



Innovazione, territori, istituzioni. Osservazioni sulla Cina

Luca Storti 

Dipartimento di Culture, Politica e Società, Università degli Studi di Torino

Contatto: luca.storti@unito.it

Ricevuto il 20 ottobre 2020; accettato il 7 gennaio 2021

Abstract

The article aims to show that both top-down and bottom-up perspectives are relevant to understanding innovative trends in Chinese capitalism. Top-down innovation concerns formal institutions and the institutional environment, while bottom-up innovation concerns society's micro-activism in the economic sphere. Claiming that both types of innovation are to be found in China is not self-evident. In the public debate, an incomplete representation of the Chinese capitalism persists, as if it were a model following exclusively – or at least prevalently – the “low road”, thus exercising cost competition towards Western countries due to dirigiste choices. By contrast, it is a complex and strongly hybrid model. Coherently, the article will reconstruct how Chinese capitalism is forged by characteristic mixes of innovative and traditional elements, which offer hints for new research venues.

Keywords

Institutions; Innovation; Territories; Embeddedness; Chinese capitalist model

Introduzione

Il tema del cambiamento è centrale negli studi sociologici dei processi economici. Del resto, la sociologia nasce come la scienza della modernizzazione, ossia la disciplina che indaga il grande processo di trasformazione storica che ha profondamente modificato i rapporti tra economia-società-istituzioni.¹ La sociologia economica, nella sua dimensione macro, si afferma poi come l'ambito disciplinare che osserva il consolidamento e il cambiamento delle formazioni economiche che emergono storicamente.

Durante l'era del fordismo, che ha accompagnato le economie occidentali dagli anni Cinquanta agli anni Ottanta, l'attenzione era rivolta verso i cambiamenti gradualisti. L'economia dell'età dell'oro del fordismo, infatti, cresceva o ristagnava a ritmi prevedibili. Nello scenario attuale si è modificato l'umore di fondo: i cambiamenti sono sovente repentini e spiazzanti. Non stupisce quindi che suscitino maggiore interesse lo studio per l'innovazione, intesa come un cambiamento di tipo brusco.

¹ S. Scamuzzi, *La modernizzazione e le sue immagini* (Torino: Utet, 1998).

Ai fini del presente articolo è sufficiente definire l'innovazione in ambito economico come l'istituzionalizzazione di novità riguardo all'organizzazione della produzione, ai beni o servizi realizzati per soddisfare la domanda consolidata di beni *standard*, o di nuovi bisogni emergenti.² In primo luogo, essa viene osservata in prospettiva *bottom-up*: le intuizioni e le scelte adattative di fronte al cambiamento degli scenari che vengono messe in atto da imprenditori e imprese operanti in settori più o meno avanzati da un punto di vista tecnologico. In secondo luogo, viene studiata con sguardo *top-down*, identificando le (re)azioni a livello istituzionale che generano opportunità per il cambiamento economico.

Il presupposto del presente articolo è che entrambe le prospettive suddette (*top down – bottom up*) siano rilevanti per comprendere alcune tendenze nel capitalismo cinese. Considerata la vastità del paese, parlare di capitalismo cinese è una sorta di ossimoro e identificarne le linee di fondo una sfida ardua. Tuttavia, essa può avere senso se viene intesa come un'operazione di inquadramento analitico, preliminare a indagini più intensive e ben documentate, sviluppate negli altri contributi contenuti in questo numero di *OrizzonteCina*. Nondimeno, ribadire che tanto l'innovazione dall'alto, che interessa le istituzioni formali e l'ambiente istituzionale, quanto l'innovazione del basso, che riguarda il brulicare dell'azione economica nella società, siano essenziali anche nel caso del capitalismo cinese non è scontato. Sovente nel dibattito pubblico persiste un'immagine di quest'ultimo parziale, come se fosse un modello di capitalismo che percorre esclusivamente (o quantomeno in modo prevalente) la via bassa, esercitando una concorrenza di costo verso i paesi occidentali e totalmente rinchiuso in un'armatura dirigista. Si tratta in realtà di un modello complesso e fortemente ibrido. Coerentemente con questo approccio,³ svilupperemo l'analisi contenuta nei paragrafi successivi.

Dopo aver brevemente delineato uno schema di analisi per l'innovazione (par. 2), verranno identificati alcuni aspetti generali del capitalismo cinese (par. 3). Questa sintetica ricostruzione è utile per osservare come emergono in quel contesto forme caratteristiche di *mix* tra aspetti innovativi ed elementi tradizionali, che offrono spunti per nuove piste di ricerca (par. 4 e conclusioni). Il presente articolo svolge dunque un compito di servizio all'interno di questo numero della rivista dedicato all'innovazione, proponendo un *framework* analitico e alcune considerazioni di portata generale.

Un *framework* multilivello per l'innovazione

L'innovazione è diventata protagonista di una corrente di analisi e con ciò sono aumentati gli sforzi per definirne uno schema di lettura. Per molti versi l'idea di avere strumenti *ad hoc*, ossia speciali, per leggere l'innovazione non è utile. Si può assumere, infatti, che l'agire innovativo presenti forme sue proprie, ma non è un fenomeno altro rispetto all'agire sociale in quanto tale. È dunque utile leggere l'innovazione con gli strumenti consolidati della sociologia economica e non creare un nuovo sotto-genere all'interno della sociologia.⁴

² F. Ramella, *Sociology of Economic Innovation* (Londra: Routledge, 2016).

³ Zhao W., Zhou X., "From institutional segmentation to market fragmentation: institutional transformation and the shifting stratification order in urban China", *Social Science Research* 63 (2016).

⁴ F. Ramella, *Sociology of Economic Innovation* (Londra: Routledge, 2016).

Nella sociologia economica è possibile identificare diversi approcci, che in anni recenti hanno avuto uno sviluppo convergente. Il primo – noto come *political economy* – ha un taglio macro e osserva come le istituzioni formali definiscono la cornice del gioco economico delineando opportunità e vincoli formali. Il secondo – a cui ci si riferisce con il termine “nuova sociologia economica” – mette a fuoco come le reti sociali e le interazioni che si verificano al loro interno diano forma ai processi economici. Infine, il terzo orientamento – definito neo-istituzionalismo – analizza come le norme, i valori e le prassi codificano le modalità socialmente legittime di fare economia. In anni recenti si è consolidata la tendenza verso le sovrapposizioni di questi tre approcci, anziché verso l’irrigidimento dei loro confini.⁵ Questo ha agevolato anche la possibilità di mettere a fuoco i molteplici fenomeni che portano all’eventuale consolidamento dell’innovazione. Quest’ultima, infatti non coincide con l’invenzione, ovvero la creazione di una novità, che non necessariamente trova uno sbocco concreto.⁶ L’innovazione è tale nel momento in cui si consolida nelle strutture sociali, eventualmente dando luogo a effetti inattesi, che vanno al di là delle intenzioni di chi le aveva messe a punto. In questo senso, l’innovazione è un fenomeno sociale a tutto tondo. Esso è profondamente condizionato dall’intraprendenza dei singoli imprenditori, ricercatori, gruppi di lavoro, ma è altrettanto plasmato dalle istituzioni – in tutte le loro forme – dagli orientamenti all’agire che sono radicati a livello territoriale e dalla conformazione delle reti di relazione.⁷ Da questo punto di vista è consolidata l’idea secondo cui sono utili reti complesse, ossia capaci di legare nodi eterogenei, in cui sussiste una buona combinazione tra legami forti e deboli.⁸ I primi sono forieri di un *set* di informazioni limitato, ma approfondito e veicolano appartenenza di gruppo e legami fortemente solidaristici. I secondi, per contro, sono vettori di informazioni più superficiali ma differenziate, e di rapporti di cooperazione meno stabili ma che hanno il vantaggio di veicolare esperienze diversificate, altrimenti non accessibili.

In sintesi, l’innovazione emerge da alchimie complesse di elementi che sono apparentemente in contrasto, ma che possono trovare delle sintesi inconsuete: combinazioni di legami forti e deboli, forme di partecipazione e condivisione di tipo solidaristico o di reciprocità, riconoscimento della paternità delle idee e libera circolazione delle informazioni, chiusura dei gruppi sociali e apertura verso legami fluidi di tipo non identitario. Queste componenti, inoltre, non gravitano nel vuoto, ma sono inserite in contesti sociali, i quali a loro volta presentano componenti che rinforzano o attenuano la propensione all’agire innovativo. Si è già affermato che alcune routine consolidate possano rendere socialmente legittima la riproduzione di *standard* economici collaudati o, viceversa, premiare le iniziative che rompono alcune consuetudini predefinite, per cui il modo giusto di fare le cose è quello che comporta una loro continua revisione, anche radicale. Vi sono poi le istituzioni politiche in senso stretto che mediante l’attività regolativa dell’economia aprono opportunità in taluni ambiti e creano vincoli in altri.

⁵ L. Storti, “Being an entrepreneur: emergence and structuring of two immigrant entrepreneur groups”, *Entrepreneurship & Regional Development* 26 (2014).

⁶ F. Ramella, *Sociology of Economic Innovation* (London: Routledge, 2016).

⁷ *Ibidem*.

⁸ *Ibidem*.

Il fatto che sussista una determinata struttura delle opportunità non implica però che avvenga un'azione economica coerente: non si possono legare in modo deterministico le opportunità con gli esiti. Viceversa, ci si deve addentrare nei moventi dell'agire da parte degli attori. Ci si può immaginare di decifrare questi ultimi come desideri e credenze, in base a cui gli attori si orientano verso lo sfruttamento, o meno, di determinate opportunità. Desideri e credenze sono quindi dispositivi che permettono di spiegare come l'innovazione emerge e si consolida, a patto di ricostruire come l'agire si sviluppa all'interno di reti di relazione – di cui osservare la combinazione tra apertura e chiusura e la coesistenza di legami forti e deboli – le quali sono a loro volta innervate in sistemi di vincoli e incentivi.⁹ Si è sinteticamente ricostruito uno schema di analisi multilivello e dinamico che consente di orientarsi di fronte all'innovazione. Si passa, ora, a sondare alcuni aspetti del caso cinese.

Il capitalismo cinese: alcuni aspetti

Non è frequente trovare un tema che – al pari del capitalismo cinese – susciti visioni tanto intrinsecamente contraddittorie. Come già sostenuto, anche chi non ha familiarità con il paese e con la società cinese tende ad averne rappresentazioni omogeneizzanti, a causa di stereotipi culturali di facile presa e per ragioni legate al controllo esercitato dal regime politico. Nondimeno, chiunque riconosce l'eterogeneità sociale a un paese così vasto, riguardo quantomeno agli aspetti linguistici e alle più disparate tradizioni culturali. Visioni opposte tra le quali alternativamente si propende e difficilmente combinabili tra loro. In estrema sintesi, si può affermare che sotto una gestione fortemente centralizzata e monolitica, il modello di capitalismo cinese esprime crescenti forme territorializzate di organizzazione della produzione.¹⁰

Un primo modo per fare chiarezza è richiamare il dibattito sui modelli di capitalismo. Il classico contributo di Hall e Soskice del 2001 ha proposto una macro distinzione tra due modelli, in relazione al peso della regolazione politica, le relazioni industriali, il funzionamento delle grandi *corporation* private e pubbliche. In base a questi fattori, da una parte si situano i modelli coordinati di mercato, in cui la politica è significativamente presente nelle dinamiche economiche. Dall'altra si hanno invece i modelli liberali, che sono contraddistinti da un ristretto margine di azione della politica nella sfera economica e quindi una minore regolazione dei mercati. Questo schema duale mantiene una validità di fondo, ma gli studi più recenti hanno cercato di raffinare la tipologia, identificando dei sottotipi. Coerentemente con questo obiettivo, Schneider¹¹ ha approfondito i meccanismi di allocazione delle risorse, che vengono assunti come il criterio fondativo di modelli di capitalismo più specifici. I principali meccanismi di allocazione delle risorse sono il mercato, la negoziazione, i *networks* e la gerarchia. In base alla loro combinazione emergono quattro tipi di capitalismo; tra questi vi è il modello delle economie di mercato a coordinamento gerarchico, in cui sono ricondotti molti capitalismi asiatici, Cina inclusa. La matrice di variabili sottese a questo modello identifica come rilevante la presenza del *developmental State*,

⁹ Si vedano P. Hedström, *Dissecting the Social: On the Principles of Analytical Sociology* (Cambridge: Cambridge University Press, 2005) e M. Granovetter, *Society and Economy: Framework and Principles* (Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 2017).

¹⁰ Zhou X., Ai Y., "Capitalism without capital: capital conversion and market making in rural China", *The China Quarterly* 219 (2014).

¹¹ Si vedano B.R. Schneider, "Hierarchical market economies and varieties of capitalism in Latin America", *Journal of Latin American Studies* 41 (2009) e L.C. Bresser-Pereira, "Five models of Capitalism", *Revista de Economia Política* 32 (2014).

ossia di un'istituzione statale che ha una forte capacità d'intervento, pianificazione e controllo delle attività economiche, la quale convive usualmente in modelli ibridi difficilmente etichettabili. Notoriamente si è dovuto fare ricorso per la Cina alla formula di "socialismo di mercato". Si potrebbe erroneamente pensare che sia un'etichetta concettuale non originale: per certi versi sembra analoga all'idea di socialismo liberale, che propugna un'economia mista in cui coesistono la proprietà privata con quella pubblica, forme di collettivismo dal basso – per esempio le cooperative – e una configurazione temperata di mercato. Il socialismo liberale, però, è incentrato sul tritico di libertà civile, politica ed economica. Con questo ci si allontana dal modello di capitalismo cinese, che mantiene tratti dirigisti e autoritari.

Pur nella complessità e imprevedibilità dello scenario attuale, il capitalismo cinese, oltre al controllo e alla stabilità del campo politico, è contraddistinto da una serie di caratteristiche di tipo macro: i) il tentativo di mantenere costante ed elevata la crescita dell'economia mediante il controllo dell'inflazione, anche se è evidente che la pandemia del Covid-19 ha alterato questo aspetto; ii) il contenimento delle fluttuazioni nel settore finanziario; iii) il miglioramento dell'ambiente istituzionale al fine di attrarre investimenti esteri; iv) il consolidamento degli scambi internazionali.¹² Accanto a queste, si può asserire che lo sviluppo e l'innovazione tecnologica abbiano costituito una sorta di motivo di fondo, perseguito mediante piani *ad hoc*, investimenti mirati e politiche specifiche.¹³

Se si accetta questa sintetica ricostruzione, è inevitabile chiedersi se abbia realmente senso comprimere il capitalismo cinese all'interno di tipizzazioni, certo riviste e ampliate, ma che comunque sono state costruite per classificare i casi nordamericani ed europei. Ha così preso strada l'idea che la Cina possa essere ricondotta all'interno del *framework* del "capitalismo variegato".¹⁴ Questo approccio non vuole legittimare una lettura di tipo eccezionalistico, ma cerca di proporre indagini comparative di tipo dinamico, che identifichino i molteplici fasci di somiglianze o differenze tra i paesi. Cerca inoltre di avanzare un'analisi di tipo multiscale, mettendo a fuoco da un lato i *trend* internazionali relativi alla finanziarizzazione e globalizzazione che hanno un grande impatto sui casi nazionali, dall'altro le tendenze regionali che attraverso relazioni gerarchiche e a rete danno alle economie nazionali una forma caleidoscopica, tanto più nel caso di paesi di grandi dimensioni e profonde disomogeneità interne come la Cina. Questi aspetti si ricompongono sovente all'interno di specifici tipi che sono polimorfici e per certi versi incoerenti, ossia costituiti da una serie di irriducibili e eterogenee particolarità. È il caso del modello di capitalismo cinese.

L'ottica dei capitalismi variegati applicata alla Cina presta dunque attenzione ai molteplici modelli sub-territoriali di economie regionali che interessano il paese, e al complesso *mix* di spinte verso il cambiamento economico che emergono dall'alto e dal basso. Certo questi aspetti differenziati si affermano all'interno di un involucro comune, il quale viene analiticamente costruito prestando attenzione ad aspetti di livello meso. Le relazioni industriali non sono

¹² Huang Y., *Capitalism with Chinese characteristics: entrepreneurship and the State* (Cambridge: Cambridge University Press, 2008).

¹³ Lei J., Liu Y., Qi Y., Zhang Q., "40 years of technological innovation in China: a review of the four-stage climbing track", *Journal of Industrial Integration and Management* 4 (2019).

¹⁴ Zhang J., J. Peck, "Variegated capitalism, Chinese style: regional models, multi-scalar constructions", *Regional Studies* 50 (2013).

strettamente coordinate a livello nazionale, ma condotte da sindacati legati al Partito. Esistono poi forme di competizione tra i quadri dirigenti, che sono finalizzate a valorizzare i “campioni nazionali”, ossia le imprese strategicamente rilevanti dei settori avanzati da un punto di vista tecnologico, verso cui vengono indirizzati i lavoratori ad alta qualifica più apprezzati. Il micro coordinamento dell’azione economica è innervato nella famiglia, nella fitta trama relazionale del *guanxi* e in interazioni simili al *patronage*. Il *corporate financing* è concentrato in grandi imprese a controllo statale.¹⁵ Ma al di là di questi aspetti sono soprattutto i dettagli e gli aspetti sfuocati rispetto al quadro generale ad attirare l’attenzione. Su questi elementi ci si soffermerà nel prossimo paragrafo.

Eterogeneità e articolazione interna: un processo che viene da lontano

In un volume dedicato ai processi di istituzionalizzazione delle dinamiche economiche, Nee e Hopper sostengono che il consolidamento dell’agire economico di tipo privato in Cina sia stato un processo endogeno che è emerso dal basso.¹⁶ È indiscutibile che non siano mancate spinte originarie a livello centrale e istituzionale in senso formale: le riforme varate nel 1978 cercavano di scuotere gli insuccessi della pianificazione centrale, ma in un *framework* che rimaneva prettamente socialista, pur se contaminato da un’apertura verso il mercato. L’emersione di una crescita economica robusta e di una consistente imprenditorialità privata è stato in modo consistente un effetto emergente, non del tutto atteso. Le spiegazioni che si concentrano prettamente sul ruolo che lo Stato ha esercitato sono dunque parziali:

While we agree that politicians played an important role in initiating the shift to market allocation, we argue that the rise of capitalist economic institutions rests on bottom-up entrepreneurial action. Informal economic arrangements enabling, motivating, and guiding start-up firms provided the institutional foundations of China’s emergent capitalist economic order.¹⁷

Osservando in particolare ciò che è avvenuto nella regione del delta dello Yangtze, gli autori mettono a fuoco il ruolo che le reti sociali e le norme informali all’interno di gruppi sociali pseudo-comunitari hanno avuto nel sostenere l’agire di mercato. La formazione di imprese da parte di questi individui, che spesso avevano modeste origini sociali e svolgevano attività agricole, ha preceduto l’instaurazione di una normativa chiara sui diritti di proprietà.¹⁸ La loro azione non ricorda l’agire pionieristico di matrice Schumpeteriana, né l’idea propria di Knight dell’imprenditore come l’attore resiliente al rischio. In quel caso fu invece determinante l’accettazione sociale diffusa dell’agire informale ed extralegale,¹⁹ che facilitò la creazione di attività economiche formalmente non previste né teoricamente accettate. I gruppi sociali chiusi e omogenei attivarono in seguito processi imitativi tra gli attori. Come risultato, la rapida circolazione di informazioni e di risorse di mutuo aiuto in reti sociali dense e composte da legami deboli e

¹⁵ *Ibidem*.

¹⁶ V. Nee, S. Opper, *Capitalism from below: markets and institutional changes in China* (Cambridge: Harvard University Press, 2012).

¹⁷ *Ivi*, p. 8.

¹⁸ *Ivi*, p. 108.

¹⁹ Wang P., *The Chinese mafia. Organized crime, corruption and extra-legal protection* (Oxford: Oxford University Press, 2017).

forti alimentò il consolidamento di quelle attività economiche che si cristallizzarono in vere e proprie piccole imprese. Esse, pertanto, “quickly shifted onto a self-reinforcing path of capitalist economic development, the robust nature of which in turn shaped the direction of legal and regulatory change”.²⁰ L’esito di questo processo è sorprendente se si pensa a quanto le scelte di policy fossero orientate a sostenere le imprese di Stato e a introdurre *benefit* fiscali di cui potevano beneficiare le imprese straniere. Per contro le imprese private autoctone erano osteggiate: esistevano dei vincoli severi al numero massimo di dipendenti e le banche pubbliche non concedevano linee di credito a imprenditori privati cinesi.²¹

La spiegazione proposta da Nee e Opper è ormai consolidata negli studi sullo sviluppo economico in Cina e ha un valore seminale nell’orientare altre indagini analoghe. Tuttavia non va assolutizzata. L’area dello Yangtze presenta caratteristiche poco generalizzabili, tra queste la presenza di poche aree coltivabili in modo intensivo.²² Questo ha generato una diffusa condizione di deprivazione relativa che ha sostenuto l’intraprendenza economica. Viceversa, le aree e le città che ricevettero maggiore attenzione da parte dello Stato (tra cui, Pechino e la Provincia del Guangdong) si sono sviluppate secondo una modalità più coerente con lo State-Centered Approach.²³ Questa critica tuttavia non crea problemi all’idea generale che è possibile trarre da questo lavoro e che è coerente con l’analisi che si sta sviluppando. Nessuno, infatti, sostiene che lo sviluppo economico e l’innovazione in Cina siano frutto di un fallimento istituzionale. Al contrario, si vuole postulare che le spiegazioni *top-down* non siano sufficienti. La peculiare transizione al mercato che ha interessato, e tuttora interessa, la Cina ha dato luogo a differenti modelli economici, sia da un punto di vista territoriale, sia da un punto di vista della loro struttura. Alcuni di questi sono emersi grazie all’intervento politico, altri hanno preso forma malgrado il decisore politico spingesse in altre direzioni, altri ancora si sono strutturati in situazioni caratterizzate da debole adesione alle regole di tipo formale e da forti norme sociali.

Questo richiede di assumere una prospettiva di analisi di tipo multilivello e multicausale della transizione istituzionale verso il mercato e dell’innovazione economica che interessa la Cina contemporanea. Questa prospettiva presenta diversi ambiti di applicazione empirica, che vengono delineati di seguito.

In primo luogo è opportuno riflettere su come la variabile territoriale possa ulteriormente plasmare lo sviluppo economico e i *trend* dell’innovazione economica nel paese. Da questo punto di vista resta essenziale l’approfondimento della cronica tensione città-campagna che è generatrice in Cina di significative disparità economiche e produttive.²⁴ Ma il quadro va ampliato. Il paese continua a mostrare rilevanti disparità territoriali nella distribuzione del reddito. Inoltre, molti

²⁰ *Ivi*, p. 108.

²¹ Si vedano E. Paige-Borelli, “Review: capitalism from below: markets and institutional change in China by Victor Nee and Sonja Opper”, *Sociological Forum* 30 (2015) e V. Nee, S. Opper, *Capitalism from below: markets and institutional changes in China* (Cambridge: Harvard University Press, 2012).

²² E. Paige-Borelli, “Review: capitalism from below: markets and institutional change in China by Victor Nee and Sonja Opper”, *Sociological Forum* 30 (2015).

²³ *Ivi*, p. 243.

²⁴ Wu C., Ren F., Ye X., Liang X., Du Q., “Spatiotemporal analysis of multiscale income mobility in China”, *Applied Geography* 111 (2019).

territori risultano spiazzati dalla mobilità territoriale dei lavoratori. Posto che le zone costiere e i grandi centri urbani del sud continuano a essere significativamente più ricchi, diviene essenziale comprendere se si consoliderà l'emersione di alcune capitali regionali, capaci di attrarre investimenti internazionali, anche verso alcune zone interne.²⁵ Questo processo, infatti, avrà un grande impatto sul differenziato consolidamento dei sistemi produttivi innovativi. Si tratta di un enigma ancora insoluto: il livello di agglomerazione dell'innovazione presente in Cina eccede tuttora quello che si registra in Europa e negli USA.²⁶ Non è ancora chiaro se si stia consolidando una tendenza a rilassare gli addensamenti territoriali dei distretti innovativi.

La questione precedente si collega ovviamente al tema dello sviluppo rurale e di quello delle aree interne. Sicuramente sono opportune indagini empiriche focalizzate, che osservino l'esito dei progetti d'investimento varati dal centro del paese e gli eventuali processi di valorizzazione di tradizioni produttive e agricole che emergono dal basso, ossia all'interno di alcune *inner areas*. Gli autori che hanno indagato gli effetti dei programmi nazionali e regionali d'innovazione nell'economia rurale hanno insistito su quanto sia differenziata la loro efficacia in relazione alla distinzione tra zone costiere e zone interne.²⁷ Questi ultimi aspetti offrono stimoli per indagare ulteriormente le diverse capacità reattive con cui si muovono i territori. Oltre alle due macro distinzioni suddette (città/campagna; aree interne/costiere), che certamente sono persistenti e ancora centrali, è possibile che il territorio assuma una crescente struttura a macchia di leopardo, con alcune nicchie performanti da un punto di vista economico, collocate anche nel centro geografico del paese, ma circondate da zone che rischiano di acuire la loro condizione di povertà.

Da ultimo, la questione dell'innovazione tecnologica. Si tratta notoriamente di uno degli aspetti centrali negli studi che la comunità scientifica internazionale dedica alla Cina. Il numero di *OrizzonteCina* in cui è inserito il presente articolo contiene diversi contributi che si occupano di questo tema. Del resto la rivista pubblica sistematicamente contributi che documentano casi di innovazione tecnologica, ricostruendone alcune implicazioni per l'economia e per le relazioni internazionali. È difficile aggiungere una conoscenza originale in un ambito di studio così presidiato. Possiamo però segnalare che la letteratura sull'innovazione tecnologica in Cina ha sovente assunto un tratto prettamente descrittivo. Sembra che il fine diventi la ricostruzione delle politiche di innovazioni *top-down* varate dalle autorità statuali. Ma così non si va molto lontano: questo è il punto di partenza, non quello di approdo. Bisogna sollecitare la realizzazione di indagini che abbiano più mordente: cosa accade nelle aree ad alta innovazione tecnologica che vengono create? In che misura queste si impongono sulla base del disegno istituzionale che le contraddistingue e, specularmente, come si contaminano con delle norme sociali precedentemente esistenti nelle zone in cui vengono implementate? Con riferimento a queste domande, vengono spesso proposte tesi conformi alle acquisizioni che la letteratura sui *cluster* produttivi localizzati ha prodotto anche in altre aree del mondo. Anche in relazione alla Cina è stato

²⁵ *Ibidem*.

²⁶ R. Crescenzi, A. Rodríguez-Pose, "The geography of innovation in China and India", *International Journal of Urban and Regional Research* 41 (2017).

²⁷ Si vedano Long H., Zou J., J. Pykett, Li Y., "Analysis of rural transformation development in China since the turn of the new millennium", *Applied Geography* 31 (2011) e Wu J., Zhuo S., Wu Z., "National innovation system, social entrepreneurship, and rural economic growth in China", *Technological Forecasting & Social Change* 121 (2015).

sostenuto che il potenziale innovativo si dispiega maggiormente quando la logica dall'alto in basso si salda con una "horizontal policy diffusion".²⁸ Nondimeno, gli investimenti esteri incentivano processi innovativi anche nelle imprese autoctone cinesi allorquando si verificano effetti *spillover* di tipo orizzontale e tra settori differenti.²⁹ Perché questo accada, l'orientamento dirigitista deve concedere spazio e incentivare quel processo di tessitura sociale che crea spontaneamente strutture relazionali e legami fiduciari di tipo *bonding*.³⁰ Ma tutto ciò non è né prevedibile né programmabile. La ricerca scientifica ha il compito di indagare i meccanismi che producono la diffusione o il fallimento dell'innovazione. I *policy-maker*, dal canto loro, possono evitare di assumere le scelte che sicuramente la soffocano, ma questo non vuol dire che essa necessariamente emerga. Lo rende però possibile.

Considerazioni conclusive

Nella prima sezione dell'articolo si è sostenuto che è opportuno indagare l'innovazione attraverso un'ottica integrata, ossia sovrapponendo parzialmente gli approcci esistenti in sociologia economica. Si tratta di un presupposto analitico appropriato anche per la Cina. Dati alcuni tratti dirigitisti del capitalismo cinese, si potrebbe ingenuamente pensare che per comprendere come si dipana l'innovazione economica in Cina sia sufficiente ricostruire la regolazione e le scelte politiche assunte a livello centrale. Questo produce però una conoscenza parziale. Sono necessarie, infatti, anche buone analisi che ricostruiscano come i meccanismi dell'innovazione si dispiegano nelle reti, facendo leva su alcune norme sociali.

Si è cercato di mostrare che si può rintracciare in Cina una traiettoria duplice all'innovazione, caratterizzata da *path dependency*. Da un lato il percorso storico e politico della via cinese all'apertura al mercato, con le sue complesse tappe, dall'altro il fatto che alcune istituzioni sociali preesistenti (tra cui, ad esempio, peculiari strutture reticolari, forme diffuse di reciprocità, tradizioni produttive) hanno condizionato in modo inatteso sia i processi di organizzazione economica sia l'implementazione delle politiche per l'innovazione. Le indagini dedicate a microfondare la spiegazione di come emerge il cambiamento economico nelle diverse aree del paese sono dunque indispensabili. Questo non esclude però che vi siano interrogativi di fondo di portata generale. Se ne identificano due per concludere.

Il primo riguarda la punta dell'iceberg delle attività economiche innovative, ossia quelle più sviluppate da un punto di vista tecnologico, che culminano in un brevetto. Basti qui ribadire che la Cina si è ormai affermata come un paese *leader* a livello mondiale nei brevetti.³¹ Si tratta dunque di comprendere se ci si trova di fronte a un sistema che rischia di rimanere duale, con una base prettamente industriale e tradizionale, a cui si affianca un apice iper-innovativo, o se si va verso

²⁸ S. Heilmann, L. Shih, A. Hofem, "National planning and local technology zones: experimental governance in China's Torch Programme", *The China Quarterly* 216 (2013).

²⁹ Wang C.C., Wu A., "Geographical FDI knowledge spillover and innovation of indigenous firms in China", *International Business Review* 25 (2016).

³⁰ Song X., Geng Y., Dong H., Chen W., "Social network analysis on industrial symbiosis: A case of Gujiao, eco-industrial park", *Journal of Cleaner Production* 193 (2018).

³¹ Peng M. W., D. Ahlstrom, S.M. Carraher e Shi W. S., "An institution-based view of global IPR history", *Journal of International Business Studies* 48 (2017) 7.

un processo di spostamento verso l'alto di tutto il sistema produttivo, dunque con esternalità positive della tecnologia in diversi settori economici. Questi effetti di tipo sistemico aiuterebbero ovviamente anche la transizione delle attività industriali verso modelli ecologicamente e socialmente più sostenibili.

Il secondo interrogativo attiene a se e in che misura la Cina rischia di rimanere bloccata nella *middle income trap*.³² Ciò potrebbe accadere per due ragioni, che non necessariamente si escludono a vicenda. La prima concerne la difficoltà a spingere la produzione oltre ai segmenti più bassi dei settori ad alto valore aggiunto. La seconda riguarda la tendenza a costruire nicchie iper-tecnologiche, in presenza però di una domanda interna che langue e di una mancata crescita delle classi medie. Questo dilemma è presente anche alle massime autorità dello Stato. Come già descritto da Silvestri nel contributo di apertura di questo numero di *OrizzonteCina*, nel Quinto plenum del Partito comunista cinese, conclusosi a fine ottobre 2020, è stata ribadita la centralità della “doppia circolazione”. La prima circolazione è propria dei rapporti verso l'esterno, ossia l'export, l'attrazione di investimenti stranieri e di beni tecnologici. La seconda circolazione è invece specifica delle dinamiche interne, e si riferisce al tentativo di conseguire alcuni obiettivi riguardanti il lato dell'offerta: potenziamento della produzione tecnologica autoctona ai fini di ridurre la dipendenza dai mercati esteri. Oltre a ciò, l'orientamento è di sostenere la domanda interna, mediante il ricollocamento dei lavoratori, il supporto all'impiego, al reddito familiare e alle aree marginali.³³ Il tempo e la ricerca potranno dare alcune risposte sull'efficacia e la coerenza di queste misure.

³² D. Ahlstrom, Yang X., Wang L., Wu C., “A global perspective of entrepreneurship and innovation in China”, *Multinational Business Review* 26 (2018).

³³ S. Tiezzi, “China's fifth Plenum: what you need to know”, *The Diplomat*, 29 Ottobre 2020, disponibile all'Url <https://thediplomat.com/2020/10/chinas-fifth-plenum-what-you-need-to-know-2/>.