repubblica di Corea, la provincia cinese di Taiwan, Hong Kong e Singapore. Questi paesi non sono le sole fonti di IED da parte di paesi in via di sviluppo in Asia (quasi tutti i PVS effettuano investimenti esteri), tuttavia sono di gran lunga le fonti più importanti. Nel decennio scorso, essi sono stati fra gli investitori più dinamici nel Sud Est asiatico, e al giorno d'oggi costituiscono la prima o la seconda fonte di capitale estero per ciascun paese in via di sviluppo destinatario nella regione (Hill, 1990, include una rassegna esaustiva degli IED nell'Asia orientale).

Una tale *performance* da parte delle ERI negli investimenti diretti esteri è dovuta a tre fattori. Il primo è l'alto livello di efficienza industriale che esse hanno raggiunto nelle attività in cui hanno deciso di specializzarsi. Il secondo fattore è la loro forte apertura verso l'esterno, che ha consentito alle loro imprese industriali un contatto continuo con i paesi esteri e le ha esposte a una forte competizione internazionale. Il terzo è rappresentato dai continui cambiamenti nelle loro configurazioni dei prezzi e delle tecnologie (e quindi dei vantaggi comparati), che hanno fatto emergere la necessità di ristrutturare continuamente il loro settore industriale e di spostare all'estero la produzione dei loro prodotti meno competitivi. Parte della ristrutturazione si realizza nella riallocazione di attività ad alta intensità di lavoro e a relativamente basso contenuto tecnologico, in aree in cui il

costo del lavoro è minore. Un'altra parte richiede la collocazione delle operazioni manifatturiere finali in luoghi vicini ai nuovi mercati che si stanno aprendo nelle aree in rapida crescita del Sud Est asiatico. Tuttavia alcune riallocazioni avvengono nella fase finale dell'attività produttiva. Ciò implica *joint ventures* con imprese internazionali dei paesi in via di sviluppo, basate su una divisione del lavoro fra imprese altamente tecnologiche e imprese esperte di produzione nei paesi in via di sviluppo. Una quota significativa di investimenti diretti si sta rivolgendo anche verso i paesi dell'OCSE, ma qui non ne tratteremo.

La combinazione delle diverse ragioni e stimoli all'origine degli IED delle quattro ERI è diversa a seconda dei loro particolari punti di forza e di debolezza. Le strategie industriali delle quattro ERI non sono omogenee, e la conformazione della loro produzione estera fa emergere i loro diversi approcci all'industrializzazione. Le differenze esistenti fra esse vengono spesso nascoste dalla diffusa tendenza a racchiuderle tutte sotto etichette generali, cosa che poi può condurre a predizioni simili riguardo alla loro *performance*. Per prevedere i futuri flussi di IED e le loro implicazioni per l'Asia, però, è importante capire tali differenze.

La sezione II di quest'articolo descrive la *performance* recente degli IED di ciascuna delle quattro ERI, e analizza i loro "vantaggi di proprietà" nella produzione estera, in termini di struttura industriale interna e di strategia industriale. La sezione III va oltre quest'analisi per occuparsi del futuro degli IED delle ERI. La sezione IV espone le principali conclusioni.

## II. Andamento e natura degli IED da parte delle ERI

I dati più rilevanti relativamente agli investimenti diretti da parte delle ERI si riferiscono agli anni '80. La tabella 1 espone tutte le informazioni disponibili, tratte da un gran numero di fonti. Sono note le difficoltà nel quantificare accuratamente i flussi d'investimento dei paesi in via di sviluppo e, dei quattro paesi considerati nella ricerca, solo i dati ufficiali della Corea mostrano un certo accostamento con la realtà. Taiwan pubblica solo dati sui flussi "autorizzati", ma è ufficialmente riconosciuto che tali dati rappresentano circa un decimo del-

l'effettivo volume di flussi in uscita. Hong Kong e Singapore non raccolgono né pubblicano alcuna cifra relativa al flusso di IED.

TABELLA 1

### INVESTIMENTI DIRETTI DA PARTE DELLE ERI NEGLI ANNI '80

	Origini				Totale
	Hong Kong	Singapore	Taiwan	Corea	
<i>Destinazioni</i>					
Malesia	53,5	134,2	61,2	8,5	257,3
Indonesia	1.361,0	281,0	303,0	179,0	2.124,0
Tailandia	1.937,9	827,8	2.015,8	199,1	4.080,6
Filippine	50,5	n.d.	102,2	n.d.	152,7
Cina	8.400,0	292,0	1.200,0 <sup>1</sup>		
Bangladesh	47,8	17,4	n.d.	24,2	89,4
Sri Lanka	168,9	36,0	2,0	1,1	208,0
Totale parziale	11.119,6	1.588,4	3.684,2	411,9	16.804,1
Hong Kong	-	73,8	30,9	n.d.	104,7
Singapore	540,6	-	8,5	n.d.	549,1
Taiwan	400,5	67,9	-	n.d.	468,4
Corea	121,6	29,5	3,5	-	154,6
Totale ERI	1.062,7	171,2	42,9	(83,8) <sup>2</sup>	1.276,8
Totale Sud					
Est asiatico	12.128,3	1.759,6	3.727,1	495,7	18.080,0
Totale mondiale	n.d.	n.d.	9.000	1.628	-
di cui OCSE (%) <sup>3</sup>	(Inferiore al 50%)	(Inferiore al 50%)	50-60	55,4	-

Note: <sup>1</sup> *Financial Times*, "Survey of Taiwan's Economy", May 17, 1990.

<sup>2</sup> Il totale degli investimenti nel Sud Est asiatico e quello degli investimenti coreani sono tratti dal KDB Report, 1990.

<sup>3</sup> Per Hong Kong e Singapore non vi sono dati disponibili sui quali basare una stima, ma l'UNCTC (1990) suggerisce che gran parte di tali investimenti erano diretti ai paesi in via di sviluppo. Per Taiwan le stime sono basate sull'UNCTC (1990), par. 30. Tuttavia è probabile che gli IED provenienti soltanto da Taiwan abbiano raggiunto, nel 1989, i 10 miliardi di \$ (secondo le stime locali del *Financial Times*, "Why Taiwan is Not Another Japan", September 12, 1990, p. 21) e potrebbero aver raggiunto i 15 miliardi di \$ nel 1990. Dunque, il totale degli investimenti di Taiwan è stato sottostimato.

Fonti: WHITMORE *et al.* (1989), basato su dati approvati dai paesi destinatari; vari rapporti stampa; KOREA DEVELOPMENT BANK, KDB Report, 14:7, July 1990; UNCTC (1990).

Alla luce di questi problemi si può ritenere che un migliore indicatore per gli IED sia fornito dall'insieme dei dati raccolti dai paesi destinatari degli investimenti stessi (per la maggior parte relativi ai flussi autorizzati e dunque, di nuovo, soggetti a sopravvalutazione dei dati reali) e dai rapporti stampa. Tuttavia non si può ancora

richiedere realismo ai dati, soprattutto per quanto riguarda Taiwan, che sembra aver investito pesantemente all'estero nel 1989 e nel 1990 e attualmente potrebbe essere il più importante investitore del gruppo. Con questi avvertimenti in mente, esaminiamo ora le tendenze rivelate dai dati a disposizione.

*Hong Kong:* fino al 1989, Hong Kong era di gran lunga il maggior investitore in Asia e probabilmente anche fra tutti i paesi in via di sviluppo (come abbiamo già notato, però, attualmente Taiwan potrebbe aver conquistato questo primato). Benché gli investimenti di Hong Kong fossero abbastanza ampiamente distribuiti fra i paesi limitrofi, verso la metà degli anni '80 la Cina aveva assunto una posizione schiacciante come paese destinatario degli IED di Hong Kong. Secondo i dati del governo cinese relativi agli IED *effettivi*, nel quinquennio 1984-1988 gli investimenti di Hong Kong raggiungevano 6,5 miliardi di dollari, il 61% dei 10,8 miliardi di dollari di flussi in entrata. Stime effettuate dal Ministero per lo sviluppo del commercio di Hong Kong (in Whitmore *et al.*, 1989) situano il totale del capitale azionario di Hong Kong in Cina, a metà del 1989, al livello di 8,4 miliardi di dollari; le due cifre appaiono ragionevolmente compatibili. L'Indonesia e la Thailandia sono gli altri due principali destinatari degli investimenti effettuati da Hong Kong, seguite da altre due ERI, Singapore e Taiwan. Sebbene i servizi e il commercio giochino un ruolo importante fra gli investimenti di Hong Kong, non vi sono motivi per attendersi che la composizione di tali investimenti, in cui è predominante il settore manifatturiero, sia cambiata dall'inizio degli anni '80 (Chen, 1983). Certamente le attività di Hong Kong in Cina sono quasi interamente concentrate nel settore manifatturiero. All'interno di questo settore vi è una vasta gamma di attività, ma la maggior parte è concentrata nei punti di forza industriali di Hong Kong: il settore tessile, l'abbigliamento, l'industria elettronica leggera e i prodotti in plastica. La principale eccezione sembra essere rappresentata dagli investimenti per l'approvvigionamento di materie prime nel settore chimico e in quelli dei metalli di base e dei minerali non metallici, ma la forza competitiva delle imprese di Hong Kong sta soprattutto nei vantaggi amministrativi e commerciali acquisiti nella produzione e nella vendita dei beni di consumo dell'industria leggera (Chen, 1983).

Il fatto che tali vantaggi (denominati "di proprietà" in letteratura) esistano e siano sostenuti da un'imprenditorialità molto di-

namica è confermato proprio dal volume dello *stock* d'investimenti esteri di Hong Kong (nel 1985, soltanto il volume delle sue attività in Asia era pressoché equivalente al totale degli investimenti esteri italiani, cioè a 12,4 miliardi di dollari). La distribuzione geografica degli investimenti di Hong Kong riflette fattori etnici e di ubicazione (vicinanza e costo del lavoro): la *Chinese connection* è dilagante (Whitmore *et al.*, 1989; Hill, 1990). Legami culturali e linguistici rendono molto attraenti le operazioni nella limitrofa provincia cinese del Guandong, mentre i legami con la comunità imprenditoriale cinese in località anche molto lontane rendono più agevole la transizione. La dimensione degli investimenti esteri è così ampia che Hong Kong impiega circa due milioni di lavoratori soltanto in Cina (rispetto ai circa 850.000 all'interno di Hong Kong). Se poi si considera che nelle sue altre attività estere lavora circa un milione di persone, si può affermare che Hong Kong dà lavoro all'estero a un numero di persone tre volte e mezzo superiore a quello degli occupati all'interno; si tratta certamente del più alto grado di internazionalizzazione della produzione registrato nel mondo.

L'approccio convenzionale alle imprese transnazionali potrebbe suggerire che un'economia con una così importante proiezione internazionale del settore manifatturiero posseda una base industriale diversificata con considerevole spessore e notevole capacità tecnologica (Dunning, 1988). Evidentemente questo non è il caso di Hong Kong. I suoi vantaggi sono basati sulla padronanza dell'uso della tecnologia importata nel campo dell'assemblaggio e della manifattura dei beni di consumo dell'industria leggera (Wells, 1983, propone una teoria per le multinazionali del Terzo Mondo che si adatta abbastanza bene al caso di Hong Kong). La maggior parte delle sue imprese sono molto piccole rispetto agli *standard* internazionali (nonostante i suoi investitori più importanti possano essere considerati "grandi" rispetto agli *standard* dei paesi in via di sviluppo), conducono un volume esiguo o nullo di attività di ricerca e sviluppo, e non posseggono la capacità di diversificarsi in attività più complesse e che necessitano di alta tecnologia. Questo non restringe le loro capacità di costruire impianti all'estero non appena i costi interni (salari e rendite) aumentano, usando la loro efficienza e la loro specializzazione per competere sul mercato internazionale. Quella che invece viene ridotta è la capacità della struttura industriale interna di Hong Kong di migliorare e rafforzarsi in risposta alla crescita dei costi. Alcuni miglioramenti si verificano per quanto concerne la specializza-

zione di Hong Kong (ad esempio nel passaggio dalla bassa all'alta qualità nel settore dell'abbigliamento), ma tali miglioramenti incontrano seri ostacoli in confronto a quanto avviene in paesi come la Corea (si veda più oltre), la quale riesce a diversificarsi in settori dell'industria pesante e molto più complessi.

La struttura economica di Hong Kong deriva dalla sua storia singolare (struttura commerciale di zona franca, buona struttura educativa, amministrazione stabile, presenza di grandi compagnie di servizi e commercio inglesi con considerevoli effetti di diffusione delle capacità, forte immigrazione nel passato di abili ingegneri tessili e di imprenditori da Shanghai) e dalla politica economica di *laissez faire* adottata. La sua base di capacità e il suo retroterra commerciale le hanno consentito di appropriarsi rapidamente della tecnologia necessaria per servire i mercati mondiali. Tuttavia, la mancanza di un supporto esplicito per il rafforzamento industriale e per l'attività tecnologica ha costretto lo sviluppo delle capacità dell'industria di Hong Kong entro confini specializzati e limitati, sia dal punto di vista dell'attività, sia per quanto riguarda l'approfondimento delle conoscenze tecnologiche (Lall, 1990).

Questo tipo di restrizione spinge Hong Kong verso l'internazionalizzazione della propria produzione molto più di quanto non spingerebbe un paese di dimensioni simili (in termini di popolazione) ma a maggiore intensità tecnologica, come la Svizzera. Quest'ultima può mantenere una forte base manifatturiera e di esportazioni attraverso il miglioramento costante delle proprie attività, mentre contemporaneamente impianta attrezzature produttive all'estero. Hong Kong si trova di fronte alla prospettiva di dover ridurre lentamente il proprio settore industriale a fronte di un aumento della competizione nei settori di maggior forza commerciale, specializzandosi nel servizio delle proprie succursali estere (tralasciando la possibilità di cambiamenti determinati dall'assorbimento nell'industria cinese nel 1997). Le sue esportazioni di manufatti stanno crescendo, secondo il Ministero per lo sviluppo del commercio (*Survey of Hong Kong Re-Exports*, 1988), soltanto del 2-3% l'anno, mentre le esportazioni delle imprese di Hong Kong situate in aree a basso costo del lavoro stanno crescendo del 25-30% l'anno. Come afferma Chen (1989):

«Da molti punti di vista, la diversificazione industriale a Hong Kong è stata più lenta di quella verificatasi nella maggior parte dei paesi nostri concorrenti, come la Corea del Sud, Taiwan e Singapore. Anche la base

tecnologica è meno avanzata e sofisticata, e a Hong Kong mancano molti settori industriali di supporto per accrescere ulteriormente lo sviluppo dei nostri settori più "vecchi", come quelli dell'elettronica e della plastica. Questo è dovuto in gran parte alla politica di non intervento adottata nel passato dal governo di Hong Kong riguardo allo sviluppo industriale. Mentre è vero che una tale politica di non intervento era probabilmente la migliore quando Hong Kong si trovava in uno stadio iniziale di industrializzazione orientata all'esportazione, in cui la maggior parte dei prodotti esportati erano prodotti ad alta intensità di lavoro, ora è definitivamente tempo che il governo riconsideri questo tipo di politica ... A seguito della modificazione dei vantaggi comparati, l'industria di Hong Kong deve diversificarsi in prodotti e settori a più alta tecnologia e a maggiore valore aggiunto» (pp. 211-212).

In sostanza, dunque, la notevole proiezione verso l'esterno sperimentata dall'industria di Hong Kong si basa su alcuni punti di forza ma riflette anche una certa debolezza del settore manifatturiero interno. Cionondimeno, essa riflette vantaggi competitivi nell'amministrazione, nel commercio e nella finanza, che potranno essere ancora sfruttati attraverso IED nel settore dei servizi.

*Singapore*: il profilo estero di Singapore è molto inferiore a quello di Hong Kong. I suoi IED *pro capite* in Asia (come mostrato nella tabella 1) ammontano a \$676,8, rispetto ai \$2165,8 di Hong Kong, ed è plausibile che i suoi IED nelle altre regioni siano anche inferiori. A prima vista ciò può apparire sorprendente, dato che entrambe sono economie aperte e basate sul commercio, perseguono politiche liberali relativamente ai flussi di IED in entrata e in uscita, e Singapore possiede una struttura industriale più "pesante" di quella di Hong Kong (secondo i dati del *World Development Report* della World Bank del 1989, il settore manifatturiero di Singapore contribuisce al PIL per il 29%, rispetto al 22% di Hong Kong, mentre i settori meccanico e chimico di Singapore spiegano il 54% del valore aggiunto dell'industria manifatturiera, contro il 22% di Hong Kong). Tutto ciò sembra indicare che il settore industriale di Singapore goda di maggiori vantaggi di proprietà.

Relativamente alle attività estere di Singapore, in termini della loro specializzazione e dei loro punti di forza, sono state condotte poche ricerche (Pang e Komaran, 1985; Lecraw, 1985). Per quel che riguarda il settore manifatturiero, tali attività sembrano concentrarsi in alcune aree ad alta intensità di lavoro (assemblaggio del settore

elettronico) e nelle industrie alimentari, malgrado esistano anche alcuni investimenti più pesanti in risorse (Whitmore *et al.*, 1989, p. 12). Il governo di Singapore è direttamente coinvolto in molte delle maggiori attività estere del paese. È anche possibile che i dati della tabella 1 includano investimenti effettuati da affiliate singaporesi di imprese appartenenti a paesi industrializzati; tali investimenti sarebbero volti a spostare le attività a maggiore intensità di lavoro nei paesi vicini, a fronte di aumenti del costo del lavoro a Singapore.

I dati suggeriscono che, contrariamente alle aspettative basate sulla struttura industriale, Singapore possiede una proiezione verso l'estero molto inferiore a Hong Kong. La relativa debolezza degli IED di Singapore potrebbe riflettere, dunque, inferiori vantaggi di proprietà da parte degli imprenditori singaporesi. Tale debolezza potrebbe essere attribuita a due fattori: primo, gli imprenditori locali a Singapore sono sempre stati deboli (Singapore, contrariamente a Hong Kong, non ha mai goduto dei benefici di un afflusso di industriali esperti dalla Cina); secondo, la deliberata strategia di confidare sugli IED dei paesi sviluppati per condurre l'economia verso lo sviluppo industriale, senza intraprendere una specifica promozione delle imprese locali nei settori a tecnologia avanzata, ha ridotto ulteriormente i vantaggi di proprietà nelle aree in cui erano già ben introdotte le imprese estere. Singapore si è spostata presto dal settore dei beni di consumo semplici, ad alta intensità di lavoro, che erano la componente principale dell'attività imprenditoriale di Hong Kong. Alcuni sviluppi interni hanno avuto effettivamente luogo (ad esempio nell'industria alimentare, nelle confezioni e in altre attività relativamente semplici), ma nessuno di essi ha raggiunto una dimensione o un livello di competitività tecnica tali da permettere significativi vantaggi di proprietà nei mercati internazionali. Esistono poche grandi imprese indigene con una forte base tecnologica (Hill, 1990).

La distribuzione geografica degli investimenti di Singapore è piuttosto simile a quella di Hong Kong, a differenza di quel che riguarda la Cina. La vicinanza e la *Chinese connection* giocano ancora un ruolo importante (i dati ufficiali mostrano bassissimi investimenti in Malesia, ed è probabile che un rilevante ammontare di flussi di capitale informali abbia luogo fra i due paesi, all'interno della molto unita comunità cinese). Il governo sta considerando seriamente piani riferiti ad attività "triangolari" che includano Singapore e le vicine aree della Malesia e dell'Indonesia, sfruttando le loro capacità e le loro risorse (compresa la fortissima presenza di imprese multinazionali estere a Singapore).

Singapore sta tentando di indurre le multinazionali estere a migliorare ulteriormente le loro attività, da manifatture ad alta intensità di capitale e specializzazione, a imprese locali di progettazione e sviluppo. A tal fine sta modificando il suo (già molto progredito) sistema educativo, in modo da produrre maggiori e migliori capacità tecnologiche e offrire alle multinazionali straniere vari incentivi a impegnarsi in attività locali di formazione e di R&S. Nonostante questa strategia abbia ottenuto un certo successo, e la base innovativa di Singapore possa essere considerata più forte di quella di Hong Kong, vi sono problemi evidenti: la crescita di capacità tecnologiche locali è interamente dipendente da investimenti esteri (e da promozione governativa), e corre pertanto il rischio di essere soggetta a forze che sono al di fuori del controllo di Singapore. Questa forma di sviluppo dell'attività di R&S, benché possa essere fortemente incrementata, è in grado di fornire relativamente pochi benefici esterni all'industria di Singapore, poiché verosimilmente è molto interrelata con l'attività di R&S globale delle multinazionali coinvolte, ed è dunque probabile che si riveli strettamente specializzata in pochi segmenti del processo innovativo. È molto importante in questo contesto il fatto che è improbabile che questa forma di attività di R&S migliori in modo significativo le capacità tecnologiche dell'industria indigena.

Gli investimenti esteri di Singapore, analogamente a quelli di Hong Kong, riflettono i punti di forza e di debolezza degli imprenditori indigeni e le particolari strategie industriali adottate dal governo. La strategia adottata da Singapore ha riscosso chiaramente successo, in linea generale, poiché ha utilizzato la sua collocazione geografica, le sue infrastrutture e le sue capacità (molto più avanzate di quelle di Hong Kong) per attrarre IED e tradurli in un'economia molto redditizia. Tuttavia, l'impatto sull'imprenditorialità indigena è stato molto diverso da quello registrato a Hong Kong. Una base industriale tecnologicamente più avanzata ha teso a indebolire più che a rafforzare l'imprenditorialità locale. Questo è vero senza dubbio per l'industria manifatturiera; per quanto riguarda i servizi il quadro risulta un po' diverso, e le imprese singaporesi possono riconoscere in questo settore l'area per la loro crescita futura, dal momento che l'economia interna si sta muovendo sempre di più verso servizi ad alto contenuto tecnologico.

*Taiwan*: appare essere il paese, fra quelli in via di sviluppo, i cui investimenti all'estero crescono con la maggiore velocità. Fino a poco

tempo fa, i suoi IED, come emerge dalla tabella 1, erano distribuiti pressoché equamente fra i paesi in via di sviluppo (di nuovo, particolarmente quelli più vicini) e i paesi sviluppati (principalmente l'America del Nord), ma la loro distribuzione attuale non è molto chiara. In gran parte tali investimenti si sono diretti verso il settore manifatturiero, ma anche gli investimenti nel settore dell'estrazione delle risorse naturali e in quello dei servizi, che insieme spiegano il 32% degli IED totali, hanno un ruolo significativo (almeno secondo quanto emerge dalle registrazioni ufficiali dei flussi, che sottostimano ampiamente il fenomeno).

Il maggior numero di IED da parte di Taiwan sono da attribuire alle piccole e medie imprese (PMI), ma in valore la maggior quota degli IED va attribuita a poche iniziative imprenditoriali intraprese, soprattutto nei paesi sviluppati, dalle imprese di più grandi dimensioni. Così, secondo le statistiche ufficiali, circa il 73% degli IED nel settore manifatturiero derivano dall'industria chimica e da quella elettronica (in cui prevalgono le grandi imprese). Il settore industriale di Taiwan è composto prevalentemente da piccole e medie imprese, le cui attività si estendono a una vasta gamma di settori, da quelli meno complessi ad alta intensità di lavoro a quelli molto specializzati e ad alta tecnologia. Nell'industria pesante o in altre attività che implicano importanti economie di scala, Taiwan conta alcuni grandi gruppi privati (come nel settore elettronico, nei mini-calcolatori e nel settore della plastica) e molte imprese pubbliche (Taiwan ha il più esteso settore pubblico fra le ERI). L'imprenditorialità indigena di Taiwan è molto sviluppata, e la strategia interventista del governo, puntata alla protezione selettiva e alla promozione di aree con vantaggi comparati dinamici, le ha consentito di diversificarsi molto più di quanto sia stato possibile a Singapore e Hong Kong. Lo sviluppo di Taiwan è stato basato sull'accumulazione di un grande ammontare di risorse specializzate (soprattutto tecniche) sin dai primi stadi del suo sviluppo industriale, e ciò ha permesso la sua diversificazione e lo sviluppo di molte istituzioni di supporto per il progresso della specializzazione e delle capacità tecnologiche nonché delle procedure di approccio al mercato (Lall, 1990; Levy, 1991).

Per Taiwan, dunque, le implicazioni interne dei suoi investimenti all'estero sono diverse, ad esempio, da quelle di Hong Kong. La varietà del settore industriale e la vitalità dell'imprenditorialità locale, sostenuta da politiche di intervento in supporto all'approfondimento delle capacità tecnologiche, fanno sì che sia possibile effettuare

una forte ristrutturazione *all'interno* dell'industria manifatturiera di Taiwan, spinta principalmente da un impeto *interno*. Tuttavia, l'impatto della ristrutturazione sulle piccole e medie imprese dipenderà dalla capacità di quelle che sopravviveranno di trasformare le proprie attività in altre a maggior valore aggiunto; tale capacità dipenderà, probabilmente, dalla crescita delle dimensioni delle imprese e da interventi ancora più forti da parte del governo al fine di sostenere il processo di acquisizione della tecnologia. Mentre infrastrutture tecnologiche avanzate consentiranno ad alcune PMI di affrontare il processo di ristrutturazione, altre potranno farlo soltanto, come succede a Hong Kong, spostando la produzione all'estero o abbandonando tutte insieme il settore manifatturiero. A differenza di Hong Kong, tuttavia, Taiwan possiede molte grandi imprese con prodotti differenziati, capacità tecnologiche avanzate e reti di vendita molto estese. Queste imprese stanno investendo in parte nei paesi in via di sviluppo, per trarre vantaggio dai bassi costi del lavoro e delle risorse naturali, e in parte nel mondo sviluppato, per crearsi spazi commerciali, promuovere nuovi prodotti o guadagnarsi l'accesso alle tecnologie avanzate (e, in alcuni casi, per assicurarsi il rifornimento di materie prime, ad esempio la carta o i prodotti chimici negli USA). I vantaggi di proprietà di questi investitori sono molto diversi da quelli di cui parlavamo precedentemente, e sono basati molto di più sulle capacità tecnologiche sviluppate attraverso investimenti in R&S formale e sulle interazioni fra infrastrutture scientifiche e tecnologiche.

Il governo di Taiwan, possedendo un grande ammontare di risorse in valuta estera e trovandosi di fronte alla necessità di sviluppare il proprio settore industriale, ha iniziato sin dal 1985 a promuovere attivamente gli investimenti all'estero. La regolamentazione adottata da Taiwan è estremamente liberale, consentendo a chiunque di investire all'estero fino a cinque milioni di dollari l'anno senza chiedere alcun permesso. Dal momento che gli investimenti in Cina non sono consentiti ufficialmente, le imprese approfittano del clima liberale per impiantare lì (e forse anche altrove) attrezzature in modo non ufficiale. Ciò ha condotto a un periodo di "spese pazze", in cui alcune imprese si sono lanciate in attività e acquisizioni all'estero senza un'adeguata preparazione (*Financial Times*, September 12 1990, p. 21); il recente crollo del mercato azionario interno e il rallentamento della crescita delle esportazioni hanno raffreddato molto quest'entusiasmo.

In termini generali, gli IED di Taiwan assomigliano per certi aspetti a quelli di Hong Kong e, per altri, a quelli del più grande paese confinante, la Corea (si veda più oltre). Le sue numerose piccole e medie imprese somigliano alle imprese di Hong Kong, poiché molte di esse sono incapaci di svilupparsi all'interno del paese, e ad esse si deve una parte crescente dell'attuale espansione verso l'estero. Altre, tuttavia, sono probabilmente in grado di progredire attraverso gli alti livelli di specializzazione e di supporto tecnologico disponibili all'interno, e i loro investimenti esteri futuri avranno un elevato contenuto tecnologico. Le grandi imprese di Taiwan, dall'altro lato, posseggono molti vantaggi simili a quelli delle multinazionali coreane (e dei paesi sviluppati), ma il loro numero è relativamente basso e non posseggono il grado di diversificazione o la dimensione delle loro consorelle coreane. Cionondimeno esse sono destinate a crescere all'interno e all'estero intraprendendo attività molto complesse. Il futuro di lungo periodo dello sviluppo industriale di Taiwan dipende in gran parte da quanto rapidamente sarà possibile trasformare una forma di IED in un'altra.

*Repubblica di Corea:* è, fra le quattro ERI, quella che registra il minor volume di investimenti all'estero, benché possieda la più estesa, più forte e più avanzata struttura industriale del gruppo. I suoi IED raggiungevano, nell'aprile 1990, l'ammontare di 1,6 miliardi di dollari, mostrando una crescita molto rapida dal 1986, quando totalizzavano soltanto 172 milioni di dollari. All'interno di tale crescita, gli IED nel settore manifatturiero hanno registrato un'incremento anche più rapido, dal 17,1% del totale nel 1985 al 45,3% nel 1989 (Korea Development Bank, 1990). Gli investimenti nel settore primario spiegano il 33,2% del totale, e il resto è rappresentato da investimenti nel commercio, nei trasporti, nelle costruzioni e nei beni immobili. Gli USA sono il più importante paese destinatario (43%), seguiti dal Sud Est asiatico (30,5%). Ad altre regioni sono destinati investimenti molto minori: all'Australia il 7,1% del totale, al Medio Oriente il 6%, all'Europa e all'America latina il 5,2% ciascuno e all'Africa il 2,4%. Tuttavia la diffusione geografica globale appare più vasta che per le altre ERI.

La larghissima maggioranza degli IED coreani sono da attribuirsi alle grandi imprese, e ciò mostra un livello di concentrazione molto superiore a quelli delle altre ERI. Ciò rispecchia una forte concentrazione del mercato interno: il settore manifatturiero coreano è do-

minato da un numero relativamente basso di gruppi privati (i *chaebol*) con un grado globale di concentrazione superiore anche a quello giapponese (e molto superiore a quello di Taiwan). Questo tipo di struttura è una creazione deliberata del governo, il quale ha utilizzato una strategia fortemente interventista allo scopo di spingere l'industria verso attività complesse, altamente tecnologiche e a larga scala, allo stesso tempo limitando fortemente i flussi di IED in entrata per promuovere la proprietà nazionale delle imprese. Si è ritenuto necessario creare imprese di grandi dimensioni e molto diversificate, al fine di poter affrontare i rischi impliciti nell'avviare investimenti in attività ad alta tecnologia e specializzazione che rimanessero competitive sui mercati mondiali. I *chaebol* hanno agito da interlocutori e da "punte avanzate" per la strategia del governo, e sono stati sostenuti da protezione governativa (contro le importazioni e l'entrata delle multinazionali estere), crediti sussidiati, vantaggi nell'approvvigionamento di risorse, nonché da forti investimenti in strutture educative, infrastrutture e reti scientifiche e tecnologiche (World Bank, 1987).

Queste caratteristiche hanno reso la strategia coreana unica fra quelle dei paesi in via di sviluppo, fornendo al settore industriale un livello di capacità tecnologica e di abilità competitiva che non hanno pari nel Terzo Mondo (Lall e Kell, 1991). Proprio gli alti livelli iniziali d'intervento hanno generato una struttura industriale che ora è maggiormente capace di svilupparsi autonomamente rispetto, ad esempio, a quella di Taiwan, che ha sperimentato minori interventi governativi all'inizio ma ora ne avrebbe un maggiore bisogno per superare le alte barriere all'entrata dei settori più avanzati. Gli stessi livelli d'intervento iniziali sono responsabili della preponderanza delle grandi imprese nelle attività coreane di investimenti all'estero, la quale, a sua volta, può essere considerata la causa della vasta estensione geografica di tali attività (la prossimità geografica rappresenta anche in questo caso un fattore importante, ma non vi è più traccia di *Chinese connection*).

Gli alti livelli d'intervento iniziale possono spiegare, contrariamente alle aspettative, anche il profilo degli IED coreani, più basso rispetto a quello di economie con gradi inferiori di vantaggi di proprietà. La pressione esercitata sui *chaebol* affinché effettuino una riallocazione produttiva all'estero, in vista di più bassi costi di produzione, è molto inferiore (a fronte di aumenti analoghi dei salari o di simili apprezzamenti della valuta) a quella sperimentata dalle economie con una maggiore proporzione di piccole e medie imprese in

settori a bassa tecnologia. Naturalmente esiste un certo numero di piccole e medie imprese coreane in settori ad alta intensità di lavoro, le quali sperimentano tale pressione e stanno cominciando a reagire come le loro omologhe di Hong Kong o di Taiwan; la differenza è che esse spiegano una percentuale molto bassa della proiezione globale della Corea verso l'estero. Gli IED effettuati dai *chaebol* sono soprattutto volti ad appropriarsi di quote di mercato nei paesi destinatari (il Sud Est asiatico e i paesi sviluppati) o a guadagnare accesso a nuove tecnologie e specializzazioni, piuttosto che a procurarsi lavoro meno costoso.

A fronte di una tale struttura industriale, ci si potrebbe aspettare da parte delle piccole e medie imprese coreane un impulso, sia pur di breve durata, verso la riallocazione in settori ad alta intensità di lavoro (come accadde in Giappone circa due decenni or sono, fatto che ispirò la famosa ma infondata ipotesi di Kojima 1973, secondo la quale gli investimenti esteri giapponesi provenivano dalle piccole imprese e si rivolgevano prevalentemente ai settori maturi ad alta intensità di lavoro). Tale riallocazione potrebbe essere accompagnata da una ristrutturazione interna, analoga a quella di Taiwan ma condotta dalle industrie *leader* e da un nuovo gruppo di piccole e medie imprese a più alta tecnologia. Un forte impulso agli IED deve provenire dai *chaebol* e, in uno stadio successivo, dalla nuova generazione delle piccole e medie imprese, che avranno vantaggi di proprietà molto diversi da quelli posseduti dalla generazione attuale.

I vantaggi di proprietà dei *chaebol* derivano, come abbiamo osservato, dagli alti livelli degli investimenti in R&S, molto superiori a quelli registrati in qualsiasi altro paese in via di sviluppo. Così, l'attività di R&S finanziata dalle imprese produttive raggiunge in Corea l'1,9% del PIL, rispetto allo 0,6% di Taiwan, lo 0,2% di Singapore o lo 0,1% del Brasile e dell'India (Lall, 1990). La *performance* coreana è superiore a quella di molti paesi dell'OCSE (Spagna, Grecia, Austria, Danimarca, Canada, Australia), ma è ancora molto inferiore a quella giapponese, che registra un 2,7%. Va notato il legame che esiste fra questi dati e i vincoli imposti dalla Corea ai flussi di IED in entrata. La Corea è risultata seconda soltanto all'India nella classifica dei paesi che meno fanno affidamento sugli IED in entrata: a metà degli anni '80, lo *stock* di capitale estero rappresentava il 2,3% del PNL per la Corea, l'1-1,5% per l'India, l'8,1% per la Repubblica di Taiwan, il 20-26% per Hong Kong e un pesante 53,8% per Singapore. Infine è importante sottolineare gli straordinari investi-

menti coreani nello sviluppo delle risorse umane: nel 1985, le iscrizioni alle istituzioni educative di terzo livello hanno raggiunto in Corea il 32% della popolazione appartenente alla classe d'età rilevante, rispetto al 13% di Taiwan e Hong Kong, al 12% di Singapore, l'11% del Brasile, il 16% del Messico e il 9% dell'India. Ancora più rilevanti per lo sviluppo industriale sono poi gli investimenti relativi alle specializzazioni tecniche: gli iscritti alle discipline scientifiche rappresentano in Corea l'1,39% del totale della popolazione, rispetto all'1,06% di Taiwan, lo 0,89% di Singapore, lo 0,67% di Hong Kong e lo 0,21% dell'India (Lall e Kell, 1991).

Questa combinazione di alti livelli di specializzazione, con forti effetti tecnologici, all'interno di giganteschi conglomerati di imprese caratterizzati da forti esportazioni e da efficienti infrastrutture scientifiche e tecnologiche, ha caratterizzato la struttura e la *performance* dell'industria coreana. Taiwan possiede alcune di queste caratteristiche, ma non possiede la formidabile combinazione coreana fra dimensioni e sforzi tecnologici, ed entrambe le cose dipendono dalle diverse strategie d'intervento perseguite dai due governi. Le altre ERI sono, invece, molto diverse dalla Corea.

In conclusione, si può affermare che nel lungo periodo la produzione internazionale coreana mostrerà molte caratteristiche simili a quella giapponese; d'altro canto la Corea è già riuscita con successo a emulare il Giappone in altri campi. Dopo una partenza più lenta rispetto a quella di altri paesi dell'Est asiatico, ci si può attendere che l'attività di IED della Corea divenga più forte, soprattutto nelle aree ad alta specializzazione e tecnologia (benché Hill, 1990, preveda per tali investimenti una crescita inferiore a quelli di Taiwan). Il ruolo della riallocazione all'estero nel facilitare la ristrutturazione e lo sviluppo industriale è meno importante per la Corea che per le altre ERI, e gli IED significano crescente forza industriale piuttosto che, come per Hong Kong o Singapore, deindustrializzazione interna.

### III. Gli investimenti esteri delle ERI negli anni '90

Vi sono tutti gli elementi per ritenere che gli IED globali delle ERI nel Sud Est asiatico continueranno a crescere nel corso degli anni '90. I fattori che avevano determinato l'eccezionale crescita di tali

IED nello scorso decennio sono ancora presenti e, semmai, diventano sempre più rilevanti. Dal lato dell'offerta, la crescita economica delle ERI continua a essere forte, nonostante la recessione di alcuni dei loro mercati più importanti. Le pressioni competitive che hanno guidato gli IED finora si stanno intensificando, e i governi coinvolti stanno promuovendo attivamente la diversificazione all'estero. All'aumentare degli investimenti all'estero, si verifica un effetto "palla di neve": gli investitori acquistano fiducia, l'informazione disponibile aumenta e la rete di contatti all'estero si fa più forte. Dal lato della domanda, analogamente, i miglioramenti nel clima degli investimenti, nelle infrastrutture, nei servizi di supporto e nelle capacità dei paesi destinatari del Sud Est asiatico rendono i nuovi investimenti più attraenti. I mercati interni delle "nuove ERI" sono destinati a crescere (con la probabile eccezione delle Filippine). Molti sono ricchi delle risorse naturali che mancavano alle vecchie ERI. Così, sia gli IED orientati alle esportazioni sia quelli rivolti ai mercati interni sperimenteranno probabilmente una crescita. Finora Cina, Thailandia e Indonesia sono stati i maggiori paesi destinatari e, a parte le incertezze politiche, questa situazione è destinata a permanere nel corso degli anni '90, anche se è possibile che la Malesia riesca ad accrescere la sua quota.

Queste forze economiche verranno probabilmente rinvigorite attraverso scelte politiche dirette a determinare una più stretta coordinazione (o persino un'integrazione) fra tutte le economie non socialiste della regione. Abbiamo già menzionato, ad esempio, il "triangolo" che comprende parti della Malesia, l'Indonesia e Singapore. L'associazione fra la Corea e l'ASEAN è praticamente certa. Malgrado gli impedimenti politici, Taiwan sta diventando sempre più partecipe nell'attività economica della regione. La più grande incertezza relativamente all'orizzonte politico rimane l'evoluzione della Cina e l'effetto della sua acquisizione di Hong Kong prevista per il 1997. L'inserimento del Vietnam fra le economie di mercato e il miglioramento dei rapporti fra la Corea del Nord e quella del Sud sono possibilità future di buon auspicio per gli IED delle ERI.

All'interno delle prospettive generalmente incoraggianti per gli IED delle ERI negli anni '90, saranno comunque probabili significative differenze fra le quattro ERI a cui ci siamo riferiti.

*Hong Kong* continuerà probabilmente a spostare il proprio settore manifatturiero all'estero e (a parte gli effetti del 1997) a restringere la propria base manifatturiera interna. Tuttavia il processo

non può continuare indefinitamente, e il grado ottimo di ristrutturazione verrà probabilmente raggiunto prima della fine del decennio (l'attuale fuga di cervelli che Hong Kong sta sperimentando accelererà questo processo). Data l'esigua base tecnologica interna delle multinazionali di Hong Kong, è probabile che, se riusciranno a stabilire una propria base tecnologica o specialistica all'estero, le loro affiliate si renderanno indipendenti e sposteranno la loro attenzione dal settore manifatturiero ai servizi. Hong Kong potrebbe diventare il tramite per IED con origine in altri paesi, funzione che già svolge nei confronti della Cina. Dopo il 1997 la Cina potrebbe utilizzare la rete di contatti di Hong Kong come base per i propri IED. Nel lungo periodo Hong Kong potrebbe perdere la posizione preminente che ha occupato fra gli esportatori di capitale del Terzo Mondo. Tuttavia, per il momento, continuerà a rappresentare la maggior fonte d'investimenti nel settore dell'industria leggera orientata all'esportazione.

*Singapore* continuerà a essere un giocatore significativo ma non fra i più importanti nel gioco degli IED nel Sud Est asiatico. Il forte affidamento sulle imprese multinazionali dei paesi sviluppati fa sì che le sue imprese non abbiano molta probabilità di sviluppare vantaggi di proprietà nel settore manifatturiero. In quest'area Singapore potrebbe (come Hong Kong) fungere sempre più da base per IED e *joint ventures* di investitori di altri paesi. Il futuro di Singapore sarà sempre più nei servizi maggiormente sofisticati, e in quest'ambito si sta preparando a diventare il centro di una vasta rete di servizi finanziari, navali, informativi, di riparazione e di altri servizi (ancor più che Hong Kong), nonché la base per i propri investimenti all'estero. La sua base manifatturiera si trasferirà, non tanto per mezzo degli IED delle imprese singaporesi, quanto piuttosto attraverso l'integrazione delle aree limitrofe all'interno delle infrastrutture già esistenti nell'isola (questo è il contenuto essenziale del triangolo proposto con la Malesia e l'Indonesia). Gli *input* critici continueranno così a essere forniti dalle multinazionali dell'OCSE.

*Taiwan* vedrà crescere entrambe le componenti dei suoi attuali IED - quelli in attività a bassa tecnologia intrapresi dalle piccole e medie imprese, e gli investimenti più sofisticati delle grandi imprese (e di alcune piccole e medie imprese "ristrutturate"). È probabile che nel corso del decennio l'importanza si sposti dal primo al secondo tipo d'investimenti, non appena la ristrutturazione primaria rag-

giungerà il livello desiderato. È difficile prevedere quanto sarà rapido lo sviluppo della nuova forma di IED nella regione Pacifica dell'Asia. Molto dipenderà dalla capacità di miglioramento delle imprese interne e dall'efficacia del supporto fornito dal governo di Taiwan. Se le relazioni politiche con la Cina miglioreranno e genereranno un clima più aperto e libero per gli investimenti di Taiwan nel continente, l'ampliamento degli IED di Taiwan (da parte delle imprese a bassa tecnologia) potrà proseguire per molto tempo. Tuttavia, data la vasta base industriale interna, le attività di Taiwan in Cina potranno interessare settori più pesanti e di maggiori dimensioni di quanto non sia possibile per Hong Kong (l'industria petrolchimica è un buon esempio), e potrebbero implicare capitali enormi. In altre aree, sembra che Taiwan sia destinata a giocare un ruolo sempre più importante nel campo degli IED industriali.

La Corea sembra possedere le migliori prospettive per una crescita sostenuta degli IED nel corso degli anni '90. La ragione di ciò sta in parte nel fatto che la sua base attuale è inferiore alle altre, in parte anche nella sua struttura industriale molto sviluppata e concentrata, in cui i *chaebol* sono in grado di controllare una grande quantità di risorse e di utilizzare una vasta gamma di tecnologie sofisticate. La ragione principale per cui gli investimenti coreani si rivolgono ai paesi del Sud Est asiatico non è tanto la semplice possibilità di ottenere lavoro a costi inferiori (benché questo possa essere l'obiettivo di molte piccole imprese coreane), quanto la promozione del mercato interno e la disponibilità di risorse naturali. Nel tempo, tuttavia, il lavoro specializzato a basso costo dovrebbe diventare un'attrattiva per le attività manifatturiere complesse, più o meno com'è avvenuto per i recenti investimenti giapponesi. In assenza di una *Chinese connection*, tuttavia, le imprese coreane probabilmente "getteranno la loro rete" su un'area più vasta; il loro crescente interesse per l'Europa dell'Est è un riflesso della loro forza e del fatto che non sono particolarmente legate alla loro zona geografica di appartenenza.

È inutile dire che questi pronostici sono meramente speculativi. Si basano tutti su una particolare lettura delle forze sottostanti gli investimenti esteri delle ERI e su ipotesi di continua crescita e stabilità del Sud Est asiatico.

#### IV. Conclusioni

La recente crescita degli investimenti diretti delle ERI riflette sia le loro crescenti capacità nel settore industriale moderno e nei servizi, sia la loro forte esposizione al commercio internazionale. Tale crescita è anche indice di cambiamenti strutturali delle loro economie, dal momento che alcune delle loro industrie "al tramonto" vengono riallocate in posizioni più economiche in altri paesi, mentre alcune delle loro industrie "emergenti" costituiscono filiali in punti di sbarco di mercati promettenti o in centri a tecnologia avanzata. L'andamento degli IED delle ERI nel Sud Est asiatico riflette una combinazione di queste tendenze.

Analogamente a quello che succedeva durante la fase iniziale della crescita degli investimenti esteri giapponesi, nell'attuale ondata di IED, guidata prevalentemente da piccole imprese orientate all'esportazione, vi è una preponderanza di attività ad alta intensità di lavoro e a contenuto tecnologico relativamente basso. Tuttavia vi è anche una nuova serie di investitori simili alle imprese multinazionali dei paesi sviluppati, guidati da imprese molto grandi e particolarmente abili in attività ad alta intensità di capitale e di specializzazione. Se l'esperienza giapponese può essere considerata un punto di riferimento, l'ondata iniziale di investimenti aveva l'aspetto di un aggiustamento *una tantum* a fronte di costi crescenti e variazioni nei vantaggi comparati, mentre la nuova ondata probabilmente proseguirà nel lungo periodo, se verrà sostenuta da crescita tecnologica e miglioramenti nella specializzazione nei paesi d'origine.

Le quattro ERI sono molto diverse fra loro per quello che riguarda l'equilibrio fra i due tipi di IED (considerando soltanto gli investitori indigeni). A un estremo vi è Hong Kong, i cui IED si collocano per la maggior parte in operazioni semplici, non differenziate e a bassa tecnologia, le quali mancano di una base interna sulla quale far crescere i vantaggi di proprietà nel settore manifatturiero (malgrado essi siano in grado di generare tali vantaggi nel settore dei servizi). La Corea è all'altro estremo, con i suoi *chaebol* giganteschi alla guida degli IED, basati su vantaggi di proprietà significativi e in crescita nelle tecnologie, nelle specializzazioni e nei prodotti differenziati. Taiwan effettua un genere di IED con caratteristiche intermedie fra Hong Kong e Corea. Singapore è più simile a Hong Kong, nonostante la sua struttura industriale "più pesante", poiché le im-

prese interne sono specializzate in attività relativamente semplici; tuttavia i suoi IED non posseggono lo stesso dinamismo di quelli di Hong Kong, a causa del ruolo secondario dell'imprenditorialità domestica nell'economia interna.

Nel medio-lungo periodo, la *performance* degli IED di questi paesi rifletterà probabilmente questi aspetti strutturali. Hong Kong resterà un investitore importante nel breve termine, con un nuovo impeto derivante dall'imminente assorbimento da parte della Cina. Anche se non esistesse questo fattore politico, tuttavia, i suoi IED nell'industria probabilmente rallenteranno non appena giungeranno a maturazione le modificazioni nei suoi vantaggi comparati e l'economia si rivolgerà verso i servizi. Nel medio termine, probabilmente, Taiwan assumerà il ruolo di principale investitore nei paesi in via di sviluppo, con una combinazione di attività a bassa e alta tecnologia. I suoi IED di lungo periodo dipenderanno dagli esiti della trasformazione della struttura economica dall'uno all'altro tipo. La Corea sembra possedere la migliore base potenziale per creare imprese multinazionali simili a quelle occidentali, e probabilmente nel lungo periodo diverrà il più importante paese investitore. Singapore sembra prepararsi ad assumere un ruolo significativo ma inferiore agli altri, con un'enfasi crescente sulle attività nel settore dei servizi.

Nel futuro, in ogni caso, le quattro ERI insieme continueranno a rappresentare agenti dinamici per la crescita economica e l'espansione delle esportazioni della regione.

Oxford

SANJAYA LALL

#### REFERENCES

- CHEN, E.K.Y. (1983), "Multinationals from Hong Kong" in S. LALL *et al.*, *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, Chichester: John Wiley.
- CHEN, E.K.Y. (1989), "The Changing Role of the Asian NICs in the Asian-Pacific Region Towards the Year 2000" in M. Shinohara and Fu-Chen Lo (eds.), *Global Adjustment and the Future of Asian-Pacific Economy*, Tokyo: Institute of Developing Economies.
- DUNNING, J.H. (1988), "The Investment Development Cycle and Third World Multinationals" in his *Explaining International Production*, London: Unwin Hyman.
- HILL, H. (1990), "Foreign Investment and East Asian Economic Development", *Asia-Pacific Economic Literature*, 4:2, pp. 21-58.
- KOJIMA, K. (1973), "A Macro-Economic Approach to Foreign Direct Investment", *Hitotsubashi Journal of Economics*, 14, pp. 1-21.
- KOREA DEVELOPMENT BANK (1990), *KDB Report*, July, Vol. 14, No. 7.
- LALL, S. (1990), *Building Industrial Competitiveness in Developing Countries*, Paris: OECD Development Centre.
- LALL, S. and KELL, G. (1991), "Sviluppo industriale nei paesi in via di sviluppo e ruolo degli interventi pubblici", in questa *Rivista*, n. 175, pp. 369-93.
- LECRAW, D.T. (1985) "Singapore" in J.H. Dunning (ed.), *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*, Chichester: John Wiley, pp. 379-406.
- LEVY, B. (1991), "Transaction Costs, the Size of Firms and Industrial Policy: Lessons from a Comparative Study of the Footwear Industry in Korea and Taiwan", *Journal of Development Economics*, 34, pp. 151-78.
- PANG, ENG FONG and KOMARAN, R.V. (1985), "Singapore Multinationals", *Columbia Journal of World Business*, 20:2, pp. 35-43.
- UNCTC (1990), "Non-Conventional Transnational Corporations", U.N. Economic and Social Council, E/C.10/1990/18, 15 January.
- WELLS, L.T. (1983), *Third World Multinationals*, Cambridge (Mass.): MIT Press.
- WHITMORE, K., LALL, S. and HYUN, J.T. (1989), "Foreign Direct Investment from the Newly Industrializing Economies", World Bank, Industry and Energy Department, *Industry Series Paper No. 22*.
- WORLD BANK (1987), *Korea: Managing the Industrial Transition*, World Bank Country Study, Washington, D.C.
- WORLD BANK (1989), *World Development Report*, Washington: D.C.