



# ECONOMIE EMERGENTI

## Emerging Economies

### A CURA DI

**Donatella Saccone**

*Università di Torino e Osservatorio sulle Economie Emergenti - Torino (OEET)*

### GLI AUTORI

**Alessia A. Amighini**, *Università del Piemonte Orientale e ISPI*

**Andrea E. Goldstein**, *OECD Investment Division*

**Andrea Serafino**, *Università del Piemonte Orientale*

**Augusto Ninni**, *Università di Parma*

**Donatella Saccone**, *Università di Torino*

**Enrico Marelli**, *Università di Brescia*

**Federico Galliano**, *Government Relations Manager, General Motors Powertrain Europe Srl*

**Francesca Spigarelli**, *China Center, Università di Macerata*

**Giorgio Brosio**, *Professore emerito all'Università di Torino*

**Giovanni Balcet**, *Università di Torino*

**Jean-Louis Mucchielli**, *Sorbonne Center of Economics, University Paris 1 Panthéon*

**Marcello Signorelli**, *Università di Perugia*

**Mario Deaglio**, *Università di Torino*

**Matteo Migheli**, *Università di Torino*

**Misbah Tanveer Choudhry**, *Lahore University of Management Sciences, Pakistan*

**Pei Yu**, *School of Economics, Wuhan University of Technology*

**Ping Lv**, *School of Management, University of Chinese Academy of Sciences, China*

**Vittorio Valli**, *Professore emerito all'Università di Torino*

**Wang Hua**, *Kedge Business School, Shanghai*

**Xavier Richet**, *Université de Paris 3*

### OEET

Osservatorio sulle Economie Emergenti - Torino  
Turin Centre on Emerging Economies

*L'Osservatorio è stato costituito nel 2014 a Torino da un gruppo di studiosi di economie internazionale e di sviluppo comparato, grazie ad un contributo della Compagnia di San Paolo. OEET è un centro no-profit indipendente dedicato allo studio e al monitoraggio delle maggiori economie emergenti e alla disseminazione dei risultati degli studi economici sui paesi emergenti a imprese, istituzioni ed al pubblico colto.*

### CONTATTI

OEET

Osservatorio sulle Economie Emergenti - Torino

Turin Centre on Emerging Economies

Via Ponza, 4/E

10121 Torino - Italy

Tel: 0039 011 5591611

[donatella.saccone@unito.it](mailto:donatella.saccone@unito.it)

[www.osservatorio-economie-emergenti-torino.it](http://www.osservatorio-economie-emergenti-torino.it)

*Economie Emergenti è sostenuta da*



## INTRODUZIONE DI BENVENUTO

**Mario Deaglio**, *Università di Torino*

Un caloroso benvenuto a coloro che sono giunti a questa newsletter seguendo un preciso percorso di ricerca così come a coloro che vi si sono imbattuti per puro caso!

Ciò che vi trovate di fronte è un tentativo di migliorare la nostra conoscenza, sia essa generale o specialistica, dell'economia internazionale.

Gli studiosi di economia internazionale solitamente condividono le proprie conoscenze avvalendosi di un linguaggio tecnico; difficilmente hanno contatti con "i non addetti ai lavori" e, in questo modo, un importante tratto di terreno corre il rischio di rimanere sterilmente celato nel panorama economico internazionale in rapido cambiamento.

Coloro che prendono parte al nostro progetto sono tutti economisti internazionali che operano in campi specialistici differenti, accomunati tuttavia da un approccio comune nell'interfacciarsi con i problemi e le promesse dell'economia internazionale di oggi. Si può dire che tale approccio sia dominato dalle tre C: Curiosità, Comparazione e Coerenza.

Curiosità, perché reagiamo ai cambiamenti che si stanno verificando davanti ai nostri occhi senza chiuderci nei nostri dipartimenti di ricerca o in teorie e nozioni già acquisite. Al contrario, esaminiamo con entusiasmo le nuove evidenze e cerchiamo di tenere le nostre menti aperte alla scena in evoluzione di fronte a noi, anche se questo significa sfidare nozioni convenzionali ben consolidate.

La comparazione delle condizioni, dei risultati e degli sviluppi è stata la base dell'approccio abituale di molti di noi negli anni recenti. Abbiamo la percezione che quando le teorie generali sembrano essere carenti, il metodo comparativo si riveli essere un modo adeguato per giungere a delle conclusioni.

Coerenza, nel senso che tutte le nostre scoperte e considerazioni devono essere coerenti da un punto di vista scientifico: non elementi di curiosità ma, piuttosto, singole "pietre" adatte alla realizzazione di nuove costruzioni intellettuali.

Il nostro obiettivo iniziale è stato, ed è tuttora, la comprensione di ciò che fa funzionare le Economie Emergenti così come la loro comparazione con l'Europa e, in particolare modo, con l'Italia. A tal proposito seguiamo un approccio duale, utilizzando dati sia micro che macro e sfruttando contatti ben consolidati dapprima con la Corea del Sud e in un secondo tempo con le comunità scientifiche cinesi e indiane.

La presente iniziativa è la continuazione di una precedente esperienza in comune. Siamo stati incoraggiati a estendere la ricerca e allargare i nostri orizzonti dalla Compagnia di San Paolo, una delle più grandi fondazioni italiane e nostro sponsor. Questo si sta verificando in due modi differenti:

1. Stiamo progettando di estendere gradatamente l'uso dei metodi che abbiamo sviluppato per le economie dell'Asia orientale all'analisi delle economie nordafricane e, in seguito, dell'America Latina.
2. Ci poniamo l'obiettivo di diffondere i nostri risultati non solo tra la comunità scientifica ma anche tra la comunità imprenditoriale italiana, in particolare tra le imprese industriali del Nord-Ovest, partendo da coloro la cui esperienza con le economie emergenti può insegnarci qualcosa e arrivando a coloro ai quali possiamo apportare il nostro contributo nella conoscenza delle stesse. Questo sarà ottenuto con seminari largamente divulgativi accanto a seminari di carattere scientifico.

Un altro strumento rivolto tanto alla comunità scientifica quanto ai non addetti ai lavori è proprio questa newsletter, che sarà pubblicata tre volte all'anno e conterrà, insieme a notizie riguardanti le nostre iniziative, alcuni spunti introduttivi delle nostre ricerche, studi preliminari, commenti e riflessioni.

Ci piacerebbe restare in contatto con tutti i lettori interessati, che possono iscriversi per ricevere sia i numeri futuri di questa newsletter sia le news riguardanti le nostre iniziative.

Questo numero inaugurale presenterà una nota del professor Vittorio Valli, che discute il concetto di BRICS e ne propone una definizione più inclusiva, e un breve saggio del professor Andrea Serafino, che analizza le prospettive in tema di riforma giuridico-economica in Vietnam. In seguito vengono introdotti e sintetizzati alcuni dei lavori presentati al primo Workshop organizzato dall'OEEET su "Economie emergenti asiatiche nell'era post-crisi: traiettorie di crescita, sfide e prospettive", tenuto a Torino il 12 e 13 marzo 2015. ■

## WELCOME INTRODUCTION

Mario Deaglio, *University of Torino*

A hearty welcome both to those who have reached this newsletter website following a precise search path and to those who have stumbled upon it by pure chance!

What you have before you is an attempt to close a gap in both our common and our specialist knowledge of the international economy.

International economists usually exchange their knowledge with each other in technical language; they hardly ever have contacts with interested nonprofessionals and, in this way, a large stretch of ground in our rapidly changing international economic landscape runs the risk of remaining hidden and sterile.

Those who take part in this project are all international economists operating in various specialist files. They share, however, a common approach to the problems and promises of today's international economy. This approach can be described as dominated by three Cs: Curiosity, Comparison and Coherence.

Curiosity, because we react to the monumental changes that are taking place in front of us without shutting ourselves up in our research departments and in acquired notions and theories. On the contrary, we eagerly examine new evidence and try to keep our minds open to the changing scene in front of us even if this means challenging well-established conventional notions.

Comparison of conditions, results and developments has been the standard approach of most of us in recent years. We feel that when general theories appear to be wanting, the comparative method might prove a suitable way to arrive at conclusions.

Coherence, the sense that all our findings and all our considerations must be scientifically consistent: not elements of curiosity but rather bricks suitable to building new intellectual constructions.

Our initial goal has been, and still is, to understand what makes Emerging Economies tick and how they compare with Europe and, more specifically, Italy. We followed a dual approach, using both macro and micro data and established good connections first with the South Korean, then with the Chinese and Indian scientific community.

The present initiative is the continuation of a former common experience. We have been encouraged by our sponsors, Compagnia di San Paolo, one of the largest Italian foundations, to extend our research and to broaden our targets. This is happening in two different ways:

1. We are planning to gradually extend the use of methods we have developed for the study of East Asian Economies to the analysis of Northern Africa economies and, later, Latin American.
2. We aim to disseminate our results not only to the scientific community but also to the Italian business community, in particular to industrial enterprises in the North West of the country, from whose experience with emerging countries we might have much learn to whose knowledge of those economies we might contribute something. This will be done with specific dissemination seminars that will go side by side with scientific seminars.

Another instrument addressed both to the scientifically community and to interested nonprofessionals is this newsletter. It will be issued three times a year and contain, alongside news about our initiatives, some draft products of our research, some preliminary studies as well as comment and reflections over them.

We would like all readers that feel interested to stay in touch by enlisting in order to receive both future issues of this newsletter and notices of our initiatives.

This inaugural issue will present a note by Professor Vittorio Valli, questioning the concept of BRICS and proposing a more inclusive definition, and a short essay by Professor Andrea Serafino, discussing the perspectives of the judicial-economic reform in Vietnam. Some of the works presented at the first OEEET Workshop on "Asian emerging economies in the post crisis era: growth trajectories, challenges and perspectives", held in Turin on March 12-13 2015, are then introduced and summarized.

## BRICS O GEE (GRANDI ECONOMIE EMERGENTI) ?

Vittorio Valli, Università di Torino

Quando nel 2001 un economista della Goldman Sachs Jim O'Neill inventò l'acronimo BRIC (tratto dalle iniziali di Brasile, Russia, India e Cina)<sup>1</sup>, probabilmente non immaginava lo straordinario successo della sua creatura. L'acronimo è pure cresciuto nel tempo diventando dal dicembre 2010 BRICS, per accogliere nel suo seno almeno un paese africano, il Sud Africa.

Si parla di BRIC o BRICS ovunque, in libri, articoli, conferenze, seminari ed in ogni tipo di media. Andrea Goldstein ha, ad esempio, dedicato nel 2011 un bel volumetto del Mulino all'analisi dei quattro BRIC originari<sup>2</sup>.

Gradualmente il concetto ha raggiunto il suo trionfo in chiave politica. Si è creata una organizzazione interstatale dei paesi BRIC, poi BRICS, che dal 2009 tiene un vertice ogni anno, pubblica un rapporto annuale con adeguate statistiche comparative e concerta azioni comuni sia sul piano economico e finanziario, sia su quello politico. I criteri utilizzati per scegliere i BRICS erano essenzialmente legati alle grandi dimensioni economiche e al relativamente rapido tasso di crescita di questi paesi. O' Neill profetizzava che nel 2041 (data gradualmente abbassata al 2032) il PIL complessivo di questi paesi avrebbe superato quello dei G7, i principali paesi industrializzati dell'epoca, e allo stato dei fatti è assai probabile che questo avvenga. Tuttavia i criteri di scelta dei BRICS sono per diversi aspetti arbitrari. Perché non includervi, ad esempio, Indonesia, Messico, Corea del sud, Turchia e Iran, che hanno tutti dimensioni economiche nettamente superiori al Sud Africa e che negli anni 2000 hanno realizzato risultati economici inferiori a quelli di Cina e India, ma, tranne che per il Messico, superiori a quelli di Brasile e Sud Africa?<sup>3</sup>

Come mostra la tabella 1, nel 2013 i livelli del PIL totale in PPA (parità di poteri d'acquisto) espressi in percentuale di quello degli Stati Uniti di tutte e cinque queste economie non- BRICS erano nettamente superiori a quelli del Sud Africa. Inoltre, come si può vedere anche nella tabella 2, dal 2000 al 2013, con la sola eccezione del Messico, i livelli dei loro PIL reale erano cresciuti di più di quelli del Brasile, e dello stesso Sud Africa.

**TABELLA 1. PIL TOTALE IN PARITÀ DI POTERE D'ACQUISTO (USA=100)**

	2000	2013
CINA	29,9	90,1
INDIA	15,9	30,8
RUSSIA	11,3	15,8
BRASILE	10,5	12,5
MESSICO	10,0	10,4
COREA DEL SUD	7,6	9,9
INDONESIA	5,3	8,4
TURCHIA	4,9	6,5
IRAN	4,4	6,0
SUD AFRICA	2,5	2,9

Fonte: Conference Board-GGDC (PPA EKS) (2014).

**TABELLA 2. TASSO DI CRESCITA % MEDIO ANNUO DEL PIL REALE NEGLI ANNI 2000-13**

		PIL REALE IN PPA EKS
CINA	BRICS	10,9
INDIA	BRICS	7,2
INDONESIA		5,4
RUSSIA	BRICS	4,6
IRAN		4,2
TURCHIA		4,0
COREA DEL SUD		3,8
SUD AFRICA	BRICS	3,4
BRASILE	BRICS	3,1
MESSICO		2,1

Fonte: Conference Board-GGDC (PPA EKS) (2014).

Naturalmente l'inclusione nei BRICS del Sud Africa, può rispondere a importanti considerazioni storiche e geo-politiche, più che economiche, mentre la Corea del Sud, in termini di livello del PIL pro capite e della tecnologia, può essere considerata come un paese già totalmente emerso, sebbene relativamente piccolo come dimensioni della sua popolazione e del suo territorio. Tuttavia Indonesia, Messico, Turchia, Iran e, forse anche, Thailandia, Polonia, Arabia Saudita, Egitto, Pakistan, e in futuro Vietnam, etc. possono legittimamente aspirare, insieme agli attuali BRICS, al titolo da noi coniato, di GEE (grandi economie emergenti), che sembra essere un criterio più preciso ed includente di quello dei BRICS.

I paesi GEE dovrebbero avere una rilevante dimensione economica, demografica e territoriale ed un tasso di sviluppo superiore, per almeno due decenni consecutivi, a quello medio mondiale. ■

1 Jim O'Neill (2001), *Building Better Global Economic BRICS*, Goldman Sachs Global Economics Paper, N. 66. <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf>

2 Andrea Goldstein (2011), *BRIC. Brasile, Russia, India, Cina alla guida dell'economia mondiale*, il Mulino, Bologna. Nella letteratura mondiale vi sono diversi volumi dedicati ai BRICS, e molti di più dedicati ai singoli paesi BRICS. Si veda anche il numero speciale dedicato ai BRICS della rivista on-line e open access "Nuvole" n. 51, gennaio 2015. <http://www.nuvole.it> con la mia introduzione BRICS: economie emergenti, società divise.

3 Il tasso di crescita della Russia è stato negli anni 2000 comparativamente abbastanza buono, ma ciò è in parte dovuto alla ripresa dopo la grande crisi economica associata alla dissoluzione dell'URSS ed alla fase di transizione degli anni 1990. Nel complesso degli anni 1991-2014 il tasso di crescita medio annuo della Russia è stato in realtà assai basso.

# RECENTI PROSPETTIVE IN TEMA DI RIFORMA GIURIDICO-ECONOMICA IN VIETNAM

Andrea Serafino, *Ricercatore confermato in Diritto privato comparato, Università del Piemonte Orientale*

Il sistema giuridico vietnamita è il prodotto di diverse influenze normative, culturali, sociali e politiche (ed anche religiose) che si sono intrecciate nel corso degli ultimi secoli.

Dotato di una particolare autonomia istituzionale e normativa, il Vietnam nel corso del tempo si è sempre differenziato (pur nell'ambito delle comuni caratteristiche dei sistemi giuridici dell'Asia Orientale) dai Paesi limitrofi, in particolar modo dalla Cina.

Già nei codici imperiali promulgati nei secoli antecedenti l'avvento della colonizzazione francese intervenuta nella seconda metà del XIX secolo, il Vietnam introdusse regole di natura civilistica che si distinguevano dall'impostazione cinese e giapponese che non prevedeva al tempo una netta distinzione tra il diritto privato ed il diritto pubblico.

A conferma di quanto sopra, il Codice Gia Long promulgato in Vietnam all'inizio del XIX secolo, teso a richiamare i principi del confucianesimo e a riprodurre lo schema dei testi codicistici imperiali cinesi, non può infatti essere assunto ad elemento caratteristico della storia del diritto vietnamita.

Il sistema giuridico vietnamita mutò sensibilmente con l'arrivo dei francesi. Da questi il Vietnam ereditò un sistema di civil law che andò a collocarsi negli schemi di un diritto imperiale tradizionale e di un diritto consuetudinario consolidato. La comprensione del diritto attuale vietnamita deve, pertanto, tener conto della circolazione del modello cultural-giuridico francese durata per quasi un secolo, sino alla proclamazione della Repubblica Democratica del Vietnam del Nord (2 settembre 1945) ed alla definitiva sconfitta dei francesi a Dien Bien Phu nel 1954.

La nota storia successiva, vede lo sviluppo di un diritto impostato secondo i criteri legalisti della dottrina marxista – leninista, pur anche in questo caso con una marcata differenziazione dal modello cinese. Dal 1986, anno del Doi Moi (Rinnovamento Nazionale) il Vietnam decise di promuovere una fase di sviluppo economico teso al miglioramento delle condizioni di vita di tutti i cittadini, con una progressiva apertura anche ai modelli occidentali.

E' curioso notare come, in questo momento di significativo rinnovamento politico la prima legge importante emanata dopo il Congresso del Partito che inaugurò la fase del Doi Moi fu quella relativa agli investimenti diretti stranieri, e ciò prima della promulgazione della nuova Costituzione (avvenuta nel 1992) e del primo codice civile vietnamita unitario del 1995 (nel periodo coloniale francese v'erano diversi codici civili a seconda della divisione amministrativa del Vietnam: Tonchino, Annam e Cocincina, oltre che ai codici civili della Cambogia e del Laos e successivamente, sino al 1975, vi è stata la divisione del Vietnam in due Stati derivanti dagli accordi di Ginevra del 1954).

Quale, quindi, il sistema giuridico vietnamita derivante dall'apertura del Doi Moi sino al presente? Sicuramente un sistema in cui la persistenza di alcuni elementi del diritto socialista caratterizzano ancora, non solo a titolo declamatorio, l'applicazione delle leggi. Occorre, infatti, sempre tener conto che il diritto vietnamita, ancor oggi, si esprime nella sua effettività prevalentemente per il tramite di fonti sub-legali (regolamenti, circolari ed altri atti ministeriali) piuttosto che per il tramite del diritto ufficiale emanato in sede di approvazione di leggi da parte dell'Assemblea Nazionale. Ciò appare conforme ad una comune forma di espressione del diritto in diversi Paesi dell'Asia Orientale (tra cui anche la Cina), nei quali persiste una continuità nell'utilizzo strumentale del diritto di matrice socialista

Le diverse leggi sui contratti commerciali, i diversi episodi di codificazione, non possono essere considerati di per sé esaustivi di un settore del sistema giuridico vietnamita. Infatti, nessuna legge (magari pubblicata in traduzione ufficiale inglese sulla gazzetta ufficiale vietnamita Cong Bao) potrà essere compresa nei suoi concreti effetti se non tenendo conto anche dell'analisi dei documenti attuativi della medesima, spesso includenti anche un preventivo indirizzo interpretativo delle norme di diritto positivo.

La Costituzione del 1992 ci rende, in qualche modo, edotti di queste problematiche. Laddove, ad esempio, intende riconoscere lo sviluppo di un'economia di matrice capitalista, ma al contempo connotata da un orientamento socialista, rivela la difficoltà di abbandonare il controllo centralizzato dell'economia, che non è solo frutto (nei Paesi dell'Asia Orientale) di una pregressa esperienza socialista (o di una perdurante esperienza post-socialista), ma che è una caratteristica riscontrabile in pressoché tutte le nazioni dell'area. Tanto che tali Paesi, in blocco, sono stati da tempo definiti quali "Stati capitalisti", nel senso che capitalista non è il sistema economico (di libero mercato o misto pubblico – privato), ma lo Stato stesso, il quale controlla le dinamiche dello sviluppo economico, cercando per lo più di attuare una transizione economica sostenibile non solo dal punto di vista sociale, ma anche politico (la cosiddetta *slow therapy*, che si è contrapposta alla *shock therapy* attuata dai Paesi un tempo appartenenti al blocco sovietico dopo il 1989, che hanno optato per una repentina transizione istituzionale ed economica).

Quale prospettiva, pertanto, può offrire il Vietnam all'operatore commerciali straniero, una volta espresse tutte le difficoltà interpretative del caso? In verità una grande prospettiva, e ciò per un'ampia serie di motivi inerenti la sua peculiare struttura giuridica, sociale ed economica.

Il diritto vietnamita dal 1986 in avanti si è sempre dimostrato duttile alle proposte di investimenti da parte degli operatori esterni nel proprio territorio. L'opportunità è inoltre amplificata dalla prospettiva che nel corso dell'anno 2015, probabilmente, le nazioni appartenenti all'ASEAN (10 nazioni del Sud-est asiatico – tra cui il Vietnam – per un totale complessivo di circa 700 milioni di abitanti) costituiranno la c.d. ECA (Comunità Economica dell'Asean), con la possibilità di attuare la libera circolazione delle merci in tutti i Paesi aderenti.

Il sistema giuridico vietnamita è, pertanto, da leggersi nell'ottica di questa nuova contestualizzazione internazionale (o sovranazionale) che tenderà ad ulteriormente modificare le regole applicative inerenti le operazioni di investimento in Vietnam da parte di operatori commerciali esteri.

La più recente disciplina dei contratti consente agli operatori commerciali, sia vietnamiti che stranieri operanti in Vietnam, di intraprendere delle attività senza troppi vincoli e limiti. L'adesione del Paese all'Organizzazione Mondiale del Commercio (2007) ha contribuito all'armonizzazione della legislazione inerente il commercio con alcuni principi internazionalmente riconosciuti, anche se alcune limitazioni operative sussistono ancora. Ad esempio, quale retaggio del diritto socialista, non è consentita la proprietà privata del suolo. Il sistema prevede, infatti, l'istituto del diritto d'uso sul suolo in favore dei cittadini vietnamiti (per periodi temporalmente definiti, ma usualmente lunghi), con diritto per questi ultimi di poter cedere, locare ed iscrivere ipoteca sul suolo medesimo. Alcune prerogative del proprietario vengono, in questo sistema, trasferite

nell'ambito di tale istituto, che conserva una natura meramente contrattuale e che può essere sottoposto a revoca da parte delle autorità vietnamite in una serie di ipotesi tendenzialmente predeterminate, ma comunque soggette alla volontà politica dell'autorità competente.

Un altro limite è costituito dall'impossibilità per i soggetti stranieri di acquisire la proprietà di beni immobili in territorio vietnamita. A tal fine, essi devono infatti ricorrere ad accordi con società o persone fisiche vietnamite, le quali risulteranno i titolari formali del diritto di proprietà.

Un nuovo Codice dell'Ambiente ha tra l'altro posto le basi di uno sviluppo sostenibile con le tematiche ambientali, molto sentite in Vietnam. In questi ultimi anni è stata infatti predisposta una complessa normativa di dettaglio riguardante lo sviluppo urbanistico, che in parte incide sulle modalità di attuazione degli investimenti in loco. La scelta vietnamita pare esser stata quella della creazione di un grande polo industriale situato nella Provincia di Bing Duong a nord di Ho Chi Minh City, con contestuale creazione di una città metropolitana che nel 2020 dovrebbe risultare la terza città del Vietnam e divenire il centro della ricezione delle merci provenienti dall'estero nell'ambito della prossima comunità economica dell'Asean. Al di là di questa esperienza particolare di urbanizzazione, nelle altre aree del Paese sembra prevalere l'idea di uno sviluppo ecosostenibile, con la previsione di uno sviluppo urbano incentrato sulle piccole o, al massimo, medie città, in armonia col territorio circostante.

Per quanto riguarda la concreta applicazione del diritto, non sempre è facile l'accesso alle decisioni giurisprudenziali, che di rado vengono pubblicate e rese pubbliche. Questo limite, però, non impatta in modo eccessivamente negativo sugli operatori commerciali stranieri in loco, in quanto la stragrande maggioranza delle liti tra stranieri e vietnamiti vengono risolte in via stragiudiziale, tramite gli strumenti della mediazione o della conciliazione e, per quanto riguarda i contratti internazionali di rilievo, tramite l'arbitrato internazionale.

Per quanto riguarda le potenzialità di investimento da parte di operatori commerciali italiani, si segnala che nel corso di questi due ultimi anni sono state create delle piattaforme congiunte italo-vietnamite (tra le quali quella della Camera di Commercio Italia - Vietnam con sede a Torino, Unioncamere dell'Emilia Romagna o l'AIVI - Alleanza Italia Vietnam per l'Innovazione - che lega l'Università del Piemonte Orientale con l'Assoevi, l'Associazione degli imprenditori vietnamiti in Italia) per offrire il necessario sostegno legale, ciò in vista di una sempre più progressiva comprensione tra due sistemi giuridici ed economici che presentano ancora delle significative specificità in tema di diritto dei contratti, proprietà, diritto societario e tutela dei diritti. ■

**Viene di seguito presentato un riassunto delle principali conclusioni a cui sono giunte le ricerche esposte durante il primo Workshop organizzato dall'OEET su "Economie emergenti asiatiche nell'era post-crisi: traiettorie di crescita, sfide e prospettive", tenuto a Torino il 12 e 13 marzo 2015. Per maggiori informazioni e approfondimenti consultare il sito [www.osservatorio-economie-emergenti-torino.it](http://www.osservatorio-economie-emergenti-torino.it) dove vengono riportate diverse slides e alcuni paper presentati nel corso del Workshop.**

## CAMBIAMENTO STRUTTURALE, GLOBALIZZAZIONE E CRESCITA ECONOMICA IN CINA E INDIA

Vittorio Valli e Donatella Saccone, *Università di Torino*

Durante il loro periodo di rapido sviluppo, la Cina e l'India hanno vissuto profondi mutamenti nella struttura della propria economia. Il nostro lavoro analizza, in chiave comparata, la relazione tra cambiamento strutturale, globalizzazione e crescita economica nelle due grandi economie emergenti. L'analisi discute brevemente la vasta letteratura sul cambiamento strutturale, partendo dai lavori più tradizionali (Akamatsu 1935 e 1962; Clark 1940; Kuznets 1957; Gerschenkron 1962; vari contributi di Chenery, Syrquin insieme ad altri studiosi) sino ad arrivare agli studi più recenti (tra cui spiccano le analisi di McMillan e Rodrik 2011; Lin 2011; De Vries et al. 2012). Tuttavia, pochi studi hanno provato ad analizzare il legame tra mutamenti strutturali, il processo di globalizzazione e la crescita economica. In realtà, le condizioni di partenza, il ritmo della crescita e il modo in cui il paese partecipa al processo di globalizzazione sono elementi fondamentali per comprendere le differenti strutture economiche di Cina ed India così come per tracciarne il loro cambiamento nel corso del tempo.

Partendo da queste considerazioni, il lavoro si concentra dapprima sull'analisi delle condizioni iniziali delle due economie, per poi compararne il successivo processo di sviluppo economico, le fasi di apertura verso l'estero e i conseguenti mutamenti strutturali. In generale, ciò che emerge è la presenza di significative differenze dettate dal diverso timing nei due paesi delle riforme e dell'apertura verso l'estero.

La Cina partiva inoltre da una base industriale maggiormente sviluppata ed è stata ulteriormente avvantaggiata da un più alto tasso di risparmio e di investimento così come da minori prezzi di alcuni input, e dallo sfruttamento più ampio ed efficace del modello fordista di sviluppo. L'India, da parte sua, ha utilizzato i vantaggi del modello fordista di sviluppo limitatamente al solo settore formale. Tuttavia, la Cina ha avuto una maggiore crescita delle disegualianze economiche e dell'inquinamento più marcata che in India.

Sostanziali differenze emergono anche quando si passa ad analizzare nel dettaglio il cambiamento strutturale delle due economie a seguito delle riforme, grazie alla costruzione di un database che riporta i dati su valore aggiunto, occupazione e produttività dal 1987 al 2009 per numerosi sotto-settori di attività economica (33 per la Cina e 31 per l'India). L'India infatti è stata testimone di mutamenti più bilanciati, sebbene più lenti e meno definiti. In Cina, l'aumento della produttività all'interno dei singoli settori e sottosettori, in particolare nell'industria, è stato la forza propulsiva per la crescita della produttività totale.

Al contrario, in India l'aumento di quest'ultima si è rivelato più modesto e meno costante a causa soprattutto di una bassa crescita della produttività in alcuni sotto-settori, di una inefficiente allocazione della forza lavoro e di una quota ancora alta di lavoratori occupati nel settore agricolo (pari al 54% nel 2009). Solo in anni più recenti e, in particolare, dal 2005 sembra che in India i tassi di crescita della produttività abbiano raggiunto livelli simili a quelli registrati in Cina. Tuttavia, nell'interpretazione di questi risultati, non va dimenticato non solo che l'India ha iniziato il processo di riforme con un ritardo di circa 14 anni rispetto alla Cina, ma anche che il processo di cambiamento strutturale è stato ostacolato da una forte presenza del settore informale in questa economia.

Un'analisi econometrica ha poi permesso di evidenziare il legame del cambiamento strutturale sia con la crescita economica che con il processo di globalizzazione in entrambi i paesi. Tre risultati principali sono emersi. Innanzitutto, si sono verificati nel tempo importanti feedback tra crescita economica e cambiamento strutturale; i valori presenti di una variabile sono legati infatti ai valori passati dell'altra. In secondo luogo, quando la riallocazione del lavoro è stata di dimensioni considerevoli, questa ha avuto un impatto favorevole sulla crescita economica. Allo stesso

tempo, tuttavia, sembra che uno sviluppo economico troppo rapido abbia ostacolato una efficiente riallocazione del lavoro. Nuove politiche dovrebbero quindi essere ideate al fine di favorire il movimento volontario della forza lavoro verso i settori a maggiore produttività così come di integrare le attività informali nell'economia formale in India. Infine, se una crescita economica troppo sbilanciata ha limitato il cambiamento strutturale, la globalizzazione lo ha al contrario promosso.

Alti livelli di esportazioni, importazioni e IDE non solo infatti sono stati legati ad una più rapida crescita economica nel tempo, ma anche ad una migliore allocazione delle risorse tra i sotto-settori. ■

## LE NUOVE MULTINAZIONALI CINESI: STRATEGIE DI INSEGUIMENTO TECNOLOGICO E INVESTIMENTI DIRETTI ASSET-SEEKING. IL CASO DELL'ACQUISIZIONE DI VOLVO DA PARTE DI GEELY

*Giovanni Balcet, Università di Torino - Xavier Richet, Université de Paris 3 - Wang Hua, Kedge Business School, Shanghai*

Questo contributo è frutto di una ricerca sul campo sull'industria automobilistica in Cina, e sulle prime mosse delle nuove imprese multinazionali di questa potenza economica emergente.

Dal 2009 la Cina rappresenta il primo mercato automotive al mondo, dopo essere cresciuto a tassi rapidissimi e aver superato per dimensioni quello americano.

I costruttori multinazionali europei, americani, giapponesi e coreani sono i protagonisti di questa crescita, ma in associazione con imprese cinesi, spesso di proprietà pubblica locale (province e municipalità): la joint venture è infatti la forma dominante di governance di impresa, e nello stesso tempo rappresenta uno strumento di politica industriale. Tale strumento si è rivelato efficace, a giudicare dal rapido processo di inseguimento tecnologico e di assimilazione delle conoscenze e capacità di ingegneria.

Gli autori si focalizzano su un case study particolarmente rilevante, quello dell'acquisizione di Volvo da parte del costruttore privato Geely, avvenuta nel 2010. È un caso di grande interesse perché illustra i meccanismi di inseguimento tecnologico e imitazione in atto, attuati attraverso acquisizioni mirate di tipo "asset seeking", cioè finalizzate ad acquisite tecnologie, capacità, risorse umane e marchi di prestigio internazionale. Tale caso illustra anche il particolare rapporto tra un'impresa privata e le autorità di tre province cinesi, che hanno contribuito a finanziare l'acquisizione, e nelle quali la nuova Volvo – sotto proprietà Geely – ha realizzato nuovi impianti produttivi e centri di ricerca, al fine di espandersi sul mercato cinese.

Viene analizzato l'impatto e il significato strategico di tale investimento di grandissimo rilievo, per l'analisi delle nuove multinazionali cinesi e dei paesi emergenti. ■

## (NEW) HOME-COUNTRY PERSPECTIVES ON EMERGING MULTINATIONALS: THE CASE OF CHINESE AND INDIAN CARMAKERS

*Alessia A. Amighini, Università del Piemonte Orientale and ISPI - Andrea E. Goldstein, OECD Investment Division*

We describe the emergence of Chinese and Indian producers as key players in the global car industry, by focusing on their respective country- and firms-specific advantages and disadvantages in a comparative perspective. Chinese and Indian original equipment manufacturers (OEMs) share a number of similarities and differences. Similarities are mostly related to country-specific advantages arising from industrial and trade policy reforms specifically targeted at the car sector. Fundamental differences are due to diverging firm-specific advantages, largely related to inward FDI. Chinese restricted global OEMs to joint-ventures with large SOEs aiming at improving technological capabilities but little consolidation of state-owned producers, so still mainly rely on foreign designs and technology. On the other hand, Indians have seen FDI as a tool to enhance production, technological and manufacturing skills so India is now a global source for automotive P&Cs.

We analyse the different international expansion strategies of the major car corporations and argue that they are closely related to the diverse corporate strategies for technological catch-up and ultimately to the respective domestic industrial, investment and trade policy frameworks. Two case-studies of salient acquisitions by Chinese and Indian OEM – respectively, Geely-Volvo in Sweden and Mahindra & Mahindra-Ssangyong in South Korea – exemplify major similarities and differences. M&M is a long established business group with a number of successful foreign acquisitions and subsidiaries, while Geely is a corporation with much less international experience. Korea has a very different business environment compared to Sweden and the institutional and technological distances between the home and the host markets are also significantly different. Nonetheless, the two case studies also hint at some broad similarities, far beyond the financial strength derived from favourable corporate financials and supportive home market environments.

The experiences of Geely and Mahindra & Mahindra help explaining how acquisitions of established brands and foreign investments were expected to provide innovation, branding and technology. They have ventured into outward FDI to reduce the passivity embedded in the technological learning model based on "inward" globalisation and upgrade in strategic areas such as engine production and model design.

We argue that differences in corporate governance, organisation and management help explaining corporate strategies, internationalization trajectories, and diverging outcomes. In China, automotive sector's major constituents were once only SOEs with single manufacturing plants, but have become business groups as a result of their catch-up strategy, involving various knowledge and efficiency-seeking activities. The most successful – SAIC, Chery and Geely – adopted a compact organizational space, while e.g. Dongfeng and FAW did not. In India, despite more sector diversification within BGs, affiliated firms maintain close proximity through active interactions, collaboration, and resource-sharing, encouraging mobilization and integration of internal resources and promoting group-wide synergy for an effective internalization of acquired assets.

Post-Merger Integration is also a critical factor when comparing Chinese and Indian overseas investment performance. To the extent that acquisitions in Europe are mainly aimed at getting access to technology, and that technology development is a creative process, different management cultures are a hindrance to success – Chinese highly hierarchical management style is a limitation for European standards.

Ssangyong's acquisition in 2011 was rather risky in terms of post-merger integration due to the previous SAIC experience. The corporate turnaround owes a lot to M&M business model and strong emphasis on creating synergies and leveraging competences without engulfing the acquired firm.

Our analysis of the car industry contributes to the literature on emerging economy multinationals in terms of our understanding of their corporate, markets and institutional dynamics. ■

## ABSTRACT FROM A PART OF FEDERICO GALLIANO'S PRESENTATION ON "ITALIAN FIRMS AND EMERGING ECONOMIES IN ASIA: STRATEGIES AND OPPORTUNITIES"

Federico Galliano, *Government Relations Manager, General Motors Powertrain Europe Srl*

«General Motors presence on the Chinese market started in 1920's, when Buick, one of the brands of the company, sold the limousine passenger cars to the Emperor. Buick became quickly the preferred brand of the affluent people and contributed to establish the footprint of GM in the country. This presence continued almost uninterrupted even during the period of the Cold War. When China opened to the market economy, General Motors was able to exploit its long-time presence and grew quickly in the market, also forging several joint-ventures for the production of vehicles for the local market. Currently, General Motors is engaged in 11 joint-ventures dedicated to production (6), design and development services (2), sales (3). It also wholly owns 2 companies. China is the most important market of General Motors with more than 3.5 million vehicles sold in 2014 (overall GM sold 9.9 million vehicles in the year). The main issue on the Chinese market is the management of intellectual property rights within the joint-ventures». ■

## OFFSHORE R&D AND "CLUSTER-SEEKING" STRATEGIES: US VERSUS EU MNCs LOCATION IN CHINESE CITIES

Pei Yu, *School of Economics, Wuhan University of Technology, China* - Jean-Louis Mucchielli, *Sorbonne Center of Economics, University Paris 1 Panthéon*

With acceleration of globalization, and by considering each location's comparative advantages based on global value chain, Multinational Corporations (MNCs) tend to divide their different function units across the world, in order to maximize profits. Offshore R&D has become a topic with growing importance. Traditionally, MNC's innovation units were concentrated in the developed world, and nevertheless, they have increasingly shifted towards developing countries, such as China, in recent 10 years (Bruche 2009, Liu and Chen 2012).

Being different from production plants, MNC's R&D units have specific "cluster" characteristics. Firstly, R&D unit is usually the last step of globalization and follows the production unit with a certain time-lag (Kumar 2001, Cantwell and Iammarino 2000, Cantwell and Piscitello 2002, 2005). In this case, R&D mostly tends to support local demand and Marshallian "industry-cluster" spillover effects have influences on MNC's R&D location choice. Secondly, firm's R&D is an urban phenomenon, and most R&D activities are concentrated in cities (Sheamur 2012). "Knowledge capital model" raised by Markusen (2002) predicts knowledge intensive activities may concentrate in small skills-intensive economies, and in this case, local innovative milieu (Camagni 1991), or what we call "knowledge cluster", such as innovation capacity of local universities or institutes, forms firm-university linkages (Buckley and Ghauri 2004, Cantwell and Narula 2001, Park 2010).

The above mentioned R&D's specific "cluster" characteristics may affect firm's strategic behavior. In order to strengthen FSA, an MNC needs to benefit from clustering spillover effects, and then to gain "cluster specific advantage (CSA)". "Cluster-seeking" strategies lead competition to upgrade from firm level to cluster level, and even to a metropolitan level.

Research on MNC's offshore R&D mainly focus on Europe, US and Japan, while neglecting its recent expansion in China, especially quantitative studies. Therefore, as China's increasingly integration to R&D globalization, it is urgent to improve the current research, by discovering the strategic framework of MNC's offshore R&D in China. Our study brings following contributions on research of R&D globalization.

Firstly, we underline CSA rather than FSA which has been initiated by Hymer (1976) long time ago. By establishing a CSA-based conceptual framework, we discuss: what factors drive the location choice of MNCs' R&D activities in a developing country?

Secondly, different from previous research focusing on Triad R&D flows (US, Europe and Japan), we apply our CSA framework by comparing offshore R&D location strategies in China, conducted by US and European MNCs. We analyze: Do US and European R&D affiliates conduct different "cluster-seeking" strategies when locating across China?

Thirdly, unlike previous case studies or those based on regional level, we use firm level data and quantitative methods, by taking Chinese city as a basic location unit, which takes in account regional heterogeneity within China and avoids aggregation bias.

We conduct discrete choice model to test the "cluster-seeking" strategies conducted by 275 US and 207 European R&D affiliates located China over the period 1992-2012, across 27 cities. Our main findings confirm MNC's cross-country differences in clustering strategies: US firms adopt "knowledge cluster-seeking" strategy, namely, host knowledge resources and technology infrastructure are important location determinants. Nevertheless, European firms prefer to seek "industrial cluster". A city's manufacturing base, industrial specialization and intra-firm forward linkage significantly affect their location choices. We also identify firm's heterogeneity in scale and European country of origin. For instance, German R&D units pay much more attention on a city's knowledge resources than other European firms, while French firms conduct stronger home agglomeration effects. ■

### Acknowledgment

**This research receives financial support from P.R. China's 2013 National Social Science Foundation (Young Researchers' Program: No.13CJY052) and the Fundamental Research Funds for the Central Universities (WUT: 2015VI003).**

# CHINESE DIRECT INVESTMENTS AND THE EUROPEAN RENEWABLE ENERGY INDUSTRY: NEW TRENDS AND EXPECTED IMPACT

Ping Lv, *School of Management, University of Chinese Academy of Sciences, China* - Francesca Spigarelli, *China Center, University of Macerata, Italy*

**Purpose:** Taking into account bilateral political and economic relations, we analyze the role of institutional distance and host country attractiveness in location determinants of Chinese Foreign investments in EU in the renewable energy sector.

**Methodology:** A firm level MofCom database of greenfield and non-greenfield Chinese investments abroad is used. A six fixed-effects logit analysis is performed.

**Main findings:** Chinese firms tend to invest in EU countries with reduced rule of law; market affluence is an attraction factor for them, but they do not seem to be human capital asset-seekers. Countries with politically stable environment are most attractive to sales/services subsidiaries; while countries with good control of corruption, low trade barriers and encouraging foreign ownership are most attractive to manufacturing subsidiaries. A large market is the most attractive factor for R&D subsidiaries, and a rich market is the most attractive factor for manufacturing subsidiaries. Manufacturing subsidiaries are more technological asset-seekers. R&D subsidiaries are the most non-human capital asset-seekers.

**Research implication/limitation:** The study extends the state of the art by developing a theoretical framework, grounded on the influence of host country institutional factors and endowment of resources. Further variables should be included in the future (industrial specialization of host country, cultural distance, bilateral ties).

**Practical implications:** Findings suggest useful advices to EU policymakers on how to direct promotion policies to tackle Chinese investments flows. ■

## FINANCING SUBNATIONAL INVESTMENT FOR URBAN GREEN GROWTH

Giorgio Brosio, *University of Torino*

Local governments in China are responsible for much of infrastructure investment. On the other hand, local governments also have few own revenue resources and little discretion over tax rates and policy.

Recurrent taxes on property values are marginal because residential property owned by Chinese is exempt: the tax base is not market value, but at best the initial value with some adjustments. Also the tax rates are low. Only expatriate and overseas Chinese people pay, and little, property tax.

The consequences are the loss of a huge tax base and that local revenue is coming from highly unstable tax bases, such as primarily land leasing fees and taxes on property transactions.

Central transfers are mainly for current spending, leaving a small margin to finance badly needed infrastructure, particularly for green growth. Borrowing by local government being not (yet) allowed, financing needs have been satisfied by circumventing the regulations, creation of special vehicles, and by sales of land.

Extensive use of off-budget mechanisms to finance infrastructure investment is a threat to local and national financial stability, while availability of land for sale has been exhausted in the urban areas.

### Property tax

All this points to the need of expanding subnational taxation. While the role of a fully-fledged property tax is crucial for the development of an urban strategy underpinning sustainable growth, the challenges of design and implementation are formidable.

There is also wide popular opposition against property taxation, since no tax has been paid on residential property since 1949. Also acquisition of first, second and third property is a widespread form of saving and its taxation would be considered as an attack to saving.

Assessment of values is still problematic, also because of insufficient definition of property rights.

In consideration of these difficulties an English Community Charge type property tax, would suit China better than a classical property tax paid by the owner only. The English Communities Charge is paid by the occupant of the dwelling and linked to benefits received.

The charge would reduce the number of vacant properties, easing rents and dampening the increase of property prices. Another advantage would be facilitation of access to credit, which is badly needed to finance a sustainable urbanization strategy.

The Chinese government has put the introduction of a property tax high on its reform agenda. The People's Daily announced last August the country is likely to introduce a nationwide property tax as early as next year (2015).

There have also been, as it happens frequently in China with most policies, a few pilot experiments.

Early 2011 Shanghai started to newly purchased second homes of residents and first homes of nonresidents on the basis of the market value, with the exclusion from the tax base of 60 square meters per person.

Chongqing is targeting the existing single-family residences and newly purchased luxury apartments of residents, or newly purchased second homes of nonresidents. The program excludes 180 square meters for the single-family residences and 100 square meters for apartments in Chongqing.

However, only about 8,000 parcels are reported to have levied a property tax in these two cities combined. This is a very modest progress.



## Congestion taxes and fees

The taxes are suggested by an increasing literature and are sponsored by governments, particularly in the Scandinavian countries. There are, however, a still limited number of cases of implementation including London, Milan and Singapore, where a congestion fee is applied to vehicles passing through cordons that identify central and congested areas.

This instrument is considered with increased interest in Chinese cities, overwhelmed by the staggering increase of vehicles in urban centers.

It can supplement and partially replace national fuel taxes contributing to urban planning. Its revenue would also supplement funds for sustainable growth infrastructure.

Use of new technologies – GPS and electronic gates – makes congestions taxes accessible. The burden would be scaled according to the different spatial incidence of damage: impacting mostly on urban areas.

It would internalize the polluting impact and other (accidents) damages deriving from vehicle use in congested areas.

It would also have a potential for increasing the revenue from property tax.

This is because reduced congestion leads to increased residential property values in (former) congested area that is likely to outweigh the reduction of values in other areas. On balance, this would lead to increased collections with frequent re-assessment of property values. ■

## GREEN INDUSTRIAL POLICY IN NOT SO LARGE EMERGING COUNTRIES: THE CASE OF VIETNAM

Augusto Ninni, *University of Parma*

While the role of green industrial policy (GIP) and its effects are object of analysis at the level of very large emerging countries, like China or India (because scale economies are very important), its range is still questioned at the level of not so large emerging countries, like Vietnam. Furthermore, Vietnam is still at a lower level of technological capability, weakening its autonomous possibility of success.

As known, on the theoretical side industrial policy (IP) is justified when failure markets overcome government failures. In the case of environment troubles caused by energy issues (that are responsible for around 2/3 of the climate change due to GHG emissions) failure markets seem huge, at least for three reasons: a) because market prices in the environmental and energy field work badly, as they do not include externalities; b) because their utilization as tools to drive the behavior of the users seems unsatisfactory, as price elasticity is rather low; c) for the difficulties in the worldwide experience to utilize regulatory and market driven instruments as carbon tax and emission trading. The presence of government failures can be broad, but it can be overcome if the consequences are a sharp decrease of the prices of the renewable equipment, as it occurred in the case of solar panels.

The history of IP in Vietnam is usually divided in three different periods. The first period started in 1986 with the liberalisation of a large part of the economic activity (Doi Moi phase), including the participation to ASEAN on the international side; the second period started in 2000 with the constitution of the first enterprise law, followed by the second enterprise law in 2005: a set of institutional rules governing the behaviour of the enterprises was thus created, opening the door for a strong inflow of Foreign Direct Investments (FDIs) in the country; a third period started in 2007, when Vietnam entered World Trade Organization (WTO), in order to internationalize its economy and to transform its productive basis from firms owned and operated by foreign investors, aiming to exploit its low cost of labour and an hard working labour force, to independent firms able to work within global value chain as supplier of firms operating in other countries and closer to final markets.

In September 2012 Vietnam adopted the Green Growth Strategy (VGGs) with the aim to reduce emission (8-10% with respect to the 2010 level) and energy intensity (1-1.5 % for year) by 2020. VGGs requires a demand and a supply strategy. The latter can be explained by the fact that the green industry (or better the “New energy and renewable energy”) is now considered a strategic sector, with a general reduction of tax rates plus tax exemptions for imports. According to Bloomberg, the GIP can be made easier because of the “substantial local presence of equipment makers in the solar, biomass and waste, and wind value chains”, but it suffers from lack of presence in some service sectors.

Future research should aim at understanding if these conditions involve a general improvement of the Vietnamese competitiveness in the world market for environmental equipment, together with the expected improvement of the Vietnamese environment and GHG emissions. ■

## PEOPLE'S SUPPORT TO THE DOI MOI IN VIETNAM

Matteo Migheli, *University of Torino*

Each reform implies social and economic changes. As many transition countries, also Vietnam has implemented a comprehensive set of economic and social reforms, starting in the Eighties. In particular, in the framework of transition economies, Vietnam is a curious and unique case of reverse reunification: after experiencing a war the liberal part of the country was unified in a communist system, which today is implementing a comprehensive and deep process of renovation (doi moi).

This work investigates whether the Vietnamese are supportive of some of the main features of a market economy. In particular the preferences for competition, ownership of firms (either private or public) and income inequality as an incentive to productivity are studied. I use data from the World Values Survey to analyse the preferences of the Vietnamese for a market economy. The results of the inquiry show that people are more market oriented in the northern than in the southern regions of the country (though in both areas the population is rather in favour than contrary to pro-market reforms). Moreover some particular categories of workers (who perhaps are likely to benefit from the reforms) result to be more supportive of the transition than others. The data allow us to conclude that the doi moi is not at risk, but the population tends to contrast income inequality. Therefore the Vietnamese government has to pursue the process of renovation and of establishment of a market oriented economy, but it must avoid the mistake of running too fast.

History is full of examples of enlightened governors whose policies were aimed at improving the lives of their citizens, but whose implementation was too fast and led to a counter-revolution. In order to ensure future people's support to the doi moi process the government should pay more attention to the problem of income inequality and should adopt reforms which balance the need for renovation and growth and the people's claim for a lesser (or slower) increase of income inequality. This could be a starting point for setting the agenda of the new economic reforms, although the secret of the Vietnamese success could be in the particular mix of private and public enterprises, and this, it is perceived by the population, could explain why the Vietnamese are in favour of regulation. ■

## AGE DEPENDENCY AND LABOR PRODUCTIVITY IN DEVELOPING AND DEVELOPED ECONOMIES

Misbah Tanveer Choudhry, *Lahore University of Management Sciences, Pakistan* - Enrico Marelli, *Department of Economics and Management, University of Brescia* - Marcello Signorelli, *Department of Economics, University of Perugia*

This paper explores the relationship between the age composition of the population and labor productivity. This relationship is important because countries almost continuously pass through different demographic phases. While developed nations are characterized by a rapidly increasing aging population share, youth dependency in developing and emerging economies is still quite high, despite a declining trend. A better understanding of how these changes in age composition affect labor productivity growth is very important for a meaningful analysis of economic growth potential and realization.

In this paper, we use a panel of up to 108 countries<sup>4</sup> to examine the determinants of labor productivity (output per worker) growth over the period 1980-2010. Along with other socio-economic determinants of labor productivity growth, our main focus is on the role played by changes in the demographic structure of a country.

There is a large body of literature on demographic transition and economic growth, suggesting that an increase in the working age population share or a decline in the dependent population can promote economic growth. Examples are Sarel (1995), Bloom and Williamson (1998), International Monetary Fund (2004), Kelley and Schmidt (2005) and Choudhry and Elhorst (2010). Valli and Saccone (2011) find and explain an inverted-U curve between the growth rate of population and the growth rate of the per-capita GDP. The effects of participation and of the age composition of the labor force on labor productivity have also been analyzed: see Kogel (2005), Feyrer (2007) and Choudhry and Van Ark (2010).

The hypothesis that we test in this paper is whether the age structure of the total population not only directly affects cross-country labor productivity growth differentials but also indirectly affects the effectiveness of other determinants of labor productivity growth. To our knowledge, no other study has investigated this hypothesis before. Moreover, with a few exceptions (see e.g. Islam, 2008), most studies on productivity growth have focused on high-income OECD countries. Apart from considering both advanced and developing economies, we also analyze whether the effects in high-income OECD countries<sup>5</sup> are different from those in other countries.

We focus on labor productivity and factor inputs (other than labor) rather than on total factor productivity (TFP). We decided to follow this approach instead of investigating the efficiency with which these inputs are used because TFP remains a residual factor in growth empirics. Nevertheless, it is recognized that TFP plays an important role in explaining cross-country differences in output per capita (see e.g. King and Levine, 1994; Prescott, 1998; Hall and Jones, 1999; Kogel, 2005; Islam, 2008).

Our results show that child dependency has a stronger adverse effect on labor productivity than old age dependency. Moreover, higher age dependency negatively impacts on labor productivity growth not only directly but also indirectly by modifying the impact of other social, economic and infrastructural determinants. More specifically, we find that the marginal effects of gross capital formation, labor market reforms, and information and communication technology investment are statistically significant and higher at lower levels of age dependency. These findings hold for both developed and developing economies. Conversely, the marginal effect of savings increases at higher levels of age dependency but is statistically insignificant. On the other hand the marginal effect of savings at higher levels of age dependency in high income countries appears to be greater than in other countries. ■

<sup>4</sup> The sample of countries varies from 102 to 108 countries depending on data availability for the explanatory variables.

<sup>5</sup> For the sake of brevity, we will refer to high-income OECD countries as 'developed economies' in the rest of the paper, while other economies will be referred to as 'developing economies'.