

**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI “ROMA TRE”  
FACOLTÀ DI GIURISPRUDENZA  
CORSO DI LAUREA IN GIURISPRUDENZA**



**TESI DI LAUREA  
in  
Diritto Cinese  
“Cina e WTO: analisi di un compromesso,  
tra economia e diritto”**

**Relatore:**  
Chiar.mo Prof. Giampaolo Rossi

**Laureanda:**  
Lucia Papi

**Anno Accademico 2008 - 2009**



## INDICE-SOMMARIO

### CAPITOLO I

La “Lunga Marcia” della Cina verso la WTO .....	6
1. Introduzione: dalla Cina di ieri alla Cina di oggi.....	6
2. Cina e commercio mondiale: prospettive pre-adesione alla WTO .....	14
3. Cina: dal GATT alla WTO. ....	21
4.Cina: Adesione in luogo di Resumption. Critica della posizione cinese .....	29

### CAPITOLO II

I fondamenti giuridici dell’adesione della Cina alla WTO .....	39
1.Punti di coincidenza tra due sistemi, all’apparenza, opposti: il “filo rosso” del diritto romano.....	39
2.Lo sviluppo del “Protocollo di adesione” .....	60
2.1.La bozza del 1994.....	60
2.2.La bozza del 1997.....	76
2.3.Gli accordi bilaterali con gli USA e con l’UE (1999-2000) .....	83

### CAPITOLO III

L’impatto dell’adesione alla WTO sull’ordinamento giuridico cinese.....	98
1.Il “Protocollo di adesione” del 2001 .....	98
2.Adeguamento della Cina ai principi di Uniformità Amministrativa, Trasparenza, Controllo Giurisdizionale e Non-discriminazione.....	104
3.Nuova disciplina del commercio internazionale ed investimenti esteri.....	118
4.Nuova disciplina per i “services”. ....	135
5.Impegni relativi al diritto industriale e alla proprietà intellettuale.....	146
6.Meccanismi transitori di controllo: “Clause Safeguard” e “Dispute Settlement Understanding” .....	152

### CAPITOLO IV

La liberalizzazione post-adesione: fronte economico, diritto e società .....	161
1. Economia cinese dopo l’adesione alla WTO: mercato del lavoro e welfare. ....	161

2 Reazione del settore agricolo e tessile all'adesione della Cina alla WTO .....	175
3. Il settore automobilistico .....	191
4. Le Government Owned Corporations.....	196
CONCLUSIONI.....	206
BIBLIOGRAFIA .....	215
A) FONTI CITATE.....	215
Libri.....	215
Sezioni di libri .....	217
Articoli.....	219
Articoli internet .....	221
Documenti .....	224
Documenti internet .....	227
Internet: siti d'interesse .....	229
Varie .....	229
B) ALTRE FONTI .....	230
Libri.....	230
Sezioni di libri .....	235
Articoli.....	243

“Se lo Stato e il diritto pubblico sono determinati dai rapporti economici, lo stesso avviene, evidentemente, anche per il diritto civile, il quale in sostanza non fa che sanzionare i rapporti economici normali che esistono tra gli uomini singoli in circostanze determinate. La forma in cui ciò avviene può però essere molto diversa. Si può, come è avvenuto in Inghilterra in accordo con tutto lo sviluppo nazionale del paese, conservare la maggior parte delle forme del vecchio diritto feudale e dar loro un contenuto borghese, e persino attribuire in modo diretto un senso borghese a un appellativo feudale. Ma si può anche, come nella parte occidentale del continente europeo, prendere come base il primo diritto mondiale di una società produttrice di merci, il diritto romano, con la sua elaborazione, insuperabilmente precisa, di tutti i rapporti giuridici essenziali tra semplici possessori di merci (compratori e venditori, creditori e debitori, contratto, obbligazione, ecc.)”.

(Friedrich Engels, *Ludovico Feuerbach e il punto d'approdo della filosofia classica tedesca* (Die Neue Zeit, 1886), in Karl Marx- F. Engels, “Opere”, a cura di L. Gruppi, Editori Riuniti, 1969, pp. 1133 e ss.)

# CAPITOLO I

## La “Lunga Marcia” della Cina verso la WTO

### 1. Introduzione: dalla Cina di ieri alla Cina di oggi.

Per comprendere il ruolo della Cina nel sistema globale degli scambi e la rilevanza economico-giuridico-politica del suo ingresso all'interno della WTO appare opportuno lanciare un'occhiata a quella che è stata la sua fisiologica reazione alla crisi che nel '97 - lasciando di stucco osservatori economici e istituzioni internazionali, come il Fondo Monetario Internazionale (FMI), colpì la regione asiatica<sup>1</sup>. Mentre le figlie del “miracolo asiatico” soggiacevano ai duri colpi della speculazione finanziaria e, conseguentemente, della svalutazione della moneta, la “ Grande muraglia” è riuscita, come una diga, a contenere la piena della recessione economica.

Più che una “tigre”, Pechino, uno *cheval breton*<sup>2</sup>. Con il suo prodotto in-

---

<sup>1</sup> Per una visione più approfondita della questione, vedi: G. Corsetti, P. Presenti, N. Rubini, “What Caused the Asian Currency and Financial Crisis? - Part I: A Macroeconomic Overview; Part II: The Policy Debate”, in *National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper No. 6833, December 1998*, in <http://www.nber.org/papers/w6833>; pubblicato come "What Caused the Asian Currency and Financial Crisis?", in *Japan and the World Economy*, Vol. 11 (1999): 305-373. Vedi anche: S. Fischer, “The IMF and the Asian Crisis, Forum Funds Lecture at UCLA”, Los Angeles, March 20, 1998; in <http://www.imf.org/external/np/speeches/1998/032098.HTM>; e M. Dassù, *Oriente Rosso. La Cina e la crisi asiatica*, Guerrini e Associati, 1999.

<sup>2</sup> L'immagine che intendo dare con l'analogia Pechino/*cheval breton* è quella di un Paese presente, ma al contempo veloce nelle proprie manovre di assestamento.. Un paese che di fronte alla crisi, che nel '97 dilagava nella regione asiatica è riuscito a farsi forza, quasi fosse un animale da soma e nello specifico uno *cheval breton*, mantenendo alto il suo livello di guardia e di efficienza nel lungo periodo. Ma non solo è riuscita a trainare le sorti del paese verso l'affermazione a livello internazionale, ma lo ha fatto anche con una velocità sorprendente. E di

terno lordo (PIL) che ha continuato a crescere<sup>3</sup> supportato dalla resistenza alla svalutazione dello yuan renminbi<sup>4</sup>, che se avesse permesso la realizzazione di un utile vantaggio nel breve termine, dando maggiore competitività alle esportazioni cinesi, avrebbe al contempo portato a rinunciare alla macrostabilità cinese nel lungo termine. Delle due l'una. All'epoca, l'economia cinese era votata all'export, più che altro, di prodotti *low-tech*, posizionati nei mercati dei paesi confinanti, imbrigliati in un processo di svalutazione delle rispettive monete.

Per ottenere maggiore competitività il Dragone avrebbe potuto svalutare lo yuan costringendo i suoi compratori, in effetto domino, alla bancarotta, ma non fu questa la scelta dell'alta dirigenza cinese, in fortuita (o forse no) coincidenza con gli obiettivi di Washington, che temeva una crisi politica nonché economica di tutta l'area. Forse possiamo addirittura anticipare che, molto probabilmente, l'immagine che diede di sé la Cina, a livello internazionale, nel reagire così elegantemente alla crisi, ha contribuito al raggiungimento dell'accordo con gli Stati Uniti d'America relativo all'ammissione della stessa all'Organizzazione Mondiale del Commercio.<sup>5</sup> Accordo raggiunto nel novembre 1999 e una delle pietre miliari di tutto il processo di adesione.

La volontà del partito fu quella di dare credibilità e stabilità al Paese, individuando in Zhu Ronji l'uomo della svolta. In qualità di primo ministro, dal 1998, attuò (*rectius*: proseguì con varianti) una politica di ridimensionamento del sistema economico socialista cinese, improntato alla liberalizzazione eco-

---

qui, ancora, l'analogia che si richiama nel testo. Non c'è da stupirsi di questa reazione.

D'altra parte, se da noi, la parola crisi è formata da cinque lettere ed ha solo un'accezione negativa, così non è in cinese, dove essa è formata da due ideogrammi, *wei* e *ji*, che significano pericolo ed opportunità. E proprio questo è stata la crisi del '97 per il "Paese di Centro". Un pericolo nel breve termine, una opportunità per l'avvenire.

<sup>3</sup> Per esigenze di precisione, dovremmo specificare che, a causa della crisi finanziaria che nel luglio 1997 colpì la regione asiatica, ci fu una riduzione del tasso di crescita del PIL cinese dal 1996 al 2000, ma esso si mantenne sempre nel limite del 7%. Tetto minimo, appunto toccato nel 2000, dopo che per quattro anni aveva veleggiato intorno al 9.6%.

<sup>4</sup> "Il renminbi non ha infatti seguito gran parte delle valute della regione nella svalutazione: il tasso di cambio rispetto al dollaro è rimasto vicino al 8.27 renminbi per dollaro e dal momento che la valuta cinese non è direttamente convertibile, il paese non ha sperimentato quelle fughe di capitale che hanno prodotto degli effetti devastanti nei paesi vicini". M. Weber, *Il miracolo Cinese. Perché bisogna prendere la Cina sul serio*, Il Mulino, 2003, p. 123.

<sup>5</sup> "Nonostante le difficoltà, le autorità cinesi hanno mantenuto il proprio impegno, più volte dichiarato, di non svalutare il renminbi". M. Weber, *Il miracolo Cinese. ... Op. cit.*, p. 124.

nomica, ma nella coscienza della conservazione politica e sociale e fu lui a condurre i negoziati che hanno aperto alla Cina le porte dell'organizzazione Mondiale del Commercio.

Prime, acerbe, aperture verso l'economia di mercato si erano mostrate già venti anni prima ad opera di Deng Xiaoping il quale traghettò il paese dall'autodistruttivo "*Great Leap Forward*", la rivoluzione culturale di Mao del 1969, al socialismo di mercato tramite la sua "*Open Door Policy*" che univa il vecchio socialismo al libero mercato. Così, mettendo il basso costo del lavoro e il deprezzamento dello yuan in funzione dell'importazione di materie prime, la risultante è stata uno sviluppo senza precedenti bipartito tra esportazioni particolarmente convenienti e creazione di ricchezza domestica e risparmi. Il PIL della Cina si è gonfiato a tassi superiori al 9% all'anno per oltre 20 anni e vediamo come il reddito pro-capite dal 1981 al 2000 si è praticamente quadruplicato.

Altra faccia di questa effervescenza economica, era però la rigidità del sistema giuridico-economico interno, figlio di trent'anni di maoismo. C'erano state delle ristrutturazioni, ma *ad hoc*, nei confronti di alcuni settori industriali e determinate tipologie di investitori, quelli esteri. Nei confronti di alcune regioni, come quella del Guandong per Shenzhen, Zhuhai e Shantou, prime Zone Economiche Speciali (SEZ), dotate di peculiari agevolazioni fiscali per gli investimenti stranieri, più ampia autonomia nella gestione del commercio internazionale e improntate nella conduzione delle attività economiche al sistema di mercato.<sup>6</sup>

Questa la strategia fino a qui seguita e, di fronte all'inefficienza strutturale, si è puntato su una espansione economica caratterizzata da esportazioni sostenute da un elevato tasso di cambio. Ma se questo modello si adattava ad una economia a basso reddito, quale quella precedente, mal si conciliava con un Paese in pieno sviluppo come la Cina nipote di Xiaoping e figlia di Ronji, dove

---

<sup>6</sup> Per dovere di completezza e chiarezza dovremmo sottolineare come quelle elencate nel testo furono le prime tre Zone Economiche Speciali della Repubblica Popolare Cinese, nella provincia del Guandong, a cui seguirono poi Xiamen nella provincia del Fujian e l'intera provincia dell'Hainan. Per ulteriori approfondimenti, vedi: Istituto Nazionale per il Commercio Estero, "Cina – le zone economiche speciali di Shenzhen, Xiamen e Zhuhai", <http://www.ice.it>.



si sentiva l'esigenza di rivitalizzare gli investimenti privati e soprattutto dove non era più accettabile che un' economia di quelle dimensioni fosse sostenuta esclusivamente da una valuta deprezzata.

Ecco, dunque, che in questo quadro generale si inserisce la problematica dell'adesione o *resumption* - poi vedremo la differenza tra le due - della Cina alla Organizzazione Mondiale del Commercio, nel dicembre 2001. Adesione raggiunta dopo due anni dall'accordo con USA e dopo quindici anni dall'avvio dei negoziati con il GATT, che rappresenta l'apertura di una partita che vede la Cina scontrarsi con le regole della globalizzazione e le cogenti riforme del proprio sistema economico e finanziario.

Possiamo dire che le leve motrici di questa mutazione sono state e sono a tutt'ora:

- basso costo del lavoro: in un contesto sempre più basato sul *meltin' pot* economico un ridotto costo del lavoro contribuisce all'ingresso di capitale straniero;
- enormi dimensioni della propria economia: ad una economia *over size* deve per forza affiancarsi un impianto di infrastrutture particolarmente efficiente e soprattutto omogeneo a livello nazionale, abbandonando il vecchio modello a zone o per soggetti;
- elevato tasso di risparmio privato: come sopra accennato fino a che ci si trova di fronte ad una economia a basso reddito la ricchezza domestica è molto limitata, ma la situazione della Cina a tutt'oggi, così come all'alba dell'ingresso nella WTO, è ben diversa. Grazie alla politica del figlio unico e alla tendenza a far provvista delle famiglie essa è aumentata in maniera esponenziale, con una primaria conseguenza: il costo del capitale si riduce e ne aumenta la disponibilità;
- rivalutazione dello yuan renminbi: in ultimo, ma non per importanza, c'è da segnalare come, a braccetto con la ristrutturazione, dovrebbe andare un apprezzamento progressivo della moneta - sottolineo progressivo - buttando, sempre, un occhio alle maree dell'inflazione. *Et id est.*

Ad oggi, non si può ancora parlare di “seria rivalutazione”, ma “la Cina è sulla strada giusta”, come non ha mancato di sottolineare John Snow, Segreta-

rio del tesoro USA ed in altri termini, ma sempre compiaciuti, Alan Greenspan, presidente della Riserva Federale USA, di fronte ai primi passi fatti, in tal senso, dal Governo cinese nel, 2005.<sup>7</sup>

Il 21 luglio 2005, la Banca Popolare della Cina aveva dichiarato di aver rivalutato la propria moneta del 2,1% - svincolandola dal dollaro USA - precisando che da quel momento in poi, il tasso di cambio, "ragionevole e bilanciato", sarebbe stato determinato "da un sistema fondato sulla domanda e l'offerta del mercato in riferimento ad un sistema di valute".<sup>8</sup>

Conseguenza di questa rivalutazione è stata nel rapporto Yuan/Dollaro: per 10 anni fisso a 8.28 yuan per dollaro, è sceso a 8.11. Questa decisione era stata presa anche in forza di una serie di pressioni da parte della comunità internazionale e soprattutto degli Stati Uniti che accusavano la Cina di mantenere volutamente il cambio inferiore, rispetto al reale valore al fine di guadagnare sull'export.

Le preoccupazioni del Dragone, relative alla manovra rivalutativa, risiedevano proprio nelle sorti dell'*export*, con conseguenze preoccupanti sulla stabilità dell'imprenditoria interna, ma vi erano delle esigenze contenitive dell'inflazione, data la crescita del PIL che nei primi sei mesi del 2005 risultava del 9,5 %, rispetto ad un anno prima.<sup>9</sup>

Questa, la prima mossa della Cina verso la rivalutazione dello yuan. In seguito, a distanza di tre anni, nel 2008 abbiamo assistito ad una ulteriore "mini-rivalutazione della moneta orientale", dove lo yuan ha toccato il *top* di 7,2948 dollari.<sup>10</sup> Ad oggi, dunque, l'addio al peg, del 2005, ha portato lo yuan a rivalutarsi di più del 20% contro il dollaro.<sup>11</sup>

Ancora poco per l'America, che continua a chiedere un aumento del *trend*, anche a tassi più rapidi, e anche se il premier cinese, Wen Jiabao, alla confe-

---

<sup>7</sup> "Cina. Esperti commentano lo Yuan rivalutato (di poco)", <http://www.asianews.it>, articolo del 22/07/2005.

<sup>8</sup> *Ibidem*.

<sup>9</sup> *Ibidem*.

<sup>10</sup> "Mini rivalutazione della moneta orientale", Corriere della Sera del 03/01/2008, pp. 33, in <http://archiviostorico.corriere.it>.

<sup>11</sup> "La Cina fa i conti con l'inflazione", <http://www.laRepubblica.it>, Archivio, sezione finanza, articolo del 21/07/2008, pp. 24.

renza stampa, di chiusura della Assemblea Nazionale del Popolo, del 13 marzo 2009, ha dichiarato l'esigenza di mantenere lo "yuan stabile"<sup>12</sup>, nulla toglie che nei prossimi anni si palesi una effettiva rivalutazione della divisa cinese, ma solo se sarà accompagnata da una adeguata ristrutturazione interna.<sup>13</sup>

Chiusa la parentesi sul problema attuale della rivalutazione/svalutazione dello yuan, riportiamo l'attenzione sul nostro preambolo, relativo all'ingresso della Cina all'interno della WTO. Abbiamo visto, dunque, lo scenario su cui ci affacciavamo agli albori del ventunesimo secolo.

---

<sup>12</sup> L'esigenza di stabilità della divisa cinese trovava giustificazione nel calo delle esportazioni, che a febbraio risultava del 25% rispetto al 2008. Vedi: Bernardo Cervellera, "Cina. Wen Jiabao preoccupato per il debito USA, tranquillo su Cina e Tibet", <http://www.asianews.it>, articolo del 13/03/2009.

<sup>13</sup>.Una considerazione.

Come anticipato, solo alla ristrutturazione interna potrà seguire una rivalutazione della moneta e, ad oggi, tale ristrutturazione non è affatto completa.

Siamo ancora di fronte ad un paese che punta tanto della sua economia sull'*export*, anche se di fatto molto più qualificata di quella di un tempo, dove imperava il *low-tech*.

Così, se operando una riduzione dell'*export* a causa della rivalutazione, in combinato con la mancanza di una "equa politica sociale e dei salari", una conseguenza potrebbe essere l'ampliamento delle divergenze tra ricchi e poveri, in quanto un minor costo delle merci importate andrebbe a vantaggio, soprattutto, di settori come quello dell'acciaio e immobiliare che interessano le fasce con maggior reddito; se una rivalutazione comporterebbe una diminuzione degli investimenti stranieri rivolti alla creazione di JV (Joint Venture) a capitale misto che puntano sul basso costo del lavoro (vedi articolo in nota 7), dovremmo dedurre che la soluzione, anche di fronte ad una inflazione in salita, non è tanto la rivalutazione monetaria, quanto un lungimirante ed effettivo pacchetto di riforme interne. Questo tema verrà trattato nel capitolo quarto, relativo alla liberalizzazione post-adesione.

Interessante, attualmente, in relazione al rapporto Yuan/Dollaro, è anche la questione relativa allo "*Special Drawing Right*" (SDR - Diritto Speciale di Prelievo).

E' una unità di conto introdotta nel 1969 dal Fondo Monetario Internazionale per rimpiazzare l'oro nelle transazioni internazionali all'interno dei rapporti di cambio fissi di Bretton Woods. Essa cadde in disuso negli anni settanta, quando il sistema fisso collassò e si optò per la fluttuazione dei cambi. L'SDR si basa su di un paniere di valute nazionali che comprende il dollaro, l'euro, lo yen giapponese e la sterlina inglese. La Cina, ne ha richiesto un uso più ampio, data la sua preoccupazione relativamente all'inflazione americana. Vista la politica anticrisi dell'amministrazione Obama si potrebbe arrivare ad una ulteriore svalutazione del dollaro con la conseguente triste prospettiva, per la Cina, di vedere le proprie casse ricolme di carta straccia, visto che essa è la prima compratrice mondiale di Titoli di Stato USA.

L'idea del Dragone, nella persona di Zhou Xiaochuan, Governatore della Banca Centrale Cinese, è quella di allargare il paniere delle monete che compongono il SDR, secondo quote proporzionali al Pil di ogni singolo paese, inserendo dunque anche il renminbi.

In seguito poi gli Stati dovrebbero affidare parte delle proprie riserve monetarie al FMI.

E' una proposta interessante questa (che dovrebbe andare di pari passo con una riforma del Fondo Monetario Internazionale), se non fosse che lo yuan non è ancora pronto per essere inserito nel paniere SDR in quanto non del tutto convertibile, in più lo stesso SDR non appare ancora pronto a sostituire il dollaro per problemi di liquidità disponibile. Vedi: Strauss-Kahn apre alla Cina: "Sì, alla moneta globale", <http://www.ilsole24ore.com>, 25/03/2009.

La Cina, come membro a tutti gli effetti della Organizzazione Mondiale del Commercio, ci porta a dover analizzare tutti quegli aspetti che venivano alla luce come progenie della sua adesione. Ci si chiedeva, in che misura essa sarà in grado di adempiere alle richieste di Ginevra? E vedremo in che misura, già lo è stata. Fino a che punto la Cina, sarà in grado di tenere in piedi un sistema bipartitico basato sulla libertà economica, sempre più accentuata dopo l'ingresso nella WTO, e l'assenza di libertà politica?

Forse che il primo non vada a intaccare il secondo ripetendo anche per la Cina ciò che è stata la storia di Taiwan, dove abbiamo assistito al passaggio da un sistema autoritario, sia da un punto di vista economico che politico, a uno in cui la tendenziale liberalizzazione economica ha donato lineamenti democratici anche alle istituzioni politiche.

Ed il crollo, alle elezioni presidenziali del 2000, di cinquantacinque anni di Guomindang con la vittoria del liberale Chen Shuibian, diventa simbolo di questa trasformazione. Così poco importa che a distanza di otto anni il nuovo presidente sia Ma Ying-Jeou esponente del partito nazionalista, in quanto comunque, le precedenti due consultazioni elettorali hanno dimostrato un'esigenza di dinamismo poco conosciuta alla Cina continentale e lo stesso Ma, seppur parli di eventuale riunificazione, si limita alla prospettiva di una trasformazione della Repubblica Popolare Cinese in democrazia.

E chissà se per la Cina potremmo mai effettivamente parlare di democrazia, seppure nella forma di una sovranità popolare firmata *Asian Style* che altro non è se non il passaggio da un autoritarismo verticale ad uno orizzontale che forse andandosi a consolidare come modello politico potrà ampliare la base decisionale. E d'altra parte è la stessa Costituzione cinese che recita, nel preambolo: "il sistema della cooperazione multi-partitica e della consultazione sotto la guida del partito comunista esisterà e si svilupperà nel tempo a venire".

Alcuni autori ritengono che, pur essendo l'autoritarismo orizzontale, sempre e comunque, un sistema di matrice autoritaria, esso sia più istituzionalizzato rispetto all'autoritarismo di tipo verticale e dunque vada meglio ad adattarsi alle esigenze che compongono i tratti fisiognomici di un paese che si sta muovendo lungo la strada della modernizzazione economica. In un sistema di que-

sto tipo, non troveremo più uno ed un solo *primus super partes* da cui promanano, come una pioggia monsonica, ordini cogenti (Mao Zedong per la Cina e Stalin per l'Unione Sovietica), ma una realtà fatta di procedimenti decisionali sempre "centralizzati e autoritari", ma polipartitici a livello di struttura, dotata cioè di "più di un centro di potere che coordina interessi e opinioni diverse". Questo è il sistema che si sta, all'apparenza, palesando in Cina, in questi ultimi vent'anni ed i motivi di questa potenziale metamorfosi, devono essere rintracciati nella riforma della struttura politica e amministrativa interna, avviata da Deng Xiaoping, nel 1982, e rivolta ad uno snellimento dell'apparato statale<sup>14</sup> e a dare più autonomia decisionale a strutture, quali ad esempio, l'Assemblea nazionale. Nei sistemi di matrice autoritaria ritroviamo sempre una grande influenza del "Partito" nell'ambito decisionale, ma nel passaggio dagli anni di Mao a quelli di Deng e poi di Jiang Zemin ci accorgiamo di come si sia ampliata la scrivania della dirigenza Cinese. Con Mao abbiamo quasi un monarca, mentre da Deng a Zemin l'impianto diventa quasi oligarchico, contemperando esigenze di "conservatori e riformisti" e dunque anche di "stabilità politica".<sup>15</sup>

Ovviamente quello che cercheremo di verificare con questo studio è proprio l'effettività di tale nuova impostazione più liberale, attraverso l'analisi di quello che abbiamo chiamato "compromesso Cina/WTO". Andremo a individuare i tratti fisiognomici dell'adesione della Cina alla WTO, osservando le ragioni storiche, *tout court*, per cui, da entrambe le parti, si è sentita l'esigenza di un (ri)avvicinamento e sollevando questioni di diritto ed economiche direttamente discendenti dal compromesso. E in ultimo, non mancheremo di motivare il perché della scelta, proprio, di questo appellativo, "compromesso", per qualificare il rapporto strategico Cina/WTO.

---

<sup>14</sup> Cosa che non si raggiunse in effetti, se non dopo l'ascesa di Zhu Rongji a *premier*, sotto il mandato di Jiang Zemin, insieme presidente della RPC, segretario generale del Partito comunista e presidente della Commissione politica di controllo delle forze armate, nel 1997.

<sup>15</sup> M. Weber, *Il miracolo cinese. ... Op. Cit.*, pp. 63-69.

Vedi anche: Renzo Cavalieri, Maria Weber, "L'era delle riforme di Deng", in M. Weber, *Vele verso la Cina*, Milano, Edizioni Olivares, 1996, pp. 36-53.

## 2. Cina e commercio mondiale: prospettive pre-adesione alla WTO

Agli albori della adesione della Cina alla Organizzazione Mondiale del Commercio la prospettiva di una nuova legittimazione ufficiale della stessa all'interno del commercio internazionale faceva riflettere le istituzioni internazionali, come mai prima, su pro e contro di questo futuro idillio economico-giuridico.

Certo è che la rilevanza di questo evento poteva essere individuata su una miriade di fronti. *In primis* il momento storico, in cui era palese oramai il processo di trasformazione da una economia prettamente pianificata, tipica dei regimi comunisti, a quell' "ibrido ideologico"<sup>16</sup> denominato socialismo di mercato partorito dalla mente di Deng Xiaoping ed entrato nel preambolo della Costituzione Cinese, con un emendamento del 1993 laddove "la Cina non praticherà più il modello di economia pianificata, bensì seguirà quello di economia socialista di libero mercato". Ma non si dimentichi socialista. E ricordiamo che siamo ad una manciata di anni dal 1989, anno della caduta del muro di Berlino, che ci riporta alla memoria l'antesignano caso sovietico dell'abbandono dell'economia dirigista. Dunque, sì, un fenomeno particolare, quello cinese, ma non di certo isolato nelle linee direttrici del mutamento.

In seconda battuta rilevante, l'adesione, per quelli che erano i nuovi tratti identificativi della Organizzazione di Ginevra che la distinguevano dal vecchio GATT, in quanto organizzazione economica internazionale basata su regole di diritto.

Un accenno di natura storica, mi pare doveroso.

Siamo nel 1948, quando viene alla luce il GATT, acronimo di *General Agreement on Tariffs and Trade*, ma non solo. La sigla in questione stava pure ad indicare, oltre all'accordo, anche una organizzazione internazionale che si sarebbe dovuta creare successivamente per coordinare e far progredire l'accordo. Tra i vari negoziati, denominati *round*, quello che sicuramente merita di essere citato, ai nostri fini, è l'Uruguay Round, sviluppatosi tra il 1986 e il 1994 e culminato nella creazione della Organizzazione Mondiale del Commer-

---

<sup>16</sup> Maria Weber, *Il miracolo cinese. ... Op. cit.*, pp 42-44.

cio (WTO), in vita dal 1 gennaio 1995, come predisposto nel “*Final Act*”, firmato nell’aprile del 1994 alla conferenza ministeriale di Marrakesh.

Le differenze, visibili ad occhio nudo, tra GATT e WTO sono in primo luogo relative ai tipi di settori coperti dagli accordi: il GATT, solo il settore del commercio dei beni, il WTO, anche il settore dei servizi e della proprietà intellettuale.

In secondo luogo, mentre il GATT era un accordo provvisorio, quasi un preambolo, mai ratificato dai parlamenti degli stati membri che infatti venivano semplicemente denominati *contracting parties*, il WTO è una salda organizzazione internazionale; i suoi accordi sono permanenti e si fonda su un *background* di legalità derivante dalla ratificazione dei suoi accordi da parte dei paesi membri. Infine esso sfrutta un sistema di risoluzione delle controversie di tipo arbitrale molto più efficiente di quello previsto dal vecchio GATT.

Ora, individuate nello spazio e nel tempo le coordinate di adesione, non possiamo non notare come una paese come la Cina, con il suo miliardo e mezzo di abitanti, il suo PIL incrementato del 470% dall’81 al 2000 e la sua posizione di partner commerciale di primo piano, rappresentasse l’anello necessario per la successiva crescita e stabilizzazione dell’economia mondiale, in nome della globalizzazione.

Dunque l’importanza di questa integrazione può sicuramente spiegarci il perché della lentezza e delle difficoltà con cui sono state condotte le negoziazioni. Come anche il fatto che il principale interlocutore della Cina nei negoziati è stato rappresentato proprio dagli Stati Uniti d’America, i quali non hanno mai visto di buon occhio la Cina, soprattutto in un momento storico che risentiva ancora pesantemente degli strascichi della “Guerra Fredda”.

Detto ciò appare del tutto ovvia una sorta di diffidenza su entrambi i fronti del dialogo accompagnata dalla preoccupazione statunitense circa le strategie a medio-lungo termine del governo cinese nell’area Asia-Pacifico<sup>17</sup>. Diffidenza che si è diradata una volta visti i benefici che sarebbero derivati dall’inte-

---

<sup>17</sup>Rapporto della Commissione, United States-Pacific Trade and Investment Policy, “Building American Prosperity in the 21st Century”, Washington, D.C. , Aprile 1997, raccomandazione 1 relativa alla Cina.

grazione della Cina all'interno della WTO<sup>18</sup>.

A riguardo, un problema di primo rilievo, nelle relazioni economiche con la Cina era indubbiamente la chiusura del mercato cinese nei confronti dei prodotti stranieri. L'adesione della Cina all'Organizzazione di Ginevra avrebbe comportato la tanto agognata apertura di tale mercato nel *lite motif* della parità di trattamento tra produttori interni ed esteri<sup>19</sup>, oltre che di tutte le altre regole di diritto che avrebbero condizionato le politiche commerciali del Dragone.

Ma se di vantaggi si poteva parlare, in capo alla WTO e ai burattinai dell'economia internazionale, come direttamente discendenti da un eventuale ingresso della Cina nella Organizzazione, sicuramente anche essa ne avrebbe ottenuto dei benefici<sup>20</sup>. Non di poco conto e soprattutto non solo di natura economica. L'economia della Cina si stava sempre più rafforzando e specializzando. Non eravamo più di fronte ad un paese che guardava all'esportazione, esclusivamente, di prodotti *low-tech* come in passato e dunque per affermare la sua competitività e minimizzare il rischio di una esclusione dal mercato delle esportazioni necessitava del WTO e del suo impianto di regolamentazione.

Ancora, entrando all'interno del sistema WTO essa avrebbe potuto evitare decisioni *ad hoc* che, in mancanza, l'avrebbero esclusa dal giovare di tutti i benefici del commercio internazionale, limitando il suo accesso al mercato dei capitali. In più, dopo l'adesione, essa sarebbe stata assoggettata al *Dispute Settlement Understanding* (DSU), un sistema di arbitrato risolutivo delle controver-

---

<sup>18</sup> *Ibidem*.

<sup>19</sup> Dal sito ufficiale della WTO: <http://www.WTO.org>.

“The trading system should be:

- 1) without discrimination (...);
- 2) free - barriers coming down through negotiation;
- 3) predictable - foreign companies, investors and governments should be confident that trade barriers (including tariffs and non-tariff barriers) would not be raised arbitrarily; tariff rates and market-opening commitments are “bound” in the WTO;
- 4) more competitive;
- 5) more beneficial for less developed countries – giving them more time to adjust, greater flexibility, and special privileges.”

<sup>20</sup> East-Asia Analytical Unit, Australian Department of Foreign Affairs and Trade: China embraces the Market. Achievements, Constraints and Opportunities, 1997, pp 165-169, in <http://www.dfat.gov.au/publications/pdf/china.pdf>. Vedi anche: Wto Daily Report, Singapore Ministerial Conference, statement by Mr. Long Yongtu, 12 dicembre 1996, in [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min96\\_e/st117.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min96_e/st117.htm).



sie, di carattere neutrale<sup>21</sup>. Organo principe del DSU è il *Dispute Settlement Body*, da cui viene individuato il *panel*, la giuria che deciderà della controversia, normalmente composta da tre arbitri, scelti con il *placet* delle parti e nominati dal Direttore Generale. I tempi di questa procedura sono decisamente veloci. Pensiamo che il tutto si mantiene nell'arco di un anno e se c'è appello lo slittamento temporale è appena di tre mesi. Il DSU è indubbiamente “uno dei grandi successi del WTO” come non ha mancato di sottolineare anche Renato Ruggiero, Direttore generale WTO dal 1995 al 1999<sup>22</sup>.

Certi nell'individuare in questi, appena elencati, i vantaggi di natura economica, di una eventuale adesione della Cina alla WTO, da non dimenticare erano anche gli strascichi positivi da un punto di vista politico. Infatti, l'ingresso della Cina all'interno del sistema commerciale mondiale andava ben oltre il mero aspetto commerciale, ma tacciava lo stesso futuro del Paese e la sua possibilità di giocare un ruolo fondamentale negli equilibri economici e po-

---

<sup>21</sup> E' da sottolineare, che lo strumento arbitrale per la risoluzione delle controversie, in materia di commercio, tra Stati, non è uno strumento chissà poi quanto recente. Per lo meno a livello di previsione, se non di applicazione. Infatti, una disciplina di contemperamento delle controversie, di tal fatta, veniva prevista anche all'interno dell'art. 93 dell' “Havana Charter”, rubricato: “Consultation and Arbitration”.

A proposito, vedi: Final Act of the United Nations Conference on Trade and Employment (March 24, 1948, UN Doc. E/Conf.2/78), , Chapter VII, “Settlement of Differences”.

Sappiamo che la Carta non divenne mai effettiva e quindi l'art.93 non venne mai applicato. C'è chi sostiene però che, essendo confluita nell'Accordo GATT (1947) gran parte della “disciplina commerciale” prevista nella Carta dell'Avana, si potesse utilizzare lo strumento arbitrale di risoluzione delle controversie, anche se lo stesso Accordo non lo prevedeva.

Esso non venne considerato esplicitamente neppure durante le “Tokyo Round Negotiations”(1973-1979), ma solo successivamente, durante le “Uruguay Round negotiations”(1986), attraverso vari “improvements”(1989 *Improvements*) a riguardo, che hanno portato alla redazione degli Articoli 25 e 21.3(c) del DSU. In proposito, vedi: Valerie Hughes, “Arbitration within the WTO”, in *The WTO Dispute Settlement System 1995-2003*, edited by Federico Ortino and Ernst-Ulrich Petersmann, Kluwer Law International, 2004, pp. 75-86. Vedi anche: Di Stefano Marcella, *Soluzione delle controversie nell'OMC e diritto internazionale*, CEDAM, Padova 2001; Petersmann, Ernst-Ulrich, *The GATT/WTO Dispute Settlement System: International Trade Law, International Organizations and Dispute Settlement*, Kluwer, London 1997; e Venturini, Gabriella; Coscia, Giuseppe; Vellano, Michele; *Le nuove sfide per l'OMC a dieci anni dalla sua istituzione*, Giuffrè Editore, Milano 2005.

<sup>22</sup> Arthur Dunkel, Peter Sutherland, Renato Ruggiero, “Joint statement on the multilateral trading system”, WTO NEWS: 2001, in [http://www.wto.org/english/news\\_e/news01\\_e/jointstatdavos\\_jan01\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/news01_e/jointstatdavos_jan01_e.htm). E con l'ulteriore ammonimento ad evitare che il DSU diventi strumento alternativo alla negoziazione: “Dispute settlement is one of the great successes of the WTO (...) We believe that all WTO members - but the EU and US in particular - must exercise the utmost restraint in their recourse to the dispute settlement system. Litigation in trade matters is not, and must not become, an automatic alternative to negotiation”.

litici internazionali, influenzando la futura direzione dell'economia mondiale come della comunità internazionale.<sup>23</sup>

Detto tutto ciò, pare evidente come ci si trovasse di fronte ad uno ed un solo dato di fatto, che sottostava ai negoziati di adesione della Cina all'Organizzazione Mondiale del Commercio. La Cina era, come lo è a maggior ragione oggi, una pedina dell'economia mondiale che acquistava, giorno dopo giorno sempre più, i caratteri dell'interdipendenza. In prospettiva, erano innumerevoli le sfide e le opportunità che questo paese avrebbe dovuto affrontare, e sicuramente, tale gigantesco potenziale di sviluppo e di crescita avrebbe potuto esplicarsi al meglio sotto l'ala della WTO. E se dunque la Cina abbisognava della WTO, quest'ultima abbisognava della Cina per poter finalmente definirsi, a tutti gli effetti, Organizzazione Mondiale del Commercio.

Come sottolineava l'ex Direttore Generale della WTO, Renato Ruggero, sopra citato, "stiamo assistendo ad un progressivo orientamento da parte della Cina verso il centro del processo di globalizzazione. Tale processo subirà necessariamente un'accelerazione, rafforzando quell'interdipendenza che rappresenta oggi giorno un elemento essenziale di cui non solo la Cina, ma tutto il mondo, oramai necessita"<sup>24</sup>. Ulteriore gradino da salire, dunque ai fini del completamento di questa interdipendenza era sicuramente l'ingresso della Cina nella WTO. A causa della loro complessità e grandezza, non si poteva più lasciare che la Cina regolasse i suoi rapporti con il resto del mondo solo attraverso l'obsoleto strumento bilaterale. E allora per contemperare efficienza e logica di correttezza, quale miglior alveo di negoziazione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio?

All'interno del sistema commerciale multilaterale qualsiasi rapporto sarebbe stato concluso nel rispetto di accordi compositi e determinanti diritti e doveri, assunti poi come precetti vincolanti. Da *insider*, dunque, molto più facile,

---

<sup>23</sup> Renato Ruggero, "China and the World Trading System", Beijing University, China, 21 April 1997, in WTO News: 1995-99 Speeches - Renato Ruggero, Former DG WTO, [http://www.wto.org/english/news\\_e/spr\\_e/china\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/spr_e/china_e.htm).

<sup>24</sup> Renato Ruggero, China and the World Trading System, Beijing University, China, 21 April 1997, in WTO News: 1995-99 Speeches - Renato Ruggero, Former DG WTO, [http://www.wto.org/english/news\\_e/spr\\_e/china\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/spr_e/china_e.htm).

sarebbe stato, evitare ingerenze bilaterali o minacce di azioni unilaterali da parte di paesi terzi, come molto più rassicurante si sarebbe palesata la prospettiva di riforme economiche interne, sostenute, a quel punto dagli altri *partner* commerciali, membri, essi stessi, della WTO e sottoposti allo stesso regime di diritti e doveri dettati dall'Organizzazione. Abbiamo già visto sopra, come entrare all'interno del sistema commerciale multilaterale avrebbe significato, per la Cina, sottostare a obblighi vincolanti, ma al contempo anche usufruire di tutti quei vantaggi che sono stati risultante dei negoziati tra i paesi membri, aumentando e garantendo le *chances* di accesso ai mercati. *Chances* irrobustite dai principi base del WTO:

- non discriminazione;
- trattamento della nazione-più-favorita (*Most Favoured Nation/MFN*).

Quest'ultima clausola è principio fondamentale del diritto commerciale internazionale e comporta che qualora due paesi abbiano accordato una reciproca riduzione dei dazi in relazione a prodotti e beni importati/esportati, la tariffa di favore verrà applicata anche all'eventuale paese terzo che entrerà in rapporti commerciali con i primi due <sup>25</sup>. Ma non rileva solo l'accesso ai mercati. Di indubbio vantaggio sarebbe stata anche la possibilità per la Cina di partecipare al *forum* plurilaterale di discussione delle problematiche commerciali mondiali, con la valvola di sicurezza del DSU a salvaguardia dei propri diritti, in caso di controversia.

Forse, per esser più precisi, e indicare l'ultimo dei vantaggi che la Cina avrebbe ottenuto dall'ingresso nella WTO, si dovrebbe sottolineare, come essa non sarebbe stata solo "membro" di discussione, ma avrebbe ricoperto (assieme ad altri paesi, come gli Stati Uniti d'America) il ruolo di Cicerone nella determinazione delle regole che avrebbero caratterizzato il commercio mondiale del ventunesimo secolo. Per riportare, nuovamente, le parole dell'ex Direttore della WTO, Ruggiero, "la Cina non può tenere un atteggiamento passivo, mentre gli altri paesi scrivono le regole del gioco".

---

<sup>25</sup> Panico Giuseppe, "Clausola della nazione più favorita", Enciclopedia giuridica Treccani, VI, Roma 1988. Gatsios, "Preferential tariffs and the Most favoured nation principle", *Journal of international economics*, 1990 pp. 365 e seg.

E così è stato. Essa non ha voluto chiamarsi fuori da gioco<sup>26</sup>. O forse potremmo dire, non ha precauzionalmente potuto, essendo, all'epoca ancora particolarmente dipendente dall'estero per quanto riguardava tecnologia, telecomunicazioni e competenza finanziaria<sup>27</sup>. Settori, questi, che indubbiamente

---

<sup>26</sup> E questo concetto è quanto viene esplicitamente dichiarato dal Primo Ministro Cinese Li Peng all'allora Direttore Generale della WTO, Renato Ruggero, in un incontro avvenuto nel 1998, in occasione di una visita di quest'ultimo presso la città di Pechino: "Certainly, you will ask me why a great country like China has been so patient during the long negotiation for WTO accession. Obviously, the reason was no our will to liberate the Chinese economy, given that we are already engaged in that without being a Member of WTO. The real reason is that we have to sit at the table where all the world's major powers negotiate the new rules of global trading system."

Per un approfondimento della questione, vedi: Renato Ruggero, "The WTO: ten years after its establishment", in Giorgio Sacerdoti, Alan Yanovich, Jan Bohanes (A cura di), *The WTO at Ten. The contribution of the Dispute Settlement System*, WTO - Cambridge University Press, 2006, pp 13-22.

<sup>27</sup> Oggi, il panorama cinese sembra essere mutato, in relazione a questi settori. Ad esempio vediamo che, nell'ottica della "strategia di far prosperare il Paese con "la scienza e l'istruzione" secondo stime del 2003, i fondi destinati allo sviluppo dei settori tecnico e tecnologico hanno superato i 150 miliardi di yuan renminbi, pari all'1,35 % del PIL. A riguardo, vedi: CRI online (Radio Cina Internazionale), sezione Cina ABC, "Situazione generale della scienza e della tecnologia cinese".

Lo stesso si può notare nel settore delle telecomunicazioni e del networking, lanciando uno sguardo alla Huawei Technologies: Con oltre 62.000 dipendenti (di cui il 70% impiegato in progetti di ricerca in 12 centri sparsi per il mondo), un fatturato globale stimato per il 2005 in 6,8 miliardi di euro (di cui 4,9 miliardi da vendite sui mercati internazionali) e cresciuto, rispetto al 2004, del 40%, è a tutti gli effetti una delle maggiori realtà mondiali nel settore IT. Già fornitore di tecnologie UMTS per operatori telefonici in Asia e America latina, di recente ha chiuso un contratto con Telecom Italia per 1200 nodi a banda larga da impiegare per il potenziamento della rete in Calabria e Sicilia. Anche Vodafone ha optato per Huawei, addirittura lanciando una linea di telefonini UMTS in concorrenza con le majors del settore (Nokia, Samsung, Motorola, ecc.), fabbricati in Asia da Huawei e commercializzati da Vodafone col proprio brand. A riguardo, vedi direttamente sul sito del produttore: <http://www.huawei.com>.

Per concludere, dando uno sguardo al settore finanziario cinese dobbiamo obbligatoriamente sottolineare come a 30 anni di distanza dall'inizio della "Open Door Policy" implementata dallo "step in" della Cina nella WTO del 2001, esso ha subito grandi modificazioni.

Oltre alla "maturazione del mercato azionario", abbiamo assistito alla riforma del settore bancario che si è impegnato a fornire prodotti finanziari più favorevoli, "diversificati e personalizzati" ed il "livello di servizio" delle banche è aumentato. In più, come richiesto dall'adesione alla WTO, il settore bancario si è aperto verso l'estero.

Anche il settore assicurativo ha subito delle rilevanti modificazioni: se, sul fine degli anni settanta, c'era solo una società a gestire il mercato assicurativo cinese con un reddito annuo di 460 milioni di RMB, nel 2007 le società assicurative erano 110, con un reddito di 700 miliardi di RMB. "Riassumendo lo sviluppo del settore finanziario cinese negli ultimi 30 anni, si può dire che ha ottenuto risultati considerevoli. Tuttavia gli esperti affermano che di fronte ai nuovi trend e sfide della globalizzazione del settore finanziario, l'intero settore finanziario cinese presenta ancora molte carenze, per esempio l'eccessiva concentrazione dei crediti bancari è sfavorevole alla dispersione dei rischi; la ridotta dimensione generale delle società di titoli e l'incompletezza della loro struttura amministrativa e del meccanismo di controllo interno; i pericoli latenti dei rischi di fiducia, amministrazione, gravi calamità, ecc. affrontati dagli organismi di assicurazione". Vedi: CRI online. (Radio Cina Internazionale), sezione Radio online, "Cina: 30

stanno costituendo i capisaldi dell'attuale economia mondiale.

### 3. Cina: dal GATT alla WTO.

Nei paragrafi precedenti abbiamo analizzato, in primis, gli aspetti commerciali e politici del processo di adesione della Cina alla WTO, quasi come se esso fosse qualcosa da individuare *ex novo*, senza passato, ma solo futuro.

Così non è. E se vogliamo comprendere i vari volti del compromesso Cina/WTO non dobbiamo dimenticare che essa fu tra i 23 Paesi che nell'immediato dopo guerra, nel 1947, aderirono al Protocollo di Applicazione Provvisoria dell'Accordo GATT. Per dovute esigenze di precisione, dobbiamo segnalare che la Cina nel 1947 "sottoscrisse" il Protocollo di Applicazione Provvisoria del *General Agreement on Tariff and Trade*, per poi divenirne "contracting part" nel maggio del 1948<sup>28</sup>

Questa circostanza ha posto dei problemi di ordine giuridico che non possono essere sottovalutati nel momento in cui si voglia affrontare, da un punto di vista tecnico, la "lunga marcia" di adesione della Cina all'Organizzazione di Ginevra. Perciò incominciamo il nostro cammino di analisi partendo dall'avvicinamento della Cina, prima, al GATT e poi alla WTO, focalizzando l'attenzione sulla richiesta di *resumption*, relativamente alla quale evidenzieremo, *in itinere*, le perplessità che suscitava il riconoscimento dello *status* di parte contraente originaria della Cina.

Come prima accennato, la Cina fu uno dei 23 paesi che sottoscrissero l'Atto Finale della Conferenza delle Nazioni Unite sul commercio e l'occupazione, firmato il 30 ottobre del 1947, che è alla base del testo del GATT<sup>29</sup>. Inoltre,

---

anni di riforma e apertura nel settore finanziario", 2009.

<sup>28</sup> Vedi: Renzo Cavalieri, *L'adesione della Cina alla WTO. Implicazioni giuridiche*, ARGO, Lecce, 2003, pp 9 e ss; dello stesso autore vedi anche; *Il virus della legalità. Caratteristiche e implicazioni della riforma giuridica cinese*, Isesao Univ. Bocconi, Milano, 1996; e *La legge e il rito: Lineamenti di storia del diritto cinese*, Centro Studi per i Popoli Extraeuropei Cesare Bonacossa dell'Università di Pavia, Franco Angeli s.r.l., Milano, 1999; vedi inoltre: Picone, Paolo; Ligustro, Aldo; *Diritto dell'Organizzazione Mondiale del Commercio*, CEDAM, Padova, 2004; e G. Adinolfi, *L'organizzazione mondiale del commercio. Profili istituzionali e normativi*, Padova, 2001, pp 116-122.

<sup>29</sup> 55 United Nations Treaty Series (U.N.T.S.) 195, 188 (1947).

sappiamo anche che il GATT non entrò mai in vigore<sup>30</sup>. Ad esso si diede validità giuridica solo con la conclusione del Protocollo di Applicazione Provvisoria (*Protocol of Provisional Application*), avvenuta sempre nel 1947<sup>31</sup> e con la successiva implementazione di una serie di protocolli di adesione all'Accordo stesso<sup>32</sup>. Il motivo per cui si ottenne l'applicazione del GATT tramite il Protocollo di Applicazione Provvisoria risiedeva in quelle che erano le circostanze storiche in cui si verteva.

Considerata la volontà di ottenere delle repentine concessioni tariffarie<sup>33</sup>, il GATT venne negoziato in concomitanza con la stesura della carta istitutiva della Organizzazione internazionale del commercio (ITO), "incaricata di contribuire alla cooperazione economica internazionale, al fianco delle due istituzioni finanziarie di Bretton Woods"<sup>34</sup>. Purtroppo la Carta dell'Avana, istitutiva dell'ITO non venne mai ratificata, in larga parte a causa dell'opposizione del Congresso degli Stati Uniti, e così il sistema commerciale internazionale è rimasto regolato per anni da un Accordo, sottoscritto, ma mai ratificato e da una organizzazione internazionale embrionale.<sup>35</sup> Ma per evitare che il valore delle

---

<sup>30</sup> GATT, Articolo XXVI, paragrafo 6: "*This Agreement shall enter into force, as among the governments which have accepted it, on the thirtieth day following the day on which instruments of acceptance have been deposited with Executive Secretary to the Contracting Parties on behalf of governments named in Annex H, the territories of which account for 85 per centum of the total external trade of the territories of such governments, computed in accordance with the applicable column of percentages set forth therein. The instrument of acceptance of each other government shall take effect on the thirtieth day following the day on which such instrument has been deposited.*" Esso sancisce che il GATT entrerà in vigore solo nel momento in cui sarà accettato da quei governi che rappresentano una certa quota del commercio internazionale. Visto che solo una parte contraente (Haiti) ha accettato il GATT (la Liberia lo accettò solo il 17 maggio 1950, per poi uscirne il 3 giugno 1959) esso non è mai entrato in vigore. Vedi: GATT, *Analytical index : notes on the drafting, interpretation and application of the Articles of the General Agreement*, prepared by E.U. Petersmann, Geneva, 1989, Introduction 4; Articolo XXVI: 11.

<sup>31</sup> 55 U.N.T.S. 308 (1947).

<sup>32</sup> Tutti i Paesi che hanno, solo successivamente, aderito al GATT, hanno inserito nei protocolli di adesione delle "regulations" simili a quelle del Protocollo di Applicazione Provvisoria.

<sup>33</sup> Lo scopo del GATT era quello di ridurre il più possibile le barriere commerciali percorrendo la strada verso la liberalizzazione ed espansione del commercio. Così si andò ad intervenire sulla riduzione dei dazi, dei contingenti di importazione e degli accordi commerciali preferenziali tra i Paesi membri in nome del principio di non discriminazione.

<sup>34</sup> Vedi: Sito della Rappresentanza Permanente presso le Organizzazioni Internazionali di Ginevra, OMC - Organizzazione Mondiale del Commercio, [http://www.italian-embassy.org.ae/Rapp\\_Ginevra/Menu/Italia\\_e\\_ONU/OMC/](http://www.italian-embassy.org.ae/Rapp_Ginevra/Menu/Italia_e_ONU/OMC/).

<sup>35</sup> Per una analisi più approfondita della vicenda storica vedi A. Comba, *Il neo liberismo inter-*

concessioni venisse a vanificarsi a causa della presenza di misure non tariffarie, alcune disposizioni della Carta dell'Avana furono inserite nella Parte II del GATT. Alcuni delegati però rilevarono la loro mancata autorità al fine di negoziare tali disposizioni e quindi, onde evitare ritardi nella messa in atto delle concessioni tariffarie si optò per la redazione di un Protocollo limitato alla Parte II del GATT, idoneo a garantire, provvisoriamente, l'applicazione del GATT, inteso poi come parte della futura organizzazione.

Quando, in seguito, si verificò il fallimento dei negoziati che avrebbero dovuto condurre all'ITO, il GATT sopravvisse proprio in forza di quel Protocollo di Applicazione Provvisoria.<sup>36</sup> E pur privo di istituzioni permanenti, cominciò a funzionare anche come organizzazione, sebbene il diritto internazionale non l'aveva riconosciuta tale, essendo i paesi partecipanti ufficialmente indicati come "parti contraenti" e non come "paesi membri": è stato esclusivamente in questo ambito che, dal 1948 al 1994, si sono discusse e adottate le norme per regolare il commercio internazionale e sono stati disciplinati i rapporti commerciali tra Stati Uniti, Unione Europea e tutti gli altri paesi ad economia di mercato aderenti all'accordo.

Ecco, dunque. I 23 Paesi che firmarono il Protocollo di Applicazione Provvisoria divennero i fondatori dell'Accordo GATT e la Cina era uno di questi, avendo depositato il suo Atto di accettazione il 21 aprile 1948<sup>37</sup>, con applicazione dal 21 maggio successivo.

Neppure due anni dopo l'adesione al GATT, il governo della Repubblica di Cina venne sconfitto dalle forze comuniste guidate da Mao Zedong, il quale provvedeva subito a sostituirlo con il governo della Repubblica Popolare Cinese (RPC), istituito formalmente il primo ottobre del 1949. Allora, Chan Kai-Shek, avendo perso il controllo di tutta la grande Cina continentale, trasferì il

---

*nazionale. Strutture giuridiche a dimensione mondiale dagli accordi di Bretton Woods all'organizzazione mondiale del commercio*, Giuffrè, 1995.

<sup>36</sup> Vedi: Jackson and Davey, *Legal problems of International Economic Relations: Cases, Materials and Texts*, pp. 299-301; U.N. Doc EPCT/100,135 (1947); U.N. Doc. EPCT/TAC 1 and 4 (1947).

<sup>37</sup> Dovremmo precisare che i primi a firmare il protocollo di Applicazione Provvisoria il 15 novembre 1947 furono in 8: Australia, Belgio, Canada, Francia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Regno Unito e Stati Uniti. Ed ottennero l'applicazione dello stesso dal primo gennaio 1948.

deposto governo sull'Isola di Formosa (Taiwan), continuando però a rivendicare il governo del Guomintang come unico titolare, legittimo, del potere, in Cina.

Il 6 marzo del 1950, l'appena deposto governo cinese (Repubblica di Cina) notificò al Segretario Generale delle Nazioni Unite la sua decisione di autoescludersi dal GATT<sup>38</sup>. Ed il motivo di questo atto di recessione è chiaro anche al *quisque de populo*: sicuramente, la partecipazione al GATT avrebbe potuto conferire dei benefici al governo comunista di Mao, che Chan Kai-shek voleva eliminare sul nascere.

Sebbene la validità giuridica di tale atto di uscita fosse stata messa in discussione su vari fronti - e ne vedremo le peculiarità - essa divenne, di fatto, concreta<sup>39</sup>. Ancora nei primi anni '90, la Repubblica di Cina ha continuato a sostenere di essere essa stessa l'unico vero e legittimo governo del Paese, e se fino agli anni '50 - '60 gli USA boicottarono l'acquisto da parte delle "Armate Comuniste" di un altro seggio permanente al Consiglio di Sicurezza delle Nazioni Unite<sup>40</sup>, più tardi le cose cambiarono. Alcune "nazioni sorelle" della Cina comunista, come l'Albania, inviarono una risoluzione annuale all'Assemblea

---

<sup>38</sup> Communication from Secretary-General of the United Nations Regarding China, GATT Doc. CP/54. (Mar. 6, 1950). L'uscita della Cina dal GATT avvenne il 5 maggio del 1950, 60 giorni dopo la relativa notifica, come richiesto dall'Articolo 5 del Protocollo di Applicazione Provvisoria. Vedi come la rapida uscita della Repubblica di Cina (Nazionalista) dal GATT contrasti con la lentezza, invece, registratasi con le altre organizzazioni.

<sup>39</sup> La personalità internazionale della Cina si mantenne quando il governo rivoluzionario assunse il potere nel 1949. Secondo le regole del diritto internazionale vigente, la sostituzione del governo nazionalista con quello Popolare non implicava un cambio di Stato; la Cina rimase dunque come fondatrice del GATT.

<sup>40</sup> Ovviamente, è da notare come nell'ambito delle relazioni internazionali, all'epoca, la Cina era politicamente ed ideologicamente alleata all'Unione Sovietica - d'altra parte, venivamo dalla firma del trattato di alleanza sino-sovietico del 14 febbraio 1950 ed eravamo in pieno regime di "Guerra fredda". Solo successivamente, con la "destalinizzazione" operata da Krusciov al XX Congresso del PCUS, nel 1956 (Krusciov legge il rapporto segreto che condanna il "culto della personalità" di Stalin. Per una visione più approfondita della questione, vedi: M. McCauley, *Stalin e lo stalinismo*, Il Mulino, Bologna, 2000), incominciò il lento raffreddamento dei rapporti tra i due Paesi. Primi dissidi, conseguenti ai fatti dell'Isola di Quemoy e sul nucleare, poi il problema del dibattito interno al PC del fallimento del "*Great Leap Forward*", e così via in un' *escalation* di torti ed accuse reciproca che portò ad una rottura completa dei rapporti tra il 1963 e il 1964.

Per una visione più completa della questione relativa ai rapporti tra Cina e Unione Sovietica, vedi: Simonetta Musso, "Le relazioni tra Cina ed Unione Sovietica da Stalin a Yeltsin: dalle relazioni fraterne, alla rottura, alla distensione", in *Mondo Cinese*, n. 89, Maggio-Agosto 1995, <http://www.tuttocina.it>.



Generale delle Nazioni Unite che aveva come obiettivo quello di mutare il titolare del seggio permanente al Consiglio di Sicurezza dalla Repubblica di Cina alla Repubblica Popolare Cinese. Questo portò gli Stati Uniti a operare, per ogni anno, una campagna di rigetto di tale risoluzione, radunando i voti necessari per bloccarla. Ma, in forza dell'ingresso all'interno dell'ONU, durante gli anni '60, di vari paesi simpatizzanti Pechino, vi fu un ribaltamento delle maggioranze, da contro, a favore della Repubblica Popolare Cinese. Tutto ciò in combinato anche con le nuove linee di politica estera dell'amministrazione Nixon, rivolta ad una rivalutazione dei rapporti con la Cina.

Così la Repubblica di Cina, il 25 ottobre 1971, con l'approvazione da parte dell'Assemblea Generale della Risoluzione n. 2758 (XXVI)<sup>41</sup>, si vide esclusa dal Consiglio di Sicurezza, nonché beffata, dal subitaneo riconoscimento della Repubblica Popolare Cinese come governo legittimo della Cina: "I rappresentanti del Governo della Repubblica Popolare Cinese sono gli unici rappresentanti legali della Cina alle Nazioni Unite"<sup>42</sup>.

La Risoluzione pesò ulteriormente sulle spalle di Taiwan che si vide togliere anche lo status di osservatore speciale del GATT, che gli era stato attribuito nel 1965. Tale decisione fu presa *per consensus*, nonostante il parere contrario di un certo numero di parti contraenti.<sup>43</sup>

Dunque, ci accorgiamo, che per circa trent'anni, la Cina, non ha avuto, virtualmente parlando, alcun contatto con il GATT. Solo successivamente, quando si ebbero le prime riforme economiche, figlie della politica innovativa e di apertura (*kaifang zhengzhi*) di Deng Xiaoping, la Cina della Repubblica popolare Cinese incominciò a mostrare un certo interesse nei confronti del GATT. Il primo contatto risale, infatti al 1980.<sup>44</sup> Ed è curioso vedere, come sia proprio lo

---

<sup>41</sup> Resolution on the Representation of China, U.N.G.A Res. 2758, 26 GAOR [General Assembly Official Records] Suppl. 29 (A/8429).

Per una visione più completa della questione relative alla rappresentanza cinese presso le Nazioni Unite e le altre Organizzazioni facenti parte del sistema ONU, vedi: Frederick L. Kirgis, *International Organizations in their Legal setting*, St.Paul Minnesota, West Publishing Co., 1997, pp. 123-144.

<sup>42</sup> Vedi nota 38.

<sup>43</sup> Summary Record of First Meeting, GATT/SR.27/1, 19 novembre 1971, 2, 3 e 4.

<sup>44</sup> E non c'è da stupirsi.

stesso anno in cui, potremmo dire, è iniziato quel procedimento che ha permesso la mutazione della Cina in un “paese capitalista”. Anno in cui iniziò lo smantellamento delle comuni contadine (fino al 1985), che andò a preparare le basi per una “nuova suddivisione della proprietà fondiaria con la privatizzazione e la conseguente rovina dei contadini poveri, proprio quelli che furono, in passato, lo zoccolo duro del Maoismo”<sup>45</sup>. *Dulcis in fundo*, anno in cui la Cina aderì al Fondo Monetario Internazionale e alla Banca Mondiale.

La Cina ottenne, in seguito, lo *status* di osservatore del GATT, per la sessione delle parti contraenti del 1982<sup>46</sup> e ancora per gli incontri del Consiglio dei Rappresentanti e dei relativi comitati che, hanno avuto luogo nel 1984<sup>47</sup>. Da questo momento, ha inizio il vero e proprio processo di adesione della Cina, come parte contraente del GATT, ieri, della WTO, oggi.

Era il 10 luglio 1986<sup>48</sup>, quando la Cina, nella persona dell’ambasciatore Qian Jiadong (Permanent Representative of the People's Republic of China to the UN Office at Geneva) chiese ufficialmente il ripristino (*resumption*) del suo status di parte contraente del GATT e tale richiesta le permise, poi, di partecipare alle negoziazioni multilaterali che portarono all’Uruguay Round. Questo punto della storia, merita una trattazione più approfondita che non mancheremo di esplicitare nel paragrafo successivo.

Il 4 marzo del 1987 fu creato un primo gruppo di lavoro (*working group*)

---

Infatti, solo fino a tre anni prima, la Cina si trovava immersa in quello che i giuristi cinesi chiamano “Nichilismo Giuridico” e gli storici, “Rivoluzione Culturale”.

Di pari passo con questa chiusura nei confronti di tutto il *quid iuris* che fosse vecchio e soprattutto occidentale (ma di fatto la chiusura vi fu anche nei confronti dell’Unione Sovietica, anche se il modello giuridico a cui si mirava di arrivare era proprio quello di matrice rivoluzionaria sovietica), andava una chiusura anche nei confronti di qualsiasi principio economico di matrice liberista, laddove pesante era il braccio dell’economia pianificata centralizzata e si rifuggiva qualsiasi forma di capitalismo.

<sup>45</sup> Francesco Lopez, *Il capitalismo cinese: la sua storia, lo stato attuale e le prospettive future*, articolo in <http://www.businessonline.it>, sezione Economia e Finanza, del 04/09/2006.

<sup>46</sup> GATT C/M 160, 2, 24 settembre 1982

<sup>47</sup> GATT Doc. L/5712, 26 ottobre 1984; GATT C/M/183, 4. Il Consiglio dei Rappresentanti era un organo costituito dalle parti contraenti ed aperto a tutte le parti contraenti che richiedevano di aderire all’Accordo. Il Consiglio andava a supervisionare i lavori degli organi sussidiari del GATT. Per una analisi più approfondita della struttura del GATT, vedi: Olivier Long, *Law and Its Limitation in the GATT Multilateral Trade System*, Boston: Kluwer Academic Publishers Group, 1985.

<sup>48</sup> GATT Doc. L/6017, 14 luglio 1986

sullo *status* della Cina “in qualità di parte contraente”, con il compito di “sviluppare un protocollo preliminare avente la finalità di stabilire i rispettivi diritti e obblighi”, relativi, ovviamente, alla partecipazione al GATT<sup>49</sup>. Nella primavera del 1989 già si potevano vedere i primi progressi, tanto che qualcuno parlava addirittura di entrata nel GATT in tempi brevi. Purtroppo però i fatti di piazza Tienanmen<sup>50</sup>, del giugno 1989, rinviarono il tutto di qualche anno. Fu solo nell’ottobre del 1992<sup>51</sup> che ripresero effettivamente le discussioni.

Il *working group* proseguì la sua attività fino al dicembre del 1995, per poi essere rinominato “Gruppo di lavoro della WTO sull’ingresso Cinese”. Questo nuovo gruppo aveva come compito quello di garantire l’applicazione delle nuove regole della neonata Organizzazione Mondiale del Commercio, così come le nuove discipline in settori, quali: l’agricoltura; il commercio dei servizi (Accordo GATS); il commercio dei diritti di proprietà (Accordo TRIPs) e il commercio relativo alle misure di investimento (Accordo TRIMs)<sup>52</sup>.

Il Gruppo si riunì in varie - per la precisione cinque - occasioni e registrò dei discreti passi avanti. La Cina, avendo partecipato a pieno titolo ai negoziati che avevano portato alla conclusione dell’Uruguay Round, sperava di completare il procedimento di adesione già con la disciplina del GATT, in modo tale da entrare a far parte della WTO, in qualità di membro originario, prima ancora che essa - l’Organizzazione - divenisse operativa, a partire dal 1 gennaio 1995.

Ciò non accadde, ma nonostante la palese delusione, si decise comunque di proseguire con i negoziati. E si arrivò sul finire del ventesimo secolo, ma pur-

---

<sup>49</sup> GATT Doc. L/6191/Rev. 2, 26 aprile 1988

<sup>50</sup> Thomas R. Atkinson, *Trading Partners Should Put Pressure on China*, New York Times, <http://www.nytimes.com>, published Tuesday, July 18, 1989.

<sup>51</sup> GATT in China Review, New York Times, <http://www.nytimes.com>, published Saturday, February 8 1992

<sup>52</sup> Specifichiamo. Il GATS (*General Agreement on Trade in Services*), il TRIPs, (*Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*) e il TRIMs (*Trade-Related Investment Measures*) insieme al GATT (*General Agreement on Tariff and Trade*) costituiscono parte integrante dell’Accordo che istituisce l’Organizzazione Mondiale del Commercio. Con il GATS, per la prima volta, la materia dei servizi entra, a pieno titolo, nel complesso di norme multilaterali che disciplinano il commercio mondiale, mentre con il TRIPs vengono dettate una serie di norme rivolte a fissare uno *standard* di tutela della proprietà intellettuale e con il TRIMs si va a toccare dettagliatamente il rapporto tra investimenti e commercio internazionale.

troppo neppure allora si raggiunse un *agreement*. Infatti, anche la bozza di protocollo elaborata dal *working party*, nel marzo del 1997, come la precedente del dicembre 1994 - seppure si erano registrati dei passi avanti rispetto a quest'ultima - rimase non perfezionata a causa della permanenza di diversi punti di disaccordo.<sup>53</sup>

Queste divergenze andarono via via stemperandosi, negli anni successivi, grazie a varie, successive, intese bilaterali tra il governo cinese e i membri più rilevanti dell'Organizzazione, tra cui sono da citare gli Stati Uniti d'America e l'Unione Europea, tra il 1999 e il 2000, le quali andarono a spianare la strada per l'adesione della Cina alla WTO<sup>54</sup>

Così le *rules* dell'adesione della Cina vennero inserite nel "Protocollo adottato il 10 novembre del 2001, a Doha (Qatar), dalla quarta conferenza ministeriale della WTO in conformità all'art. XIII, 2 dell'accordo costitutivo, che venne sottoscritto dalla Cina il giorno successivo"<sup>55</sup>.

Questa, l'evoluzione storica del rapporto Cina-GATT/WTO, che riprenderemo, con uno specifico riferimento alle bozze di Protocollo e agli accordi bilaterali con Stati Uniti ed Europa, nel secondo capitolo, quando ci addentreremo nell'alveo degli impegni assunti dalla Cina come contropartita dell'ingresso nella WTO. Ciò che però a noi interessa maggiormente ora, è capire se l'approccio della *resumption* possa considerarsi corretto e, se quindi, in quest'ottica vada letto ed interpretato l'intero processo di adesione.

---

<sup>53</sup> Per una visione più approfondita della vicenda si rimanda al capitolo successivo. Vedi: F.Spadi, "L'evoluzione del protocollo di accessione della RPC all'Organizzazione Mondiale del Commercio", in *Diritto del commercio internazionale*, vol. II, 2000, pp. 163-206.

<sup>54</sup> Renzo Cavalieri, *L'adesione della Cina ... Op. cit.*, p. 11.

Come puntualizza lo stesso Cavalieri in nota, comunque, rimase da risolvere qualche nodo problematico, chiarito con altri due accordi, dell'8 e del 20 giugno 2001.

Per una comparazione degli accordi sino-statunitensi e sino-europei, vedi: D. A. Laprès, "The EU-China WTO Deal Compared", in *China Business Review*, n. 4/2000, <http://www.china-businessreview.com/0007/public/lapres.html>.

<sup>55</sup> Renzo Cavalieri, *L'adesione della Cina ..., Op. cit.*, p. 12.

#### 4. Cina: Adesione in luogo di *Resumption*. Critica della posizione cinese

Come visto in precedenza, correva l'anno 1986, quando il governo della Repubblica Popolare Cinese, richiamandosi al fatto che la Cina era stata una delle originarie parti contraenti che avevano dato vita al GATT, richiese, con una comunicazione al Direttore Generale del GATT, la *resumption* del suo stato di parte contraente del sopracitato Accordo, essendo pronta a “negoziare tale *resumption* con le altre parti dell'Accordo”<sup>56</sup>

L'approccio fu, in un secondo momento, elaborato in un rapporto che la delegazione cinese presentò alle parti contraenti del GATT. Da parte cinese si sosteneva: “La creazione della Repubblica Popolare cinese del 1949 non ha alterato il suo status di soggetto di diritto internazionale. L'uscita dal GATT nel 1950 da parte del deposto regime di Taiwan era illegale ed inefficace sul piano giuridico. Le Nazioni Unite, con una risoluzione adottata nel 1971<sup>57</sup>, hanno deciso di restituire tutti i diritti alla Repubblica Popolare Cinese insiti con la partecipazione alle Nazioni Unite stesse e a tutte le Organizzazioni ad esse facenti parte, e riconoscendo i rappresentanti della Repubblica Popolare Cinese quali soli legittimi rappresentanti della Cina. Considerando il fatto che il GATT segue le decisioni prese dalle Nazioni Unite su questioni essenzialmente di carattere politico, le parti contraenti hanno posto fine allo *status* di osservatore di Taiwan ... Perciò vi è una sufficiente base legale e politica per supportare la richiesta cinese relativa alla *resumption* del suo stato di parte contraente.”

Il Rapporto conteneva, poi, tre proposte base, ossia:

- la validità giuridica della richiesta di *resumption*;
- la volontà di rientrare nel GATT e quindi, la disponibilità ad incontrare le altre parti contraenti, all'interno del forum multilaterale di negoziazione, allo scopo di definire i relativi diritti e doveri nell'ambito della “*Commercial issue*”;
- l'adozione di un approccio irretroattivo, al fine di evitare qualsiasi disputa

---

<sup>56</sup> GATT Doc. L/6017, 14 luglio 1986.

<sup>57</sup> Risoluzione n. 2758, così come citata in nota 39.

legale relativa a vecchi rapporti commerciali intercorsi tra la Cina e gli altri Paesi.

Da questo momento in poi, si andò a guardare all'ingresso della Cina nell'Organizzazione Mondiale del Commercio anche da un altro punto di vista, non più quello della mera adesione, ma quello della *resumption*. Ma condividendo, al riguardo, la posizione più critica, possiamo affermare sin da subito che l'approccio della *resumption* era errato, anche se la Cina aveva sicuramente ragione, nel tenere una determinata posizione. Essa infatti sosteneva che, l'uscita dal GATT, essendo stata effettuata da un governo oramai deposedo, quale era appunto quello di Chan Kai-Shek, era da considerarsi non valida secondo i dettami del diritto internazionale. Infatti, facendo mente locale ai principi di diritto internazionale generalmente riconosciuti e accettati, il criterio base sul quale fare affidamento per riconoscere, come legittimo, un governo è relativo alla sua capacità di controllare la maggior parte del territorio di uno stato. Il tutto accompagnato dalla effettività e dalla continuità di tale controllo<sup>58</sup>.

Abbiamo già avuto modo di constatare come, in seguito alla Risoluzione ONU n. 2758, del 1971, il GATT aveva riconosciuto, di fatto, la Repubblica Popolare Cinese, come legittimo rappresentante della Cina. Al riguardo bisogna sottolineare che la problematica data dalla "rappresentanza" di un governo all'interno delle Organizzazioni Internazionali deve essere intesa distintamente dal "riconoscimento" di un governo da parte dei membri delle Organizzazioni stesse.

Da tempo oramai, si è accettata l'idea che il riconoscimento di uno Stato o di un governo costituisce un atto individuale soggetto alle scelte politiche di ogni membro; ciò a differenza, invece, dell'adesione o ancora dell'accettazione della rappresentanza, che si basano su di un atto assunto dall'organizzazione seguendo quanto previsto *ad hoc* nella propria carta istitutiva<sup>59</sup>.

---

<sup>58</sup> Per il riconoscimento della Repubblica Popolare Cinese nell'ambito del diritto internazionale, vedi: Chen Tiqiang, "The People's Republic of China and Problem of Recognition", *Dalhousie Law Journal*, 1984, vol. 8, pp. 3-31; vedi anche: Michael P. Malloy (A cura di), "Legal Implications of Recognition of the People's Republic of China", *Proceedings of the American Society of International Law*, 1978, vol. 240.

<sup>59</sup> Vedi: Frederic L. Kirgis, *International Organization in Their Legal Setting*, ... *Op. cit.*, pp. 123-127; vedi anche: Legal Aspects of Problem of Representation in the United Nations, Memo-

Comunque, tale riconoscimento (ovviamente, data la precisazione, inteso come rappresentanza) sarebbe stato retroattivamente effettivo a partire dalla data di fondazione della Repubblica Popolare Cinese stessa, ovvero dal primo ottobre del 1949. Per tale ragione l'uscita, avvenuta nel 1950, della Cina Nazionale dal GATT era nulla e priva di ogni effetto giuridico.

La richiesta di *resumption* dell'originario *status* di parte contraente, era basata sul fatto che, in mancanza di una valida rescissione dall'Accordo GATT, la Cina è sempre stata, almeno tecnicamente parlando, membro del GATT. Va però necessariamente sottolineato che la Cina non ha mai applicato l'Accordo GATT nei rapporti con gli altri Paesi membri, per più di quarant'anni<sup>60</sup>. Durante questo periodo, né il governo cinese, né ogni altra parte contraente hanno mai inteso l'accordo come applicabile o, comunque, avente ancora una sua efficacia nell'ambito dei reciproci rapporti. Ricordiamo che il governo di Pechino non ha mai avuto nessun contatto ufficiale con il GATT fino al 1980 e non vi è niente che dimostri il fatto che la Cina abbia considerato se stessa un membro del GATT durante questo periodo. Seguendo quanto disposto dal diritto dei trattati, la non applicazione del GATT tra la Cina e le altre parti contraenti avrebbe potuto determinare la sospensione o la fine del trattato stesso<sup>61</sup>. Nel richiedere la *resumption*, si può ritenere che la Cina abbia interpretato tale situazione come una sospensione<sup>62</sup>, anche se questa non applicazione andasse vista soprattutto come la conseguenza del venir meno della validità dell'Accordo tra la Cina e le altre parti contraenti.

Bisogna sottolineare che la sospensione del trattato, inoltre, avrebbe richiesto, un preciso accordo tra le parti; una richiesta che poteva essere presa *per*

---

randum by the Secretary-General of the United Nations, U.N. Doc. S/1466 (1950).

<sup>60</sup> Ya Qin, "China and GATT: accession instead of resumption", *Journal of World Trade*, 1993, vol. 27, n. 2, pp. 77-98.

<sup>61</sup> La convenzione di Vienna sul diritto dei trattati del 23 maggio del 1969, alla parte V, 1155 U.N.T.S distingue la non applicazione dei trattati in tre tipologie: invalidità, sospensione, termine delle operazioni in essi contenute. L'invalidità dei trattati implica errore o conflitto con una perentoria norma di diritto internazionale, cosa che però non rientra in questo contesto. Si veda il testo della Convenzione alla pagina: [http://files.studiperlapace.it/spp\\_zfiles/docs/20041101120858.pdf](http://files.studiperlapace.it/spp_zfiles/docs/20041101120858.pdf)

<sup>62</sup> Il termine "*resumption*" si ricollega all'Articolo 72 della Convenzione di Vienna.

*consensus*, oppure tramite una disposizione specifica inserita nel trattato<sup>63</sup>, come poi confermato dalla stessa prassi del GATT. Il GATT, non conteneva alcuna disposizione relativa alla sospensione *tout court* dell'Accordo tra le parti contraenti. Al contrario, prevedeva delle norme specifiche, concernenti la sospensione degli obblighi GATT con riferimento a particolari prodotti, nell'ambito di determinate circostanze, quali ad esempio la sospensione dell'Accordo GATT nel caso di emergenza sulle importazioni di alcuni prodotti (Articolo XIX), unitamente alla sospensione di concessioni o d'altre obbligazioni in caso di annullamento (Articolo XXIII:2). In ciascuna di queste situazioni, le parti contraenti, avrebbero goduto di esatte indicazioni su come procedere alla sospensione dell'Accordo.

La questione dello *status* cinese però, non rientrava in questi casi e risultava più difficile da risolvere, sul presupposto che durante il periodo di non applicazione, la *leadership* cinese aveva concluso vari accordi bilaterali con le parti contraenti del GATT che, avrebbero avuto come effetto quello di far cessare le relazioni esistenti fino ad allora. Quindi detto ciò, vediamo che indipendentemente dall'uscita dal GATT della Cina nazionalista di Chan Kai-shek, nel 1950, rimaneva già dubbio di per sé, se si potesse parlare di legittimo ripristino della posizione di "*original contracting party*", in capo alla Cina.

Comunque, anche a voler ritenere che le relazioni tra la Cina e le altre parti contraenti fossero state soltanto sospese (e non terminate), l'erroneo della richiesta di *resumption* veniva ad individuarsi in una confusione tra la il GATT e il suo Protocollo di Applicazione Provvisoria. Come non abbiamo mancato di sottolineare nel capitolo precedente, il GATT non è mai entrato in vigore e quindi, ha ricevuto applicazione solo attraverso il Protocollo di Applicazione Provvisoria, seguito da una serie di protocolli di adesione<sup>64</sup>.

---

<sup>63</sup> Articolo 57 della Convenzione di Vienna.

<sup>64</sup> Articolo (2a) della Convenzione di Vienna. Esso definisce il trattato come un "accordo internazionale tra stati, redatto in forma scritta e governato dal diritto internazionale". Tecnicamente, poiché le parti contraenti del GATT non sono stati, ma governi che operano per conto di separati territori doganali, occorre vedere se tale Articolo della Convenzione si applica o meno ai loro accordi. Comunque la questione perde di significatività nel momento in cui la Convenzione statuisce che la sua non applicazione ad accordi internazionali conclusi da soggetti di diritto internazionale (che non siano stati) non pregiudica "l'applicazione alle regole esposte nella



In qualità di paese firmatario del Protocollo di Applicazione Provvisoria, la Cina ha applicato il GATT tramite ed in conformità con il Protocollo di Applicazione Provvisoria. Di conseguenza, ogni sospensione delle relazioni GATT tra le parti contraenti e Pechino poteva solo derivare dalla sospensione dell'applicazione del Protocollo di Applicazione Provvisoria; di conseguenza il ripristino di tali rapporti poteva solo significare il ripristino del Protocollo di Applicazione Provvisoria.

Ribadiamo, nuovamente l'impercorribilità della via della *resumption*, perché nel corso degli ultimi quarant'anni le condizioni economiche e commerciali della Cina hanno subito delle evidenti trasformazioni. Questi cambiamenti ci fanno capire come fosse molto improbabile la disponibilità delle altre parti contraenti ad accettare l'entrata della Cina nel GATT/WTO solo attraverso un mero ripristino del Protocollo di Applicazione Provvisoria. Diventava, dunque, lecito chiedersi se fosse stato tecnicamente fattibile riesumare il Protocollo di Applicazione Provvisoria in una nuova e rivisitata forma.

Contando che il Protocollo di Applicazione Provvisoria era un accordo multilaterale, in vigore dal 1948, sarebbe stato abbastanza difficile, oltre che eccessivo, modificarlo, solo perché la Cina lo avesse richiesto. Senza dimenticare che il Protocollo di Applicazione Provvisoria aveva efficacia solo tra le parti contraenti e che, quindi, ogni emendamento o modifica non lo avrebbe reso applicabile verso quei Paesi che erano entrati a farvi parte dopo che la Cina aveva deciso di interrompere le sue relazioni nell'ambito GATT. Dunque la risposta sarebbe stata negativa.

Avendo constatato che una semplice *resumption* del Protocollo di Applicazione Provvisoria era impraticabile, la Cina e le altre parti contraenti del GATT, hanno deciso di concludere un nuovo accordo, il c.d. "Protocollo Cina", con lo scopo di ridefinire le rispettive posizioni. Con ciò, si vuole sottolineare che una migliore soluzione sarebbe consistita, sin da subito, nel far cessare ufficialmente il vecchio *status*, procedendo con una normale adesione, nel rispetto delle procedure previste dall'Articolo XXXIII.

---

presente Convenzione" (Articolo 3) e che la presente Convenzione si applica ad "ogni trattato che è lo strumento costitutivo di una organizzazione internazionale" (Articolo 5).

Dal punto di vista cinese era, ovviamente, una questione di “radical principio” dichiarare la nullità sotto il profilo giuridico dell’uscita dal GATT, voluta nel 1950 dall’allora governo nazionalista di Chan Kai-Shek. Ed è solo considerando questa posizione che si può capire il perché della richiesta di *resumption*. La partecipazione della Cina al GATT, non era infatti una questione di rappresentanza governativa, ma bensì di applicazione dei trattati e con questo atteggiamento, Pechino aveva confuso la questione della rappresentanza governativa con quella relativa all’applicazione del trattato e frainteso perciò l’applicazione del GATT con quella del Protocollo di Applicazione Provvisoria.

Osservando il GATT sotto questo aspetto, la problematica inerente a quale governo doveva rappresentare la Cina era già stata superata a monte. Perciò la validità dell’uscita dall’Accordo non costituiva il problema principale. Ciò che invece doveva essere analizzato era la supposta invalidità dell’originario *status* di parte contraente, evidenziata non solo dalla non applicazione del GATT tra la Cina e le altre parti contraenti per un periodo di oltre quarant’anni, ma anche dai cambiamenti che si sono prodotti durante questo stesso periodo.

La richiesta della Cina era, in definitiva, insostenibile, osservando la Convenzione di Vienna sul diritto dei trattati, poiché essa aveva ommesso di considerare la struttura giuridica “unica” del GATT, inteso da Pechino come il vero oggetto della *resumption*. Abbiamo più volte evidenziato come, per motivi storici, il GATT non è mai entrato in vigore e che la sua applicazione è stata resa possibile solo attraverso la stesura del Protocollo di Applicazione Provvisoria e dei successivi protocolli di adesione che vi sono collegati. Di conseguenza è il Protocollo di Applicazione Provvisoria l’effettivo trattato che ha avuto efficacia giuridica tra le parti contraenti. E poiché la Cina è divenuta parte contraente del GATT essendo innanzitutto parte contraente del Protocollo di Applicazione Provvisoria, la *resumption* del suo *status* poteva solo significare la *resumption* del suo *status* nell’ambito del Protocollo di Applicazione Provvisoria. Comunque, visti i sostanziali cambiamenti intercorsi durante il periodo di non applicazione, la Cina e le parti contraenti hanno concordato di elaborare quello che sopra abbiamo chiamato Protocollo Cina.

Tenendo ancora una volta presente il diritto dei trattati, la conclusione del protocollo implica la fine del vecchio Protocollo di Applicazione Provvisoria con riferimento alla Cina, rendendo con ciò infondata la richiesta di *resumption*. E se questo è il piano dei fatti potremmo arrivare a ritenere del tutto superflua, all'interno del Preambolo del *Protocol on the Accession of the People's Republic of China*<sup>65</sup> (“Protocollo di adesione”), l'indicazione della Cina come “*original contracting party*” del GATT.

A meno che non si voglia nuovamente confluire in un ottica di favore nei confronti del governo cinese, forse, con lungimiranza adottata. Trattamento di favore che non ci stupirebbe affatto, data la stessa metodologia di adesione del Dragone alla Organizzazione Mondiale del Commercio, avvenuta, a differenza della normale prassi, prima che vi fosse un effettivo adeguamento della normativa interna agli *standards* richiesti dall'Organizzazione stessa. Trattamento di favore che, di fatto, deve essere individuato anche come movente dell'adesione stessa se andiamo a guardare oltre la diffusa visione occidentale, che ha visto nella Cina una determinata e univoca volontà di entrare nell'Organizzazione mondiale del Commercio.

Come visto in precedenza (*sopra, paragrafo 2*), la Cina avrebbe ottenuto non pochi vantaggi dall'adesione alla WTO, tra cui quello di entrare a far parte del gruppo dei *policy maker*, in materia di commercio transnazionale e ciò è particolarmente importante per un paese, come la Cina, per la quale il 90% dei flussi commerciali è con paesi membri della WTO. Ma sicuramente, grandi vantaggi ne avrebbero ottenuti la stessa WTO, olisticamente parlando e tutti suoi membri.

Con l'adesione della Cina la WTO risulta più forte, più importante. Acquisita maggiore capacità negoziale e va, minimizzando il ruolo di quei paesi che non ne sono membri, a spingere verso una loro futura adesione.<sup>66</sup> In più, avendo visceralmente inglobato la Cina, la WTO potrà, sempre di più, spingere verso una effettiva esplicazione del principio del “*rule of the law*”, finora carente.

---

<sup>65</sup> Il protocollo è scaricabile dal sito <http://www.wto.org>. Il codice del documento è WT/L/432 del Novembre 2001.

<sup>66</sup> Così, ad esempio, per Russia e Arabia Saudita.

Ciò che però non bisogna dimenticare è che l'ingresso della Cina nella WTO, non ha trovato, sin da subito, l'unanime consenso dell'opinione pubblica cinese e ciò ha portato alla nascita di un dibattito serrato che è durato per tutto il periodo delle trattative di adesione ed anzi, potremmo, con certezza affermare, che ha contribuito alla lungaggine delle negoziazioni. “Non è stato un semplice scontro ideologico tra le due anime del PCC. E non è stato neanche solo un contrasto tra una concezione autarchica (erede del millenario nazionalismo cinese) ed una tendente all'apertura dispiegata con il mondo esterno”<sup>67</sup>.

Le paure della dirigenza cinese vertevano su due fronti:

- Da un punto di vista socio-economico, l'apertura del mercato cinese avrebbe costituito una grave minaccia per numerosi settori produttivi<sup>68</sup>, quelli più deboli ed impreparati ad affrontare la concorrenza di mercato delle grandi multinazionali. Ciò avrebbe potuto portare ad un aumento vertiginoso della disoccupazione (ad esempio nel settore agricolo) che in presenza di un sistema alieno dei concetti di previdenza, diritto di sciopero e libertà sindacale e in cui gli ammortizzatori sociali sono ai minimi termini, avrebbe generato una indiscutibile instabilità interna.
- Da un punto di vista giuridico, la riforma del sistema interno, imposta per l'ingresso della Cina all'Organizzazione Mondiale del Commercio, avrebbe comportato l'ingresso di principi cardine di un sistema liberal-democratico, quali l'uniformità normativa, la trasparenza, la parità di trattamento e il controllo giurisdizionale degli atti della pubblica amministrazione. Questi prin-

---

<sup>67</sup> Romeo Orlandi, “L'adesione della Cina alla WTO”, articolo pubblicato in <http://www.tuttocina.it>.

<sup>68</sup> Come precisa Cavalieri in nota 10, all'interno del testo citato sopra, una questione molto interessante è quella che ha riguardato la qualificazione della Cina come paese in via di sviluppo (PVS). L'acquisto di tale *status* (già ottenuto dalla Cina nell'ambito di altre Organizzazioni, come la Banca Mondiale, in primo luogo) infatti presuppone l'applicazione di un particolare trattamento composto di eccezioni e agevolazioni da ciò discendenti. Questa problematica era stata sollevata in relazione al *Agreement on Agriculture* ed in tale ambito si era optato per un atteggiamento particolarmente realista, nel senso che venivano ad essere tenute in considerazione tutte le mille facce della Cina in tal campo, senza abbandonarsi ad una forzata visione unitaria che non avrebbe collimato con la realtà dei fatti. Così infatti, nel protocollo di adesione alla WTO, rinveniamo che la Cina ha evitato, come si suol dire, di “mettere il carro davanti ai buoi”, in settori come l'agricoltura e i servizi. Di questa questione tratteremo più approfonditamente nei capitoli successivi.

Sul rapporto tra WTO e paesi in via di sviluppo, vedi: P. Gallagher, *Guide to the WTO and Developing Countries*, The Hauge, 2000.

cipi erano del tutto sconosciuti alla tradizione giuridica cinese ed avrebbero potuto porsi in problematico contrasto con elementi fisiologici del sistema politico-giuridico socialista della Repubblica Popolare Cinese<sup>69</sup>.

Ma pur di fronte a queste considerazioni, si è comunque optato per una partecipazione effettiva al sistema multilaterale degli scambi. E forse, vantaggi economici a parte, possiamo ritenere che questa scelta sia stata fatta anche in ragione della forma con cui si è arrivati alla trattazione conclusiva delle negoziazioni.

La Cina voleva la Sua legittimazione, nell'adesione alla WTO, soprattutto a fronte di tutti gli sforzi messi in atto per l'adeguamento del suo sistema alle misure previste all'interno dell'Articolo 342 del *Working Party Report* (WPR), così come trasposto all'interno del "Protocollo di adesione" della Cina - che definisce i modi e tempi di adesione (Articolo I, 1,2).

Protocollo che, ricordiamo, deve essere letto in combinato disposto con tutti quegli accordi che costituiscono parte integrante del sistema WTO – e che, in parte, abbiamo citato nel precedente paragrafo:

- *General Agreement on Trade in Services* (GATS);
- *Agreement on Trade in Services of Intellectual Property Rights* (TRIPs);
- *Agreement on Trade Related Investment Measures* (TRIMs);
- *Agreement on Agriculture*;
- *Agreement on Technical Barriers*;
- *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*;
- *Information Technology Agreement*;
- *Understanding on the Rules and Procedures Governing the Settlement of Dispute*;
- *General Agreement on Tariff and Trade*.

Il GATT, l'ultimo dell'elenco, è l'accordo che ci interessa in particolare per sostenere le nostre conclusioni. Infatti tale accordo, richiamato nel Preambolo del "Protocollo di adesione" della Cina, è quello nel quale si sottolinea la partecipazione della stessa Cina come "*original contracting party*". Ma che

---

<sup>69</sup> Cfr. Renzo Cavalieri, *L'adesione della Cina ...*, Op. Cit.

importanza poteva avere questo, a livello giuridico, se la Cina di fatto non ha mai dato applicazione alle *rules* di questo accordo? Che importanza poteva avere, se, a livello procedurale, per l'ingresso della Cina nella WTO è stato redatto un "Protocollo di adesione" nuovo di zecca?

Probabilmente, vista l'improprietà del concetto di *resumption*, per quanto riguarda l'ingresso del colosso asiatico nell'Organizzazione Mondiale del Commercio, ci azzardiamo a sostenere che l'inserimento di questo inciso funga da *captatio benevolentiae* nei confronti di un Paese che tanto tiene alla salvaguardia della propria facciata e al valore dei simboli, e che, infine, non abbandona le sue intrinseche modalità di azione, anche quando si dispone a scendere a compromessi.

E allora, aprendo il discorso che seguirà nei capitoli successivi, ciò che bisogna analizzare è proprio come la Cina ha agito ed agirà nel far combaciare il perimetro del suo spigoloso e radicato sistema socialista con quello dei morbidi principi liberal-democratici che sono alla base della WTO. E, lavorando di geometria, non intendo entrare in disquisizioni in merito ai presunti fallimenti del sistema WTO, che lascio alle polemiche del "Popolo di Seattle"<sup>70</sup> e agli spettri che si celano dietro la parola "globalizzazione", la quale riempie, oggi, le bocche di tutti<sup>71</sup>.

---

<sup>70</sup> WTO, la protesta inaugura il "Millennium Round", pubblicato in <http://www.repubblica.it> il 29 novembre 1999.

<sup>71</sup> Per una visione più approfondita della questione, si consiglia la lettura di: Lori Wallach, Michelle Sforza, *WTO. Tutto quello che non vi hanno mai detto sul commercio globale*, Saggi Universale Economica Feltrinelli, 2000.

## CAPITOLO II

### I fondamenti giuridici dell'adesione della Cina alla WTO

#### 1. Punti di coincidenza tra due sistemi, all'apparenza, opposti: il “filo rosso” del diritto romano.

L'impatto sull'ordinamento giuridico cinese dell'adesione alla Organizzazione mondiale del commercio, per una più completa visione della questione, deve essere trattato, facendo attenzione a quelli che sono stati i passaggi - già brevemente accennati nel capitolo precedente - che tra il 1994 ed il 2001, hanno portato alla redazione del “Protocollo di adesione” della Cina alla WTO. Osservando il tenore e la sostanza dei compromessi accordati, ma non solo. E di questo ci occuperemo nel paragrafo successivo, sviluppando quanto già accennato in precedenza circa l'esigenza di far collimare i principi tipici del sistema sino-socialista con quelli liberal-democratici su cui si fondano l'Organizzazione Mondiale del Commercio e tutti quegli *agreements* che la precedevano o che si sono ad essa accordati.

Ma prima di esaminare gli impegni assunti dalla Cina nell'ambito delle negoziazioni rivolte all'accesso nella WTO, riteniamo opportuno vedere quale sia l'origine ideologica di tali impegni: i principi su cui si fonda un ordinamento - nella fattispecie l'ordinamento WTO - quale che sia la sua natura; ordinamento inteso come complesso di disposizioni, *ius et leges*, che reggono o regolano qualcosa. Arrivando a capire tale origine potremmo meglio analizzare il tenore del compromesso Cina/WTO.

Nell'ottobre del 2002 è stato presentato alle commissioni finanziarie del

Congresso e del Senato degli Stati Uniti, un rapporto redatto *dall'United States General Accounting Office* (GAO - Ufficio Studi della Ragioneria Generale), in cui erano elencati circa settecento *commitments* (per la precisione 685) della Cina nei confronti degli altri membri della WTO e della Organizzazione stessa<sup>72</sup>.

Non potendoli ovviamente elencare tutti uno per uno in dettaglio, mi limiterò ad elencare le otto aree in cui essi potevano essere riassunti:

- impegni relativi alla regolamentazione del commercio da un punto di vista generale: 82 *commitments*;
- impegni relativi alla regolamentazione delle importazioni, riguardanti in particolare, dazi, tariffe, barriere non tariffarie (quote: *quantitative restrictions*), misure doganali, barriere tecniche (*packaging, marketing, labeling requirements*): 227 *commitments*;
- impegni relativi alla regolamentazione delle esportazioni, riguardanti in particolare il regime delle licenze e dei dazi: 9 *commitments* ;
- impegni relativi alla liberalizzazione del commercio con l'estero e alle politiche commerciali, riguardanti tra l'altro la disciplina delle società statali di *trading* (*State Trading Enterprises*), il controllo dei prezzi, i sussidi, le politiche di investimento, il controllo dei cambi, la bilancia dei pagamenti e gli appalti pubblici: 117 *commitments*;
- impegni relativi alla regolamentazione dell'agricoltura, in particolare, con riguardo ai sussidi all'esportazione e alle misure restrittive dell'importazione per ragioni di salute e ambientali: 101 *commitments*;
- impegni relativi alla regolamentazione dei servizi, con attenzione ai fornitori esteri di servizi: 45 *commitments*;
- impegni relativi alla disciplina tutelativa della proprietà intellettuale (*copyrights, patents and trademarks*): 34 *commitments*;
- impegni relativi alle c.d. salvaguardie (*safeguards*) e ai rimedi offerti agli altri membri in caso di contenzioso: 70 *commitments*.

Stringendo, un po' più, l'obiettivo della nostra fotocamera, possiamo, ora,

---

<sup>72</sup> Vedi il rapporto al sito: <http://www.gao.gov/new.items/d034.pdf>.



andare a guardare a quella che era la determinazione degli impegni in capo alla Cina, così come individuati all'interno del *Working Party Report* e del "Protocollo di adesione". Essi erano racchiusi in sette categorie. A differenza della suddivisione che ritroviamo nel rapporto GAO, qui viene fatta una elencazione di impegni da rispettare, che non distingue per materia, bensì detta le modalità con cui la Cina dovrà intervenire nel regolamentare questioni o settori di competenza della WTO. Vediamoli.

Il primo ad essere preso in considerazione era un impegno *di definizione* (*definitional*). Ciò che si richiedeva era, in sostanza, l'utilizzo di convenzioni terminologiche da parte della Cina, con l'obiettivo di porre fine a problemi di incomunicabilità tra le parti, nel settore commerciale. Se per certe pratiche o procedimenti viene data una definizione chiara e univoca è più facile intrattenere dei rapporti che abbiano un buon esito. Per fare un esempio, la Cina, nel settore assicurativo si è impegnata a definire una "*master policy*" che darà una copertura generale e identico trattamento in materia di proprietà e responsabilità a tutte le persone giuridiche (*legal persons*) ovunque dislocate sul territorio.

Altro impegno, era quello che vincolava la Cina ad effettuare un *rapporto* (*reporting*) alla WTO su determinate tipologie di informazioni, di interesse per la WTO. Ad esempio in materia agricola, la Cina si era impegnata ad informare la WTO su misure e regolamentazioni sanitarie e fitosanitarie adottate, entro 30 giorni dalla loro adozione.

Poi, terzo impegno, era quello relativo alla *trasparenza* (*transparency*), in ragione del quale la Cina si immolava alla "franchezza del suo sistema commerciale", attraverso la pubblicazione di informazioni, designando punti informativi e provvedendo a chiarificare le stesse informazioni contenute in norme, leggi o procedure.

E ancora, ulteriore impegno, per la Cina riguardava il completamento delle proprie leggi e regolamenti (*laws and regulations*) alla luce di quanto richiesto dalla WTO e da tutti gli accordi integrativi della stessa. Ad esempio, in materia di diritti di proprietà intellettuale la Cina si era impegnata a "riscrivere" la propria legislazione interna sui marchi in conformità alle disposizioni del TRIPS.

Quinto impegno, detto *guidance*, vincola la Cina a seguire direttive supe-

riori nello svolgimento di determinate procedure, con la possibile individuazione anche delle autorità competenti ed i principi da seguire. Così nel settore dell'*import*, la valutazione in materia di quote, fatta dall'autorità competente, che dovrà decidere del rilascio della licenza dovrà essere fatta entro 3 giorni o al massimo entro 10 giorni, ma solo in casi eccezionali.

Sesto impegno, riguardava l'adesione alla WTO (*adhere to WTO*), letteralmente parlando. Impegno curioso, in realtà richiedeva alla Cina una adesione globale all'Organizzazione Mondiale del Commercio, in tutte le sue parti. Non dobbiamo dimenticare che quando parliamo di WTO, ci riferiamo ad una serie di trattati che, poi, vanno a formare un *unicum*, ma che devono anche essere osservati nella loro individualità. Al riguardo la Cina doveva adottare una regolamentazione interna che fosse in accordo con tutte queste componenti, così ad esempio si rinveniva l'impegno ad eliminare tutti quei particolari sussidi che erano rivolti alle zone economiche speciali o in generale a peculiari aree economiche, che caratterizzavano la "Cina a due velocità", "un paese, due sistemi" (*yi guo liang zhi*), e che contrastavano con *l'Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*.

In ultimo, ma non per importanza, vediamo l'impegno relativo alla *non discriminazione* (*non-discrimination*) che richiedeva alla Cina il più assoluto rispetto dei due principi base della WTO:

- *Principle of national treatment*: secondo il quale tutti i prodotti e i servizi esteri non devono essere trattati in maniera più sfavorevole rispetto a prodotti e servizi nazionali.
- *The Most favored Nation Principle*: secondo cui a tutti i membri della WTO vengono estesi i migliori privilegi commerciali, garantiti ad ognuno degli altri membri.<sup>73</sup>

Dopo aver elencato le tipologie di impegno, anche dal punto di vista del WPR e del "Protocollo di adesione", siamo pronti per un'ulteriore *step* di sintesi induttiva. Dal materiale che abbiamo raccolto sin qui, abbandonando le lusinghe descrittive, soprattutto quelle per aree, è facile dedurre quali siano le

---

<sup>73</sup> *Ibidem*.

linee guida del sistema multilaterale degli scambi, imposte alla Cina, nella prospettiva dell'adesione ed oltre.

Di fatto, l'esigenza di base, che si palesa, nel richiedere una certa modalità d'azione alla Cina nello svolgimento delle sue pratiche commerciali è quella della stabilità. Se non effettiva, per lo meno di tendenza. Si richiede il rispetto del principio di uguaglianza, nelle sue varie forme. Uguaglianza per soggetti, che si trovino imbrigliati in determinati rapporti; come accade nell'alveo applicativo del principio della nazione-più-favorita, dove, in una relazione di natura triangolare tra Stati, se due di essi si sono accordati per una riduzione dei dazi volta ad evitare il protezionismo economico<sup>74</sup>, il terzo che entra in contatto con uno dei primi due godrà delle stesse tariffe di favore fissate tra questi.

Uguaglianza a livello territoriale, senza più distinzioni tra zone e zone, come accadeva per le Zone Economiche Speciali, selezionate con attenzione, nella parte meridionale del Paese, limitrofa ad Hong Kong e che riflettevano l'abbandono della concezione maoista dell'autosufficienza e dei timori nei confronti degli investitori stranieri<sup>75</sup>. Quello che la WTO richiede, da questo punto di vista è sicuramente una uniformità di sviluppo della politica del libero mercato su tutto il suolo nazionale.

---

<sup>74</sup> A riguardo mi permetto una considerazione personale, parlando da cittadina della Comunità Europea: certo è che in un sistema effettivamente neoliberista, la riduzione o la completa eliminazione dei dazi, che sono una tassa sull'importazione, potrebbe rappresentare la vera leva motrice per l'espansione dei mercati. Il problema però è che non ritengo si possa effettivamente parlare di sistema di mercato, ma più che altro di "sistema programmato" e in un sistema come questo, che si copre il volto con il velo di maya della globalizzazione, lo slogan "riduzioni per tutti", non è la strada migliore da seguire per rinvigorire un' economia traballante.

Pensiamo alla problematica ambientale o gli accordi salariali, lo statuto dei lavoratori, ed il sistema dei contributi. Come possono le nostre imprese competere con quei Paesi, come la Cina, che non hanno leggi anti-inquinamento, che non tengono conto del Protocollo di Kyoto e che non hanno delle legislazioni interne di salvaguardia dei diritti dei lavoratori? Auspicabile, sarebbe una applicazione di forme di dazi doganali flessibili ed applicati in maniera intelligente: "ad esempio l'ammontare percentuale del dazio su un determinato prodotto dovrebbe essere calcolato in modo da coprire le differenze dei costi per gli investimenti che le nostre aziende fanno per le sopradette necessità umane ed ambientali in maniera da tenere sempre una porta aperta ai prodotti esteri e favorire la competitività."Vedi: Dante Nicola Faraoni, Chi ha paura del protezionismo economico? Strategie contro la globalizzazione neoliberista, articolo pubblicato in <http://www.unmondopossibile.net/>, il 29/06/2005;vedi anche John Kenneth Galbraith, *L'economia e l'interesse pubblico*, Monda-dori, 1973, pp. 199-211.

<sup>75</sup>E dove, infatti, proliferava in via di sperimentazione l'economia di libero mercato. L'obiettivo era quello di attirare gli investimenti esteri ed aumentare i flussi commerciali. A riguardo, ricordiamo: 1979: istituzione delle ZES ed approvazione della legge sulle joint-venture; 1990: aperture delle borse valori di Shangai e di Shenzhen.

Per far sì che si realizzi tale omogeneità è necessario un reticolato amministrativo compatto, in grado di dare “univoca, imparziale, e ragionevole applicazione”<sup>76</sup> alle regole che disciplinano il commercio con l’estero. Ovviamente per la realizzazione di tale obiettivo si necessita di un regime di nitidezza degli atti normativi di natura commerciale, che si espliciti sia da un punto di vista linguistico che pubblicitario.

E ovviamente di un sistema giurisdizionale in grado di controllare la corretta applicazione di questi atti, nel rispetto dell’imparzialità e della ragionevolezza dei rapporti, instaurati tra cittadini/imprenditori stranieri e cittadini/imprenditori nazionali. Leggendo tra le righe, dunque, possiamo compiere un passo ulteriore e individuare lo scheletro di questa disciplina, mostrando le colonne portanti dell’ordinamento che stiamo analizzando:

- *uniformità amministrativa;*
- *trasparenza;*
- *controllo giurisdizionale;*
- *non-discriminazione.*

Ma l’esser giunti fino a questo punto non ci basta, e proseguiamo ancora il nostro viaggio al centro del sistema. Se facciamo ben attenzione al *lite motif* che aleggia sopra i quattro principi, ci accorgiamo che *il filo rosso* di congiunzione di questi è una marcata esigenza di oggettività. Eccoci, allora, quasi arrivati alla soluzione.

Il diritto cinese, ha subito in questi ultimi trent’anni, delle profonde trasformazioni e c’è chi non ha mancato di sottolineare che “questa trasformazione è una conseguenza del risorgere del diritto romano, del diritto privato e dell’umanesimo”.e che “la fondazione e lo sviluppo dell’economia di mercato richiedono necessariamente una resurrezione dello spirito del diritto romano”<sup>77</sup>.

Il problema principale dell’attività normativa cinese, è stato per anni, l’aver

---

<sup>76</sup> WPR, III,3,71-73

<sup>77</sup> Jang Ping, “Il risorgere dello spirito del diritto romano”, discorso di apertura del Congresso internazionale “Diritto romano, diritto cinese e codificazione del diritto civile”, Pechino, 3-6 ottobre 1994, pubblicato in *Index*, 24, 1996, p. 447 e in *Diritto Cinese e Sistema Giuridico Romanistico. Contributi*, a cura di Laura Formichella, Giuseppe Terracina, Enrico Toti, Giapichelli, Torino, 2005, pp. 49-56.

concepito le leggi come strumenti di potere della classe dominante, e l'averle redatte secondo modelli astratti, senza andare effettivamente a guardare alle esigenze del mercato - anche perché il modello economico a cui si guardava era quello di un'economia di natura pianificata. Ma nel momento in cui la Cina, aprendo le sue porte, si è affacciata sulla teoria dell'economia di mercato, si è diffusa l'idea che essa necessiti di "una legislazione adeguata rispondente alle sue esigenze, e non imposta dall'alto per volontà del legislatore"<sup>78</sup>. E questo adeguamento si sostanzia in un parziale abbandono della soggettività del diritto per dare spazio alla componente oggettiva.

Questo principio è ben enunciato anche all'interno dell'art 6 della Legge sulla Legislazione (*Lifa fa*) emanata nel marzo del 2000, alla vigilia dell'ingresso della Cina nella WTO. L'articolo detta: "il processo di legislazione deve partire dalle circostanze attuali e deve stabilire in modo scientifico e ragionevole, i diritti e i doveri dei cittadini, persone giuridiche ed altre organizzazioni, nonché i poteri e le responsabilità delle istituzioni pubbliche". Ed è rilevante il contenuto di questa disposizione nell'ottica del mutamento del sistema giuridico cinese, perché va a rompere con quella che era la tradizione precedentemente conosciuta dalla Cina. Quella cioè di una "legislazione formale con nessuna o scarsissima corrispondenza con quella sostanziale"<sup>79</sup>.

E se si parla di necessaria oggettività del diritto dovremmo ritenere che "una simile concezione incarna certamente lo spirito di diritto naturale del diritto romano"<sup>80</sup>. Come quel diritto che discende *per natura* all'uomo (e all'animale), contrapposto allo *Ius civile* e, solo in parte, diverso dallo *Ius gentium*, secondo la tricotomia ulpiano-giustiniana. Infatti vediamo che il diritto naturale e il diritto comune sono in realtà ben legati e c'era addirittura tra i giuristi romani chi non mancava di individuarli come un tutt'uno. Mentre il diritto civile è il diritto di ogni singola *civitas*, spesso denso di soggettività, lo *Ius gentium* è il diritto comune ai vari popoli, alle varie *gentes*, dunque già dotato di un suo grado di

---

<sup>78</sup> *Idem*.

<sup>79</sup> Federico Roberto Antonelli, "La 'Legge sulla Legislazione' ed il problema delle fonti nel diritto cinese", articolo pubblicato in <http://www.tuttocina.it/>, *Mondo Cinese*, N. 119, Aprile-Giugno 2004

<sup>80</sup> Cfr. Jang Ping, "Il risorgere dello spirito ...", *Op.cit.*, p. 50.

oggettività. In tutto ciò allora potremmo dire che lo *Ius naturale*, “*quod natura omnia animalia docuit*” oppure “*quod semper aequum ac bonum est*”<sup>81</sup> va a dotare lo *Ius gentium* di quel grado ulteriore di oggettività e stabilità. Dona al diritto comune, che regge un sistema globale come quello che si muove sui binari dell’economia di mercato, quella oggettività in più di cui abbisogna. Infatti, un diritto che effettivamente risponda alle esigenze dell’economia di mercato deve superare per forza i confini nazionali<sup>82</sup> e sicuramente “in una economia di mercato norme contrarie alle leggi economiche non possono essere giuste<sup>83</sup>”. Quindi, si potrebbe dire che nel momento in cui la Cina si è affacciata sull’economia di mercato, il cui diritto va ben oltre i confini nazionali, ha da subito - avendone sentito l’esigenza - iniziato quel procedimento di *oggettivizzazione* del proprio diritto attraverso la *naturalis ratio* dello *Ius gentium* e ancora più su, dello *Ius naturale*. E vedremo in che modo concretamente si è avviato questo processo, guardando, ad esempio, alla materia contrattuale, rielaborata per far sì che le norme avessero “un carattere oggettivo” e restassero “consolidate nel lungo periodo”<sup>84</sup>. Questo è ciò che ad oggi, ha portato la Cina ad esser parte della WTO. Ed è il prosieguo di questo processo, *in itinere*, che la WTO chiede, ora, alla Cina.

Dunque, per avvicinarci alle conclusioni del nostro discorso, partito dal particolare per arrivare alla fonte generatrice di tutto, potremmo dire che l’*origine ideologica* degli impegni assunti dalla Cina, per potersi considerare effettivamente membro dell’Organizzazione Mondiale del Commercio, risiede proprio in quell’esigenza di oggettività che è propria del *diritto naturale romano*. Oggettività di cui, come sopra sottolineato, ha sentito da sola l’esigenza ancor prima che si parlasse concretamente di adesione alla WTO.

---

<sup>81</sup> Paolo (D. 1,1,1,3 e 1,1,11)

<sup>82</sup> “Ad esempio, la legislazione in tema di società, di azioni, di titoli di credito, di compravendita di cose future, esprime lo spirito del diritto naturale, in quanto presenta molti punti comuni negli ordinamenti dei diversi Paesi”. Cfr. Jang Ping, “Il risorgere dello spirito ...”, Op. cit., p. 51.

<sup>83</sup> *Ibidem*.

<sup>84</sup> *Ibidem*.

Ed è curioso osservare in che modo il “Paese di centro” si sia accostato al diritto romano per poi distaccarsene bruscamente nel 1949 ed infine riassorbirne i tratti salienti tramite un processo di assimilazione ancora in atto.

Fino alla fine della dinastia Qing il diritto cinese era fissato in raccolte che potrebbero sembrare dei *codex*, ma che in realtà sono *lu: legge fondamentale e permanente*, da non confondere con i codici europei come quello francese o italiano o tedesco, perché a differenza di questi, non si sono mai occupati di organizzare lo Stato e le varie amministrazioni. Quello che risulta lapalissiano, inoltre, è che “ la concezione tradizionale cinese dell’ordine sociale, che fino al XX secolo si è sviluppata indipendentemente da ogni influenza straniera , è completamente diversa da quella occidentale”<sup>85</sup>. Quindi diritto tendenzialmente scritto, ma sostanzialmente opposto alle codificazioni occidentali e caratterizzato da:” unitarietà di riti (*li*) e punizioni (*xing*); derivazione della legge solo dal sovrano; diseguaglianza delle persone per legge; unione tra amministrazione e giurisdizione<sup>86</sup>; assenza di dialettica tra diritto ideale ed effettivo<sup>87</sup>; la conciliazione al fine di evitare il procedimento giudiziario a tutela non dei propri diritti, ma se necessario, dell’interesse di tutti<sup>88</sup>, ecc.<sup>89</sup>”.

Con la stipula del Trattato di Nanchino nel 1842, che segnò la fine della Prima Guerra dell’Oppio tra l’Impero Britannico e l’Impero Qing, con cui quest’ultimo perse Hong Kong, in favore dell’Inghilterra, si usa ritenere che venga a cessare il diritto cinese antico ed inizi il percorso di occidentalizzazione di questa cultura giuridica. L’atto normativo che deve essere citato ad indicare formalmente l’inizio di questo rinnovamento legislativo è indubbiamente il decreto 6 aprile 1902 con cui l’imperatore Guangxu inviò il noto giurista Shen Jiaben e Wu Tingfang a studiare gli impianti legislativi stranieri. Così, col tem-

---

<sup>85</sup> R. David, *Les grands systèmes juridiques contemporaines*, molte ed. (trad. it. R. Sacco, Padova, 1973, p. 468).

<sup>86</sup> Mi Jian, “Diritto cinese e diritto romano”, pubblicato in *Index*, 19, 1991, p. 343 ss. e in Laura Formichella, Giuseppe Terracina, Enrico Toti (A cura di), *Diritto cinese e sistema giuridico romanistico. ...*, *Op. cit.*, pp. 15 ss.

<sup>87</sup> Yang Zhenshan, “La tradizione filosofica del diritto romano e del diritto cinese antico e l’influenza del diritto romano sul diritto cinese contemporaneo”, in *Index*, 21, 1993, p. 524.

<sup>88</sup> Cfr. David, *Les grands systèmes ...*, *Op. cit.*, p. 469 ss.

<sup>89</sup> Sandro Schipani, “Il diritto romano in Cina”, in Laura Formichella, Giuseppe Terracina, Enrico Toti (A cura di), *Diritto cinese e sistema giuridico romanistico ...*, *Op. cit.*, pp. 57-68.

po e soprattutto con la nascita della Repubblica di Cina si diffuse lo studio dei sistemi occidentali, di tutta quella formazione giuridica, conseguente all'accostamento di interpretazione sistematica e comparazione legislativa, maturata in maggior parte sui codici ed, in particolare, del risultato codificatorio di Germania e Giappone, *in primis*, che muovevano i passi sulle impronte del diritto romano<sup>90</sup>.

Questo fino al 1949. Nel periodo intercorso tra il 1949, anno di fondazione della Repubblica Popolare Cinese e il 1957, vi era ancora grande interesse nei confronti della funzione del diritto, ma il sistema giuridico, che si aveva intenzione di creare, era in larga parte svincolato dai sistemi occidentali che si radicavano sulla tradizione romanistica. Quindi in sostanza, vi fu un lento allontanarsi dalla cultura giuridica che cinquant'anni prima era stata presa a modello della nuovo studio del diritto in Cina. L'obiettivo da raggiungere era, infatti, la creazione di un "sistema rivoluzionario secondo l'esempio dell'Unione Sovietica"<sup>91</sup>. Ancora quindi non si poteva parlare di completa rottura con la tradizione romanistica, in quanto quello che appresero, in questo periodo, i giuristi cinesi nelle università sovietiche furono anche "gli elementi fondamentali del diritto romano ed...i possibili rapporti di esso, della sua traduzione in codici così come del ruolo della legge, con gli obiettivi dello Stato socialista"<sup>92</sup>

Dopo questa prima fase, la Repubblica Popolare, ha attraversato un oscuro ventennio (1958 - 1977), chiamato dai giuristi, del "nichilismo giuridico", e culminato nella "Grande rivoluzione culturale proletaria", in cui veniva addirittura negato il ruolo del diritto, soprattutto di quello romano. La volontà di Mao, era quella di depurare il partito, e il pensiero marxista-leninista da pericolose spinte riformiste, quali quelle di Liu Shaoqi e Deng Xiaoping; colui che successivamente, come abbiamo visto, tragherà la Cina dall'ortodosso maoismo

---

<sup>90</sup> Il diritto romano divenne materia di insegnamento in alcune università e vari sono i testi di diritto romano pubblicati in quegli'anni: *Diritto romano e attualità* (1915) di Huang Youchang; *Diritto romano* (1931) di Chen Yun e Ying Shi; *Concetti fondamentali del diritto romano* (1947) di Chen Chaobi...ecc., cfr.: Sandro Schipani, "Il diritto romano in Cina", Op cit., p. 58; vedi anche: Jiang Ping, "Il diritto romano nella Repubblica Popolare Cinese", in Laura Formichella, Giuseppe Terracina, Enrico Toti (A cura di), *Op. Cit.*, pp. 3-12

<sup>91</sup> Cfr. Jiang Ping, "Il diritto romano nella Repubblica Popolare Cinese", Op cit., p. 3.

<sup>92</sup> Cfr. Sandro Schipani, "Il diritto romano in Cina", Op. cit., p. 62.



collettivista alle teorie economiche più liberali. Veniva proclamata la “ inutilità di regole fisse e vincoli rigidi, l’avversione alla risoluzione formale delle controversie” e si assisteva ad una “paralisi totale dell’insegnamento del diritto, della ricerca, delle pubblicazioni giuridiche, dell’attività legislativa e giudiziaria, dei tribunali e delle Procure” volta alla eliminazione del diritto “in linea con le previsioni marxengelsiane e con il filone prevalente della filosofia nazionale (il confucianesimo), tradizionalmente contrario a leggi e giuristi”<sup>93</sup>. In sostanza più che un “Grande balzo in avanti”, un grande balzo indietro dal punto di vista giuridico attraverso un ritorno ai principi ispiratori ante-Nanchino.

Dopo la morte di Mao, si è assistito ad un rapido sviluppo del sistema giuridico cinese, attraverso il ripristino del riconoscimento del valore della cultura giuridica ed in particolare di quella romana. La rivalutazione del diritto aveva come obiettivo quello della liberalizzazione e modernizzazione economica e quindi in sostanza una funzione organizzativa prima ancora che contenitiva nei confronti del potere (cosa che avverrà successivamente, soprattutto grazie alle spinte della WTO). Questo atteggiamento permeabile nei confronti della tradizione giuridica occidentale (in primis attraverso lo studio di quella tedesca), ha portato, sì, al completamento del sistema giuridico sino-socialista, ma senza tralasciare di riassorbire peculiarità del diritto romano, soprattutto in ambito civile.

Peculiarità che già si riscontravano, ancor prima del lancio del bumerang della politica del libero mercato, ma che si mostravano più che altro a livello di forma. Le prime somiglianze con il diritto romano, le si rinvennero su due fronti: il diritto cinese è un diritto scritto, in questo somigliante al diritto civile romano, e lo è da tempi remoti. Diritto scritto nel senso che, ad oggi, tutte le leggi devono essere approvate dall’Assemblea Popolare Nazionale (ANP) e dal suo Comitato Permanente, che approvano rispettivamente, leggi fondamentali e ordinarie (Articolo 7, *Lifa fa*) e che nessun’atto giuridico può contrastare con quanto detta la Costituzione e al di sotto, con le leggi<sup>94</sup>. In secondo luogo la

---

<sup>93</sup> Gabriele Crespi Reghizzi, “Cina: l’osservatorio del giurista”, *Mondo Cinese*, n. 117, ottobre-dicembre 2003, p. 2.

<sup>94</sup> Cfr. Jang Ping, “Il diritto romano nella Repubblica Popolare Cinese”, *Op. cit.*, p. 5.

Cina è un paese di “*civil law*”, anche se ancora non si è arrivati alla redazione di un sistematico codice civile. Vediamo questi tratti.

Sicuramente l’aver predisposto un ordine gerarchico nella sistematica delle fonti, con la Legge sulla Legislazione (vedi *supra*) dona più stabilità e certezza ad un sistema che come quello cinese si è dotato per anni di un’ampia discrezionalità operativa e potremmo dire lo spinge verso quell’oggettività che incarna lo spirito del diritto naturale romano. Tuttavia ancora in Cina, a differenza dei paesi occidentali, manca un Tribunale Costituzionale e quelle che sarebbero le sue funzioni, nel caso esistesse, vengono esercitate dal Comitato Permanente dell’ANP, secondo il principio per cui le leggi possono essere interpretate solo dall’organo legislativo che le ha adottate così l’organo giudiziario ha come unico compito, quello di applicare la legge, non di crearla. Questo denota ovviamente dei problemi di neutralità, che non ci stupiscono più di tanto data la scelta dell’unità dei poteri di stato per la struttura statale della RPC, contrapposta al sistema borghese della separazione dei tre poteri, legislativo, esecutivo e giudiziario, che caratterizza le democrazie occidentali. In sostanza, il problema risiede nella mancata possibilità in capo all’organo giudiziario di distaccarsi nel suo operare, dalla interpretazione della legge, che viene fatta da un potere legislativo a sua volta condizionato dalle direttive di partito e in senso lato nella questione della imparzialità e indipendenza dei giudici; problematica che è stata oggetto di negoziazione in ambito Cina/WTO e che non mancheremo di analizzare. D’altra parte, come dicevamo, la Cina è un paese di “diritto civile”, non avendo optato per la tradizione di “*common law*”, quindi ciò che si auspica non è una qualificazione dell’organo giudicante “come fonte di produzione del diritto”<sup>95</sup>, bensì, data per certa la superiorità della legge (e ancora sopra della Costituzione) una qualificazione dello stesso che possa provare a ricalcare, ad esempio, quanto detto in materia di funzione interpretativa del giudice, dalla nostra Corte Costituzionale nelle sentenze n. 95 del 1976 e n. 34 del 1977, secondo le quali: “le norme vivono nell’ordinamento nel contenuto risultante dall’applicazione fattane dal giudice”. Quello che ci auspichiamo inoltre, come

---

<sup>95</sup> Sia in relazione all’ipotesi dell’indeterminatezza legislativa che alla questione del “precedente vincolante”.

accennato sopra, è la creazione di un codice civile in linea con la “famiglia dei sistemi romanisti”<sup>96</sup>. Vari tentativi di progetto si sono susseguiti dal 1911 (codice civile *Qing Daqing minlu cao'an*<sup>97</sup>) ad oggi, fino a che si è optato per una pubblicazione di quelle parti di progetto risultate di volta in volta più mature nella forma di singole leggi autonome. La giustificazione è stata che “finché è in corso la riforma della struttura economica, finché i tassi di sviluppo ed il livello dell'economia nazionale non sono uniformi non è realistico creare un Codice civile con un contenuto dettagliato”<sup>98</sup>. Tra queste ricordiamo la legge sul matrimonio e la famiglia del 1950, modificata nel 1980 e poi ancora nel 2001, la legge sui contratti economici del 1981 ed inglobata nel 1999, assieme alla legge sui contratti economici con l'estero del 1985 e quella sui contratti di trasferimento di tecnologia del 1987 nella legge sui contratti *tout court*, la legge sui marchi creata nel 1983 e quella sul diritto d'autore del 1990 soggette ad ultima modifica nel 2001, la legge sui brevetti del 1984 emendata nel 1992 e poi nel 2000, la legge sul *trust* del 2001, la legge sui diritti reali del 2007, la legge sui contratti di lavoro nella nuova versione del 2008...ecc. In più, da menzionare, per quella che è la funzione da essa ricoperta, suppletiva del Codice - e ai fini della nostra trattazione - è la Legge sui Principi Generali del Diritto Civile, del 1986, che “rappresenta una sorta di incarnazione dei principi del diritto romano privato”<sup>99</sup>. La struttura di questa legge, suddivisa in 9 capitoli e 156 articoli, richiama un po' la struttura del diritto romano: oggetto, soggetti e azioni, dividendo la parte dei soggetti, in diritti soggettivi e obblighi. Ciò che la distingue da questa struttura ed invece la rende somigliante a quella del codice civile tedesco è l'aver riservato agli atti giuridici un capitolo a sé stante<sup>100</sup>.

In terza battuta, altra comunanza con il diritto romano, la possiamo notare

---

<sup>96</sup> Pier Giuseppe Monateri, *Il modello di Civil Law*, Giappichelli Editore, Torino, 1997, p. 1.

<sup>97</sup> Cao Shouye, *Shenme shi minfa*, Pechino (Falu Chubanshe), 1987, p. 9.

<sup>98</sup> Cfr. Jang Ping, “Il diritto romano nella Repubblica Popolare Cinese, Op. cit., p. 5.

<sup>99</sup> *Idem*, p. 4.

<sup>100</sup> Le parti principali dei *Principi* sono costituite da: soggetti del diritto, atti giuridici, diritti e responsabilità civile. Cfr. Jang Ping, “Il diritto romano nella Repubblica Popolare Cinese ...”, Op. cit., p. 6.

in quello che era il dualismo del sistema giuridico cinese, tra diritto civile e diritto economico, simile al dualismo del diritto romano nel campo del diritto privato. Esso era giustificato, in Cina, dall'intervento dello Stato nella vita economica del paese e dei "piani direttivi statali" nell'attività delle imprese statali, oramai in via di declino dato il sempre più ridotto ambito applicativo dei piani direttivi statali, che sta portando ad una somiglianza sempre più effettiva dei contratti economici ai contratti commerciali dei paesi occidentali<sup>101</sup>.

Ciò che abbiamo visto fino ad ora ci serve per arrivare a vedere come tratti tipici del diritto romano si rinvenivano nel diritto cinese prima della parentesi di Mao, come dopo. Sul dopo, il discorso, da affrontare sarebbe davvero complesso. In quanto, le comunanze con il diritto romano si fanno sempre più sostanziali, comportando una trattazione *ad hoc*, che non può essere affrontata in questa sede.

Mi limiterò ad accennare alcuni aspetti che possono chiarirci la questione. Per fare questo veloce *excursus*, vorrei guardare alla figura centrale della Legge sui contratti del 1999: "*hetong*", ossia contratto e a tutto ciò che ne è corollario. "La nuova legge cinese in materia di contratti costituisce un contributo che l'ordinamento della RPC, nel suo cinquantesimo anniversario, dà all'utilizzazione del diritto romano comune per la *conservatio aequabilitatis in rebus causisque civium*, secondo lo scopo del diritto indicato da Cicerone<sup>102</sup>". Questa legge ha portato ad una unificazione della categoria contrattuale, dopo la riabilitazione dello strumento contrattuale da mero strumento di attuazione dei piani statali a forza giuridica vincolante, conseguente alle riforme verso il libero mercato e alla modernizzazione dell'economia della Cina post-maoista. Questa unificazione è avvenuta nel segno di una tendenza all'uguaglianza (e come sot-

---

<sup>101</sup> *Ibidem*.

<sup>102</sup> Cic., *de Orat.* 1, 42, 188; Sandro Schipani, "La nuova legge cinese in materia di contratti e il diritto romano come base di essa e della comunicazione con i codici del sistema romanistico", in *Roma e America. Diritto romano comune*, 8, 1999, p. 225 e in Laura Formichella, Giuseppe Terracina, Enrico Toti (A cura di), *Op. cit.*, pp. 137-159. Sulla legge dei contratti, vedi: Ling Bing, *Contract Law in China*, Sweet & Maxwell Asia, Hong Kong, 2002; e Timoteo, Marina; *Il contratto in Cina e in Giappone nello specchio dei diritti occidentali*, CEDAM, Padova 2004.

tolineavamo *supra* alla oggettività del diritto), che come afferma Jang Ping<sup>103</sup>, riportandosi alla teoria di Summer Maine, è sintomatica del passaggio dallo “*status* al contratto<sup>104</sup>” ad opera dello *Ius gentium* e più sopra del diritto naturale. Prima di questa legge, in tale ambito, avevamo, quello che veniva definito il “Tripode” (*san du zingli*): la legge sui contratti economici (LCE - 1981), la legge sui contratti economici con l'estero (LCEE - 1985) e la legge sui contratti di trasferimento di tecnologia (LCTT - 1987).

Questo sistema, però, faceva trasparire l'esigenza di una normativa che andasse a disciplinare gli elementi del contratto e l'efficacia dello stesso, di cui esso era carente. *Input* di svolta era stata la promulgazione dei Principi Generali del Diritto Civile, nel 1986, il cui articolo 85 recitava che “ il contratto è quell'accordo tra le parti che costituisce, modifica o estingue un rapporto giuridico civile. Esso è stipulato in base alla legge ed è protetto dalla legge”.

Ma serviva di più, così, nel 1999 è stata promulgata la Legge sui contratti (*zhonghua renmin gongheguo hetongfa*), che ha dato, davvero, il via alla modernizzazione del diritto contrattuale cinese, attraverso la unificazione delle leggi, in materia, esistenti. La legge unitaria è pertanto basata sul principio di unificazione del diritto dei contratti: unificazione tra legge interna e legge concernente gli stranieri; unificazione tra norme civili e norme economiche. Essa è il risultato di una lunga fase di gestazione durante la quale le disposizioni sugli effetti del contratto hanno subito numerose modifiche prima di giungere alla formulazione definitiva. Il gruppo di lavoro ha operato da 1995 al 1999 realizzando tre bozze di legge: *Shinigao*, *Yijiangao*, *Caoan*. La legge del 1999 si è uniformata a quanto previsto nelle ultime due bozze e si è astenuta dal contenere una regolamentazione sulle condizioni necessarie del contratto per la produ-

---

<sup>103</sup> “Se il massimo contributo del diritto naturale romano alla civiltà umana è quello di aver liberato l'individuo dall'autorità familiare e sociale, nella Cina di oggi se ne posso avvertire chiaramente i segnali ... con la legislazione rispondente alle esigenze dell'economia di mercato tale *status* (che l'autore intende prima come la sottoposizione alla *potestas* del *pater familias*, fonte di disuguaglianza, poi come quella soggezione a doveri e carichi sociali differenti, da parte di produttori e imprese in base alle direttive politiche dell'economia pianificata che si sostanziano in un trattamento disegualitario) deve prima essere penetrato e poi sostituito dallo spirito di uguaglianza derivante dallo strumento contrattuale”. Cfr. Jang Ping, “Il risorgere dello spirito del diritto romano ...”, Op. cit., p. 54.

<sup>104</sup> H. J. Summer Maine, *Dallo “status” al contratto*, in S. Rodotà, *Il diritto privato nella società moderna*. Saggi, Bologna, 1971, p. 211 ss.

zione di effetti, che in quanto negozio giuridico (bilaterale) necessita di quelle tre condizioni previste già all'interno dell'articolo 55 dei Principi generali del diritto civile: "Il negozio giuridico deve soddisfare le seguenti condizioni: 1) il soggetto deve avere la corrispondente capacità civile di agire; 2) la dichiarazione di volontà deve essere autentica; 3) non deve violare la legge o gli interessi pubblici della società".

Dopo questo cappello introduttivo, vediamo gli elementi di consonanza tra le disposizioni di questa legge e l'impostazione romanistica. Il modo con cui viene descritto il contratto all'articolo 2, vicino alla concezione occidentale di contratto, riprende molto di quanto detto all'art. 85, sopra citato. Ribadiamo che questa legge nasce innestandosi sui Principi generali del diritto civile del 1986, come abbiamo notato in materia di condizioni necessarie del contratto, ma anche con particolare riferimento agli artt. 84 e ss. in materia di obbligazioni. E l'art 84 dei principi generali individua proprio il contratto e la legge come fonti di queste obbligazioni. Così l'art. 2 della Legge sui contratti nel definire l'*hetong* rimanda subito all'obbligatorietà del rapporto giuridico che si viene ad instaurare. Questo da un punto di vista sistematico, ma ciò che è importante sottolineare ai nostri fini sono quelle limitazioni, successive nel testo (agli artt. 2, 3, 38) che vanno ad escludere dall'ambito applicativo della materia "quegli accordi che vengono conclusi con entità che stiano esercitando poteri sovraordinati, cioè quindi tra soggetti diseguali, o quegli accordi che regolano rapporti propri delle relazioni familiari (matrimonio, adozione, tutela)"<sup>105</sup>. Questa delimitazione è sicuramente somigliante all'impostazione romana (che si rinviene nelle Istituzioni di Gaio prima e poi di Giustiniano<sup>106</sup>) che tratta con distinguo il diritto delle persone e della famiglia da quello delle attività negoziali e che nel trattare delle attività negoziali guarda alle parti che si trovino in un rapporto di parità<sup>107</sup>. Quindi in sostanza se si parla di contratto si parla di parità tra le parti, che nell'art 2 sono: "persone fisiche, persone giuridiche od altre organiz-

---

<sup>105</sup> Cfr. Sandro Schipani, "La nuova legge cinese in materia di contratti ...", Op. cit., p. 138.

<sup>106</sup> Gai. 2.12-14; J. 3,2,2. Il libro primo delle *Institutiones* di Gaio è dedicato alle persone assieme ai rapporti di natura familiare e parafamiliare, mentre la materia dei contratti e delle obbligazioni è trattata nel libro terzo nell'ambito delle "cose che non si possono toccare".

<sup>107</sup> Sandro Schipani, "La nuova legge cinese in materia di contratti ...", Op. cit., p. 138..

zazioni, con qualità di soggetti paritari”. Non a caso infatti questo principio viene ribadito anche all’articolo 3: “Le parti del contratto hanno una posizione giuridica paritaria. Una parte non può imporre la propria volontà all’altra”. Detto ciò possiamo subito collegarci ad un altro elemento di consonanza con il diritto romano. Se le parti, nella definizione di contratto, come abbiamo visto, sono differenziate in “persone fisiche, persone giuridiche od altre organizzazioni” è evidente che queste parti, seppur in condizione di parità, hanno una propria e diversa soggettività giuridica (*caput*). Questa puntualizzazione ci riporta alla teoria dei soggetti giuridici differenziati di stampo romanistico e sulla base della quale era formulato il sistema dei soggetti. “Differenti soggetti fruivano di diverse soggettività giuridiche<sup>108</sup>”. Così in Cina, ad oggi, le persone fisiche, cioè tutti i cittadini, godono della stessa soggettività giuridica e dunque della stessa capacità giuridica, mentre le persone giuridiche e i differenti organismi economici (“od altre organizzazioni”) godono di capacità giuridiche diverse in base alla loro natura e attività<sup>109</sup>.

Proseguiamo. Nella definizione di contratto dell’art. 2 la Legge si appropria di quella impostazione romanistica per cui si necessita, per la costituzione del contratto e la sua produzione di effetti, di consenso manifestato o più in generale di convenzione/accordo<sup>110</sup>. Questo punto merita una veloce specificazione. Non dobbiamo pensare che da sempre esista una definizione univoca di contratto. Prima ancora di parlare di contratto, i giuristi romani si sono interrogati sul concetto obbligazione e sulle sue fonti. Ed hanno realizzato una serie di ricostruzioni sistematiche volte a far ordine nel sistema. Ricordiamo, ad esempio, l’opera di Quinto Mucio (I sec. a.C), in cui ci parla di una quadripartizione dell’obbligarsi: *re, verbis, litteris, consensu*. Oppure Gaio, con la sua prima distinzione, nelle Istituzioni, tra obbligazioni da contratto o da delitto (Gai. 3,88) che poi diventerà tripartizione aggiungendo alle due fonti di obbligazione già indicate una categoria di “varie figure di cause regolate ciascuna da uno

---

<sup>108</sup> Cfr. Jang Ping, “Il diritto romano nella Repubblica Popolare Cinese ...”, Op. cit., p. 7.

<sup>109</sup> *Ibidem*.

<sup>110</sup> Cfr. Sandro Schipani, “La nuova legge cinese in materia di contratti ...”, Op. cit., p. 145.

specifico diritto (D.44,7,1 pr.)<sup>111</sup>". Fino alle Istituzioni di Giustiniano con: obbligazioni da contratto, come da contratto, da delitto, come da delitto (J.3,13,2). Il problema della categoria contrattuale era quello della mancanza di una sua definizione, non c'era un termine univoco che lo designasse, ma solo singole figure tipiche e così i giuristi romani si sono sforzati di individuarne i tratti caratterizzanti. Tra questi potremmo citare Labeone che individua nella categoria del contratto tutti quegli atti negoziali fondati sulla buona fede, tipici e atipici, che obbligano vicendevolmente le parti (bilateralità oggettiva) e che come egli sostiene "i Greci chiamano sinallagma"<sup>112</sup>. Se il contratto dunque vincola a livello bilaterale esso può costituirsi e realizzarsi solo attraverso un accordo tra le parti. In relazione alla necessità, nella categoria contrattuale, dell'accordo ricordiamo anche Giuliano (D.18,5,5 pr.) e Pedio (D. 2,14,1,3) che parlano di *conventio* all'interno del contratto e poi Gaio che dopo aver precisato che alcuni contratti si chiamano consensuali perché in essi basta solo il consenso (Gai. 3,135), aderisce alle posizioni di chi sosteneva che il consenso si deve rinvenire in tutti i contratti. In tutti questi studi sembra essere comune la concezione del consenso "come elemento necessario e centrale della nozione di contratto, comune sia al contratto nominato...sia innominato...<sup>113</sup>". E questa è una impostazione che ritroviamo anche nelle Istituzioni di Giustiniano (D. 50,16). Tutto ciò, quindi, conferma quanto detto sopra sull'ereditarietà del diritto romano nella definizione di contratto della Legge cinese sui contratti del 1999.

Andando avanti nello scorrimento del testo legislativo, arriviamo all'articolo 4: "In base alla legge le parti godono del diritto di porre in essere un contratto volontariamente; nessuna unità di lavoro e nessun individuo può interferire in modo illecito". Questo articolo rappresenta il principio della libertà contrattuale; libertà di concludere o no il contratto, scegliere la controparte, dar vita a figure di contratti atipiche. Tale principio è definito in via generale nelle Istituzioni di Giustiniano come "la facoltà naturale di colui che può fare ciò che

---

<sup>111</sup> *Idem*, p. 141.

<sup>112</sup> Guarino, *Il contratto secondo Labeone*, in *Labeo* 29, 1983, p. 327.

<sup>113</sup> Cfr. Sandro Schipani, "La nuova legge cinese in materia di contratti ...", *Op. cit.*, p. 143.



gli sembra bene, se non gli è proibito dalla forza o dal diritto<sup>114</sup>”. Tale facoltà “trova larga espressione nella materia contrattuale, dove costituisce la dimensione dinamica del requisito dell’accordo tra le parti, che è indicato...come elemento costitutivo centrale del contratto<sup>115</sup>”. E i giuristi romani, a partire da Labeone si sono preoccupati di rimarcare questo principio, anche attraverso una analisi della versione patologica di tale libertà contrattuale ed in senso lato negoziale, ovvero l’ipotesi del vizio: violenza, errore, dolo.

Riprendiamo il dolo per ricollegarci ad un altro principio di diritto romano che ritroviamo nella Legge sui contratti. Esso costituisce sia la violazione del principio di libertà contrattuale sia di quello di buona fede. Questo principio viene indicato all’art. 6, secondo cui: “ le parti nell’esercitare diritti e nell’adempiere gli obblighi, devono attenersi al principio di buona fede”. La buona fede dovrà reggere tutta la vita del contratto, dalla fase di negoziazione (art. 42: buona fede nelle trattative precontrattuali), fino alla nascita , all’adempimento (art. 60: buona fede nell’adempimento del contratto; art. 92: buona fede nella condotta successiva all’adempimento) e all’interpretazione dello stesso (art. 125) e viene richiamata in numerose parti della Legge: in relazione alla materia delle clausole generali del contratto (art. 39), in relazione alla corretta informazione tra le parti, all’azione surrogatoria (art.73), azione revocatoria (art.74), ecc. Al giurista del sistema giuridico romanistico non suonerà nuovo questo principio dato che grazie alla codificazione Giustiniana esso è diventato proprio di tutti i contratti delle codificazioni moderne<sup>116</sup>.

Il principio di buona fede si incontra con quelli che sono gli obiettivi del principio di equità che “è stato dai romani indicato nella stessa nozione di diritto che è definito dal giurista Celso “arte del buono e dell’equo” (D. 1,1,1 pr.)<sup>117</sup>” e che ritorna nella Legge sui contratti all’art. 5: “Le parti nello stabilire

---

<sup>114</sup> J. 1,3,2

<sup>115</sup> Cfr. Sandro Schipani, “La nuova legge cinese in materia di contratti ...”, Op. cit., p. 147.

<sup>116</sup> A proposito vedi: Codice Civile Francese del 1804/Articolo 1134; Codice Civile Italiano del 1942/Articoli 1175, 1337, 1338, 1366, 1375; Codice Civile Spagnolo del 1889/ Articolo 1258; BGB/ §157, 242; ecc. Cfr. Sandro Schipani, “La nuova legge cinese in materia di contratti ...”, Op. cit., p. 150.

<sup>117</sup> Cfr. Sandro Schipani, *idem*, p. 149.

i diritti e gli obblighi di ciascuno devono attenersi al principio di equità”. Se riprendiamo la definizione di contratto di Labeone come atto lecito sinallagmatico (vedi *supra*), la tendenziale equivalenza delle obbligazioni può servirci per chiarire il concetto di equità. Equità intesa come corrispettività, ma non solo nel senso di un equilibrio tra le prestazioni. In poche parole quello che si chiede con l’applicazione di questo principio è di evitare qualsiasi tipo di sproporzione ingiustificata all’interno del rapporto contrattuale.

In ultimo abbiamo il principio di liceità, all’articolo 7, che detta in sostanza la necessaria liceità del contratto, che deve risultare conforme alle leggi (*fa lu*) e ai regolamenti amministrativi (*xingzheng fa gui*), oltre che alla morale sociale. Questo principio si struttura su più piani e può coinvolgere il contratto sotto diversi aspetti: la causa, il motivo, l’oggetto, la condizione. Oggi, come allora, oltre la non contrarietà al dato positivo, il dovere di liceità va a comprendere in sé il rispetto della buona fede e dell’equità, ma non solo, perché comporta anche il rispetto della moralità sociale (individuando profili di solidarietà) e in generale di tutte quelle “norme di carattere non dispositivo, ma cogente che possono avere i più diversi fondamenti<sup>118</sup>”, compreso l’ordine pubblico.

Da questo *excursus*, abbiamo ricavato vari elementi di comunanza tra la Legge sui contratti della Repubblica popolare Cinese e l’esperienza giuridica del diritto privato romano. Oltre all’espressa separazione tra la materia del diritto delle persone e di famiglia e quella delle attività negoziali, che mostra una consonanza più che altro formale, abbiamo visto il ruolo del consenso nello strumento contrattuale, la libertà contrattuale, la posizione paritetica dei soggetti, parti del contratto, il principio di differenziazione dei soggetti giuridici, il principio di buona fede, di equità e di liceità. Quindi se l’origine ideologica degli impegni WTO è una marcata esigenza di oggettività propria del diritto naturale romano, non possiamo non notare e ribadire come questa esigenza si sia rivelata alla esperienza giuridica cinese ancor prima dell’adesione alla WTO.

Così, per concludere, potremmo dire che nel momento in cui si abbandona

---

<sup>118</sup> “Vige la regola secondo cui *privatorum pactis ius publicum mutari non potest* (D. 2,14,38) in relazione alla quale “pubblico” indica il diritto posto dal popolo per tutelare un interesse generale e può riferirsi a norme sulla forma degli atti, come a norme sul livello massimo degli interessi leciti, sui prezzi di alcuni beni, ecc.”. Cfr. Sandro Schipani, *idem*, p. 150.

lo “Stato” e si propende per la “società civile”<sup>119</sup> - ciò a cui sta tendendo oggi la Cina - nell’ottica di un diritto che vada effettivamente a soddisfare le esigenze dei cittadini, si lascia indietro molto del diritto pubblico in favore del privato. Diritto privato, dunque che, nella nuova visione dei giuristi cinesi, non è più solo temibile proprietà privata, ma espressione delle esigenze della collettività degli individui, uno ad uno considerati. Ma quale è il vero spirito del diritto privato?

Proprio il diritto romano e ancora più dentro, lo *Ius naturale* che, come abbiamo visto sopra, ha avuto il grande merito di permettere il passaggio dallo “status” al contratto, esaltando l’individualità e liberandola dalla sottoposizione all’autorità sociale<sup>120</sup>. Ed è solo tramite una libera espressione della individualità, che si può sviluppare a pieno un sistema, soprattutto se quel sistema è di natura economica. Possiamo affermare quindi che il diritto privato, tramite il diritto romano, ora sta finalmente trovando un posto nell’ordinamento giuridico cinese e lo sottolineiamo, nel pratico, tornando alla Legge sui contratti del 1999.

Il contratto, viene stipulato da soggetti che esprimono, così ora, in maniera paritaria i propri rapporti commerciali, in base a quelli che sono i diritti, da essi esercitabili, secondo la propria soggettività giuridica (*caput*) che varia tra persone fisiche e giuridiche. Questi, in tutto il loro *iter* contrattuale, che ha bisogno della liceità come elemento fisiologico, dovranno ispirarsi all’equità, che nient’altro è, se non l’*aequitas* romana. Quella dei pretori e dei giuristi romani; strumento, non codificato, ma intuitivo, che dona giustizia alla norma astratta.

---

<sup>119</sup> L’autore, parlando del passaggio dallo “Stato alla società”, vuole porre l’attenzione, su quello che era il ruolo dello Stato in Cina prima che essa si affacciasse sull’economia di mercato. Uno Stato che era al vertice di tutto, prendeva ogni decisione, faceva valere la dittatura del proletariato in ogni caso e pianificava l’economia. In un sistema come questo ovviamente il diritto pubblico ricopriva una posizione di netta supremazia rispetto al diritto privato. Ma nel momento in cui dallo Stato si passa alla società civile, questo diritto può nuovamente risorgere, rappresentando, secondo la concezione romana, la base della stessa società civile. Detto ciò, l’introduzione in Cina, dell’economia di mercato ha così portato i giuristi a riflettere sul fatto che il diritto privato può rispondere meglio, rispetto al diritto pubblico, alle esigenze della società dei cittadini. E se si vogliono conoscere e sfruttare al meglio le potenzialità del diritto privato bisogna passare per forza attraverso lo studio del diritto romano. Cfr. Jang Ping, “Il risorgere dello spirito del diritto romano in Cina”, Op. cit., p. 52.

<sup>120</sup> *Idem*, p. 53.

Il tutto nel rispetto dell'uguaglianza delle parti e dell'autonomia delle proprie volontà che discende come corollario del riconoscimento dei diritti civili; Articolo 5 dei principi Generali del Diritto Civile: "i diritti civili e gli interessi legittimi dei cittadini e delle persone giuridiche vengono tutelati dalla legge. Nessuna organizzazione o persona privata può attentare ad essi". Così non basta l'*aequitas*, perché vi sia giustizia, ma si necessita anche della buona fede e dell'affidamento.

Arrivati a questo punto della trattazione, concludiamo, osservando come il diritto romano ed, in particolare, lo spirito dello *ius naturale* si sia propagato all'interno della cultura giuridica cinese sin dai tempi antichi, prima solo formalmente poi, con l'apertura all'economia di mercato di Deng Xiapoing, fino ad oggi, in maniera, decisamente sostanziale. E sicuramente, in questo procedimento di "romanizzazione", tanto ha contribuito (e contribuirà), l'ingresso della Cina nella Organizzazione mondiale del Commercio, la quale, per prima, appoggia le sue mura, proprio su fondamenta romane.

## **2. Lo sviluppo del "Protocollo di adesione"**

### **2.1. La bozza del 1994**

Quando nell'aprile del 1994 si arrivò alla firma del *Final Act* dell'Uruguay Round, a Marrakesh, la Cina sperava ancora di poter entrare a far parte della futura Organizzazione Mondiale del Commercio come membro fondatore. Ma dovette fare i conti con la dura realtà dei fatti, già nei primi mesi del 1995, quando, anche a fronte di diversi tentativi finalizzati a conferirle tale *status*<sup>121</sup>, le divergenze di vedute con i grandi del sistema di regolamentazione degli scambi internazionali<sup>122</sup> si mostrarono insuperabili. Infatti, a livello multilatera-

---

<sup>121</sup> "...some kind of declaration...by the GATT Council or by the WTO Preparatory Committee that could indicate that China would be considered founding member even though the process had not yet been formalized", in *Inside U.S. Trade*, vol.12, n. 38, 23 settembre 1994, p. 8. Altra ipotesi, fu anche quella di posticipare la *deadline*, dal 1° gennaio 1995 al 1° luglio 1995, "US Considers Extending Deadline for China's WTO Accession", *Inside U.S.Trade*, vol. 12, n. 45, 11 novembre 1994, p. 19.

<sup>122</sup> Stati Uniti d'America, Comunità Europea, Giappone, Canada. Relativamente ai primi due vedremo, nel capitolo successivo, l'importanza degli accordi bilaterali intervenuti tra il 1999 e

le, già nella bozza di “Protocollo di adesione” del 20 dicembre 1994<sup>123</sup>, era evidente che vi fossero dei nodi problematici irrisolti, così come a livello bilaterale; basti solo pensare al più volte teorizzato contenimento della Cina, da parte del Dipartimento di Stato americano, a partire dal 1980<sup>124</sup>.

Per motivi di completezza, avendo accennato alla multilateralità e bilateralità degli accordi, è necessario specificare in che modo si sviluppa il processo di adesione di un paese all’Organizzazione mondiale del commercio, così da comprendere meglio il sentiero di accessione del nostro *cheval breton*. Nel capitolo precedente abbiamo più volte accennato al “Protocollo di adesione” della Cina alla WTO e agli accordi bilaterali con i paesi membri. Questi strumenti sono espressione dei due piani, in stretta connessione tra di loro, in cui si articola la procedura di accessione alla WTO: piano multilaterale e piano bilaterale<sup>125</sup>.

Il primo si sviluppa attraverso la costituzione ed l’attività di un Gruppo di lavoro (*Working Group*) specifico per ogni paese candidato all’adesione<sup>126</sup>, che ha come obiettivo il raggiungimento di un accordo, nella fattispecie il “Protocollo di adesione”, tra l’Organizzazione e lo Stato candidato. Questo accordo dovrà successivamente essere approvato dalla Conferenza Ministeriale a maggioranza di 2/3 dei membri. Tutto ciò secondo quanto disposto dall’art. XII dell’Accordo WTO.

Il secondo invece ha come oggetto consultazioni bilaterali tra il paese candidato all’adesione ed ogni membro della Organizzazione Mondiale del Commercio che abbia delle richieste da fare, relativamente al regime commerciale del paese in questione. Le concessioni, oggetto di questo tipo d’accordo vengono successivamente trasposte negli “Allegati” e nel “Rapporto del Gruppo di lavoro”, diventando così parte integrate dell’accordo di accessione. In più, esse

---

il 2000, ai fini dell’adesione della Cina alla WTO.

<sup>123</sup> Il testo della bozza di Protocollo del 1994 è consultabile in *Inside U.S.Trade - Special Report*, vol.13, 27 gennaio 1995, pp. S2-S6.

<sup>124</sup> Per ulteriori approfondimenti vedi: Maria Weber, “L’Ascesa internazionale della Cina”, in *La comunità Internazionale*, Fasc. 1/2006, p. 43, consultabile in <http://www.sioi.org>.

<sup>125</sup> Segretariato WTO, Technical Note on The Accession Process, WT/ACC/7, 10 marzo 1999.

<sup>126</sup> Il *Working Group* per la Cina venne costituito il 4 marzo 1987. Vedi: GATT Doc. C/M/207.

assumono carattere multilaterale grazie alla clausola della nazione-più-favorita.

Detto ciò, riprendiamo il filo del nostro discorso. Come dicevamo, già dalla prima bozza di “Protocollo”, come nella bozza del “Rapporto del Gruppo di lavoro”, datata anch’essa 20 dicembre 1994, era chiaro che vi fossero zone d’ombra nella negoziazione che palesavano la presenza di posizioni contrastanti tra le parti. D’altra parte, erano le stesse istruzioni per l’uso del documento, adottate dal Presidente del Gruppo, a farne trapelare l’esistenza. Infatti “*Those provisions on which there is substantive agreement are reproduced in the **bold type**. Those which have not yet been fully discussed or on which there is not yet agreement appear in normal type and in brackets*”.

Quindi, nella bozza di “Protocollo”, potevamo trovare due categorie di previsioni: quelle in grassetto, su cui vi era un soddisfacente accordo e quelle in corsivo e tra parentesi, su cui non ci si era ancora accordati o non si era discusso in maniera soddisfacente. Oltre a queste due, però, potevamo ritrovare anche una terza categoria di previsioni: quelle in *normal type*, ma senza *brackets*, che corrispondevano a quegli ambiti di negoziazione su cui era stato raggiunto un accordo, ma che richiedevano un *cleaning up* legale e tecnico. E non stupisca la necessità di una “ripulitura” in tal senso, data la peculiarità cinese dell’estrema esigenza di formalismo. In sostanza le previsioni in cui si era individuato un accordo erano di duplice natura: quelle in cui l’accordo era sia formale che sostanziale e quelle in cui tale accordo era più che altro sostanziale - potremmo dire, di principio - ma con necessità di una “ripulitura” dal punto di vista formale.

All’interno di questa bozza di “Protocollo” sorprende la lunghezza e la quantità delle prescrizioni contenute nella prima parte, quella relativa alla regolamentazione del commercio estero in generale. Essa risultava molto più ampia e dettagliata rispetto alle corrispondenti parti dei Protocolli di accessione dei paesi divenuti membri dell’Organizzazione dopo il 1995. E ciò non deve stupire, data la particolare rilevanza commerciale della Cina nel sistema multilaterale degli scambi, rispetto a paesi quali, ad esempio, Ecuador o Bulgaria, aderenti nel 1996. Così si conferma, come abbiamo già visto in chiusura al capitolo precedente, quanto questo “Protocollo” fosse fuori dall’ordinario nell’adegua-

mento alle *rules* dell'Organizzazione, sia dal punto di vista formale e della tempistica, sia da quello della sostanza. Ed è proprio questa sostanza che occorre vagliare.

Il lavoro di contemperamento degli interessi che veniva fatto dal *Working Group* andava a misurare il grado di applicabilità dei principi e delle regole propri della WTO alla struttura socio-politico-commerciale cinese e a determinare gli eventuali e susseguenti adattamenti di tale sistema a quelle disposizioni. Così nella bozza ritrovavamo quelli che erano stati i punti nevralgici delle negoziazioni: la regolamentazione del commercio estero (*Administration of the Trade Regime*) in senso lato, dazi, tariffe, barriere non tariffarie, i criteri della non-discriminazione, trasparenza e uniformità, la disciplina delle attività delle *State Trading Enterprises*, le licenze per l'*import* e l'*export*, il controllo dei prezzi e dei cambi, la bilancia dei pagamenti, il problema dei sussidi, l'agricoltura, le misure sanitarie e fitosanitarie, i meccanismi di revisione interna imposti dalla WTO e le clausole transitorie di salvaguardia. Questo in sintesi, ma grande era il numero delle disposizioni relative alle materie indicate, contenute all'interno del documento, e il problema che veniva subito in evidenza era quello che si riferiva all'assenza di un effettivo *substantive agreement* su di un gran numero di questioni. Vediamo, quindi, in quali ambiti era stato raggiunto un accordo effettivo, che chiameremo di primo grado, e in quali no, definito accordo di secondo grado.

Partendo dalla disciplina del commercio estero in generale, vediamo che il tasto della "Uniformità e Trasparenza" era stato toccato proprio nel primo senso: "***China shall ensure that the provisions of the WTO Agreements and of this Protocol are applied uniformly throughout its entire customs territory, including at the sub-national level***"<sup>127</sup> (in neretto nel testo, anche per le citazioni che seguono). Questo era quanto recitava la bozza di "Protocollo" alla rubrica *Administration of the Trade Regime* e, a ben vedere, non c'era nulla di nuovo rispetto agli impegni assunti da qualsiasi altro Stato per accedere all'Organizzazione. In fondo era lo stesso testo GATT a manifestare tale esigenza

---

<sup>127</sup> *Inside U.S. Trade (1995), Cit.*

all'art. XXIV:12 e anche se, in particolari casi - coinvolgimento di enti pubblici locali (in tal senso anche l'art. I GATS) - era ammesso un margine di manovra<sup>128</sup> nell'applicazione interna di questo principio, di fatto si trattava di una vera e propria ripetizione, che non mancava, però, di possedere una sua peculiare giustificazione. Essa risiedeva nella particolare struttura amministrativa del continente cinese, con differenze sostanziali da zona a zona<sup>129</sup> (Provincia, Regione autonoma, Città, Zone Economiche Speciali<sup>130</sup>) per quanto riguarda, soprattutto, lo svolgimento delle attività economiche. Una sorta di federalismo che si spiega guardando alle enormi dimensioni del Paese e alla varietà delle realtà in esso racchiuse. Tali che, una Provincia, per dimensione, tradizione e popolazione potrebbe essere considerata uno stato a sé.

Da qui possiamo comprendere l'esigenza, sentita a livello multilaterale, di inserire all'interno del "Protocollo" delle disposizioni che fossero, anche se ripetitive, il più possibile chiarificatrici dell'impostazione dell'Organizzazione, votata all'uniformità amministrativa<sup>131</sup>. La tradizione amministrativa cinese era caratterizzata da una totale assenza di trasparenza, che molto spesso confluiva nella segretezza, in combinato con una marcata discrezionalità che ovviamente costituiva un ostacolo all'affermazione dei principi del libero mercato. Tutto ciò ovviamente preoccupava i membri della WTO, tanto che all'interno della bozza erano contenute delle specifiche disposizioni, su cui si era raggiunto un accordo di primo grado, che prevedevano l'impegno della Cina a designare un giornale ufficiale, dedicato alla pubblicazione delle leggi, dei regolamenti e degli altri provvedimenti "*pertaining to or affecting trade in goods, services,*

---

<sup>128</sup> Interpretative Note ad Article III, par 1; art. XXXIV. 12 .

<sup>129</sup> P. Keller, "Sources of Order in Chinese Law", in *The American Journal of Comparative Law*, vol.42, 1994, pp. 731-738.

<sup>130</sup> Per quanto riguarda le Zone Economiche Speciali, si raggiunse un accordo di primo grado, relativamente all'obbligo per la RPC di applicare alle importazioni da queste alle altre zone della Cina le stesse regole e procedure applicate ai prodotti provenienti dall'estero. Mentre un accordo di secondo grado vi era relativamente all'obbligo di trasmettere alla WTO informazioni sui caratteri di queste Zone.

Problematica fu la questione della non-discriminazione nelle ZES su cui non si raggiunse un accordo nella bozza del 1994 (vedi *infra* , Bozza del 1997).

<sup>131</sup> Questa esigenza di omogeneità si sentiva anche all'interno del *Working party Report*, che annotava: "*Members raised their concern re uniformity of administration of the trade regime, especially in regard to measures taken by sub-national authorities*".



***TRIPs or the control of foreign exchange. China shall publish this journal on a regular basis and make copies of all issues of this journal readily available to individuals and enterprises***<sup>132</sup>.

Anche questa disposizione non sembrava introdurre niente di nuovo, dato che la necessità di trasparenza permeava di sé tutto il sistema della WTO. Un obbligo simile lo rinvenivamo anche all'interno dell'art. X del GATT, ma rispetto al dettato di questo articolo avevamo due innovazioni. La prima, relativa all'ambito applicativo del principio, che non riguardava più solo il *trade in goods*, l'altra, su cui si era raggiunto un accordo di secondo grado, in base al quale la Cina si impegnava ad applicare solo quelle leggi e quei regolamenti (e altre misure) che erano stati pubblicati e prontamente resi disponibili a tutti i membri della WTO, individui e imprese. E se di trasparenza si necessitava, essa doveva mostrarsi anche a livello redazionale (accordo di primo grado) e attraverso l'istituzione di "***enquiry points***" (obbligo aggiuntivo rispetto al dettato comune del GATT) a cui, imprese e individui potevano rivolgersi per ottenere informazioni su questi atti, che dovranno essere complete e "***shall represent the authoritative view of Chinese government***"<sup>133</sup>.

Detto ciò, passiamo velocemente alla problematica della "Revisione in ambito Giudiziario". Tale settore era indubbiamente uno dei più problematici per quanto riguardava un inquadramento interno dei principi di indipendenza ed imparzialità del potere giudiziario, tipici di un sistema liberal-borghese e contrastanti con l'ideologia leninista-maoista dell'unità dei poteri dello Stato. Questa ideologia aveva portato alla costruzione di un sistema, in cui tutti gli organi dello stato erano vincolati, nell'esplicazione della loro attività, da un regime di doppia dipendenza e controllo. Per quanto riguardava la magistratura, ne ritrovavamo uno di natura orizzontale, da parte del potere politico-legislativo (le assemblee popolari ed il partito comunista) che nominava e revocava i giudici, ed uno di natura verticale, da parte del livello giudicante superiore del potere giudiziario. Vero è che la vigente Costituzione del 1982, all'art. 126, dichiarava che "I tribunali del popolo sono indipendenti e soggetti soltanto alla

---

<sup>132</sup> *Inside U.S. Trade (1995), Cit.*

<sup>133</sup> *Ibidem.*

legge”, ma questa astratta indipendenza e soggezione legale si tramutava, nella pratica di un sistema politicizzato come quello cinese, in una completa subordinazione del potere giudiziario agli organi politici ed esecutivi, con conseguente assenza di ogni forma di indipendenza o inamovibilità<sup>134</sup>.

Così, nella bozza di “Protocollo” del dicembre 1994, ritrovavamo un accordo di primo grado, per cui: “*China shall establish or designate, and maintain tribunals, contacts, points, and procedures for the prompt review of all disputes relating to the implementation of laws, regulations, judicial decisions and administrative ruling of general application*”<sup>135</sup>. Anche qui, niente di nuovo, rispetto a quanto predisposto dall’art. X:3 (b) del GATT. Ma se questo era il tenore letterale dell’accordo, quello che è utile vedere ai fini della trattazione è che, invece, non si riscontrò consenso in relazione all’ambito applicativo dell’obbligo di revisione giudiziaria, che rimase del tutto generale.

Il problema delle negoziazioni nel settore del *Judicial review* risiedeva proprio in questa sua mancata qualificazione. Ad esempio, non si era pervenuti a nessun accordo sulle competenze di queste strutture giudiziarie, non veniva indicato cosa si intendeva per indipendenza e imparzialità dei tribunali e delle procedure amministrative. Le richieste dei paesi membri della WTO erano ben più estese dell’ambito applicativo dell’art. X del GATT<sup>136</sup>: “[*Measures subject of review shall include customs classification, charges and valuation; taxes and tariff applied to imports and exports; the availability and distribution of import and export licenses, permits or quotas; application of measures of safeguard or balance-of-payment purposes or to protect against unfair trade [and other measures applied to protect the domestic market]* ]”, e in più veniva richiesta la non applicazione, per la Cina, dell’eccezione all’art X: 3(c) che non imponeva un effettivo e repentino acquisto di indipendenza da parte di quegli organi giudiziari incaricati di controllare gli atti amministrativi relativi all’esecuzione di tutti gli atti di cui all’art.X. L’obiettivo, in questo senso, era

---

<sup>134</sup> Cfr. Renzo Cavalieri, *L’adesione della Cina ...*, *Op.cit.*, pp. 30 ss.

<sup>135</sup> *Inside U.S. Trade (1995)*, *Cit.*

<sup>136</sup> E’ vero, infatti, che comunque la Cina si sarebbe dovuta assoggettare al dispositivo dell’Articolo X del GATT, una volta divenuta membro della WTO.

quello di evitare di gravare, ancora di più, su di un reticolato amministrativo già difettoso, finendo per incoraggiare il sistema dell'unità dei poteri.

Altro principio oggetto di negoziazione fu quello di “Non-discriminazione”, relativamente al quale nella bozza di “Protocollo” non ritrovavamo solo una ripetizione dei precetti del GATT, ma qualcosa di più. La Cina si impegnavano a non adottare un trattamento differenziato, e quindi discriminatorio, nei confronti di soggetti e imprese stranieri, nel rispetto del principio della nazione-più-favorita e del trattamento nazionale. Purtroppo però il *substantive agreement* riguardava solo la produzione e lo scambio di beni e non coinvolgeva i servizi che, *in brackets*, si mostravano completamente fuori dall'accordo. Ovviamente, però, i servizi rientravano nel GATS, quindi si poteva presumere, anche per la Cina, l'applicazione generale del principio di non-discriminazione anche nel settore del *trade in services*, se non fosse che tale accordo prevedeva il rispetto della clausola della nazione-più-favorita e non del principio del trattamento nazionale, limitato a quei settori elencati nelle Tabelle di concessioni. Quindi, la Cina avrebbe sicuramente trovato un vantaggio superiore dal contrattare al riguardo bilateralmente con ogni stato membro più che accettare un nuovo impegno globale (riuscendo a negoziare nel miglior modo possibile le tipologie di servizi da inserirsi nelle Tabelle). Un accordo di secondo grado si rinveniva, invece, in merito all'obbligo di eliminare o rendere conformi al sistema WTO tutti quegli accordi commerciali, attributivi di privilegi non in linea con la clausola della nazione-più-favorita, stipulati tra Cina e paesi terzi.

Altro ambito su cui si raggiunse un *substantive agreement* era quello relativo alle “*Technical Barriers to Trade*”. Sappiamo che i regolamenti tecnici e gli standard applicabili ai beni commerciali possono variare da paese a paese; e ovviamente avere più regolamenti e standard può complicare la vita a produttori ed esportatori; così obiettivo dell' *Agreement on Technical Barriers to Trade* (TBT) è quello di far sì che vi sia una riduzione di queste barriere al commercio, evitando che esse, se arbitrarie, vadano a creare dinamiche protezionistiche. Limitazione che però deve fare i conti con esigenze ambientalistiche, di sicurezza dei consumatori e via dicendo. Vediamo che a riguardo, in ossequio al TBT e ai principi del sistema WTO, la bozza recitava: “*In implementing the*

*TBT Agreement, China shall submit its Statement on Implementation and Administration ... in line with the relevant decision adopted by the Committee on Technical Barriers to Trade*<sup>137</sup> ed in linea con ciò si impegnava ad eliminare anche il sistema a due livelli usato per le importazioni e la produzione interna, e a consolidare *standard*, regolamenti tecnici e procedure di valutazione al fine di assicurare che le stesse misure venissero applicate, sia ai produttori nazionali che all’*“imports”*.

In *pendant* con quanto appena detto e con l’esigenza di trasparenza, la Cina si impegnava (accordo di primo grado) a pubblicare in un giornale ufficiale e in maniera completa i criteri di ispezione delle merci, formali o meno. E ancora: *“The list of [import] products subject to statutory inspection, together with the applicable technical regulations and standards, the objectives which they fulfil and their necessity to fulfil those objectives, are specified in Annex – of this Protocol”*<sup>138</sup>. In questo caso, però, la bozza prevedeva un obbligo per la Cina, che non era previsto nel TBT. L’accordo era a livello generale (lo dimostra il mancato accordo sulla categoria di beni) e ci si rimetteva alla successiva negoziazione del contenuto dell’Allegato.

Un ulteriore obbligo aggiuntivo per la Cina rispetto al TBT era quello per cui avrebbe potuto ispezionare i prodotti importati e/o richiedere valutazione di conformità solo sulla base della giustificazione per cui il *“third-party testing or certification is not able to fulfil the legitimate objectives listed in the TBT Agreement”*<sup>139</sup>. L’accordo in questione richiede alle parti il riconoscimento dell’attuazione delle *“conformity assessment procedures”* in senso lato, mentre la Cina avrebbe potuto effettuare ispezioni solo se la metodologia di verifica esterna non fosse stata in grado di soddisfare quanto richiesto nel TBT, quindi indipendentemente dal fatto che essa potesse essere soddisfatta o meno.

Un accordo di secondo grado, invece, lo si rinveniva sulla materia della *“Gestione delle valute estere”*: *“China shall not use foreign exchange controls or restrictions to regulate the level of composition of trade in goods and servi-*

---

<sup>137</sup> *Inside U.S. Trade (1995), Cit.*

<sup>138</sup> *Ibidem.*

<sup>139</sup> *Ibidem.*

ces”<sup>140</sup>. Nello specifico la Cina si impegnava a rivedere tutte quelle condizioni e quei requisiti circa l’utilizzo di valute estere, andando a riformare il proprio mercato valutario, con il fine di raggiungere una liberalizzazione dei movimenti valutari per esigenze di pagamento. E in più andava a conformare il suo sistema di valute estere al dettato dell’art. VIII dello statuto del FMI <sup>141</sup>, secondo cui, nessun membro, senza l’autorizzazione del Fondo, può imporre restrizioni ai pagamenti e trasferimenti di capitale realizzati nell’ambito di correnti operazioni internazionali o applicare pratiche valutarie discriminatorie. E, ancora, si stabiliva che le richieste di cambio estero per operazioni di conto corrente non sarebbero più state assoggettate ad approvazione e il rilascio di lettera di credito o garanzia bancaria dietro presentazione di fattura non sarebbero state soggette ad alcun tipo di restrizione governativa.

Fondamentalmente in questo ambito eravamo di fronte ad una delle barriere non tariffarie per eccellenza: il controllo delle valute estere. Ovviamente in un paese in transizione come la Cina che proveniva da una economia pianificata, avviato verso la liberalizzazione, grande era il valore strategico di questo strumento. Attraverso il controllo dell’uso delle valute estere si monitorizzano importazioni ed esportazioni, ma nel momento in cui queste barriere vanno a limitare l’uso di moneta internazionale possono costituire un ostacolo al fluire degli scambi. Così si arrivava nella bozza del 1994 a questo accordo di secondo livello, che ci stupisce se andiamo a guardare alle effettive limitazioni imposte alla Cina in questo settore, che andavano ben oltre l’obbligo dell’ Art VIII dello Statuto del Fondo Monetario, ma ci risulta più chiaro vista la già palesata volontà del Paese ad avviarsi verso una riforma del proprio sistema valutario.

Ci trovavamo sempre di fronte ad un accordo di principio per quanto riguardava la disciplina delle “*State Trading Enterprises*” e correlativamente il regime dei prezzi. Già la denominazione ci fa capire cosa sia l’oggetto di negoziazione: le imprese statali che si occupano di commercio. Senza dilungarci sulla rilevanza di queste entità nel sistema cinese sia da un punto di vista socia-

---

<sup>140</sup> *Ibidem*.

<sup>141</sup> Secondo quanto disposto dall’art. XIV dello Statuto del Fondo Monetario Internazionale, il dispositivo dell’art.VIII deve essere accettato espressamente per potersi esplicare.

le che economico, cosa che non mancheremo di fare nell'ultimo capitolo, vediamo che in materia non si raggiunse un accordo vero e proprio, ma ancora la necessità di *cleaning up*.

Di fatto le disposizioni del GATT, in tema, sembravano più che sufficienti, per la Cina come per gli altri membri della WTO, così si ottenne consenso di secondo grado, per cui, la Cina “*shall ensure that import procedures of state trading enterprises are fully transparent and in compliance with the WTO Agreement, and shall refrain from taking any measures to influence or direct state trading enterprises as to the quantity, value or country of goods purchased or sold*”<sup>142</sup>. E' evidente, dal dettato, il non inserimento del settore dei servizi, comunque compreso in ambito GATS e comunque ripreso nella parte dell'impegno che prevede la individuazione dei prezzi, di servizi e di beni commerciati, solo attraverso le “*market forces*”: domanda e offerta.

Anche in questo campo si palesa l'esigenza di trasparenza, ripetitiva del *modus operandi* della WTO, ma con la precisazione che essa dovrà essere “*fully*” attraverso un atteggiamento conforme al dettato dell'art. XVII del GATT e provvedendo a dare “*full information*” sul meccanismo dei prezzi delle imprese pubbliche che si occupano dell'esportazione di beni, le procedure di determinazione degli stessi, i termini contrattuali per la consegna, i termini e le condizioni del finanziamento. E' facile capire il perché di questa precisazione sul regime dei prezzi, se pensiamo al fenomeno del *dumping*. In una economia di libero mercato, dove il prezzo viene a determinarsi, di regola, in base alle fluttuazioni della domanda e dell'offerta, bisogna tendere alla progressiva eliminazione di politiche commerciali che possano andare ad influenzare tale determinazione, dando il via libera a fenomeni come il *dumping*.

In altre aree, invece, non si ottenne neppure un accordo di massima. Tra queste, la questione dei “*Trading Rights*”: diritti speciali attribuiti in un primo momento solo alle *Foreign Trade Corporations*, che si occupavano di importazione ed esportazione secondo direttive di economia pianificata. Successivamente, attraverso la “*open door policy*” e il progressivo abbandono dell'econo-

---

<sup>142</sup> *Inside U.S. Trade (1995), Cit.*

mia dirigista, tali attività sono state, per così dire, liberalizzate, ed è aumentato il numero di imprese operanti in tali settori tramite il rilascio di una licenza da parte delle autorità e solo in presenza di determinati requisiti<sup>143</sup>.

Fungendo, questo sistema, da barriera con l'estero a vantaggio solo di alcune entità, il più delle volte create da organismi pubblici e rispondenti a tali interessi<sup>144</sup>, quello che si chiedeva nella bozza era la parziale eliminazione di questi "trading rights", lasciando, ad ogni modo, la possibilità di designare delle società, per tipologie di beni indicati in allegato, a cui comunque conferire tali diritti. Di contro, la limitazione di questi diritti doveva essere attuata sulla base di criteri oggettivi e generali e passare attraverso una applicazione uniforme e la precedente pubblicazione. Ma, in questo campo, non si registrò niente di fatto, anche se la RPC era cosciente della necessità di rivedere il proprio sistema di commercio con l'estero.

E ovviamente i membri della WTO richiedevano che queste trasformazioni andassero nella direzione del riconoscimento e della applicazione del principio del trattamento nazionale nei confronti di imprese ed individui stranieri. Richiesta che superava l'ambito applicativo del GATT, che si riferiva ai prodotti e non agli operatori commerciali. In più si richiedeva alla RPC (e in questo caso si raggiunse un accordo di secondo livello) di pubblicare tutte le procedure e i criteri da seguire per ottenere le licenze, l'indicazione delle autorità competenti al rilascio delle stesse, l'indicazione dei prodotti per il commercio dei quali si conferiva licenza e via dicendo. Questa richiesta era ovviamente giustificata dal modo in cui le licenze erano viste dal GATT: come strumenti per imporre delle restrizioni quantitative al libero commercio e perciò ammesse solo in particolari casi (art. XX ). L'impegno che veniva richiesto alla Cina era di fatto quanto già previsto all'interno dell'*Agreement on Import Licensing Procedures*, anche se in forma più analitica; il che avrebbe dato maggiore traspa-

---

<sup>143</sup> Nel 1994 è stata approvata la prima legge sul commercio estero, che ha comportato un aumento degli operatori con l'estero: alla fine dell'anno essi erano più di 8.342 unità. Vedi il testo della legge: *Foreign Trade Law, China Law & Practice*, vol 8, n.6, 25 luglio 1994, pp. 20-27.

<sup>144</sup> Susan Shirk, *How China Opened Its Door. The Political Success of the PRC's Foreign Trade and Investment Reforms*, The Brookings Institution, Washington, 1994, pp. 45-46.

renza al settore.

Oltre alla questione dei “*trading rights*”, sempre nel settore delle barriere non tariffarie (vietate all’art. XI), non si raggiunse consenso in relazione alla richiesta da parte della WTO di eliminare e non introdurre o applicare, in generale, tali misure: “[*in implementing the provisions of Article III and XI of the GATT 1994...China shall eliminate and not introduce or apply non-tariff measures that cannot be justified under the provisions of the WTO Agreement*]”<sup>145</sup>.

Mancato accordo vi fu anche nell’ambito della classificazione della Cina come “Paese in Via di Sviluppo” (PVS). Essa si era vista riconoscere tale *status* da altre organizzazioni internazionali, come, ad esempio, la Banca Mondiale e dunque lo pretendeva anche dalla WTO, ma dovette fare i conti con le posizioni di Stati Uniti e Comunità Europea (vedi *paragrafo 3*), contrari alla generale estensione dei privilegi discendenti da tale qualifica. Vero è che “*many features of China’s economy are at the present those of a developing country economy*”, ma non si parlava di un riconoscimento *tout court* in quanto USA e CE avevano richiesto di negoziare il PVS settore per settore.

Il fallimento dei negoziati si riscontrava anche in relazione a due aspetti del “Regime delle Eccezioni”. All’interno del GATT ritroviamo tante eccezioni ai divieti imposti dallo stesso<sup>146</sup>. Al riguardo non si riuscì a trovare un accordo sulla distribuzione delle licenze di importazione, ove si richiedeva che essa non fosse condizionata né dalla concorrenza di fornitori nazionali, né da “[*performances requirements of any kind, including local content or mixing requirements of any kind, including local content or mixing requirements, the transfer of technology, the conduct of research and development, minimum export requirements, or on the nationality or nature of the enterprises*]”<sup>147</sup>. E neppure sugli organi addetti alla imposizione delle restrizioni all’importazione e alla esportazione in cui si richiedeva che fossero autorità nazionali o locali, ma solo

---

<sup>145</sup> *Inside U.S. Trade (1995), Cit.*

<sup>146</sup> Ad esempio, quelle indicate al secondo comma dell’art. XI del GATT, operanti sull’abolizione generale delle restrizioni quantitative, qualora, ad esempio, siano restrizioni volte ad alleviare carenze di prodotti ritenuti essenziali per lo Stato di esportazione o all’art. XX, rubricato “eccezioni generali”.

<sup>147</sup> *Inside U.S. Trade (1995), Cit.*



sotto autorizzazione di quelle sovraordinate. Ovviamente, il problema, in questo caso verteva sull'impostazione federalista di governo, che attribuiva competenze alle Provincie, che in questo ambito, non avevano mancato di trasformarsi in attività protezionistiche dei propri prodotti da ingerenze, addirittura, di imprenditori cinesi di altre zone, fino ad arrivare all'applicazione di dazi interni<sup>148</sup>.

Ma di protezionismo si parla anche in relazione alla questione della "Bilancia-dei-Pagamenti". Un fenomeno del genere (protezionismo *tout court*) è sintomatico di uno squilibrio della bilancia-dei-pagamenti, dovuto, ad esempio, a un *surplus* di importazioni in capo ad un paese della comunità internazionale. Se non vi è equilibrio nella bilancia-dei-pagamenti, è facile che vengano adottate delle contromisure per arginare il dilagare del *deficit*, che hanno tutte le caratteristiche di una politica protezionistica. Ovviamente, data l'importanza dell'argomento, il GATT/WTO se ne occupa (art. XII, XIII:B), stabilendo che in particolari casi è possibile ridurre le importazioni, come nel caso dei paesi in ritardo nello sviluppo al fine di proteggere "*its external financial position*" e lo sviluppo economico stesso.

La bozza del '94, a riguardo sembrava essere più restrittiva delle corrispondenti previsioni del GATT e forse è per questo che non si raggiunse un accordo. Essa imponeva alla Cina una dettagliata e rigorosa individuazione delle modalità di azione nei confronti delle oscillazioni della bilancia-dei-pagamenti<sup>149</sup>, richiedeva notificazioni e comunicazioni più rigide ed imponeva di non utilizzare certe misure restrittive nei confronti di un solo prodotto o di una categoria per evitare manovre protezionistiche di settore. Ed in più richiedeva che le misure restrittive adottate venissero controllate e approvate dalla "*Balance-of-Payments Committe*", a differenza di ciò che prevedeva il Trattato, togliendo autonomia alla Repubblica Popolare Cinese.

Gli ultimi tre settori in cui si mostrarono divergenze di vedute (e mancanza

---

<sup>148</sup> J. Hao & W. Mingxia, "Market and State: Changing Central-Local Relations in China", in J. Hao & L. Zhimin (eds.), *Changing Central-Local Relations in China: Reform and State Capacity*, Boulder : Westview Press, 1994, pp. 43-44.

<sup>149</sup> "(a) *measures...shall be understood to be temporary import surcharges, import deposit requirement or other equivalent price-based trade measures*".

di accordo) erano quelli delle “Clauseole di Salvaguardia”, delle “Barriere Tecniche” e il “Regime dei Sussidi”.

Relativamente al primo, vediamo che l’art. XIX del GATT ci descrive le misure di urgenza concernenti l’importazione di prodotti determinati, quando essa rischi, per quantità o condizioni, di recare grave pregiudizio ai produttori nazionali di beni simili. La parte in pericolo potrà prendere dei provvedimenti idonei a limitare o rimediare il danno (es. dazi) e dovrà cercare di accordarsi con i Paesi esportatori, non mancando di informare sulla questione, tutte le altre parti contraenti. Nel caso in cui manchi un accordo ( art. XIX:3.a), i Paesi esportatori potranno sospendere, sempre in via unilaterale, tutte le concessioni, equivalenti a quelle disattese per motivi di “*serious injury*”, su cui le altre Parti contraenti non abbiano sollevato obiezioni.

Se questo era il tenore del GATT, l’impegno richiesto alla Cina, sulla “*Product-Specific Safeguard*”, andava oltre. Innanzi tutto, il riferimento specifico a prodotti di “*Chinese origin*”, dove l’art. XIX faceva invece riferimento ad un aumento generico delle importazioni. In secondo luogo, le contromisure che potevano essere prese dagli Stati membri per rimediare ad un’eccedenza di importazione erano specifiche per i prodotti cinesi: così, in caso di mancato accordo tra la Cina e l’altro membro della WTO, quest’ultimo era libero di ritirare concessioni o limitare l’ampiezza delle importazioni per prevenire o rimediare a tale “*market disruption*” o “*serious injury of the domestic producers of the like products*”<sup>150</sup>. Questa disposizione, indubbiamente, dava disomogeneità all’accordo e metteva la Cina di fronte ad un trattamento palesemente discriminatorio dei propri prodotti. In più, il prezzo dei beni importati veniva individuato come uno dei moventi del contrattacco e ciò denotava le preoccupazioni degli Stati membri nei confronti del basso costo della manodopera cinese, che

---

<sup>150</sup> A riguardo bisogna sottolineare la differenza tra le due tipologie di disagio economico: la prima, sconosciuta al dettato GATT, andava ad ampliare la capacità di intervento del “*WTO Member affected*”, rispetto alla seconda.

Essa venne vagliata nel 1960, da un Gruppo di lavoro che ne diede una definizione che ritroviamo all’interno del *Multifibre Agreement* all’ Art 4. Secondo questo studio, tra le due vi è una sostanziale equivalenza a livello di effetti e la differenza risiede nell’origine del problema, individuata in uno “*sharp and substantial increase of particular products from particular sources*”. GATT, Analytical Index: Guide to GATT Law and Practice, GATT, Geneva, 1994, pp. 496 ss.

donava una forte competitività ai prodotti di tal fatta.

Se questa era l'impostazione del "Protocollo" sulle clausole di salvaguardia specifiche, la situazione non mutava in relazione al contesto generale (*General Safeguard*), sul quale, allo stesso modo, non si raggiunse un accordo<sup>151</sup>. Infatti, se scompariva la particolarità del prodotto, rimaneva quella del paese: se uno stato membro lo avesse voluto - discrezionalmente, in quanto non vi era neanche l'indicazione del "*market disruption*" o del "*serious injury*" come movente - avrebbe potuto escludere l'insieme dei rapporti commerciali con la Cina dall'ambito applicativo dei principi e delle concessioni WTO. Vero è che l'iniziativa era reciproca, e la decisione era ammissibile solo in via transitoria, ma per la sua natura, era preoccupante l'effetto che si sarebbe potuto generare conferendo ad uno stato, da solo, la possibilità di annullare gli effetti dell'adesione cinese alla WTO, dopo un suo ingresso formale.

Mancato accordo, vi fu, anche in relazione alla questione delle "barriere tecniche". In questo caso, però, il motivo dell'insuccesso delle negoziazioni risiedeva non tanto nella formulazione della prescrizione - che di fatto riprendeva, per molti versi<sup>152</sup>, il dettato del TBT, senza aggiunte o anomalie come nel caso delle clausole di salvaguardia - ma nella probabile mancanza di negoziazioni effettive o nella richiesta della Cina, rimasta inascoltata, di particolari trattamenti speciali.

Allo stesso modo per quanto riguarda il "regime dei sussidi", per cui si rinvenivano prescrizioni equivalenti a quelle contenute nei trattati WTO e nello specifico nell'*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures* (Accordo SCM), ad esempio, in materia di trasparenza, quando si richiedeva alla Cina la notificazione alla WTO di ogni sussidio previsto dall'art. 1 dell'Accordo SCM, descrivendolo secondo i requisiti previsti nel questionario dei sussidi

---

<sup>151</sup> Il meccanismo di "*General Safeguard*" verrà poi eliminato, in sede di negoziazione bilaterale tra Cina e Stati Uniti, intervenuta il 15 novembre 1999.

<sup>152</sup> "[*Pending the conclusion of a Mutual Recognition Agreement with the WTO Member concerned, China shall not require inspection or retesting in respect of any products which has been tested or certified to meet relevant international standards by a widely recognized conformity assessment body*]". In questo caso l'impegno andava oltre il TBT, poiché se non vi fosse stato un accordo internazionale di mutuo riconoscimento, essa sarebbe rimasta vincolata alle conclusioni di un "*widely.....*".

dell'art. 25, dello stesso accordo. Anche qui probabilmente, nel '94, non si raggiunse un grado di discussione sufficientemente avanzato o forse, come sopra, non vennero accordati alla Cina particolari trattamenti, anche in ragione della rilevanza nell'economia cinese del settore pubblico, con tutti i finanziamenti che ne conseguono<sup>153</sup>.

## 2.2. La bozza del 1997

Tre anni dopo, nel marzo del 1997<sup>154</sup>, il Gruppo di lavoro concluse una revisione della bozza di "Protocollo" del 1994, che si mostrò, in versione ufficiale, nel maggio dello stesso anno. In questa bozza, come nella prima ritrovavamo una distinzione formale (*bold type, italics, brackets*) tra le parti in cui si era raggiunto un "*substantive agreement*" e quelle che "*have not yet been fully discussed or on which there is not yet agreement*".

Le parti su cui si era raggiunto un accordo di primo grado erano sicuramente di numero superiore rispetto alla precedente bozza, ma quello che è interessante vedere è se a questo accordo si era addivenuti grazie ad uno sviluppo vero e proprio delle negoziazioni o se si trattava di una pura revisione formale su quanto già concordato in precedenza. Ancor prima di fare ciò, si mostra evidente la nuova impostazione dell'adesione: mentre nella bozza del 1994 l'idea dei contraenti - e soprattutto della RPC - era quella di contare la Cina tra i membri fondatori della WTO, dopo il palesarsi del fallimento in tal senso - come dell'idea di una *resumption* - l'adesione assumeva un altro significato.

Partendo dal principio, la materia della "*Administration of the Trade Regime*" era sostanzialmente e formalmente (accordo di primo grado) identica a quanto disposto nella bozza del 1994. Intesa all'uniformità e trasparenza dell'applicazione del "Protocollo" e degli accordi WTO su tutto il territorio nazionale, indicava ancora una volta l'impegno per la RPC a stabilire dei meccanismi, attivabili da individui e imprese, per vagliare ipotesi di mancata amministrazione uniforme. Essa dava, però, delle indicazioni ulteriori relativamente alle amministrazioni provinciali e locali, e indicava i tempi (30 giorni come re-

---

<sup>153</sup> Un accordo di secondo grado, si ottenne in materia di sussidi nel settore agricolo.

<sup>154</sup> Il testo della bozza di Protocollo del 1997 è consultabile in *Inside U.S. Trade*, vol. 15, n. 11, 14 marzo 1997, pp. 23-29.

gola, 45 eccezionalmente) in cui l’“*enquiry point*” avrebbe dovuto rispondere alle richieste di informazioni e precisava il contenuto degli “Allegati”.

In relazione alla questione delle “Zone economiche speciali”<sup>155</sup>, oltre all’accordo relativo all’obbligo di applicare alle importazioni, da queste alle altre zone della Cina, le stesse regole e procedure applicate ai prodotti provenienti dall’estero, si raggiunse un accordo di primo grado anche relativamente all’obbligo di fornire informazioni alla WTO sui caratteri delle Zone.

Innovazione vi fu in materia di non-discriminazione nelle ZES. Infatti, nella bozza del 1994, non era stato trovato a riguardo alcun tipo di accordo, mentre tre anni dopo, si sanciva l’applicazione integrale dei principi della nazione-più-favorita e del trattamento nazionale, ma con un accordo di secondo grado e seppur con la possibilità di eccezioni: “*Except as otherwise provided in this Protocol, in providing preferential arrangements for enterprises within such economic special areas ...*”<sup>156</sup>.

Quindi è curioso vedere come, se un accordo vi fu, venne individuato in contrasto proprio con il principio della onnicomprensività del principio di non-discriminazione. Sicuramente alcuni membri della WTO videro un vantaggio in questa formulazione dell’impegno che permetteva di usufruire di un accesso, seppur limitato, preferenziale a settori e servizi, in zone in cui più di altre regnava l’effervescenza economica. E allo stesso modo la Cina avrebbe evitato di penalizzare la propria industria nazionale attraverso una radicale apertura alla concorrenza estera.

Propriamente, parlando di non-discriminazione, se gran parte delle disposizioni del “Protocollo” a riguardo era redatta in “*bold type*”, si rinveniva dissenso su due questioni. La prima era quella dell’applicazione del principio di non-discriminazione al settore dei servizi relativamente all’approvvigionamento necessario per la produzione. Si richiedeva alla Cina di rinunciare al regime di flessibilità che il GATS consentiva, nella misura in cui l’applicazione del trattamento nazionale fosse oggetto di negoziazioni settoriali. Mentre si raggiunse

---

<sup>155</sup> Cfr. Istituto Nazionale per il Commercio Estero, “Cina – Le zone economiche speciali di Shenzhen, ...”, Cit., <http://www.ice.it>.

<sup>156</sup> *Inside U.S. Trade (1997)*, Cit.

accordo nell'applicare il principio di non-discriminazione a ciò che riguardava “*conditions under which ... goods are produced, marketed or sold*”, escludendo l'ambito dei servizi. La seconda, nell'ambito dei “*goods*”. Il problema fu relativo alla destinazione dei beni oggetto di trattamento non-discriminatorio: “... *produced, marketed or sold in the domestic market and for export*”<sup>157</sup>. Era un problema di formulazione, infatti nella bozza del 1994 si parlava in via generica di “*throughout China [and abroad]*”. Nella bozza del 1997, ritrovavamo anche l'ulteriore indicazione che la non discriminazione si sarebbe applicata ai prezzi e alle offerte di beni, praticati da autorità statali e regionali (come nella bozza del 1994) e in più dalle “*public or state enterprises*”.

In materia di “revisione giudiziaria” si era rimasti fermi sull'accordo di primo grado relativo alla creazione di tribunali e procedure volte al controllo degli atti amministrativi esecutivi degli impegni assunti in ambito GATT/WTO, senza indicare l'ambito applicativo di questo obbligo di revisione. Ma nella bozza del 1997 ritroviamo una serie di modificazioni ed aggiunte al precedente accordo. Ad esempio, venivano indicati gli atti e le misure sottoponibili a revisione giudiziaria: “*Administrate actions... relating the availability and distribution of imports and export licenses, permits or quotas; application of measures for safeguard or balance-of-payments purposes or to protect against un fair trade; and any other measures within the scope of WTO Agreement*”<sup>158</sup>. Rispetto alla bozza del 1994 scomparivano le misure di “*customs classification, charges and valuation*” e “*taxes and tariffs applied to imports and exports*”. In questa bozza veniva utilizzato un criterio di natura residuale che avrebbe potuto comprendere tutto ciò che non veniva espressamente elencato nel “Protocollo”, come nei trattati. Anche la “materia dei servizi” rimase inclusa in questa opera di “*judicial review*”. Infatti sarebbero stati assoggettati a revisione tutti quegli atti amministrativi esecutivi di disposizioni del TRIPs come del GATS.

Altre parti della bozza del 1997 più che un lavoro di aggiunta sostanziale alle disposizioni della bozza del '94, mostravano un lavoro volto alla riformu-

---

<sup>157</sup> *Ibidem.*

<sup>158</sup> *Ibidem.*

lazione in altri termini di quanto già disposto in precedenza, ma che in precedenza non formava oggetto di accordo *tout court* o era individuabile in un accordo di secondo grado. Questo è quello che accadde in relazione alla sezione dei “*Trading rights*”, che ritrovavamo indicati come “*Right to Trade*”. In relazione ad essi, nella nuova bozza troviamo un accordo di primo grado per cui: “*China shall progressively liberalise the availability and scope of the right to trade, so that, ...all enterprises in China shall have the right to trade in all goods throughout the customs territory of China*”<sup>159</sup>.

Si precisava che il “*right to trade*” era il diritto di importare ed esportare beni e che a tutti quei beni sarebbe stato accordato il trattamento nazionale così come disposto dall’Art III del GATT, “*in respect of their internal sale, offering for sale purchase, transportation, distribution or use, including their direct access to end-users*”<sup>160</sup>. Questa disposizione che riprendeva il dettato del GATT, deve essere letta in combinato con: “*Except as otherwise provided in this Protocol, all foreign individuals and enterprises, including those not invested or registered in China, shall be accorded treatment no less favourable than that accorded to enterprises in China with respect to the right to trade*”<sup>161</sup>, solo così capiamo la vera entità della disposizione, volta, non a specificare a che tipo di trattamento devono essere soggetti i beni stranieri, ma bensì coloro che finiranno per operare su questi (“*right to trade*”)<sup>162</sup>.

C’erano dei beni che non rientravano nella disposizione: quelli dell’Allegato 2° rimanevano soggetti allo “*state trading*”, mentre per altri era prevista una disciplina transitoria<sup>163</sup>. Il fatto che vi fossero dei beni soggetti al commercio statale era evidente anche nella bozza del 1994, ma qui da un secondo grado di accordo si era passati a un primo. E analoghe furono le sorti del settore delle licenze di *import/export*.

Per quanto riguarda le barriere non tariffarie, attraverso una rielaborazione

---

<sup>159</sup> *Ibidem*.

<sup>160</sup> *Ibidem*.

<sup>161</sup> *Ibidem*.

<sup>162</sup> Si noti l’esclusione da questa disciplina del settore dei servizi.

<sup>163</sup> “*China shall phase out limits on the granting of trading right pursuant to the schedule in that Annex*”.

testuale delle disposizioni contenute nella bozza del 1994, in quella del 1997 rinveniamo un accordo di primo grado per cui: “*China shall implement the schedule for phased elimination of the measures contained in annex 3*”<sup>164</sup> e in cui la gestione delle stesse doveva avvenire in “*strict conformity*” con le previsioni della WTO, includendo il GATT 1994 e l’art. XIII dello stesso, oltre a quanto disposto nell’Accordo sulle procedure di rilascio delle licenze di importazione, “*including notification requirements*”. In più, la Cina si impegnò, al fine di garantire l’uniformità del commercio con l’estero, a far sì che eventuali divieti o restrizioni all’importazione o all’esportazione dovessero essere determinati o dalle autorità statali o regionali, ma sotto il controllo di quelle statali.

Purtroppo però non si raggiunse un accordo sull’applicazione di un trattamento non discriminatorio e non condizionato dall’esistenza di fornitori dello stesso prodotto o “[...*performance requirements of any kind, including local content requirements, the transfer of technology, the conduct of research and development, minimum export requirements...the nationality or nature of the enterprises*]” alle principali misure non tariffarie, come le licenze di importazione e le quote. E sappiamo che il GATT oltre a dettare il criterio di non-discriminazione a livello di prodotto, non si occupava della non discriminazione delle imprese in sé e per sé.

Solo l’*Agreement on Trade-related Investment Measures* (TRIMs) se ne occupa, seppur con tante limitazioni, ed è per questo che veniva più volte citato nel dispositivo dell’impegno addizionale che la Cina non volle assumersi<sup>165</sup>. Problematiche sull’accettazione di obblighi aggiuntivi si erano mostrate nella bozza del 1994 anche in relazione al settore della bilancia-dei-pagamenti - e le misure che potevano essere assunte dalla Cina in caso di emergenza - e così fu anche nella bozza del 1997.

Abbiamo già visto come la Cina si era rifiutata, nella bozza del 1994, di

---

<sup>164</sup> *Inside U.S. Trade (1997), Cit.*

<sup>165</sup> “[*Except with respect of local content requirements and export performances requirements, which China shall eliminate by the Year 2000, China shall fully eliminate the Agreement on Trade-related Investment Measures as of the date of entry into force of the Protocol*]”.



accordarsi su di un regime di reazione nei confronti di squilibri della bilancia-dei-pagamenti, che individuava come più restrittivo rispetto al dettato del GATT. Quindi, a maggior ragione, dopo essersi adeguata, nella bozza successiva, ad ulteriori misure di apertura al mercato in altri settori, che avrebbero potuto generare delle difficoltà di bilancia-dei-pagamenti, era restia ora a restringere ulteriormente la sua discrezionalità d'azione. Anzi, al contrario, la prospettiva futura che individuava era quella di dover assumere misure straordinarie nell'ipotesi di molto probabili difficoltà della bilancia-dei-pagamenti. D'altra parte, però, l'ambito applicativo di queste misure era così potenzialmente vasto che i paesi WTO non erano, dalla loro, disposti a concedere un regime più flessibile dello stesso accordo GATT o degli altri accordi WTO. Di fatto questo era uno di quegli ambiti in cui veniva a galla la tematica della qualificazione della Cina come paese in via di sviluppo, infatti essa veniva esclusa dalle prerogative dell'art XVIII:B (dedicato ai paesi in via di sviluppo) del GATT e questo sembrava alle autorità cinesi un impegno troppo gravoso e, come sottolineato sopra, limitativo. Questa chiusura all'accordo, veniva anche sottolineata dal fatto che la Cina aveva dato negli anni e soprattutto nel 1996, prova della sua prudenza finanziaria<sup>166</sup> e si aspettava una maggiore comprensione da parte dei paesi WTO.

Sempre nell'ambito degli obblighi aggiuntivi, con evidente divergenza di vedute tanto nel '94, quanto nel '97, vi erano i meccanismi di garanzia. Nel "Protocollo", per meccanismi di garanzia si intendeva: il meccanismo di revisione transitoria, la clausola di salvaguardia del prodotto, clausola di salvaguardia in generale. Questi strumenti cautelativi erano evidentemente oggetto di disaccordo tra le parti. Disaccordo, che però assunse gradi diversi in tutto il procedimento di sviluppo del "Protocollo di adesione" della Cina alla WTO.

---

<sup>166</sup> In tal senso andava valutata l'adesione unilaterale della Repubblica Popolare Cinese, nel 1996, alla richiesta del 1994 di conformarsi all'obbligo dell'art. VIII dello Statuto del Fondo Monetario Internazionale. Vedi: "People's Republic of China Accepts Article VIII Obligations", *IMF Press Release*, 4 dicembre 1996. Mossa che non venne recepita nella bozza di Protocollo del 1997 se non nell'indicazione che la questione doveva "To be discussed in light of China's acceptance of Article VIII of the Found's Articles of Agreement" e che provocò l'irritazione del FMI il quale, in linea con la volontà della dirigenza cinese richiedeva un trattamento per la Cina che potesse definirsi "normale", sia dentro la WTO che dentro il FMI. Vedi: Communication from the International Monetary Fund, 29 marzo 1996, WT/SPEC/23.

Il “*Transitional Review mechanism*” è uno strumento di controllo dell’effettiva attuazione degli impegni assunti dalla Cina in ambito WTO. Come bilanciamento della prematura adesione della Cina alla WTO, all’interno della versione definitiva del “Protocollo di adesione” si arrivò all’inserimento di una clausola che prevedeva un meccanismo transitorio di revisione, attraverso la creazione di tavoli tecnici con i delegati dei vari Stati membri del WTO, che si sarebbero riuniti per i primi dieci anni dal momento dell’adesione della Cina, con lo scopo di controllare l’andamento delle riforme giuridiche in atto in Cina, nei vari settori commerciali.

In relazione ad esso, nella bozza del 1997 si raggiunse un accordo di primo grado per cui entro due anni dall’entrata in vigore del protocollo e “*in alternate years thereafter....a Working Party shall be convened to review the implementation of the provisions of this Protocol and the WTO Agreement within the overall frame work of China’s progress in the reform of its economic and trade regime*”<sup>167</sup>. Quello che colpiva di questo meccanismo non era tanto il controllo in sè e per sè, già conosciuto in ambito WTO<sup>168</sup>, ma la frequenza con cui sarebbero dovute avvenire queste verifiche: dopo due anni dall’entrata in vigore del Protocollo, poi ad anni alterni e comunque ogni volta che vi fosse una specifica richiesta da parte della Cina o di altri membri della WTO.

Segno di sfiducia nei confronti di un repentino adeguamento del Dragone agli impegni assunti e volutamente rivolto ad evitare il ricorso al *Panel*, optando per la via della conciliazione. Questa sfiducia si riverberava anche sulla questione delle clausole, specifica e generale, di salvaguardia. In questo campo, nella bozza del ‘97, venivano fatti dei passi avanti nella direzione di un ampliamento dell’ambito di applicazione dell’*Agreement on Safeguard* alla clausola di salvaguardia specifica, che sarebbe diventata il riferimento normativo in caso di carenze delle previsioni nel Protocollo.

In materia di sussidi, la bozza del 1994 era rimasta sostanzialmente im-

---

<sup>167</sup> *Inside U.S. Trade (1997), Cit.*

<sup>168</sup> Si pensi al *Trade Policy Review Mechanism* a cui oltretutto la Cina aveva cercato di agganciare il meccanismo transitorio di revisione come si evince dalla bozza del Gruppo di lavoro (1994): “*China ....considered that review could be carried out as a part of the regular Trade Policy Review to which China would be subject*”.

mutata continuando a evitare un accordo, mentre in quella degli *standard* tecnici per lo meno si raggiunse un consenso di secondo grado anche se non mancavano ancora momenti di disaccordo, come l’inserimento di un divieto per le agenzie governative cinesi di ispezionare i prodotti importati “*for compliance with the terms of commercial contracts*”.

Le residue parti della bozza, mancavano di accordo: come la problematica dei prezzi e i conseguenti criteri *antidumping*, per i quali non si raggiunse consenso a causa della difficile qualificazione dell’economia cinese, la quale, se non era più considerabile come economia pianificata, si mostrava in quell’“ibrido ideologico<sup>169</sup>”, denominato socialismo di mercato, poco comprensibile ai membri della WTO.

### **2.3. Gli accordi bilaterali con gli USA e con l’UE (1999-2000)**

Per fare una sintesi di quanto fin qui detto, vediamo che nel 1994, le aree su cui non si era registrato accordo o che non erano state oggetto di discussione erano dodici: non-discriminazione nelle Zone economiche speciali, revisione giudiziaria, “*trading rights*”, misure non tariffarie, sussidi, bilancia-dei-pagamenti, standard e regolamenti tecnici, misure sanitarie e fitosanitarie, “*Transitional Review Mechanism*”, clausole di salvaguardia e sistema di valutazione dei prezzi.

Nel 1997, un accordo di natura sostanziale era stato raggiunto su almeno otto di queste aree sia con modificazioni di quanto non accordato nella bozza precedente, che hanno portato a delle soluzioni di compromesso( si pensi al passaggio da “*trading rights*” a “*right to trade*” o all’applicazione del principio di non-discriminazione nelle Zone economiche speciali ed in generale), sia tramite un consenso da parte della Cina su quanto non aveva accettato in precedenza (“*Transitional Review Mechanism*”). Ovviamente su tutte quelle parti in cui avevamo registrato nel ’94 un accordo necessitante di un “*legal and technical cleaning up*”(accordo di secondo grado) la bozza del ’97 andò a provvedere in quel senso.

Rimanevano però cinque aree in cui le difficoltà a far convergere le proprie

---

<sup>169</sup> Cfr. Maria Weber. *Il miracolo cinese*, Op. Cit.,p. 43.

vedute erano palesi: il regime dei sussidi, il calcolo dei prezzi in materia di *antidumping*, le misure adottabili dalla RPC in caso di squilibrio della bilancia-dei-pagamenti, la gestione delle quote, licenze e del diritto di operare in base a “*performance requirements*” o all’esistenza di produttori interni e le clausole di salvaguardia. Fondamentalmente non si può negare che già da tempo, su alcuni di questi settori era stata mostrata una certa disponibilità all’accordo. Ma molto probabilmente il gioco dei negoziati era quello del bilanciamento tra privazioni e conquiste. In sostanza, la Cina avrebbe accettato determinate condizioni, anche gravose, se su altre questioni avesse ottenuto dei risultati favorevoli. Non a caso abbiamo optato per la definizione di “compromesso”, in relazione alla questione dell’ingresso della Cina nella WTO, ma come vedremo poi, questo ne è solo un aspetto. Esattamente come il fulcro successivo della nostra trattazione, che deve per forza spostarsi sul piano degli accordi bilaterali.

La posizione degli Stati Uniti d’America, nei confronti del colosso asiatico<sup>170</sup>, dal dopo guerra in avanti si è barcamenata tra una volontà politica di contenimento e un sempre più spiccato interesse per il commercio della Cina e le grandi potenzialità del suo mercato.

Nel luglio del 1998, contro ogni timore, il presidente Bill Clinton si è recato in Cina, inaugurando, dopo quasi dieci anni, una nuova stagione di dialogo tra USA e RPC. La volontà, alla base di questa iniziativa diplomatica, era quella di “coinvolgere Pechino nella gestione dei problemi asiatici e più in generale nella gestione del sistema internazionale<sup>171</sup>”. Possiamo ritenere, che questa volontà nasceva (vedi *supra* Capitolo primo) proprio dalla grande manifestazione di maturità che la Cina aveva dato nella gestione della crisi asiatica, dal punto di vista delle relazioni internazionali, spingendo gli “Stati Uniti ad intervenire a sostegno dello yen<sup>172</sup>” e da un punto di vista economico, evitando la svalutazio-

---

<sup>170</sup>*Rectius*: “anche” nei confronti del colosso asiatico, perché in realtà la politica del contenimento, che nasceva, nel ’47, dalla mente di George F. Kennan, era rivolta in primis ad arginare il blocco sovietico. Ma ci volle veramente poco perché anche la Cina divenisse oggetto di tale politica, in quanto il trattato di alleanza sino-sovietico risale al 1950. Vedi: George F. Kennan, “The Sources of Sovietic Conduct”, in *Foreign Affair Magazine, Essays*, July 1947, volume 25, number 4.

<sup>171</sup> Cfr. M. Weber, *Il miracolo cinese ...*, *Op. cit.*, p. 80.

<sup>172</sup> *Ibidem*.

ne dello yuan<sup>173</sup>.

Così, negli ultimi anni '90, concretizzandosi sempre di più l'importanza della presenza cinese nel reticolato internazionale e facendosi sempre più marcato il suo atteggiamento costruttivo (come abbiamo visto nel passaggio dalla bozza di Protocollo del 1994 a quella del 1997), nel 1999 gli Stati Uniti hanno deciso di dare una scrollata a tutte le vecchie perplessità nei confronti del "Paese di centro", attraverso una serie di negoziazioni bilaterali volte a dare effettività all'ingresso della Cina nella WTO. L'ultimo accordo particolarmente rilevante ai nostri fini e che merita di attenzione risale al 15 novembre 1999 e rappresenta una pietra miliare, assieme all'accordo intervenuto un anno dopo con la CE, per il processo di adesione della Cina alla WTO.

Prima ancora dell'accordo del novembre 1999, vediamo che i punti problematici della bozza del 1997 erano cinque, rielenchiamoli brevemente: sussidi, prezzi e *untidumping*, bilancia-dei-pagamenti, licenze e quote, clausole di salvaguardia.

Partiamo, *in primis*, dall'esempio pratico delle clausole di salvaguardia. Il mancato accordo del 1994 e del 1997 era dovuto al fatto che non erano state chiarite le limitazioni temporali della disposizione transitoria sui prodotti specifici (*Product-Specific Safeguard*) e, probabilmente, alla volontà cinese di eliminare la disposizione sulla "*general safeguard*"<sup>174</sup>. Nel 1999 però il governo americano, a seguito della visita del primo ministro cinese Zhu Rongji dichiarò che le trattative relative all'adesione cinese avevano subito un'evoluzione notevole. Il documento pubblicato dallo *United States Trade Representative*<sup>175</sup>, indicava l'accettazione da parte della Cina della clausola di salvaguardia speci-

---

<sup>173</sup> Ma non solo. La Cina aveva mostrato la sua volontà cooperativa, partecipando ai programmi di assistenza del Fondo Monetario Internazionale. Per capire il meccanismo di assistenza finanziari del FMI, vedi: Sito del Ministero degli Affari Esteri, alla pagina [http://www.esteri.it/MAE/IT/Politica\\_Estera/Organizzazioni\\_Internazionali/FondoMonetarioInternazionale.htm](http://www.esteri.it/MAE/IT/Politica_Estera/Organizzazioni_Internazionali/FondoMonetarioInternazionale.htm).

<sup>174</sup> *China's Accession to the WTO: What Can Canada Contribute*, The Standing Senate Committee on Foreign Affairs, 6 novembre 1996, Testimonianza di Wenguo Cai, Centre for Trade Policy and Law, Ottawa, p. 17.

<sup>175</sup> "Market Access Commitments of Government of China on Goods, Services and Agriculture", 8 aprile 1999, consultabile sul sito internet dell'Office of the United States Representative (USTR), a <http://www.ustr.gov>.

fica, che si era optato per il concetto di “*market disruption*” e che si era eliminata la garanzia statunitense della “*General Safeguard*”. In questo ambito, era palese il compromesso: la Cina accettava il trattamento sfavorevole previsto nella “*Product-Specific Safeguard*”, ma al contempo era riuscita ad evitare il pericolo potenziale della “*General Safeguard*”, in applicazione della quale avrebbe potuto perdere, quasi arbitrariamente, tutti i benefici dell’ingresso nella WTO, contando ben poco la reciprocità della disposizione.

Relativamente alle altre aree, questo documento mostrava un accordo sulla sistematica *untidumping* per cui la Cina si rimetteva ad una qualificazione della sua economia come pianificata, sulla base di criteri legislativi statunitensi e per un periodo di tempo di natura transitoria, ma non determinato. Relativamente alla questione dei sussidi la Cina, invece, rinunciava a quei trattamenti *ad hoc* e di privilegio, diversi dai normali doveri WTO, che le erano costati un mancato accordo nel 1994, come nel 1997. Per quanto riguardava licenze e quote: “*China has ...agreed that, upon accession, it will not condition investment approvals, import licenses, or any other import approval process on performance requirements of any kind...*”. Con questo impegno la Cina, andava a vincolarsi a qualcosa di più di quello che le veniva richiesto dal sistema della WTO, visto che era chiara la sua direzione nei confronti degli operatori e non più solo dei beni. In più essa dava piena disponibilità alle imprese straniere - ed *in primis* alle imprese statunitensi data la controparte delle negoziazioni - a distribuire i propri prodotti sul mercato interno.

Così, malgrado le Conclusioni del documento recitassero che “*Much remains to be done, bilaterally and multilaterally*”, comunque erano evidenti dei progressi rispetto alla bozza del 1997 in quanto su almeno tre delle questioni si raggiunse un accordo abbastanza completo.

Quello che rese la negoziazione incerta fu il disconoscimento successivo, da parte della RPC del documento pubblicato dal governo americano, relativamente al quale si sottolineava la non autorizzazione alla pubblicazione<sup>176</sup>.E co-

---

<sup>176</sup> Anche se risulta molto difficile pensare che l’Office of the United States Representative avesse pubblicato un documento relativo a questioni del Protocollo di adesione su cui la Cina non si fosse realmente impegnata.

sì per un superamento effettivo delle divergenze si dovette attendere fino all'Accordo bilaterale del 15 novembre 1999.<sup>177</sup>

Di fatto questo accordo andava a rimarcare e perfezionare i consensi già formulati nell'accordo precedente (e questo può solo che farci pensare alla veridicità di quanto negoziato nell'aprile precedente, anche contro la posizione cinese). In materia di clausole di salvaguardia, la "*Product-Specific Safeguard*" veniva accettata da entrambi i contraenti, con la determinazione della predisposizione della stessa per un periodo di dodici anni, qualora le importazioni dalla Cina fossero aumentate in modo improvviso creando ripercussioni negative e sfasamenti nel mercato interno, mentre andava completamente a scomparire la "*General Safeguard*". In più veniva indicato un periodo di quindici anni per il *continuum* dell'applicabilità della disciplina *untidumping* specifica per una economia pianificata, lasciando però alla controparte cinese la possibilità di richiedere l'applicazione di criteri differenti nel caso in cui fosse riuscita a dimostrare lo sviluppo "*market-oriented*" del settore oggetto della richiesta.

In materia di sussidi rinvenivamo nuovamente la disponibilità cinese a rinunciare a trattamenti *ad hoc* anche se rimanevano dubbi relativamente alla applicabilità generale dell'*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*. Relativamente al trattamento di Paese in via di sviluppo (PVS), ritrovavamo nel testo dell'Accordo delle disposizioni (relative a determinati settori) che facevano trapelare una rinuncia da parte della Cina nei confronti delle disposizioni derogatorie associate a tale *status*: ad esempio, in materia di TRIMs, per cui "*China has agreed to implement the...Agreement upon accession*"<sup>178</sup>. In più la Cina si era concretamente impegnata a ridurre dal 22 al 17 % le tariffe e i dazi sulle importazioni, a offrire partecipazioni al 50 % agli investitori stranieri nelle società cinesi dell'internet e al 49 % in quelle della telefonia. Ad autorizzare le banche e le assicurazioni a svolgere una vasta gamma di attività sul suo territorio. A favorire reti di distribuzione autonome.

---

<sup>177</sup> Su cui " USTR Barshefsky's Press Remarks Following Negotiations with China on the WTO", USTR Press Release, 15 novembre 1999, consultabile sul sito Internet dello USTR a <http://www.ustr.gov>.

<sup>178</sup> Identica previsione era contenuta nell'Accordo di Aprile.

Nei confronti degli Stati Uniti certe sue concessioni erano formulate in maniera molto specifica: la tassa all'*import* sulle auto doveva calare dall'80 al 25 % entro il 2006<sup>179</sup>; le tariffe sui prodotti agricoli dovevano stabilizzarsi al 15%; e per 12 anni essa avrebbe evitato di invadere il mercato USA con prodotti "più a buon prezzo" che altro non era se non il contenuto della "*Specific Safeguard*". Quest'ultima avrebbe rappresentato indubbiamente una garanzia per gli Stati Uniti, il cui *deficit* degli scambi con la Cina superava i 60 miliardi di dollari annui - quasi 110 miliardi di vecchie lire - peggio del *deficit* con il Giappone<sup>180</sup>.

Dalla sintetica descrizione dell'Accordo, qui riportata possiamo vedere come esso, oltre a contenere concessioni specifiche di natura tariffaria e non, andava in cerca di consensi anche relativamente a questioni più generali che potessero regolare la Parte I del "Protocollo di adesione" della Cina (*General Provisions*) in base alle peculiarità Cinesi.

L'accordo in questione era un accordo tra Stati Uniti e Cina , esattamente come lo era quello dell'Aprile precedente e dunque di per sé non vincolante per l'Organizzazione Mondiale del Commercio<sup>181</sup>, ma di fatto in sostanza lo è stato, in quanto i paesi WTO che ancora dovevano concludere le negoziazioni bilaterali con la RPC<sup>182</sup> non richiesero modifiche poi tanto sostanziali degli a-

---

<sup>179</sup> E così è stato, dal 1° luglio del 2006. A metà dell'anno le previsioni erano quelle di un abbassamento ulteriore del costo delle automobili cinesi, dato che la Cina, oltre ad aver ridotto al 25% i dazi all'importazione sulle automobili, aveva anche ridotto al 13-16% quelli della componentistica auto motiva, in piena ottica liberista, al fine di rispondere alle richieste della WTO. Secondo gli esperti il taglio dei dazi avrebbe ridotto il costo di produzione delle automobili cinesi aumentando ulteriormente la loro competitività sui mercati internazionali. Vedi articolo del 09/07/06 su: <http://www.autoage.it/news/automobili-cinesi-sempre-meno-costose.php>

<sup>180</sup> Vedi: Articolo di Ennio Caretto, "La Cina apre le porte al commercio mondiale", in *Archivio storico del Corriere della sera*, 16/11/1999 su: [http://archiviostorico.corriere.it/1999/novembre/16/Cina\\_apre\\_porte\\_commercio\\_mondiale\\_co\\_0\\_9911168047.shtml](http://archiviostorico.corriere.it/1999/novembre/16/Cina_apre_porte_commercio_mondiale_co_0_9911168047.shtml).

<sup>181</sup> Come abbiamo visto sopra, infatti, le concessioni concordate a livello bilaterale per poter acquisire forza vincolante, devono essere trasposte negli "Allegati" e nel Rapporto del Gruppo di lavoro, diventando multilaterali tramite la clausola della nazione più favorita.

<sup>182</sup> Agli inizi del dicembre del 1999 la RPC doveva ancora concludere negoziati bilaterali con ventisei paesi, tra cui la CE, il Canada, la Svizzera, il Brasile e l'India; vedi: D.Pruzin, J. Kinvin & P. Menyasz, "Much work Stands Between China and Membership in World Trade Body", *BNA International Trade Daily*, 17 novembre 1999.



spetti generali concordati tra USA e Cina<sup>183</sup>. La giustificazione di ciò la rinveniamo da un punto di vista di consuetudine procedurale e per la precisione in una deviazione della stessa. Le trattative bilaterali sono normalmente volte alla negoziazione di concessioni tariffarie e non, da parte del paese candidato, lasciando la tematica degli aspetti generali alle discussioni multilaterali interne al Gruppo di lavoro. Nello specifico, Cina e Stati Uniti avevano violato questa prassi, andando a instaurare una negoziazione di portata più generale e questo perché, di fatto, gli USA erano stati tra i paesi che più di tutti avevano insistito su questi aspetti del Protocollo; dunque avendo spinto gli Stati Uniti in tal senso già all'interno delle negoziazioni multilaterali, la questione non poteva che essere oggetto anche dei negoziati bilaterali.

A conferma di questa accondiscendenza da parte degli altri paesi WTO ritroviamo l'indicazione, ad esempio, di Canada e Comunità Europea, all'indomani del 15 novembre 1999, secondo la quale le aree su cui desideravano negoziare ulteriormente per la conclusione delle trattative bilaterali con la Cina erano quelle relative a concessioni tariffarie e non, di genere specifico<sup>184</sup>. Nel caso Canadese questa indicazione ha preceduto di poco la conclusione del negoziato con la RPC, mediante la sigla di un accordo che è stato impostato secondo le linee guida appena illustrate<sup>185</sup>.

Dato quanto sopra detto, all'epoca vi era la diffusa certezza, nel mondo degli studiosi del fenomeno di adesione, che quanto era stato concordato tra Cina e Stati Uniti, a livello generale, sarebbe confluito all'interno del "Protocollo di adesione" e di fatto così è stato. Ma nonostante ciò, rimanevano dei punti oscuri. I Comunicati stampa USA non facevano alcun riferimento alla questione

---

<sup>183</sup> Nel paragrafo successivo andremo a vedere, nello specifico, l'Accordo tra Cina e Comunità Europea.

<sup>184</sup> Era il caso della Comunità Europea, per cui "... while the U.S. and the EU share about 80 percent of the same concerns over Chinese Membership of the WTO, there are still differences...These other differences concern a range of issues...banking, life insurance, and telecommunications...export performance requirements of EU companies based in China" oppure del Canada che "hopes to finalize negotiations with China very shortly...because a number of outstanding issues were resolved in the U.S. China deal". Cfr.: D. Pruzin, J. Kinvin & P. Menyasz, "Much Work Stands Between ...", Op. cit.

<sup>185</sup> *Canada and China Sign Historic Bilateral WTO Agreement*, Department of Foreign Affairs and International Trade News Release (Canada), n. 256, 26 novembre 1999.

del regime delle valute estere, a quello della bilancia dei pagamenti, a quello dei criteri di gestione delle licenze e dei meccanismi di importazione. Dunque ci si limitava a fare deduzioni a riguardo, ad esempio, sulla possibilità che Cina e Stati Uniti avessero concordato di negoziare queste questioni nell'ambito del Gruppo di lavoro ( a livello multilaterale) visto che non si era arrivati ad un effettivo accordo a livello bilaterale. E, in linea con il silenzio dei Comunicati stampa, si rifletteva su vari aspetti della questione cercando di individuare la successiva strategia di azione. Sulla questione della gestione delle licenze e dei meccanismi di importazione si era già raggiunto un accordo nell'Aprile precedente e si riteneva che nello stesso tenore, esso fosse stato trasposto nell'accordo di novembre. Quanto agli impegni relativi alle valute estere, il richiamo (vedi *supra*), nell'accordo, al Fondo monetario del 1996 si riteneva che avrebbe portato gli impegni cinesi in materia a non discostarsi dal dettato GATT e dello Statuto del Fondo. Ovviamente, si riteneva che una simile considerazione non poteva non influenzare, almeno in parte, anche la disciplina delle misure relative alla bilancia-dei-pagamenti.

Queste le previsioni a riguardo, ma per ovvie ragioni, bisognava attendere una maggiore trasparenza dell'Accordo USA e RPC, nonché i successivi negoziati bilaterali<sup>186</sup> e multilaterali per riuscire a risolvere i punti ancora formalmente e pubblicamente non concordati. Infatti, non a caso, pur di fronte agli entusiasmi presidenziali, certi di un repentino ingresso della Cina nella WTO (addirittura si pensava al dopo Seattle), in questo senso era la dichiarazione di Gene Sperling, consigliere economico di Clinton, il quale ammoniva che: "Essa (la Cina), deve ancora concludere i negoziati con altri membri della Organizzazione, tra cui la Comunità Europea, adottare misure interne e firmare i protocolli multilaterali<sup>187</sup>".

Il 19 maggio 2000, Unione Europea, forte della sua esclusiva competenza in materia di politica commerciale<sup>188</sup> e Cina hanno siglato l'intesa commerciale

---

<sup>186</sup> E noi andremo ad osservare quello con la Comunità Europea.

<sup>187</sup> Cfr. Ennio Caretto, "La Cina apre le porte ...", Op. cit.

<sup>188</sup> Infatti, l'articolo 113 del Trattato di Roma, così come successivamente modificato dal Trattato di Maastricht (art.133), detta al primo comma: "*La politica commerciale comune è fondata su principi uniformi, specialmente per quanto concerne le modificazioni tariffarie, la con-*

che, assieme all'accordo Cina/USA del novembre 1999, ha effettivamente accorciato le distanze tra Pechino e l'Organizzazione Mondiale del Commercio. Ed è importante analizzare il ruolo dell'Unione nel processo di adesione della Cina alla WTO in quanto essa svolse in più di una occasione la funzione di moderatrice, assumendo una linea negoziale basata sulla cooperazione e la flessibilità (mentre gli statunitensi spesso preferirono un confronto duro), in modo da favorire il graduale adattamento dell'economia cinese al sistema commerciale internazionale<sup>189</sup>.

Le relazioni commerciali tra la Cina e la CE hanno cominciato a manifestarsi circa trent'anni fa e proseguono fino ad ora, con successo, nonostante qualche momento difficile, grazie al supporto politico di matrice nazionale e locale<sup>190</sup>. Infatti, nonostante le misure di carattere protezionistico adottate dalla Comunità Europea, negli ultimi anni, per arginare la minaccia cinese al mercato, non bisogna dimenticare che essa fu tra quei paesi che sostennero strenuamente lo spopolamento tra la Repubblica Popolare Cinese e la Comunità Internazionale (WTO).

Il dialogo tra Cina e Comunità Europea si è instaurato e propagato a mezzo di numerose visite da parte dei *leader* delle due aree, andando così a sviluppare una serie di dinamiche economico-commerciali che hanno dato vita ad investimenti da parte dell'Europa e hanno fatto di essa il terzo partner commerciale della Cina, dopo Giappone e Stati Uniti. Attualmente i rapporti commerciali tra Cina e Comunità Europea si esplicano nell'ambito del sistema WTO, che rappresenta un "punto d'incontro" obbligato per il reticolato degli scambi commerciali e tra questi, anche per quelli che transitano dall'Europa all'Oriente e viceversa. Sistema WTO di cui la Comunità Europea è parte dal 1994/95 come

---

*clusione di accordi tariffari e commerciali, l'uniformazione delle misure di liberalizzazione, la politica di esportazione, nonché le misure di difesa commerciale, tra cui quelle da adottarsi in casi di dumping e di sovvenzioni.*

<sup>189</sup> M.Elgin, "China's Entry into the WTO with a little Help from the EU", in *International Affairs*, vol.73, 1997, p. 495.

<sup>190</sup> On. Stefania Craxi, discorso di apertura del Corso di Diritto Cinese, all'Università di Roma Tre, 22 aprile 2009. In cui l'Onorevole ha sottolineato la rilevanza dell'Italia nel dialogo della Comunità Europea con la Cina e conseguentemente della stessa con la Comunità internazionale.

membro fondatore e originario - in linea con quanto asserito dalla Corte di Giustizia nella sentenza *International Fruit* del 12 dicembre 1972, per cui la Comunità si sostituiva agli stati membri per quanto riguardava l'assunzione di obblighi e diritti derivanti dal GATT - al fianco degli Stati comunitari, che pure sono membri dell'Organizzazione e partecipano alle negoziazioni con voto autonomo per le materie di non esclusiva competenza<sup>191</sup>. Infatti i numerosi accordi siglati a Marrakech nel 1994, relativi agli aspetti tradizionali del commercio internazionale, sono stati conclusi in nome proprio dalla Comunità<sup>192</sup>.

Se dunque questa è la situazione attuale, per conoscere il modo attraverso cui si è arrivati fino a qui, dovremmo tornare al nostro *incipit* soffermandoci sul ruolo della Comunità Europea nella procedura di adesione della Cina alla WTO.

Che vi fosse interesse ad una revisione in funzione cooperativa delle relazioni commerciali tra la Comunità Europea e il colosso asiatico era chiaro sin dal 1975<sup>193</sup> - e concreto dal 1978<sup>194</sup> con la stipula del primo accordo commerciale - , con il via alla stagione delle relazioni ufficiali con la Cina, emblema della politica cinese di apertura perseguita dalla Cina nella seconda metà degli anni '70. Cinque anni dopo, nel 1980<sup>195</sup>, la Cina viene inserita nell'elenco dei paesi ammissibili al sistema delle preferenze generalizzate della Comunità<sup>196</sup>,

---

<sup>191</sup> Vedi nota 187.

<sup>192</sup> Ugo Draetta e Nicoletta Parisi, *Elementi di diritto dell'Unione Europea*. Milano, Giuffrè Editore, 2002.

<sup>193</sup> Sir Christopher Soames è stato il primo commissario europeo a visitare la Cina, nel 1975, stabilendo così le prime relazioni diplomatiche con quel paese.

<sup>194</sup> Firmato a Bruxelles nell'aprile del 1978, l'accordo prevedeva la creazione di un comitato paritetico UE-Cina. Il primo incontro si tenne nel luglio del 1979 a Pechino, a pochi mesi di distanza dalle visite ufficiali dei presidenti della Commissione europea e del Parlamento europeo.

<sup>195</sup> Nel 1980, a Strasburgo, ha luogo il primo incontro interparlamentare tra la delegazione del Parlamento europeo e quella del Congresso nazionale della Repubblica popolare.

<sup>196</sup> Il sistema delle preferenze generalizzate (SPG) è un regime doganale preferenziale accordato dai paesi industriali ai paesi in via di sviluppo (PVS).

Introdotta nel 1968 nel quadro dei lavori della Conferenza delle Nazioni Unite sul commercio e lo sviluppo (UNCTAD), il sistema delle preferenze generalizzate si pone come obiettivo la riduzione del divario sociale ed economico tra le aree industrializzate e i PVS, attraverso facilitazioni alle importazioni sotto forma di diritti doganali e tassi ridotti.

La Comunità europea è stata la prima grande potenza economica ad applicare questo sistema a partire dal 1971. Gli obiettivi dell'intervento comunitario in questo settore riguardavano:

diventando poi uno dei dieci principali beneficiari del sistema. Così, andandosi a infittire le relazioni commerciali tra i due paesi, ben presto l'accordo del 1978 risultò insufficiente e venne sostituito, nel 1985 (poi successivamente rinnovato nell'Accordo di partenariato e cooperazione), dall'Accordo di Cooperazione Commerciale ed Economica che prevedeva la seduta annuale di una commissione mista con l'impegno di "promuovere e intensificare gli scambi commerciali" e di "incoraggiare la costante crescita della cooperazione economica"<sup>197</sup>. Le relazioni continuarono a svilupparsi per tutti gli anni '80<sup>198</sup>, ma avendo rimosso la Comunità Europea con una condanna immediata ai fatti di Piazza Tienanmen, nel 1989, il Consiglio Europeo di Madrid, del 26 e 27 giugno, decise di sospendere i contatti bilaterali ad alto livello, di rinviare i progetti di cooperazione, rallentare quelli già in corso e dichiarava l'embargo sulla vendita di armi nella Repubblica Popolare Cinese. Negli anni novanta abbiamo poi assistito ad un lento disgelo delle relazioni economico-diplomatiche tra Comunità Europea e Cina volte ad una normalizzazione delle stesse: vengono avviati nuovi dialoghi bilaterali in ambito politico e in quello dei diritti umani, su pro-

- 
- l'aumento dei proventi delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo;
  - la promozione dell'industrializzazione di questi paesi;
  - l'accelerazione della loro crescita economica.

Alla fine degli anni '80, essendo notevolmente cambiata la situazione del commercio internazionale a seguito della riduzione della protezione tariffaria nell'ambito del GATT e il proliferare delle aree di libero scambio e degli accordi preferenziali stipulati dalla Comunità, si rese necessaria una riforma del SPG per il terzo decennio di applicazione (1991-2000). I nuovi strumenti prevedono:

- l'introduzione di una "modulazione tariffaria" volta a differenziare i diritti di dogana a seconda dei prodotti e del diverso livello di sottosviluppo dei paesi;
- l'utilizzo di clausole di salvaguardia;
- incentivi sulla base di misure sociali e ambientali.

A seguito della conclusione di diversi accordi tra la Comunità e i PVS ( Accordi commerciali, Accordi di associazione, Accordi europei, Convenzioni di Lomè), il sistema di preferenze generalizzate si applica attualmente soprattutto ai paesi dell'Asia, del Medio Oriente e dell'America latina.

<sup>197</sup> Per un commento vedi: Der-Chin Horng, "The EU's New China Policy: the Dimension of Trade Relations", *Issues & Studies*, Vol. 34, No.7, 1998, Institute of International Relations, Taiwan, pp. 94-96; il testo dell'Accordo si legge su [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/china/intro/1985\\_trade\\_agreement.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/china/intro/1985_trade_agreement.htm).

<sup>198</sup> Nel 1987 ci si accorda sull'istituzione di un centro di applicazione delle biotecnologie all'agricoltura e alla medicina e vengono avviate iniziative per aumentare gli investimenti d'interesse reciproco. Gli incontri a livello ministeriale si moltiplicano. Nel 1988 la Commissione europea insedia una sua delegazione a Pechino.

posta delle autorità cinesi; nel 1995 la Commissione propone una comunicazione intitolata “Politica a lungo termine per le relazioni tra la Cina e l'Europa” che si inseriva nella nuova strategia asiatica approvata dal Consiglio europeo di Essen e teneva conto dell'emergere della Cina come potenza economica e politica; entrambe parteciparono nel 1996 al primo incontro Asia-Europa (ASEM); nel 1998/99 ebbero luogo i primi due *vertici UE-Cina*, rispettivamente a Londra e a Pechino.

Il primo *vertice*<sup>199</sup> tra l'Unione Europea e la Cina al quale avevano partecipato il primo ministro cinese Zhu Rongji, il presidente in carica del Consiglio europeo, Blair e, per la Commissione, il presidente Santer e il vicepresidente Sir. Leon Brittan si era concluso con l'adozione di una comunicazione comune in cui le due parti manifestavano la volontà di approfondire il dialogo e la cooperazione e ribadivano l'impegno condiviso per una rapida adesione della Cina all'Organizzazione mondiale del commercio. La Cina e l'Unione europea avevano convenuto altresì di tenere questo tipo di vertici su base annuale.

Così, l'anno successivo, in data 21 dicembre 1999 vi fu il secondo *vertice*<sup>200</sup> di colloqui, al centro dei quali si ritrovavano la situazione dei diritti umani, le relazioni economiche e commerciali, e in particolare l'adesione della Cina al 'WTO'<sup>201</sup>. In tale occasione, sono stati annunciati la creazione a Pechino di una camera di commercio sino-europea e il proseguimento del dialogo commerciale sino-europeo (*EU-China Business Dialogue*). Dialogo che, cinque mesi dopo ha condotto il commissario per il Commercio dell' Ue, il francese Pascal Lamy, a firmare un' intesa con il ministro del Commercio estero Shi Guangsheng, al termine di cinque giornate di trattative nella capitale cinese e dopo tre precedenti tentativi andati a vuoto.

L'intesa andava a riflettere gli specifici interessi europei sul mercato cinese

---

<sup>199</sup> Primo vertice: Boll. 4-1998, punto 1.3.73, consultabile in <http://europa.eu/bulletin/it/9804/p103073.htm>

<sup>200</sup> Secondo vertice: Boll. UE 12-1999, punto 1.4.105, consultabile in <http://europa.eu/bulletin/it/9912/p104105.htm>.

<sup>201</sup> I colloqui sono avvenuti tra il primo ministro finlandese e presidente in carica del Consiglio europeo Lipponen, il ministro finlandese del Commercio e degli Affari europei Sasi, il presidente della Commissione Prodi, il commissario Patten, il presidente cinese Jiang Zemin e il primo ministro cinese Zhu Rongji.

oltre che a rafforzare il sistema di commercio multilaterale e di fatto seguiva il tracciato degli accordi sino-statunitensi dell'anno precedente. In più, in linea con quanto dichiarato a seguito della negoziazione Cina/USA, oggetto dei dialoghi furono questioni relative a concessioni tariffarie e non di genere specifico. Lasciando la determinazione dei tratti generali dell'adesione all'ambito multilaterale di trattazione.

Già prima della negoziazione con la Cina, l'Unione si era definita soddisfatta dei risultati ottenuti dagli Stati Uniti nel novembre dell'anno precedente, e dopo le trattative da essa stessa condotte veniva dichiarato che più dell'80 per cento degli obiettivi dell'Unione era stato raggiunto<sup>202</sup>.

Purtroppo per questioni di politica cinese interna, la delegazione guidata dal commissario europeo al commercio Pascal Lamy rinunciò, considerando i punti più importanti dell'accordo, a insistere sulla quota del 51 % per gli investimenti stranieri nel settore delle telecomunicazioni e dei servizi. Nello specifico, nel settore delle comunicazioni si stabiliva il raggiungimento del 49 % (o 50% a seconda del sotto-settore) , ma venivano risolti dei contenziosi di Telecom Italia e delle analoghe società tedesca e francese. In più, se si evita di guardare alle conquiste raggiunte con i negoziati esclusivamente al presente, ci si accorge che, data la precedente impossibilità di effettuare alcun tipo di investimento, anche la soglia del 49/50 % rappresenta un considerevole risultato<sup>203</sup>. In materia assicurativa Pechino dichiarava di concedere sette licenze e di consentire di raggiungere il 50 % del capitale con i partner cinesi<sup>204</sup>.

Nelle trattative la delegazione ottenne riduzioni dell'8-10 % sulle tariffe doganali per l'*export* europeo, che riguardavano circa 150 prodotti, che andavano dai tessili ai macchinari, a scarpe, vino<sup>205</sup>, alcool, cosmetici, vetri e cera-

---

<sup>202</sup> Cfr. Laprès, "The EU-China WTO Deal Compared", Op.cit.

<sup>203</sup> *Ibidem*.

<sup>204</sup> Vedi: "Europa e Cina, accordo sul commercio", articolo in *Archivio storico del Corriere della sera*, 20/05/ 2000, su [http://archiviositorio.corriere.it/2000/maggio/20/Europa\\_Cina\\_accordo\\_sul\\_commercio\\_co\\_0\\_0005208103.shtml](http://archiviositorio.corriere.it/2000/maggio/20/Europa_Cina_accordo_sul_commercio_co_0_0005208103.shtml).

<sup>205</sup> Per questo bene, ad esempio, si ottenne, dai negoziati sino-europei un miglioramento rispetto ai negoziati sino-statunitensi. Questi ultimi erano riusciti a spuntare una riduzione dell'aliquota del dazio dal 65 al 20 per cento, mentre i primi raggiunsero una riduzione al 14 per cento.

niche. In più venivano “cancellate sia le restrizioni su *joint-venture* per grandi magazzini e catene di distribuzione , sia le restrizioni per la produzione di motori<sup>206</sup>”. Veniva quindi raggiunta una maggiore liberalizzazione per la grande distribuzione, il commercio di petrolio e le auto ed inoltre la Cina si era vincolata alla liberalizzazione dell’esportazione di seta, così che le aziende comunitarie avrebbero potuto acquistare la materia prima direttamente dai produttori cinesi.

A parere del Consiglio, questo accordo come la successiva ed eventuale adesione della Cina alla WTO, per l’Unione Europea, che si era assicurata una piena rappresentazione degli interessi delle imprese e delle industrie europee, andava a significare “un enorme apporto di diritti” che potevano essere fatti valere e “nessun cambiamento significativo nei propri impegni verso la Cina<sup>207</sup>”. Si rilevava che l’unico obbligo cui erano sottoposti i membri dell’WTO era quello di accordare alla Cina il cosiddetto *status* permanente della nazione più favorita (NPF), che le dava il diritto di essere trattata allo stesso modo di qualsiasi altro membro dell’WTO, fatte salve le eventuali eccezioni indicate, poi, nel “Protocollo di adesione”. Ma poiché l’UE aveva sempre riconosciuto tale *status* alla Cina, praticamente la sua adesione non avrebbe dovuto avere ripercussioni concrete. L’unica conseguenza sensibile della concessione alla Cina di questo trattamento, riservato agli altri membri dell’WTO, era l’obbligo di eliminare gradualmente entro il 2005 le restrizioni quantitative (contingenti) applicate specificamente alla Cina. Ciò significava che l’UE doveva sopprimere i restanti contingenti tessili applicati alla Cina, conformemente all’accordo sui tessili e l’abbigliamento (ATC), nonché i contingenti che sussistevano per tre prodotti industriali: calzature, stoviglie di ceramica e stoviglie di porcellana. Nel procedere a questi cambiamenti, era comunque possibile applicare fino al 2008 uno strumento di salvaguardia particolare per controbilanciare le impor-

---

<sup>206</sup> Cfr. Maria Weber, *Il miracolo cinese ...*, Op. cit., p. 83.

<sup>207</sup> Vedi la richiesta del Consiglio al Parlamento Europeo ( ex art. 300, paragrafo 3, primo comma del Trattato CE) di pronunciarsi sulla decisione dello stesso relativa alle condizioni di adesione della Cina alla WTO, affinché alla Conferenza ministeriale dell’WTO, l’UE potesse dichiararsi ufficialmente a favore dell’adesione della Cina alla Organizzazione mondiale del commercio, 27 settembre 2001, in <http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/committees/itre/20011015/434228IT.pdf>.



tazioni pregiudizievoli di prodotti tessili dalla Cina<sup>208</sup>.

Quanto appena detto ci mostra il tenore delle negoziazioni tra Cina e Unione Europea, effettivamente meno duro rispetto a quello delle trattative Cina/USA. L'impronta era quella della cooperazione e della mediazione come ci dimostra l'*excursus* delle relazioni diplomatiche tra i due e non a caso l'impegno dell'Unione di fronte alle sfide intraprese dalla Cina al fine di divenire membro della WTO era quello di garantire che "tutti i cambiamenti del regime commerciale cinese" venissero "attuati il più rapidamente e accuratamente possibile" coadiuvando la Cina in questa impresa e fornendole "per quanto possibile, assistenza per realizzare i cambiamenti necessari e aiutando il paese a proseguire nella transizione economica<sup>209</sup>".

---

<sup>208</sup> *Ibidem.*

<sup>209</sup> *Ibidem.*

## **CAPITOLO III**

### **L'impatto dell'adesione alla WTO sull'ordinamento giuridico cinese**

#### **1. Il "Protocollo di adesione" del 2001**

Al termine delle negoziazioni multilaterali e bilaterali che abbiamo osservato, rimaneva veramente poco a distanziare la Repubblica Popolare Cinese dalla WTO. Qualche nodo problematico era rimasto, ma con gli ultimi due accordi, dell'8 e del 20 giugno 2001, vennero appianate le ultime difficoltà. Tutto sembrava spingere nel senso dell'adesione del "Paese di centro" alla WTO e le perplessità di una buona parte dell'opinione pubblica cinese come di quella occidentale non potevano più arginare il necessario fluire degli eventi: nel 2000 la Cina era diventata il settimo paese esportatore oltre che l'ottavo importatore al mondo e sarebbe risultato ridicolo e poco credibile parlare di Organizzazione Mondiale del Commercio senza comprendervi anch'essa, inoltre Pechino non richiedeva di entrare nella WTO senza "niente di fatto". Al contrario, seppure è necessario sottolineare, ancora una volta, l'anomalia della adesione cinese alla WTO<sup>210</sup>, aveva attuato una politica riformista volta, nello specifico, ad ampliare il reticolato degli scambi attraverso l'apertura del suo mercato ed un effetti-

---

<sup>210</sup> Come abbiamo sottolineato nel primo capitolo, l'adesione della Cina alla WTO, risulta anomala rispetto a quella degli altri paesi, aspiranti membri della WTO, in quanto per essa l'ingresso non è stato subordinato alla effettiva attuazione degli impegni richiesti dall'Organizzazione, ma si è optato per un repentino ingresso con definizione e completamento degli impegni entro termini temporali indicati nel Protocollo di adesione.

vo adattamento delle istituzioni economiche agli *standard* internazionali e più in generale a riabilitare l'autonomia privata attraverso limitazioni alle ingerenze burocratico-amministrative.

Questo processo di riforma si è caratterizzato per dei tratti peculiari spiccatamente sinofili e ha comportato delle modificazioni anche nell'assetto politico del Paese. Gli studiosi del fenomeno di riforma, negli anni '80, avevano ipotizzato “ che la riforma economica avrebbe proceduto di pari passo con la riforma politica e che le leggi di mercato avrebbero necessariamente condotto alla democratizzazione politica<sup>211</sup>”. Per quanto riguarda però il concetto di “riforma politica”, esso può indicare da un lato il moto verso una democrazia di stampo occidentale radicata sulla partecipazione politica popolare, oppure qualcosa di diverso, come è accaduto in Cina, nell'ultimo venticinquennio di riforme.

I *leader* politici cinesi, da Deng Xiaoping a Jiang Zemin hanno sempre fatto una strenua opposizione all'introduzione in Cina di una democrazia di tipo occidentale, data l'esperienza del caos derivante dall'esperimento sovietico di democratizzazione e a causa di loro personali timori relativi alla possibile perdita di ingerenza da parte del Partito. Ma in fondo era lo stesso Deng Xiaoping a dichiarare che senza riforma politica, la riforma economica non poteva essere portata avanti, e così si è optato per una riforma politica, che come quella economica non aveva modelli a cui ispirarsi e che dunque è stata costruita a poco a poco ( ed è tutt'ora *in itinere*) dalla *leadership* cinese secondo i lineamenti dello sviluppo economico del Paese. Essa, in questo senso, si è concretizzata in un “consolidamento politico” che si sostanziava in: separazione tra Governo e imprese (e teoricamente anche tra Partito e Governo); istituzionalizzazione delle relazioni centro-periferia; democratizzazione delle amministrazioni rurali<sup>212</sup>. Vediamo brevemente questi aspetti.

Non abbiamo trovato, dunque, in Cina, una immediata apertura al pubblico del corso politico, ma un “ processo guidato di adattamento istituzionale che

---

<sup>211</sup> Zheng Yongnian, “Consolidamento politico: gli insegnamenti di 20 anni di riforme in Cina”, articolo pubblicato in *Mondo Cinese*, n. 113, Ottobre-Dicembre 2002, consultabile su [http://www.tuttocina.it/mondo\\_cinese/113/113\\_zhen.htm](http://www.tuttocina.it/mondo_cinese/113/113_zhen.htm).

<sup>212</sup> *Ibidem*.

mette il Partito-stato in condizione di mantenere la stabilità socio-politica al fine di potenziare lo sviluppo economico e rafforzare il proprio potere e la propria legittimità politica<sup>213</sup>”. Il primo passo compiuto è stato quello di allontanare l’impresa dal governo al fine di creare una base istituzionale per la crescita dell’economia di mercato: così è stata legittimata l’economia di mercato attraverso un rifiuto di quella dirigista e si è assistito ad una ondata di riorganizzazione amministrativa, andando, in sostanza, a modificare il modo in cui il governo, attraverso le sue istituzioni, interveniva nelle attività economiche<sup>214</sup>.

Altro obiettivo era il raggiungimento della idealistica separazione tra governo e partito volta a ridurre l’ingerenza di quest’ultimo sul primo e a creare un governo più efficiente. Se la prima separazione si realizzò a discapito di un appesantimento dell’apparato statale, la seconda non vide mai la luce. Si intuì che le due separazioni non potevano essere condotte contemporaneamente e così, la 9° Assemblea Nazionale del marzo 1998 ne sancì l’attuazione in due fasi: prima la separazione governo/impresе, poi si sarebbe verificata quella governo/partito. L’allora *premier* Zhu Rongji intuì che il problema risiedeva in un sovradimensionamento del governo e che, se non venivano eliminate le istituzioni coinvolte nelle aziende statali (SOEs), qualsiasi tipo di riforma volta alla separazione governo/impresе, sarebbe risultata vana. Così si operò in questo senso (e siamo ancora *in itinere*) rimandando successivamente la separazione tra governo e Partito che ancora ad oggi non è stata realizzata dato che la struttura partitica affianca a controlla quella di governo (vedi l’organigramma, *infra*), *in primis*, per il fatto che le più importanti posizioni di governo sono ricoperte dai membri chiave del partito<sup>215</sup>, che l’ANP, estremamente politicizzata, sebbene formalmente rappresenti il supremo organo dello Stato, nelle sue fun-

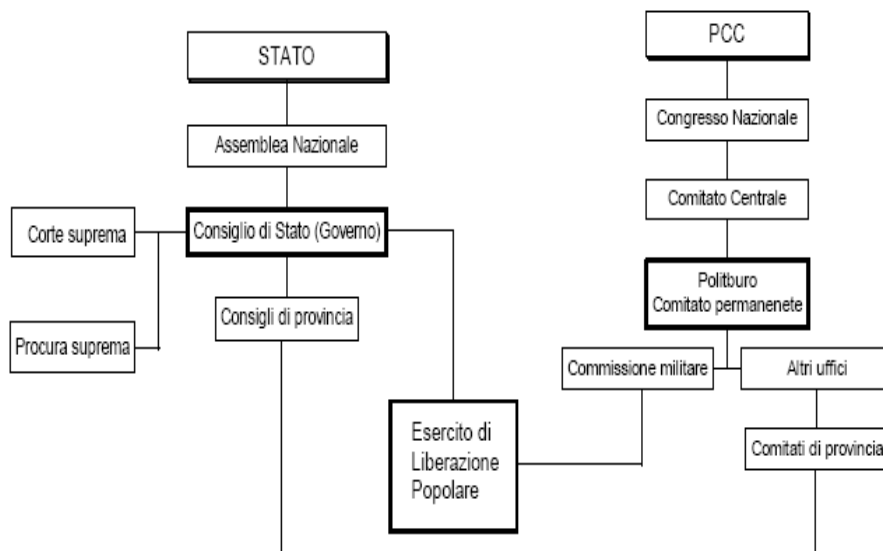
---

<sup>213</sup> *Ibidem*.

<sup>214</sup> Concretamente vennero modificate, di volta in volta, le funzioni economiche delle istituzioni preposte, con un conseguente appesantimento dell’intero apparato: Si calcola che nel periodo 1993-96 il numero di impiegati statali crebbe passando da 8,79 milioni a 9,95 milioni mentre le spese amministrative in percentuale salirono dal 12% a quasi il 15% del totale del budget di spesa.

<sup>215</sup> Ad oggi la carica di direttore/presidente del Consiglio degli Affari di Stato è ricoperta da Wen Jiabao, nominato membro del Comitato Permanente del Comitato centrale (CC) dal XVI Congresso del Partito ( il “sedici grande” *Shiliu da* ) e da esso designato alla carica di capo del governo.

zioni legislative e parlamentari ha un puro potere di ratifica delle disposizioni del partito, andando anche a nominare il *premier* (erroneamente definito Primo Ministro), direttore del Consiglio degli Affari di Stato, organo amministrativo ed esecutivo supremo<sup>216</sup>.



1. Organigramma del sistema politico cinese

Altro elemento del “consolidamento politico”, la riforma politica cinese degli ultimi 25 anni, fu l’ “istituzionalizzazione delle relazioni centro-periferia attraverso la centralizzazione selettiva<sup>217</sup>” che può essere sintetizzata nelle due principali riforme di Zhu Rongji: la riforma della tassazione e del sistema bancario centrale. Le tasse vennero divise in centrali, locali e condivise e l’amministrazione fiscale venne centralizzata - era stato creato il Servizio fiscale nazionale<sup>218</sup>. Per quanto riguarda il sistema bancario, già alla fine degli anni ’80 erano stati attuati dei cambiamenti nel sistema bancario centrale e si era proposto per una nomina da parte della Banca Centrale dei direttori delle filiali locali e non più da parte dei governi provinciali come in passato. Ma questa mossa

<sup>216</sup> Sottolineiamo che il consiglio degli Affari di Stato ha tra i suoi compiti quello di proporre le leggi, che devono passare attraverso il controllo e l’approvazione del Comitato permanente del Politburo (massima autorità del Politburo del Comitato Centrale che svolge funzioni di supervisione e controllo del Partito). Ed in più vediamo che il collegamento più tangibile tra governo e partito la rinveniamo nel loro condividere il controllo dell’Esercito di Liberazione Popolare.

<sup>217</sup> Cfr. Zheng Yongnian, “Consolidamento politico ...”, Op. cit.

<sup>218</sup> Affiancato da un sistema parallelo di riscossione e amministrazione delle tasse di natura locale.

non fu sufficientemente centralizzante, così nel 1998, tutte le filiali provinciali della Banca Centrale venivano eliminate e sostituite da nuove filiali a livello regionale-provinciale. “Le misure cercavano di imitare il modello federale americano rivolto a disfarsi degli strumenti istituzionali dei governi provinciali che interferivano col sistema bancario centrale<sup>219</sup>”.

Ultimo elemento del “consolidamento politico” fu la democratizzazione delle amministrazioni locali<sup>220</sup>. Questo strumento è servito e tutt’ora serve per sperimentare e consolidare l’esperienza della democrazia rurale prima di prendere in considerazione l’espansione delle elezioni dirette a livello superiore. Per essere precisi questo esperimento era diretto ad una ristrutturazione dell’amministrazione rurale più che ad una democratizzazione *tout court* del sistema politico. Ma di fatto in parte spinge in quel senso. Il meccanismo è semplice, dopo che i villaggi diventano unità di auto-governo, i funzionari di governo di base vengono eletti direttamente dagli abitanti del posto e possono fare più opposizione ai livelli più alti in quanto la loro legittimità politica non è più basata su una nomina o un riconoscimento dall’alto, ma discende direttamente dal popolo. Dall’altro lato per le autorità di livello più alto diventa sempre più arduo confrontarsi con i funzionari di basso livello e ne sentono la pressione. In questo senso, si può dire che il sistema delle elezioni locali promuove la democratizzazione. Il problema è che a causa della disomogeneità delle locali esperienze di democratizzazione e del contrasto di questa con i piani di governo, la strada verso una espansione del sistema democratico ad alti livelli si presenta lunga e tortuosa, soprattutto dopo la Legge Organizzativa degli Abitanti dei Villaggi del 1998 che stabilisce come il Partito debba rafforzare il suo ruolo nelle zone rurali.

Vediamo che, anche se tutti questi adeguamenti non sono stati finalizzati

---

<sup>219</sup> Cfr. Zheng Yongnian, “Consolidamento politico ...”, Op. cit.

<sup>220</sup> Tutto ebbe inizio nel 1987, quando l’Assemblea Nazionale approvò la “Legge Organica (sperimentale) dei Comitati di Villaggio della RPC”. In base a questa legge “nelle aree rurali cinesi devono essere creati comitati di villaggio per salvaguardare le opportunità dei contadini e i loro diritti di partecipazione politica. Il controllo dei contadini sui quadri di villaggio e il livello di autogoverno degli abitanti sarà migliorato attraverso le elezioni dirette di direttori, vice-direttori e membri dei comitati di villaggio innalzando così la qualità della partecipazione politica dei contadini”.

alla democratizzazione del Paese, questo processo di continuo adattamento ha reso la *leadership* più accomodante verso i cambiamenti sociali derivanti soprattutto dalla crescita economica e questa disponibilità, sempre nel rispetto dello *status quo*, per cui il Partito (e con esso la sua ideologia) rimane custode del Paese a salvaguardia di un interesse superiore, l'abbiamo appresa anche attraverso lo studio delle negoziazioni Cina/WTO e lo vedremo nei risultati raggiunti al termine di queste negoziazioni, all'interno del "Protocollo di adesione" del 2001 - che riassume le condizioni di adesione della Cina all'Organizzazione - adottato il 10 novembre 2001 a Doha (Qatar) dalla quarta conferenza ministeriale della WTO, in conformità all'art. XIII, 2 dell'accordo costitutivo, che è stato sottoscritto dalla Cina il giorno successivo. In oltre, riprendendo quanto detto sopra relativamente alle perplessità cinesi e non sull'adesione della Cina alla WTO, potremmo avanzare una ipotesi. Si diceva che l'adesione alla WTO avrebbe potuto rappresentare una minaccia per alcuni settori produttivi impreparati alla concorrenza delle grandi multinazionali, comportando un aumento del tasso di disoccupazione. Altra perplessità era relativa all'introduzione all'interno del sistema giuridico cinese di alcuni principi fondamentali - come, uniformità normativa, trasparenza, parità di trattamento e controllo giurisdizionale sugli atti della pubblica amministrazione - che potevano trovarsi fortemente in contrasto con elementi tipici del sistema politico-giuridico socialista della Repubblica Popolare. Vero è che questi principi venivano introdotti esclusivamente per le aree di competenza della WTO, ma è altrettanto vero che questi ambiti "da un lato, hanno una portata molto vasta e forti riverberi su altri settori del diritto e d'altro lato, grazie alle loro intrinseche qualità tecniche, le innovazioni introdotte nell'ambito specifico del commercio internazionale tenderanno fatalmente a diffondersi in altri ambiti<sup>221</sup>". Se così sarà e dato l'atteggiamento più accomodante della dirigenza Cinese, la strada verso la democratizzazione risulta meno in salita.

La questione delle implicazioni giuridiche dell'adesione alla WTO, viene da anni oramai trattata all'interno dell'ambiente cinese, tendenzialmente riforma-

---

<sup>221</sup> Cfr. Renzo Cavalieri, *L'adesione della Cina ...*, *Op. cit.*, p. 15.

mista, dei giuristi. E non a caso nelle più prestigiose riviste giuridiche cinesi ritroviamo interventi che vanno ad enfatizzare il contributo che l'adesione alla WTO potrà apportare in termini di rafforzamento della legalità socialista<sup>222</sup>.

E rafforzamento della legalità socialista significa riduzione delle aree di libero arbitrio e discrezionalità della burocrazia e, in prospettiva, una sempre più ampia liberalizzazione socioeconomica<sup>223</sup> che, in futuro, potrebbe sfumare i tratti del regime, e condurre il Paese verso una democrazia, di stampo sino-socialista.

## **2. Adeguamento della Cina ai principi di Uniformità Amministrativa, Trasparenza, Controllo Giurisdizionale e Non-discriminazione.**

L'art. 67 del *Working Party Report* dettava chiaramente, in una riga, il genere di impegno che la Cina si era assunta come moneta di scambio per l'ingresso all'interno della WTO: essa avrebbe dovuto modellare la sua legislazione nazionale agli accordi sottoscritti "*through revising its existing laws and enacting new ones fully in compliance with the WTO Agreement*". Senza entrare in un primo momento, nello specifico degli impegni, osserviamo i quattro principi fondamentali che dal dicembre 2001 si inseriscono nel sistema politico-giuridico socialista del "Paese di centro". Come abbiamo già sottolineato (vedi *supra*) il regime del commercio cinese, da un punto di vista generale, doveva uniformarsi:

- all'uniformità amministrativa;
- alla trasparenza;
- al controllo giurisdizionale;

---

<sup>222</sup> Un ampio elenco di questi interventi che vanno dal *Quotidiano Legale (Fazhi Ribao)* alla rivista di orientamento riformista *Weekend del Sud (Nanfang Zhoumo)* è contenuto in D. Clarke, "Statement Before the US-China Security Review Commission", online in [http://docs.law.gwu.edu/facweb/dclarke/pubs/uscc\\_statement.pdf](http://docs.law.gwu.edu/facweb/dclarke/pubs/uscc_statement.pdf), p. 1, nota 1.

<sup>223</sup> Significa dare effettività a quanto disposto all'interno della Costituzione all'art. 5, così come emendato nel 1999, per cui: "La Repubblica Popolare Cinese esercita il ruolo della legge, costruendo un paese socialista governato secondo la legge". In questo modo si abbandona la tradizione confuciana del rito (*li*) e si propende per la legge (*fa*), donando più stabilità al sistema.



- alla non-discriminazione.

Il primo di questi principi inserito all'interno del Protocollo, nella sezione 2 A (*Uniform administration*) della Prima Parte relativa alle “*General Provisions*”, ricalca ciò che ci viene descritto all'art. X, 3 (a) del GATT<sup>224</sup> per cui:” *Each contracting party shall administer in a uniform, impartial and reasonable manner all its laws, regulations, decisions and rulings of the kind described in paragraph 1 of this Article*”. Quello che si richiedeva alla Cina, come a tutti gli altri membri della WTO, era una applicazione (“*..apply and administer..*”) uniforme, imparziale ed equa degli atti normativi disciplinanti il commercio con l'estero e *in primis*, delle regole direttamente discendenti dagli accordi WTO (“*The provisions of the WTO Agreement and this Protocol shall apply to the entire customs territory of China...*”). Il paragrafo 2 A, dopo aver richiesto l'applicazione delle previsioni degli accordi WTO e del Protocollo su tutto il territorio non manca di elencare in maniera dettagliata e a scanso di equivoci, tutte le zone in cui si dovrà propagare il principio di uniformità amministrativa: regioni frontaliere e aree autonome (“*border trade regions and minority autonomous areas*”), Zone Economiche Speciali (“*Special Economic Zones*”), municipalità costiere aperte (“*open costal cities*”), zone di sviluppo economico e tecnologico e altre aree economiche, speciali, per via di particolari regimi ad esse applicati (“*technical development zones and other areas where special regimes for tariffs taxes and regulations are established*”). Dunque applicazione uniforme, ragionevole e imparziale a livello orizzontale, ma ovviamente anche a livello verticale, in quanto questo impegno deve essere attuato a tutti i livelli amministrativi: partendo dalle leggi, i regolamenti e le altre misure del governo centrale, fino a tutta quella regolamentazione emanata e applicata “*at sub-national level*” relativa al commercio di beni, servizi, ad aspetti connessi alla materia commerciale in materia di proprietà intellettuale (TRIPs) o al controllo dei traffici con l'estero.

Questo impegno andava nettamente a modificare l'impianto di costruzione dello sviluppo economico cinese per come era stato teorizzato nelle menti della

---

<sup>224</sup> Il testo del GATT è consultabile sul sito ufficiale della WTO, alla pagina: [http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/gatt47\\_01\\_e.htm](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm).

“Seconda Generazione del Partito<sup>225</sup>”. Due furono le riforme che, nel 1979, funsero, per la Cina, da trampolino di lancio per fuoriuscire dalla atrofia della “Rivoluzione Culturale”: quella agricola, che ha portato alla liberalizzazione della produzione e all’adeguamento dei prezzi dei prodotti e quella che ha dato vita alle Zone Economiche Speciali (ZES), prime tra tutte quelle di Shenzhen, Zhuhai e Shantou, site nella provincia meridionale del Guangdong<sup>226</sup>. Queste erano regioni in cui le autonomie locali avevano carta bianca per quanto riguardava la possibilità di stabilire prezzi e salari, ma la questione più rilevante fu la possibilità, per queste zone, di godere di esenzioni fiscali e quella di aprire agli investimenti esteri. Non a caso gli investimenti in Cina dopo questa apertura sono passati da una cifra insignificante a 3,5 miliardi di dollari in soli sedici anni. Successivamente, nel 1984, vennero istituite le *Open Costal Cities* e diverse *Open Costal Regions* alle quali dal 1985 venne estesa la politica di apertura agli investimenti esteri. Nel 1990, venne creata una delle più grandi zone franche della Cina, la “*Waigaoqiao Free Trade Zone*”, gestita da un organismo autonomo (*Waigaoqiao Free Trade Zone Administration*) e garantita da speciali agevolazioni, ancora più vantaggiose rispetto alle altre *free trade zones*. Nel giro di pochi anni la politica della porta aperta venne estesa a numerose città di confine, ai capoluoghi delle province interne e alle zone autonome, così alle prime ZES si affiancarono altri tipi di zone speciali, tra cui: 32 aree denominate *Economic and Technological Development Zone (ETDZ)*, 53 *High Technology Development Zone (HTDZ)* per lo sviluppo economico-tecnologico a livello nazionale e 15 *Free Trade Zones (FTZ)*.” Tutto ciò ha portato ad una struttura diversificata di “apertura” a più livelli, pluricanalizzata, multidirezionale che integra aree costiere, zone di frontiera e zone dell’interno”<sup>227</sup>. In sostanza tutte

---

<sup>225</sup> La dottrina parla di “Seconda Generazione del Partito” a partire dalla morte di Mao Zedong (“Prima Generazione”), con l’ascesa nel panorama politico cinese di Deng Xiaoping. Con Jiang Zemin invece si passa alla “Terza Generazione”. Attualmente, con il presidente Hu Jintao siamo all’interno della “Quarta Generazione”. Sul dopo-Mao, vedi: Gibelli Maria Cristina, Weber Maria (eds), *Una modernizzazione difficile: economia e società in Cina dopo Mao*, Angeli, Milano, 1983. Sull’artefice della rivoluzione cinese, vedi: Enrica Collotti Pischel, *Storia della rivoluzione cinese*, Editori Riuniti, Roma, 1982.

<sup>226</sup> Nel 1980 venne istituita la ZES di Xiamen, nella provincia di Fujian, ed infine nel 1988 venne costituita la ZES dell’intera isola di Hainan divenuta nel contempo provincia.

<sup>227</sup> Cfr. Istituto nazionale per il Commercio Estero, “Cina - Le Zone Economiche Speciali ...”,

queste zone e *in primis* quelle dotate di politiche agevolative specifiche e caratterizzate da una maggiore liberalizzazione per determinati settori, come quello finanziario, distributivo, valutario e di lavorazione/assemblaggio delle merci hanno ricoperto una duplice funzione: di “porta” per lo sviluppo di una economia non più isolata, ma tendente alle relazioni di scambio con l’estero, attraverso l’esportazione di prodotti e l’importazione di tecnologia e di “motori” per l’accelerazione dello sviluppo economico dell’intera Cina<sup>228</sup>.

Con l’adesione alla WTO e la spinta alla “*Uniform Administration*” le cose dovevano necessariamente cambiare. Così all’interno della Parte Generale del Protocollo, ritroviamo, al paragrafo 2 B, delle disposizioni specifiche, relative alle Zone Economiche Speciali; quelle aree che per tradizione godevano delle più ampie agevolazioni. In questo ambito la Cina si è impegnata a non introdurre nuovi privilegi e a ridurre in maniera graduale quelli esistenti: “già oggi le agevolazioni tariffarie per le importazioni sono state sostanzialmente abolite” e inoltre “è stato specificatamente concordato che alle merci che vengano importate in tali aree e successivamente rivendute in altre località del Paese, anche sottoforma di componenti fisicamente integrati, siano applicate tutte le restrizioni e gli oneri normalmente previsti per le importazioni nel territorio doganale cinese (WPR, IV, D, 7)<sup>229</sup>”. Invece non si è ritenuto che violasse il principio di uniformità l’esistenza in queste aree, di agevolazioni al commercio e agli investimenti per le imprese ad investimento estero, ma si è arrivati alla soluzione di compromesso per cui tali agevolazioni devono essere garantite anche agli individui di tutti gli altri stati membri in attuazione del principio di non discriminazione. In oltre la Cina si è vincolata a notificare alla WTO tutte quelle leggi o quei regolamenti disciplinanti le ZES e a fornirle una serie di dati relativi alla individuazione dei relativi confini; viene stabilito un limite massimo di 60 giorni entro il quale dovrà comunicare alla WTO “*any additions or modifications to its special economic areas, including notification of the laws, re-*

---

Op. cit., p. 5.

<sup>228</sup> *Ibidem*.

<sup>229</sup> Cfr. Renzo Cavalieri, *L’adesione della Cina ...*, Op. cit., p. 22; vedi anche: Chen Jun, “WTO yu Zhongguo jingji tequ lifa (chaunxin yanjiu)” (La WTO e la legislazione delle zone economiche speciali), *Faxue yanjiu*, n. 3, 2001, pp. 24 ss.

*gulations and other measures relating there to*”; si è inoltre impegnata a istituire dei meccanismi giuridici a cui potersi rivolgere nel caso di sospetta violazione del principio di uniformità, ottenendo poi l’annullamento dell’atto ad opera della autorità competenti.

Il fatto che sia stata sostanzialmente cambiata la rotta dello sviluppo economico cinese non è solo frutto del vincolo all’adesione alla WTO, poiché la “politica di diversificazione normativa su base geografica<sup>230</sup>” era già oggetto di dibattito all’interno dell’opinione pubblica, della *leadership* cinese e del Partito. Fondamentalmente il problema di questo approccio al progresso economico risiedeva nell’aver realizzato all’interno del Paese una squilibrata distribuzione della ricchezza e dello sviluppo, cosa sempre più sgradita in un paese di stampo socialista. Infatti già a metà dagli anni novanta il governo cinese aveva adottato una serie di accorgimenti volti, da un lato, a fornire agevolazioni alle regioni meno sviluppate e dall’altro a ridurre i privilegi che, secondo il progetto della “Cina a più velocità”, erano stati attribuiti alle aree speciali. In sostanza si stava già tentando la strada dell’uniformazione nazionale delle regole di mercato. Ovviamente in questa manovra, la dirigenza cinese ha trovato l’opposizione proprio di quelle aree che grazie al regime di privilegi accordatogli si sono costruite nel tempo una posizione altamente competitiva sia all’interno del Paese che a livello internazionale.

Ad ogni modo, oramai questo impegno non ha più solo basi nazionali, bensì sovranazionali e dibattito interno a parte, l’uniformazione nazionale della regolamentazione di mercato è una questione su cui non si può più discutere. Ma è vero anche, che il raggiungimento effettivo di questo obiettivo attraverso una “ricentralizzazione normativa<sup>231</sup>” richiede alla Cina una grande capacità di controllo del centro sulle realtà locali. E non sono mancate perplessità anche su questo fronte, data l’esperienza della difficoltà della dirigenza cinese nel tenere a bada gli eccessi delle amministrazioni locali: favoritismo amministrativo e giudiziario e protezionismo economico. Proprio a riguardo però non dovremmo mancare di ricordare come, in prospettiva dell’adesione alla WTO, siano stati

---

<sup>230</sup> Renzo Cavalieri, *L’adesione della Cina ...*, *Op. cit.*, p 23.

<sup>231</sup> *Idem*, p. 24.

adottati dei provvedimenti rivolti alla eliminazione di queste pratiche, come il decreto adottato dal Consiglio degli Affari di Stato, il 21 aprile 2001, rivolto appunto alla proibizione delle barriere regionali all'attività di mercato. Nello stesso senso potremmo guardare alla nuova riforma del regime fiscale nazionale attuata tra il 2001 e il 2002 e volta a donare trasparenza e razionalità alle procedure di tassazione (“...*designed to standardize and increase the transparency of China's tax procedures*<sup>232</sup>”).

Anzi per essere più precisi, già la riforma del 1994 (vedi, *supra*), elemento cardine della “ricentralizzazione selettiva” di cui si fece portavoce Zhu Ronji, aveva come fine quello di razionalizzare il controllo sulle uscite finanziarie a tutti i livelli in linea con la divisione dei poteri amministrativi tra centro e periferia<sup>233</sup>, e di fatto questa sorta di federalismo fiscale aveva finito per ridelineare il rapporto centro/periferia attraverso una nuova modalità di ripartizione del gettito a sistema binario: le imposte venivano raccolte da agenzie a livello locale e centrale e il fatto che molte imposte erano raccolte e ridistribuite dal centro alle periferie, aveva aumentato la dipendenza delle province dal governo centrale<sup>234</sup>. Ma concretamente in questo sistema, avendo le provincie, molto spesso, poca libertà di manovra, ci si trovava ad assistere ad un “un universo di *gabbe* parallele di tipo informale e non autorizzato, le quali, in certe provincie, diventavano le principali voci delle risorse “fiscali” locali<sup>235</sup>”. Quindi in esso potevamo sottolineare un *deficit* di effettività, così come nei provvedimenti dei tempi più recenti. Vediamo, infatti, che anche qui il problema risiede nella loro effettività, poiché pur riconoscendo lo sforzo di razionalità e trasparenza a livello di principio e quello che prevedono Costituzione e leggi, la grande autonomia delle regioni cinesi è un dato di fatto, che oltretutto deriva, *in primis*,

---

<sup>232</sup> USTR, *Report on Foreign Trade Barriers-China*, 2003, p. 49, consultabile sul sito: [http://www.ustr.gov/assets/Document\\_Library/Reports\\_Publications/2003/2003\\_NTE\\_Report/asset\\_upload\\_file866\\_6185.pdf](http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2003/2003_NTE_Report/asset_upload_file866_6185.pdf).

<sup>233</sup> Vedi: *Fiscal management and economic reform in the People's Republic of China*, pubblicato per l'Asian Development Bank da Oxford University Press, 1995, pp. 81 e ss.

<sup>234</sup> G. Costa, “Il sistema fiscale cinese: caratteristiche e linee evolutive”, in *Mondo Cinese*, n. 116, Luglio-Settembre 2003, consultabile sul sito: [http://www.tuttocina.it/mondo\\_cinese/116/116\\_cost.htm](http://www.tuttocina.it/mondo_cinese/116/116_cost.htm)

<sup>235</sup> *Ibidem*.

dalla geografia del Paese<sup>236</sup>. Quello che ci si augura è che con le spinte di principio della WTO, il governo cinese riesca, sì, a coordinare e razionalizzare la propria normativa nazionale, ma soprattutto a rendere effettiva la sua applicazione, attraverso un'opera di controllo degli ambienti locali ed anche di erudizione circa il processo di uniformazione, che potrà dare ossigeno ai già presenti piccoli focolai di riforma e ristrutturazione dell'apparato normativo locale e degli uffici amministrativi<sup>237</sup>. Deve comunque essere sottolineato, come appreso dal rapporto dell'Ufficio della Rappresentanza Commerciale degli Stati Uniti (USTR) del 2008, che in materia di “*uniform application of laws*”, ancora oggi persistono dei problemi nei settori degli investimenti, della proprietà intellettuale, delle dogane e della amministrazione commerciale, ecc. Anche a fronte del meccanismo interno di revisione, adottato nel 2002 e sotto la gestione del Dipartimento degli affari relativi alla WTO del MOFCOM, di cui si sottolinea la non chiarezza nelle procedure di verifica.

Altro impegno, contenuto nel “Protocollo”, al paragrafo 2 C della Parte Generale, era quello per cui solo le leggi, i regolamenti e gli altri atti normativi pertinenti il commercio di beni, servizi TRIPs o il controllo degli scambi commerciali con l'estero dovevano essere “*published and readily available to other WTO members, individuals and enterprises, shall be enforced*”. Primo vincolo, dunque, all'applicabilità di questi atti era la loro pubblicazione e la loro conoscenza da parte dei cittadini e delle imprese degli altri stati membri. Infatti in linea con questa disposizione veniva indicato l'obbligo di rendere disponibili questi atti normativi, in una delle lingue ufficiali della WTO, entro 90 giorni dalla loro entrata in vigore e salvi casi particolari, come la sicurezza nazionale, anche prima della loro entrata in vigore, su richiesta degli altri stati membri. Come avevamo già notato attraverso lo studio dell'evoluzione delle bozze di Protocollo, era palese, in questa area di negoziazione la maggiore astringenza

---

<sup>236</sup> Sostanzialmente il problema risiede, nelle enormi dimensioni del territorio cinese e delle regioni in cui esso è suddiviso: ci sono differenze ambientali, socioeconomiche e culturali che vanno a distinguerle e le rendono portavoce di interessi politici ed economici divergenti.

<sup>237</sup> Negli ultimi mesi del 2003 alcune amministrazioni locali come quella di Pechino e Shangai hanno avviato un'opera di adeguamento della normativa regionale agli impegni assunti in ambito di adesione alla WTO.

dell'impegno assunto dalla Repubblica Popolare, rispetto al dettato dell'art. X del GATT: si pensi, ad esempio all'obbligo delle pubblicazione anticipata, laddove il GATT richiede solo che tali atti “*shall be published promptly in such a manner as to enable governments and traders to become acquainted with them*”, come generalmente accettato dagli altri paesi divenuti membri della WTO.

A seguire, “*China establish or designate an official journal dedicated to the publication* “di tutti gli atti sopramenzionati e questa gazzetta ufficiale oltre ad avere periodicità regolare ed essere nella disponibilità di individui e imprese, sempre a fini di chiarezza, doveva essere accompagnata da eventuali commenti chiarificatori da parte delle autorità competenti - per i quali la Cina doveva determinare un ragionevole periodo di tempo - prima dell'implementazione di questi atti.

Oltre ciò e all'impegno per cui si sarebbe dovuto pubblicare un elenco di tutti gli organi amministrativi competenti a rilasciare autorizzazioni e approvazioni, veniva stabilita la creazione di un “*enquiry point*”, oggi denominato *China WTO Notification and Enquiry Point*<sup>238</sup>, che avrebbe dovuto rispondere a tutte le richieste di chiarificazione degli atti elencati nella prima parte del paragrafo 2 C da parte di individui, imprese o membri della WTO. La risposta doveva essere data entro 30 giorni (o in casi eccezionali entro 45 giorni) e doveva rappresentare l'autorevole visione, a riguardo, del governo cinese, nel caso di risposta ad uno stato membro. Ne caso di risposta ad imprese o individui, comunque la risposta doveva essere chiara e affidabile.

Vediamo che se il principio di uniformità amministrativa, era individuato come la molla dell'affermazione della legalità socialista, il principio di trasparenza, indubbiamente funge da carica a questa molla. Se infatti volgiamo lo sguardo indietro , ci accorgiamo di quanto l'ideologia confuciana' improntata al governo dell'uomo e non della legge<sup>239</sup>, era rimasta presente *in primis* nel-

---

<sup>238</sup> All'*Enquiry Point* si accede tramite il sito internet del Ministero del Commercio Estero, alla pagina: [www.moftec.gov.cn](http://www.moftec.gov.cn).

<sup>239</sup> G. Crespi Reghizzi, “Cina 2003: l'osservatorio del giurista”, articolo pubblicato in *Mondo Cinese*, n. 117, 2004.

l'attività della pubblica amministrazione, anche dopo il presentarsi delle teorie legiste più riformiste, sintetizzabili nel principio del “*rule of the law*”, della fine degli anni '70. Di fatto la pubblica amministrazione aveva sempre goduto di una amplissima discrezionalità operativa. Un esempio che valga per tutti era la frequente adozione di *neibu*: che erano degli atti interni o quasi confidenziali, di cui il popolo non conosceva l'esistenza, ma che avevano efficacia *erga omnes*. In sostanza si rinveniva uno *status quo* di ignoranza o incomprendimento diffusa in relazione ad una miriade di atti normativi che andava di pari passo con l'incertezza del diritto anche da un punto di vista di gerarchie e competenze. Non era ben chiara la distribuzione delle competenze tra organi centrali e locali e conseguentemente si faceva molta fatica ad individuare una gerarchia delle fonti. Sul finire degli anni '90, le fonti del diritto non venivano più individuate in base al primato della direzione politica rivoluzionaria su ogni altro tipo di fonte, comprese le leggi formali statuali, come durante la “Prima Generazione del Partito”, ma si era inteso trapiantare in Cina un sistema di fonti derivante dalla teoria sovietica della legalità socialista, con una *variatio*, rispetto all'impostazione precedentemente adottata da Xiaoping: le norme giuridiche che fino a prima venivano interpretate secondo categorie giuridiche proprie di un ordinamento socialista, divenivano oggetto di interpretazione e applicazione con riferimento ad una tradizione giuridica e culturale che si aggancia al diritto occidentale. Quindi, in questi anni, era ancora più chiara la volontà cinese di ristabilire un ordine nella logica del principio di legalità socialista, affidando alla legge, che veniva posta sopra le scelte politiche, il compito di garantire tutte le componenti del partito e di conseguenza tutti i cittadini. Dato questo principio per presupposto, i problemi che si verificarono successivamente erano relativi all'attuazione<sup>240</sup> dello stesso perché un ordine nella sistematica della fonti non

---

<sup>240</sup> Si sottolinea che la corsa alla codificazione degli anni '90 aveva, al contrario creato molta incertezza nel sistema delle fonti : perché le riforme economiche avevano creato una serie di soggetti che producevano diritto, i cui atti andavano ad inserirsi senza un ruolo ben definito nell'insieme delle fonti; a ciò si aggiunge la concorrenza tra le norme adottate da stato centrale e quelle locali, tra leggi generali e speciali; le particolari regolamentazioni per le ZES; la nascita di *authority* con competenze in specifici settori economici, come la borsa ;gli atti officiosi delle pubbliche amministrazioni (*neibu*) ; la rivalutazione della fonte giurisprudenziale che, in mancanza di un codice civile, nelle nuove materie come la concorrenza e la proprietà intellettuale , si era ritagliata un ruolo sempre più importante.



si è trovato fino al 2000, anno di pubblicazione della Legge sulla Legislazione (*Lifa fa*) che almeno sul piano formale ha messo ordine in questa materia.

Oltretutto all'interno di questa legge, in previsione dell'adesione alla WTO e dunque in conformità al Protocollo e all'art. X del GATT, è stata stabilita l'obbligatorietà della pubblicazione di tutte le leggi, i regolamenti amministrativi e i decreti locali e centrali all'interno di gazzette e bollettini ufficiali ( art. 52, 62, 70, 77)

Quindi dunque una esigenza di trasparenza e certezza del diritto *tout court*: perché non troveremo pubblicati solo gli atti normativi di competenza della WTO, ma tendenzialmente tutta la produzione normativa cinese, nel fermo obiettivo di realizzare la legalità socialista.

Tornando nello specifico agli atti normativi relativi al commercio con l'estero rimane da segnalare che nel 2002 era grandemente cresciuto il quantitativo di gazzette ministeriali e dipartimentali, delle raccolte di leggi e regolamenti, delle fonti di informazione *online* e conseguentemente del numero di norme divulgate tra il pubblico, inoltre - cosa più importante - il più delle volte la pubblicazione di questi atti aveva preceduto la loro entrata in vigore<sup>241</sup>. E questo è sicuramente un elemento degno di nota, se non fosse però, che ancora ad oggi la Cina, affidandosi nella pubblicazione degli atti afferenti al mercato ai siti *web* dei ministeri, ai quotidiani e ad una varietà di altri giornali o riviste, non ha ancora implementato il suo impegno alla realizzazione di quel giornale ufficiale richiesto al paragrafo 2 C del Protocollo di adesione ed è stata, per questo, più volte ammonita dagli Stati Uniti d'America in sede di negoziato bilaterale<sup>242</sup>.

Terzo impegno di carattere generale, al paragrafo 2 D era quello di costituire o designare organi giudiziari competenti per il controllo degli atti amministrativi esecutivi di leggi, regolamenti e sentenze giudiziarie, così come individuati all'interno degli articoli X:1 del GATT, VI del GATS e in parecchie di-

---

<sup>241</sup> Cfr. Renzo Cavalieri, *L'adesione della Cina ...*, *Op. cit.*, p. 28.

<sup>242</sup> USTR, *2008 Report to Congress on China's WTO Compliance*, Dicembre 2008, p. 94, consultabile sul sito dell'USTR, alla pagina: [http://www.ustr.gov/assets/Document\\_Library/Reports\\_Publications/2008/asset\\_upload\\_file192\\_15258.pdf](http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2008/asset_upload_file192_15258.pdf).

sposizioni del TRIPs. Questi tribunali dovevano essere “*impartial and independent of the agency entrusted with administrative enforcement*” e non dovevano avere alcun tipo di interesse sostanziale circa l’esito delle controversie. Inoltre, era prevista una valvola di sicurezza in più nell’ipotesi in cui fosse già previsto un meccanismo amministrativo di controllo della legittimità degli atti della pubblica amministrazione: l’avente diritto poteva comunque adire gli organi giurisdizionali che dovevano garantire una procedura trasparente e motivare per iscritto la propria decisione (“*the reason for such decision shall be provided in writing*”).

Questo impegno molto probabilmente rappresenta una delle sfide maggiori lanciate dall’Organizzazione Mondiale del Commercio alla organizzazione dello stato comunista cinese, in quanto in questo ambito, più che in altri vengono in evidenza i retaggi della cultura leninista maoista, ovvero quella di un sistema giudiziario dipendente dal potere politico, nell’ottica dell’unità dei poteri di stato, sotto l’ideologia di Partito che funge da *vademecum*.

Come non abbiamo mancato di accennare all’interno di questa trattazione, la Costituzione del 1982, seppure garantisca a livello astratto, all’art 126 che “I tribunali del popolo sono indipendenti e soggetti solo alla legge”, ci descrive a tutt’oggi una struttura statale organizzata secondo il principio dell’unità dei poteri di stato, in contrapposizione al principio liberal-borghese della separazione dei poteri di stato. Conseguentemente a questa impostazione il potere giudiziario viene considerato come uno dei tanti settori in cui il potere amministrativo statale si esplica e vige un meccanismo di doppia dipendenza che pesa come una spada di Damocle sull’autonomia delle magistrature: quella gerarchica nei confronti dei propri superiori e quella politica nei confronti degli organi rappresentativi ( le assemblee popolari), a loro volta soggette al controllo del Partito. I tribunali non sono imparziali - ricordiamo che i singoli magistrati possono essere anche destituiti dalle assemblee popolari competenti e questo mostra anche una assenza di inamovibilità - ed oltre ad essere riscontrabile un pesante *deficit* di indipendenza nei vari organi giudiziari, specie a livello locale, a causa di una visione residuale della carriera in magistratura, questa branca dell’ordinamento soffre anche di una forte arretratezza strutturale. Non a caso la carrie-

ra in magistratura è di norma un' appendice della carriera in polizia o nell'esercito e la qualificazione dei giudici, come la loro retribuzione d'altra parte, è molto bassa. Ciò, assieme questa assenza di inamovibilità, autonomia e indipendenza, fa dei magistrati un facile oggetto di pressioni, che degenerano in corruzione e si vanno a collegare a fenomeni crescenti di protezionismo locale. La questione del sistema giudiziario cinese è stata centrale nell'evolversi delle trattative, ed ancora oggi rappresenta un punto chiave; un tale assetto giudiziario è infatti incompatibile con le esigenze di una società sviluppata di un sistema commerciale multilaterale come quello della WTO.

Ecco dunque perché l'impegno ad istituire dei tribunali imparziali e indipendenti, seppur soltanto in settori limitati e specifici, rappresenta una grande sfida per la Cina.

Negli anni che hanno seguito l'adesione della Cina alla WTO, il governo cinese si è mosso con delle prime spinte verso un accrescimento delle capacità professionali dei magistrati e una riduzione della loro dipendenza dai poteri politici locali, per lo meno dal punto di vista finanziario. Ricordiamo, in proposito l'introduzione di un esame unificato per le professioni giuridiche e nello specifico una circolare della Corte Suprema che ha modificato lo sviluppo della carriera giudiziaria: essa era precedentemente *per salta*, mentre ad oggi è a scatti progressivi. Mentre per quanto riguarda l'autonomia e l'imparzialità dei giudici ricordiamo due regolamenti della Corte Suprema del Popolo, adottati proprio per far fronte agli impegni WTO. Il primo, entrato in vigore l'1 marzo 2002 che non permette più ai tribunali di base (*Basic Peoples Courts*) di giudicare in primo grado su cause civili e commerciali a carattere internazionale. Tale competenza è stata attribuita alle corti intermedie (*Intermediate Peoples Courts*) e superiori (*Higher Peoples Courts*), meno toccate dalle pressioni delle amministrazioni locali. Il secondo entrato in vigore l'1 ottobre 2002<sup>243</sup> è andato invece ad integrare la vigente normativa relativa al controllo degli atti amministrativi del 1989 - in ossequio a quanto disposto all'interno dei trattati. Nello specifico esso si applica a tutti gli atti amministrativi relativi allo scambio commerciale

---

<sup>243</sup> Vedi: Kong Xiangjiun, "Adjudication of Administrative Cases of International Trade Related to WTO Rules", in *China Law*, Dicembre 2002, pp. 69-77,

di beni e alla proprietà intellettuale ed anche qui il potere di giudicare viene fatto confluire nell'alveo delle competenze delle corti intermedie e superiori. Comunque, a prescindere da questi aggiustamenti, è un dato di fatto che a tutt'oggi, a livello di prassi contrattuale si preferisca inserire all'interno del contratto una clausola che preveda un sistema di risoluzione alternativa delle controversie che dovessero insorgere tra le parti del contratto medesimo. I vantaggi dell'arbitrato sui giudizi ordinari sono di facile intuizione: non solo perché si tenta di preconstituire una sede per la risoluzione delle controversie più favorevole e priva di condizionamenti politici, ma anche perché il sistema giudiziario ordinario cinese non è ancora sufficientemente affidabile per la risoluzione di controversie commerciali internazionali, spesso di notevole complessità e coinvolgenti ingenti somme di denaro. Inoltre l'esecuzione dei lodi arbitrari non presenta particolari difficoltà: sia l'Italia che la Cina hanno infatti sottoscritto la Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrari stranieri<sup>244</sup>. In Cina l'arbitrato è disciplinato principalmente dalla Legge sull'arbitrato del 1996, quasi interamente ispirata al modello predisposto dalla commissione UNCITRAL delle Nazioni Unite e attualmente la CIETAC (*China International Economic And Trade Arbitration Commission*) è divenuta la principale camera arbitrale cinese con competenze sulle dispute a carattere internazionale.

Infine abbiamo, all'interno del "Protocollo di adesione" del 2001, al paragrafo 3, il principio di non-discriminazione: per cui alle imprese, ai cittadini stranieri e alle imprese ad investimento estero costituite in Cina, doveva essere garantito un trattamento "*no less favorable*" rispetto a quello garantito alle imprese nazionali e ai cittadini cinesi in materia di:

- approvvigionamento di beni e servizi necessari alla produzione, condizioni di produzione, marketing e vendita, sul mercato interno e in importazione;
- prezzi e accessibilità dei beni e servizi forniti da enti pubblici centrali e locali e da imprese pubbliche nei settori dei trasporti, energia, telecomunica-

---

<sup>244</sup> Quanto alle decisioni giudiziali, soccorre il Trattato tra Italia e Cina per l'assistenza giudiziaria in materia civile del 1991, in vigore dal 1 gennaio 1995.

zioni fondamentali e altri fattori di produzione<sup>245</sup>.

Questo principio ha indubbiamente una portata applicativa particolarmente ampia ed eterogenea e va a completare il principio della *Most Favored Nation*: laddove le condizioni applicate al paese più favorito (vale a dire quello cui vengono applicate il minor numero di restrizioni) sono applicate incondizionatamente a tutte le nazioni partecipanti al sistema WTO<sup>246</sup>. Sicuramente importante è, *in primis*, la modifica del 30 ottobre 2001 al decreto sulle importazioni di tecnologia del 1985 - lungimirante, dato l'ingresso in dicembre all'interno della WTO -, con la quale si è assistito ad una semplificazione delle procedure necessarie per importare tecnologia in Cina portando ad uniformità il regime dei trasferimenti tecnologici internazionali e quello dei trasferimenti esterni. Altrettanto rilevanti sono le innovazioni intervenute - e che verranno - in materia di proprietà intellettuale, in relazione all'ampliamento della tutela nei confronti dei soggetti stranieri e quelle in materia di imprese a partecipazione estera (es. *Joint Venture*) o a capitale esclusivamente straniero (es. *Wholly Foreign Owned Enterprise*), volte a mettere il più possibile su di un piano di parità queste imprese con quelle cinesi. Quello che possiamo dire riguardo a questo impegno, è sicuramente che tanto ha fatto la Cina dal 2001 a oggi per ottemperarlo, soprattutto tra il 2002 e il 2003. Comunque attualmente, rimangono delle perplessità relativamente all'applicazione effettiva di questi principi in alcune aree. Perplessità che si ripropongono dal primo anno di adesione o che sono sorte ultimamente come ad esempio quelle che riguardano le tasse di iscrizione imposte alle società ad investimento estero e particolarmente delle grandi multinazionali (operanti in settori industriali particolarmente qualificati), dalla *All China Federation of Trade Unions* (ACFTU), la Federazione dei sindacati di tutta la Cina. Di base questi soggetti non erano nella posizione di scegliere se aderire o meno e la pratica richiedeva il pagamento all'ACFTU di una quota

---

<sup>245</sup> Renzo Cavalieri, *L'adesione della Cina ...*, *Op. cit.*, p.35.

<sup>246</sup> L'articolo 1 dell'accordo GATT, riguardante il *Trattamento generale della nazione più favorita* sancisce infatti: "Tutti i vantaggi, favori, privilegi o immunità, concessi da una Parte contraente a un prodotto originario da ogni altro Paese, o a esso destinato, saranno estesi, immediatamente e senza condizioni, a tutti i prodotti congeneri, originari del territorio di ogni altra Parte contraente, o a esso destinati. [...]".

del 2% sul totale delle paghe, senza guardare al numero dei membri del sindacato nelle società. A parte il fatto che la principale motivazione dell' ACFTU sembrava essere solo di natura monetaria, il discriminatorio di tale pratica lo si rinveniva anche nel fatto che la campagna dell' ACFTU sembrava, da un lato, non essere rivolta alle società private cinesi e dall'altro, avere come obiettivo le imprese societarie del *Fortune 500*<sup>247</sup>, dunque la fetta più rilevante degli investimenti americani su territorio cinese<sup>248</sup>. Un'altra questione era quella relativa alla presunta applicazione alle industrie americane di "value added tax"<sup>249</sup>, tale da realizzare un'ingiusta discriminazione tra beni importati e nazionali. Le stesse preoccupazioni si rinvenivano nel settore automobilistico e dell'acciaio dove la Cina sembrava aver programmato una politica industriale configgente con le obbligazioni WTO<sup>250</sup>. In ogni caso, data l'eterogeneità dei settori in cui va a esplicarsi questo principio, esso verrà ripreso all'interno della trattazione.

### **3. Nuova disciplina del commercio internazionale ed investimenti esteri.**

Con il "Protocollo di adesione" del 2001, sono state ritracciate le linee guida di quel processo di liberalizzazione del mercato cinese, iniziato vent'anni prima sotto la guida di Xiaoping. Non a caso, "la versione tradotta in cinese del protocollo sull'adesione cinese alla OMC ... conta circa 10 mila caratteri cinesi ed il nucleo centrale del suo contenuto può essere riassunto nella parola "apertura"<sup>251</sup>".

---

<sup>247</sup> *Fortune 500* è una lista annuale compilata e pubblicata dalla rivista *Fortune* che classifica le 500 maggiori imprese societarie statunitensi misurate sulla base del loro fatturato, anche se *Fortune* fa aggiustamenti al fatturato di molte compagnie, particolarmente per escludere l'impatto delle accise incassate dalle aziende. Le società con i requisiti necessari sono tutte quelle i cui bilanci sono disponibili pubblicamente (che sono un universo più grande delle cosiddette *public companies*, come è inteso comunemente il termine, nel senso di "società aventi azioni ordinarie scambiate in una borsa valori"). Attualmente Wal-Mart guida la classifica.

<sup>248</sup> Cfr USTR, *2008 Report to Congress ...*, *Op. cit.*, p. 39.

<sup>249</sup> *Ibidem.*

<sup>250</sup> *Idem*, p. 58.

<sup>251</sup> "L'adesione all'OMC dimostra l'apertura della Cina", articolo del 16/03/09, pubblicato in *Radio Cina Internazionale*, alla pagina: <http://italian.cri.cn/218/2009/03/16/125s118046.htm>.

Parlando di liberalizzazione del commercio internazionale - e per ora ci occuperemo solo della disciplina dei beni, rimandando i servizi al paragrafo successivo - ci inoltriamo in una fitta rete di strumenti che di norma servono ai paesi per proteggere il vigore delle proprie economie e che subiscono delle attenuazioni di operatività, in virtù proprio della liberalizzazione. Sono i dazi doganali, le autorizzazioni, le licenze, i sussidi, le imposte e le barriere tecniche. Quello che ci interessa è vedere come questi strumenti siano stati disciplinati all'interno del "Protocollo di adesione" del 2001.

Relativamente ai dazi doganali, i tempi e i modi con cui dovevano essere attuati gli impegni assunti dalla Cina venivano elencati all'interno del *Schedule of Concessions and Commitments annexed to the GATT 1994*. Questo programma conteneva al suo interno una elencazione di tariffe, suddivise in base alla tipologia di merce, che entro delle scadenze temporali predeterminate, dovevano scendere intorno ad una media del 15 % per i beni agricoli e dell'8,9 % per i beni industriali e se gran parte dei dazi erano già scesi agli albori del 2005, il completamento di questa riduzione dovrebbe attuarsi entro il 2010.

Elementi significativi di questa politica di riduzione dei dazi sono stati, da un lato, il suo operare su una serie di prodotti che in passato erano stati assoggettati ad una particolare protezione e che rischiavano più di altri di soffrire l'impatto dell'adesione. Si pensi, nel settore agricolo, ai cereali o al latte in polvere, e in quello industriale, alle automobili, ai loro componenti o ai macchinari industriali. Dall'altro la completa eliminazione in tre anni dei dazi di importazione per i prodotti coperti dall'*Information Technology Agreement* (ITA): computer, software, semiconduttori, attrezzature per le telecomunicazioni, ecc.

La Cina aveva iniziato ad attuare limitazioni ed eliminazioni di queste tariffe nel 2002 ed ha continuato negli anni seguenti, fino al primo gennaio 2005 quando erano state eliminate tutte le tariffe ITA.

Altro impegno, sempre su questa linea, era quello relativo alle determinazione dei criteri, sulla base dei quali sia le dogane che gli altri organi amministrativi cinesi competenti controllavano e valutavano le importazioni. Erano, in sostanza, impegni relativi alla classificazione delle merci e alle valutazioni do-

ganali, così come previsti all'interno dell'art. VII del GATT, che sono stati oggetto di una nuova normativa adottata dall'amministrazione doganale cinese l'1 gennaio 2002 (*Measures for Examining and Determining Customs Valuation of Imported Goods*). Ancor prima, sempre in materia di controllo dei beni d'importazione, si pensi alla normativa del marzo 2001 adottata dall'Amministrazione statale, e avente ad oggetto le regole d'origine dei prodotti, per il vaglio della qualità di tali beni, le procedure di ispezione e quarantena.

Secondo il rapporto al Congresso americano dello *United States Trade Representative* del 2008, "*implementations of these measures has been inconsistent from port to port, both in terms of customs clearance procedures and valuation determinations*"<sup>252</sup>. L'articolo VII del GATT (*Agreement on customs valuation*), stabiliva che la determinazione del valore doganale del bene per l'applicazione dell'imposta dovuta dovesse essere effettuata in modo neutrale ed uniforme, inoltre l'assunzione da parte della Cina di questo impegno non era condizionata da un periodo transitorio. L'Ufficio della Rappresentanza commerciale degli Stati Uniti (USTR) ha definito i programmi realizzati dal governo cinese nel 2002 come totalmente inconsistenti, così nel luglio 2003 l'Amministrazione doganale cinese ha adottato le *Rules on the Determination of Customs Value of Royalties and Licenses Fees Related to imported Goods*, che dovevano chiarificare quanto predisposto nel 2002.

Ma ad oggi, per quanto riguarda la chiarezza procedurale nella valutazione l'USTR parla ancora di "*inefficient and inconsistent*" e ritiene che "*This procedures vary from port to port, lengthy delays are not uncommon, and the fees charged appear to be excessive, giving rise to concerns about China's Compliance with its obligations under Article VIII of GATT 1994*"<sup>253</sup>. Per quanto riguarda invece l'implementazione delle valutazioni, ancora a dicembre 2008, l'organismo governativo americano sottolineava che non venivano attuate in maniera uniforme.

La questione delle regole d'origine, invece, non solleva problemi. Quando la Cina è entrata nella WTO essa si è assoggettata anche all'*Agreement on Ru-*

---

<sup>252</sup> Cfr. USTR, *2008 Report to Congress ...*, *Op. cit.*, p. 27.

<sup>253</sup> *Idem*, p. 28.



*les of Origin* il quale detta delle regole volte ad un incremento di trasparenza, prevedibilità e coerenza sia nella determinazione che nell'applicazione delle regole d'origine, le quali sono necessarie per fini di *import/export*, come la determinazione dell'applicabilità di una quota d'importazione, la determinazione del diritto di trattamento preferenziale o *duty-free*...ecc. Inoltre la Cina si era vincolata ad adottare delle regole d'origine armonizzate a livello internazionale.

Come accennato sopra, nel marzo 2001 la *State Administration of Quality Supervision and Inspection and Quarantine (AQSIQ)* aveva adottato una normativa che si occupava proprio di questa questione. Questa mossa aveva come obiettivo quello di modificare le regole adottate fino a quel momento dalla Cina in conformità con l' *Agreement on Rules of Origin*. Inoltre nel settembre 2004 la Cina ha realizzato le *Regulations of the Place of Origin for Imported and Exported Goods*, le quali rivestono il medesimo significato della prima normativa in termini di conformità con l'Accordo sulle regole d'origine, con una effettiva implementazione delle stesse nel dicembre 2004.

Nell'ambito delle barriere non tariffarie, deve essere sicuramente citato l'impegno della RPC ad attuare una riduzione - o l'effettiva eliminazione - di queste, per molte delle quali all'interno dell'allegato 3 del Protocollo, era previsto un meccanismo di *phasing out*, ovvero di eliminazione graduale, che doveva essere completato entro cinque anni dall'adesione come predisposto al paragrafo 7, primo comma, della parte generale del "Protocollo": "*During the periods specified in the Annex 3 (five yaers), the protection afforded by the measures listed in that Annex shall not be increate or expanded in size, scope or duration, not shall new measures be applied, unless in conformità with the provisions of the WTO Agreement*". Tale impegno andava a riferirsi soprattutto alle licenze di importazione che, ricordiamo, erano specificatamente disciplinate all'interno dell' *Agreement on Import Licensing Procedures*.

Questo accordo copre sia il sistema delle licenze c.d. "automatiche", che servono solo per monitorare le importazioni e non per regolarle e quello delle c.d. licenze "non automatiche", le quali sono normalmente usate per regola-

mentare le restrizioni all'importazione (*tariff-rate quotas*<sup>254</sup>), oppure per regolare la sicurezza o altri requisiti, come per i beni potenzialmente pericolosi o nocivi, le armi e le antichità<sup>255</sup>. Il Protocollo non mancava di sottolineare che tutto il periodo di *phasing out* doveva svolgersi nel rispetto dei principi di trasparenza e uniformità (Protocollo, I, 8,1). L'USTR nel suo *Report* del 2008, dopo aver riconosciuto quanto realizzato fino ad ora, non ha mancato di sottolineare, relativamente a questo impegno, che sta continuando a monitorare l'implementazione della normativa interna - poiché ogni tanto sorgono dei problemi come è successo, nel maggio del 2005, con le importazioni di ferro<sup>256</sup>. Oltre le licenze di importazione, l'impegno considerava anche le quote di importazione, in riferimento a determinate categorie di beni industriali, come motocicli, orologi, pneumatici, macchine utensili che erano destinate a scomparire.

Per quanto riguardava il settore dei tessili, l' *Agreement on Textiles and Clothing* imponeva l'abolizione delle quote entro il 31 dicembre 2004 e determinava, nel caso in cui i mercati degli stati membri fossero turbati dall'*import* cinese, l'applicazione di un meccanismo di salvaguardia apposito, entro il limite massimo del 2008. Anche in questo ambito, come nel settore delle licenze di importazione la Cina si impegnava ad adottare dei criteri di ripartizione e assegnazione delle quote di importazione che fossero il più possibile trasparenti, nonché equi, anche se il *Report to Congress on China's Compliance* redatto dall'USTR, del 2002, rimarcava oltre ai ritardi procedurali nella determinazione delle quote, anche la mancanza di trasparenza e irregolarità da parte delle

---

<sup>254</sup> Le *tariff-rate quotas* sono degli strumenti di controllo delle importazioni, in base alle quali si consente l'ingresso nel paese di una determinata quantità di beni ad una tariffa doganale speciale, mentre quantità aggiuntive di importazione dello stesso prodotto vengono assoggettate al pagamento di un dazio molto più elevato.

<sup>255</sup> *Idem*, p. 29.

<sup>256</sup> All'epoca, dopo la negoziazione da tra produttori nazionali di acciaio e i maggiori fornitori stranieri di ferro, il governo cinese ha iniziato ad imporre nuove procedure di autorizzazione all'importazione senza preventiva notificazione alla WTO. E anche se l'*Import Licensing Agreement* richiede che le procedure di autorizzazione all'ingresso nel mercato dell'importazione non abbiano effetti restrittivi sul mercato, aveva limitato l'ingresso al mercato al mercato cinese a 48 commercianti e a 70 produttori di acciaio e non aveva reso pubblica una lista dei soggetti abilitati all'import e dei criteri utilizzati. Per ulteriori informazioni vedi: *Idem*, USTR, p. 30.

autorità amministrative - MOFCOM e *State Economic and Trade Commission* (SETC) - competenti nella implementazione del sistema di quote<sup>257</sup>.

Degni di attenzione sono anche gli impegni assunti in materia di importazione di prodotti agricoli, che toccano l'accesso al mercato andando a ridimensionare il sistema delle licenze e introducendo un sistema di quote tariffarie (*tariff rate quotas*). E inoltre, in questo settore, sono da citare anche le drastiche limitazioni ai sussidi all'esportazione e alla produzione agricola, ai sensi dell'articolo 6 dell'Accordo sull'Agricoltura. In sostanza essa si era impegnata a revisionare tre grandi aree di politica agricola: accesso al mercato (*market access*), sostegno interno (*domestic support*) e sussidi all'esportazione (*export subsidies*). Sicuramente, ad oggi, possiamo dire che se la Cina ha tempestivamente implementato molti dei suoi impegni di natura tariffaria in relazione ai prodotti agricoli, continuano a permanere una serie di barriere non tariffarie che impediscono l'accesso al mercato, soprattutto nell'ambito delle misure sanitarie e fitosanitarie e dei requisiti dei prodotti soggetti ad ispezione. Così, come ha sottolineato l'USTR, si ritiene che l'aumento dell'*import* in Cina sia stato più il frutto di un aumento della domanda che conseguenza della riduzione tariffaria. Inoltre esso ha rimarcato che il sistema delle quote tariffarie sul volume dei prodotti agricoli non appare ancora esser funzionate, nei termini in cui si era prospettato in ambito di negoziazione, continuando ad essere minorato da un inadeguato regime di trasparenza. Senza contare poi la concomitante permanenza di barriere non tariffarie, principalmente nell'area delle misure sanitarie e fitosanitarie, dove, molto spesso il vaglio delle autorità cinesi non sembra guidato da principi scientifici e frequentemente manca di trasparenza. Infatti non hanno mancato di palesarsi situazioni in cui le *SPS measures* trovavano applicazione, senza esser state prima notificate alla Commissione SPS e senza che gli altri membri della WTO ne conoscessero l'esistenza<sup>258</sup>.

La disciplina dell'importazione in Cina di prodotti geneticamente modifi-

---

<sup>257</sup> USTR, *2002 Report to Congress on China's WTO Compliance*, Washington DC, 11 Dicembre 2002, p. 12, consultabile sul sito: <http://www.ipr.gov.cn/cn/zhuanti/meiIPzhuanglan/2002maoyidaibiaobangongshiCNlvxingWTObg.pdf>.

<sup>258</sup> Cfr. USTR, *2008 Report to Congress ...*, *Op. cit.*, pp. 62 e ss.

cati (OGM), che riguarda il tema delle misure sanitarie fitosanitarie è stata ed è a tutt'ora oggetto di polemica da parte degli esportatori occidentali. Il problema risiede nel fatto che l'ingresso di questi prodotti in Cina comporta una lunga e complessa serie di certificazioni, volte a verificarne la non pericolosità per esseri umani, animali e ambiente, che risulterebbe di ostacolo all'accesso a rilevanti mercati, come ad esempio quello della soia. Il problema degli OGM è oggetto di discussione, a tutt'oggi, dell'opinione pubblica e della dirigenza Cinese anche su di un altro fronte. Sicuramente ancora sono presenti ampi controlli relativamente all'ingresso di questi prodotti sul territorio cinese, ma la Cina sembra essersi più avvicinata a questa tipologia di prodotto. Non a caso nel 2004 era stato dato il via libera alla produzione di cotone (con destinazione, a proposito, di 5,11 milioni di ettari) e in minima parte di pomodori transgenici.

La produzione transgenica cinese era modesta, all'epoca, se confrontata con quella di altri Paesi: infatti rappresentava solo il 4% del totale contro il 59% degli Usa e il 20% dell'Argentina; in termini di ettari, data l'estensione dei terreni agricoli cinesi, si trattava di una percentuale irrisoria. Ma avrebbe potuto aumentare significativamente se il Ministero dell'Agricoltura avesse autorizzato, a partire dal 2006, la coltivazione del riso geneticamente modificato, considerato che la Cina è il principale produttore di questo cereale. Ciò non è accaduto, o meglio, nel dicembre del 2006 il governo cinese dichiarava di non autorizzare la coltivazione di riso OGM per fini commerciali, ma al contempo varava fondi, tra cui un miliardo di dollari per un progetto OGM della durata di cinque anni. Per concludere con il settore agricolo, bisogna segnalare la difficoltà, manifestata dall' USTR, nella determinazione della persistenza di sussidi all'esportazione da parte del governo cinese , in parte a causa della mancata notificazione dei suoi sussidi alla WTO.

Altro elemento da segnalare è che con la sua adesione, la Cina si è impegnata a modificare la normativa in materia di dazi *antidumping* affinché andasse ad adattarsi all'*Antidumping Agreement*: l'accordo WTO sull'applicazione dell'articolo VI del GATT 1994. In tale ambito la nuova normativa - che sostituiva quella del 1997 - è stata adottata dal Consiglio di Stato il 26 novembre

2001 ed è entrata in vigore l'1 gennaio 2002<sup>259</sup>. L'accordo in questione detta regole che vanno a determinare il modo e i presupposti sui quali un membro della WTO può avviare delle azioni per compensare nocive pratiche di *dumping* da parte di altri membri della WTO. La Cina si era inoltre impegnata a sottoporre a *judicial review* tutte le determinazioni ottenute in sede di investigazione *antidumping* (AD), così nell'agosto 2002 la Suprema Corte del Popolo ha adottato le *Rules Regarding Supreme People's Court Hearing on Judicial Review of International Trade Disputes* che dovevano fungere da guida relativamente alla revisione giudiziale delle decisioni della competente agenzia amministrativa (*Bureau of Fair Trade for Imports and Exports*, BOFT, interna al MOFCOM) relative al commercio internazionale, includendo le dispute in materia *antidumping*. Poi, nel settembre 2002 la stessa Corte ha adottato le *Provisions of the Supreme People's Court on Certain Issues Concerning the Applicability of Laws in the Hearing and Handling of Antidumping Administrative Cases*<sup>260</sup>.

Secondo dati dell'USTR, la Cina è diventata uno dei principali fruitori delle misure AD sin dalla sua adesione alla WTO e attualmente ha all'attivo, 101 misure AD riguardanti le importazioni da 18 paesi e regioni e 5 procedimenti investigativi AD *in itinere*, ma uno dei principali difetti della pratica AD cinese risulta essere la trasparenza e la giustizia procedurale<sup>261</sup>. Per fare un esempio della diffusione di questo pensiero in ambito WTO e nello specifico comunitario, ricordiamo che, dalla sua adesione, la Cina ha avviato sei procedimenti antidumping contro l'UE o contro alcuni dei suoi Stati Membri. Tra questi, è giunta all'adozione di misure antidumping solo nei confronti delle esportazioni UE di *Catechol*. A questo riguardo la Commissione ha però espresso un invito al rispetto del WTO Antidumping Agreement, in particolare per quanto riguarda le esigenze di completa informativa alle parti interessate nel procedimento,

---

<sup>259</sup> Il testo del nuovo regolamento *antidumping* è reperibile sul sito: <http://clrsonline.com/>. Sull'applicazione della normativa *antidumping*, vedi: T. W. Huang, "The Gathering Storm of Antidumping Enforcement in China", in *Journal of World Trade*, vol. 36 (2), 2002, p. 255 ss.

<sup>260</sup> E' da notare il fatto che queste misure non sono state notificate alla Commissione *Antidumping* fino al gennaio 2007, ritardando ovviamente una eventuale revisione multilaterale dei punti critici del meccanismo cinese di *judicial review*.

<sup>261</sup> Cfr. USTR, 2008 *Report to Congress ...*, *Op. cit.*, p. 32.

di trattamento confidenziale dei dati e di rispetto del criterio di concreto pregiudizio<sup>262</sup>. Questo invito si pone evidentemente in linea con le preoccupazioni espresse dall'USTR.

In ultima istanza, il Protocollo, al paragrafo 5, della Parte Generale, prevedeva poi che entro tre anni dall'adesione, a tutte le imprese cinesi e, salve eccezioni, a tutte le imprese estere e ai cittadini stranieri, in virtù del principio di non-discriminazione (... *all foreign individuals and enterprises shall be accorded treatment non less favourable than that accorded to enterprises in China with respect to the right to trade*), venisse attribuito il diritto di importare e di esportare ogni tipologia di bene con l'eccezione di quelli che erano in parte o totalmente riservati alle *State Owned Enterprises*: petrolio, cotone, grano, fertilizzante, giornali, riviste, così come elencati nell'allegato 2-A del Protocollo.

Inoltre, questa disciplina, sintetizzabile nel "*Right to Trade*", sanciva che a tutti i beni, salve le eccezioni sopra dette, "*shall be accorded national treatment under Article III of the GATT 1994*" quanto a vendite, forniture, offerte, trasporti, distribuzione o uso<sup>263</sup> e che fosse consentito l'accesso diretto ad essi da parte dei consumatori finali. Ovviamente di pari passo con questo impegno vi era quello che andava ad abolire l'obbligo di preferenza per gli acquisti nazionali o di equilibrio valutario che la normativa cinese imponeva alle imprese estere, andando a violare il principio di non-discriminazione.

E' palese la significatività di questo impegno se solo pensiamo che fino ad una decina di anni fa solo società di grandi dimensioni - anche a livello di capitale - e dotate di una particolare licenza (*foreign trade license*) ottenuta dalle autorità governative competenti, potevano operare direttamente sui mercati internazionali. Poi, dopo il 1999 vi fu una espansione dell'abilitazione ad operare sui mercati internazionali e si pensi che all'epoca dell'adesione, il numero di tali società superava le 35.000 unità, ma si trattava pur sempre di casi eccezionali, poiché rimanevano dei requisiti necessari che dovevano per forza esser

---

<sup>262</sup> Vedi: Istituto per il Commercio Estero, *Scheda Cina*, Rapporti Paese congiunti Ambasciate/ Uffici Ice estero, 2005, consultabile sul sito: [http://www.mincomes.it/rapporti\\_congiunti/pdf/repubblica\\_popolare\\_cinese.pdf](http://www.mincomes.it/rapporti_congiunti/pdf/repubblica_popolare_cinese.pdf).

<sup>263</sup> Inoltre veniva a vincolarsi anche al rispetto dell'art. XI del GATT al fine di non imporre restrizioni quantitative alle importazioni.

posseduti, come l'elevata capitalizzazione richiesta dalle autorità governative per poter ottenere la licenza.

La significatività di questo impegno la rinveniamo anche nella ampliamento di *chances* in capo alle imprese a investimento estero, che prima erano assoggettate a parecchie restrizioni relative alla loro possibilità di commerciare sul mercato internazionale, le quali, attraverso l'adozione da parte del governo, di una serie di atti normativi in linea con i principi WTO, sono state avviate verso una fase di lenta estinzione. Attuazione concreta di questo impegno è stata l'approvazione, il 6 aprile 2004, della Legge sul Commercio con l'Estero "che ha abolito il sistema di pianificazione e controllo del commercio internazionale risalente all'epoca maoista<sup>264</sup>", che, come abbiamo visto, prevedeva che soltanto un numero limitato di imprese dotate di specifiche licenze amministrative godessero del diritto di comprare e vendere beni sui mercati internazionali.

Oggi le imprese cinesi sono tutte autorizzate a operare con l'estero. Ma, questa legge, assieme alla quasi contemporanea emanazione di una serie di atti normativi relativi all'attività di *trading* e alla distribuzione commerciale, tra i quali il Decreto sulla distribuzione commerciale del 16 aprile 2004, è intervenuta a liberalizzare anche le attività commerciali svolte in Cina da imprenditori stranieri, andando a realizzare una profonda riforma in senso liberale della materia. Da un lato, infatti, si è consentita anche alle imprese straniere o a partecipazione estera l'attività di *import-export* e d'altro canto si è aperta loro anche la distribuzione commerciale all'ingrosso e al dettaglio sul mercato interno, tradizionalmente riservata agli operatori nazionali.

Potremmo ritenere che le imprese ad investimento estero (*Foreign Invested Enterprises*) abbiano conquistato il mercato cinese in tre *step*. Questa area di investimenti, con l'adesione della Cina alla WTO ha subito notevoli modifiche, che in sostanza, come possiamo ben dedurre dal testo del Protocollo, avevano come finalità quella di conformare la vecchia normativa alle disposizioni dell'accordo TRIMs, andando ad eliminare le disposizioni sugli investimenti che

---

<sup>264</sup> Renzo Cavalieri, "Commerciare e investire in Cina: il punto di vista legale", in M. Abbiati (a cura di), *Propizio è intraprendere imprese*, Venezia, Cafoscarina, 2007, pp. 110.

erano in contrasto con l'art. III e XI del GATT: trattamento nazionale e restrizioni quantitative (TRIMs, art. 1,1). Effetto di queste modifiche è stata l'eliminazione di quel trattamento discriminatorio a cui erano assoggettati gli investitori esteri diretti, che si sostanzialmente nei requisiti dell'equilibrio valutario, volumi di esportazione e priorità negli acquisti nazionali ( Protocollo, I, 7, 3). Ricordiamo che prima dell'adesione alla WTO non era pressoché possibile creare imprese ad investimento estero nel settore commerciale.

Tutte le imprese ad investimento estero avevano natura produttiva e potevano importare solamente i beni strumentali, le materie prime e i semilavorati finalizzati alla produzione, inoltre potevano commercializzare esclusivamente i propri prodotti<sup>265</sup>. E la determinazione del prodotto come "proprio", veniva realizzata in base alla diretta connessione tra prodotto e oggetto sociale, che doveva essere a sua volta approvato dagli organi amministrativi competenti cinesi. Esse, così, non potevano intraprendere altre attività di importazione o esportazione né di distribuzione, se non attraverso l'avallo di società di *trading* interamente cinesi e per la distribuzione sul mercato interno, di agenti o *franchisee* locali. Vi era una sola eccezione a questo regime, sul finire degli anni '90: la zona speciale di Waigaoqiao a Shanghai<sup>266</sup>.

Nel 2003, alle imprese ad investimento estero venne accordata la possibilità di esercitare l'attività di *trading* internazionale, ma tale apertura era riservata esclusivamente alle *joint ventures*, ossia alle società a partecipazione mista sino-estera, e non a quelle a capitale interamente straniero. Fino a che, dal 2005 anche le imprese a capitale esclusivamente estero possono importare ed esportare beni all'estero, nonché commercializzarli in Cina per mezzo di proprie strutture di vendita all'ingrosso e al dettaglio o attraverso *franchising* e operare nei servizi connessi alla distribuzione commerciale, dalla logistica all'assistenza<sup>267</sup>. In sostanza ad oggi chiunque, singolo o impresa di varia natura può crearsi, con più facilità una propria rete commerciale in Cina. Rimangono, come accennavamo sopra, delle categorie di beni la cui importazione, esportazione e

---

<sup>265</sup> *Ibidem.*

<sup>266</sup> *Ibidem.*

<sup>267</sup> *Ibidem.*



commercializzazione è ancora riservata alle *trading* statali, ma anche in questo ambito il “Protocollo di adesione” non mancava di richiedere che venissero adempiuti specifici obblighi di trasparenza (Protocollo I,6).

Date tali innovazioni, per comprendere il modo in cui sono state realizzate, è necessario porre uno sguardo su alcuni tratti del regime degli investimenti esteri nella Repubblica Popolare Cinese, partendo dalla sua costituzione - proprio all'alba della apertura della Cina ai mercati internazionali - attraverso la prima legge cinese sulle *Equity Joint Ventures* (EJV) sino-estere, del 1 luglio 1979, e il suo regolamento di attuazione, entrambi modificati in ultima istanza nel marzo del 2001. Per sette anni esse rappresentarono l'unico mezzo concesso agli imprenditori stranieri, che per poter investire in Cina abbisognavano di uno o più *partners* cinesi. Nel 1986 venne emanata la Legge sulle imprese a capitale esclusivamente estero (*Wholly Foreign Owned Enterprises, WFOE*) e nel 1991 essa venne dotata di un regolamento di attuazione, ma questo tipo di soggetto giuridico di diritto cinese senza *partners* locali, era limitato a progetti di investimento che apportassero alta tecnologia o che fossero orientati all'esportazione. Inoltre era previsto che tali imprese non potessero operare in tutta una serie di attività considerate particolarmente delicate dal punto di vista economico o politico. Fu poi la volta delle *Cooperative Joint Ventures* (CJV), con una Legge che le disciplinava, del 1988 ed il suo regolamento attuativo del 1995. Le CJV sono attualmente meno diffuse rispetto alle altre forme di investimento estero, costituendone soltanto un 3% circa. Comunque per più di vent'anni tutti gli investimenti esteri diretti in Cina si sono implementati attraverso questi tre veicoli di carattere societario e semisocietario (come nel caso delle *cooperative joint ventures* contrattuali, di cui diremo a breve).

A parte le modifiche all'operatività di questi veicoli, che, come sopra abbiamo detto, hanno aperto agli stranieri settori produttivi prima di gran lunga limitati, come il commercio e la distribuzione, e l'eliminazione di obblighi specifici per le FIEs (equilibrio tra entrate e uscite valutarie e priorità agli acquisti sul mercato interno) che erano in contrasto col principio di non-discriminazione, negli ultimi anni si è assistito anche ad un ampliamento degli strumenti utilizzabili dagli investitori stranieri, tra i quali, ad esempio, quello delle

società per azioni sino-estere, in precedenza considerate eccezionali, oltre che al gonfiarsi delle quote di partecipazione in società cinesi, acquisibili da parte di questi *outsiders*, che possono arrivare ad essere anche maggioritarie.

Avendo constatato come questi tre veicoli siano stati rilevanti nel settore degli investimenti esteri, per capire la questione delle implicazioni dell'adesione alla WTO in questo settore, bisogna soffermarsi sull'esame di tali tipologie. Sicuramente, dovremmo da subito premettere che prima dell'adozione della Legge sulle EJV, non rinvenivamo in Cina un "diritto commerciale interno". Esso si è andato via via creando, proprio attraverso le disposizioni di diritto societario contenute all'interno delle leggi sopra citate, che oltretutto in maniera curiosa non definivano le WFOE o le JV società (*gongsi*), bensì imprese (*qiye*).

La prima legge sistematica della RPC sulle società di capitali, venne promulgata solo nel 1993 e così il diritto commerciale cinese cominciò ad assumere la forma attuale, con una successiva riduzione delle differenze tra questo e la disciplina delle FIEs. Se fino a qualche anno fa la disciplina della FIEs aveva ancora una sua vera e propria autonomia nei confronti del diritto commerciale generale cinese, con le riforme intervenute tra il 2003 e il 2005, potremmo azzardarci a ritenere che l'uniformazione dei sistemi normativi commerciali vigenti in Cina è sulla buona strada del completamento, essendo stati, di fatto, abbandonati gli elementi che caratterizzavano la concezione tradizionalmente socialista dell'economia, secondo la quale si avevano tanti sistemi normativi applicabili per quanti tipi di imprese c'erano, in relazione alla natura della loro proprietà. E ciò è sicuramente in linea con i principi di uniformità e non-discriminazione, dettati dal sistema WTO.

Se dunque tanto di buono è stato fatto, non è ancora completamente venuto meno il principio dell'autorizzazione e del controllo amministrativo, dato che ogni tipologia di investimento estero deve essere approvata nel merito dalle autorità competenti (MOFCOM) e sarà oggetto di controlli e approvazioni per tutto l'arco di tempo del suo esplicarsi: dalla costituzione alla liquidazione. Così, deduciamo che se le riforme citate hanno eliminato la netta separazione tra FIEs e diritto societario interno, ancora non possiamo affermare che il processo di avvicinamento sia stato completato.

Ma veniamo ad una breve descrizione di queste tre principali tipologie di FIEs. La EJV è una società a responsabilità limitata in cui il socio/imprenditore straniero detiene una quota di capitale (pari o superiore al 25 % del capitale sociale), il quale viene a dividersi tra esso e il *partner* cinese. Salvo alcuni settori particolari, individuati dal Catalogo degli investimenti esteri, per i quali il legislatore limita la partecipazione dell'investimento estero al 49 o al 50%, il limite massimo, implicito, della partecipazione è del 99%, soglia oltre la quale non ci si troverà di fronte ad una EJV, bensì ad una società ad esclusivo capitale estero.

La EJV è una persona giuridica di diritto cinese, dunque è soggetto diverso rispetto ai suoi componenti e diventa centro autonomo di diritti e obblighi (ha autonomia patrimoniale perfetta). La costituzione della EJV, le modifiche statutarie principali, gli aumenti di capitale, la cessione delle quote, la liquidazione, ecc, sono oggetto di approvazione da parte delle autorità amministrative competenti e fino al 1996 requisito importante per ottenere l'approvazione era l'impegno ad esportare una parte del prodotto e a garantire l'autosufficienza valutaria<sup>268</sup>. Se ad oggi ancora viene utilizzata questa pratica di controllo e autorizzazione, è da sottolineare che negli ultimi anni è in atto una riforma che - per tutte le tipologie societarie, comprese quelle a investimento estero - tende a sostituire a questo sistema uno nuovo, più snello e vicino agli standard occidentali, basato su procedure di omologa e registrazione. Le autorità competenti ai fini dell'approvazione e del rilascio della licenza di attività (*business license*) sono rispettivamente il Ministero del Commercio (MOFCOM) e le Amministrazioni per l'industria e il commercio locali.

Le CJV possono essere, per legge, di due tipologie: quella in cui la CJV acquista le sembianze di una vera e propria FIEs, acquistando personalità giuridica autonoma, oppure quella che viene denominata *contractual joint venture*. In questo secondo caso con la creazione del veicolo non avremo la nascita di una nuova entità, le parti mantengono la loro soggettività, realizzando un vin-

---

<sup>268</sup> Vediamo che la liberalizzazione valutaria del 1996 aveva già in parte, svuotato di contenuto questi obblighi. Infatti, in quell'anno la Cina aveva aderito alla richiesta del 1994 di conformarsi all'obbligo dell'art.VIII dello Statuto del Fondo Monetario Internazionale. Cfr.: "People's Republic of China Accepts Article VIII Obligations", Op. cit.

colo contrattuale, una associazione temporanea tra imprese. La prima tipologia di CJV si differenzia dalle EJV solo per il fatto che nella redazione del contratto o dello statuto le parti godono di una sostanziale autonomia sconosciuta per legge alle EJV, per la costituzione delle quali essa impone l'inserimento di elementi fondamentali, nel contratto come nello statuto. La seconda tipologia di CJV invece si discosta dalle EJV anche per il fatto che non avendo personalità giuridica, detiene anche una autonomia patrimoniale imperfetta: le parti risponderanno personalmente con i propri patrimoni di tutte le obbligazioni assunte nell'esercizio dell'attività economica comune, secondo le ordinarie regole di diritto civile.

Oltre alle EJV e alle CJV, abbiamo le WFOE, legittimate dalla Legge sulle imprese a capitale esclusivamente estero, nel 1986. In un primo momento le WFOE potevano essere costituite solo per progetti di investimento che apportassero alta tecnologia, che fossero orientati all'esportazione (erano soggette all'ottenimento dello *status* di *exported oriented* o *technologically advanced*). Inoltre dovevano *tout court* contribuire in modo significativo allo sviluppo dell'economia cinese e rimanevano escluse da una serie di settori considerati "sensibili", in particolare quello dei servizi. Possiamo affermare che in tutti gli anni '90, si è ridotto di molto il numero dei settori impraticabili dalle WFOE e si è attuato un lento ammorbidimento da parte delle autorità nella verifica della sussistenza dei requisiti legali.

Il 31 ottobre 2000 sono state modificate le leggi sulle CJV e le WFOE. Per quanto riguarda la prima è stato eliminato il requisito dell'autosufficienza valutaria (art.20), mentre la legge sulle WFOE è stata modificata sia da un punto di vista valutario (art. 18) sia nelle parti che prevedevano di approvvigionarsi *in primis* sul mercato interno ed in quelle che limitavano l'accesso a queste forme di investimento estero ai soli casi di verificato *status* di *exported oriented* o *technologically advanced* (artt. 3 e 11). Quindi ad oggi si potranno costituire WFOE in tutti i settori tranne quelli appositamente vietati per legge. Nel marzo del 2001, a queste innovazioni, si è aggiunta quella relativa all'abolizione del requisito dell'approvvigionamento prioritario sul mercato interno, per le EJV (art. 9).

Arrivati a questo punto del procedimento di armonizzazione delle discipline delle FIE con il diritto commerciale interno, nel 2002, la comunità internazionale si era schierata su due fronti: da un lato quelli che apprezzavano lo sforzo della dirigenza cinese e quelli che non mancavano di addurre critiche, anche giustificate. Questi sostenevano che se da un lato le innovazioni apportate avevano contribuito ad attuare in maniera determinante l'impegno al trattamento nazionale previsto nel TRIMs, rimanevano ancora in vigore, ad esempio in materia fiscale, delle regole potenzialmente discriminatorie - quali la percentuale di esportazione sul fatturato complessivo - da cui poteva dipendere la qualificazione delle FIEs a godere di peculiari forme di incoraggiamento, che avrebbero potuto ridurre fortemente la portata innovativa di queste riforme<sup>269</sup>. Queste critiche assumevano un certo peso all'epoca e oggi, anche dopo le sopracitate riforme del 2003, del 2004 e del 2005, continuano a trovare spazio nel parere della *business community* internazionale (vedi il parere dell'USTR, *infra*).

La prospettiva dell'adesione alla WTO, assieme alla legislazione sulle FIEs, hanno portato a nuove determinazioni dei criteri in base ai quali viene a regolamentarsi l'afflusso di capitali esteri nel mercato cinese. Ad esempio, la Commissione statale per la pianificazione assieme a quella per l'economia e il commercio e il Ministero del commercio con l'estero e della cooperazione economica, avevano adottato, nel 1995, due provvedimenti: le Disposizioni sull'indirizzo degli investimenti esteri e il Catalogo degli investimenti esteri, costantemente aggiornato e reperibile anche online.

Già all'epoca della loro adozione, questi provvedimenti avevano accresciuto in maniera significativa la trasparenza della normativa cinese sugli investimenti esteri: avevano pubblicizzato per la prima volta, i criteri in base ai quali le autorità classificavano gli investimenti nei diversi settori economici, indicando se erano incoraggiati, permessi, limitati o vietati. Il Catalogo è stato modificato, nel 2005 e nuovamente nel 2007, tale ripartizione è rimasta immutata, ma ovviamente con gli aggiornamenti successivi scatenati dall'adesione, molti

---

<sup>269</sup> Cfr. USTR, *2002 Report to Congress ...*, *Op. cit.*, p. 27.

settori di investimento sono scivolati dalla categoria dei vietati a quella dei permessi o addirittura degli incoraggiati<sup>270</sup>. Comunque non sono mancate anche confluenze opposte, come nel caso dell'attività di estrazione di materiali grezzi (stagno, antimonio) che da limitata è divenuta proibita.

Col tempo, sono state aperte agli investimenti esteri nuove attività, ad esempio nei settori dell'energia, delle telecomunicazioni, dei trasporti, della distribuzione (anche di prodotti editoriali), ecc<sup>271</sup>. Tra le poche categorie che sono rimaste proibite sono comprese ad esempio l'editoria, i servizi postali, la gestione di reti elettriche e altre attività, farmaceutiche, tradizionali, finanziarie, statistiche, ecc<sup>272</sup>.

Concludiamo vedendo come, oltre ad una liberalizzazione progressiva del mercato, il governo cinese, attraverso un ricorso più ampio alla trasparenza si è dimostrato ancor più propenso all'abbandono della "politica dei *neibu*<sup>273</sup>", che in passato bloccavano l'operatore straniero; tutto ciò in linea con le esigenze della WTO. Ma queste tensioni in positivo, vengono ancora accompagnate da alcune perplessità. A proposito l'USTR, nel dicembre 2008, non mancando di accennare alla parificazione del trattamento fiscale tra imprese nazionali e straniere, dal primo gennaio dello stesso anno, sottolineava che le nuove misure in materia di investimenti esteri non erano totalmente rivolte ad eliminare requisiti di "*export performance, local content, foreign exchange balancing and technology transfer*<sup>274</sup>", che la Cina aveva adottato delle politiche industriali che sembravano in conflitto con gli impegni WTO nel settore dell'auto e dell'acciaio, e che aveva aggiunto una serie di restrizioni all'investimento che servivano da scudo per proteggere le inefficienti o monopolistiche imprese ci-

---

<sup>270</sup> "Ad oggi, in via generale – ma le singole situazioni sono da verificare in concreto – gli investimenti in attività incoraggiate godono di alcune agevolazioni fiscali (ad esempio, l'esenzione dai dazi per i beni conferiti in capitale) e di procedure costitutive più snelle, di competenza delle autorità provinciali, mentre quelli in attività limitate possono di solito essere realizzati solo per mezzo di *joint ventures* con parti cinesi, talvolta anche soltanto con quote minoritarie di partecipazione estera, e necessitano solitamente di un'autorizzazione del governo centrale". Cfr. Renzo Cavalieri, "Commerciare e investire ...", Op. cit., p. 117.

<sup>271</sup> *Ibidem*.

<sup>272</sup> *Ibidem*.

<sup>273</sup> Nel senso che si propende verso una maggiore trasparenza nel settore in questione. Il riferimento ai *neibu* non ha nulla a che vedere con l'atto in sé.

<sup>274</sup> Cfr. USTR, *2008 Report to Congress* ..., Op. cit., p. 58.

nesi dalla competizione straniera<sup>275</sup>.

#### 4. Nuova disciplina per i “services”.

Gli impegni di liberalizzazione assunti dalla Cina nel settore dei servizi rappresentano sicuramente alcune tra le innovazioni più importanti conseguenti all’adesione della Cina alla WTO. In questa sede non dovremmo mancare di ricordare come l’impatto dell’adesione alla WTO sul sistema degli scambi dei servizi non ha sollevato delicate problematiche solo per la Cina e questo perché una buona pianificazione delle attività di *services*, come ad esempio quella assicurativa o bancaria (o quella dei servizi essenziali), costituisce indubbiamente la punta di diamante della politica economica di qualunque nazione, a cui non si può rinunciare.

La diffidenza della Repubblica Popolare Cinese verso una apertura delle attività di *services*, si radicava nella profonda arretratezza in cui vertevano la maggior parte delle imprese nazionali operanti in tali settori, che non sembravano in grado di reggere la concorrenza estera e che avrebbero rischiato di soccombere, considerando che la liberalizzazione dei servizi alle imprese estere costituisce un fattore determinante per garantire un più ampio accesso alle “merci” estere<sup>276</sup>.

Gli impegni che la Cina si è assunta relativamente all’apertura e alla liberalizzazione dei servizi sono elencati all’interno del *Schedule of Specific Commitments on Services annexed to the GATS*, allegato al Protocollo. All’interno di questo programma troveremo anche tutta una elencazione di limitazioni alla liberalizzazione dei servizi, che la Cina si è riservata di mantenere, durante le negoziazioni.

In base a quanto contenuto all’interno del programma, la Cina si era vincolata a liberalizzare un buon numero di settori e sottosettori di servizi tra cui quello finanziario, della distribuzione e delle telecomunicazioni. In sostanza

---

<sup>275</sup> Per una visione più approfondita della questione, cfr.: USTR, *2008 Report to Congress ...*, *Op. cit.*, pp. 57-62.

<sup>276</sup> Cfr. Renzo Cavalieri, *L’adesione della Cina ...*, *Op. cit.*, p.52.

aveva concordato due metodologie di realizzazione della liberalizzazione, secondo impegni c.d. orizzontali (generali) e verticali<sup>277</sup>

- nel primo senso, gli impegni più importanti erano, “*acquired rights and the licensing process*”<sup>278</sup>. Nell’area dei diritti acquisiti, in tutti i settori di servizi, essa si era impegnata a non introdurre misure che avrebbero peggiorato le condizioni di proprietà, quelle di gestione e ambito di attività delle imprese estere, rispetto a quelle di cui tali imprese godevano prima dell’adesione, mentre nell’area delle licenze la Cina si impegnava a rendere le procedure per il rilascio delle licenze snelle, trasparenti e più prevedibili<sup>279</sup>;
- nel secondo senso e dunque in settori specifici, si era impegnata a far sì che le imprese estere operanti in diversi settori di servizi potessero esercitare la propria attività su territorio cinese attraverso società a responsabilità limitata (SRL) partecipate, controllate o interamente possedute. In diversi settori veniva concessa la costituzione di WFOE - e questo fu un dato davvero significativo -, mentre in altri veniva concessa soltanto la costituzione di *joint ventures* con *partners* cinesi. Talvolta si prevedeva il controllo societario della parte cinese, con una conseguente partecipazione estera che non doveva superare il 49% - servizi di telecomunicazione interne e internazionali, gestioni finanziarie e trasporti marittimi - o il 50% - assicurazioni sulla vita, telecomunicazioni speciali o ad alto valore aggiunto<sup>280</sup>.

Molti degli impegni cinesi sono stati da subito incorporati in atti normativi primari e secondari. Ricordiamo, tra i primi adottati, i nuovi regolamenti sulle società assicurative a investimento estero (12 dicembre 2001), sugli investimenti esteri nelle comunicazioni (21 dicembre 2001), sugli uffici di rappresentanza degli studi legali stranieri ( 22 dicembre 2001) e sugli investimenti esteri

---

<sup>277</sup> Cfr. Renzo Cavalieri, *L’adesione della Cina ...*, Op. cit., p. 53

<sup>278</sup> Cfr. USTR, *2008 Report to Congress ...*, Op. cit., p. 80.

<sup>279</sup> Si ricorda, che prima dell’adesione alla WTO, le pratiche di rilascio delle licenze per esercitare attività di *services* erano particolarmente ostiche per gli investitori stranieri. Essi non avevano un diritto assoluto di richiedere una licenza per esercitare un’attività di questo tipo. Potevano richiedere la licenza solo se prima avevano ricevuto un invito ufficiale da rilevanti autorità cinesi. Inoltre i procedimenti decisionali delle autorità per il rilascio delle licenze erano privi di trasparenza, ricolmi di discrezione e di ritardi smodati.

<sup>280</sup> Cfr. Renzo Cavalieri, *L’adesione della Cina ...*, Op. cit., p. 53.



in società di gestione patrimoniale (1 giugno 2002) e indubbiamente la revisione, nel 2002, nel 2005 e nel 2007 del sopraccitato Catalogo degli investimenti esteri, emesso congiuntamente da Commissione statale per la pianificazione, dalla Commissione statale per l'economia e il commercio e dal Ministero del commercio con l'estero e della cooperazione economica. Inoltre, nel luglio 2004 è stata adottata la *The Administrative Licensing Law*, la quale ha aumentato la trasparenza nelle procedure di rilascio delle licenze e ha rafforzato la legalità delle imprese straniere e cinesi. In diversi casi la liberalizzazione era già operativa all'epoca, in altri è avvenuta dopo qualche anno, in altri ancora si è sostanzialmente in attesa.

Il Rapporto dell'USTR del dicembre 2008, non ha mancato di sottolineare come a distanza di sette anni tanto è stato ottenuto in questo campo dalla WTO<sup>281</sup>, ma che la regolamentazione Cinese continua ad essere opaca, nei contenuti e nei procedimenti. Le procedure per ottenere le licenze e per operare sul campo sono eccessivamente gravose e ciò va a frustrare ogni tipo di sforzo da parte di fornitori stranieri, nel settore bancario, assicurativo, di consegna espressa, dell'edilizia e dell'ingegneria, telecomunicazioni e servizi legali. Inoltre alle società straniere che emettono carte di credito ( e ad altri fornitori) non è stata data la possibilità di occuparsi dei procedimenti di pagamento elettronico e neppure delle transazioni valutarie interne; troppo alti e discriminatori sembrano essere i requisiti di capitalizzazione nel settore bancario, della sicurezza, delle telecomunicazioni, edile, ecc; nel settore bancario, assicurativo e dei servizi legali abbiamo delle restrizioni alla realizzazione di filiali, che limitano l'accesso al mercato oltre che delle perplessità relativamente al rispetto del principio del trattamento nazionale<sup>282</sup>.

Ma vediamo in che cosa è consistita l'evoluzione della liberalizzazione

---

<sup>281</sup> Tra le più recenti, nel 2008, ad esempio è stato ampliato l'accesso al mercato in capo ai fornitori di servizi di sicurezza; è stato ridotto il capitale richiesto ai fornitori di servizi di telecomunicazione base ( anche se esso rimane comunque eccessivo in relazione alle norme internazionali ), entro il primo di giugno 2009 la Cina dovrà adottare un regolamento completo del settore dei servizi di informazione finanziaria, rimuovendo le precedenti restrizioni, inoltre nel 2007 si è avviato un procedimento di implementazione degli impegni cinesi nelle aree dei servizi di viaggio e turistici, trasporto ferroviario, servizi di consulenza gestionale e servizi tassazione.

<sup>282</sup> Cfr. USTR, *2008 Report to Congress ...*, *Op. cit.*, p. 8.

guardando a qualcuna delle tipologie di servizio all'interno dei vari settori. Nel settore dei servizi professionali, l'apertura del mercato cinese va a toccare numerose attività: legale, contabile, di consulenza aziendale, pubblicità e diversi settori tecnici (architettura, ingegneria, urbanistica, ecc.).

Per quanto riguarda il settore legale, prima dell'accesso nella WTO la Cina non permetteva che gli uffici di rappresentanza di studi legali stranieri praticassero la legge cinese o intraprendessero attività lucrative di ogni tipo. Venivano vietate agli studi legali stranieri formali affiliazioni con studi legali cinesi, si imponeva un solo ufficio di rappresentanza e ne venivano stabilite delle limitazioni geografiche all'operatività. Con l'adesione la Cina si era impegnata a far sì che gli studi legali stranieri potessero svolgere servizi legali tramite un proprio ufficio di rappresentanza con finalità di guadagno, i quali dovevano stabilirsi in una delle varie città cinesi specificatamente elencate dalle autorità. Gli uffici di rappresentanza potevano presentarsi come consulenti legali stranieri (*foreign legal consultants*) e dovevano realizzare un rapporto di "affidamento" con uno studio legale cinese. In aggiunta, tutte le restrizioni geografiche e quantitative vennero eliminate con il decreto del 19 dicembre 2001 (*Administration of Foreign Law Firm Representative Offices*) e il suo regolamento di attuazione del giugno 2002.

Rimanevano però in vigore, quelle relative all'ambito di attività degli uffici e quelle relativi ai rapporti con gli avvocati locali, inoltre viene richiesto un *test* di fabbisogno economico e si assiste ad interminabili ritardi nella costituzione di nuovi uffici o di uffici ulteriori. Ad esempio uno studio legale che abbia aperto un primo RO non può aprirne un secondo fino a che il primo non ha esercitato attività per tre anni consecutivi. Gli studi legali stranieri sono anche tassati, sia a livello personale che di studio, mentre gli studi legali cinesi sono tassati solo come società. Attualmente quindi gli studi legali stranieri in Cina non sono autorizzati a svolgere attività forense; possono solo occuparsi di arbitrati internazionali e offrire consulenza e mediazione agli imprenditori stranieri, ogni anno più numerosi, che vogliono investire in Cina e indubbiamente la discriminazione che sta sotto questa disciplina è evidente.

In relazione alle altre attività del settore professionale, veniva prevista, con

tempi diversi a seconda dei casi, la possibilità di costituire delle società a partecipazione estera e, dopo un certo numero di anni, a capitale totalmente estero. In molti casi era però previsto l'esercizio dell'attività solo dietro ottenimento di una abilitazione o di una qualificazione professionale riconosciuta in Cina. Ad esempio per quanto riguardava i servizi fiscali, inizialmente se ne consentiva l'esercizio solo nella forma di *joint venture*, anche a partecipazione maggioritaria estera. Mentre dal 2007 è stata consentita la costituzione di società a capitale interamente estero. La tempistica era la stessa anche per il settore della consulenza aziendale e per gran parte dei servizi tecnici. I tempi dei servizi pubblicitari erano diversi, entro due anni dall'adesione era consentita la costituzione di joint venture anche a maggioranza estera, poi entro quattro anni la costituzione di società a capitale interamente estero.

Altre innovazioni riguardavano il settore delle comunicazioni e delle telecomunicazioni. La Cina aveva acconsentito all'apertura del mercato dei servizi di corriere espresso, che in un primo momento poteva attuarsi solo tramite lo strumento della JV, con una partecipazione maggioritaria cinese. In seguito, è stata concessa la maggioranza estera e, nel dicembre 2004 è stata concessa la costituzione di società a capitale interamente estero. Parallelamente a queste favorevoli evoluzioni della disciplina, però, la normativa interna, in materia continuava a tutelare il monopolio del servizio postale espresso pubblico (EMS), nei confronti sia delle aziende private cinesi che estere, andando così a gettare un po' di terra sugli impegni assunti in ambito WTO. Infatti nel dicembre 2001 la Cina ha adottato delle misure problematiche: si richiedeva alle imprese di corriere espresso cinesi e straniere, comprese quelle che avevano già ottenuto licenza dal MOFTEC di richiedere e ottenere un c.d. "*entrustment authority*<sup>283</sup>" dall'autorità postale cinese, *China Post*. Nell'ottobre del 2002 la Cina dopo le polemiche americane e non solo, decise di semplificare il processo di affidamento, ma esso rimaneva comunque immotivatamente gravoso, richiedendo dei certificati separati per ogni filiale di una medesima compagnia. Solo cinque anni dopo la Cina, all'interno del Dialogo Economico Strategico tra Ci-

---

<sup>283</sup> *Idem*, p. 92.

na e Stati Uniti (SED), ha semplificato la procedura, richiedendo un solo certificato che copre la compagnia e le filiali.

Nel 2001 la Cina aveva anche determinato delle restrizioni relative alle lettere che tali imprese straniere potevano trattare, creando ovviamente delle incompatibilità di disciplina con gli “*acquired rights*” - tra gli impegni orizzontali della *China’s Services Schedule*. Anche queste restrizioni vennero eliminate nell’ottobre del 2002, ma un anno dopo avevano incominciato ad avviarsi degli emendamenti alla *Postal Law* che non erano sicuramente più favorevoli per gli operatori stranieri: ad esempio essi venivano esclusi da uno dei maggiori spicchi di operatività del mercato interno di spedizione espressa: i documenti. Infatti essi erano preclusi agli stranieri, che potevano occuparsi solo di pacchi. La bozza dell’agosto 2008 della nuova Legge Postale cinese continua purtroppo su questo filone ed è indubbiamente fonte di un severo svantaggio competitivo.

Quanto al mercato delle telecomunicazioni, ad oggi pare che la Cina abbia rispettato quanto previsto all’interno del suo accordo di adesione, ma delle restrizioni permangono, come quelle che richiedono una elevata capitalizzazione delle società che si occupano di servizi di telecomunicazione base e la riclassificazione di alcuni servizi ad alto valore aggiunto come servizi base che hanno creato delle barriere all’accesso al mercato.

Nel *Services Schedule*, la Cina si era impegnata a concedere ai fornitori stranieri di provvedere ad una vasta gamma di servizi di telecomunicazione attraverso *joint ventures* con compagnie cinesi<sup>284</sup>. La partecipazione permessa sarebbe cresciuta nel tempo fino a ricoprire una soglia del 49% per i servizi base di telecomunicazione e del 50% per quelli ad alto valore aggiunto - quelli connessi alla fornitura di servizi on-line. Inoltre tutte le restrizioni geografiche dovevano scomparire entro i due e i sei anni in base al particolare settore di servizio.

Inoltre la Cina si era anche impegnata a separare le funzioni di regolamentazione e operative del *Ministry of Industry and Information Technology*

---

<sup>284</sup> “including domestic and International wired services, mobile voice and data services, value-added services (such as electronic mail, voice mail and on-line information and database retrieval) and paging services.” A riguardo, cfr.: USTR, *2008 Report to Congress ...*, Op. cit., p. 89.

(MIIT; prima *Ministry of Information Industry*, MII), il quale prima dell'adesione svolgeva sia funzioni di agenzia di regolamentazione che di operatore di *China Telecom*. La separazione è avvenuta, ma il MIIT continua ad avere un'estesa influenza e un effettivo controllo sugli operatori, utilizzando i suoi poteri di regolamentazione a svantaggio degli operatori stranieri.

Dunque, dei progressi ci sono indubbiamente stati in questo settore, considerando che prima dell'adesione non era possibile alcuna forma di investimento, ma sicuramente le soprarichiamate riclassificazioni e le eccessive esigenze di capitalizzazione assieme alle limitazioni del MIIT nella scelta del *partner* cinese per la creazione di JV, rappresentano ancora delle barriere al libero mercato. Inoltre si rinvengono anche dei problemi di trasparenza nell'operato delle autorità competenti: pensiamo che la bozza della nuova *Telecommunications Law*, che aveva incominciato a circolare tra agenzie cinesi e ministeri nel 2004, fino ad oggi non è stata resa pubblica, neppure dopo le continue richieste dei membri della WTO.

Il settore della distribuzione commerciale, è stato un altro dei punti dolenti della negoziazione. Sicuramente, affinché abbiano un buon esito, le riduzioni delle tariffe e delle altre barriere di accesso al mercato è necessario che il settore della distribuzione non venga ad essere assoggettato a dinamiche protezionistiche. Già dalla data dell'adesione tutte le FIE, nella forma di JV, avevano ottenuto di distribuire all'ingrosso i loro prodotti in Cina e di fornire i servizi correlati. Poi fu la volta della costituzione di JV, anche a maggioranza estera, per il commercio al dettaglio. Ad oggi, la formula della WFOE vale sia per la vendita all'ingrosso che al dettaglio.

E' curioso vedere come l'esigenza di realizzare delle trasformazioni al settore della distribuzione si era palesata anche in relazione alla inefficienza distributiva delle Poste cinesi, che si occupavano anche della distribuzione di periodici e giornali nei principali chioschi di giornali della Cina e del monopolio degli abbonamenti. A causa di tale inattività, erano nate e si erano sviluppate un serie di imprese di distribuzione private, il c.d. *er qudao*, canale alternativo. Così tra il 2003 e il 2004 le autorità cinesi avevano fatto intendere una sorta di disponibilità relativa all'apertura del mercato della distribuzione ed anche ad

imprese straniere. Nell'agosto del 2003 erano state, a proposito, adottate una serie di direttive centrali riguardanti la distribuzione della stampa, anche ad opera di *outsiders* e tutto ciò per adeguarsi alle norme del WTO. La volontà era quella di operare conseguentemente radicali trasformazioni anche nel settore della distribuzione, che poteva essere gestito anche da imprese private e straniere: la conseguente perdita delle sovvenzioni statali a molti giornali e riviste, la revisione del meccanismo degli abbonamenti, un tempo obbligati per periodici e fogli di partito e di organismi locali, aveva generato così un drastico ridimensionamento nelle testate, mettendo al primo posto la competitività e la concorrenza.

In questo senso quindi nel 2005 abbiamo assistito all'apertura generalizzata del servizio di distribuzione, dato che le *Measures on the Management of Foreign Investment in the Commercial Sector* adottate dal MOFCOM nell'aprile 2004, avevano attuato una innovativa regolamentazione di questi servizi. Vero è che si richiedeva che le società ottenessero una approvazione del MOFCOM (a livello centrale o locale), ma di fatto essa non necessitava di chissà quali requisiti: la capitalizzazione richiesta era modesta rispetto a quella richiesta in altri settori.

Un problema si rinveniva nell'applicazione di queste misure, nei processi per l'attribuzione dell'approvazione che risultarono opachi fino all'adozione di un provvedimento chiarificatorio da parte del MOFCOM nel 2006<sup>285</sup>. Comunque ad oggi non mancano di essere sollevate questioni in merito al funzionamento di questa liberalizzazione e secondo il *Report* del 2008 dell'USTR permangono delle significanti limitazioni al principio del trattamento nazionale e all'accesso al mercato per le imprese che si occupano di commercializzazione al dettaglio e all'ingrosso, come anche diretta (*Direct Selling Services*).<sup>286</sup>

Nel settore dei servizi finanziari, degni di attenzione, sono il servizio ban-

---

<sup>285</sup> Il provvedimento era denominato: *Notice on Entrusting National Economic and Technological Development Zones with the Authority to Approve Foreign-Funded Distribution Firms and International Forwarding Agents*.

<sup>286</sup> Nel caso della vendita diretta si pensi alla limitazione per cui essa era possibile solo dopo 3 anni di attività, con una differenza sostanziale rispetto alle imprese nazionali che potevano attuarla da subito. Per ulteriori approfondimenti, cfr.: USTR, *2008 Report to Congress ...*, *Op. cit.*, pp. 21-26.

cario e assicurativo. Nel settore bancario, prima della adesione alla WTO, la Cina aveva accordato alle banche estere di svolgere attività in valuta estera solo in alcune città selezionate oltre che, su base sperimentale di svolgere attività in valuta nazionale, ma solo in due città. Dalla data dell'adesione invece venne concesso ad esse di svolgere servizi in valuta estera, senza restrizioni e realizzare negozi in valuta locale con imprese ad investimento estero o semplici persone fisiche straniere, ma con restrizioni geografiche. Poi nel 2003 ad esse venne attribuita la possibilità di realizzare negozi in valuta locale con imprese Cinesi, sempre con restrizioni geografiche, mentre nel 2006, attraverso le *Regulations for the Administration of Foreign-Funded Banks*, adottate dal Consiglio di Stato, queste erano libere di rapportarsi anche a persone fisiche cinesi ed erano state anche eliminate le restrizioni geografiche.

Appurato ciò dobbiamo sottolineare come anche in questo settore rimangono delle zone grigie. Dopo l'ingresso della Cina nella WTO, la *People's Bank of China* (POBC) aveva adottato delle regolamentazioni relative alle *foreign-funded banks*, le quali divennero effettive nel febbraio 2002. Se queste regolamentazioni sembravano essere in linea con gli impegni assunti in ambito WTO, era chiaro sin da subito che la Banca del Popolo cinese stava utilizzando della cautela nell'apertura del settore bancario. Essa imponeva il requisito del capitale di esercizio e altre regole che eccedevano rispetto alla regolamentazione internazionale a riguardo e limitavano la presenza di banche straniere sul mercato cinese.

Inoltre i requisiti richiesti alle banche straniere erano diversi rispetto a quelli richiesti alle indigene: ad esempio per ottenere la licenza ad operare con società o persone fisiche clienti, una filiale di una banca straniera doveva avere un capitale operativo di 500 milioni di RMB, mentre quella di una banca cinese di 300 milioni di RMB; inoltre le banche straniere potevano aprire una filiale solo ogni 12 mesi. Tra il 2003 e il 2004 la POBC aveva ridotto il capitale di esercizio per una vasta gamma di banche straniere e con le *Implementing Rules for the Administrative Regulations on Foreign-Invested Financial Institutions*, del 2004, la *China Banking Regulatory Commission* (CBRC) aveva rimosso la restrizione dei dodici mesi per l'apertura di una nuova filiale. Tutto ciò sembra

degno di nota, anche se ancora molto deve essere fatto per rendere il mercato cinese in questo settore più accessibile.

Un' area che appare necessitante in questo senso è quella delle *Chinese-foreign joint banks*, ovvero quelle miste. Ad oggi, infatti la Cina ha limitato la vendita di quote di capitale delle *state-owned banks* al 20% al singolo investitore e al 25 % al totale degli investitori. Ma oltre a ciò furono le sopraccitate regolamentazioni del Consiglio di Stato del 2006, a creare non pochi problemi. Ad esempio, esse richiedevano alle banche straniere, per l'inserimento sul mercato cinese, di aver aperto un RO in Cina da almeno due anni, dopo aver superato questo scoglio, per poter realizzare negozi in valuta locale con persone fisiche cinesi, dovevano dimostrare che esse avevano operato in Cina per tre anni, con due anni consecutivi di guadagni. Un trattamento, questo, fortemente discriminatorio.

Ultimo, ma non per importanza, il settore assicurativo è quello “la cui liberalizzazione ha le più profonde implicazioni socioeconomiche - essendo tra l'altro collegata alla riforma del sistema previdenziale nazionale” e per il quale “i tempi e le metodologie di liberalizzazione sono descritti con maggior precisione<sup>287</sup>”. Prima della sua adesione alla WTO solo alcune società assicurative potevano operare in Cina, ma vi erano delle forti limitazioni nell'ambito delle attività svolte ed in più esse potevano operare solo in due città. Ovviamente con il “Protocollo di adesione” si puntò ad eliminare queste restrizioni. Nello specifico la Cina si era impegnata a concedere alle assicurazioni straniere operanti nel ramo vita di acquisire il 50 % di capitale di JV sino-estere. Lo stesso impegno si rinveniva per le assicurazioni operanti nei rami non-vita, per le quali però si stabiliva una quota del 51% e la possibilità successiva (entro 5 anni) di costituire società a capitale esclusivamente estero.

Inoltre questa possibilità era prevista, con gli stessi limiti temporali, anche per le assicurazioni sui grandi rischi commerciali, le assicurazioni e riassicurazioni sui trasporti e l'attività di brokeraggio. La Cina si era assunta anche l'impegno di permettere alle società assicurative straniere operanti nei rami

---

<sup>287</sup> Cfr. Renzo Cavalieri, *L'adesione della Cina ...*, *Op. cit.*, p. 57.



non-vita di stabilire delle agenzie in Cina, subito dopo l'adesione, senza restrizioni geografiche.

Nel giro di poco tempo dalla *membership* la *China Insurance Regulatory Commission* (CIRC) aveva adottato una regolamentazione volta da attuare gli impegni assunti in ambito di negoziazione, ma essa aveva anche creato problemi in materia di capitalizzazione e di realizzazione di agenzie, inoltre non dava adeguata trasparenza nel procedimento di rilascio delle licenze. Nel 2004<sup>288</sup>, la CIRC ha modificato la sua precedente regolamentazione, abbassando il capitale richiesto, snellendo le procedure per il rilascio delle licenze e accorciando i tempi di approvazione. Ma anche queste nuove *rules* non andarono effettivamente ad affermare il diritto per le società assicurative straniere di operare sul mercato cinese e per molti aspetti risultavano ancora vaghe.

Nel 2007 la CIRC è intervenuta nuovamente sulla questione andando ad aggravare ancora di più la situazione degli investitori esteri, ai quali veniva richiesta la proprietà di *asset* per almeno due miliardi di dollari, nell'esercizio precedente all'investimento, si necessitava di una valutazione "A" da parte di una agenzia internazionale, così come un buon andamento della redditività nei tre anni precedenti all'investimento<sup>289</sup>. Come possiamo notare in questo settore, forse più che in altri la disciplina è ancora *in itinere* e ce lo dimostra anche la tenace attività di *pressing* condotta, nel senso di una effettiva implementazione degli impegni, da parte di svariati stati membri della WTO ed *in primis* degli Stati Uniti<sup>290</sup>.

---

<sup>288</sup> Mentre nel 2005 ha adottato una regolamentazione specifica per l'area delle riassicurazioni e anche queste erano abbastanza discriminanti in quanto, ad esempio, premettevano agli assicuratori operanti in Cina di riassicurare solo coloro che erano stati assicurati in Cina, laddove per gli assicuratori Cinesi non vi erano restrizioni di sorta.

<sup>289</sup> "Cina: alza i requisiti per gli investitori esteri nel settore assicurativo", articolo pubblicato su *Il Sole 24 Ore*, l'8 agosto 2007, consultabile sul sito: <http://archivio-radiocor.ilsole24ore.com/articolo-562426/cina-alza-requisiti-investitori/>

<sup>290</sup> Cfr. USTR, *2008 Report to Congress ...*, *Op. cit.*, p. 85.

## 5. Impegni relativi al diritto industriale e alla proprietà intellettuale

Questo campo non è nient'altro che l'insieme degli impegni assunti dalla Cina attraverso la sottoscrizione del TRIPs e, in una descrizione esemplificativa che vada dal generale al particolare, racchiude in sé la disciplina della concorrenza e dei segreti industriali fino al diritto d'autore, ai brevetti, i marchi e il *design* industriale, il *copyright*, e le indicazioni geografiche protette (IGP). Ci accorgiamo dunque di quanto siano vasti gli ambiti giuridici toccati da questi impegni ed ancor prima dall'accordo TRIPs. Esso è un trattato internazionale che aveva come obiettivo quello di fissare degli *standard* per la tutela della proprietà intellettuale (*Intellectual Property Rights, IPR*) ed ovviamente richiedeva ai paesi aderenti di adattare le proprie normative interne in materia di proprietà intellettuale alle linee guida fissate all'interno di esso, oltre che di utilizzare, per dirimere eventuali controversie insorte, il meccanismo di risoluzione (DSU) previsto nell'ambito WTO (TRIPs, art. 64).

Così la Cina si era vincolata, come gli altri stati membri della WTO, a provvedere all'implementazione dei principi del trattamento nazionale e della nazione più favorita nei confronti dei cittadini degli altri stati membri con riguardo alla protezione e all'applicazione dei diritti di proprietà intellettuale. L'idea della protezione diffusa della proprietà intellettuale, nasce in Cina ben prima della sua adesione alla WTO, in concomitanza con l'avvio della riforma interna degli anni settanta. Infatti, all'epoca di Mao, in concomitanza con la collettivizzazione dei mezzi di produzione, vi era anche una totale indifferenza nei confronti di un eventuale riconoscimento, all'autore o all'inventore, dell'opera di ingegno da lui creata. Addirittura in momenti di delirio ideologico, come in piena Rivoluzione Culturale, la semplice idea di ottenere della gratificazione morale, veniva giudicata come reazionaria<sup>291</sup>.

Non a caso si tenga a mente il principio che la Costituzione maoista del 1975 dettava, all'art 12: "*Il proletariato deve attuare una dittatura totale sulla borghesia e sulle sovrastrutture, compresi tutti i campi della cultura. Cultura- educazione, letteratura-arte, sport-sanità, ricerca scientifica, debbono tutti es-*

---

<sup>291</sup> Cfr. Renzo Cavalieri, *L'adesione della Cina ...*, *Op. cit.*, p. 60.

*sere al servizio della politica proletaria, essere al servizio di operai e contadini, essere collegati con il lavoro produttivo.*” Dopo la morte di Mao, la nuova Costituzione dell’82 e la graduale riabilitazione della proprietà privata, i primi passi dell’economia pianificata verso l’idea di concorrenza e di libero mercato, portarono alla diffusione del concetto di tutela delle proprietà intellettuale e conseguentemente all’adozione di leggi apposite. Potremmo dire che in un primo momento questa tendenza era più che altro finalizzata ad incoraggiare i potenziali investitori stranieri e di conseguenza l’ingresso di tecnologia nel mercato cinese.

Prime forme di tutela posso essere subito rintracciate nelle tre leggi fondamentali sui marchi (1983), sui brevetti (1984), sul diritto d’autore (1990), tutte successivamente modificate. Da qui in avanti la famiglia di leggi e regolamenti finalizzati a questa tipologia di tutela è andata ampliandosi anche<sup>292</sup> e soprattutto a seguito di una serie di impegni assunti in ambito internazionale. Randomicamente, potremmo citare la convenzione di Parigi sulla Proprietà industriale a cui la Cina ha aderito nel 1985, quella di Berna, sulla protezione delle opere letterarie e artistiche, nel 1992<sup>293</sup>, i Trattati di Madrid sulla registrazione dei marchi commerciali, nel 1989 e quelli di Nizza sulla classificazione dei beni e dei servizi, nel 1994, il Trattato sulla cooperazione brevettuale (*Patent Cooperation Treaty, PCT*), nel 1993. Oltre ad un ampliamento numerico, l’intervento di queste intese ha provocato, di volta in volta, anche delle modificazioni sostanziali alle normative interne in materia di IPR. Ad esempio, già nel 1992-1993 erano state modificate la legge sui brevetti e sui marchi (assieme ai loro regolamenti attuativi) e furono anche adottati nuovi atti secondari, finalizzati alla tutela amministrativa e giudiziale della proprietà intellettuale<sup>294</sup>.

Nello stesso periodo, venne adottata anche la prima legge sulla concorren-

---

<sup>292</sup> Sottolineiamo “anche”, in quanto fondamentali per la disciplina della tutela della proprietà intellettuale, sono stati anche una serie di intese bilaterali, tra cui degna di nota è un *Memorandum of Understanding Between the Government of the People’s Republic of China and Government of the United States of America on the Protection of Intellectual Property*, del 17 gennaio 1992. Ampliato con due successivi accordi del 1995 e 1996. Il testo del *Memorandum* è consultabile sul sito: <http://www.tcc.mac.doc.gov/cgi-bin/doi.cgi?204:64:-860371866:191>.

<sup>293</sup> Queste due convenzioni internazionali verranno poi a rappresentare le basi del TRIPs.

<sup>294</sup> Cfr. Renzo Cavalieri, *L’adesione della Cina ...*, *Op. cit.*, p. 61.

za sleale (*Anti-Unfair Competition Law*), che indubbiamente rappresenta un grande passo avanti dal punto di vista ideologico-politico, ma che di fatto risultava essere molto scarno e poco tecnico; e, sempre negli anni '90, il Regolamento Doganale inerente la Protezione della Proprietà Intellettuale (*Regulation of Customs Concerning Protection of Intellectual Property*). Nel 1995, con l'*Action Plan for Effective Protection and Enforcement of Intellectual Property Rights*, il governo cinese ha costituito un organismo deputato al coordinamento e supervisione dell'applicazione delle norme a tutela dei diritti di proprietà intellettuale e della repressione alla violazione alle medesime.

Ovviamente l'ingresso all'interno della WTO ha contribuito ulteriormente in questo processo di adattamento alla disciplina internazionale, in materia di diritto di proprietà intellettuale. Tutta la produzione legislativa adottata dalla Cina, così come la sua applicazione, è stata ed è tutt'ora monitorata da una istituzione specifica della WTO, quale il *Council for TRIPs*.

La disciplina cinese attuale sul diritto di proprietà intellettuale deve essere guardata soprattutto in relazione alle novità intervenute in materia di marchi, brevetti, e diritto d'autore, ma non dimentichiamo anche il trasferimento di tecnologia.

Per quanto riguarda i marchi, la disciplina del 1983 è stata da ultimo emendata nel 2001, dopo l'ingresso della Cina nella WTO, e nel 2002 è stato adottato il nuovo regolamento di attuazione (queste normative devono essere sempre lette in combinato con le misure di attuazione dell'Accordo di Madrid, del 2003). Dobbiamo sottolineare, perché molto rilevante, che il regolamento attuativo ha sancito la parità di trattamento tra le imprese cinesi a capitale interamente nazionale e quelle ad investimento estero, le quali, come le prime, potranno depositare autonomamente, senza intermediari locali il proprio marchio da registrarsi.

Conformemente a quanto stabilito dal TRIPs è stata introdotta la tutela delle denominazioni geografiche, è stata ampliata la categoria dei segni registrabili (anche forme tridimensionali a partire dal 2001), è stata migliorata la tutela del marchio rinomato (Regolamento SAIC sui marchi rinomati, 17 aprile 2003), anche se non registrato in Cina, al quale verrà comunque accordata pro-

tezione giuridica dall'ordinamento. Inoltre, secondo l'interpretazione della Corte Suprema del Popolo (24 luglio 2001), al marchio rinomato è assicurata protezione anche contro violazioni del *trademark* o atti di concorrenza sleale che si verificano nel *web*. Nel caso del marchio rinomato, però, il Rapporto dell'USTR del 2003 metteva in luce un comportamento discriminatorio da parte delle autorità competenti cinesi, in quanto dei 196 marchi ammessi come rinomati, nemmeno uno apparteneva a società straniera<sup>295</sup>. Inoltre è stata introdotta tutela giudiziale contro le decisioni dell'amministrazione a cui compete la registrazione e la cancellazione del marchio e le autorità amministrative godono di più poteri di indagine e sanzione sulle contraffazioni.

A seguire, abbiamo la legge sui brevetti del 1984 che è stata modificata nel 2000 e il suo regolamento attuativo del 2002. Con queste nuove normative è stata rafforzata la tutela del titolare del brevetto attraverso la sottoposizione delle procedure di esame e registrazione al controllo dell'autorità giudiziaria, dopo essere state anche semplificate. Anche in questo settore la domanda di brevetto viene presentata direttamente dalla FIE, ma se il soggetto richiedente è persona fisica straniera si necessita di una agenzia autorizzata che faccia da tramite con lo *State Intellectual Property Office* (SIPO). Le modifiche più importanti sono state quelle relative alle licenze obbligatorie, alle misure cautelari e ai criteri per la determinazione dei risarcimenti<sup>296</sup>. Il termine dei brevetti attualmente concesso per le invenzioni è stato prolungato da 15 a 20 anni con un decreto del 2001, adottato dal SIPO. Mentre per i modelli di utilità e il *design* è di 10 anni.

Per ultima, abbiamo la Legge sul diritto d'autore (1990) che è stata modificata nel 2001 e il suo regolamento di attuazione del 2002. Anche qui ritroviamo delle innovazioni: un ampliamento delle categorie di diritti tutelati e nuove misure cautelari di tutela. Sono stati chiariti i diritti di produttori ed esecutori, è stata determinata la misura del risarcimento nel caso sia individuabile il valore del danno e sono state aggravate le sanzioni amministrative, di cui è garantita l'esecuzione attraverso le Misure per l'esecuzione delle sanzioni amministrati-

---

<sup>295</sup> USTR, *Report on Foreign Trade Barriers-China*, 2003, p. 59.

<sup>296</sup> Cfr. Renzo Cavalieri, *L'adesione della Cina ...*, *Op. cit.*, p. 63.

ve in materia di diritto d'autore, del 2003. Inoltre, è stata prevista la protezione del diritto d'autore, anche se i prodotti artistici e letterari vengono diffusi attraverso la rete informatica. Il 20 dicembre 2001, il Consiglio di Stato ha adottato un regolamento sulla tutela dei *software* ed ha prospettato l'idea di una modifica alla legge sulla concorrenza sleale del 1993.

Tra gli atti interni che devono essere citati in relazione all'interpretazione applicativa della legislazione sulla tutela della proprietà intellettuale, abbiamo varie opinioni direttive della Corte Suprema, tra cui citiamo quella del 10 dicembre 2002, sul caso di contraffazione di marchio registrato e violazione del diritto d'autore, e quella del 30 dicembre 2006, sull'interpretazione della Legge contro la concorrenza sleale. Ma oltre a queste, vi sono altre corti sia locali sia centrali, che hanno specificato e chiarito nella sostanza e nella forma le nuove normative tutelative: *Regulations on the Customs Protection of Intellectual Property Rights* (Consiglio di Stato, 2003), *Regulations on the Protection of Copyright Over Information Networks* (Consiglio di Stato, 2006), ecc.

Come abbiamo accennato sopra, in questo ambito, non possiamo non citare i contratti di licenza di tecnologia, la cui regolamentazione è contenuta in *Regulations on Technology Imports and Exports* (RTIE), entrata in vigore in data 1 gennaio 2002. Essa, che fa seguito all'ingresso della RPC nel WTO, ha riformato profondamente la disciplina previgente armonizzandola ed unificandola in un solo testo normativo, e ha rimosso l'obbligo di ottenere l'approvazione governativa per gran parte delle tecnologie trasferibili. Il principio generale è che l'importazione e l'esportazione di tecnologia sono permesse, a meno che la legge non disponga altrimenti. A questo proposito, la legge prevede che le competenti autorità cinesi emanino periodicamente liste elencanti tecnologie la cui importazione (e/o esportazione), è ristretta o vietata. Per l'importazione (e l'esportazione), di tecnologia permessa e di tecnologia ristretta, la legge prevede rispettivamente un sistema di registrazione e un sistema di licenze. Per la tecnologia la cui importazione (e/o esportazione), è vietata, il problema ovviamente non si pone.

Avremo, dunque, una suddivisione della tecnologia in 3 categorie sulla base degli elenchi detenuti dal MOFTEC: tecnologia liberamente trasferibile, tec-

nologia soggetta a restrizioni, tecnologia non trasferibile. Come abbiamo visto, la Cina ha effettivamente revisionato la sua legislazione interna in questa materia, adattando il contenuto normativo di questa agli impegni WTO. Ci accorgiamo dunque che le problematiche che sono state sollevate dal Consiglio per il TRIPs e da altri organismi governativi nazionali, come l'USTR, in questo ambito, sono attualmente relative all'effettività della legislazione cinese sulla tutela della proprietà intellettuale, data l'enorme diffusione di prodotti contraffatti, la pirateria e altre forme di violazione della disciplina in questione.

Vediamo che una debolezza del sistema giuridico cinese risiede proprio nella effettività pratica di quanto, magari correttamente, impresso su carta, sia nel campo penale, che civile e amministrativo. Ad esempio, in Cina difficilmente sono applicati rimedi penali con funzione deterrente. In particolare, in Cina, esistono delle disposizioni di legge che stabiliscono alte soglie da raggiungere per attivare un' investigazione, in ambito penale, l'istituzione di un procedimento e la pronuncia di una sentenza; e ciò va a precludere l'applicazione di misure tutelative rimediali in molti casi di contraffazione e pirateria. Questa prassi funge da "porto franco" per i trasgressori e ovviamente solleva questioni di mancata conformità con le previsioni dell'accordo TRIPs.

Nell'ambito delle negoziazioni bilaterali si sta cercando di sopperire a questo problema, assieme a quello che riguarda la tutela del diritto d'autore, alla frontiera e anche durante il periodo che precede la ricognizione del diritto stesso, dietro approvazione. Il problema dei *copyrights* viene amplificato dalle restrizioni all'*import* e alla distribuzione, che ancora trovano applicazione per certe tipologie di prodotti per i quali vi è una tutela intensiva del diritto d'autore, come libri, film, DVD, musica, che aiutano a far sì che i prodotti frutto di violazione della disciplina continuino a circolare copiosi.

Intorno al 2003 la *leadership* cinese aveva mostrato una volontà collaborativa nel senso di una effettiva tutela del IPR ed aveva dichiarato di voler eliminare le debolezze del sistema interno di tutela dell'IPR, attraverso la divulgazione della disciplina e l'operato di entità governative competenti, nella lotta al protezionismo e alla corruzione. Ma nel 2005 la Cina è salita di grado nella *Special 301 "Priority Watch List"*, la lista stilata dall'USTR, dei paesi con la

legislazione peggiore in materia di tutela della proprietà intellettuale ed in concomitanza con ciò gli stati Uniti hanno sviluppato una strategia volta ad indirizzare la Cina verso una effettiva implementazione degli impegni in materia, attraverso: (1) l'incremento delle azioni giudiziarie nei confronti di coloro che violano l'IPR; (2) il miglioramento dell'applicazione della disciplina di IPR alla frontiera; (3) il contrasto alla pirateria di film, prodotti audiovisivi e *software*; (4) la lotta contro la pirateria in internet; e (5) l'assistenza alle piccole e medie imprese operanti in Cina, che si trovano a dover fare i conti con il problema della tutela della proprietà intellettuale.

Ma nel 2007, come nel 2008, anche se continua il dialogo bilaterale ed è stato anche istituito un ufficio nazionale pre la prevenzione della corruzione, gli Stati Uniti hanno mantenuto la Cina all'interno della *Priority Watch List*, ritenendo i progressi fatti, soprattutto nell'*enforcement*, inadeguati e inconsistenti, sia a livello centrale che locale<sup>297</sup>.

#### **6. Meccanismi transitori di controllo: “*Clause Safeguard*” e “*Dispute Settlement Understanding*”.**

Come abbiamo già sottolineato all'interno della trattazione, tutto il processo di adattamento del sistema giuridico cinese agli impegni assunti in ambito WTO, a livello legislativo e regolamentare, come di attuazione pratica da parte della pubblica amministrazione cinese, secondo quanto stabilito dal Protocollo di adesione, doveva essere assoggettato ad un “sistema di scrutini periodici, condotti di concerto tra il governo cinese, gli stati membri interessati e la segreteria dell'Organizzazione”<sup>298</sup>. In particolare era previsto, all'art. 18, un *Transitional Review Mechanism* (TRM), che consentiva alla WTO di controllare il rispetto degli impegni assunti dalla Cina, attraverso un percorso di otto anni dall'adesione; al decimo anno, questo meccanismo sarebbe cessato, dopo l'ultima delle revisioni. L'obiettivo del TRM, dunque, è quello di monitorare l'an-

---

<sup>297</sup>Per ulteriori approfondimenti, cfr.: USTR, *2008 Report to Congress ...*, *Op. cit.*, pp. 72-74.

<sup>298</sup>Cfr. Renzo Cavalieri, *L'adesione della Cina ...*, *Op.cit.*, p. 65.



damento delle riforme giuridiche in atto in Cina nei vari settori commerciali, promuovere la trasparenza del sistema interno cinese e lo scambio di informazioni nelle relazioni commerciali con la Cina.

Così la Cina deve fornire alla WTO una serie di informazioni specificate nell'Allegato 1 A del Protocollo (dati economici, informazioni sulle politiche economiche, sullo scambio di merci, servizi, sulla tutela dell'IPR, ecc.) che vanno a sommarsi a quelle normalmente dovute, secondo l'obbligo di notifica, da tutti i membri della WTO. Questo meccanismo si è avviato dal primo anno di adesione della Cina e molto spesso è stato proprio in seno al comitato competente per la *transitional review* (TR)<sup>299</sup>, che sono state sollevate ampie critiche nei confronti dell'operato cinese. Pensiamo alle critiche espresse dall'Unione Europea e dagli Stati Uniti al *meeting* del 2002 del comitato competente per la TR dell'accordo TRIMs, relative al completamento della riforma in materia di investimenti esteri, volta all'eliminazione di componenti discriminatorie nella disciplina interna.

Oppure alle critiche sollevate dagli Stati Uniti, in seno di comitato competente alla TR del *Subsidies Agreement*, sempre nel 2002. In quel caso gli Stati Uniti sollevavano la questione della mancata notificazione da parte della Cina del suo programma di sussidi, inclusi quelli che dovevano essere eliminati in base agli impegni WTO. Essa in realtà, aveva già inviato alla WTO questa elencazione all'atto dell'adesione, ma secondo quanto riportato all'interno del *Working Party report*, che accompagnava il "Protocollo di adesione", la notifica era incompleta e la Cina si era impegnata ad inviare presto una elencazione completa dei sussidi. Tuttavia la Cina non aveva ancora inviato la sua notificazione, come richiesto dall'art. 25.1 del *Subsidies Agreement*, che era prevista per il 30 giugno 2002, e gli Stati Uniti, assieme ad altri membri della WTO, sottolinearono l'urgenza di questa notifica<sup>300</sup>.

---

<sup>299</sup> Il meccanismo annuale di revisione transitoria della politica commerciale cinese, infatti, è basato su discussioni intraprese nell'ambito di appositi comitati settoriali istituiti in seno al WTO e partecipati da tutti gli Stati membri.

<sup>300</sup> USTR, *Subsidies Enforcement Annual Report to the Congress*, Febbraio 2003, p. 18, consultabile sul sito: [http://www.ustr.gov/assets/Trade\\_Agreements/Monitoring\\_Enforcement/Subsidies\\_Enforcement/asset\\_upload\\_file361\\_5701.pdf?ht=](http://www.ustr.gov/assets/Trade_Agreements/Monitoring_Enforcement/Subsidies_Enforcement/asset_upload_file361_5701.pdf?ht=).

Oltre a questo meccanismo di revisione, di natura multilaterale, il “Protocollo di adesione” prevedeva anche un meccanismo speciale di salvaguardia, che sarebbe stato operativo per dodici anni a partire dal 2001 (*Transitional Product-specific Safeguard Mechanism, TSM*) (Protocollo, I, 16)<sup>301</sup>. Questo meccanismo prevede la possibilità per gli stati membri, che vedano settori delle loro economie minacciati da un incessante flusso di importazioni di prodotti dalla Cina, di mettere in atto delle misure speciali ed ovviamente temporanee a tutela proprio di quei settori. Queste misure potranno consistere nel divieto o nella limitazione delle sopracitate importazioni pericolose e le condizioni in base alle quali possono essere adottate vengono indicate all’interno del “Protocollo” (I, 16).

In relazione ai tali meccanismi bisogna riportare due questioni già sollevate dagli studiosi del fenomeno. Durante questi anni di attività del TRM, si è osservata una certa volontà ostruzionistica da parte della Cina, che sembra tesa a “boicottare le discussioni multilaterali all’interno dei comitati gli Stati membri”<sup>302</sup>, privilegiando lo strumento bilaterale. Cercando di spiegare il motivo di questo atteggiamento, esso si è rinvenuto nel riferimento alla tradizione culturale cinese, dove la miglior via per risolvere una controversia è considerata quella della mediazione e della conciliazione. Per questa tradizione è particolarmente importante mantenere una “facciata di credibilità”, per cui è opportuno evitare qualsiasi confronto diretto, dato che, nell’ottica cinese anche il solo mancato raggiungimento di un accordo può rappresentare una sconfitta. Dunque, è chiaro che, in quest’ottica, è meno rischioso rapportarsi bilateralmente con un paese, rispetto all’ipotesi multilaterale del TRM, dove “è certamente più difficile prevedere le reazioni di ciascuna parte, in quanto il numero di variabili di cui tenere conto è estremamente elevato”<sup>303</sup>. Inoltre bisogna anche sottolineare

---

<sup>301</sup> Ricordiamo che nelle bozze di Protocollo si rinveniva ancora il meccanismo di *General Safeguard*, che poi andò a scomparire.

<sup>302</sup> Claudio Dordi, *I rapporti commerciali dell’Unione europea con la Cina nel quadro WTO: evoluzione recente e problemi di Governance*, Paper presentato alla conferenza “Un ponte per la Cina”, Bocconi/Pechino, 14 settembre 2005, p. 4.

<sup>303</sup> Paolo Farah, “L’Adesione della Cina all’Organizzazione Mondiale del Commercio: ovvero come conciliare cultura e diritto”, *Mondo Cinese*, n. 124, Luglio-Settembre 2005, p. 34-42, consultabile sul sito: [http://www.tuttocina.it/mondo\\_cinese/124/124\\_fara.htm](http://www.tuttocina.it/mondo_cinese/124/124_fara.htm).

are che la Cina aveva considerato sin da subito il TRM uno strumento discriminatorio nei suoi confronti.

A confutazione di queste spiegazioni, però, è stato obiettato che il TRM non è un organo giurisdizionale (*rectius*: arbitrale) di risoluzione delle controversie, come è al contrario il *Dispute Settlement Understanding* (DSU). Appunto per questo motivo il TRM deve essere individuato come uno strumento che può evitare il tanto temuto confronto diretto. Per quanto riguarda l'idea del TRM come strumento discriminatorio è stato giustamente affermato che da un punto di vista giuridico le lamentele non hanno delle basi fondate, dato che è normale che le negoziazioni di adesione di uno stato alla WTO si possano concludere con obblighi aggiuntivi rispetto a quelli previsti dai trattati (WTO+*obligations*) e “che il Protocollo di adesione è un accordo internazionale vincolante espressamente e liberamente sottoscritto dal governo cinese”<sup>304</sup> Anzi in relazione al caso cinese, le lamentele erano ancora meno concepibili dato l'ingresso prematuro della stessa all'interno della WTO: alla luce di questo fatto anomalo era ovvio che servisse uno strumento in grado di verificare da vicino l'implementazione degli impegni assunti dalla Cina con l'adesione.

Per quanto riguarda invece il TSM, si è sollevato il problema della inadeguatezza di questo strumento per affrontare il problema commerciale rappresentato dalla Cina, analizzando la questione delle importazioni tessili da questo paese alla UE, nel 2005. Esso viene individuato come un meccanismo che “privilegia l'approccio bilaterale a quello multilaterale<sup>305</sup>” e questo comporta che molto spesso, dati anche i tempi stretti per l'attuazione del meccanismo delle misure di salvaguardia speciali (e le lentezze decisionali, come nel caso dell'UE), si finisca per “accordarsi” e di fatto non risolvere il problema, come era accaduto tra Cina e UE, appunto nel 2005. Inoltre la Cina rappresenta un problema soprattutto per quei paesi in via di sviluppo che non hanno competenze tecniche adeguate per realizzare misure di salvaguardia ed in più, una volta avviato il procedimento di applicazione delle misure di salvaguardia, se si dovesse instaurare una reazione a catena da parte degli altri stati interessati, ci

---

<sup>304</sup> *Ibidem*.

<sup>305</sup> Cfr. Claudio Dordi, *I rapporti commerciali ...*, *Op. cit.*, p. 3.

sarebbe sicuramente qualche paese che, meno avanzato e meno competente, non riuscirebbe a reagire altrettanto prontamente, rimanendo sprovvisto di protezione. E dato che un paese di questo tipo è quasi sicuramente un paese che si trova in via di sviluppo, neppure lo strumento della negoziazione bilaterale potrebbe arrivare a soccorrerlo in quanto esso funziona tra paesi che hanno la stessa forza economica e dunque contrattuale<sup>306</sup>.

Detto ciò dobbiamo concludere la nostra trattazione sul “Protocollo di adesione” della Cina alla WTO, parlando del sopracitato strumento del DSU. In tutte quelle ipotesi in cui uno stato membro venga distolto dalla sua facoltà di godere dei benefici che discendono dagli accordi o individui un comportamento (di un altro stato) rivolto a compromettere il perseguimento degli obiettivi degli accordi stessi, potrà rivolgersi ad una struttura istituita in seno alla WTO, che, attraverso una procedura di stampo conciliativo, si occuperà della risoluzione della controversia. Come non avevamo mancato di sottolineare nel primo capitolo, il *Dispute Settlement Understanding* della WTO è un modo di risoluzione delle controversie “più istituzionalizzato (o come qualcuno dice, più ‘giurisdizionalizzato’), più uniforme e più efficace<sup>307</sup>”, rispetto a quello previsto dal GATT. Con il passaggio del testimone dal GATT alla WTO, la disciplina di questo nuovo meccanismo di risoluzione delle controversie veniva inserita all’interno dell’Accordo *Dispute Settlement Understanding*, uno di quelli “Allegati” al Trattato istitutivo della WTO, denominato anche “orizzontale”, perché applicabile a tutti gli accordi settoriali, c.d. “verticali”, in caso di controversie.

Con la realizzazione di questo sistema non si è dunque optato per la costituzione di un nuovo Tribunale Internazionale, bensì si è conservato il sistema preesistente, introducendo delle modifiche (che risultano però così notevoli, da mutarne completamente la fisionomia). Il sistema su cui si andava ad impiantare il DSU era caratterizzato dal fatto che non c’erano propriamente delle istituzioni che si occupavano della risoluzione delle controversie ed il tutto era rimesso nelle mani delle parti a cui spettava di trovare un accordo, anche attra-

---

<sup>306</sup> *Idem*, p. 4.

<sup>307</sup> Cfr. Renzo Cavalieri, *L’adesione della Cina ...*, *Op. cit.*, p. 67.

verso dei comitati di esperti (quelli che poi chiameremo *panel*) che dovevano verificare i fatti e poi riferire alle stesse parti. Le caratteristiche di questa prassi erano che l'intera procedura era fondata sul principio dell'unanimità e poteva raggiungere un buon esito solo se la parte convenuta non avesse fatto ostruzionismo, in quanto l'adozione del rapporto del comitato poteva essere bloccata dall'opposizione della parte soccombente. Senza contare inoltre l'inesistenza di garanzie in merito all'adempimento della pronuncia.

Novità dell'attuale sistema è indubbiamente l'individuazione di una funzione propria del sistema di risoluzione delle controversie, che in base all'art. 3.2 DSU è quella di assicurare il funzionamento del sistema commerciale. Ed il sistema commerciale funziona se vengono rispettate le regole che lo reggono, dunque essendo la WTO, a differenza del GATT un sistema "rule-based", gli arbitri dei *panel* dovranno giudicare applicando il diritto (art. 3.2 DSU). Questo nuovo carattere giurisdizionale lo individuiamo anche negli aspetti procedurali e soprattutto nel doppio grado di giudizio. Infatti la procedura prevede che l'organo di risoluzione delle controversie della WTO, ovvero il *Dispute Settlement Body* (DSB)<sup>308</sup> costituisca organi *ad hoc*, i *panel* appunto, che andranno a giudicare le singole controversie, cercando di derimerle (come d'altra parte è d'obbligo anche per le parti, prima del richiamo ai *panel*, e dunque prima che inizi il giudizio). Contro i rapporti dei *panel*, che avranno giudicato secondo diritto, è ammesso ricorso di fronte all'Organo di Appello il quale sarà composto da individui che presentino requisiti di professionalità, competenza specifica in diritto e commercio internazionale, nominati a titolo personale e indipendenti dai governi.

Dunque, una volta arrivati alla decisione finale di non conformità di una disposizione normativa nazionale con gli accordi della WTO (che ci sia stato o meno appello), il DSB imporrà allo stato soccombente la cessazione dell'illecito e la riparazione in forma specifica. In sostanza nascerà un obbligo in capo allo stato di modificare la disciplina incompatibile attraverso un accordo contemplato in senso conforme alle norme violate (art. 19 DSU). Se il soccom-

---

<sup>308</sup> Esso è il nome con il quale viene chiamato il *General Council* della WTO, quanto esercita funzioni giurisdizionali (*rectius*, arbitrali).

bente non implementerà quanto ordinato dal DSB, sarà lo stesso organo ad autorizzare gli stati che hanno subito pregiudizio ad adottare misure sanzionatorie nei confronti del soccombente o, per meglio dire, a sospendere tutte le concessioni accordate a quest'ultimo.

La Cina ad oggi è ricorsa per 4 volte al sistema di risoluzione delle controversie: la prima volta, il 5 marzo 2002, assieme a UE, Giappone e Corea del Sud a causa della “questione dei dazi temporanei di salvaguardia introdotti dall'amministrazione statunitense su alcune categorie di prodotti d'acciaio e ritenuti illegittimi dai ricorrenti<sup>309</sup>”; l'ultima volta, il 17 aprile 2009, sempre contro gli Stati Uniti. E' stata, viceversa, oggetto di giudizio per ben 14 volte dal suo ingresso.

A prima vista si potrebbe pensare che, data l'impostazione descritta sopra, secondo la quale la metodologia operativa della *leadership* cinese è finalizzata a “non perdere di credibilità” e secondo la quale il miglior modo per mantenersi credibili è quello di evitare il confronto diretto, se fino ad ora, non si è eccessivamente mossa a tutela dei propri diritti, ciò significhi una non effettiva volontà ad adempiere ai propri impegni. Questa, però, sarebbe una visione un po' superficiale della questione, perché non sembra prendere bene in considerazione proprio quei retaggi culturali in cui trova fondamento. Se, secondo Confucio, per risolvere un contrasto si deve ricorrere alla persuasione morale senza attuare pressioni o perpetuare atti di forza<sup>310</sup>, e questo principio vale ancora per la Cina assieme all'esigenza di credibilità, possiamo capire il perché essa abbia così poco fatto ricorso allo strumento del DSU.

In effetti, esso potrebbe essere visto dai funzionari cinesi come uno strumento tramite il quale perdere, potenzialmente, di credibilità: sia perché potrebbe comportare il rischio per i funzionari stessi di perdere il rispetto (ed anche il proprio lavoro) nel caso in cui la Cina risultasse soccombente, sia per

---

<sup>309</sup> Cfr. Renzo Cavalieri, *L'adesione della Cina ...*, *Op. cit.*, p. 69.

<sup>310</sup> Vedi: *The Analects of Confucius*. traduzione di Arthur Waley, Vintage Books, New York, Reissue edition 1989 (originariamente pubblicato da George, Allen, & Unwin, 1938), libro XIV, Hsien Wan, cap. XXIII. Per un'analisi approfondita della mediazione in Cina, vedi Stanley Lubman, *Bird in a Cage: Legal Reform in China after Mao*, Stanford University Press, Stanford, California, 1999, pp. 217-249 e Donald C. Clarke, “Dispute Resolution in China”, in *Journal of Chinese Law*, n. 5, 1991, pp. 270-277.

quanto riguarda l'obbligo di compensazione. Ma c'è chi non ha mancato di sottolineare come a ben vedere, tale strumento non risulti minaccioso né da un lato, né dall'altro in quanto l'unica imposizione derivante dal DSB sarà il ripristino della situazione così com'era, prima della violazione del dettato WTO, senza sanzioni pecuniarie o altre imposizioni denigranti. I funzionari non rischierebbero nulla e non ci sarebbe neppure perdita di credibilità<sup>311</sup>. Ma questo non è tutto e non è del tutto corretto. *In primis*, perché comunque l'attivazione di questo meccanismo sarebbe un esempio di atto di forza o di pressione; e, in seconda battuta, perché se la Cina è un paese "dall'alto contesto sociale<sup>312</sup>", dove la collettività svolge un ruolo centrale e l'individuo è solo espressione della collettività, il fallimento del funzionario significherebbe comunque il fallimento del Paese agli occhi della comunità internazionale.

Dunque il perché di questo tenue ricorso al DSU, si potrebbe spiegare in altro modo. Indubbiamente il miglior strumento per la persuasione morale può essere individuato in una trattazione informale e bilaterale, strumento per l'appunto prediletto nella strategia di negoziazione cinese. Essa lascia che siano gli altri ad alzare la voce e a far sì che vengano scambiati per coloro che svolgono la funzione di *dealer* (e ci riferiamo ai paesi occidentali e per lo più agli Stati Uniti). Ma in realtà, se andiamo a ben vedere, ad esempio, a quelle che sono state le reazioni dei paesi occidentali di fronte alla mancata collaboratività della Cina in ambito di *Transitional Review Mechanism*, troveremo un atteggiamento che va, in fondo, ad assecondare lo strumento informale e bilaterale<sup>313</sup>. Questo può voler dire che probabilmente vi è un diffuso timore in questi paesi, che anche la Cina incominci a verificare la corretta applicazione del dettato WTO. Ad esempio, per Unione Europea e Stati Uniti, in materia di sussidi pubblici, barriere tecniche e sanitarie al commercio<sup>314</sup>. Si potrebbe ritenere che la Cina

---

<sup>311</sup> Cfr. Paolo Farah, *L'adesione della Cina ...*, *Op. cit.*

<sup>312</sup> <sup>26</sup>Per le definizioni di società dall'alto contesto sociale e società dal basso contesto sociale, vedi Raymond Cohen, *Negotiating Across Cultures: International Communication in an Interdependent World*, Revised Edition, United States Institute of Peace Press, Washington, DC, 1997.

<sup>313</sup> Cfr. Claudio Dordi, *I rapporti commerciali ...*, *Op. cit.*, p. 4.

<sup>314</sup> *Ibidem.*

stia solo attendendo un consolidamento maggiore della sua posizione, ma non per buttarsi all'interno di procedure simil-giurisdizionali, ostiche ai suoi occhi, ma per riuscire ad insinuarsi dall'interno nelle strategie di politica economica<sup>315</sup> degli altri paesi, come ha già fatto con gli Stati Uniti, detenendone gran parte del debito pubblico ed essendosi, come contropartita, assicurata un bacino di utenza per i propri prodotti notevolmente vasto.

---

<sup>315</sup> “ Osservare con calma, consolidare la nostra posizione, affrontare le situazioni con tranquillità, celare le nostre capacità e aspettare il nostro momento, mantenere un basso profilo e non rivendicare mai la *leadership*.” Deng Xiaoping, *La strategia dei 24 caratteri*. Così come riportata all'apertura di: Alessandro Spaventa, Salvatore Monni, *Al largo di Okinawa. Petrolio, armi, spie e affari nella sfida tra Cina e Usa*, Editori Laterza, 2009.



## CAPITOLO IV

### La liberalizzazione post-adesione: fronte economico, diritto e società

#### 1. Economia cinese dopo l'adesione alla WTO: mercato del lavoro e welfare.

Se fino a qui, oggetto della nostra trattazione, sono state le novità che l'inserimento della Cina nella WTO ha portato all'interno dell'ordinamento giuridico-economico cinese e nell'economia mondiale, ciò che non deve mancare di essere osservato ora, sono proprio i costi e i benefici di questo slancio verso la liberalizzazione. Per fare ciò sarà necessario osservare, *in primis*, la fisionomia della produzione (*output*) cinese - dato che per comprendere il diritto cinese odierno è essenziale radicare la propria analisi sullo sviluppo della *lex mercatoria* cinese, dal periodo post-maoista a oggi, che ne è parte integrante, in perfetta analogia con la composizione del nostro diritto europeo<sup>316</sup>.

Da qui vedremo come il *welfare* sia mutato ed in pratica, chi ha beneficiato e chi no dei cambiamenti. Valuteremo le conseguenze dell'adesione su prezzi e salari in vari settori produttivi - con spiccata attenzione verso l'agricolo, il tessile e l'automobilistico - e quelle sulla società e sulle famiglie attraverso le nuove tendenze del mercato del lavoro cinese. Questo ci mostrerà come lo svi-

---

<sup>316</sup> Questa considerazione rimanda in via analogica a quanto sostenuto dal Professor Vincenzo Mannino, nel saggio "*Considerazioni intorno ad una presunta pandettistica di ritorno*", in relazione alla composizione del diritto europeo. Per ulteriori informazioni si veda: V. Mannino, *Questioni di diritto*, Giuffrè Editore, 2007, p. 2.

luppo economico cinese non possa significare solo integrazione nell'economia globale, ma anche impatto sociale e politiche interne rivolte al superamento di effetti negativi che alcune fasce della popolazione possono subire.

Che l'economia cinese sia cresciuta in maniera vertiginosa negli ultimi venticinque anni ce lo dimostrano indicatori come il tasso medio annuo di crescita, che se nei primi tempi della "Open Door Policy" è stato dell'8%, negli ultimi tre anni si è mostrato a due cifre, toccando il 10%<sup>317</sup>. Con un conseguente aumento del PIL pro capite del 100% dal 1998<sup>318</sup>.

Oltre a ciò la Cina possiede riserve valutarie superiori ai mille miliardi di dollari<sup>319</sup>. Le riserve valutarie sono degli *stock* di oro (riserve auree), di valute e titoli di stato in valute diverse dalla propria detenute da una Banca Centrale, nello specifico dalla *People's Bank of China*, la cui gestione serve per cercare di tenere basso o alto il proprio cambio con le monete dei maggiori *partner* commerciali, a seconda della politica ritenuta più utile alla propria economia. Ad esempio la PBC ha ingenti riserve in *bond* in dollari USA, per tenere alto il prezzo del dollaro e mantenere competitivi i prezzi delle proprie merci per il pubblico americano<sup>320</sup>. Non dobbiamo dimenticare il *surplus* della bilancia commerciale, che nonostante la crisi globale si aggira intorno ad una media del 20%<sup>321</sup>.

---

<sup>317</sup> Maria Weber, *Cina 2008: politica ed economia, slides* riassuntive della crescita economica cinese negli ultimi venticinque anni, rintracciabili sul sito dell'Istituto Italiano di Scienze Umane, alla pagina [http://www.sumitalia.it/ITA/link/documenti/presentazione\\_weber.pdf](http://www.sumitalia.it/ITA/link/documenti/presentazione_weber.pdf)

<sup>318</sup> Federico Rampini, *USA-Cina, un G2 contro la Crisi*, articolo pubblicato su La Repubblica, sezione Affari & Finanza, il 30/03/2009 e consultabile sul sito <http://www.fisac.it/documenti/Dai%20Giornali/AffariFinanza300309.pdf>

<sup>319</sup> *Ibidem*, Maria Weber.

<sup>320</sup> Si consideri, che per il 2009, a causa della crisi finanziaria che coinvolge l'occidente, la Cina sta puntando a far crescere le proprie riserve valutarie di 17 punti percentuali e ha intenzione di dare maggiore impulso ai prestiti, al fine di potenziare il consumo interno e far respirare l'economia. A riguardo si veda: Simone Ricci, *Per il 2009 la Cina punta ad aumentarle riserve valutarie e a potenziare i prestiti*, articolo pubblicato sul sito <http://www.finanzalive.com> e consultabile alla pagina <http://www.finanzalive.com/notizie/2009-cina-punta-aumentare-riserve-valutarie-e-potenziar-prestiti/>.

<sup>321</sup> Per dovere di precisione dovremmo sottolineare come, pur conservandosi un avanzo della bilancia commerciale cinese, essa non ha mancato di essere influenzata dalla crisi globale che ha comportato una forte contrazione dell'esportazione, che a marzo del 2009 era calata del 17,1% e dell'importazione che in febbraio era calata del 25%. Si veda: Agenzia Giornalistica Italiana (AGI), *Cina: Export cala 17% a marzo, ma sale il surplus commerciale*, articolo pubblicato su Repubblica.it, il 10/04/09 e consultabile alla pagina <http://news.kataweb.it/> i-

Altri indicatori sono rappresentati dall'evidente innalzamento del reddito pro capite: negli ultimi cinque anni sono raddoppiati i risparmi delle famiglie, gli utenti di telefonia mobile sono oltre cinquecento milioni, gli utenti internet sono più di duecento milioni, andando, nel 2008, a superare gli USA<sup>322</sup>. Oltre ai risparmi delle famiglie sono aumentati anche i risparmi delle imprese, i quali hanno contribuito nella crescita dell'economia cinese a tassi così elevati, nel senso che solo attraverso di essi sono stati possibili gli imponenti investimenti a cui abbiamo assistito. Questo fenomeno è da attribuire, almeno in parte a fattori istituzionali ed è stato favorito da specifiche scelte di politica economica da parte del governo cinese. Le famiglie dal 2000 ad oggi hanno mantenuto un tasso di risparmio pari a circa un quarto del reddito disponibile e oltre il 90% degli investimenti finanziari delle famiglie consiste in depositi bancari. Si ritiene che incentivi a tale risparmio siano stati una limitata offerta di servizi pubblici, come sanità, istruzione e previdenza, che ha comportato un diffuso ricorso al risparmio precauzionale e una notevole difficoltà nell'accesso al credito da parte di un'ampia fascia della popolazione.

Ma i risparmi delle imprese hanno indubbiamente ricoperto il ruolo più rilevante e le cause istituzionali di questa tendenza sono rintracciabili in un modello di sviluppo basato sulla predominanza di industrie ad alta intensità di capitale (nel settore dei servizi sono richiesti meno investimenti), nell'adozione di leggi sulla redistribuzione dei dividendi, particolarmente favorevoli al reinvestimento, un'alta percentuale di imprese di stato (SOEs) con un sistema di *governance* poco efficace e tese ad aumentare gli investimenti anche in presenza di scarni rendimenti e propense ad una politica di reinvestimento dei dividendi e alti tassi di investimento da parte dello stato, sia diretti (infrastrutture, energia), sia indiretti (trasferimenti in conto capitale alle imprese). Ovviamente questi alti tassi di risparmio hanno degli effetti interni come esterni. Se sul piano interno è l'investimento a fare da padrone, a livello esterno, come sostenuto in un *Working Paper* del *National Bureau of Economic Research* (NBER), la Cina si mostra (e si mostrerà) come un creditore netto nei confronti del resto

---

tem/571783/cina-export-cala-17-a-marzo-ma-sale-surplus-commerciale

<sup>322</sup> Cfr. Maria Weber, *Cina 2008...*, Op. cit.

del mondo. E sintomatico è il titolo di questo documento, *Will China Eat Our Lunch Or Take Us Out To Dinner?*<sup>323</sup>. Le conclusioni propendono per la seconda ipotesi, pur andando a sottolineare che nel prossimo futuro vi sarà una parziale inversione di tendenza - che di fatto si è già verificata, come vedremo nei paragrafi successivi - che limiterà tali tassi di risparmio, nella previsione di una riduzione dei requisiti di capitalizzazione nel settore industriale, della nascita di un mercato del credito più sofisticato che renderà meno stringenti i vincoli di spesa delle famiglie, un aumento dei consumi e la creazione di un effettivo stato sociale che ridurrà l'esigenza di risparmio precauzionale.

Previsioni a parte, questi indicatori sono indubbiamente prova del vigore dell'economia cinese, andando a gettare un po' di polvere sulle contestazioni di parte della letteratura<sup>324</sup>, che sostiene che il miracolo economico cinese sia solo il frutto di una falsificazione statistica dei dati che va a sottostimare il tasso di inflazione, sovrastimando invece la crescita del PIL. Dunque, che la strategia di sviluppo cinese basata sull'*export-oriented*, stia dando dei buoni frutti è un dato di fatto, ma ovviamente per capire la situazione cinese *in toto* è necessario dare uno sguardo anche all'altro lato della medaglia. Entrare all'interno della WTO, non significava solo affermarsi formalmente nell'economia globale, ma anche fare i conti con tutta l'instabilità interna che questa adesione avrebbe portato con sé, come ogni mutamento che si rispetti e che se vuole consolidarsi, con dei vantaggi nel lungo termine, necessita di politiche *ad hoc*.

Le previsioni, all'alba dell'ingresso cinese nella WTO, anche grazie a strumenti come il CGE (*Computable General Equilibrium Model*) che si basa sulle banche dati e i modelli forniti dal GTAP (*Global Trade Analysis Project*)<sup>325</sup>, erano variegata e si basavano su vari fattori: la situazione macroeco-

---

<sup>323</sup> Il documento è consultabile sul sito del *National Bureau of Economic Research*, alla pagina <http://www.nber.org/papers/w11668>

<sup>324</sup> V. Lu, Wen, *China's globalization through the WTO*, Aschgate, 2003.

<sup>325</sup> Questi sono dei modelli che riescono attraverso una serie indagini statistiche, econometriche e macroeconomiche, a quantificare e a prospettare i possibili effetti che determinate politiche hanno, ed in questo caso si parla in particolare di liberalizzazione, sull'economia e sul benessere della popolazione. Il CGE con il GTAP, oltre a considerare gli effetti dell'accesso nel WTO, poiché sono modelli di equilibrio generale, prendono in considerazione anche le variabili globali, come ad esempio il livello dei prezzi, l'offerta e la domanda mondiale dei beni, e dunque l'andamento generale dell'economia globale.

nomica del Paese (PIL, investimenti, popolazione, mercato del lavoro) e le *policy* adottate, da un lato e dall'altro gli impegni a cui la Cina si vincolava, come i livelli tariffari a cui essa doveva adeguarsi, la liberalizzazione del settore dei servizi, la ristrutturazione del settore automobilistico, la fine dei sussidi all'agricoltura e del sistema ATC, la riduzione delle SOE, ecc.

Lo scenario previsto era quello di un paese in crescita, con un PIL lontano da picchi discensivi e un miglioramento globale della popolazione che vedeva passare la sua aspettativa di vita da 70 a 74 anni<sup>326</sup>. Sarebbe aumentato il consumo delle famiglie che assieme allo sviluppo del settore privato avrebbe rappresentato la molla di crescita del PIL, anche contando l'eliminazione delle SOEs. Data la fine delle restrizioni all'esportazione nel settore tessile, esso avrebbe subito uno slancio effettivo, mentre i settori che sarebbero rimasti pregiudicati dall'accesso nella WTO erano quelli sui quali prima del 2001 si riscontrava un forte protezionismo statale, come il settore automobilistico e quello agricolo, seppure solo in determinati settori produttivi. Indubbiamente l'abbattimento delle barriere tariffarie, avrebbe comportato un più libero accesso all'importazione da altri paesi - con una conseguente riduzione dei prezzi dei beni importati - ed anche un aumento dell'esportazione tale da far lievitare la quota della Cina sul mercato globale. Ovviamente a queste prospettive si affiancavano le ripercussioni sui salari e sul *welfare* nazionale.

Queste ripercussioni assumevano una fisionomia diversa in base alla prospettiva o meno di una riforma del mercato del lavoro e della eliminazione di tutti quegli ostacoli che, ad esempio, un abitante delle zone rurali occupato nel settore agricolo incontrava, ogni qual volta volesse emigrare in una zona urbana e inserirsi in un settore lavorativo più dinamico e soprattutto più redditizio. Un problema effettivo per la Cina è sempre stato ed ora lo è ancora di più, la sperequazione geografica e a questa si affiancano le difficoltà di mobilità della forza lavoro, soprattutto dalle zone interne a quelle urbane e le differenze tra i livelli di formazione e qualificazione dei lavoratori nelle zone rurali più povere e in quelle più sviluppate. Così, detto ciò, ovviamente le prospettive si faceva-

---

<sup>326</sup> Hertel, Wang, *Labor market distortions, rural-urban inequality and the opening of China's economy*, GTAP working paper, 2003.

no diametralmente opposte: quella in cui la Cina effettuava tale riforma del mercato del lavoro in combinato con quella del sistema di formazione o il caso in cui queste due politiche non venissero implementate.

Gli effetti sul benessere della popolazione sarebbero stati, in un caso, notevolmente positivi, soprattutto nei confronti delle fasce più povere della popolazione<sup>327</sup>. Ovviamente, se i lavoratori delle zone agricole avevano la possibilità di spostarsi liberamente con un bagaglio formativo consistente sarebbero stati i primi a beneficiare della liberalizzazione: con l'apertura all'economia internazionale sarebbe aumentata la domanda estera - in quei settori come il manifatturiero in cui la Cina si mostra competitiva - con un conseguente aumento della domanda di lavoro. Questa migrazione avrebbe inoltre comportato un aumento del salario dei lavoratori prima impiegati nelle zone rurali ed una successiva convergenza dei salari tra questi e i lavoratori già occupati nelle zone urbane. Un'altra conseguenza sarebbe poi stata la riduzione dei prezzi dei prodotti agricoli importati ed un aumento di quelli esportati<sup>328</sup>.

Lo scenario sarebbe stato invece diverso nel caso in cui la Cina dopo la *membership* non avesse attuato nessuna politica educativa e di formazione e non fosse intervenuta sul problema della mobilità del lavoro. In tal caso ad essere avvantaggiate non sarebbero state le fasce meno adagate, ma i lavoratori urbani che in virtù di un aumento della domanda di beni manifatturieri, avrebbero visto accrescere il prezzo e la quantità dei beni da loro prodotti. Gli agricoltori e la manodopera delle zone rurali avrebbero invece subito un peggioramento delle loro condizioni di vita: i beni da loro prodotti sarebbero stati importati a prezzi inferiori, avrebbero dovuto diminuire i prezzi (e le rendite) o nei casi peggiori abbandonare la produzione. E con l'abbandono della produzione avrebbero perso tanti dei benefici derivanti dalla concessione statale dei fondi per finalità produttive<sup>329</sup>. Questo ci dimostra che una liberalizzazione a

---

<sup>327</sup> Ianchovichina, Martin, *Economic impacts of China's accession to the WTO*, World Bank Paper, 2004.

<sup>328</sup> Anderson, Huang, Ianchovichina, *Long run impacts of China's WTO accession on farm-non farm income inequality and rural poverty*, World Bank working paper, 2003; Brooks, Ray; Tao, Ran; *China's labor market performance and challenger*, IMF working paper, 2003.

<sup>329</sup> Cfr. Anderson, Huang, Ianchovichina, *Op. cit.*

cui non si affianca una politica sociale complementare, volta a far combaciare i benefici della concorrenza internazionale con le esigenze del Paese, avrebbe rischiato di peggiorare la sperequazione geografica, portando ad una situazione limite in cui la differenza reddituale tra le zone rurali e quelle urbane avrebbe superato di gran lunga lo 0,5 di Gini<sup>330</sup>.

Concretamente gli ostacoli che un cittadino cinese ha incontrato e incontra nella mobilità sul territorio, sono rappresentati *in primis* dall'esistenza dell'*hukou*. Esso è un sistema di registrazione creato nella metà degli anni '50 dal regime comunista per controllare i movimenti della popolazione e per forzare lo sviluppo di un mercato del lavoro nazionale<sup>331</sup>. In sostanza si necessitava dell'*hukou* per poter rimanere per un medio/lungo periodo nelle città urbane e per poter nel frattempo usufruire di tutti i servizi sociali, quali l'educazione, la sanità, la sicurezza, ecc. Sin dalla sua creazione questo "lasciapassare" costituiva un impedimento in quanto il governo era poco propenso a rilasciarlo, soprattutto se a farne richiesta era un abitante delle zone rurali. Poi, parallelamente alla liberalizzazione nel 1990, nelle province di Sichuan e Anhoi, il governo ammise la possibilità di ottenere il documento ai cittadini con lavoro permanente e residenza nelle città, mentre nel 2002, venne diffuso l'esperimento in tutte le città con più di 100.000 abitanti con mantenimento dei diritti sulle terre così da poter ritornare al villaggio, data la mancanza di altre coperture sociali.

Anche se ad oggi, per decisione del Comitato permanente del Consiglio degli Affari di Stato, le amministrazioni a livello cittadino sono tenute ad eliminare le limitazioni derivanti dall'*hukou system* per quelle imprese che assumono studenti con titolo di diploma o di laurea provenienti da luoghi differenti<sup>332</sup>, comunque per la maggioranza dei migranti, vale a dire i 200 milioni di la-

---

<sup>330</sup> Il Coefficiente di Gini è una misura della disuguaglianza della distribuzione e spesso viene utilizzato per valutare le sperequazioni reddituali. È un numero compreso tra 0 ed 1, dove 0 corrisponde a una uguaglianza perfetta (cioè il caso in cui tutti abbiano lo stesso reddito) e 1 corrisponde alla completa disuguaglianza (cioè dove una persona abbia tutto il reddito, mentre tutti gli altri hanno un reddito nullo).

<sup>331</sup> Cfr. Brooks, Ray; Tao, Ran; *Op. cit.* Per dovere di precisione dovremmo sottolineare che l'*hukou* era sia rurale come urbano, ma permetteva di godere dei benefici come l'educazione dei figli, l'assistenza sanitaria e i contributi agli alloggi solo nel luogo di provenienza

<sup>332</sup> Ivan Franceschini, *Ancora sulla disoccupazione dei giovani istruiti*, articolo pubblicato l'8/01/09 e consultabile alla pagina <http://appunticinesi.blogspot.com/2009/01/ancora-sulla->

voratori che hanno abbandonato le zone rurali riversandosi nelle città, che non siano personale qualificato o lavoratori manageriali (nel qual caso viene rilasciato una *blue stamp hukou*) le discriminazioni continuano a rimanere, restando regolamentata la disciplina da un regolamento del 1958, seppur modificato, come abbiamo visto. Un tale approccio non è certo volto ad abbattere le differenze regionali.

Un altro importante ostacolo che toccava le fasce rurali e contadine della popolazione cinese era il sistema di distribuzione delle terre. Il contadino aveva paura di abbandonare la propria terra visto il regime di concessione delle stesse, credendo di rischiare di perdere il diritto nel caso in cui non ne usufruisse per un certo periodo, data anche l'impossibilità di concederla in affitto a terzi. Ad oggi non è più così, con la riforma del sistema degli *hukou*, del 2002, è stato determinato il mantenimento del diritto di tornare alla terra madre ed inoltre con il riconoscimento della proprietà del diritto d'uso in capo al contadino esso può anche affittare il terreno a terzi durante la sua eventuale assenza. Essi sono i così detti "diritti di gestione" che si affiancano al perdurare della proprietà collettiva delle terre. Ulteriore limite può essere quello sociale: le fasce povere e contadine non hanno un'alta propensione ad abbandonare il nucleo familiare e a sciogliere i legami con il luogo in cui sono nati. Infine tra le barriere rientrano anche le difficoltà che il lavoratore emigrante incontrerà per fini pensionistici nel calcolo degli anni lavorativi svolti in una regione che non è la sua.

L'esistenza di queste limitazioni ci mostra come a tutt'ora non sia ancora stato realizzato in Cina - anche se gli sforzi non sono mancati - un sistema di mercato del lavoro adeguato alle esigenze della liberalizzazione, la cui labile presenza va a scontrarsi con l'elevato tasso di disoccupazione che affligge la Cina oramai da anni. Infatti, in base a quanto riportato nel "libro blu" del 2009, pubblicato dall'Accademia Cinese delle Scienze Sociali, tra i problemi che hanno suscitato le maggiori preoccupazioni nella popolazione cinese, nell'anno corrente, abbiamo ritrovato, oltre ad un aumento del divario nei redditi, anche la disoccupazione. E questo perché, benché il tasso di disoccupazione ufficiale



si attesta ad un regolare 4,2%<sup>333</sup>, le ricerche sul campo hanno messo in luce uno scenario molto più preoccupante in cui il tasso di disoccupazione reale è del 9,4% con punte superiori al 10% nelle città di medie e grandi dimensioni del nord-ovest. Il perché di questo errore statistico è rinvenibile nella metodologia con cui viene calcolato il tasso di disoccupazione ufficiale che tiene conto solo di quelle persone che: a) possiedono una residenza permanente non agricola; b) hanno un'età compresa tra i 16 anni e l'età della pensione; c) possono e vogliono lavorare; d) si sono registrate presso gli organi locali di servizio all'occupazione per cercare un lavoro.

In questo modo non vengono contate almeno quattro categorie di disoccupati, come: i disoccupati nelle zone agricole che non vengono contati in base alla considerazione che possono fare affidamento sul proprio appezzamento di terra in caso di necessità, i neo-laureati che si trovano ad affrontare un mercato del lavoro sempre più competitivo e un'offerta di posizioni qualificate decisamente scarsa (anche se dopo la decisione del Consiglio degli Affari di Stato, la questione disoccupazione per questi dovrebbe in parte allentarsi), i lavoratori *xiagang*, un termine che letteralmente significa “sceso dal posto di lavoro” e che sta ad indicare i lavoratori “scaricati” dalle imprese di Stato nel corso del processo di riforma e i lavoratori migranti (*mingong*) dalle campagne a causa della limitatezza delle terre coltivabili in relazione alla forza lavoro disponibile.

Per quanto riguarda questa categoria di disoccupati, possiamo ritenere che la grande maggioranza di essi incominciò a emigrare dalle campagne nei primi anni '90, ovvero a seguito dello smantellamento delle imprese rurali, le quali avevano rappresentato fino a quel momento un grande bacino di occupazione. E se in quegli anni il numero dei *mingong* era di 30 milioni, con la politica riformista di Xiaoping, salirono a 62 milioni, fino ad arrivare, dopo l'ingresso della Cina nella WTO a quota 200 milioni. E c'era d'aspettarselo, in quanto con la *membership*, come da previsione, l'agricoltura cinese ha subito un grosso contraccolpo, a causa dei prezzi di alcuni prodotti agricoli che sono uguali o superiori rispetto a quelli del mercato internazionale, che hanno comportato un

---

<sup>333</sup> *Trade Policy Review 2008, Report sulla Cina*, codice del documento WT/TPR/G/199, consultabile sul sito della WTO, <http://www.wto.org>

veloce aumento delle importazioni. Questo ovviamente ha espanso la contraddizione tra l'offerta e la domanda interna, che ha portato con sé ripercussioni sull'occupazione nel settore agricolo e sul reddito dei contadini.

Di certo, anche dei vantaggi derivano dall'adesione, ad esempio, regolando la struttura della produzione agricola, attirando investimenti, tecnologia ed esperienza dai paesi stranieri e aumentando la competitività dei prodotti. Ma il problema è sicuramente il breve periodo, poiché fino al momento in cui si riasserterà il settore, le condizioni dei contadini continueranno ad essere particolarmente pregiudizievoli. Attualmente dunque il divario tra zone urbane e rurali è riassumibile in sei aspetti: 1) il divario di reddito, che anche a seguito delle misure prese dallo stato a vantaggio dei coltivatori, in anni recenti, si trova allo 0,44 di Gini, sempre senza contare alcuni fattori non monetari nel reddito urbano come i vantaggi sociali (casa, istruzione, ecc.); 2) il divario di istruzione tra le due aree; 3) il divario nei servizi medici, dato che, con una copertura del solo 10% dei servizi medici rurali a scala nazionale, oltre l'80% dei contadini deve pagarsi i costi della salute; 4) le differenze nei consumi, arretrati quasi di un decennio; 5) la disoccupazione; 6) le differenze nell'investimento pubblico, contando che la quota di allocazione di risorse pubbliche verso l'agricoltura è scesa in maniera costante.

Quello che è mancato nella Cina di ieri e che accenna a palesarsi nella Cina dei nostri giorni è, sicuramente, un effettivo parallelismo tra liberalizzazione e complementare mercato del lavoro - anche se attualmente, per lo meno a livello formale, abbiamo assistito a delle svolte in questo ambito. Ma non solo, potremmo dire che il capitalismo, anche quello "sociale", non può funzionare senza adeguate politiche sociali<sup>334</sup>.

Per quanto riguarda, nello specifico, il concetto di mercato del lavoro, la Repubblica Popolare Cinese non ne ha mai conosciuto una definizione vera e propria (in senso occidentale), soprattutto durante l'epoca dirigista in cui questo stesso concetto veniva addirittura negato: non esisteva nessuna contrattazione individuale tra le parti lavorative, nessuna normativa che andasse a

---

<sup>334</sup> Jean-Louis Rocca, *Il ritorno delle questione sociale in Cina*, articolo pubblicato il 17/05/2007 e consultabile alla pagina <http://www.chainworkers.org/node/420>

regolare il trattamento economico, nessuna relazione industriale. Fu solo con la morte di Mao che la *leadership* cinese mutò strategia con la riforma delle aree rurali a cui fece seguito quella delle aree urbane<sup>335</sup>. L'obiettivo, attraverso una maggiore mobilità e il superamento del monopolio statale in materia di allocazione della forza-lavoro, era quello di creare un mercato del lavoro più efficiente e soprattutto decentrato. Questo portò un aumento degli investimenti stranieri e contribuì alla crescita del PIL, a cui siamo abituati oggi.

Purtroppo però questa modificazione del mercato del lavoro andò a sollevare una questione sociale che ancora adesso fa da sfondo all'effervescenza economica cinese. Ciò soprattutto con l'abolizione della quota programmata di assunzioni da parte delle imprese pubbliche, negli anni '90, la quale, se da un lato non favoriva il dinamismo del mercato, attribuiva ai lavoratori un "posto assicurato" e *standard* retributivi uniformi. Con la liberalizzazione dell'incontro tra domanda e offerta ovviamente si andarono a creare le prime tensioni che il governo cinese riuscì faticosamente ad arginare con il primo sussidio di disoccupazione per i lavoratori delle aree urbane. Poi, nel 1994, venne approvata la prima legge sui contratti di lavoro<sup>336</sup>, la *Labor Law*, entrata in vigore il primo gennaio 1995, la quale andrà a introdurre una serie di prime regole nella gestione del lavoro, ma comportando per contro una maggiore libertà e discrezione dei datori di lavoro nella fissazione dei trattamenti retributivi e più in generale nell'utilizzo della forza-lavoro. Ed è questo il momento in cui inizia la distinzione tra lavoratori stabili e precari o meglio temporanei e periferici<sup>337</sup>. Questa legge, debole di contenuto e di effettività, è stata integrata/sostituita dalla legge sui contratti di lavoro del 29 giugno 2007, entrata in vigore il primo gennaio 2008, attraverso la quale si è tentato di bilanciare le esigenze di maggiore flessibilità del mercato del lavoro, tipico di una economia in rapido svi-

---

<sup>335</sup> J. Knight, L. Song, *The Rural-Urban Divide. Economic Disparities and Intercations in China*, Oxford University Press, 1999.

<sup>336</sup> Vedila alla voce *Cina* dell'indice analitico A-Z del sito internet di ADAPT / Fondazione Marco Biagi, alla pagina <http://www.fmb.unimore.it>

<sup>337</sup> J. Knight, L. Song, *Towards a Labour Market in China*, Oxford University Press, 2005. Vedi anche: *China: Labour Market and Incombe Insecurity*, in <http://www.ilo.org> e Y. Zhu, I. Campbell, *Individual Labour Contracts in the People's Republic of China Enterprises*, in *The International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations*, 2006, pp. 469-506.

luppo, con le esigenze di una vasta classe di lavoratori cinesi.

Con tale legge si tenta di tutelare interessi e diritti dei lavoratori. Eliminando nel contempo il vecchio sistema *iron rice-bowl*<sup>338</sup>, si mira a rafforzarne la tutela sindacale e viene posto un sincero accento sulla questione della sicurezza nell'ambiente di lavoro in termini di igiene e salubrità. Questa legge si pone come una svolta culturale non di poco conto, non solo alla luce della progressiva economia pianificata, ma anche in relazione all'utilizzo del diritto scritto al fine di regolamentare un settore così delicato e magari anche scomodo, come dimostrano le pesanti critiche mosse al governo da parte delle multinazionali straniere<sup>339</sup>. Ma esso è del tutto in linea con le esigenze di trasparenze e certezza del diritto che derivano direttamente dai vertici WTO.

Per fare un breve *excursus* della normativa e capirne i punti focali, vediamo che gli artt. 10-11-12-13, ne rappresentano i principi cardine: favorire le opportunità di impiego sia a livello centrale che locale e divieto di discriminazione razziale e sessuale. La normativa di riferimento in tema di contrattazione collettiva è dettata dalle *Regulations for Collective Contracts*, emanate dal Ministero del Lavoro nel 1994. Saranno vincolanti solo i contratti conformi alle leggi ed in genere questi contratti devono essere conclusi in forma scritta e depositati entro un mese dalla conclusione presso le competenti autorità. La necessità della forma scritta si ritiene che possa intervenire a bloccare la proliferazione di quei contratti informali e dunque privi di tutela che sono stati per anni stipulati soprattutto dai *mingong*, andando a migliorarne le condizioni di lavoro e di vita in generale.

Per quanto riguarda le modifiche principali introdotte dalla nuova legge, ricordiamo: a) periodi di prova più limitati; b) contratti a tempo determinato meno vantaggiosi per il datore di lavoro (usati in precedenza per evitare di dover dare giustificazioni di sorta in caso di licenziamento del lavoratore: si lasciava cadere il contratto e il datore non pagava alcunché al lavoratore per

---

<sup>338</sup> Con questo termine si va a fare riferimento alla politica dirigista della piena occupazione, caratterizzata da: sicurezza del posto di lavoro, reddituale e dei benefici che direttamente ne discendono.

<sup>339</sup> *Il mercato del lavoro in Cina*, articolo reperibile alla pagina <http://www.cina.ws/il-mercato-del-lavoro-in-cina.html>

quello che di fatto era un licenziamento); c) definizione del caso di perdite rilevanti, in modo che il datore non possa con questa scusa licenziare personale e, se c'è l'intenzione di licenziare più di venti persone, obbligo di instaurare una negoziazione con il sindacato e i lavoratori interessati; d) maggiore chiarezza sui risarcimenti in caso di licenziamento fuori legge, determinati oggi nel doppio della liquidazione; e) patti di non concorrenza più limitati; f) rafforzamento del ruolo del sindacato con cui il datore dovrà confrontarsi in caso di licenziamento e nella contrattazione collettiva; g) ulteriori disposizioni a favore del lavoratore, come quella per cui, a fronte di disposizioni ambigue nei contratti, in caso di lite prevarrà l'interpretazione di fatto più favorevole al lavoratore, e quella secondo cui i rapporti di lavoro senza specificazioni scritte sono considerati a tempo indeterminato.

Da questa panoramica vediamo chiaramente la volontà del governo cinese (almeno a livello ufficiale) di tutelare maggiormente la posizione del lavoratore subordinato, riconosciuto come parte contraente debole, in linea con gli *standard* dei paesi occidentali. Anche in questo ambito, come spesso rimarcato nella trattazione, siamo di fronte ad uno sforzo concettuale della *leadership* cinese volto ad abbandonare il vecchio sistema comunista e ad allinearsi alle dinamiche occidentali, uno sforzo che non può essere sottovalutato, anche se la sua implementazione deve rimanere costantemente monitorata.

Dunque, che ci siano non pochi problemi da affrontare per il governo cinese è un dato di fatto, ma è anche vero che gli ultimi mesi hanno portato anche delle buone notizie nell'impostazione delle politiche governative che si mostrano a carattere sociale. Nel suo rapporto di lavoro del governo, Wen Jiabao, presidente del Consiglio di Stato della RPC, alla sessione di marzo 2008 dell'ANP ha delineato nove obiettivi fondamentali per l'azione dell'esecutivo. Tutti sono legati più o meno strettamente ai bisogni della popolazione: fra i campi di azione di queste direttrici si riportano le infrastrutture agricole, la regolamentazione e il controllo macroeconomico, così come la regolazione della struttura economica, il risparmio energetico e la riduzione delle emissioni, la difesa dell'ambiente, la costruzione di una legislazione democratica, il tenore di vita delle masse e l'armonia sociale.

Il contenimento dell'inflazione<sup>340</sup> sui beni al consumo è definito nel rapporto "una questione importante, dalla quale dipendono gli interessi reali del popolo, nonché gli obiettivi prioritari di regolamentazione economica per il 2008"<sup>341</sup>. E' essenziale vedere come dal documento risulta un forte impegno del governo per risolvere i gravi problemi che affliggono la popolazione cinese. La prima preoccupazione è quella di ridurre l'inflazione, nonché di implementare il sistema di stato sociale, proseguire nella riforma del sistema sanitario e attuare misure per creare un sistema di politiche per la casa (essenzialmente aiuti alle famiglie a reddito medio-basso). L'impegno è inoltre finalizzato al risparmio energetico e alla difesa dell'ambiente, nonché all'ampliamento delle infrastrutture agricole al fine di incrementare i redditi dei contadini.

Per sopperire al problema della sperequazione di benessere tra città e campagne, il presidente dichiara che sarà incrementato in modo significativo l'importo delle spese di bilancio per i problemi delle campagne, dell'agricoltura e dei contadini, con uno stanziamento di 562,5 miliardi di yuan (130,7 miliardi in più rispetto al 2007), e tali misure andranno ad interessare lo stato sociale, le forniture di servizi medico-sanitari, l'educazione, la cultura, il risparmio energetico, nonché la costruzione di case popolari con canoni di affitto accessibili. Jiabao dichiara che lo stato si impegna a stanziare ben 85,9 miliardi di yuan per l'educazione, con un aumento del 47,7%, rispetto al 2007, e a rafforzare la dotazione del governo centrale per il sistema medico-sanitario fino a 31,3 miliardi di yuan, con un aumento dell'86,8%. La diseguaglianza socio-economica tra zone rurali e urbane è ancora alta (come ricordato sopra, il coefficiente di Gini è stabile sullo 0,44), ma, come ha sottolineato il presidente, si rinvengono comunque dei segnali positivi: il tasso annuale di crescita del reddito pro-capite dei contadini è aumentato di quasi quattro punti percentuali dal 2005 al 2008, toccando il 9,5%.

Sul fronte dell'occupazione, il presidente rimarca l'esigenza di un interven-

---

<sup>340</sup> Effettivamente a causa dell'impennata della domanda interna e della contrazione del tasso di risparmio della popolazione, l'inflazione era salita a quota 4,8%.

<sup>341</sup> Il discorso integrale è disponibile alla pagina <http://english.people.com.cn/90001/90776/90785/6377399.html>

to statale volto a rallentare le tensioni interne e a tal proposito dichiara che sono stati destinati dal bilancio statale 66,6 miliardi di yuan come sussidi per l'occupazione. In ultima istanza si pubblicizza il miglioramento del sistema di previdenza sociale per operai e impiegati, nei centri urbani, i cui iscritti nei primi mesi del 2008 superano i 200 milioni (54 milioni in più rispetto al 2002) e viene ribadita l'attenzione del governo per la realizzazione di un sistema di stato sociale attraverso la destinazione di 276,2 miliardi di yuan, con un incremento rispetto al 2007 di 45,8 miliardi. Inoltre dal 1 gennaio 2008, per tre anni consecutivi si finanzierà l'ampliamento della base contributiva per le pensioni di anzianità.

Da quanto detto risulta evidente la volontà della *leadership* cinese d'insistere nel processo di riforma interno, e in sostanza risulta la consapevolezza che una riforma economica non può non andare di pari passo con una riforma dello stato in senso sociale. E il motivo per cui abbiamo riportato queste cifre non è di carattere didascalico, ma è volto a far comprendere a livello empirico la strategia politica cinese nella realizzazione di questo obiettivo, in relazione ai pregiudizi subiti da alcune fasce della popolazione, la cui esistenza, nel breve termine, è innegabile. Però, per fare delle effettive valutazioni in relazione ai meriti o meno del governo cinese nell'adeguamento del Paese, per considerare in maniera non semplicistica chi ha ottenuto dei benefici e chi no dall'adesione della Cina alla WTO e per parlare di crescita sostenibile, bisognerà attendere un più lungo periodo.

## **2 Reazione del settore agricolo e tessile all'adesione della Cina alla WTO**

Dopo una breve panoramica sull'impatto in generale dell'adesione della Cina alla WTO, si vuole ora passare ad un'analisi più dettagliata, prestando attenzione a quelli che sono i settori particolari dell'economia cinese che si mostrano fortemente colpiti dalla *membership*. Per fare ciò, non si può prescindere *in primis* dal settore agricolo e da quello tessile, ma non mancheremo di osservare anche quello automobilistico. Incominciamo con il settore agricolo, osser-

vandolo da più punti di vista: le sue caratteristiche e gli sviluppi del mercato, l'amministrazione del settore, gli obiettivi del governo cinese e gli strumenti utilizzati per rinvigorirne la portata.

Abbiamo chiuso il capitolo precedente con la presentazione da parte di Wen Jiabao del rapporto di lavoro del governo all'ANP, in relazione agli anni 2007-2008, e possiamo aprire questa nuova trattazione solamente riprendendo quanto da lui affermato in relazione al 2009, soprattutto per quanto riguarda il sostegno al settore agricolo. Wen Jiabao, nel marzo scorso, ha dichiarato la posizione del governo cinese in relazione alla crisi finanziaria internazionale, indicando come la risposta a questa e la garanzia di crescita siano il principale compito del governo cinese per il 2009 e non mancando di tenere toni ottimisti dati i favorevoli fattori dell'enorme domanda interna e dell'abbondanza di capitali che sono sintomatici di una "tendenza nella buona direzione a lungo termine dello sviluppo"<sup>342</sup>. Insomma il governo cinese crede nella sostenibilità della crescita economica del Paese e per venirle incontro, se aveva già avanzato un piano di investimenti pari a 4 mila miliardi di renminbi e delle politiche di aggiustamento e ripresa di dieci settori importanti come, ad esempio, il tessile, il siderurgico, l'automobile e l'agricoltura, ad oggi rilancia su entrambe le *policy*.

Ovviamente il governo non dimentica la sanità e l'igiene, l'istruzione, l'occupazione e la garanzia alla casa, e parla di più di 900 miliardi di yuan stanziati - facendoci presumere una volontà effettiva di stabilità sociale (vedi *supra*). Ma quello che più interessa è la questione del settore agricolo, che, riconosciuto come occupante una posizione fondamentale nell'economia cinese, riceverà finanziamenti per un ammontare pari a 710 miliardi di renminbi, con un aumento netto di 120 miliardi. Questo stanziamento favorirà i 700 milioni di agricoltori cinesi, ed andrà a tranquillizzare molte aziende agricole che si stanno sviluppando in senso imprenditoriale nelle campagne. Che il sostegno al settore agricolo fosse un passo obbligato a seguito dell'ingresso del Paese nella WTO

---

<sup>342</sup> Cina: piena fiducia nella risposta alla crisi finanziaria, articolo pubblicato lo 06/03/2009 sul sito di Radio Cina Internazionale e consultabile alla pagina <http://it1.chinabroadcast.cn/241/2009/03/06/224s117565.htm>



era un dato conosciuto agli studiosi del fenomeno sin dai primi tempi della *membership* e i modelli economici CGE lo avevano previsto, ma quello che più conta è che questa idea, per il suo alto potenziale di aggiustamento, è diventata, ad oggi, il cavallo di battaglia del governo cinese, anche (*rectius*: in larga parte) alla luce del calo di domanda interna, conseguente alla crisi globale.

Finora, dunque, si è parlato di politiche di sostegno al settore agricolo, e al riguardo, quello che deve essere osservato è sicuramente come esso appaia un settore in declino rispetto ad altri, anche solo semplicemente andando a guardare il livello occupazionale tra aree urbane e rurali (vedi *supra*). Dopo la liberalizzazione, iniziata negli anni '70, la crescita economica iniziò a mutare l'assetto dell'economia cinese. E' abbastanza usuale vedere come un rapido sviluppo economico, di solito, sia accompagnato da un declino del settore agricolo, ma in quegli anni, invece, grazie all'introduzione dell'amministrazione personale delle terre, in sostituzione del sistema collettivistico e grazie all'aumento dei prezzi dei prodotti agricoli, vi fu una crescita del settore che si accompagnò a quella dell'industria. La crescita del settore primario fu rapida e mantenne i ritmi di quella industriale per il periodo 1978-1984. Poi vi fu un rallentamento che portò il settore primario a crescere a ritmi di un terzo inferiori rispetto al settore industriale<sup>343</sup>.

Durante tutti gli anni ottanta il reddito delle fasce rurali diminuì sempre più in rapporto ai redditi degli altri settori, andando a creare quel divario sociale e geografico che ancora oggi esiste. Si consideri solo il fatto che il coefficiente di Gini dallo 0,24 del 1980 è passato allo 0,35 del 1999<sup>344</sup>, fino all'odierno 0,44. In realtà, però, anche contro posizioni estremiste, bisogna sottolineare che questo settore non visse in quegli anni un netto declino, ma conobbe solamente una crescita di gran lunga inferiore rispetto al settore industriale o dei servizi, in ragione del fatto di avere a disposizione minori economie di scala e minori opportunità di sviluppo, oltre che di mezzi e di risorse limitati.

Quindi non è che l'occupazione, la produzione e le esportazioni delle im-

---

<sup>343</sup> Wen, *Challenges and opportunities for China's agriculture after its WTO accession*; Ashgate, 2003, pag.1.

<sup>344</sup> Cfr Wen, *Challenges and ....*, Op cit.

prese rurali non siano cresciute affatto dal 1980 ad oggi, solo sono cresciute a livelli più bassi e dunque rispetto ad altri settori, quello agricolo, ha ridotto il suo peso nell'economia nazionale. Con la liberalizzazione e l'industrializzazione degli anni '90, la pressione della concorrenza ha incominciato a farsi sentire ed inoltre è stata anche smantellata (*rectius*: ridotta, vedi *infra*) la pianificazione statale, col sistema di fissazione dei prezzi che copriva gli squilibri tra domanda e offerta. Fino ad arrivare all'accelerazione delle riforme interne in previsione dell'ingresso nella WTO, e successive all'ingresso stesso che hanno inciso sul settore agricolo in relazione ai tagli alle tariffe all'importazione e alle quote, all'abolizione dei sussidi alle esportazioni, allo sviluppo di un settore privato, anche con partecipazioni straniere e quindi alla graduale eliminazione delle imprese statali.

Dato il quadro di partenza, vediamo ora le caratteristiche attuali del settore e le *policy* che vanno a toccarlo. *In primis*, vediamo che sicuramente questo settore è quello che più di tutti viene toccato dal sistema possessorio della terra, secondo il quale lo Stato è il solo ad avere la proprietà della stessa. Comunque, la *China's Property Law* del 2007 ha formalizzato i diritti individuali di uso delle terre. In base alla legge, i terreni agricoli appartengono alle collettività di villaggio e queste li concedono in contratto d'uso alle singole famiglie. Ma la legge puntualizza anche quelli che sono i diritti dei cittadini rurali e prevede garanzie legali più solide in relazione al diritto di possesso delle terre. Così, ad oggi, la maggior parte dei cittadini rurali ha il suo certificato in base al quale le autorità garantiscono loro il diritto di sfruttare tali terreni.

In base a quanto riportato nel *Trade Policy Review* (TPR) di agosto 2008<sup>345</sup>, se la maggior parte degli sforzi passati dell'amministrazione cinese erano stati indirizzati verso il settore manifatturiero, che tende ad essere un settore ad alto impiego di capitale, oggi l'attenzione del governo è diretta ai settori

---

<sup>345</sup> Esso è un documento di revisione redatto dal *Trade Policy Review Body* (TPRB), organismo sussidiario del *General Council*, creato a seguito dell'Accordo di Marrakesh che ha istituito la WTO e che ha come compito quello di dirigere i lavori del *Trade Policy Review Mechanism* (TPRM). Quest'ultimo meccanismo offre ai membri della WTO un *forum* per fare luce sulle politiche commerciali dei paesi sotto revisione da una prospettiva multilaterale. L'attività di questo organismo si esplica di concerto con quella del Segretariato della WTO e con la collaborazione del paese soggetto a revisione e degli altri membri della WTO.

dei servizi e dell'agricoltura, i quali richiedono molta più manodopera rispetto a quello manifatturiero. Il perché di questa tendenza è rinvenibile nella necessità di allocare il grande esubero di forza lavoro, che in massima parte è rappresentato da contadini o lavoratori delle zone rurali, ma che, come abbiamo già potuto notare, non si esaurisce con questa categoria.

Uno dei maggiori mutamenti nel settore agricolo, al fine di supportarlo, è stato quello relativo al regime di tassazione. Molte imposte che andavano a gravare sul settore primario sono state eliminate nel 2006 (vedi *infra*) e gli agricoltori sono stati supportati attraverso politiche di sostegno di carattere finanziario, già dal 2004. Ciononostante, il peso del settore in questione sul PIL ha continuato a scendere dal 13,4 % nel 2004 all'11,7% nel 2006. Con il 40% del totale degli occupati, la produttività del lavoro è appena un quinto del livello della stessa nel resto della economia e c'è ancora un considerevole *surplus* di lavoro in questo settore. Come risultato il reddito medio rurale è sceso al di sotto di quello urbano, facendosi sempre più ampio lo scarto tra gli *standard* di vita delle zone rurali e delle zone urbane - si tenga in considerazione che alle porte del 2005 un quarto delle famiglie viveva sotto la soglia di povertà di un dollaro al giorno<sup>346</sup>.

La bassa produttività del lavoro nel settore agricolo è espressione, *inter alia*, della bassa dotazione di risorse di cui gode la Cina. Infatti, in termini di possesso pro capite di risorse, quali acqua, terre arabili, foreste, ecc, la Cina è quasi agli stessi livelli del Giappone, ovvero uno dei più poveri stati in termini di risorse<sup>347</sup>. Per quanto riguarda la carenza di acqua, questa va a pregiudicare, ovviamente, anche la capacità produttiva delle terre che sarebbero coltivabili. Oltre a ciò dobbiamo aggiungere la ridotta presenza di meccanizzazione. Dati i presupposti, le autorità hanno sentito la necessità di un più ampio sviluppo delle zone rurali, di accrescerne la produttività e di migliorare il benessere degli agricoltori. Così, contro questo stato di cose, è stato portato avanti il processo

---

<sup>346</sup> V. Ianderson, Huang, Ianchovichina, *Long run impacts of China's WTO accession on farm-non farm income inequality and rural poverty*, World Bank Working Paper 3052, 2004, pag.2.

<sup>347</sup> Wen, *Challenges and opportunities for China's agriculture after its WTO accession*; Ashgate, 2003, pag. 1.

di riforma rurale. Come stabilito nell'*Eleventh Five-Year Plan* (2006-2010)<sup>348</sup>, sono state adottate misure per incrementare la produttività, attraverso il miglioramento delle infrastrutture, delle tecnologie di produzione (dunque con un ampliamento della meccanizzazione) e dei programmi di qualificazione degli agricoltori. Cosa molto particolare, il *Plan* promuove la mobilità della forza lavoro verso i settori dell'industria e dei servizi, ma, come abbiamo visto nel capitolo precedente, non sono ancora pochi i limiti alla libertà di circolazione sul suolo cinese e questo può solo che pregiudicare gli spostamenti.

Nel 2006, per facilitare la mobilità del lavoro, il Consiglio di Stato ha promulgato le *Certain Opinions on Solving the Problems of Rural Workers*, relativa all'integrazione tra il mercato del lavoro rurale e quello urbano. Secondo le *Opinions*, tutte le regioni e i dipartimenti interessati avrebbero dovuto eliminare ogni regolamentazione e restrizione discriminatoria relativa all'assunzione nelle aree urbane di lavoratori provenienti dalle aree rurali e avrebbero dovuto rimuovere autorizzazioni di ogni genere e tasse amministrative a quelle imprese che assumevano lavoratori provenienti dalle zone rurali. Il problema della mobilità, però, come abbiamo visto, è ancora denso di consistenza, senza dimenticare, oltretutto, l'attuale vigenza del sistema dell'*hukou*.

Nel 2005, il raccolto ha costituito il 50,8% della produzione agricola totale, mentre l'allevamento e la pesca, il 32,2% e il 10,4%, rispettivamente. Anche se quello dei cereali è un raccolto molto importante, c'è stato un cambiamento nella produzione, per cui dai tradizionali prodotti, come ad esempio il riso e il grano, si è passati al granturco e ad altre colture più redditizie, come frutta e verdura. Questo è facilmente intuibile: alla Cina, in presenza dell'insorgere della concorrenza internazionale, conviene specializzarsi nella produzione di quei prodotti agricoli in cui ha vantaggi comparati, sia in base alla domanda interna, sia in base alle caratteristiche di produzione. Così ad essa, considerata la ridotta presenza di risorse di territorio, conviene indubbiamente orientare le coltivazioni verso prodotti ad alta intensità di manodopera (dato il *surplus* di lavoro), piuttosto che verso prodotti ad alta intensità di terra (ad esempio, riso e

---

<sup>348</sup> “ which calls for the creation of a “new socialist countryside””, Cfr. *Trade Policy Review*, Op. cit., p. 111.

grano).

Sul fronte dell'*export/import*, il TPR pubblicizza aumenti, ma verifica anche che il contributo dell'agricoltura al commercio globale della nazione continua a scendere. Questo è il panorama in cui si va ad inserire la normativa cinese rivolta al settore agricolo, di questi ultimi tre anni. In prima battuta, quello che viene rimarcato nel TPR è che non sembrano esserci stati cambiamenti nella metodologia di azione delle istituzioni che si occupano di determinare ed implementare le politiche agricole, la cui mancanza di "professionalità" ha portato ben sedici istituzioni sotto accusa per questioni relative al settore sotto osservazione. Inoltre, il problema di queste istituzioni e delle relative agenzie è anche la coordinazione dato che le loro funzioni spesso vanno a sovrapporsi. Dal 2004 non sono mutate in modo significativo le principali leggi che regolamentano il settore agricolo, ma nell'aprile 2006 è entrata in vigore la *Agricultural Products Quality and Safety Law*, la quale ha come obiettivo (e lo dice il nome stesso) la sicurezza e la qualità dei prodotti agricoli, la protezione della salute pubblica e la promozione dello sviluppo dell'agricoltura e dell'economia rurale<sup>349</sup>.

L'obiettivo chiave della politica agricola attuale del governo cinese, come accennato sopra, è individuabile all'interno dell'*Eleventh Five-Year Plan* nella volontà di costruire "*a new socialist countryside*", ovvero di promuovere lo sviluppo del settore agricolo e di incrementare il reddito dei lavoratori rurali, attraverso sei linee guida:

- a) accrescere la produttività nel settore agricolo attraverso una migliore amministrazione delle terre, il miglioramento della qualità degli allevamenti e l'introduzione di nuove e moderne tecnologie di produzione;
- b) accrescere il reddito dei lavoratori rurali attraverso lo sviluppo delle imprese agricole; la promozione del commercio; la creazione di cooperative; maggiori sussidi per la produzione di grano, per la coltivazione di altre varietà di culture e per l'acquisto di macchinari e attrezzi;
- c) migliorare i servizi nelle zone rurali attraverso un aumento degli investi-

---

<sup>349</sup> Sono stati adottati anche specifici decreti e regolamentazioni da parte del Consiglio di Stato e da altre strutture amministrative al fine di implementare le peculiari politiche di settore.

menti centrali per la realizzazione di infrastrutture di base, che vadano ad assicurare il fabbisogno di acqua, strade asfaltate, l'elettricità, l'accesso ad internet e alle linee telefoniche e la creazione di un sistema rurale di assistenza sanitaria;

- d) migliorare la formazione degli agricoltori, attraverso nove anni obbligatori di studi ed eliminando le tasse per l'istruzione;
- e) incrementare pubblici e privati investimenti nelle zone rurali, anche attraverso un meccanismo per cui il settore industriale supporta quello agricolo e le campagne vanno ad essere supportate dalle aree urbane;
- f) incentivare la riforma delle zone rurali attraverso una riforma interna delle stesse istituzioni pubbliche a livello di città e di comuni, migliorare il sistema di responsabilità contrattuale delle famiglie e sviluppare appropriati sistemi di gestione fiscale.

Se questi sono i meritevoli obiettivi della riforma, vediamo anche come si è comportato il governo cinese in relazione ai suoi impegni, in questo settore, come individuati all'interno del Protocollo di adesione. A voler dare una visione di impatto, mentre le tariffe applicate ai prodotti agricoli importati dal 2005 sono rimaste stabili su una media del 15%, e questo è in linea con quanto accordato in ambito di negoziazione e all'interno del *Schedule of Concessions and Commitments Annexed to the GATT 1994*, non dobbiamo mancare di vedere come il governo cinese vada ancora ad influenzare l'*import* (e l'*export*) attraverso lo *state-trading system*, con il quale fissa offerta e prezzo per determinati prodotti, come i cereali, lo zucchero e il tabacco<sup>350</sup>. Inoltre, le importazioni di prodotti agricoli rimangono ancora assoggettate al sistema delle licenze (automatiche e non) e nei casi più emblematici a delle vere e proprie proibizioni.

Questo sul fronte dell'importazione, mentre su quello dell'*export*, il TPR individua il riso, il tabacco e il mais tra i prodotti agricoli soggetti al commercio statale e all'applicazione di quote di esportazione. Ma parti di queste quote, dietro approvazione e ad eccezione del tabacco, possono essere esportate anche da privati. Il problema però è che i requisiti che deve possedere una

---

<sup>350</sup> Per i quali rinveniamo anche delle tariffe all'importazione superiori rispetto alla soglia del 15%: cereali al 33,9%, zucchero al 29,9% e tabacco al 26,9%.

società per potersi occupare di tal attività non sono ancora stati resi pubblici al Segretariato della WTO. Anche in questo ambito, l'obiettivo del governo cinese è stato e sembra essere quello di pilotare la domanda e il prezzo di tali beni. Inoltre, nel 2007, è stata proibita l'esportazione di otto prodotti agricoli, come ad esempio alcune piante medicinali.

Durante la trattazione, abbiamo già notato che la Cina dal 2004 aveva incominciato ad eliminare le “*agricultural taxes*” e da allora sono state eliminate ben quattro tasse sui prodotti agricoli, tra cui la *Agricultural Tax*, nel 2006. Sono rimaste solo la *Specilal Agricultural Tax* (20%), che grava sulle foglie di tabacco, la VAT (13%), che è in sostanza una tassa cinese sul valore aggiunto (simile alla nostra IVA), la “*deed tax*”, che viene applicata quando viene trasferito il contratto d'uso di un terreno, la tassa sull'uso delle terre coltivate e quella sull'occupazione della terra agricola, imposta, quest'ultima, prevista per il caso di utilizzazione delle terre arabili, per finalità non agricole. Molte altre tasse che gravavano sugli agricoltori a livello locale sono state allo stesso modo eliminate. Ad esempio, dal 2006 per gli agricoltori non vi è più l'obbligo di pagare tasse relative all'acqua e all'elettricità.

In sostanza con queste riduzioni il totale impositivo dai 43,5 bilioni di yuan del 2004 è passato ai 20 bilioni del 2006. Ovviamente molte di queste tasse rappresentavano un forte introito per i governi locali, dunque per far sì che essi continuassero ad avere risorse disponibili sono stati aumentati i trasferenti da parte del governo centrale. La volontà di fondo di questo meccanismo, anche alla luce di quanto detto in precedenza, era quella di ridurre il carico gravante sugli agricoltori, così da promuovere la realizzazione di una più spiccata armonia sociale, e ciò ha comportato un aumento del reddito disponibile da parte degli agricoltori, in linea con l'esigenza di ridurre la sperequazione reddituale tra aree rurali e urbane.

Si deve riconoscere, dunque, una grande attenzione da parte del governo cinese nei confronti del settore primario, cosa che ci viene anche dimostrata dai supporti a tale settore, che continuano ad aumentare. Si deve, però, anche dire che nel 2008 la “*WTO Agriculture Commette*” non aveva ancora ricevuto notifica dei supporti al settore agricolo relativi al periodo di revisione, e, quindi,

che per quanto riguarda gli impegni che la Cina si è assunta di fronte alla WTO, ancora molto rimane da fare, in relazione alle licenze di importazione e alle proibizioni, alla loro influenza sull'*import/export* e sul mercato interno in generale. Indubbiamente il governo cinese ha liberalizzato il prezzo di molti beni, ma comunque quello di alcuni prodotti rimane controllato e altri sono ancora considerati "*important reserve materials*" e assoggettati ad un regime di controllo dei prezzi: cotone, cereali, zucchero, fertilizzanti, ecc.

Anche se molti mercati agricoli sono stati ufficialmente liberalizzati, il governo continua ad intervenire. Per quanto riguarda il tabacco vige un vero e proprio regime di monopolio, con rigidi controlli sulla produzione e la commercializzazione. La diffusione del cotone sembrerebbe esser stata sostanzialmente liberalizzata, ma è comunque ancora soggetta a controlli. Per esempio, nel 2005 la Commissione Nazionale per la Riforma e lo Sviluppo ha adottato una circolare che aveva l'obiettivo di rinforzare l'amministrazione del mercato del cotone, regolandone l'accesso e proibendo ogni ulteriore incremento di lavorazione del cotone al fine di stabilizzarne il prezzo. Nel giugno del 2004, invece, le autorità cinesi avevano annunciato la liberalizzazione del mercato dei cereali, riducendo il ruolo guida dello stato. Ma in realtà, il fatto che venisse individuata la facoltà per il governo di intervenire quando i prezzi fossero saliti all'improvviso, e che esso doveva assicurarsi che offerta e domanda fossero bilanciate, stava ad indicare che in realtà non si poteva parlare proprio di liberalizzazione.

Altro settore che merita attenzione, accanto a quello agricolo è indubbiamente il tessile. Questo è un settore che rientra nel manifatturiero, ma che si mostra ad alta intensità di manodopera e che include tutti quegli ambiti produttivi inerenti al trattamento e alla lavorazione di tessuti o fibre. Già dall'elemento caratterizzante di tale ambito, ovvero l'alta intensità di manodopera, è facile capire come questo sia un settore strategico per l'economia cinese. Se poi si tiene anche in considerazione il ruolo che la WTO ha ricoperto e i limiti da quest'ultima imposti al commercio di abiti e di prodotti tessili, si capisce perché non si possa prescindere dal trattare la materia. La rilevanza del settore tessile per la Cina è dettata dai numeri, nel senso che la Cina è uno dei maggiori



produttori mondiali dei beni in questione. Vediamo la fisionomia di questo settore, prescindendo per un attimo dalla questione della crisi finanziaria internazionale che ovviamente ha avuto ripercussioni anche sull'economia reale della Cina, portando anche per il tessile a un rallentamento complessivo della crescita che, comunque, resta a livelli più alti di altri paesi.

Secondo i dati riportati nel TPR, gli ultimi ufficialmente disponibili, il “*T&C sector*” occupava, nel 2006, circa venti milioni di persone e nello stesso anno 39.400 imprese hanno avuto un giro di affari superiore a cinque milioni di yuan, con un incremento del 9,57% in più rispetto al 2005. Inoltre, per capire la rilevanza di questo settore per la Cina, si possono mettere a confronto i dati dell'*import/export*: rispettivamente 18 bilioni di dollari contro 147. Il motore del settore tessile cinese è individuabile nelle “*Township and Village Enterprises*” (TVEs)<sup>351</sup>, che sono state importanti anche per il riassorbimento della forza-lavoro dopo la chiusura della maggior parte delle imprese statali, le quali comunque continuano a permanere sul mercato tessile rivestendone una buona parte, ma con una esigua rilevanza settoriale a causa di inefficienze (vedi *infra*) che ne frenano la competitività.

Rilevante è anche la presenza di gruppi tessili stranieri nel mercato cinese, i quali sono attratti soprattutto da una manodopera a basso costo dovuta all'elevata flessibilità nella produzione. I gruppi stranieri portano con loro *expertise* e tecnologia, oltre che offrire alte opportunità occupazionali. Al riguardo è da farsi una distinzione tra settore tessile e settore dell'abbigliamento, poiché nel primo la quota delle SOEs è maggiore rispetto a quella dei gruppi stranieri, mentre nel secondo, richiedendo questo un maggiore livello tecnologico e maggiori investimenti in qualità e ricerca, le industrie straniere hanno una maggiore quota. Tuttavia resta un dato di fatto, ovvero il declino delle SOEs, sia in rapporto a quella che è la quota di mercato delle TVEs, sia in rapporto a quella dei gruppi stranieri presenti nel mercato cinese. Dalla comparazione tra esportazioni e importazioni di tessili possiamo dedurre un elevato surplus commerciale generato dal settore, che con l'ingresso nel mercato internaziona-

---

<sup>351</sup> Esse sono degli enti governativi locali cui, dagli anni '80 in avanti, fu garantita la libertà di creare imprese e penetrare nell'economia di mercato che si andava allora affermando.

le, attraverso un'espansione del bacino di utenza e l'ingresso di tecnologia e competenze, potrà solo che espandersi ancora di più.

Vediamo, però, che questo settore, tra filati e abbigliamento, ha vissuto fino al 31 dicembre 2004 un regime commerciale internazionale restrittivo. Attraverso una serie di accordi bilaterali conclusi sotto il *Multi-Fibre Agreement* (MFA)<sup>352</sup>, i paesi industrializzati, ed in primo luogo UE, Canada e USA, riuscirono a creare un sistema protettivo dei propri settori tessili, basato sia su quote all'importazione sia su tariffe maggiori rispetto ai prodotti importati da paesi non in via di sviluppo. Tutto ciò in violazione dei principi base del GATT, ovvero della non discriminazione e del divieto di ricorrere a restrizioni quantitative.

Durante l'Uruguay Round, i paesi in via di sviluppo (PVS) ottennero la negoziazione di un processo di liberalizzazione nel settore tessile da attuare nel decennio che andava dal 1° Gennaio 1995 al 31 Dicembre 2004. Fu così concluso l'*Agreement on Textiles and Clothing* (ATC) per regolare le fasi della transizione che avrebbe portato poi alla liberalizzazione del settore. Importante è sottolineare come le restrizioni fossero bilaterali e quindi variassero da paese a paese, e come la Cina fosse particolarmente colpita. Il periodo di transizione avrebbe dovuto servire ai paesi industrializzati per ristrutturare il proprio settore, e ai paesi in via di sviluppo per migliorare il proprio assetto produttivo in modo da soddisfare meglio la domanda internazionale ed essere più competitivi sulla scena globale. L'ATC divenne così parte integrante del sistema multilaterale degli scambi eretto sotto la struttura WTO.

La liberalizzazione del settore doveva essere implementata in quattro momenti: il primo, iniziato il 1° gennaio del '95, in cui gli stati membri avrebbero dovuto aprire il 16% degli scambi rispetto al volume scambiato nel 1990; il secondo, iniziato il 1° gennaio 1998, in cui vi è un'ulteriore liberalizzazione del 17% del volume precedente; la terza fase, in cui vi è un'ulteriore apertura del 18% e che inizia il 1° gennaio 2002; infine, con il 1° gennaio 2005 il rimanente

---

<sup>352</sup> In realtà bisognerebbe utilizzare il plurale, in quanto dopo il primo accordo, del 1974 abbiamo assistito ad una serie di modificazioni, quattro fino all'Accordo ATC, che ci permettono ad oggi di parlare di Accordi Multifibre.

49% del totale volume doveva essere integrato<sup>353</sup>. In aggiunta a ciò, i paesi industrializzati si riservavano la possibilità di ricorrere a misure di salvaguardia (art.6, ATC)<sup>354</sup>, qualora vi fosse stato un aumento delle esportazioni che potesse causare o minacciare di causare danni al mercato di uno stato<sup>355</sup>. Come danno potevano essere considerati al riguardo, anche quelli che l'industria nazionale subisce in termini occupazionali o di produzione. Il paese danneggiato, allora, dopo aver esperito delle consultazioni col paese esportatore e aver consultato l'organo per il monitoraggio del settore tessile<sup>356</sup>, poteva adottare provvedimenti contro uno specifico paese, senza dover attuare le restrizioni agli altri *partner* commerciali. Le restrizioni potevano colpire, perciò, solo un paese senza violare il principio del trattamento della nazione più favorita. Normalmente, invece, quando si pongono delle misure di salvaguardia per proteggere un certo settore, le misure in questione non sono specifiche, nel senso di colpire solo ed esclusivamente uno stato, ma sono generali, perché toccano tutti i paesi membri<sup>357</sup>.

Abbiamo già visto come la *membership*, ha significato per la Cina vincolarsi e adempiere a molti obblighi, alcuni dei quali hanno comportato notevoli sforzi. Essa si è dovuta adeguare su una miriade di punti, ristrutturando interi settori dell'economia e rimodellando molti assetti dello stato, ma per tutto questo vi era una contropartita in benefici, come il commercio e dunque la specializzazione in prodotti ad alta intensità di manodopera, come appunto, il settore

---

<sup>353</sup> Per una analisi più approfondita degli Accordi Multifibre e del sistema ATC, si veda: E. Ghidoni, G. Grasso, F. Guarino, V. Ricca, *Paper su "tessili e abbigliamento"*, consultabile alla pagina [http://intrade.jus.unibs.it/down.php?filename=msp02\\_tess.doc](http://intrade.jus.unibs.it/down.php?filename=msp02_tess.doc)

<sup>354</sup> Le misure in questione sono previste all'art.6 dell'accordo ATC.

<sup>355</sup> Questo meccanismo è diverso e autonomo rispetto a quello previsto all'articolo XIX del GATT, rubricato "Misure di urgenza concernenti l'importazione di prodotti determinati".

<sup>356</sup> Denominato OCT, esso è un organo permanente, quasi giudiziario, che esamina tutte le misure adottate dagli stati membri ai sensi dell'accordo, assicura la conformità di tali misure all'accordo stesso e infine intraprende le azioni previste dall'accordo, quali le notificazioni ai sensi degli art.3 e 6 e la redazione di una relazione da presentare alla fine di ogni tappa del programma di integrazione al Consiglio degli scambi di merci.

<sup>357</sup> Le normali regole per l'applicazione delle misure di salvaguardia previste dall'art. XIX GATT (ora riprese e contenute nell'Accordo sulle misure di salvaguardia) basate sul principio di non discriminazione, non potevano essere applicate ai prodotti che non erano ancora stati integrati nel GATT secondo le modalità previste dall'ATC; in tal modo le misure di salvaguardia previste dall'art. 6 ATC non si applicavano ai prodotti già integrati nel GATT.

tessile. Se la competitività di molte industrie straniere ha determinato una forte pressione sui settori più inefficienti dell'economia cinese, al contrario, in settori come quello dell'abbigliamento, in cui la Cina gode di vantaggi comparati, l'industria può svilupparsi maggiormente, facendo leva sulla maggiore domanda internazionale. Questo settore rappresenta, dunque, ciò che va a compensare le perdite di quelli in declino ed ovviamente un fattore determinante sarà l'abilità della Cina di mantenere i vantaggi che oggi detiene, magari sviluppando, oltre al fattore manodopera, anche quello qualitativo, nel settore dei tessuti, promuovendo l'innovazione in tale ambito.

Fondamentalmente vanno proprio in questo senso i documenti adottati nel 2006 dal MOFCOM, la Commissione Nazionale per lo Sviluppo e la Riforma, il Consiglio Nazionale Cinese per il Tessile e l'Abbigliamento. Ad esempio, nell'aprile di quell'anno, la Commissione e il MOFCOM, assieme ad altri otto dipartimenti governativi avevano adottato una circolare che illustrava l'obiettivo di accelerare la ristrutturazione dell'industria tessile, aumentando la produttività del lavoro del 60%, tra il 2006 e il 2010. Nel giugno, invece, il Consiglio e la Commissione avevano adottato le Linee guida per lo sviluppo dell'Industria Tessile nell'Undicesimo Periodo Quinquennale (2006-2010), le quali propongono un'ammodernamento della tecnologia ed un incremento della produzione di prodotti di alta qualità, sviluppando tecniche ad alto risparmio energetico e promuovendo lo sviluppo dell'industria nella Cina centrale e dell'ovest. Oltretutto, ricordiamo che il governo, nel 2006, ha predisposto ben 1,36 bilioni di yuan per rafforzare la produttività dell'industria dell'abbigliamento e del tessile, di cui 560 milioni finalizzati alla promozione dell'innovazione e i restanti per supportare le imprese che investono all'estero<sup>358</sup>.

Un episodio che non possiamo non citare, per quella che fu la sua rilevanza sul piano delle relazioni internazionali e che funge da istantanea della fase di eliminazione dei contingentamenti MFA, è la questione Cina/ UE in materia di tessili, del 2005, cui abbiamo accennato in conclusione al capitolo precedente. Mentre in fase di negoziazione bilaterale con gli Stati Uniti d'America, in rela-

---

<sup>358</sup> Cfr. *Trade Policy Review 2008*, Op. cit., pp. 130-131.

zione all'ingresso della Cina nella WTO, venne pattuita una posticipazione fino al 2009 della scadenza delle restrizioni nel settore tessile, lo stesso non è avvenuto nelle negoziazioni con l'Unione Europea, per la quale dunque continuava ad avere efficacia il limite massimo del primo gennaio 2005. Le prime tappe dello smantellamento non crearono grandi problemi nell'implementazione, dato che le riforme da adottare avevano un impatto esiguo.

I problemi UE/Cina sono iniziati il 1° Gennaio 2005, quando cioè le quote e le restrizioni concesse dal sistema ATC dovevano essere smantellate del tutto. Da quel momento in poi il commercio dei tessuti si integrava a pieno nella normale disciplina della WTO relativa al commercio dei beni. Dunque, le uniche protezioni ammissibili per i prodotti tessili originari da un paese membro del WTO diventavano i dazi doganali. Vi era la possibilità, naturalmente, di utilizzare gli altri strumenti di difesa commerciale, come le misure *antidumping* e le salvaguardie, attivabili, però, solo dopo aver accertato l'esistenza dei requisiti previsti dalle disposizioni dei rispettivi accordi gestiti dal WTO.

Inoltre, la Cina nel suo Protocollo di adesione aveva accettato la *Product Specific-Safeguard*: questa clausola, lo abbiamo già visto, prevedeva la possibilità di attivare una misura di salvaguardia speciale, fino al 2013, nei confronti di tutti i prodotti originari dal paese asiatico in presenza di un incremento notevole di importazioni che arrechi un danno all'industria del paese importatore, ed una settoriale attivabile nei confronti delle importazioni di prodotti tessili, fino al 2008. Quest'ultima prevedeva che potessero essere poste delle restrizioni all'*import* nel settore tessile qualora si fosse verificato un pregiudizio sull'andamento "normale" dello scambio di tali beni.

Qualora uno stato lo avesse richiesto, la Commissione avrebbe avviato delle consultazioni con la Cina, volte a delineare una soluzione reciprocamente soddisfacente. Qualora non si fosse giunti a questa, la Commissione aveva il diritto di istituire un limite quantitativo, che non poteva restare in vigore per più di un anno, e che colpiva solo le importazioni dalla Cina. Detto ciò, vediamo che dal gennaio 2005 l'aumento improvviso delle esportazioni cinesi di prodotti tessili aveva provocato una spaccatura tra i paesi comunitari, tra quelli che richiedevano l'intervento della Commissione nell'applicazione di misure di

salvaguardia (Italia, Francia, Spagna e alcuni stati dell'Est) e quelli che si opponevano a tali misure (Germania e alcuni stati del Nord).

Alla fine la Commissione ha iniziato i negoziati col paese asiatico e dapprima la Cina ha applicato misure di autolimitazione previste già dal protocollo e autonome (tassazione delle esportazioni), seguite da misure non commerciali (rivalutazione dello yuan); in giugno è stato raggiunto un accordo con il quale la Cina si è impegnata a non incrementare le importazioni di determinati prodotti tessili al di sopra di determinati valori di soglia (8-12%). L'Unione europea, in cambio, ha accettato di non utilizzare la clausola di salvaguardia prevista dal Protocollo di adesione del paese asiatico.

Il problema, però, fu che in pendenza dell'accordo i distributori europei di prodotti tessili cinesi avevano fatto ordinazioni per quantitativi superiori alle soglie pattuite. Tali prodotti successivamente vennero bloccati alle dogane e vi rimasero in giacenza fino alla stipula di un nuovo accordo, il 5 settembre 2005 (la Cina e l'UE si sono divise gli oneri dello sblocco: parte di questi prodotti, infatti, sono stati conteggiati anticipatamente sui contingenti di importazione previsti per il 2006). Questa, potremmo dire, la felice conclusione della vicenda, ma sulla quale non bisogna mancare di riflettere. Sia in relazione della scarsa efficacia delle misure di protezione applicabili nei confronti del paese asiatico (e lo abbiamo visto in chiusura al capitolo precedente), sia in relazione alle carenze del sistema decisionale comunitario. Ma non è questo l'ambito in cui farlo.

Vero è che, come tutela nei confronti di un eccessivo *export* da parte delle Cina, i paesi membri della WTO hanno a disposizione varie salvaguardie, come ad esempio, in via permanente, le misure previste dall'art. XIX del GATT o la *Product Specific-Safeguard*, in via transitoria, oltre che altri strumenti di carattere negoziale, ma quello che deve illuminare il *modus operandi* dei governanti non deve essere l'idea dell'esistenza di un *excamotage* legale con cui difendersi di fronte alla minaccia cinese, ma quello di rendere più competitivi i propri comparti di produzione, perché è questo che la Cina sta facendo, con una tenacia poco nota alle industrie di molti stati, *in primis*, quelle italiane.

L'esperienza del 2005, infatti, ci mostra la poca lungimiranza dei governi

europei di fronte alla nuova sfida per il mercato globale, rappresentata dalla Cina. Che l'accordo ATC e le quote del tessile sarebbero sparite era cosa nota da almeno dieci anni e le industrie europee avevano fatto ben poco per prepararsi ad affrontare le importazioni cinesi a basso costo. Era stato fatto poco nella ricerca e nell'innovazione e ci si era cullati troppo sulle restrizioni concesse dalla WTO senza coglierne la *ratio*, ovvero quella di dare la possibilità a tali paesi di riassetare i settori tessili, in modo da poter meglio affrontare le inevitabili importazioni cinesi.

### **3. Il settore automobilistico**

Un altro settore che deve essere trattato in relazione all'ingresso della Cina nella WTO è il settore automobilistico, dato appunto, l'impatto di tale *membership*, sulla sua composizione.

L'industria dell'auto ha da sempre rappresentato prestigio, specialmente per i paesi in via di sviluppo e non a caso il mercato di tale settore è sempre stato molto protetto, attraverso una presenza statale che, soprattutto in passato, è stata particolarmente elevata. Un atteggiamento di questo tipo comporta normalmente una limitazione della competizione, soprattutto di quella estera e rende il settore molto poco competitivo<sup>359</sup>. Così è stato in Cina, nel cui mercato le distorsioni che si notavano erano di duplice natura: da un lato, quelle derivanti dai soliti strumenti di politica economica, come le tariffe, le quote e il differente trattamento che ricevevano le imprese estere; dall'altro, la massiccia presenza dell'industria statale sul mercato rappresentava un limite all'ingresso di nuovi concorrenti ed impediva che si venissero a creare reali equilibri tra domanda, offerta e prezzi.

Nel 1995, la suddivisione delle quote nel mercato automobilistico vedeva un 63% per le imprese statali e un 25% per le *joint ventures* di gruppi stranieri strette con le imprese statali. Da quell'epoca in avanti, questo settore, giovane e di recente costituzione ha comunque conosciuto una evoluzione, in termini di

---

<sup>359</sup> V. Bhalla, Qiu, *China's accession to WTO: its impact on chinese employment*, 2002, Ginevra, pag.97.

produzione, di tecnologia e di concorrenza. Anzi, per avere un'idea empirica del suo espandersi vediamo che dalla fine degli anni '80 al 2000 il numero dei veicoli prodotti è aumentato in maniera esponenziale, passando da 373 mila unità a circa 1 milione e 832 mila unità, mentre il valore aggiunto di questo incremento di produzione è stato di 69 miliardi di yuan<sup>360</sup>.

Per quanto riguarda il post-adesione, possiamo solo rincarare la dose, dicendo che la produzione automobilistica cinese è cresciuta a un ritmo annuale del 25%, raggiungendo nel 2006 i 7 milioni e 200 mila esemplari ed occupando il terzo posto nel mondo, dopo USA e Giappone. Mentre nel 2007, con 8 milioni e 800 mila autoveicoli la Cina si è spostata al secondo posto, superando il Giappone. Il TPR del 2008 ci informa che, nello stesso anno, il comparto di produzione automobilistico ha rappresentato il 7,3% del valore aggiunto totale del settore manifatturiero e ha assorbito il 7,7% della forza-lavoro manifatturiera in totale. Questo ci dimostra che lo sviluppo del settore automobilistico, significa indubbiamente incrementare l'occupazione diretta, ma anche quella indiretta, ovvero quella che indirettamente si ricollega al settore dell'auto: dei distributori di benzina o dei servizi di riparazione o di assistenza. Per concludere nella valutazione, vediamo che a febbraio 2009, secondo le stime preliminari della società di ricerca Autodata, la Cina aveva addirittura superato gli Stati Uniti, balzando sul podio con 735 mila auto vendute, contro le 656.976 mila degli USA, grazie ad una crescita del mercato raddoppiata (40-50%) rispetto al 2006<sup>361</sup>.

Potremmo, dunque, dire che il settore automobilistico cinese è diventato oramai un settore strategico, data oltretutto l'ultima tendenza della popolazione cinese, da individuarsi soprattutto nel ceto medio urbano, verso un aumento dei consumi. Ed i beni maggiormente richiesti, secondo la Camera Generale del Commercio, dopo i gioielli, che si situano al 28,5%, sono proprio le automobili, con una percentuale del 26,3%<sup>362</sup>. Dati che ci vengono confermati

---

<sup>360</sup> Fonte: *China Automotive Industry yearbook 2000*.

<sup>361</sup> *Auto, la Cina diventa il primo mercato*, Corriere della Sera, sezione economia, pubblicato il 10/02/2009 e consultabile alla pagina: [http://www.corriere.it/economia/09\\_febbraio\\_10/\\_auto\\_cina\\_primo\\_mercato\\_d5c1132e-f764-11dd-8e36-00144f02aabc.shtml](http://www.corriere.it/economia/09_febbraio_10/_auto_cina_primo_mercato_d5c1132e-f764-11dd-8e36-00144f02aabc.shtml)

<sup>362</sup> Tra gli altri beni attualmente richiesti ritroviamo, elettrodomestici, cosmetici, arredamento,



dal TPR, il quale riporta la dichiarazione di competenti autorità in merito alla vendita sul mercato interno del 95% delle auto prodotte in Cina.

L'ingresso del Dragone nella WTO ha però comportato (*rectius*: sta a tutt'ora comportando) per esso, un grande sforzo di bonifica del vecchio impianto industriale automobilistico. Partiamo da un dato evidente, mentre prima della *membership* avevamo sottolineato una forte presenza delle imprese statali sul mercato, dal 2001 si nota un'inversione di tendenza con una presenza dimezzata da parte delle SOEs, stabile delle JV e superiore per le altre forme di partecipazione, che da un 5% del 1995, saltano ad un 30%. Nel 2006 le FIEs producevano il 75% delle auto prodotte in Cina.

Questo è abbastanza significativo di un cambiamento strutturale del mercato. L'obiettivo, dopo l'ingresso nella WTO, consisteva nella eliminazione del sistema tariffario e di quello delle quote sulla componentistica volta alla produzione. Analogamente per le richieste, le certificazioni e i requisiti richiesti dalle autorità locali, visti come un ostacolo allo sviluppo. Dunque, se vi è stato un copioso afflusso di investimenti esteri in questo settore, dagli anni '90 ad oggi, possiamo solo pensare che molte delle restrizioni previgenti siano state eliminate, ma andando a guardare all'interno del *Trade Policy Review* del 2008 e del Rapporto USTR dello stesso anno, rinveniamo ancora delle linee apparentemente protezionistiche nella politica interna di regolamentazione del settore.

Il Rapporto dell'USTR, rimarcando l'impegno cinese all'adozione di una politica del settore automobilistico in linea con le regole e i principi della WTO, verificava che tale politica non era ancora stata adottata all'atto dell'adesione, come concordato in fase di negoziazione e che solo in seguito, tramite ripetuti dialoghi bilaterali con Stati Uniti, Comunità Europea, Giappone e Canada, nel maggio del 2004, la Cina aveva adottato la sua nuova "*automobile industrial policy*"<sup>363</sup>. Questa nuova politica, però, includeva delle previsioni

---

telefonia, tutti beni che vanno ad incarnare il "superfluo" invece che i bisogni primari, con una inversione di tendenza rispetto al passato. A riguardo si veda: Gabriele Battaglia, *Aumentano i consumi in Cina*, articolo pubblicato il 25 aprile 2007 e consultabile sul sito di Corriere Asia alla pagina: [http://www.corriereasia.com/\\_var/news/DVCQMKL-GQKXOAI-JDS.shtml](http://www.corriereasia.com/_var/news/DVCQMKL-GQKXOAI-JDS.shtml)

<sup>363</sup> Il nome completo delle linee di politica è "*The Industrial Policy for the Automotive Industry*".

che andavano a scoraggiare l'importazione di componenti auto e, al contrario, ad incoraggiare l'utilizzo di tecnologia domestica. Essa, inoltre, richiedeva che i nuovi stabilimenti automobilistici dovessero attuare sostanziali investimenti nella ricerca e nello sviluppo delle attrezzature/strutture, anche se la Cina, all'atto della sua adesione, si era impegnata espressamente nel senso di non condizionare il diritto di investire in questo settore alla conduzione di attività di sviluppo e ricerca.

All'atto dell'implementazione di questa nuova *policy*, regolamentazioni che hanno sollevato un forte criticismo da parte della *business community* furono le “*Measures on the Importation of Parts for Entire Automobiles*”, adottate dalla Commissione Nazionale di Riforma e Sviluppo nel febbraio 2005 e diventate effettive nell'aprile successivo. Queste misure prevedevano dei costi aggiuntivi nell'ipotesi di importazione di componentistica auto e ovviamente scoraggiavano i produttori interni dal rivolgersi al mercato internazionale per acquistare tali beni funzionali all'assemblaggio dei veicoli. Nello specifico si richiedeva che tutti i fabbricanti di veicoli in Cina, che si rifacevano a prodotti di tal fatta (importati), si dovessero registrare presso l'Amministrazione Doganale cinese e fornire specifiche informazioni relative ad ogni singolo veicolo assemblato, includendo anche una lista delle componenti, suddivisa in domestiche e importate, con indicazione del valore e del fornitore di ogni parte.

Se il numero o il valore delle parti importate, utilizzate nell'assemblaggio, avesse superato delle soglie predeterminate, si richiedeva al produttore del veicolo di pagare su ogni singola parte importata lo stesso costo aggiuntivo previsto per l'importazione di un veicolo assemblato, ovvero una tariffa del 25%, contro quella del 10%, normalmente gravante sulla componentistica auto importata. E' chiara anche al *quisque de populo* la discordanza di queste disposizioni con varie previsioni della WTO, incluso l'articolo III del GATT e l'articolo 2 del TRIMS, nonché con lo stesso impegno cinese, all'atto dell'adesione, di eliminare tutti quei requisiti di carattere locale, relativi all'importazione.

Gli Stati Uniti hanno più volte tentato, in sede di *USA-China Joint Commission on Commerce and Trade*, la via del dialogo, richiedendo di modificare

tali disposizioni e allo stesso modo UE, Giappone e Canada, ma il risultato fu un vero e proprio insuccesso. Così, nel 2006, questi paesi, in qualità di attori hanno fatto ricorso al DSU. La procedura, comprensiva di appello proposto dalla controparte cinese alla decisione del *panel*, è terminata nel dicembre 2008, con una pronuncia a favore dei paesi citati e, dunque, con l'obbligo per la Cina di eliminare le illecite regolamentazioni<sup>364</sup>.

Il TPR del 2008, in linea con quanto appena detto, sottolinea che ancora non vi sono state delle modifiche sostanziali alle *policy* relative all'industria automobilistica del 2004/2005. Ci viene nuovamente rimarcata la volontà di mantenere alto il livello di produzione interna, promuovendo la ricerca e lo sviluppo. Le società domestiche che si occupano di ricerca e sviluppo (R&D) hanno la possibilità di usufruire anche di una deduzione dalle tasse delle spese impegnate per tali pratiche<sup>365</sup>.

Inoltre ci viene detto che ancora ad oggi tutti gli investimenti diretti stranieri, "*greenfield investment*", sono soggetti ad approvazione, e così alle FIEs, che si occupano di commerciare automobili, serve, per svolgere tale attività, il *placet* del Consiglio di Stato, dopo essere risultate idonee ad un primo esame a livello locale. E, infine, ci viene indicata una soglia del 50%, per le FIEs, in relazione alla produzione di certe categorie di veicoli (come automobili per particolari usi, i veicoli da trasporto agricolo, le motociclette, ecc.).

Quindi, che rimanga ancora da fare, per parlare ufficialmente di liberalizzazione è un dato evidente. E ciò perchè, in questo settore, come in altri ci troviamo di fronte o alla mancata adozione di *policy* adeguate agli impegni assunti in funzione dell'ingresso nella WTO, o alla adozione di normative in linea con quanto accordato, ma che poi perdono di efficacia di fronte a parallele normative di stampo protezionistico, come è accaduto in relazione alla questione della componentistica auto importata. Infatti, a dire il vero, nel luglio 2006, la Cina si era perfettamente posta in linea con la riduzione dei dazi all'importazione (di auto assemblate e componentistica) prevista nell'accordo con gli Stati Uniti del 1999 e questo era degno di nota, ma di converso si continuavano ad appli-

---

<sup>364</sup> Cfr. USTR, *2008 Report to Congress*. Op. cit., p. 60.

<sup>365</sup> Cfr. *Trade Policy Review 2008*, Op. cit., p. 132.

care le “*Measures on the Importation of Parts for Entire Automobiles*”, con tutti i loro effetti palesemente discriminatori. Ora esse, a rigor di procedura, data la pronuncia in appello del DSUB, dovrebbero essere eliminate e per questo rimangono in osservazione, ma non dimenticando di volgere lo sguardo anche ad altri strumenti limitativi dell’*import* di prodotti automobilistici che a tutt’ora permangono. Ad esempio, tali prodotti devono ottenere un “*China Compulsory Certificate mark*” e sono soggetti a randomiche ispezioni alla dogana. Inoltre, le dogane dovranno adottare per ogni veicolo un “*Inspection and Quarantine Certificate for Entering Commodities*” e un “*Car Attaching Inspection Certificate*”<sup>366</sup>, i quali servono per poter vendere e registrare le auto sul territorio cinese, ma l’ opacità e la non uniformità delle procedure di rilascio di tali certificati, non è certo cosa nuova.

Comunque, come detto in precedenza, anche con i suoi ostacoli, il mercato automobilistico cinese ha catturato negli ultimi venti anni sempre più industrie straniere che, a discapito delle difficoltà, hanno visto in esso un *outlet* di manodopera a basso costo e indubbiamente il maggiore mercato del mondo: *in primis*, la Volkswagen, e poi tutti i principali gruppi stranieri hanno investito in Cina e possiamo esser sicuri che continueranno a farlo.

#### **4. Le Government Owned Corporations**

“La Cina si impegna a rendere le proprie *State Owned Enterprises* (SOEs) operative secondo quelle che sono le regole del mercato e in accordo con queste. Il governo non dovrà amministrare più né le risorse umane, finanziarie e materiali né le attività funzionali, quali la produzione, l’offerta e il marketing delle SOEs. Il prezzo dei beni prodotti da tali imprese sarà fissato dal mercato che stabilirà anche i luoghi in cui i beni in questione dovranno essere venduti. La Cina dovrà poi riformare le proprie SOEs, creando un moderno sistema di imprese”<sup>367</sup>. Questa è una delle clausole del *working party report*, che indub-

---

<sup>366</sup> Cfr. *Trade Policy Review 2008*, Op. cit., p. 133.

<sup>367</sup> Doc. WTO, WT/ACC/CHN/49 del 1 Ottobre 2001, par.6 pag.8. La citazione è l’apertura della sezione riguardante le SOEs che dopo questa disposizione generale tocca aspetti più det-

biamente ha rappresentato per la Cina uno dei più grandi sacrifici in virtù della *membership*, in quanto comporta un rimodellamento della gran parte del suo sistema produttivo. Non a caso questa clausola è quella che più delle altre esprime il passaggio da una economia di stampo dirigista ad un' economia socialista di mercato.

Se guardiamo al sistema produttivo di una economia pianificata, per prima cosa, vediamo in esso una serie limitata di industrie statali e pubbliche che non vengono guidate dal mercato, ma da obiettivi politici alieni al principio dell'equilibrio tra domanda e offerta e che vanno ad allocare le risorse perseguendo fini non economici. Questo meccanismo caratterizzava le SOEs cinesi ed era destinato a scomparire in virtù dell'adesione alla WTO, che fonda la sua struttura sul credo opposto del libero mercato.

Parte del lavoro è stato già compiuto, nel senso che sebbene ancora sia evidente la presenza di operatori statali nell'economia cinese, il sistema delle SOEs è stato in parte smantellato e in parte si è adeguato ai principi ispiratori della *World Trade Organization*. La questione delle SOEs, in realtà, non si esaurisce in sé stessa, ma è un aspetto di quelle *internal policies* che racchiudono anche le *State Invested Enterprises* (SIEs), le *State Trading Enterprises* (STEs), e la materia dell'approvvigionamento dell'amministrazione centrale e locale, in relazione all'*Agreement on Government Procurement* (GPA).

Se tanto è stato fatto in questi ambiti, dai documenti a nostra disposizione si evince che ancora abbastanza deve essere fatto e che i settori coinvolti nella ristrutturazione devono ancora aumentare. Vediamo che un aspetto normalmente congenito di tutte le imprese statali, e dunque non solo di quelle cinesi, è quello delle inefficienze derivanti sia dalla carenza di incentivi, sia da fattori strutturali, sia da problemi di *governance*<sup>368</sup>. Possiamo rinvenire tali fattori nelle SOEs cinesi ed indubbiamente le inefficienze sono quelle che pesano di più.

Un altro elemento strutturale che appesantisce l'impresa statale cinese è

---

tagliati della materia.

<sup>368</sup> Per una trattazione più approfondita degli aspetti legati agli incentivi e alla governance delle SOEs cinesi v. Holz, Zhu, *China's WTO Accession and state sector reform* contenuto in Lu, Wen, *China's economic globalization through the WTO*, Ashgate Publishing, 2003, p. 28.

rappresentato dall'eccesso di forza lavoro che la caratterizza, eccesso che ovviamente si ricollega all'obiettivo socialista della piena occupazione, la quale, *in primis*, veniva garantita attraverso assunzioni di massa nelle imprese statali<sup>369</sup>. Infatti, pur di non dovere fare i conti con la disoccupazione, la *leadership* cinese ha preferito assumere sempre più manodopera a scapito della competitività delle imprese, arrecando danno alle aziende stesse per due ordini di motivi. Per prima cosa, perché venivano a crearsi inutili costi, che risultavano ingiustificati da sostenere solo per obiettivi politici e, in secondo luogo, perché maggiori costi significavano minore competitività. Ovviamente in virtù dell'adesione non sarebbe più stato possibile perpetuare questo circolo vizioso, soprattutto perché la concorrenza non sarebbe sicuramente stata poca.

Ecco, dunque, che si fece strada l'esigenza di riformare il settore industriale statale. Sicuramente questa operazione può sembrare sotto certi aspetti dolente, ma non dobbiamo dimenticare che stiamo parlando di un paese il cui settore pubblico è in forte declino a fronte dell'ascesa di quello privato. Il fatto che non deve comunque essere sottovalutato, pur di fronte a questa inversione di rotta, è la rilevanza di questo enorme mutamento, data la mole del settore statale in Cina. In virtù di questa ciclopica presenza, quello che doveva essere fatto era smantellare ciò che per decenni è stato il principale fulcro della vita economica del Paese e riallocare tutte le risorse in modo più produttivo, scavalcando le inefficienze prodotte dal settore pubblico grazie alla dinamicità della concorrenza privata.

Le riforme del settore statale iniziarono negli anni '90, accelerate dalle negoziazioni per l'ingresso nella WTO. Tuttavia, le politiche richieste, data la loro complessità, non potevano essere attuate immediatamente. Ecco, allora, che le caratteristiche socialiste delle imprese statali sono state eliminate da subito, mentre le riforme vennero dilazionate nel tempo, cercando di rendere il meno brusca possibile la ristrutturazione del settore.

Uno dei primi motivi per cui sarebbe risultato difficoltoso ristrutturare il settore era rappresentato dai costi occupazionali relativi alle riforme. Come già

---

<sup>369</sup> UNCTAD/OSG/DP/163: Bhalla, Qiu, *China's accession to WTO: its impact on chinese employment*, 2002, Ginevra, p.11.

accennato, le SOEs avevano rappresentato per anni dei bacini di confluenza di forza-lavoro e, una volta sottoposte a smantellamento, si veniva a creare il problema della riallocazione di quei lavoratori, per una serie di motivi. *In primis*, sotto un profilo quantitativo e in secondo luogo sotto un profilo qualitativo, dato che questi lavoratori, in maggioranza erano spesso uomini in età lavorativa abbastanza avanzata e non qualificati, e quindi difficilmente reinseribili nel mercato del lavoro. Inoltre pensiamo alla zona geografica in cui poteva essere allocata la SOE: se essa era una zona poco dinamica dal punto di vista economico, il lavoratore “*xiagang*” difficilmente avrebbe potuto trovare una occupazione sostitutiva in quella stessa area geografica e sarebbe stato costretto a spostarsi, con tutti i problemi di mobilità e assistenza sociale di cui abbiamo già visto nel primo capitolo. E neppure il minimo sussidio alla disoccupazione avrebbe potuto giovargli data la sua davvero esigua consistenza. Questo è un problema che si è effettivamente palesato nella pratica di questo sostanziale abbandono dell’economia dirigista e che ha creato una categoria di lavoratori, molto spesso invisibile<sup>370</sup>.

Il declino delle imprese di stato e, in larga parte, le caratteristiche della forza lavoro avrebbero dato origine anche ad un altro fenomeno che poteva incidere negativamente sulla finanza pubblica cinese, ovvero quello del prepensionamento anticipato. Sicuramente ci sarebbe stato chi, avendo perso il lavoro e non riuscendo a trovarne un altro, avrebbe preferito uscire dal mondo del lavoro ed andare in pensione prima del dovuto. Questo, ovviamente, avrebbe pesato sulla previdenza sociale, già di suo in difficoltà. Tuttavia un’ ancora di salvezza poteva essere individuata proprio nell’ascesa del settore privato, a fronte del declino di quello pubblico. Dunque, quello che ci si chiedeva (e che ci si chiede tutt’ora) era se il settore privato sarebbe stato in grado di riassorbire lo smantellamento del settore pubblico, soprattutto in termini occupazionali. La qual cosa avrebbe ridotto i pensionamenti anticipati, i sussidi alla disoccupazione ed in generale tutte quelle politiche sociali che pesavano sulla finanza pubblica. Vero è che parte di questi costi si sarebbero potuti ottenere con i ricavi delle priva-

---

<sup>370</sup> Come abbiamo visto, infatti, questa categoria non è neppure considerata nel conteggio ufficiale del tasso di disoccupazione del Paese.

tizzazioni delle SOEs, ma esse purtroppo sono storicamente, più degli accrocchi di passività che altro e dunque poco appetibili in tal senso<sup>371</sup>.

Lo smantellamento del settore pubblico e delle sue inefficienze è avvenuto anche tramite una riduzione delle spese e dei costi delle SOEs rimaste in piedi. Anche in questo caso abbiamo avuto licenziamenti e riforme, ma quel che è più interessante è che il peso delle passività di queste imprese è stato attenuato grazie ad una stretta collaborazione tra SOEs e *State Owned Banks* (SOBs), ovvero le banche statali. Una buona parte delle perdite e delle passività delle imprese statali vengono così finanziate e sostenute da queste banche, dai loro prestiti e dai sussidi diretti o indiretti che lo stato dispensa. Poiché essi, in base alla normativa WTO, sono in teoria vietati, lo Stato li eroga in modo riflesso, rendendo anche difficile una loro quantificazione, perché molto spesso ne viene celato o sottostimato il valore reale<sup>372</sup>. Quindi, in sostanza, vediamo che il vasto sistema statale che comprende anche il settore bancario e la presenza dello stato nel mercato sono riusciti ad attenuare l'impatto della concorrenza sulle SOEs. Tuttavia, né le privatizzazioni, né la gestione statale riescono a rendere effettivamente competitive queste aziende e un problema che rallenta molto il processo di riforma è indubbiamente rappresentato anche dall'ostruzionismo locale. Ad esempio, si oppongono alla riforma le regioni povere che hanno sviluppato una economia basata esclusivamente sulle SOEs, come uniche fonti di lavoro, realizzate non perché il mercato lo richiedesse, ma al fine di rendere più sostenibile la vita di tali zone.

A rallentare la riforma delle SOEs (ma tratteremo anche delle SIEs), oltre alle popolazioni e alle amministrazioni locali, contribuisce, ad ogni modo, anche il governo centrale disattendendo quanto accordato in sede di negoziati WTO. All'atto dell'adesione, la Cina aveva acconsentito a che le leggi e le regolamentazioni relative all'acquisto di beni o servizi, poi commercializzati dalle SOEs e dalle SIEs, o relative alla produzione di beni o alla fornitura di servi-

---

<sup>371</sup> Senza contare il problema della allocazione delle SOEs, molto spesso nate in zone arretrate e poco competitive, che rappresenta un limite all'appetibilità dell'investimento privato.

<sup>372</sup> Sul punto si veda: Shafaeddin, *Some implication of accession to WTO for China's economy*, International journal of development issues Vol.1, 2003, p. 107.



zi per fini commerciali o comunque non per finalità di governo, sempre da parte delle stesse *corporation*, dovevano essere conformi alle regole della WTO. Inoltre, essa aveva anche pattuito che le SOEs e le SIEs avrebbero provveduto ad acquisti e vendite solamente basandosi su valutazioni di natura commerciale, come il prezzo, la qualità, la commerciabilità e la disponibilità, e che il governo non ne avrebbe più influenzato le decisioni commerciali.

Se nel primo periodo successivo all'adesione era ancora difficile valutare con certezza il rispetto o meno di questi impegni, a causa della scarsa disponibilità di informazioni, dopo la costituzione della “*State Owned Assets Supervision and Administration Commission*”<sup>373</sup> del Consiglio di Stato (SASAC), nel 2003, è divenuto evidente l'intento del governo cinese di intervenire nelle decisioni commerciali delle SOEs, includendo anche strategie, investimenti e direzione *tout court*. Infatti la SASAC era stata creata proprio al fine rappresentare gli interessi dello stato in qualità di azionista delle SOEs e le sue funzioni base includevano il portare avanti la riforma delle SOEs, ma occupandosi dei *panel* di supervisione assegnati alle SOEs più grandi, nominandone e rimuovendone i dirigenti, supervisionando alla preservazione e all'accrescimento del valore dei beni di proprietà dello stato e abbozzando leggi o regolamentazioni anche settoriali al fine di gestire al meglio tali beni.

Nel dicembre del 2006, il Consiglio di Stato ha adottato le “*Guiding Opinions on Promoting the Adjustment of State Owned Assets and Restructuring of State Owned Enterprises*”. Esse non facevano altro che rimarcare il potere di controllo della SASAC sulle SOEs e richiedevano alla Commissione di avere un ruolo guida nell'investimento del capitale statale in società operanti in settori chiave dell'economia che erano sostanzialmente sette: l'aviazione civile, la difesa, il carbone, l'elettricità, il petrolchimico, lo *shopping* e le telecomunicazioni. Il decreto inoltre prevedeva espressamente che queste società chiave dovevano rimanere sotto il controllo dello stato.

In seguito, nel 2008, venne promulgata la “*Law on State-owned Assets of Enterprises*”, che è entrata in vigore nel maggio del 2009 ed ha come obiettivo

---

<sup>373</sup> Cfr. USTR, *2008 Report to Congress...* Op. cit., p.54

quello si salvaguardare il sistema economico base cinese, consolidare la produttività dei beni pubblici e far sì che le SOEs possano giocare un ruolo predominante nell'economia nazionale, specialmente nei “*key sectors*”<sup>374</sup>, al fine di realizzare l'economia socialista di mercato. Nella legge si trova un accenno all'eventuale privatizzazione dei beni pubblici o delle stesse imprese statali, ma nel religioso rispetto della sicurezza nazionale e del pubblico interesse. Ma non è tutto, poiché il governo cinese ha anche adottato una serie di misure che impediscono alle SOEs/SIEs di accettare investimenti stranieri, particolarmente nei settori chiave, senza fare differenza tra il pubblico e il privato. Da quanto detto sembrerebbe chiaro che pur di fronte ad un periodo storico che richiede una transizione in senso liberale, si tenda a salvare sempre quel margine di controllo che rende la situazione più prevedibile e dunque anche meglio gestibile secondo il *modus operandi* cinese. E un altro strumento che permette tale possibilità di controllo è anche la nebulosità delle procedure.

Molto spesso, all'interno della trattazione abbiamo sollevato il punto della poca trasparenza delle procedure cinesi, in vari ambiti e non manchiamo di farlo anche nel campo delle *trading* statali. Anche in questo ambito, l'USTR sottolinea che, mentre nell'atto di adesione la Cina si era impegnata a fornire complete informazioni sui meccanismi di determinazione dei prezzi delle STEs e aveva assicurato che le procedure di acquisto/vendita sarebbero state trasparenti e in linea con le regole della WTO, in realtà ancora queste informazioni non sono pervenute agli organi preposti della WTO<sup>375</sup>.

Per concludere con il settore pubblico, accenniamo ad un aspetto interessante dell'operatività dell'amministrazione statale, non solo di quella cinese: la questione dell'approvvigionamento pubblico.

Tra gli accordi WTO, ne rinveniamo uno denominato *Agreement on Government Procurement* (GPA), che è un accordo plurilaterale a cui hanno aderito gli Stati Uniti e altri 39 membri della WTO. Esso si occupa dell'approvvigionamento di beni e servizi da parte delle amministrazioni centrali e locali e delle società statali, il quale deve avvenire nel rispetto del principio della na-

---

<sup>374</sup> Cfr. USTR, *2008 Report to Congress...* Op. cit., p.55

<sup>375</sup> *Ibidem.*

zione-più-favorita (MFN) e del trattamento nazionale - dunque nel rispetto del principio generale di non-discriminazione - e secondo procedure idonee ad assicurare trasparenza, imparzialità e prevedibilità. La Cina ancora non è parte di questo accordo, ma si è impegnata a diventare osservatore alla “*WTO Committee on Government Procurement*”, dal momento della sua adesione. Ma si era anche impegnata a diventare membro di questo accordo “*as soon as possible*”<sup>376</sup> e per tutto il periodo intermedio a far sì che tutte le sue entità governative avessero condotto procedure di approvvigionamento nel rispetto della trasparenza e che, laddove l’approvvigionatore fosse stato straniero, essa avrebbe provveduto al rispetto del principio MFN, concedendo a tutti i fornitori stranieri un’eguale opportunità di partecipazione alle procedure di offerta.

Le negoziazioni per l’ingresso della Cina nel GPA sono iniziate nel dicembre 2007, e vari sono stati sia gli incontri bilaterali che multilaterali, volti alla realizzazione di questo impegno, tanto che nel 2008 Cina e Stati Uniti hanno adottato un meccanismo di lavoro tramite il quale vi è uno scambio continuo di informazioni relative ai rispettivi sistemi di approvvigionamento al fine di facilitare l’ingresso della Cina nel GPA. Quindi, essa ancora non è parte del sistema, ma come abbiamo visto non aveva mancato di rendersi disponibile al rispetto dei principi di non-discriminazione e trasparenza.

Nel 2003 la Cina ha implementato la sua legge sull’approvvigionamento pubblico (*Government Procurement Law*), che veniva vista dalla *leadership* cinese come un buon metodo per incrementare la trasparenza delle procedure, ridurre la corruzione e abbassare i costi. Essa, a livello generale, riflette il GPA e incorpora al suo interno previsioni della *Model Law on Procurement of Goods* delle Nazioni Unite, anche se nello specifico, ancora chiedeva alle amministrazioni centrali e locali e alle altre entità governative di dare la priorità a beni e servizi locali, in alcuni particolari casi. In combinato a questa legge, il Ministero delle Finanze (MOF) ha adottato una serie di misure specificatorie in relazione alle procedure per la richiesta, la presentazione e la valutazione delle offerte, nell’ambito dell’approvvigionamento pubblico di beni e servizi, e chiari-

---

<sup>376</sup> *Idem*, p. 56.

ficatorie degli scopi e della portata della *Government Procurment Law*<sup>377</sup>.

Ad ogni modo, anche in questo ambito, come ci riporta il rapporto USTR del 2008, sono state sollevate delle questioni, nello specifico in relazione all'approvvigionamento di *software*. Nel 2003, infatti, gli Stati Uniti avevano obiettato che le misure di implementazione delle procedure di approvvigionamento di *software*, adottate dal MOF, contenevano delle linee guida che indirizzavano le amministrazioni locali e centrali - i più grandi acquirenti di *software* in Cina - ad acquistare solo *software* sviluppati in Cina, laddove era possibile. Ovviamente, in questo caso il problema non era solo in relazione alla restrizione del mercato per gli esportatori di *software*, ma era anche rappresentato dalla possibilità che tale disposizione andasse a creare un precedente in altri settori.

Se nel 2005, in sede di *U.S.-China Joint Commission on Commerce and Trade* (JCCT), la Cina aveva indicato che avrebbe sospeso a tempo indeterminato la stesura di regole di implementazione dell'approvvigionamento pubblico di *software*, nel 2007/2008 un'altra questione, quasi identica alla prima, venne a palesarsi: quella secondo la quale le SOEs avrebbero dovuto dare la priorità all'acquisto di *software* cinesi. Ma, sempre in sede di JCCT, il governo cinese continuava a sostenere che la sua politica in relazione all'acquisto di *software*, sia da imprese statali che private, fosse basata solamente su fattori di mercato ed estranea a direttive politiche.

Dunque, il governo cinese persiste nel difendere il suo operato, sia in questo settoriale ambito dell'approvvigionamento di *software*, che in quello dell'approvvigionamento in generale, ma queste affermazioni vanno palesemente a collidere con le misure adottate negli ultimi anni - per la precisione nel 2007 - dal MOF<sup>378</sup>, che continuano a richiedere alla pubblica amministrazione cinese particolare attenzione nei confronti di "*indigenous innovative products*" e di

---

<sup>377</sup> E' da notare però che questa legge non copre le gare di appalto e le offerte relative a "*public works projects*" che rappresentano almeno la metà del mercato dell'approvvigionamento, le quali vengono regolamentate nella *Tendering and Bidding Law* del 2000.

<sup>378</sup> Le due misure adottate dal MOF sono: *Administrative Measures for Government Procurement on Initial Procurement and Ordering of Indigenous Innovative Products* e *Administrative Measures for Government Procurement of Imported Products*.

evitare di propendere per prodotti e tecnologie importate.

Con questo paragrafo, concludiamo la nostra trattazione relativa al fenomeno dell'ingresso della Cina nella WTO e la volontà di chiudere proprio con la questione delle imprese statali e delle modalità di azione della pubblica amministrazione cinese, è stata dettata dal fatto che, a nostro parere, le *Government Owned Corporations* e il ruolo del settore pubblico, rappresentano più di ogni altra cosa l'emblema della Cina collettivista e il suo atteggiamento, all'apparenza così poco propenso ad una effettiva implementazione degli impegni assunti con il "Protocollo", proprio in questo ambito che tocca tanto da vicino le sue "matrici" economico-politico-culturali, ci rimanda a quanto da noi sostenuto all'interno delle conclusioni che seguono.

## CONCLUSIONI

L'obiettivo del lavoro, sin dall'inizio, è stato quello di analizzare il più da vicino possibile i tratti fisiognomici dell'adesione della Cina alla *World Trade Organization*. E, questo, perché l'idillio economico-giuridico in questione presenta delle caratteristiche che, a nostro parere, ne fanno un *unicum* nella storia della stessa WTO. Si tratta, quindi, ora di dare in breve la "cifra" di quello che è stato senza dubbio l'evento più importante della storia economica mondiale degli ultimi 10-15 anni, di tentare un breve *excursus* al fine di focalizzarne la peculiarità e comprendere perché si è voluto parlare, da parte nostra, dell'adesione cinese alla WTO in termini di "compromesso".

Rifacendoci al significato comune del termine, per cui il "compromesso" è la conclusione di una negoziazione, che si risolve in una serie di concessioni reciproche tra le parti, vediamo che in prima battuta tale "cifra" potrebbe essere individuata nel particolare periodo storico - fine degli anni '80 - in cui si delineò chiaramente l'ipotesi dell'ingresso della Cina nella WTO; e, quindi, il raggiungimento di un compromesso non solo era considerato necessario, ma anche imminente.

Abbiamo visto che in quel periodo la Cina stava vivendo la sua rinascita economico-politica, a pochissimi anni di distanza dal completo fallimento del "*Great Leap Forward*" di Mao, che l'aveva portata a toccare dei "minimi storici" nella situazione economica e sociale, ma anche in quella morale e politica, del Paese. Con la formula del "socialismo di mercato", Deng Xiaoping l'aveva risolledata dal baratro economico, sociale e politico, giustificando sul piano te-

orico e pratico, in maniera lungimirante, il passaggio dal maoismo collettivista alle teorie economiche più liberiste, poi portate avanti da Zhu Rongji.

Fondamentalmente, si potrebbe dire che la rivalutazione di fatto del capitalismo, considerato in passato come un nemico, fu assecondato dal senso comune dei cinesi, dal loro modo tradizionale di concepire i rapporti sociali ed economici. Superata la rigida concezione classista di Mao, i “capitalisti” vennero ammessi come membri all’interno del Partito Comunista e, tramite uno dei primi emendamenti alla Costituzione, nel 1988, si ammetteva l’esistenza di un settore privato dell’economia. Infatti, l’art. 11 stabiliva che: “Il settore privato dell’economia è un complemento dell’economia pubblica socialista”. Di fatto, dunque, un primo compromesso era rinvenibile proprio all’interno del Dragone. Un compromesso ideologico, che ammetteva, al fine del raggiungimento di un certo obiettivo - lo sviluppo economico della Cina - l’uso di mezzi prima ritenuti aberranti. D’altra parte appartiene proprio a Xiaoping il famoso detto: “*Buguan baimao heimao, zhuazhu laoshu jiushi haomao*”, ovvero “Non importa se il gatto è nero o bianco, l’importante è che catturi i topi”.

La politica della “porta aperta” aveva spinto prepotentemente la Cina sul mercato internazionale e in breve le aveva consentito una crescita economica straordinaria, guardata con un misto di sospetto e di attrazione da parte delle maggiori potenze economiche mondiali. La Cina diveniva in poco tempo uno dei maggiori *partner* commerciali di Stati Uniti, Giappone, Comunità Europea e Canada. Fu, quindi, naturale che si cominciasse a parlare seriamente del suo ingresso nella WTO. Una serie di elementi spingeva per una sollecita adesione della Cina all’organizzazione: le esigenze dello sviluppo economico mondiale, i vantaggi comparati per entrambe le parti in causa e le questioni di credibilità per l’organizzazione del commercio, per la quale scarso senso aveva definirsi “mondiale”, senza la partecipazione cinese. L’esigenza di affrontare con sollecitudine la questione dell’adesione, determinò in un primo senso il compromesso, quello della tempistica procedurale.

Se la Cina avrebbe avuto non pochi benefici dall’ingresso nella WTO, sia di carattere economico che politico, anche la WTO (e i suoi membri) ne avrebbero avuti. Una serie di elementi portava a considerare con favore una soluzio-

ne rapida per la *membership* della Cina. Innanzi tutto, la sua rilevanza sulla scena internazionale era considerata fondamentale per assicurare la successiva crescita dell'economia mondiale. In secondo luogo, la Cina aveva dato di sé un'ottima immagine nel gestire la crisi finanziaria che colpì la regione asiatica nel 1997, allorché non effettuando una svalutazione dello yuan aveva evitato di portare alla bancarotta paesi come Corea del Sud, Thailandia, Malesia, Filippine, già fortemente colpiti dalla crisi. Infine, pesava la prospettiva di tutti i vantaggi che si delineavano come conseguenza del suo ingresso nella WTO, tra cui l'apertura del mercato cinese e la parità di trattamento tra produttori interni e stranieri. Fu così che la *business community* internazionale optò per un suo inserimento anticipato all'interno dell'Organizzazione.

Ecco, dunque, il punto: pur essendoci ancora delle discordanze tra le parti, nel novembre 2001 la Cina entra a far parte della WTO, diventandone il 143° membro, ma il 1° a cui è stato concesso l'inserimento, prima di un effettivo adeguamento della normativa interna alle regole e ai principi della WTO. Questo primo compromesso vedeva, da un lato, la Cina, impegnata a sbrigare un compito particolarmente complesso - quello della trasformazione del proprio sistema produttivo e giuridico - , ma anche con la contropartita di un ingresso che le consentiva di incominciare a sfruttare il prima possibile i benefici dell'Organizzazione; dall'altro, la WTO, che almeno potenzialmente vedeva imprigionato il Dragone nella sua gabbia normativa.

Guardando agli impegni cinesi a fronte dell'adesione, abbiamo notato, che essi non si esaurivano in un semplice adeguamento della normativa commerciale cinese ai requisiti dell'Organizzazione, ma avrebbero significato anche una riforma del sistema previdenziale, del sistema degli ammortizzatori sociali e del mercato del lavoro, in grado di assorbire un potenziale aumento della disoccupazione. Inoltre, la riforma avrebbe comportato l'ingresso di principi liberal-democratici nella legislazione, che avrebbero potuto propagarsi ben oltre l'alveo commerciale, rischiando di creare un forte contrasto con gli elementi fisiologici della tradizione giuridica cinese. Così, a ben vedere, il compromesso si potrebbe anche individuare nella scelta stilistica, fatta nel "Preambolo del Protocollo di adesione", per cui troviamo un "*recalling*" alla originaria posi-



zione della Cina, come “*original contracting party*” del *General Agreement on Tariff and Trade*.

Probabilmente, come abbiamo già detto, questa indicazione, che da un punto di vista legale non ha alcuna rilevanza, era servita solo per bilanciare le posizioni delle controparti: la WTO aveva vincolato la Cina ad adeguarsi alle misure previste nel “Protocollo” e questa si era assunta anche il rischio di dover fare i conti con la disoccupazione e la riforma dello stato in senso sociale, oltre che con problemi di incompatibilità congenite tra il suo sistema e i principi WTO. Per questo aveva ottenuto almeno un richiamo alla sua presenza come originaria parte contraente del GATT, dopo il rigetto della richiesta di *resumption*, sulla quale aveva contato sin dall’inizio, al fine di rientrare, nel 1995, come membro fondatore della neonata WTO.

Proseguendo nella nostra trattazione, abbiamo esaminato nel dettaglio il “Protocollo di adesione” e ancor prima il contenuto delle “Bozze di Protocollo” del 1995 e del 1997. Ovviamente, le bozze e lo stesso protocollo, per quelle che sono le loro caratteristiche intrinseche, si mostrano come il frutto di un compromesso tra Cina e WTO, poiché sono giocate sull’effettivo terreno del *do ut des*. Se la Cina aveva davvero intenzione di entrare a far parte della *World Trade Organization*, avrebbe dovuto accettare il rispetto dei generali principi di uniformità amministrativa, trasparenza, controllo giurisdizionale e non-discriminazione, ma non solo, anche di una serie di clausole aggiuntive, predisposte *ad hoc* per il caso cinese, come, ad esempio, la *Product-Specific Safeguard* o più semplicemente di obblighi addizionali<sup>379</sup>, come la pubblicazione anticipata degli atti normativi pertinenti il commercio di beni, servizi, proprietà intellettuale, ecc., in virtù del principio di trasparenza. Mentre, sul fronte opposto, si tentava di ottenere più risultati possibili, ma non mancando anche di cedere in alcuni casi, come, sempre in tema di salvaguardie, nel caso della *General Safeguard*<sup>380</sup>. Questo era il tenore dello scambio e questo è avvenuto, anche

---

<sup>379</sup> Laddove l’art. X del GATT richiede solo che tali atti: “*shall be published promptly in such a manner as to enable governments and traders to become acquainted with them*”

<sup>380</sup> Abbiamo già osservato la peculiarità delle due clausole, rispetto anche al dettato dell’art. XIX del GATT. La prima anche se simile a quella prevista in tale articolo se ne distanziava, in

se le negoziazioni, sia multilaterali che bilaterali, si sono dimostrate parecchio impegnative.

Così nel 2001 si è arrivati alla stesura definitiva del “Protocollo di adesione”, e gli impegni che la Cina si è assunta hanno trovato un supporto legale. Li abbiamo osservati nella loro formulazione scritta, ma non abbiamo ommesso di verificare in via empirica la loro implementazione, attraverso documenti ufficiali come i *Report to Congress On China's WTO Compliance*, di fonte U.S.A., o i *Trade Policy Review*, redatti dal *Trade Policy Review Body*, organo sussidiario del *General Council* della WTO; inoltre, attraverso la testimonianza di chi, in qualità di imprenditore<sup>381</sup>, lavora in Cina da più di vent'anni e ha conosciuto sulla pelle il *modus operandi* della burocrazia cinese.

Le questioni sollevate nei documenti citati, ci hanno mostrato il compromesso Cina/WTO sotto una luce peculiare. Molto spesso si rinvengono casi di mancata trasfusione degli impegni assunti in adeguati atti normativi o di mancata implementazione *tout court*, e in altrettanti casi si parla dell'adozione di normative conformi ai dettami del “Protocollo” di adesione, ma che non ricevono implementazione. Per citare alcuni casi più significativi, ricordiamo la mancata implementazione dell'impegno relativo alla pubblicazione di un'unica Gazzetta Ufficiale in cui ritrovare tutti gli atti normativi relativi al commercio di beni e servizi, indicato al paragrafo 2 C del “Protocollo”. Ci sono poi casi in cui si palesa fortemente un atteggiamento discriminatorio nei confronti dell'im-

---

prima battuta, in relazione alle condizioni di attivazione. Mentre l'art. XIX riguardava l'aumento di importazioni di un prodotto di qualsiasi origine, in questo caso il prodotto era di origine cinese e analogamente le misure che potevano essere prese riguardavano solo i prodotti cinesi, perdendosi un po' la generalità e uniformità dell'accordo. In seconda battuta se ne distanziava in relazione al quando tali misure potevano essere adottate: *market disruption* o *serious injury*, optandosi poi per il primo concetto. La seconda clausola, quella Generale, dava la possibilità ad uno stato di agire discrezionalmente contro la Cina, se lo riteneva necessario, eliminando tutti i benefici dell'ingresso nella WTO. Vero è che la clausola era reciproca e transitoria, ma comunque non abbastanza giustificata e fu per questo che venne eliminata, in ambito bilaterale.

<sup>381</sup> Le valutazioni che seguono prendono spunto da un'intervista fatta, nel giugno 2009 ai Sigg. Marcello e Roberto Galluzzi, imprenditori italiani che hanno costituito in Cina una JV italo-cinese (TITAN WOODWORKING INDUSTRY) per la produzione di casse per orologi e mobili in legno massello per l'arredamento della casa. Essendo essi presenti sul territorio cinese da svariati anni oramai (ben prima del 2001), abbiamo ritenuto utile confrontarci con loro per verificare, nella pratica, l'impatto dell'adesione cinese alla WTO. Per ulteriori informazioni si veda: <http://www.galloitaly.com>

*port*, con una serie di barriere non tariffarie (misure sanitarie e fitosanitarie, e requisiti dei prodotti soggetti ad ispezione) che permangono in ambito agricolo, impedendo l'accesso al mercato cinese. Altri casi riguardano le difficoltà create artatamente agli investitori stranieri, con l'obbligo dell'iscrizione fissa alla *All China Federation of Trade Unions* (ACFTU), imposta alle imprese straniere di calibro elevato, come quelle elencate da *Fortune 500*; la non completa eliminazione dei requisiti di “*export performance, local content, foreign exchange balancing and technology transfer*”<sup>382</sup>; o l'adozione di politiche industriali (come nel settore dell'auto) che fungono da protezione nei confronti della competizione d'oltreoceano.

Come non citare, poi, tutte le limitazioni relative allo svolgimento di servizi, sostanzialmente preclusive, come nell'ambito dei servizi legali, e, fortemente limitative, come nel caso dell'elevata capitalizzazione richiesta alle società che offrono servizi di telecomunicazione base; oppure la complessità di requisiti richiesti per l'inserimento nel mercato cinese da parte delle banche e delle società assicurative straniere. Ricordiamo, ancora, la normativa cinese sulla liberalizzazione del mercato dei servizi di corriere espresso che, però, deve fare i conti con la concomitante adozione di misure rivolte a tutelare il monopolio del servizio postale espresso pubblico (EMS); l'adozione di misure rivolte a portare il regime legale in materia di valutazioni e controllo delle importazioni in conformità con gli impegni assunti, ma per il quale, l'USTR parla di implementazione inconsistente. Allo stesso modo, in materia di tutela della proprietà intellettuale, laddove si è individuato uno sforzo da parte del governo cinese, nell'adozione di normative il più possibile conformi al TRIPs, che però il più delle volte, oltre a non essere del tutto in linea, non ricevono neppure una adeguata implementazione.

Potremmo continuare nell'elencazione, ma la questione dovrebbe essere già abbastanza chiara: in tutti questi casi ci sono evidentemente delle lacune di effettività. Gli impegni, accettati dalla Cina sono chiari e ben visibili, nel testo del “Protocollo”, come in specifici atti normativi, ma l'implementazione è ca-

---

<sup>382</sup> Cfr. USTR, *2008 Report*...., *Op. cit.*, p. 58.

rente sia in relazione agli impegni più particolari che a quelli relativi alla regolamentazione del commercio in generale. Questa mancanza di effettività ci è stata confermata dalla testimonianza dei due imprenditori cui abbiamo accennato in precedenza.

Di fronte ad un atteggiamento di questo tipo, nell'ottica della negoziazione di stampo occidentale, si potrebbe parlare di sostanziale inadempimento. Potremmo, infatti, provare a guardare al "Protocollo di adesione" come ad uno strumento contrattuale bilaterale con il quale Cina e WTO si sono obbligate all'adempimento di prestazioni corrispettive. L' obbligazione in capo alla WTO può essere rinvenuta nella concessione della *membership* e nel far beneficiare la Cina di tutte le concessioni e i vantaggi previsti in capo ai membri dell'Organizzazione; mentre la Cina si è obbligata a modificare il suo ordinamento giuridico secondo quanto minuziosamente stipulato all'interno del "Protocollo" e secondo quanto derivava dai trattati costitutivi della WTO.

Questa visione della questione in termini di inadempimento, non sarebbe estranea neppure alla concezione cinese di adempimento del contratto, che, come quella occidentale, si basa sul principio dell'esatto adempimento di tradizione romanistica. Abbiamo già parlato, all'interno della trattazione, del *filo rosso* di congiunzione tra i due sistemi, quello cinese e quello della WTO, che potrebbero sembrare opposti, ma che dei tratti comuni li possiedono. Questo elemento di congiunzione è rappresentato dal diritto privato romano, che risorge in Cina nel momento in cui il gruppo dirigente cinese (*rectius*, il PCC) ha scelto di limitare in parte lo stato, a favore della società civile.

Ora, quel diritto privato ritorna in evidenza, anche in relazione al concetto di esatto adempimento. Nel diritto romano, a prescindere dalla necessità di forme solenni per sciogliere l'obbligazione - "*solvere dicimus eum, qui fecit quod facere promisit*" -, nella sostanza, il primo tra i modi di estinzione dell'obbligazione è proprio l'adempimento (*solutio*), da realizzarsi però nei termini e nei modi pattuiti e, dunque, in senso esatto e integrale. Questo principio, è riportato con lo stesso tenore all'interno dell'art. 60, primo comma, della Legge sui Contratti della RPC, del 1999: "Le parti devono adempiere integralmente le proprie obbligazioni secondo quanto convenuto".

Da ciò, allora, seppur a livello dell'analogia che abbiamo tentato di stabilire tra il comportamento dei soggetti privati e degli stati, risulta poco comprensibile questo procrastinare dell'esatto adempimento da parte del governo cinese. Ma non dobbiamo dimenticare che nel caso di specie la controparte in questione, non è un soggetto qualsiasi, bensì la Cina. Un soggetto, da cui non ci si può aspettare un *modus operandi* perfettamente collimante con quello a noi consueto, a causa di differenze culturali tra la loro e la nostra realtà, le quali oltre che rappresentare talora un ostacolo alla comunicazione, rimandano a modalità di comportamento interpersonale a noi spesso non note.

Per comprendere il senso del comportamento cinese, c'è tutta una serie di variabili che bisogna tenere in considerazione. Per prima cosa, prendendo in considerazione i comportamenti interpersonali, si deve osservare come in Cina prevale il particolare rispetto all'universale, nel senso che le regole non si applicano in maniera uguale, in tutte le circostanze, e quindi sarà la concreta relazione a prevalere sulla regola universale.

A ciò si aggiunga il concetto di *mianzi*. Si tratta letteralmente della "faccia" e probabilmente deriva dal concetto confuciano del rispetto delle formalità, delle relazioni formali, per cui quello che conta non è tanto ciò che si pensa, ma l'apparenza. Abbiamo visto all'interno della trattazione, quanto sia importante per un cinese "non perdere di credibilità" e indubbiamente un atteggiamento remissivo nei confronti della WTO, per il governo cinese, avrebbe significato ammettere di ricoprire una posizione di svantaggio, sul fronte dei rapporti internazionali, rischiando di risultare indebolito anche all'interno dello stesso Paese.

Il secondo concetto è quello di *guanxi*, che può essere tradotto con la parola "relazioni". Se per noi la parola relazioni rimanda alla conoscenza di una persona che si è in grado di raggiungere e perciò rappresenta un canale di accesso, in Cina non è solo questo. Le relazioni rappresentano nel costume cinese più delle cambiali in bianco e in questo senso si concretizzano in uno scambio di favori. Detto ciò, ad un primo sguardo, ci si potrebbe chiedere allora come mai nella "relazione" in atto con la WTO, la Cina non rispetti il *do ut des*. La risposta può essere individuata in una sorta di gerarchizzazione delle relazioni,

per cui quella con la WTO è considerata molto probabilmente di gran lunga inferiore rispetto a quella con la collettività cinese. E qui ci ricollegiamo alla terza variabile: la matrice collettivista della cultura cinese. Questa deriva, soprattutto, dalla tradizione agricola della Cina, dove nelle campagne la sopravvivenza era garantita dalla collaborazione e dall'armonia di tutta la comunità. E, se a questo poi si aggiunge l'insegnamento confuciano della ricerca del compromesso per evitare conflitti sociali interinali, si capisce come ancora oggi sia evidente l'esigenza di mantenere l'armonia e di gestire con essa ogni problema all'interno della società cinese. Il patto sociale che ad oggi si esplica in Cina è quello che "in nome di un maggiore benessere per tutti, lascia mano libera al partito grazie anche ai successi ottenuti negli ultimi vent'anni<sup>383</sup>". Ma, affinché questo patto non vada a incrinarsi, il regime deve mostrarsi all'altezza della situazione, fornire risposte ponderate (non affrettate) e "affrontare le crisi che di volta in volta si manifestano<sup>384</sup>".

Così, a fronte di queste variabili e dato anche quanto abbiamo detto in relazione agli squilibri interni creati dall'adesione della Cina alla WTO, come l'alto tasso di disoccupazione a cui il governo deve rispondere con delle politiche sociali *ad hoc*, non ci si poteva aspettare dalla *leadership* cinese un immediato esatto adempimento degli impegni assunti, perché questo avrebbe creato una situazione di instabilità ingestibile anche dal "pugno di ferro" del Partito. Questa conclusione non ha la pretesa di essere una giustificazione dell'operato cinese nei confronti degli obblighi che la Cina ha legittimamente e volontariamente assunto nei confronti della WTO, ma vuole solo tentare di dare una visione più ampia del compromesso Cina/WTO, che non si esaurisce in sé stesso, ma deve essere valutato in combinato con dei "compromessi" di natura culturale da cui non si può prescindere.

---

<sup>383</sup> A. Spaventa, S. Monni, *Al largo di Okinawa*, Editori Laterza, 2009, pp. 166-167.

<sup>384</sup> *Ibidem*.

## BIBLIOGRAFIA

### A) FONTI CITATE

#### Libri

**Adinolfi, Giovanna.** *L'Organizzazione Mondiale del Commercio. Profili istituzionali e normativi*, Padova: CEDAM, 2001.

**Australia: East-Asia Analytical Unit.** *China embraces the Market. Achievements, Constraints and Opportunities*, Canberra: Australian Department of Foreign Affairs and Trade, 1997.

**Cao, Shouye.** *Shenme shi minfa*, Pechino: Falu Chubanshe, 1987.

**Cavaliere, Renzo.** *Il virus della legalità. Caratteristiche e implicazioni della riforma giuridica cinese*, Milano: Isesao Università Bocconi, 1996.

**Cavaliere, Renzo.** *La legge e il rito: Lineamenti di storia del diritto cinese (Law and Rituals: The Main Lines of the History of Chinese Law)*, Milano: Franco Angeli s.r.l., Centro Studi per i Popoli Extraeuropei Cesare Bonacossa dell'Università di Pavia, 1999.

**Cavaliere, Renzo.** *L'adesione della Cina alla WTO. Implicazioni giuridiche*, Lecce: Argo, 2003.

**Chen, Chaobi.** *Diritto Romano*, Casa Editrice del Commercio, 1936.

**Chen, Chaobi.** *Concetti fondamentali del diritto romano*, 1947.

**Chen, Yun; Shi, Ying.** *Diritto romano*, 1931.

**Cohen, Raymond.** *Negotiating Across Cultures: International Communication in an Interdependent World*, Washington DC: United States Institute of Peace Press, Revised, 1997.

**Collotti Pischel, Enrica.** *Storia della rivoluzione cinese*, Roma: Editori Riuniti, 1982.

**Comba, A.** *Il neo liberismo internazionale. Strutture giuridiche a dimensione mondiale dagli accordi di Bretton Woods all'organizzazione mondiale del commercio*, Milano: Giuffrè, 1995.

**Confucius.** *The Analects of Confucius*, New York: Vintage Books, Reissue Edition. Translated and annotated by Arthur Waley, 1989.

**Dassù, Marta.** *Oriente Rosso. La Cina e la crisi asiatica*, Guerrini e Associati, 1999.

**David, R.** *Les grands systèmes juridiques contemporaines*, Padova 1973, pp. 468.

**Deng, Xiaoping.** *La strategia dei 24 caratteri*.

**Distefano, Marcella.** *Soluzione delle controversie nell'OMC e diritto internazionale*, Padova: CEDAM, 2001.

**Dordi, Claudio.** *La discriminazione commerciale nel diritto internazionale*, Milano: Giuffrè, 2002.

**Draetta, Ugo; Parisi, Nicoletta.** *Elementi di diritto dell'Unione Europea*, Milano: Giuffrè Editore, 2002.

**Galbraith, John Kenneth.** *L'economia e l'interesse pubblico*, Milano: Mondadori, 1973.

**Gallagher, P.** *Guide to the WTO and Developing Countries*, The Hauge 2000.

**Gibelli, Maria Cristina; Weber, Maria.** *Una modernizzazione difficile: economia e società in Cina dopo Mao*, Milano: Angeli, 1983.

**Heady, Christopher; Wong, Christine P.W.; Woo, Wing T.** *Fiscal management and economic reform in the People's Republic of China*, Asian Development Bank - Oxford University Press, 1995.

**Huang, Youchang.** *Diritto romano e attualità*, Casa Editrice del Commercio, 1913.

**Jackson, John H.; Davey, William J.; Sykes, Alan O.** *Legal problems of International Economic Relations: Cases, Materials and Texts on the National and International Regulation of Transnational Economic*, St. Paul, MN: West Group, 2002.

**Knight, John; Song, Lina.** *The Rural-Urban Divide. Economic Disparities and Interactions in China*, Oxford University Press, 1999.

**Knight, John; Song, Lina.** *Towards a Labour Market in China*, Oxford University Press, 2005.

**Kong, Xiangjiun.** *Adjudication of Administrative Cases of International Trade Related to WTO Rules*, China Law, 2002 (Dicembre).

**Ling, Bing.** *Contract Law in China*, Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002.

**Long, Olivier.** *Law and its Limitation in the GATT Multilateral Trade System*, Boston: Kluwer Academic Publishers, 1985.



**Lubman, Stanley.** *Bird in a Cage: Legal Reform in China after Mao*, Stanford CA: Stanford University Press, 1999.

**Lu, Ding; Wen, Guanzhong James; Zhou, Huizhong.** *China's Economic Globalization Through the WTO*, Ashgate, 2003.

**Mannino, Vincenzo.** *Questioni di diritto*, Giuffrè Editore, 2007.

**McCauley, M.** *Stalin e lo stalinismo*, Bologna: Il Mulino, 2000.

**Monateri, Pier Giuseppe.** *Il modello di Civil Law*, Torino: Giappichelli Editore, 1997.

**Peerenboom, Randall.** *Asian Discourses of Rule of Law of China*, Los Angeles, CA: Routledge Curzon, 2004.

**Petersmann, Ernst-Ulrich.** *The GATT/WTO Dispute Settlement System: International Trade Law, International Organizations and Dispute Settlement*, London: Kluwer, 1997.

**Picone, Paolo; Ligustro, Aldo.** *Diritto dell'Organizzazione Mondiale del Commercio*, Padova: CEDAM, 2004.

**Potter, Pitman B.** *The Chinese Legal System: Globalization and Local Legal Culture*, London: Routledge, 2001.

**Spaventa, A.; Monni, S.** *Al largo di Okinawa*, Editori Laterza, 2009.

**Timoteo, Marina.** *Il contratto in Cina e in Giappone nello specchio dei diritti occidentali*, Padova: CEDAM, 2004.

**Venturini, Gabriella; Coscia, Giuseppe; Vellano, Michele.** *Le nuove sfide per l'OMC a dieci anni dalla sua istituzione*, Milano: Giuffrè Editore, 2005.

**Wallach, Lori; Sforza, Michelle.** *WTO. Tutto quello che non vi hanno mai detto sul commercio globale*, Saggi Universale Economica Feltrinelli, 2000.

**Weber, Maria.** *Il miracolo cinese: Perché bisogna prendere la Cina sul serio*, Bologna: Il Mulino, 2003.

**Wen, G. Z. J.** *Challenges and Opportunities for China's Agriculture after its WTO accession*, Ashgate Publishing Ltd, 2003.

### **Sezioni di libri**

**Cavaliere, Renzo.** "Commerciare e investire in Cina: il punto di vista legale", in: M. Abbiati (A cura di) *Propizio è intraprendere imprese*, Venezia: Cafoscarina, 2007, p.110.

**Cavaliere, Renzo; Weber, Maria.** "L'era delle riforme di Deng", in: Maria Weber (A cura di) *Vele verso la Cina*, Milano: Edizioni Olivares, 1996, pp.36-53.

**Hao, J.; Mingxia, W.** "Market and State: Changing Central-Local Relations in China", in: J. Hao & L. Zhimin (A cura di) *Changing Central-Local Relations*

*in China: Reform and State Capacity*, Boulder: Westview Press, 1994, pp.43-44.

**Holz, C.; Zhu, T.** "China's WTO Accession and state sector reform", in: Wen Lu (A cura di) *China's economic globalization through the WTO*, Ashgate Publishing, 2003.

**Hughes, Valerie.** "Arbitration within the WTO", in: Federico Ortino and Ernst-Ulrich Petersmann (A cura di) *The WTO Dispute Settlement System 1995-2003*, Kluwer Law International, 2004, pp.75-86.

**Jang, Ping.** "Il risorgere dello spirito del diritto romano", in: Laura Formichella, Giuseppe Terracina, Enrico Toti (A cura di) *Diritto Cinese e Sistema Giuridico Romanistico. Contributi*, Torino: Giappichelli, 2005, p.447.

**Jiang, Ping.** "Il diritto romano nella Repubblica Popolare Cinese", in: Laura Formichella, Giuseppe Terracina, Enrico Toti (A cura di) *Diritto cinese e Sistema Giuridico Romanistico. Contributi*, Torino: Giappichelli, 2005, pp.3-12.

**Kirgis, Frederic L.** "International Organization", in: *Their Legal Setting*, St. Paul, Minnesota: West Publishing Co., 1977, pp.123-27.

**Maine, Henry Summer, Sir.** "Ancient law: its connection with the early history of society and its relation to modern ideas - Dallo 'status' al contratto (1891)", in: Stefano Rodotà (A cura di) *Il diritto privato nella società moderna. Saggi*, Bologna 1971, p.211 ss..

**Mi, Jian.** "Diritto cinese e diritto romano", in: Laura Formichella, Giuseppe Terracina, Enrico Toti (A cura di) *Diritto cinese e sistema giuridico romanistico. Contributi*, Torino: Giappichelli, 1988, p.15 ss..

**Panico, Giuseppe.** "Clausola della nazione più favorita", in: *Enciclopedia giuridica Treccani, IV*, Roma 1988.

**Ruggero, Renato.** "The WTO: ten years after its establishment", in: Giorgio Sacerdoti, Alan Yanovich, Jan Bohanes (A cura di) *The WTO at Ten. The contribution of the Dispute Settlement System*, WTO - Cambridge University Press, 2006, pp.13-22.

**Schipani, Sandro.** "Il diritto romano in Cina", in: Laura Formichella, Giuseppe Terracina, Enrico Toti (A cura di) *Diritto cinese e sistema giuridico romanistico. Contributi*, Torino: Giappichelli, 2005, pp.57-68.

**Schipani, Sandro.** "La nuova legge cinese in materia di contratti e il diritto romano come base di essa e della comunicazione con i codici del sistema romanistico", in: Laura Formichella, Giuseppe Terracina, Enrico Toti (A cura di) *Diritto cinese e sistema giuridico romanistico. Contributi*, Torino: Giappichelli, 2005, pp.137-159.

## Articoli

**Anonimo**, "People's Republic of China Accepts Article VIII Obligations", *IMF Press Release*, 4 dicembre 1996.

**Bhalla, Ajit S.; Qiu, S.** "China's accession to WTO: its impact on Chinese Employment", in *United Nations Conference on Trade and Development, Discussion papers*, vol. 163, 1014-546X, 2002 [Available also at UNCTAD Digital Library].

**Brooks, Ray; Tao, Ran.** "China's labor market performance and challenges", in *International Monetary Fund Working Paper*, 2003.

**Chen, Tiqiang.** "The People's Republic of China and Problem of Recognition", in *Dalhousie Law Journal*, vol. 8, 1984, pp. 3-31.

**Chen, Jun.** "La WTO e la legislazione delle zone economiche speciali (WTO yu Zhongguo jingji tequ lifa - chaunxin yanjiu)", in *Faxue yanjiu*, n. 3, 2001, p.24 ss..

**Clarke, Donald C.** "Dispute Resolution in China", in *Journal of Chinese Law*, n. 5, 1991.

**Corsetti, G.; Presenti, P.; Rubini, N.** "What Caused the Asian Currency and Financial Crisis? - Part I: A Macroeconomic Overview; Part II: The Policy Debate", in *National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper No. 6833*, December, 1998 [Pubblicato come "What Caused the Asian Currency and Financial Crisis?", in *Japan and the World Economy*, Vol. 11 (1999): 305-373. Disponibile dal web: <http://www.nber.org/papers/w6833> ].

**Costa, G.** "Fenomeno Cina: La guerra di trincea non serve a nulla", in *Corriere della Sera - Corriere del Veneto*, 26 Marzo 2005.

**Crespi Reghizzi, Gabriele.** "CINA 2003: L'osservatorio del giurista", in *Mondo Cinese*, n. 117, 2004, p.2.

**Dordi, Claudio.** "I rapporti commerciali dell'Unione europea con la Cina nel quadro WTO: Evoluzione recente e problemi di Governance", in 14 Sembre 2005, p.4 [Paper presentato alla conferenza "Un ponte per la Cina" ].

**Elgin, M.** "China's Entry into the WTO with a little Help from the EU", in *International Affairs*, vol. 73, 1997, p.495.

**Farah, Paolo Davide.** "L'accession de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce : les règles internationales et les barrières culturelles internes", in *Lettre de l'Antenne franco-chinoise*, 2006 (Janvier), pp. 1-10 [Disponibile anche online al sito: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=924757](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=924757)].

**Farah, Paolo Davide.** "Five Years of China's WTO Membership. EU and US Perspectives about China's Compliance with Transparency Commitments and the Transitional Review Mechanism", in *Legal Issues of Economic Integration (Kluwer Law International)*, vol. 33, n. 3, 2006, pp. 263-304 [Parzialmente

disponibile anche online al sito: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=916768](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=916768)].

**Farah, Paolo Davide.** "L'adesione della Cina all'Organizzazione Mondiale del Commercio: ovvero come conciliare cultura e diritto", in *Mondo Cinese*, vol. 124, Agosto-Settembre, 2005, pp. 34-42 [Vedi: [http://www.tuttocina.it/mondo\\_cinese/124/124\\_fara.htm](http://www.tuttocina.it/mondo_cinese/124/124_fara.htm) - Disponibile in SSRN: <http://ssrn.com/abstract=924730>].

**Gatsios, Konstantine.** "Preferential tariffs and the 'most favoured nation' principle: A note", in *Journal of international economics*, 1990, p.365 ss. .

**Guarino, Antonio.** "Il contratto secondo Labeone", in *Labeo*, n. 29, 1983, pp. 327-30.

**Hornig, Der-Chin.** "The EU's New China Policy: the Dimension of Trade Relations", in *Issues & Studies*, vol. 34, n. 7, 1998, pp. 94-96 [Institute of International Relations ].

**Huang, T.W.** "The Gathering Storm of Antidumping Enforcement in China", in *Journal of World Trade*, vol. 36, n. 2, 2002, p.225 ss..

**Ianchovichina, Martin.** "Economic impacts of China's accession to the WTO", in *The World Bank, Working paper*, 2004.

**Ianchovichina, Elena; Anderson, Kym; Huang, Jikun.** "Long-Run Impacts of China's WTO Accession on Farm-Nonfarm Income Inequality and Rural Poverty", in *World Bank Policy Research Working Paper*, n. 3052, [Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=636414>].

**International Monetary Fund.** "People's Republic of China Accepts Article VIII Obligations", in *IMF Press Release*, December 4, 1996.

**Keller, Perry.** "Source of Order in Chinese Law", in *American Journal of Comparative Law*, vol. 42, 1994, pp. 731-38.

**Keller, P.** "Sources of Order in Chinese Law", in *The American Journal of Comparative Law*, vol. 42, 1994, pp. 731-38.

**Kennan, George F.** "The Sources of Sovietic Conduct", in *Foreign Affairs Magazine, Essays*, vol. 25, n. 4, July, 1947.

**Long, O.** "Law and Its Limitation", in *The GATT Multilateral Trade System*, vol. 6, n. 15, 1985.

**Malloy, Michael P. (A cura di).** "Legal Implications of Recognition of the People's Republic of China", in *Proceedings of the American Society of International Law*, vol. 240, 1978.

**Pruzin, D.; J. Kinvin, J.; Menyasz, P.** "Much work Stands Between China and Membership", in *World Trade Body, BNA International Trade Daily*, November 17, 1999.

**Shafaeddin, S. M.** "Some implication of accession to WTO for China's economy", in *International journal of development*, vol. 1, 2003.

**Spadi, Fabio.** "L'evoluzione del protocollo di accessione della Repubblica Popolare Cinese all'Organizzazione Mondiale del Commercio", in *Diritto del commercio internazionale*, vol. 14, n. 1, 2000, pp. 163-207.

**Ya Qin, Julia.** "China and GATT: accession instead of resumption", in *Journal of World Trade*, vol. 27, n. 2, 1993, pp. 77-98.

**Yang, Zhenshan.** "La tradizione filosofica del diritto romano e del diritto cinese antico e l'influenza del diritto romano sul diritto cinese contemporaneo", in *Index*, vol. 21, 1993, p.524.

**Zhu, Y.; Campbell, I.** "Individual Labour Contracts in the People's Republic of China Enterprises", in *The International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations*, 2006, pp. 469-506.

### Articoli internet

**Agenzia Giornalistica Italiana (AGI).** "Cina: Export cala 17% a marzo, ma sale il surplus commerciale", in *Repubblica.it*, 10-04-2009 [<http://news.kataweb.it/item/571783/cina-export-cala-17-a-marzo-ma-sale-surplus-commerciale>].

**Anonimo.** "Mini rivalutazione della moneta orientale", in *Corriere della Sera - Archivio Storico*, 03-01-2008, p.33 [in: <http://archiviostorico.corriere.it>].

**Anonimo.** "Cina alza i requisiti per gli investitori esteri nel settore assicurativo", in *Il Sole 24 Ore*, 08-08-2007 [in: <http://archivio-radio-cor.ilsole24ore.com/articolo-562426/cina-alza-requisiti-investitori/>].

**Anonimo.** "Auto, la Cina diventa il primo mercato", in *Corriere della Sera, Sez. economia*, 10-02-2009 [[http://www.corriere.it/economia/09\\_febbraio\\_10/auto\\_cina\\_primo\\_mercato\\_d5c1132e-f764-11dd-8e36-00144f02aabc.shtml](http://www.corriere.it/economia/09_febbraio_10/auto_cina_primo_mercato_d5c1132e-f764-11dd-8e36-00144f02aabc.shtml)].

**Anonimo.** "L'adesione all'OMC dimostra l'apertura della Cina", in *Radio Cina Internazionale*, 16-03-2009 [in: <http://italian.cri.cn/218/2009/03/16/125s118046.htm>].

**Anonimo.** "Europa e Cina, accordo sul commercio", in *Corriere della Sera - Archivio Storico*, 20-05-2000 [in: [http://archiviostorico.corriere.it/2000/maggio/20/Europa\\_Cina\\_accordo\\_sul\\_commercio\\_co\\_0\\_0005208103.shtml](http://archiviostorico.corriere.it/2000/maggio/20/Europa_Cina_accordo_sul_commercio_co_0_0005208103.shtml)].

**Anonimo.** "La Cina fa i conti con l'inflazione", in *Repubblica - Archivio Sezione Finanza*, 21-07-2008, p.24 [in: <http://www.laRepubblica.it>].

**Anonimo.** "Automobili cinesi sempre meno costose", in *Autoage - Automobile e Ambiente*, 22-07-2005 [in: <http://www.autoage.it/news/automobili-cinesi-sempre-meno-costose.php>].

**Anonimo.** "China: Expert comments on yuan's (small) revaluation", in *AsiaNews.it*, 22-07-2005 [in: <http://www.asianews.it/index.php?l=en&art=3770&size=A>].

**Anonimo.** "Strauss-Kahn apre alla Cina: 'Sì, alla moneta globale'", in *Il Sole 24 Ore*, 25-03-2009 [in: <http://www.ilsole24ore.com>].

**Anonimo.** "WTO, la protesta inaugura il 'Millennium Round'", in *Repubblica*, 29-11-1999 [in <http://www.repubblica.it>].

**Anonimo.** "Cina: piena fiducia nella risposta alla crisi finanziaria", in *Radio Cina Internazionale*, 6-03-2009 [<http://it1.chinabroadcast.cn/241/2009/03/06/224s117565.htm> ].

**Anonimo.** "Il mercato del lavoro in Cina" [in <http://www.cina.ws/il-mercato-del-lavoro-in-cina.html> ].

**Anonimo.** "GATT in China Review", in *New York Times*, Saturday, February 8, 1992 [in: <http://www.nytimes.com>].

**Antonelli, Federico Roberto.** "La 'Legge sulla Legislazione' ed il problema delle fonti nel diritto cinese", in *Mondo Cinese*, n. 119, Aprile-Giugno 2004 [in: <http://www.tuttocina.it/>].

**Atkinson, Thomas R.** "Trading Partners Should Put Pressure on China", in *New York Times*, Tuesday, July 18, 1989 [in: <http://www.nytimes.com>].

**Battaglia, Gabriele.** "Aumentano i consumi in Cina", in *Corriere Asia*, 25-04-2007 [in [http://www.corriereasia.com/\\_var/news/DVCQMKL-GQKXOAI-JDS.shtml](http://www.corriereasia.com/_var/news/DVCQMKL-GQKXOAI-JDS.shtml) ].

**Caretto, Ennio.** "La Cina apre le porte al commercio mondiale", in *Corriere della Sera - Archivio Storico*, 16-11-1999 [in: [http://archiviostorico.corriere.it/1999/novembre/16/Cina\\_apre\\_porte\\_commercio\\_mondiale\\_co\\_0\\_9911168047.shtml](http://archiviostorico.corriere.it/1999/novembre/16/Cina_apre_porte_commercio_mondiale_co_0_9911168047.shtml)].

**Cervellera, Bernardo.** "Cina.Wen Jiabao preoccupato per il debito USA, tranquillo su Cina e Tibet", in *AsiaNews*, 13-03-2009 [in: <http://www.asianews.it>].

**Clarke, D.** "Statement Before the US-China Security Review Commission" [in: [http://faculty.washington.edu/dclarke/pubs/uscc\\_statement.pdf](http://faculty.washington.edu/dclarke/pubs/uscc_statement.pdf)].

**Costa, G.** "Il sistema fiscale cinese: caratteristiche e linee evolutive", in *Mondo Cinese*, Luglio-Settembre 2003 [in: [http://www.tuttocina.it/mondo\\_cinese/116/116\\_cost.htm](http://www.tuttocina.it/mondo_cinese/116/116_cost.htm)].

**Dunkel, Arthur; Sutherland, Peter; Ruggiero, Renato.** "Joint statement on the multilateral trading system", in *WTO News*, 2001 [in: [http://www.wto.org/english/news\\_e/news01\\_e/jointstatdavos\\_jan01\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/news01_e/jointstatdavos_jan01_e.htm)].

**Farah, Paolo.** "L'Adesione della Cina all'Organizzazione Mondiale del Commercio:ovvero come conciliare cultura e diritto", in *Mondo Cinese*, n. 124, Luglio-Settemrbe 2005 [in: [http://www.tuttocina.it/mondo\\_cinese/124/124\\_fara.htm](http://www.tuttocina.it/mondo_cinese/124/124_fara.htm)].

**Faraoni, Dante Nicola.** "Chi ha paura del protezionismo economico? Strategie contro la globalizzazione neoliberista", in 29-06-2005 [in: <http://www.unmondopossibile.net/>].

- Fischer, S.** "The IMF and the Asian Crisis, Forum Funds Lecture at UCLA", in March 20, 1998 [in: <http://www.imf.org/external/np/speeches/1998/032098.HTM>].
- Franceschini, Ivan.** "Ancora sulla disoccupazione dei giovani istruiti", in *Appunti cinesi*, 8-01-2009 [in <http://appunticinesi.blogspot.com/2009/01/ancora-sulla-disoccupazione-dei-giovani.html>].
- Ghidoni, E.; Grasso, G.; Guarino, F.; Ricca, V.** "Paper su "tessili e abbigliamento" [in [http://intrade.jus.unibs.it/down.php?filename=msp02\\_tess.doc](http://intrade.jus.unibs.it/down.php?filename=msp02_tess.doc)].
- Laprès, Daniel Arthur.** "The EU-China WTO Deal Compared", in *The China Business Review*, n. 4, July-August, 2000 [in: <http://www.chinabusinessreview.com/0007/public/lapres.html>].
- Lopez, Francesco.** "Il capitalismo cinese: la sua storia, lo stato attuale e le prospettive future", in 04-09-2006 [in: <http://www.businessonline.it>, sezione Economia e Finanza].
- Musso, Simonetta.** "Le relazioni tra Cina ed Unione Sovietica da Stalin a Yeltsin: dalle relazioni fraterne, alla rottura, alla distensione", in *Mondo Cinese*, n. 89, Maggio-Agosto 1995 [in: <http://www.tuttocina.it>].
- Orlandi, Romeo.** "L'adesione della Cina alla WTO" [in: <http://www.tuttocina.it>].
- Ricci, Simone.** "Per il 2009 la Cina punta ad aumentarle riserve valutarie e a potenziare i prestiti" [in <http://www.finanzalive.com>; e consultabile alla pagina <http://www.finanzalive.com/notizie/2009-cina-punta-aumentare-riserve-valutarie-e-potenziar-prestiti/>].
- Rocca, Jean-Louis.** "Il ritorno delle questione sociale in Cina", 17-05-2007 [in <http://www.chainworkers.org/node/420>].
- Ruggero, Renato.** "China and the World Trading System", in *WTO News: 1995-99 - Speeches Renato Ruggero, Former DG WTO*, April 21, 1997, Beijing University [consultabile al sito: [http://www.wto.org/english/news\\_e/spr\\_e/china\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/spr_e/china_e.htm)].
- Weber, Maria.** "Cina 2008: politica ed economia" [in Slides riassuntive della crescita economica cinese negli ultimi venticinque anni, rintracciabili sul sito dell'Istituto Italiano di Scienze Umane].
- Weber, Maria.** "L'Ascesa internazionale della Cina", in *La comunità Internazionale*, Fasc. 1/2006, p.43 [in: <http://www.sioi.org>].
- Zhai, Fan; Hertel, Thomas Warren.** "Labor market distortions, rural-urban inequality and the opening of China's economy", in *The World Bank, Policy Research Working Paper Series*, 2004 [in <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/3455.html>].
- Zheng, Yongnian.** "Consolidamento politico: gli insegnamenti di 20 anni di riforme in Cina", in *Mondo Cinese*, n. 113, Ottobre-Dicembre 2002 [in: [http://www.tuttocina.it/mondo\\_cinese/113/113\\_zhen.htm](http://www.tuttocina.it/mondo_cinese/113/113_zhen.htm)].

**Zhu, Y.; Campbell, I.** "Campbell, Individual Labour. Contracts in the People's Republic of China" [in <http://www.fmb.unimore.it/on-line/Home/documento5407.html>].

## **Documenti**

### **Canada**

**Canada - Department of Foreign Affairs and International Trade.** *Canada and China Sign Historic Bilateral WTO Agreement*, New Release, n. 256, November 26, 1999.

**Canada: Standing Senate Committee on Foreign Affairs.** *China's Accession to the WTO: What Can Canada Contribute*, Ottawa, Ont.: Centre for Trade Policy and Law, November 6, 1996.

### **Cina**

**Repubblica Popolare Cinese - V Congresso Nazionale del Popolo.** *Costituzione della Repubblica Popolare Cinese (Zhōnghuá Rénmín Gònghéguó Xiànfǎ)*, 4 Dicembre 1982.

**Repubblica Popolare Cinese Assemblea Nazionale.** *Legge Organica dei Comitati di Villaggio della RPC (Organic Law on Villages Committee)*, 1998.

**People's Republic of China - Seventh Session of the Standing Committee of the Eight National People's Congress.** *Foreign Trade Law of The People's Republic of China*, May 12, 1994.

**People's Republic of China.** *Trattato di alleanza sino-sovietico*, 14 Febbraio 1950.

**People's Republic of China.** *China Automotive Industry yearbook*, 2000.

**People's Republic of China.** *Administrative Measures for Government Procurement of Imported Products*.

**People's Republic of China.** *Administrative Measures for Government Procurement on Initial Procurement and Ordering of Indigenous Innovative Products*.

**People's Republic of China: MOFCOM (Ministry of Commerce of the People's Republic of China).** *Notice on Entrusting National Economic and Technological Development Zones with the Authority to Approve Foreign Funded Distribution Firms and International Forwarding Agents*, February, 2006.

### **Fondo Monetario Internazionale**

**International Monetary Fund.** *Statuto*, Bretton Woods 22 Luglio 1944.

**International Monetary Fund.** *World Trade Organization, Working Party on the Accession of China - Communication (WT/SPEC/23)*, 29 March 1996.



## Gatt

**GATT - General Agreement on Tariff and Trade.** *Doc. L/6017*, 14 Luglio 1986.

**GATT - General Agreement on Tariff and Trade.** *Uruguay Round Agreement (Protocollo di Applicazione provvisoria)*, 15 Novembre 1947.

**GATT - General Agreement on Tariff and Trade.** *GATT/SR.27/1, 2, 3 e 4 - Summary Record of First Meeting*, 19 Novembre 1971.

**GATT - General Agreement on Tariff and Trade.** *Tokyo Round Import Licensing Agreement*, 1973-1979.

**GATT - General Agreement on Tariff and Trade.** *Uruguay Round Negotiations "Improvements"*, 1986-1989.

**GATT - General Agreement on Tariff and Trade.** *Analytical Index : Notes on the Drafting, Interpretation and Application of the Articles of the General Agreement*, Geneva 1989.

**GATT - General Agreement on Tariff and Trade.** *Analytical Index: Guide to GATT Law and Practice*, Geneva: GATT, 1994, pp. 496.

**GATT - General Agreement on Tariff and Trade.** *TRIMs (Trade-Related Investment Measures)*, *Uruguay Round Agreement*, 1994.

**GATT - General Agreement on Tariff and Trade.** *TRIPs (Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights)*, *Uruguay Round of the General Agreement on Tariffs and Trade*, 1994.

**GATT - General Agreement on Tariff and Trade.** *Doc. L/6191/Rev, 2*, 26 Aprile 1988.

**GATT - General Agreement on Tariff and Trade.** *Doc. L/5712*, 26 Ottobre 1984.

**GATT - General Agreement on Tariff and Trade.** *C/M/183, 4*.

**GATT - General Agreement on Tariff and Trade.** *Doc. C/M/183, 4*.

**GATT - General Agreement on Tariff and Trade.** *Doc. C/M/207*.

## Repubblica Italiana

**Repubblica Italiana.** *Trattato tra Italia e Cina per l'assistenza giudiziaria in materia civile*, 1991 (in vigore dal 1 gennaio 1995).

## Unione Europea

**Unione Europea.** *Accordo di cooperazione commerciale ed economica tra la Comunità Economica Europea e la Cina*, 16 Settembre 1985.

**Unione Europea.** *Trattato di Roma*, 25 Marzo 1957.

**Unione Europea.** *Accordo Commerciale Comunità Europea-China*, 3 Aprile 1978.

**Unione Europea.** *Trattato di Maastricht (Trattato sull'Unione Europea – TUE)*, 7 Febbraio 1992.

**Unione Sovietica (Ex)**

**Unione Sovietica (Ex) - Krusciov.** *Rapporto al XX Congresso del PCUS*, 1956.

**UNO**

**U.N.O. - Commission on United States-Pacific Trade and Investment Policy.** *Building American Prosperity in the 21st Century (Report of the Commission)*, Washington, D.C. April 1997.

**U.N.O. - Secretary-General.** *Legal Aspects of Problem of Representation in the United Nations, Memorandum by the Secretary-General of the United Nations*, February 1950.

**U.N.O. - Secretary-General.** *Communication from Secretary-General of the United Nations Regarding China (GATT Doc. CP/54)*, March 6, 1950.

**U.N.O. - UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development).** *Il sistema delle preferenze generalizzate (SPG)*.

**U.N.O.** *55 United Nations Treaty Series (U.N.T.S.) 195, 188*, 1947.

**U.N.O.** *U.N. Doc EPCT/100,135*, 1947.

**U.N.O.** *U.N. Doc. EPCT/TAC 1 and.4*, 1947.

**U.N.O.** *U.N. Doc. S/1466*, 1950.

**U.N.O.** *U.N.G.A Res. 2758 (XXVI) (GAOR -General Assembly Official Records-Suppl. 29 (A/8429), Resolution on the Representation of China*, New York 1971.

**U.N.O.** *Convenzione di Vienna sul diritto dei trattati (1155 U.N.T.S. 331)*, 23 Maggio 1969.

**U.N.O.** *U.N. Doc. EPCT/TAC/PV/1-3 (Preparatory Papers to GATT)*, August 5, 1947.

**U.N.O.** *U.N. Doc. EPCT/135*, July 24, 1947.

**U.N.O.** *U.N. Doc. EPCT/100*, June 18, 1947.

**U.N.O.** *Havana Charter, formally known as the Final Act of the United Nations Conference on Trade and Employment (UN Doc. E/Conf.2/78, Chapter VII, "Settlement of Differences")*, March 24, 1948.

**U.N.O.** *Final Act adopted at the conclusion of Second Session, etc., 55 UNTS 188*, October 30, 1947.

**U.S.A.**

**U.S.A. - Office of the United States Representative (USTR).** *Report on Foreign Trade Barriers-China*, 2003.

**U.S.A. - U.S. Trade Representative.** *Report to Congress on China's WTO Compliance*, 2002.

**U.S.A. - U.S. Trade Representative.** *Report on Foreign Trade Barriers-China*, 2003.

## WTO

**World Trade Organization - Secretariat.** *Technical Note on The Accession Process, WT/ACC/7/Rev. 2 (00-4581)*, 1 November 2000.

**World Trade Organization - Secretariat.** *Technical Note on the Accession Process (99-4909)*, 15 November 1999.

**World Trade Organization.** *TPRM - Trade Policy Review Mechanism*, Marrakesh 15-04-1994/01-01-1995.

**World Trade Organization.** *Bozza del "Protocollo di adesione" della Cina del 1994*, 1994.

**World Trade Organization.** *Bozza del "Protocollo di adesione" della Cina del 1997*, 1997.

**World Trade Organization.** *Accordi*, 8-20 Giugno 2001.

**World Trade Organization.** *Allegati*.

**World Trade Organization.** *Working Party Report (WPR), III,3,71-73*.

## Documenti internet

### Istituto Nazionale per il Commercio Estero

**Istituto Nazionale per il Commercio Estero.** *Cina - Le Zone Economiche Speciali di Shenzhen, Xiamen e Zhuhai*, 2003 [Dip. Informazione, Studi e Diffusione Servizi Progetto Speciale Informazione sul mercato: <http://www.ice.it>].

**Istituto Nazionale per il Commercio Estero.** *Scheda informativa Repubblica Popolare Cinese*, 2005 [in: [http://www.mincomes.it/rapporti\\_congiunti/pdf/repubblica\\_popolare\\_cinese.pdf](http://www.mincomes.it/rapporti_congiunti/pdf/repubblica_popolare_cinese.pdf)].

### Unione Europea

**Unione Europea.** *Condizioni U.E. per l'adesione della Cina alla WTO*, 27 Settembre 2001 [in: <http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/committees/itre/20011015/434228IT.pdf>].

**Unione Europea.** *Vertice Europa-Cina (Primo vertice: Boll. 4-1998, punto 1.3.73)*, Londra, 2 Aprile 1998 [in: <http://europa.eu/bulletin/it/9804/p103073.htm>].

**Unione Europea.** *Vertice Europa-Cina (Secondo vertice: Boll. UE 12-1999, punto 1.4.105)*, Pechino, 21 Dicembre 1999 [in: <http://europa.eu/bulletin/it/9912/p104105.htm>].

### USA

**U.S.A. - Office of the United States Representative (USTR).** *Market Access Commitments of Government of China on Goods, Services and Agriculture*, April 8, 1999 [<http://www.ustr.gov/>].

**U.S.A. - Office of the United States Representative (USTR).** *Report to Congress on China's WTO Compliance*, Washington, DC December 11, 2002 [in:

<http://www.ipr.gov.cn/cn/zhuanti/meiIPzhuanlan/2002maoyidaibiaobangongshiCNlvxingWTObg.pdf> ].

**U.S.A. - Office of the United States Representative (USTR).** *Report to Congress on China's WTO Compliance*, December 2008 [[http://www.ustr.gov/assets/Document\\_Library/Reports\\_Publications/2008/asset\\_upload\\_file192\\_15258.pdf](http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2008/asset_upload_file192_15258.pdf)].

**U.S.A. - Office of the United States Representative (USTR).** *Subsidies Enforcement Annual Report to the Congress*, February 2003 [in: [http://www.ustr.gov/assets/Trade\\_Agreements/Monitoring\\_Enforcement/Subsidies\\_Enforcement/asset\\_upload\\_file361\\_5701.pdf?ht=](http://www.ustr.gov/assets/Trade_Agreements/Monitoring_Enforcement/Subsidies_Enforcement/asset_upload_file361_5701.pdf?ht=)].

**U.S.A. - Office of the United States Representative (USTR).** *Report on Foreign Trade Barriers-China*, [in: [http://www.ustr.gov/assets/Document\\_Library/Reports\\_Publications/2003/2003\\_NTE\\_Report/asset\\_upload\\_file866\\_6185.pdf](http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2003/2003_NTE_Report/asset_upload_file866_6185.pdf) ].

**U.S.A. - United States General Accounting Office - WTO.** *Report*, in: *Analysis of China's Commitments to Other Members*, October 2002.

**U.S.A.** *Memorandum of Understanding Between the Government of the People's Republic of China and Government of the United States of America on the Protection of Intellectual Property*, January 17, 1992 [Ampliato con due successivi accordi del 1995 e 1996). Il testo è consultabile sul sito: <http://www.tcc.mac.doc.gov/cgi-bin/doiit.cgi?204:64:-860371866:191>].

## WTO

**World Trade Organization - Singapore Ministerial Conference.** *Statement by Mr. Long Yongtu, Assistant Minister of Foreign Trade and Economic Cooperation, People's Republic of China*, 9-13 December 1996 [in: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min96\\_e/st117.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min96_e/st117.htm)].

**World Trade Organization - Trade Policy Review.** "Report sulla Cina (WT/TPR/G/199)", in 2008<http://www.wto.org>].

**World Trade Organization.** *GATT - The General Agreement on Tariffs and Trade (1947)*, 1947 [Testo consultabile sul sito ufficiale della WTO in: [http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/gatt47\\_01\\_e.htm](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm) ].

**World Trade Organization.** *Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 ("Anti-dumping Agreement")*, [in: <http://www.worldtradelaw.net/uragreements/adagreement.pdf>].

**World Trade Organization.** *Protocollo di adesione (WT/L/432)*, Novembre 2001 [<http://www.wto.org>].

## Internet: siti d'interesse

**ADAPT / Fondazione Marco Biagi.** *Indice analitico A-Z (voce Cina)* [<http://www.fmb.unimore.it> ].

**CRI (Radio Cina Internazionale).** [<http://italian.cri.cn/>].

**Forum del Diritto Romano (Cina).** [<http://www.romanlaw.cn/sub2-46.htm>].

**Huawei.** [<http://www.huawei.com>].

**International Monetary Fund.** [<http://www.imf.org/external/index.htm>].

**Ministero degli Affari Esteri.** [<http://www.esteri.it/>].

**Ministero del Commercio Estero della Repubblica Popolare Cinese.** *Enquiry Point*, [<http://www.moftec.gov.cn> ].

**Rappresentanza Permanente italiana presso le Organizzazioni Internazionali di Ginevra.** *OMC - Organizzazione Mondiale del Commercio* [[http://www.italian-embassy.org.ae/Rapp\\_Ginevra/Menu/Italia\\_e\\_ONU/OMC/](http://www.italian-embassy.org.ae/Rapp_Ginevra/Menu/Italia_e_ONU/OMC/)].

**Titan Woodworking Indistry (Galluzzi).** [<http://www.galloitaly.com>].

**U.S.A. - Office of the United States Trade Representative.** *Official Website for America's Chief Trade Negotiator and Principal Advisor to the President*, [<http://www.ustr.gov/>].

**World Trade Organization.** [<http://www.WTO.org>].

## Varie

### Fonti classiche

**Cicerone.** *De Oratore*.

**Gaio.** *Gai Institutionum Commentarii Quattuor*, Lipsiae: E. Seckel/B. Kübler, 1909-38.

**Papiniano.** *Digesto, Libro II*, [Ius publicum privatorum pactis mutari non potest].

### Codici

**Francia.** *Code civil des Français, detto Code Napoléon*, 1804.

**Germania.** *Bürgerliches Gesetzbuch*, 1900.

**Italia.** *Codice Civile Italiano*, 1942.

**Spagna.** *Código Civil*, 1889.

### Conferenze

**Craxi, On. Stefania.** *Discorso di apertura del Corso di Diritto Cinese*, Università degli Studi di Roma Tre, 22 Aprile 2009.

### **Riviste**

*Fortune 500 Magazine.*

*Inside U.S. Trade.*

*Legal Daily (Fazhi Ribao).*

*Southern Weekend (Nanfang Zhoumo).*

*National Bureau of Economic Research*, <http://www.nber.org/papers/w11668>.

## **B) ALTRE FONTI**

### **Libri**

**Abbott, Frederick M.** *China's accession to the WTO*, Washington DC: American Society of International Law, 1998, pp. 7.

**Aldcroft, D, H.** *From Versailles to Wall Street, 1919-1929*, Harmondsworth, 1987.

**Alford, William P.** *To Steal a Book is an Elegant offense: Intellectual Property Law in Chinese Civilization*, Stanford University Press, 1995.

**Amin, Samir.** *Il capitalismo nell'era della globalizzazione. La gestione della società contemporanea*, Trieste: Asterios Editore, 1997, pp. 192, [ISBN: 8886969112; ISBN-13: 9788886969116].

**Andy, Scott.** *China Briefing Business Guide: Mergers and Acquisition Law in China*, Kowloon, Hong Kong: Asia Briefing Media, 2007.

**Arden-Clarke, C.** *The General Agreement on Tariffs and Trade, environmental protection and sustainable development*, Geneva: WWF International, A World Wide Fund for Nature discussion paper, 1991.

**Ashworth, H.** *A Short History of the International Economy since 1850*, London 1962.

**Balla, A. S.; Qiu, Shufang.** *The Employment Impact of China's WTO Accession*, Routledge Curzon, 2004.

**Barbier, E. B.** *Assessment of the effects of the Uruguay Round Agreement on the international trade in forest products*, Rome: FAO, Draft report prepared for the Forest Products Division, 1995.

**Barbier, E.B.; Burgess, J.C.; Bishop, J.T; Aylward, B.A.** *The economics of the tropical timber trade*, London: Earthscan Publications, 1994.

**Bartlett, C.; Ghoshal, S.** *Managing Across Borders: The Transnational Solution*, Boston: Harvard Business School Press, 2, 2002.

- Baumol, W. J.; Oates, W. E.** *The Theory Of Environmental Policy*, Cambridge: Cambridge University Press, 3, 1988.
- Beetham, David.** *The Legitimation of Power*, Macmillan, 1991.
- Bhagwati, J. N.** *The World Trading System At Risk*, New York-London: Harvester Wheatsheaf, 1991.
- Bhattasali, Deepak; Li, Shantong; Martin, Will.** *China and WTO. Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2004.
- Blume, Andreas.** *Chinas Beitritt zur Welthandelsorganisation aus Sicht der Neuen Politischen Ökonomie des Protektionismus*, Hamburg: IFA, 2002, pp. 256.
- Boati, G.** *Innovazione e high tech in Cina*, Milano Ispi Policy Brief, 2004.
- Boltho, A. (A cura di).** *The European Economy: Growth And Crisis*, London: Oxford University Press, 1982.
- Bovard, J.** *The Fair Trade Fraud*, New York: St. Martin Press, 1991.
- Brunner, K. (A cura di).** *The Great Depression Revisited*, Boston 1981.
- Cao, Deborah.** *Chinese Law: A Language Perspective*, Hants, England: Ashgate Publishing, 2004.
- Chakarian, J. L.** *Trade and the Environment: GATT'S Response to the Challenge*, Cambridge MA: Università di Harvard, 1994.
- Chee, H.; West, C.** *Fare affari in Cina: tra mito e realtà*, Milano: Etas, 2005.
- Chen, Albert H. Y.** *An Introduction to the Legal System of People's Republic of China*, 1992.
- Cohen, Jerome A.; Chiu, Hungdah.** *People's China and International Law: A Documentary Study*, Princeton NJ: Princeton University Press, 1974.
- Dam, K. D.** *The GATT: Law and the International Economic Organization*, Chicago University of Chicago Press, 1979.
- Daniels, John D.; Radebaugh, Lee H.; Sullivan, Daniel P.** *International Business: Environments and Operations*, Upper Saddle River NJ chapter 14: Collaborative Strategies.: Pearson Prentice Hall, 10, 2004, pp. 736, [ISBN-10: 0131461060 ISBN-13: 9780131461062].
- Das, B. L.** *An Introduction to the WTO Agreements*, New York: Third World Network, 1998.
- Diamant, Neil J. (A cura di).** *Engaging the Law in China*, Stanford Ca: Stanford University Press, 2005.
- Dicken, Peter.** *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*, London: Sage Publications Ltd., 4, 2003, pp. 656, [ISBN 0-7619-7149-1 & 0-7619-7150-5].

- Eeckhout, Piet.** *External Relations of the European Union. Legal and Constitutional Foundations*, Oxford: Oxford University Press, 2004.
- Eglin, Richard.** *Challenges and Implications of China Joining the WTO: What WTO Accession Means*, Washington DC: World Bank, 2000, pp. 42.
- Eichengreen, B. (A cura di).** *The Gold Standard in Theory and History*, New York 1985.
- Esty, Daniel C.** *Greening the GATT: Trade Environment and the Future*, New York 1994, pp. 319, [ISBN paper 0-88132-205-9].
- Esty, D. C.** *Greening the GATT: Trade Environment and the Future*, New York 1994.
- Fisac, Taciana; Fernández-Stembridge, Leila.** *China Today: Economic Reforms, Social Cohesion, and Collective Identities*, Routledge Courzon, 2003.
- Fletcher, S. R.; Tiemann, M.** *Trade and Environment: GATT and NAFTA*, Washington DC CRS Report for Congress, 1994.
- Ford, R. C.; Ortalo-Magné, F.; Vande Kamp, Ph.** *Freer Trade, Protected Environment: Balancing Trade Liberalization and Environmental Interests*, New York: Council on Foreign Relations, 1994.
- Franck, Thomas M.** *The Power of Legitimacy Among Nations*, New York: Oxford University Press, 1990.
- French, Hilary F.** *Costly Tradeoffs: Reconciling Trade and the Environment*, Worldwatch Institute, Worldwatch Paper, 1993, pp. 70.
- Gao, Henry; Lewis, Donald (A cura di).** *China's Participation in the WTO*, London: Cameron May Ltd, 2005, pp. 286.
- Gibelli, Maria Cristina; Weber, Maria (A cura di).** *Una modernizzazione difficile: economia e società in Cina dopo Mao*, Angeli: Milano, 1983.
- Gipouloux, Francois.** *La Chine vers l'économie de marché*, Paris: Nathan, 1993.
- Goldman, Merle; Macfarquhar, Roderick.** *The Paradox of China's Post-Mao Reforms*, Harvard: Harvard University Press, 1999.
- Golt, S.** *Developing Countries in the GATT System*, London: Trade Policy Research Centre, 1978.
- Greppi, E.** *La disciplina internazionale dei servizi*, Napoli 1994.
- Griffin, R.W.; M.W., Pustay.** *International Business: A Managerial Perspective*, Upper Saddle River NJ: Pearson Prentice Hall, 4, 2005 [ISBN 0131230174].
- Groombridge, Mark A.; Barfield, Claude E.** *Tiger by the Tail: China and the World Trade Organization*, Washington, DC: AET Press, 1999.
- Hill, Charles W.L.** *International Business: Competing in the Global Marketplace*, Boston: McGraw-Hill Irwin, 5, 2005 [ISBN 0071113118].



- Hillman, A. L.** *The Political Economy of Protection*, London and New York: Harwood, 1989.
- Hoekman, B.; Kostecki, M.** *The Political Economy of the World Trading System: From GATT to WTO*, Oxford: Oxford University Press, 1995 [ISBN 0198290179].
- Horie, S.** *The International Monetary Fund*, London 1964.
- Huang, Philip C. C.** *Code, Custom and Legal Practice in China*, Stanford: Stanford University Press, 2001.
- Hudec, Robert.** *Enforcing International Trade Law: The Evolution of the Modern GATT Legal System*, Salem, NH: Butterworth Legal Publishers, 1993.
- Hudec, Robert.** *The GATT Legal System and World Trade Diplomacy*, Salem, NH: Butterworth Legal Publishers, 1993.
- Istituto nazionale per il Commercio Estero.** *Cina. Investire in Cina*, Roma: I.C.E. - Dip. Informazione, Studi e Diffusione Servizi (Progetto speciale informazione sul mercato della R.P.C.), 2004.
- Istituto nazionale per il Commercio Estero.** *Cina: le zone economiche speciali di Shenzhen, Xiamen e Zhuhai*, Roma 2004.
- Istituto nazionale per il Commercio Estero.** *Pechino, L'economia della Cina nel 2003*, Pechino: I.C.E., 2004.
- Jackson, John H.** *World Trade and the Law of GATT*, Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1969.
- Jackson, John Howard.** *Restructuring the GATT System*, London: Royal Institute of International Affairs, 1990, iv, 121, [ISBN 10: 0861878795, 0861878744].
- Jackson, John J.** *Restructuring the GATT System*, London: Royal Institute of International Affairs, 1990.
- Jackson, John J.** *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*, Cambridge MA: The MIT Press, 2nd edition, 1997.
- Jackson, John H.** *The Jurisprudence of GATT and the WTO: Insights on Treaty Law and Economic Relations*, Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- Janow, Merit E.; Donaldson, Victoria; Yanovich, Alan (A cura di).** *The Wto: Governance, Dispute Settlement & Developing Countries*, Huntington, NY: Juris Publishing, Inc., 2008, pp. 1100 pages, [1 Hardcover Volume-Table of Cases-Index-\$ 125.00 ISBN 978-1-57823-232-1].
- Kahler, Miles.** *Regional Futures and Transatlantic Economic Relations*, New York: Council of Foreign Relations Press, 1996.
- Kao, Ko; Gao, Ge; Ting-Toomey, Stella.** *Communicating Effectively with the Chinese (Communicating Effectively in Multicultural Context)*, Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1998.

- Kenen, P.B.** *Managing the World Economy: Fifty Years After Bretton Woods*, Washington DC: Institute for International Economics, 1994 [ISBN 0881322121].
- Kessing, Donald B.** *Improving Trade Policy Reviews in the World Trade Organization*, Washington D.C.: Institute for International Economics Press, 1998.
- Lieberthal, Kenneth.** *Governing China*, New York: W.W. Norton & Co., 1995.
- Lieberthal, Kenneth.** *Governing China: From Revolution through Reform*, New York: W.W. Norton & Co., 2004.
- Lubetkin, Wendy.** *Deng Xiaoping*, New York: Chelsea House, 1988.
- Luff, David.** *Le droit de l'Organisation Mondiale du Commerce. Analyse critique*, Bruxelles: Bruylant, 2004.
- Maddison, Angus.** *Dynamic Forces in Capitalist Development*, New York, Oxford: Oxford University Press, 1991, xvi, 333.
- Maddison, Angus.** *Monitoring the World Economy, 1820-1992*, Washington: OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), 1995, pp. 255.
- Martino, Antonio A.** *Elezioni politiche*, Pisa: Edizioni PLUS - Pisa University Press, 2001, pp. 392, [ISBN: 8884920868].
- Matsushita, Mitsuo; Schoenbaum, Thomas J.; Mavroidis, Petros C.** *The World Trade Organization: Law, Practice and Policy*, New York: Oxford University Press, 2003.
- Montesquieu (de Secondat, Baron de), Charles-Louis.** *Oeuvres complètes: Esprits des Lois*, J.B. Garnay, 1820.
- Napel, Stefan.** *Bilateral Bargaining: Theory and Applications*, Berlin: Springer, 2002.
- Ostry, S.; Nelson, R.** *Techno-Nationalism and Techno-Globalism: Conflict and Co-operation*, Washington DC: The Brookings Institution, 1995 [ISBN 0815766734].
- Picone, Paolo; Sacerdoti, Giorgio.** *Diritto internazionale dell'economia*, Milano: F. Angeli, 1991.
- Porter, M.** *The Competitive Advantage of Nations*, London: MacMillan, 1990 [ISBN 0684841479].
- Prasad, Eswar (A cura di).** *China's Growth And Integration into the World Economy: Prospects and Challenges*, Washington DC: International Monetary Fund, 2004.
- Quoc, Dihn Nguyen; Pellet, Alain; Daillier, Patrick.** *Droit International Public*, Paris: L.G.D.J., 5ème édition, 1994.
- Rampini, F.** *Il secolo cinese*, Milano: Mondadori, 2005.

**Ren, Ren.** *Tradition of the Law and Law of the Tradition*, Westport, Connecticut: Greenwood Press, 1997.

**Ricardo, David.** *Principles of Political Economy and Taxation*, London: E.C.K Gonner, George Bell, 1891.

**Smith, David; Guobin, Zhu.** *China and the WTO: Going West*, Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002, XXVI, 314, [ISBN: 9626610220 9789626610220; OCLC: 49273320].

**Stopford, J.; Strange, S.** *Rival States, Rival Firms*, Cambridge: Cambridge University Press, 1991 [ISBN 0521423864].

**The World Bank.** *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy (World Bank Policy Research Reports)*, Oxford: Oxford University Press-The World Bank, 1993 [ISBN-13: 9780195209938 ISBN: 0195209931].

**Venturini, Gabriella.** *L'accordo generale sulle tariffe doganali ed il commercio*, Milano: Giuffrè, 2004.

**Weber, Maria.** *Il dragone e l'aquila. Cina e USA. La vera sfida*, Milano: EGEA, 2005.

**Yerxa, Rufus; Wilson, Bruce.** *Key Issues in the WTO Dispute Settlement. The First Ten Years*, Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

### Sezioni di libri

**Ahn, Dukgeun.** "Critical review on the WTO safeguard system: to safeguard the safeguard system", in: Henry Gao, Donald Lewis (A cura di), *China's participation in the WTO*, 2005, pp.77-95.

**Anderson, Kym; Huang, Jikun; Ianchovichina, Elena** "The Impacts of WTO Accession on Chinese Agricultural and Rural Poverty", in: Deepak Bhattasali, Shantong Li, Will Martin (A cura di), *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2004, pp.101-116.

**Araki, Ichiro.** "China and the Agreement on Technical Barriers to Trade", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.202-215.

**Arup, Christopher.** "WTO Membership and Professional Services Regulation in China", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.219-237.

**Bachner, Bryan.** "Biotechnology and the Law: A Case Study of Traditional Chinese Medicine", in: David Smith, Guobin Zhu (A cura di), *China and the WTO: Going West*, Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002, pp.211-231, [ISBN: 9626610220 9789626610220; OCLC: 49273320 ].

**Barbier, E. B.** "The Environmental Effects of the Trade in the Forestry Sector", in: *The Environmental Effects of Trade*, Paris: OECD, 1994.

**Bhala, Raj.** "China's WTO Entry in Labour Surplus and Marxist Terms", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.115-131.

**Bhattachali, Deepak.** "Accelerating Financial Market Restructuring in China", in: Deepak Bhattachali, Shantong Li, Will Martin (A cura di), *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2004, pp.181-190.

**Bhattachali, Deepak; Li, Shantong.** "Impacts and Policy Implications of WTO Accession for China", in: Deepak Bhattachali, Shantong Li, Will Martin (A cura di), *China and the WTO: Accession, Policy*, Washington: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2004, pp.1-17.

**Biddulph, Sarah.** "China's Accession to the WTO: Legal System Transparency and Administrative Reform", in: Sylvia Ostry, Alan S. Alexandroff, Rafael Gomez (A cura di), *China and the Long March to Global Trade*, London: Routledge, 2002.

**Biddup, Sarah.** "The Legal Structure of Decision Making in Chinese Police Enforcement Powers: Some Preliminary Issues", in: Veronica Taylor (A cura di), *Asian Law Through Australian Eyes*, Sidney: Lawbook Co., 1997.

**Blackhurst, R.; Subramanian, A.** "Promoting Multilateral Cooperation On The Environment", *The Greening Of The World Trade Issues*, 1992, pp.247-265 (Cap. 12).

**Boschiero, Nerina.** "Le biotecnologie tra etica e principi generali del diritto internazionale", in: Nerina Boschiero (A cura di), *Bioetica e biotecnologie nel diritto internazionale e comunitario. Questioni generali e tutela della propriet  intellettuale*, Torino: G. Giappichelli.

**Bronckers, Marco.** "The Special Safeguards Clause in WTO trade relations with China: (how) will it work?", in: Mitsuo Matsushita, Dukgeun Ahn (A cura di), *WTO and East Asia: New Perspectives*, London: Cameron May, 2004, pp.39-50.

**Bronckers, Marco; Goyette, Martin.** "The Special Safeguards Clause in WTO Trade Relations with China: (how) will it work?," in: Marco C.E.J. Bronckers, Gary N. Horlick (A cura di), *WTO Jurisprudence and Policy: Practitioners' Perspectives*, 2004, pp.427-438.

**Brown, Bert.** "Face Saving and Face Restoration in Negotiation", in: Daniel Druckman (A cura di), *Negotiations: Social-Psychological Perspectives*, Beverly Hills, CA: Sage Publications, 1977.

**Brown, Richard; Julius, Deanne.** "Is manufacturing still special in the New World order?", in: Richard O'Brien (A cura di), *Finance and the International Economy*, Oxford: Oxford University Press, 1993, 7 [ISBN 0198288794].

**Cass, Deborah Z.** "China and the Constitutionalization of International Trade Law", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.40-51.

**Cass, Deborah Z.; Williams, Brett G.; Barker, George.** "China and the Reshaping of the World Trade Organization: Introduction", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.1-15.

**Chan, Jeanette K.; Sherman, Laura B.** "A Chinese Promise to Partially Liberalize its Services Market", in: Chee-Chen ?Tung (A cura di), *China WTO: Shaping the Future*, Hong Kong: Asia Law & Practice, 2000, pp.111-127.

**Charnovitz, Steve.** "Mapping the Law of WTO Accession", in: Merit E. Janow, Victoria Donaldson, Alan Yanovich (A cura di), *The Wto: Governance, Dispute Settlement & Developing Countries*, Juris Publishing, Inc., 2008, pp.855-920, [Vedi anche: GWU Legal Studies Research Paper No. 237; GWU Law School Public Law Research Paper No. 237 January 19, 2007; Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=957651>].

**Chen, Xuebin.** "Towards Post-establishment National Treatment of Foreign Investment Enterprises in China: From BITs to TRIMs", in: Ross P. Buckley (A cura di), *The WTO and the Doha Round: The Changing Face of World Trade*, The Hague, London, New York: Kluwer Law International, 2003, pp.187-211.

**Chen, Xiwen.** "China's Agricultural Development and Policy Readjustment after Its WTO Accession", in: Deepak Bhattasali, Shantong Li, Will Martin (A cura di), *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2004, pp.69-79.

**Chen, Yixin.** "Changing the Regulatory Landscape: China's Banking System after WTO Accession", in: Henry Gao, Donald Lewis (A cura di), *China's Participation in the WTO*, London: Cameron May, 2005, pp.181-199, [ISBN: 1-905017-15-4 ].

**Chen, Li.** "The New World Trading System and China", in: Russell A. Miller, Rebecca M. Bratspies (A cura di), *Progress in International Law*, 2008, pp.855-876.

**Coccia, A.** "GATT (General Agreement on Tariffs and Trade)", in: *Digesto*, Torino 4, 1991.

**Cross, Adam R.; Tan, Hui.** "The Impact of China's WTO Accession on Southeast Asian Foreign Direct Investment: Trends and Prospects", in: Frank Bartels, Nick Freeman (A cura di), *The Future of Foreign Investment in Southeast Asia*, London: Routledge Curzon, 2003, pp.125-154, [ISBN: 978-0-415-30841-0 (hardback) 978-0-203-16556-0 (electronic)].

**Dang, Xiaohong; Li, Zhentao; Xu, Ling.** "China's Foreign Investment Regime and the TRIMs Agreement", in: Kym Anderson (A cura di), *China's WTO Accession: Foreign Investment, Government Procurement, Grain Self-*

*Sufficiency, and Labour Standards*, Adelaide: University of Adelaide (Center for International Economic Studies), 1998, pp.1-7.

**Dickson, Ian.** "China's Interest in the World Trade Organization's Deregulation of International Textiles Trade", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.175-201.

**Ding, Wei; Hu, Hai; Liu, Linlin.** "Implications of WTO accession for China's grain self-sufficiency", in: Kym Anderson (A cura di), *China's Wto Accession: Foreign Investment, Government Procurement, Grain Self-Sufficiency, and Labour Standards*, Adelaide: University of Adelaide (Center for International Economic Studies), 1998, pp.20-25.

**Dong, Heping.** "The Impact of China's WTO Membership on China's Constitutional Law", in: David N. Smith, Zhu Guobin (A cura di), *China and the WTO: Going West*, Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002 [ISBN: 9626610220 9789626610220; OCLC: 49273320 ].

**Douglas, S.P.; Craig, C.S.** "Evolution of global marketing strategy: scale, scope and synergy", in: Robert D. Buzzel, John A. Quelch, Christopher A. Bartlett (A cura di), *Global Marketing Management: Cases and Readings*, Wokingham: Addison Wesley, 3, 1994, p.672, [ISBN: 0201539721].

**Dowdle, Michael William.** "The WTO as an Obstacle to Legal Development: The Need for a More Pragmatic Conceptualisation of Development Processes", in: David N. Smith, Guobin Zhu (A cura di), *China and the WTO: Going West*, Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002, pp.25-40.

**Francois, Joseph F.; Spinanger, Dean.** "WTO Accession and the Structure of China's Motor Vehicle Sector", in: Deepak Bhattasali, Shantong Li, Will Martin (A cura di), *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2004, pp.191-210.

**Fung, Dennis Hie Fok.** "Setting up Joint Ventures in China: Will the Problems Disappear after China's Accession to the WTO?", in: David N. Smith, Zhu Guobin (A cura di), *China and the WTO: Going West*, Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002, pp.111-127.

**Galanter, Marc.** "Adjudication, Litigation and Related Phenomena", in: Leon Lipson, Stanton Wheeler (A cura di), *Law and Social Sciences*, New York: Russel Sage, 1986.

**Gertler, Jeffrey L.** "China's WTO Accession: The final countdown", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.55-67.

**Gertler, Jeffrey L.** "What China's WTO accession is all about", in: Deepak Bhattasali, Shantong Li, Will Martin (A cura di), *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Washington DC:

The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2004, pp.21-28.

**Gregory, Angela.** "Chinese Trademark Law and the TRIPs Agreement: Confucius Meets the WTO", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.321-344.

**Han, Liu.** "Zhongguo Xianxing Zhengzhi Tizhi he Fazhi de Lishi yu Xianzhuang (The History and Circumstances of China's Current Political Structure and Legal System)", in: Daying Wu, Liu Han (A cura di), *Zhengzhi Tizhi Gaige Yu Fazhi Jianshe (Political Structural Reform and Legal Construction)*, Beijing: Shehui Kexue Wenxian Chubanshe, 1991.

**Huang, Jikun; Rozelle, Scott; Chang, Min.** "The Nature of Distortions to Agricultural Incentives in China and Implications of WTO Accession", in: Deepak Bhattasali, Shantong Li, Will Martin (A cura di), *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2004, pp.81-97.

**Ianchovichina, Elena; Martin, Will.** "Economic Impacts of China's Accession to the WTO", in: Deepak Bhattasali, Shantong Li, Will Martin (A cura di), *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2004, pp.211-236.

**Jackson, John H.** "The Institutional Ramifications of China's Accession to the WTO", in: Frederick Abbott (A cura di), *China in the World Trading System: Defining the Principles of Engagement*, Leiden: Klumer Law International BV, 1998.

**Jackson, John H.** "The Impact of China's Accession on the WTO", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.19-30.

**Kewalram, Ravi P.** "WTO Dispute Settlement and Sub-national Entities in China", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.413-420.

**Kong, Qingjiang.** "Enforcement of WTO Agreements in China: Illusion or Reality?", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.132-155.

**Lennard, Michael.** "Interpreting China's Accession Protocol: A Case Study in Anti-dumping", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.387-412.

**Li, Chengbin.** "The Impact of the WTO Rules on the Judicial Review System in China", in: David N. Smith, Zhu Guobin (A cura di), *China and the WTO: Going West*, Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002, pp.19-33.

**Li, Fuying; Miao, Chenhai; Peng, Gaojian.** "Labour standards, WTO, and China", in: Kym Anderson (A cura di), *China's Wto Accession: Foreign Investment, Government Procurement, Grain Self-Sufficiency, and Labour Standards*, Adelaide: University of Adelaide (Center for International Economic Studies), 1998, pp.26-32.

**Lin, Feng.** "WTO, Environmental Protection and Sustainable Development: The Lessons for China and its Development of the West", in: David N. Smith, Zhu Guobin (A cura di), *China and the WTO: Going West*, Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002, pp.245-262.

**Lu, Zhouxiang; Pei, Zhiyong; Zhu, Lingyan.** "China and the WTO's government procurement agreement", in: Kym Anderson (A cura di), *China's Wto Accession: Foreign Investment, Government Procurement, Grain Self-Sufficiency, and Labour Standards*, Adelaide: University of Adelaide (Center for International Economic Studies), 1998, pp.14-19.

**Ma, Yan.** "Legal Control over the Transfer of Environmental Pollution in the Course of the Opening-up of the West", in: David N. Smith, Zhu Guobin (A cura di), *China and the WTO: Going West*, Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002, pp.263-271.

**Macintosh, Ian.** "Regulation the New Economy: Implications of WTO Accession for Telecommunications and E-commerce in China", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.263-282.

**Maskus, Keith E.** "Intellectual Property Rights in the WTO Accession Package: Assessing China's Reforms", in: Deepak Bhattasali, Shantong Li, Will Martin (A cura di), *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2004, pp.49-67.

**Matsushita, Mitsuo.** "Interest of Developing Countries in the WTO Dispute Settlement", in: Henry Gao, Donald Lewis (A cura di), *China's Participation in the WTO*, London: Cameron May, 2005.

**Mattoo, Aaditya.** "The Services Dimension of China's Accession to the WTO", in: Deepak Bhattasali, Shantong Li, Will Martin (A cura di), *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2004, pp.117-139.

**Messerlin, Patrick A.** "China in the WTO: Antidumping and Safeguards", in: Deepak Bhattasali, Shantong Li, Will Martin (A cura di), *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2004, pp.29-47.



**Naughton, Barry.** "Hierarchy and the Bargaining Economy: Government and Enterprise and in the Reform Process", in: Kenneth G. Lieberthal, David M. Lampton (A cura di), *Bureaucracy, Politics, and Decision Making in Post-Mao China*, Berkeley: The University California Press, 1992.

**Ostry, Sylvia.** "Article X and the Concept of Transparency in the GATT/WTO", in: Sylvia Ostry, Alan S. Alexandroff, Rafael Gomez (A cura di), *China and the Long March to Global Trade*, London: Routledge, 2002.

**Ostry, Sylvia.** "WTO Membership for China: To Be and Not to Be: Is that the Answer?", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.31-39.

**Pangestu, Mari; Mrongowius, Debbie.** "Telecommunications Services in China: Facing the Challenges of WTO Accession", in: Deepak Bhattasali, Shantong Li, Will Martin (A cura di), *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2004, pp.157-179.

**Potter, Pitman B.** "The Evolution of Law in Contemporary China: Challenges for WTO Implementation", in: Sylvia Ostry, Alan S. Alexandroff, Rafael Gomez (A cura di), *China and the Long March to Global Trade*, London: Routledge, 2002.

**Sacerdoti, Giorgio.** "Profili istituzionali dell'OMC e principi base degli accordi di settore", in: Società Italiana di Diritto Internazionale (A cura di), *Diritto e organizzazione del commercio internazionale dopo la creazione della Organizzazione Mondiale del Commercio*, Napoli: Editoriale Scientifica, 1998.

**Sharma, Rajesh; Salander, Akuliina.** "Trade in Information Technology Products: Opportunities and Challenges for China", in: David N. Smith, Zhu Guobin (A cura di), *China and the WTO: Going West*, Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002, pp.177-194.

**Song, Ligang.** "The State of the Chinese Economy: Structural Changes, Impacts and Implications", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.83-92.

**Srivastava, Dharendra K.; Sharma, Charu.** "Banking law reform and China's entry into the WTO", in: David N. Smith, Zhu Guobin (A cura di), *China and the WTO: Going West*, Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002, pp.129-149.

**Stewart, Daniel; Williams, Brett G.** "The Impact of China's WTO Membership on the Review of the TRIPs Agreement", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.363-383.

**Taubman, Antony S.** "TRIPs Goes East: China's Interests and International Trade in Intellectual Property", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George

Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.345-362.

**Tay, Alice E.S.; Redd, Hamish.** "China: Trade, Law and Human Rights", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.156-172.

**Thomson, Graeme.** "China's Accession to the WTO: Improving Market Access and Australia's Role and Interests", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.68-80.

**Ting-Toomey, Stella.** "A Face Negotiation Perspective", in: Felipe Korzenny, Stella Ting-Toomey (A cura di), *Communicating for Peace: Diplomacy and Negotiation (International and Intercultural Communication Annual)*, Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1990.

**Walder, Andrew.** "Local Bargaining Relationship and Urban Industrial Finance", in: Kenneth G. Lieberthal, David M. Lampton (A cura di), *Bureaucracy, Politics, and Decision Making in Post-Mao China*, Berkeley: The University California Press, 1992.

**Weng, Jie.** "The Reform of Foreign Investment Legislation in China", in: David N. Smith, Zhu Guobin (A cura di), *China and the WTO: Going West*, Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002, pp.195-207.

**Wolff, Lutz-Christian.** "Offshore Structures and China's WTO Membership", in: David N. Smith, Zhu Guobin (A cura di), *China and the WTO: Going West*, Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002, pp.151-164.

**Wong, Stephen Kai-Yi.** "The Impact, Opportunities and Challenges for the Hong Kong Legal Profession upon China's Accession to the WTO", in: David N. Smith, Zhu Guobin (A cura di), *China and the WTO: Going West*, Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002, pp.45-57.

**Wu, Richard.** "Segregation and Convergence: The Chinese Dilemma for Financial Services Sectors", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.283-298.

**Yeaman, Dene.** "The impact of China's WTO Accession upon Regulation of the Distribution and Logistics Industries in China", in: Deborah Z. Cass, Brett G. Williams, George Barker (A cura di), *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp.238-262.

**Yu, Peter K.** "Intellectual Property, Economic Development, and the China Puzzle", in: *Intellectual Property, Trade and Development: Strategies to Optimize Economic Development in a Trips Plus Era*, Oxford University Press, 2007, pp.173-220, [Vedi anche: Michigan State University Legal Studies Research Paper No. 04-23. Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=978301>].

**Zeng, Lingliang.** "China's Accession to the WTO and the Improvement of Its Judicial Review System", in: David N. Smith, Zhu Guobin (A cura di), *China and the WTO: Going West*, Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002, pp.59-73.

**Zeng, Lingliang.** "The Legal Effectiveness and Appropriateness of Transitional Product: Specific Safeguard Mechanism against China", in: *China's Participation in the WTO*, London: Cameron May, 2005.

**Zhu, Guobin.** "The Open Door Policy of the West and Local Protectionism", Hong Kong: Sweet & Maxwell Asia, 2002, pp.75-92.

### Articoli

**Abbott, Kenneth W.; Snidal, Duncan.** "Hard and Soft Law in International Governance", in *International Organization*, vol. 54, n. 3 (Summer), 2000.

**Alexandroff, Alan S.** "Concluding China's Accession to the WTO: the U.S. Congress and Permanent Most Favored Nation Status for China", in *UCLA Journal of International Law & Foreign Affairs*, n. 3, 1998-1999. Vedi anche: Toronto: University of Toronto, Centre for International Studies, 1998, pp. 15.

**Alexandroff, Alan S.** "The WTO's China Problem", in *Policy Options*, vol. 21 (Maggio), n. 4, 2000.

**Alford, William P.** "The Inscrutable Occidental? Implications of Roberto Unger's Uses and Abuses of the Chinese Past", in *Texas Law Review*, vol. 64, 1986].

**Algieri, Franco.** "EU Economic Relations with China: An Institutionalist Perspective", in *The China Quarterly*, 2002.

**Amighini, Alessia; Chiarlone, Stefano.** "Quanto è sostenibile una crescita così tumultuosa", in *East (Cina Today - Dossier)*, n. 3 (Febbraio), 2005.

**Anderson, K.** "Agricultural Trade Liberalization and the Environment. A Global Perspective", in *The World Economy*, vol. 15, n. 1, 1992.

**Anderson, Kym.** "On the Complexities of China's WTO Accession", in *The World Economy*, vol. 20, n. 6, 1997, pp. 749-772.

**Anderson, Kym.** "Editor's Introduction", in: Kym Anderson (A cura di) *China's Wto Accession: Foreign Investment, Government Procurement, Grain Self-Sufficiency, and Labour Standards*, Adelaide: University of Adelaide (Center for International Economic Studies), 1998, pp.4-6.

**Antonelli, Federico R.** "La Legge sulla Legislazione ed il problema delle fonti del diritto cinese", in *Mondo Cinese*, vol. XXXII (Aprile-Giugno), n. 2, 2004, p.119.

**Athanasakou, Konstantina K.** "China IPR Enforcement : Hard as Steel or Soft as Tofu? Bringing the Question to the WTO under TRIPS", in *Georgetown Journal of International Law*, vol. 39, 2007, pp. 217-231.

- Baldwin, R.E.; Murray, Tracy.** "MFN tariff reductions and developing country trade benefits under the GSP", in *Economic Journal*, vol. 87, n. 345, 1977, pp. 30-46 [<http://ideas.repec.org/a/ecj/econjl/v87y1977i345p30-46.html>].
- Barfield, Claude E.** "China, WTO, and Rule of Law", in *Far Eastern Economic Review*, n. 11610 AEI Print Index, 2000.
- Barfield, Claude.** "The Dragon Stirs : China's Trade Policy for Asia: And the World", in *Arizona Journal of International and Comparative Law*, vol. 24, 2007, pp. 93-119.
- Barfield, Claude; Groombridge, Mark.** "Two Sides to China's Entry into the WTO", in *The American Enterprise Institute for Public Policy Research*, 2000 [[http://www.aei.org/publications/filter.economic,pubID.11106/pub\\_detail.asp](http://www.aei.org/publications/filter.economic,pubID.11106/pub_detail.asp)].
- Barlow, Maude.** "New WTO Threats to the Environment: Overlooked Section of Doha Text Puts Our Fresh Water at Risk", in *CCPA Monitor*, 2002.
- Barraclough, S.** "Perils of "Free Trade"", in *South Letter*, 1993-1994.
- Barry, T.** "Wto In Focus", in *Foreign Policy In Focus*, 2001.
- Berkman, Henk; Cole, Rebel A.; Fu, Jiang Lawrence.** "Improving Corporate Governance Where the State is the Controlling Block Holder: Evidence from China", in *Second Singapore International Conference on Finance*, 2008 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1020170>].
- Berkman, Henk; Cole, Rebel A.; Fu, Jiang Lawrence.** "Political Connections and Minority-Shareholder Protection: Evidence from Securities-Market Regulation in China", in *AFSA 2009 San Francisco Meetings Paper*, 2008 [Disponibile in SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1029886>].
- Berlin, K.; Lang, J.** "Trade And The Environment", in *Washington Quarterly*, n. 4, 1993.
- Bettoni, F.** "La Cina è sempre più vicina", in *Economia e Management*, n. 6, 2003.
- Bhala, Raj.** "Enter the Dragon: An Essay on China's WTO Accession Saga", in *American University International Law Review*, n. 15, 1999-2000.
- Biddulph, Sarah.** "Through a Glass Darkly: China, Transparency and the WTO", in *Australian Journal of Asian Law*, n. 3, 2001, pp. 59-94.
- Biddulph, Sarah.** "The Production of Legal Norms: A Case Study of Administrative Detention", in *UCLA Pacific Basin Law Journal*, n. 20, 2003.
- Blank, Joel B.** "Remolding China's Iron Rice Bowl: An Opportunity for United States Agricultural Commodities behind the Great Wall of China", in *American University International Law Review*, vol. 18, n. 3, 2003, pp. 651-752.
- Blasek, Katrin.** "Der Schutz bekannter Marken nach Chinas Beitritt zur WTO", in *Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht. Internationaler Teil*, vol. 53, n. 1, 2004, pp. 13-20.

- Blumenthal, David M.** "Applying GATT to marketizing economies : the dilemma of WTO accession and reform of China's state owned enterprises (SOEs)", in *Journal of International Economic Law*, vol. 2, 1999, pp. 113-153.
- Brannelly, Jill M.** "The United States' grant of permanent normal status to China : a recipe for tragedy or transformation?", in *Suffolk transnational law review*, vol. 25, n. 3, 2002, pp. 565-585.
- Bronckers, Marco; Goyette, Martin.** "The EU's Special Safeguard Clause in Respect of China: (How) Will it work?", in *Legal Issues of Economic Integration*, vol. 30, n. 2, 2003, pp. 123-131.
- Bronckers, Marco; Goyette, Martin.** "The EU's Special Safeguard Clause in Respect of China: (how) will it work?", in *Legal Issues of Economic Integration*, vol. 30, n. 2, 2003, pp. 123-131.
- Bruce, Gilley.** "People's Republic of Cheats", in *Far Eastern Economic Review*, 2001, p.21.
- Business Week.** "How cheap is Chinese Labour?", in *Business Week*, 2004.
- Cabestan, Jean-Pierre.** "The Political and Practical Obstacles to the Reform of the Judiciary and the Establishment of a Rule of Law in China", in *Journal of Chinese Political Science*, vol. 10, n. 1, 2005, pp. 43-64 [ISSN: 1080-6954 (Print) 1874-6357 (Online); DOI: 10.1007/BF02877007; SpringerLink Date: Thursday, April 03, 2008].
- Cai, Wenguo.** "China's GATT Membership: Selected Legal and Political Issues", in *Journal of World Trade*, vol. 26, n. 1, 1992, pp. 35-61.
- Cai, Hua "Will".** "Bonding, Law Enforcement and Corporate Governance in China", in *Stanford Journal of Law, Business, and Finance*, vol. 13, 2007 [Fall], p.82 [at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=983378>].
- Carreau, A.** "Les négociations commerciales multilatérales au sein du GATT: Le Tokyo Round (1973-1979)", in *Cahier de droit européen*, 1980, p.145 segg.
- .
- Chan, Gerald.** "China and the WTO: the Theory and the Practice of Compliance", in *International Relations of the Asia-Pacific*, n. 4, 2004, pp. 62-63.
- Chan, Jeanette K.; Styles, Auria.** "China Implements WTO Commitments on Rules of Origin", in *China Law & Practice*, vol. 18, n. 10, 2004, pp. 21-23.
- Charnovitz, Steve.** "Exploring the Environmental Exceptions in GATT Article XX", in *Journal of World Trade*, vol. 25, n. 5 (October), 1991, pp. 37-41.
- Charnovitz, Steve.** "GATT and the environment: Examining the Issues", in *International Environmental Affairs*, vol. 4, n. 3, 1992, pp. 203-233.
- Charnovitz, Steve.** "Comment on China's participation in the World Trade Organization", in *Temple International and Comparative Law Journal*, vol. 17, n. 1, 2003, p.105108.

**Chen, Sije.** "China's Institutional Impediments to WTO Compliance: Problems of Market Fragmentation and Transparency in Legislation", in *Griffin's View on International and Comparative Law*, vol. 9, 2008, pp. 23-54.

**Chen, Lihu; Gu, Yun.** "China's Safeguard Measures under the New WTO Framework", in *Fordham International Law Journal*, n. 25, 2001-2002.

**Chen, Qiang; Hu, Qian.** "Chinese Practice in International Law: 2001", in *Chinese Journal of International Law*, n. 1, 2002, pp. 328 - 386.

**Choi, Won M.** "People's Republic of China's Proposals for Anti-Dumping in WTO/DDA Rules Negotiations", in *Asian Journal of WTO & International Health Law and Policy*, 2007, pp. 25-64 [at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1019747>].

**Choukroune, Leila.** "Chine et OMC: l'état de droit par l'ouverture au commerce international?", in *Revue de droit des affaires internationales*, n. 6, 2002.

**Choukroune, Leila.** "L'internationalisation du droit chinois des affaires: une première évaluation des conséquences juridiques de l'accession de la Chine à l'OMC", in *Revue de droit des affaires internationales*, n. 5, 2003, pp. 503-523.

**Christensen, Eric; Geffin, Samantha.** "GATT Sets its Net on Environmental Regulation: The GATT Panel Ruling on Mexican Yellowfin Tuna Imports and the Need for Reform of the International Trading System", in *The University of Miami Inter-American Law Review*, 1991-92, pp. 569,583-585.

**Clarke, Donald C.** "China's Legal System and the WTO: Prospects for Compliance", in *Washington University Global Studies Law Review*, vol. 2 (Winter), n. 97 [2003 at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=366200> or DOI: 10.2139/ssrn.366200].

**Clarke, Donald C.** "Economic Development and the Rights Hypothesis: The China Problem", in *American Journal of Comparative Law*, vol. 51, 2003, pp. 89-111 [SSRN: <http://ssrn.com/abstract=309640>; DOI: 10.2139/ssrn.309640].

**Clarke, Donald C.** "The Independent Director in Chinese Corporate Governance", in *Delaware Journal of Corporate Law*, vol. 31, n. 1, 2006, pp. 125-228 [at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=895588>].

**Clarke, Donald C.** "China: Creating a Legal System for a Market Economy", in *Asian Development Bank*, 2007 [SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1097587> ].

**Clarke, Donald C.; Murrell, Peter; Whiting, Susan H.** "The Role of Law in China's Economic Development", in *GWU Law School Public Law Research Paper No. 187*, 2006 [Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=878672>].

**Cohen, Jerome A.** "Chinese Mediation in the Eye of Modernization", in *California Law Review*, vol. 54, 1966.

**Cohen, Jerome A.** "Chinese Attitudes Toward International Law - And Our Own", in *Proceedings of the American Society of International Law*, vol. 61, 1967.

- Cohen, Jerome A.** "The Chinese Communist Party and 'Judicial Independence': 1949- 1959", in *Harvard Law Review*, vol. 82, n. 5, 1969, pp. 967-1006.
- Cohen, Jerome A.** "Reforming China's Civil Procedure: Judging the Courts", in *American Journal of Comparative Law*, vol. 45, 1997.
- Cole, Rebel A.; Berkman, Henk; Fu, Jiang Lawrence.** "Improving Corporate Governance Where the State is the Controlling Block Holder: Evidence from China", in *Second Singapore International Conference on Finance (October 8, 2007)*, 2008 [Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1020170>].
- Conyon, Martin J.; He, Lerong.** "CEO Turnover and Firm Performance in China's Listed Firms", in 2008 [Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1084396>].
- Corne, Peter Howard.** "Lateral Movements: Legal Flexibility and Foreign Investment Regulation in China", in *Case Western Reserve Journal of International Law*, vol. 27 (issue 2-3), 1995, pp. 247-299.
- Costa, G.** "Fenomeno Cina, La guerra di trincea non serve a nulla", in *Corriere della Sera - Corriere del Veneto*, 26 Marzo 2005.
- Crespi Reghizzi, Gabriele.** "Diritto cinese e rivoluzione culturale", in *Rivista di diritto civile*, n. 3 (Maggio-Giugno)-Anno XIII, 1967, p.300 ss..
- Curzon Price, Victoria.** "GATT's New Trade Policy Review Mechanism", in *The World Economy*, vol. 14, n. 2, pp. 227-238.
- Curzon Prize, Victoria.** "New Institutional Developments in GATT", in *Minnesota Journal of Global Trade*, vol. 1, n. 1, 1992.
- Daly, H.** "The Perils of Free Trade", in *Scientific American*, 1993.
- Dam, Kenneth W.** "China as a Test Case: Is the Rule of Law Essential for Economic Growth?", in *U Chicago Law & Economics, Olin Working Paper No. 275*, 2006 [Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=880125>].
- Das, Dilip K.** "Liberalization Efforts in China and Accession to the World Trade Organization", in *The Journal of World Investment*, vol. 2, n. 4, 2001, pp. 761-789.
- De Vries, Gijs M.** "How to Banish Eco-Imperialism", in *The Journal of Commerce*, 1992, p.8A.
- Della Monica, Clemente.** "Nella nuova fase vedo molte opportunità", in *East (Cina Today - Dossier)*, n. 3 (Febbraio), 2005.
- Deng, Jianping; He, Jia; Gan, Jie.** "Privatization, Large Shareholders' Incentive to Expropriate, and Firm Performance", in *AFA 2008 New Orleans Meetings Paper*, vol. December, 2006 [Disponibile in SSRN: <http://ssrn.com/abstract=970056>].
- DeWoskin, Kenneth J.** "The WTO and the Telecommunications Sector in China", in *The China Quarterly*, vol. 167, 2001, pp. 630-654 [doi:10.1017/S0009443901000353].

- Dowdle, Michael W.** "The Constitutional Development and Operations of the National People's Congress", in *Columbia Journal of Asian Law*, vol. 11, n. 1 (Spring), 1997.
- Duncan, Christopher.** "Out of Conformity: China's Capacity to Implement World Trade Organization Dispute Settlement Body Decisions after Accession", in *American University International Law Review*, vol. 18, 2002-2003.
- Eeckhout, Piet.** "European Anti-dumping Law and China", in *European Integration online Papers (EIoP)*, vol. 1, n. 7 [Disponibile in SSRN: <http://ssrn.com/abstract=302667> o DOI: 10.2139/ssrn.302667].
- Esty, Daniel C.** "GATting the Greens: Not Just Greening the GATT", in *Foreign Affairs*, vol. 72, n. 5, 1993, pp. 32-36 [SICI: 0015-7120(1993)72:52.0.ZU;2-3].
- Evans, Ph.; Walsh, J.** "The EIU Guide to World Trade Under the WTO", in *The Economist Intelligence Unit*, 1995.
- Feinerman, James.** "China's Quest to Enter the GATT/WTO", in *American Society of International Law Proceedings (ASIL Proc.)*, vol. 90, 1996, pp. 401-405.
- Fewsmith, Joseph.** "The Political and Social Implications of China's Accession to the WTO", in *The China Quarterly (Cambridge University Press)*, vol. 167, 2001, pp. 573-591 [doi:10.1017/S0009443901000328].
- Fleisher, Belton M.; Yang, Dennis T.** "Labor laws and regulations in China", in *China Economic Review*, vol. 14, n. 4, 2003, pp. 426-433.
- Flory, T.** "Les accords du Tokyo Round et la reforme du système commercial multilatéral du GATT", in *Annuaire français de droit international*, 1979, p.580 segg..
- Flory, Thiébaud.** "Les Accords du Tokyo Round du GATT et la réforme des procédures de règlement des différends dans le système commercial interétatique", in *Revue Générale de Droit International Public*, vol. 86, n. 2, 1982, pp. 235-253.
- Foster, Frances Hoar.** "Codification in Post-Mao China", in *American Journal of Comparative Law*, vol. 30 (Summer), 1992, pp. 395-428.
- Franck, Thomas M.** "Fairness in the International Legal and Institutional System", in *Collected Courses of The Hague Academy of International Law*, vol. III, 1993.
- Fred Bergsten, C.** "Globalizing Free Trade: The Ascent of Regionalism", in *Foreign Affairs*, 1996, p.8 segg. [<http://www.foreignaffairs.com/articles/52042/c-fred-bergsten/globalizing-free-trade-the-ascent-of-regionalism>].
- Gao, Henry S.** "China's Participation in the WTO: A Lawyer's Perspective", in *Singapore Year Book of International Law*, vol. 11, 2007, pp. 1-34 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=958877>].



**Gao, Henry S.; Choi, Won M.** "Procedural Issues in the Anti-Dumping Regulations of China: A Critical Review Under the WTO Rules", in *Chinese Journal of International Law*, vol. 5, n. 3 (November), 2006, pp. 663-682 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=960978>].

**Gattinara, Giacomo.** "European Banana Importers and WTO Dispute Settlement Decisions: Is the Door Closed?", in *European Law Reporter*, n. (Marzo), 2005.

**Gattinara, Giacomo.** "La responsabilità extracontrattuale della Comunità europea per violazione delle norme OMC", in *Il Diritto dell'Unione europea*, n. 1, 2005.

**General Agreement on Tariffs and Trade Organization.** "Industrial Pollution Control and International Trade", in *GATT Studies in International Trade*, n. 1, 1971, p.26 segg..

**Ghezzi, Leonardo; Giacomelli, Andrea.** "Il progresso economico cinese e i riflessi sull'economia italiana", in *Studi e note di Economia*, n. 3, 2003, pp. 97-127 [SICI: 1590-0401(2003):32.0.ZU;2-9].

**Gil, V.E.; Anderson, A. F.** "State-sanctioned aggression and the control of prostitution in the People's Republic of China: A review", in *Aggression & violent behavior*, vol. 3, n. 2, 1998, pp. 129-142 [DOI: 10.1016/S1359-1789(97)00008-6].

**Gilley, Bruce.** "Breaking Barriers", in *Far Eastern Economic Review*, 2001, p.12.

**Goldstein, Judith L.; Martin, Lisa.** "Legalization, Trade Liberalization, and Domestic Politics: A Cautionary Note", in *International Organization*, vol. 54, n. 3 (Summer), 2000.

**Guo, Sujian.** "Post-Mao China: the rule of law?", in *Issues and Studies*, n. 6 (November/December), 1999.

**Hahn, R. W.; Richards, K. R.** "The Internazionalization of Environmental Regulation", in *Harvard International Law Journal*, vol. 30, n. 3, 1989, pp. 421-446.

**Halverson, Karen.** "China's WTO Accession: Economic, Legal, and Political Implications", in *Boston College International and Comparative Law Review*, vol. 27 (Spring), 2004.

**Harpaz, Marcia Don.** "China and the WTO: New Kid in the Developing Bloc?", in *Hebrew University International Law Research Paper No. 2-07*, n. 2-07 Research Paper, 2007 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=961768>].

**Helfer, Laurence R.** "The New Innovation Frontier? Intellectual Property and the European Court of Human Rights", in *Harvard International Law Journal*, vol. 49, n. 1 (Winter), 2008 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=976485> Vanderbilt Public Law Research Paper No. 07-05; Vanderbilt Law and Economics Research Paper No. 07-05].

**Hikota, Koguchi.** "Some Observations about Judicial Independence in Post-Mao China", in *Boston College Third World Law Journal*, n. 7, 1987.

**Housman, R. F.; Zaelke, D. J.** "Trade, Environment and Sustainable Development: A Primer", in *Hastings International and Comparative Law Review*, n. 15, 1992, pp. 580-584.

**Huang, Dongli.** "Legal Interpretation of Paragraph 242 of the Report of the Working Party on the Accession of China under the World Trade Organization Legal Framework", in *Journal of World Trade*, vol. 40, n. 1, 2006.

**Huang, Jin; Du, Huan Fang.** "Chinese Judicial Practice in Private International Law 2002", in *Chinese Journal of International Law*, n. 4, 2005, pp. 647-676.

**Hung, C. F.** "Cultural Influence on Relationship Cultivation Strategies: Multinational Companies in China", in *Journal of Communication Management*, 2003.

**Hung, Veron Mei-Ying.** "China's WTO Commitment on Independent Judicial Review: Impact on Legal and Political Reform", in *American Journal of Comparative Law*, vol. 52, n. 77, 2004.

**Hung, Veron Mei-Ying.** "Getting to Democracy in Hong Kong", in *Carnegie Policy Brief*, n. 31 (August), 2004.

**Hung, Veron Mei-Ying.** "Recent Developments in Hong Kong, Testimony for the Subcommittee on Asia and the Pacific", in *U.S. House of Representatives International Relations Committee*, 2004.

**Hung, Veron Mei-Ying.** "Judicial Reform in China: Lessons from Shanghai", in *The Columbia Journal of Asian Law*, 2006.

**Imlah, Albert H.** "Economic Elements in the Pax Britannica", in *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 324, n. 1, 1959, pp. 179-180 [DOI: 10.1177/000271625932400161].

**AI-Tiraboschi, Michele.** "Cina: verso un nuovo mercato del lavoro?" [in <http://www.ilo.org>].

**Jackson, Andrew B.; Moldrich, Michael; Roebuck, Peter.** "Mandatory Audit Firm Rotation and Audit Quality", in *Managerial Auditing Journal*, vol. 23, n. 5, 2007 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1000076>].

**Ji, Wenhua.** "Legal Changes in China's Trade and Investment System to Enhance Wto Compliance: 2000-2002", in 2003 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=985987>].

**Jiang, Guohua; Lee, Charles M.C.; Yue, Heng.** "Tunneling in China: The Surprisingly Pervasive Use of Corporate Loans to Extract Funds from Chinese Listed Companies", in *Johnson School Research Paper Series*, n. 31-06 Series, 2005 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=861445>].

**Jingu, Takeshi.** "Corporate Governance for Listed Companies in China - Recent Moves to Improve the Quality of Listed Companies", in *Nomura*

*Capital Market Review*, vol. 10, n. 2, 2007 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1016912>].

**Jin, Huang; Huanfang, Du.** "Private International Law in the Chinese Judicial Practice in 2001", in *Chinese Journal of International Law*, n. 2, 2003, pp. 387-416.

**Kaplan, Steven N.; Klebanov, Mark M.; Sorensen, Morten.** "Which CEO Characteristics and Abilities Matter?", in *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, n. 14195, 2008 [Vedi: <http://www.nber.org/papers/w14195>; <http://www.nber.org/papers/w14195.pdf>. Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=972446>].

**Kato, Takao; Long, Cheryl X.** "Executive Compensation, Firm Performance, and Corporate Governance in China: Evidence from Firms Listed in the Shanghai and Shenzhen Stock Exchanges", in *William Davidson Institute Working Paper*, n. 690, 2005 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=555794> o DOI: 10.2139/ssrn.555794].

**Keliang, Zhu; Prosterman, Roy.** "Securing Land Rights for Chinese Farmers: A Leap Forward for Stability and Growth", in *Cato Development Policy Analysis Series*, n. 3, 2007 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1066812>].

**Kenneth, W. Abbott; Robert, O. Keohane; Moravcsik, Andrew; Slaughter, Anne-Marie; Snidal, Duncan.** "The Concept of Legalization", in *International Organization*, vol. 54, n. 3 (Summer), Edizione, 2000.

**Killion, Ulric.** "Post-WTO China and Independent Judicial Review", in *Houston Journal of International Law*, n. 26 (Spring), 2004.

**Killion, M. Ulric.** "Post-WTO China and Independent Judicial Review", in *Houston Journal of International Law*, vol. 26, n. 3 (Spring), 2004, pp. 507-559 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=557521>].

**Kim, Icksoo.** "Accession into the WTO: external pressure for internal reforms in China", in *Journal of Contemporary China*, vol. 32, n. 11, 2002.

**Kong, Qingjiang.** "China's WTO accession: Commitments and Implications", in *Journal of International Economic Law*, 2000.

**Kong, Qingjiang.** "China's WTO Accession: Commitments and Implications", in *Journal of International Economic Law*, vol. 3, n. 3 Issue, 2000 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=249372>].

**Krugman, P.** "Competitiveness: A Dangerous Obsession", in *Foreign Affairs*, vol. 73, n. 2, 1994, pp. 28-44.

**Krugman, P.** "The Myth of Asia's Miracle", in *Foreign Affairs*, vol. 73, n. 6, 1994, pp. 62-78.

**Kuijper, Pieter J.; Bronckers, Marco.** "WTO Law in the European Court of Justice", in *Common Market Law Review*, n. 42, 2005.

**Lestrade, Edward.** "Market Protection in Europe and Anti-Dumping Law", in *European Newsletter*, 2006 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=971187>].

**Levitt, T.** "The Globalization of Markets", in *Harvard Business Review*, vol. 61, 1983, pp. 92-102.

**Li, Meixian.** "China's Compliance with WTO Requirements Will Improve the Efficiency and Effective Implementation of Environmental Laws in China", in *Temple International and Comparative Law Journal*, vol. 18, n. 1, 2004, pp. 155-174.

**Li, Jinyan.** "Development and Tax Policy: Case Study of China", in *CLPE Research Paper*, n. 27/2007, 2007 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1017301>].

**Ligneul, Nicolas.** "La portée de l'accord bilatéral conclu entre l'Union Européenne et la Chine. Le 19 Mai 2000: entre bilatéralisme et multilatéralisme", in *Revue de Marché Commun et de l'Union Européenne*, 2000.

**Liu, Xiang; Vandenbussche, Hylke.** "European Union Anti-dumping Cases Against China: An Overview and Future Prospects with Respect to China's World Trade Organization Membership", in *Journal of World Trade*, vol. 36, n. 6, 2002.

**Lubman, Stanley.** "Looking for Law in China", in *Columbia Journal of Asian Law*, vol. 20, n. 1 (Fall), 2006, pp. 1-92 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=982009>].

**Marceau, Gabrielle.** "Transition from GATT to the WTO: A Most Pragmatic Operation", in *Journal of World Trade*, vol. 29, 1995.

**Mavroidis, Petros C.** "Surveillance Schemes: The GATT's New Trade Policy Review Mechanism", in *Michigan Journal of International Law*, vol. 13, 1992.

**Mayeda, Graham.** "A Normative Perspective on Legal Harmonization: China's Accession to the WTO", in *U.B.C. Law Review*, vol. 38, n. 1, 2005, p.83 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=801104>].

**Mayfield, James.** "Top 10 questions on environmental projects", in *China Business Review*, vol. 30, n. 6, 2003, pp. 10-15 [<http://www.chinabusinessreview.com/public/0311/02.html>].

**Motaal, Doaa Abdel.** "Multilateral Environmental Agreements and WTO Rules", in *Journal of World Trade*, vol. 35, n. 6, 2001, pp. 1215-1233.

**Musson, Steven.** "Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century", in *Journal of Economic Geography*, vol. 42, n. 2, 2004, pp. 220-222.

**Ostry, Sylvia.** "China and WTO: the Transparency Issue", in *UCLA Journal of International Law & Foreign Affairs*, n. 3, 1998, p.12.

**Peerenboom, Randall.** "Globalization, Path Dependency and the Limits of Law: Administrative Law Reform and Rule of Law in the People's Republic of China", in *Berkeley Journal of International Law*, vol. 19, 2001, pp. 161-264.

**Petersmann, Ernst-Ulrich.** "Multi-Level Judicial Trade Governance without Justice? On the Role of Domestic Courts in the WTO Legal and Dispute Settlement System", in *EUI Working Papers LAW*, n. 44 (December), 2006 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=964136>].

**Pitea, Cesare.** "Il trattamento differenziato dei paesi in via di sviluppo nella prassi contenziosa dell'OMC", in *Comunicazioni e Studi dell'Istituto di Diritto Internazionale dell'Università degli Studi di Milano*, vol. XXII, 2002, pp. 803-842.

**Potter, Pitman B.** "China and the WTO: tensions between globalized liberalism and local culture", in *Canadian Business Law Journal*, vol. 32, n. 3, 1999.

**Potter, Pitman B.** "The Legal Implications of China's Accession to the WTO", in *The China Quarterly*, vol. 167, 2001, pp. 592-609 [doi:10.1017/S000944390100033X].

**Prost, Olivier; Wei, Song Li.** "China's Accession to the WTO: How will this Benefit European Undertakings?", in *Fordham International Law Journal*, vol. 24, 2000-2001.

**Qin, Julia Ya.** "WTO-Plus Obligation and Their Implications for the WTO Legal System: An Appraisal of the China Accession Protocol", in *Journal of World Trade*, vol. 37, n. 3, 2003, pp. 483-491.

**Qin, Julia Ya.** "China, India, and the Law of the World Trade Organization", in *Wayne State University Law School Research Paper*, n. 07-31, 2007. Vedi anche: *Asian Journal of Comparative Law*, 2008 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1016208>].

**Qin, Julia Ya.** "The Impact of WTO Accession on China's Legal System: Trade, Investment and Beyond", in *Wayne State University Law School Research Paper*, n. 07-15, 2007, p.9 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=985321>].

**Qin, Julia Ya.** "Trade, Investment and Beyond: The Impact of WTO Accession on China's Legal System", in *The China Quarterly*, vol. 191, 2007, pp. 720-741 [doi:10.1017/S0305741007001695 ].

**Rehm, Gebhard Marc; Hinrich, Julius.** "The New Chinese Property Rights Law: An Evaluation from a Continental European Perspective", in *Columbia Univ.*, 2008, p.11 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1132343>].

**Ross, Claudia; Ross, Lester.** "Language and Law: Sources of Systemic Vagueness and Ambiguous Authority in Chinese Statutory Language", in *University of British Columbia Law Review*, vol. 31, 1997.

**Rumbaugh, Thomas; Blancher, Nicolas.** "China: International Trade and WTO Accession", in *IMF Working Paper*, n. 04/36, 2004 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=878859>].

**Sacerdoti, Giorgio.** "La trasformazione del GATT nell'Organizzazione mondiale del commercio", in *Diritto del commercio internazionale*, 1995.

**Sandschneider, Eberhard.** "China's Diplomatic Relations with the States of Europe", in *The China Quarterly*, 2002.

**Santa Maria, Alberto.** "Cina: regole internazionali e dumping sociale e monetario", in *Diritto del commercio internazionale*, 2003.

**Santa Maria, Alberto.** "Limiti alle importazioni dalla Cina fra clausole di salvaguardia ed interventi a tutela della concorrenza", in *Il Diritto dell'U-nione Europea*, n. 2, 2005.

**Shangtang, Zhang.** "Xishou waishang touzi, jiajie gaizao guoyou qiye (Attracting Foreign Investment, Restructuring Indirectly the State-Owned Enterprises)", in *Guanli xiandaihua (Management Modernization)*, vol. 77 (February), 1995.

**Silberston, Aubrey.** "Anti-dumping Rules – Time for Change?", in *Journal of World Trade*, vol. 37, n. 6, 2003.

**Snyder, Francis; Weidong, Cheng.** "Soft Law in EU-China Trade Relations (paper presented at the Workshop on 'Nouvelles configurationsnormatives européennes')", in *CERIC Université Paul Cézanne Aix-Marseille*, vol. III, n. 17-18, 2005.

**Spadi, Fabio.** "Discriminatory Safeguards in the light of the Admission of the People's Republic of China to the World Trade Organization", in *Journal of International Economic Law*, vol. 5, n. 2, 2002.

**Stein, Gregory M.** "Acquiring Land Use Rights in Today's China: A Snapshot from on the Ground", in *UCLA Pacific Basin Law Journal*, vol. 24, n. 1, 2006 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=942813>].

**Stein, Gregory M.** "Mortgage Law in China: Comparing Theory and Practice", in *Missouri Law Review*, vol. 72, 2007, p.1315 [Vedi anche: University of Tennessee Legal Studies Research Paper No. 13 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1014832>].

**Subrahmanyam, Arjun.** "China and the WTO: Perspective on a Changing Environment", in *China Law and Practice*, 2005.

**Taube, Markus.** "Economic Relations between the PRC and the States of Europe", in *The China Quarterly*, 2002.

**The Economist.** "China's growing pains. Special reports on pollution and health care", in *The Economist (Print Edition)*, 2004.

**The Economist.** "Country Profile: Cina", in *Economist Intelligence Unit*, 2004 [Disponibile in: [http://store.eiu.com/country/CN.html?ref=country\\_list](http://store.eiu.com/country/CN.html?ref=country_list)].

- Thiers, Paul.** "Challenges for WTO Implementation: lessons from China's deep integration into an international trade regime", in *Journal of Contemporary China*, vol. 32, n. 11, 2002.
- Tiftt, Larry.** "Reflections on capital punishment and the "campaign against crime" in the People's Republic of China", in *Justice Quarterly*, vol. 2, n. 1 (March), 1985, pp. 127-137.
- Tong, Zhiguang.** "The Development of China and the World Trade", in *Journal of World Trade*, vol. 40, n. 1, 2006.
- Trachtman, Joel P.** "The WTO and Development Policy in China and India", in 2006, August [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=923899>].
- Trachtman, Joel P.** "Building the WTO Cathedral", in 2006, February [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=815844>].
- Von Moltke, Konrad.** "The Last Round: The General Agreement on Tariffs and Trade in Light of the Earth Summit", in *Environmental Law*, vol. 23, 1993.
- Walton, Julie.** "WTO...Year 4", in *The China Business Review*, n. 32 (Gennaio-Febbraio), 2005, pp. 24-34.
- Wang, Jianguy.** "The Rule of Law in China: A Realistic View of the Jurisprudence, the Impact of the WTO, and the Prospects for Future Development", in *Singapore Journal of Legal Studies*, 2004, pp. 347-389 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=895809>].
- Wang, Lei; Yu, Shengxing.** "China's New Anti-dumping Regulations: Improvements to Comply with the World Trade Organization Rules", in *Journal of World Trade*, vol. 36, n. 5, 2002, pp. 903-904.
- Weber, Maria.** "Cinque sfide per la nuova classe dirigente cinese", in *East (Cina Today - Dossier)*, n. 3 (Febbraio), 2005.
- Weber, Maria.** "La negoziazione in Cina", in *Economia e Management*, n. 1, 2005.
- Wejen, Chang.** "Traditional Chinese Attitude Toward Law and Authority (paper presented at the Symposium on Chinese and European Concepts of Law, , Mar 20-25, 1986, organized by the University of Hong Kong Arts Centre WISE LEO, "Trading with China)", in *Harvard Journal on Legislation*, vol. 38, 2001.
- Whalley, John.** "China in the World Trading System", in *CIGI Working Paper*, n. 2, 2005 [Disponibile in SSRN: <http://ssrn.com/abstract=868495>].
- Womack, Brantly.** "Democracy and the Governing Party (执政党): A Theoretical Perspective", in *Journal of Chinese Political Science*, vol. 10, n. 1, 2005, pp. 23-42.
- Wong, T.J.; Jian, Ming (Jane).** "Earnings Management and Tunneling through Related Party Transactions: Evidence from Chinese Corporate Groups", in *EFA 2003 Annual Conference Paper*, n. 549, 2003 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=424888> or DOI: 10.2139/ssrn.424888].

**Wu, Edieth Y.** "China Today: Why its Accession to the WTO is Inevitable and Good for the International Community", in *Journal of International Economic Law*, 2002.

**Wu, Tim.** "The World Trade Law of Internet Filtering", in 2006 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=882459>].

**Wuliger, Robert.** "The World Economy in the 20th Century", in *Journal of Economic Issues*, vol. 24, n. 4, pp. 1166-1168.

**Xi, Chao.** "In Search of an Effective Monitoring Board Model: Board Reforms and the Political Economy of Corporate Law in China", in *Connecticut Journal of International Law*, vol. 22, 2006, pp. 1-46 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=977400>].

**Xi, Chao.** "Institutional Shareholder Activism in China: Law and Practice", in *International Company and Commercial Law Review*, vol. 17, 2006 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=938455>].

**Yip, Winnie; Wagstaff, Adam; Hsiao, William C.** "Special issue of Health Economics: China's Health Care System", in *Health Economics*, vol. 17, n. 2, 2008, p.298 [<http://ideas.repec.org/a/wly/hlthec/v17y2008i2p298-298.html>].

**Young, Alwyn.** "The Razor's Edge: Distortions and Incremental Reform in the People's Republic of China", in *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CXV, n. 4, 2000.

**Yu, Peter K.** "From Pirates to Partners: Protecting Intellectual Property in China in the Twenty-First Century", in *American University Law*, vol. 50, 2000 Vedi anche: Cardozo Legal Studies Research Paper No. 34 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=245548> o DOI: 10.2139/ssrn.245548].

**Yu, Peter K.** "Still Dissatisfied After All These Years: Intellectual Property, Post-WTO China, and the Avoidable Cycle of Futility", in *Georgia Journal of International and Comparative Law*, vol. 34, 2005 Vedi anche: MSU Legal Studies Research Paper No. 03-11 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=578584>].

**Yu, Peter K.** "From Pirates to Partners (Episode II): Protecting Intellectual Property in Post-WTO China", in *American University Law Review*, vol. 55, 2006 Vedi anche: MSU Legal Studies Research Paper No. 03-15 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=578585>].

**Yu, Peter K.** "International Enclosure, the Regime Complex, and Intellectual Property Schizophrenia", in *Michigan State Law Review*, 2007, pp. 1-33 [Vedi anche: MSU Legal Studies Research Paper No. 04-30 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1007054>].

**Yu, Peter K.** "Access to Medicines, BRICS Alliances, and Collective Action", in *American Journal of Law and Medicine*, vol. 3, 2008, pp. 345-394 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1088893>].

**Yu, Peter K.** "Teaching International Intellectual Property Law", in *St. Louis University Law Journal*, vol. 52, 2008 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1000783>].



**Yu, Peter K.** "Three Questions That Will Make You Rethink the U.S.: China Intellectual Property Debate", in *John Marshall Review of Intellectual Property Law*, vol. 7, 2008, pp. 412-432 [SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1118629>].

**Yu, Peter K.; Chang, Gordon G.; Cohen, Jerome A. et al.** "China and the WTO: Progress, Perils, and Prospects", in *The Journal of Asian Law*, vol. 17, n. 1 (Fall), 2003, pp. 1-29 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=491444> ].

**Zhang, Mo.** "From Public to Private: The Newly Enacted Chinese Property Law and the Protection of Property Rights in China", in *Berkeley Business Law Journal*, vol. 5, 2008. Vedi anche: Temple University Legal Studies Research Paper No. 2008-39 [Disponibile presso SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1084363>].

**Zonnekeyn, Geert A.** "EC Liability for Non-Implementation of WTO Dispute Settlement Decisions - Are the Dice Cast?", in *Journal of International Economic Law*, vol. 7, n. 2, 2004.