



Dipartimento di
Scienze Politiche

Cattedra: Politica Economica

Forced Technology Transfer per il dominio del 5G: ruolo
dell'Europa nel quadro della sfida USA-Cina

Prof. Paolo Garonna

Relatore

Maria Vittoria Scioli

Candidata

Matricola: 081552

Anno Accademico: 2018/2019

Indice

Introduzione

Capitolo 1- Conflitto sino-americano: cause, implicazioni strategiche e rischi

- 1.1 Le prime tariffe e la vendetta cinese
- 1.2 Pratiche commerciali sleali e furto di proprietà intellettuale
- 1.3 Costi della guerra tariffaria: impatto sugli agenti economici
- 1.4 Analisi costi-benefici delle aziende statunitensi che operano in Cina

Capitolo 2- Ruolo del WTO: il pericolo del collasso del sistema multilaterale

- 2.1 Cause dell'attivazione del meccanismo di risoluzione delle controversie e critiche avanzate da Trump
- 2.2 Gli Stati Uniti e il fallimento della strategia unilaterale
- 2.3 Dal bilateralismo al multilateralismo: l'Unione Europea come garante dell'ordine globale

Capitolo 3- “Guerra fredda” per il monopolio delle telecomunicazioni

- 3.1 Una minaccia all'egemonia tecnologica americana
- 3.2 Focus sul caso Huawei
- 3.3 L'importanza di dominare il 5g

Capitolo 4- L'Europa nel futuro a 5G

- 4.1 Europa al bivio: Huawei o USA? L'allarme del governo americano sui presunti rischi per la sicurezza
- 4.2 Trade-offs dei governi europei: analisi del rischio Huawei e 5G
- 4.3 Criticità nella relazione sino-tedesca
- 4.4 La sfida dell'Italia

Capitolo 5- Verso la “Gigabit society”

- 5.1 Una società digitale, dinamica, ultra connessa
- 5.2 Il Principato di Monaco si affida a Huawei

Conclusione

Sitografia

Abstract

Introduzione

A partire dagli anni 70 del secolo scorso la tecnologia ha avuto un ruolo predominante nell'andamento delle relazioni sino-americane. Al crescere della potenza economica cinese e con lo sviluppo di capacità scientifiche e tecnologiche inedite e sempre più competitive, Pechino inizia ad essere vista come una reale minaccia dalle amministrazioni americane delle ultime decadi.

La normalizzazione delle relazioni tra i due paesi, raggiunta nel 1972 con la firma del Comunicato di Shanghai da parte del Presidente americano Richard Nixon, segnava una svolta nei legami di potere durante la guerra fredda.

L'equilibrio reso possibile da tale meccanismo di cooperazione scientifica e tecnologica, messo a punto dalle due nazioni e già incrinato dagli eventi di Piazza Tienanmen (1989), si rompe definitivamente con l'ascesa di Donald Trump alla presidenza degli Stati Uniti.

L'indagine condotta dagli Stati Uniti sulle pratiche commerciali sleali del rivale, le quali avrebbero leso i diritti di proprietà intellettuale, dà il via alla controversia commerciale che occulterà una parallela lotta per aggiudicarsi la supremazia nel campo delle telecomunicazioni.

Le relazioni USA-Cina entrano in una fase controversa e delicata.

Nel primo capitolo dell'elaborato si descriveranno le tensioni tra le due superpotenze da un punto di vista principalmente commerciale, partendo dalle indagini, condotte dagli Stati Uniti sul presunto furto di proprietà intellettuale operato dalle aziende cinesi, che implicano l'imposizione della prima ondata di tariffe e la conseguente manifestazione della controversia.

Ci si soffermerà poi sulle conseguenze di una guerra commerciale di tale portata e sulle ripercussioni a livello bilaterale: saranno colpiti principalmente i due blocchi economici coinvolti.

In ultima istanza si terrà conto degli eventuali rischi cui andranno incontro le società americane che decideranno di investire nelle condizioni di scarsa trasparenza predisposte da un governo che mira a conformare il comportamento delle aziende al proprio piano di sviluppo dell'industria.

Nel secondo capitolo è presente un'analisi della funzione del WTO all'interno del conflitto e i vari ricorsi al meccanismo di soluzione delle controversie presentati da entrambe le nazioni. Si illustreranno poi le motivazioni per cui la volontà degli Stati Uniti di risolvere il conflitto in maniera unilaterale scaturiscono nel perseguimento di una strategia fallimentare. Il punto chiave è il passaggio al multilateralismo che si avrà con l'inserimento dell'Europa nella disputa: essa funge da garante e da forza riformatrice per quanto riguarda le norme internazionali vigenti nel quadro del WTO.

Nel terzo capitolo si entrerà nel vivo della questione, e quindi ci si dedicherà più precisamente all'ambito delle telecomunicazioni e, dopo una prima introduzione al caso Huawei, si menzionerà il percorso verso la costruzione delle nuove reti di quinta generazione. Il tema risulta di cruciale importanza a livello mondiale e soprattutto per le due superpotenze che gareggiano per assicurarsi la posizione di leader del settore: si risconterà inoltre come queste, in realtà, siano reciprocamente utili l'una all'altra.

Dal quarto capitolo si giungerà al tema principale dell'elaborato ossia ci si chiederà la posizione dell'Europa nei confronti del conflitto sino-americano, le possibili risposte e le scelte effettuate dai singoli governi.

Ci si soffermerà sulle possibili soluzioni comuni e sulla progettazione di una linea comunitaria da adottare ragionevolmente per l'implementazione della rete 5G nel continente.

Si volgerà uno sguardo più attento alla particolare posizione della Germania nei confronti della Cina e alle conseguenze che essa comporta; infine verrà menzionato il progetto italiano di attivazione della rete 5G, portato avanti da Vodafone.

Nel capitolo conclusivo si volgerà lo sguardo alle "Gigabit Societies" del futuro, introducendo alcuni dei benefici che si avranno una volta coperto il territorio nazionale con rete 5G; il Principato di Monaco è il paese che in Europa si avvicina per primo a questo traguardo.

Capitolo I

Conflitto sino-americano: cause, implicazioni strategiche e rischi

1.1 Le prime tariffe e la vendetta cinese

Donald Trump, nel 2017, si trova a dover affrontare un picco nel disavanzo commerciale statunitense, che in 9 anni aveva raggiunto i 566 miliardi di dollari, e un notevole squilibrio (pari a 375,23 miliardi) sul fronte del commercio con Pechino, la quale, raggiungendo i 505,6 miliardi di dollari, esporta negli Stati Uniti più del doppio delle esportazioni americane in Cina.

Tale scenario sarebbe attribuibile, secondo i dati statunitensi, a pratiche commerciali sleali messe in atto dal governo cinese.

Alla base delle accuse c'è il fatto che la Cina avrebbe imposto tariffe troppo elevate sulle importazioni americane rispetto a quelle applicate dagli Stati Uniti. Il Presidente Trump ritiene di dover affrontare il più eclatante esempio di applicazione di politiche commerciali non reciproche.

Ulteriori tensioni nascono dal piano di sviluppo progettato a Pechino, che persegue una strategia di crescita che ha come obiettivo il superamento del colosso americano in termini di produttività e tecnologia. Questo modello avrebbe imposto alle multinazionali americane di trasferire la loro tecnologia a imprese cinesi per scopi non commerciali.

A seguito del fallimento, verificatosi nel 2008 e ancora irrisolto, del Doha Development Round¹, gli USA si sono affidati sempre meno alla formale procedura di risoluzione delle controversie del WTO non ritenendola più un'utile strumento per i negoziati. La strategia statunitense ha quindi sia alimentato le frizioni commerciali con la Cina, che deliberatamente spinto il sistema commerciale multilaterale a un punto di rottura.

La controversia sino-americana si può suddividere in diverse battaglie che si svolgono in parallelo, ognuna delle quali segue lo stesso schema per il quale vi è il riconoscimento, da parte degli Stati Uniti, delle importazioni estere come minaccia alla sicurezza nazionale, cui fa seguito l'imposizione di tariffe più elevate che provocano successive ritorsioni da parte dei partner commerciali, nella prospettiva di un rischio ostativo per il commercio a livello globale sempre crescente.

¹ Ciclo di negoziati commerciali sviluppato in seno al WTO nel 2001 il quale assicurava minori barriere commerciali facilitando il commercio internazionale.

Il primo fronte è quello delle importazioni di pannelli solari e lavatrici. Donald Trump mette in atto due azioni tariffarie gemelle nel 22 gennaio 2018, in risposta alle accuse mosse dalle aziende statunitensi che lamentavano danni alle loro operazioni a causa delle importazioni di prodotti a prezzi più convenienti da concorrenti come la Cina, che negli ultimi anni avrebbe inondato i mercati globali con pannelli di silicio cristallino a basso costo.

L'appello di Whirlpool Inc. e delle due aziende solari Suniva Inc. e Solarworld Americas, vengono accolti dalla presidenza degli Stati Uniti nonostante la ferma opposizione di Abigail Ross Hopper, presidente della Solar Energy Industries Association, che temeva una perdita in termini di competitività dell'industria americana in quel settore.

Le azioni concrete si collocano nel quadro della Sezione 201 del Trade Act del 1974, che riguarda il rilievo delle importazioni per le industrie statunitensi.

In conformità alla suddetta sezione, le industrie nazionali che siano pesantemente danneggiate o minacciate da un aumento delle importazioni possono presentare una petizione alla Commissione per il Commercio Internazionale degli Stati Uniti (USITC) la quale verifica l'eventuale pericolo originato dall'eccessiva quantità di importazioni di un articolo.

Se la maggioranza dei commissari riscontra il problema, il Presidente acquisisce l'autorità giuridica per agire: nel caso specifico il Panel ha acconsentito alle richieste di Trump il quale ha potuto procedere con la protezione delle importazioni, applicando tariffe tra il 20% e il 30% sui pannelli solari e sulle lavatrici per i prossimi quattro anni.

La vendetta non tarda ad arrivare. Domenica 4 febbraio 2018 Pechino annuncia l'avvio di un'indagine su circa un miliardo di dollari di esportazioni americane di sorgo. L'inchiesta non risulta però esplicitamente collegata alle tariffe imposte da Trump: il Ministero del Commercio cinese avrebbe invece acquisito informazioni e prove che dimostravano le pratiche di dumping messe in atto dalle imprese statunitensi, le quali avrebbero venduto il sorgo in Cina a prezzi inferiori a quelli di mercato, grazie alle sovvenzioni governative.

A distanza di poche settimane, il 17 aprile 2018, la Cina impone quindi dazi antidumping preliminari del 178,6% sulle importazioni di sorgo dagli Stati Uniti, misure alle quali porrà fine durante i negoziati del mese successivo, nel tentativo di risolvere la controversia commerciale.

L'altro scontro commerciale che si svolge in parallelo inizia anch'esso con indagini, ordinate da Trump e portate avanti dal Segretario al Commercio degli Stati Uniti a partire dall'aprile 2017, per stabilire se le importazioni di acciaio costituissero una minaccia per la sicurezza nazionale.

Ciò è stato possibile grazie al diritto commerciale americano che, ai sensi della sezione 232 del Trade Expansion Act del 1962, consente l'eccezione secondo cui l'amministrazione può intervenire qualora le importazioni rappresentino un pericolo per la sicurezza degli Stati Uniti.

Avvalendosi di tale misura speciale, Trump, il 1 marzo 2018, stabilisce l'imposizione di tariffe del 25% sull'acciaio di produzione estera e del 10% sull'alluminio, le quali entrano in vigore dal 23 dello stesso mese. L'annuncio viene fatto a seguito della dichiarazione di guerra alle pratiche commerciali sleali annunciata dal Presidente degli Stati Uniti un giorno prima della prescrizione delle misure punitive, come dimostrazione dell'accresciuta capacità di tutelare gli interessi nazionali, promettendo al contempo una maggiore protezione e crescita delle industrie statunitensi.

Nel fare ciò, Trump ha eluso le richieste avanzate dalle aziende nazionali che fanno largo uso di alluminio, di mantenere dei prezzi contenuti, memori dell'esperienza del 2002 in cui le alte tariffe hanno causato un vertiginoso aumento dei prezzi di quei prodotti e la perdita di centinaia di migliaia di posti di lavoro (200.000).

Ostili a tali misure sono anche gran parte dei membri della leadership repubblicana, preoccupati di eventuali ritorsioni dei paesi colpiti e delle ricadute in termini economici che si sarebbero riscontrate nell'ambito delle aziende nazionali produttrici di acciaio e alluminio e nei settori in cui vi è un elevato l'utilizzo di tali metalli.

Il Ministero degli Esteri cinese, a seguito di tale dichiarazione, ha in primo luogo manifestato risentimento in merito alla violazione da parte degli Stati Uniti delle regole del WTO; ha poi aggiunto che la Cina avrebbe attuato misure corrispondenti per salvaguardare i propri diritti e interessi legittimi.

Il 2 aprile 2018 la Commissione per le Tariffe Doganali del Consiglio di Stato cinese ha quindi imposto dazi che si estendono dal 15% al 25% su 128 categorie di beni di produzione americana. Scegliendo di non applicare tariffe su prodotti che costituiscono la quota maggiore delle importazioni statunitensi, come la soia, si può notare come la Cina abbia optato per una strategia di maggiore cooperazione volta a mitigare l'intensità del conflitto, in virtù del fatto che vi sono coinvolte le due maggiori economie mondiali.

La stampa ufficiale della Repubblica Popolare Cinese, l'Agenzia Nuova Cina, ha commentato la vicenda dichiarando, in merito alle tariffe imposte da Trump, che si tratta di provvedimenti non privi di rischi anche per gli interessi statunitensi, trattandosi nello specifico di una «scommessa autolesionista».

1.2 Pratiche commerciali sleali e furto di proprietà intellettuale

I trasferimenti legali di tecnologia, realizzanti mediante lo scambio volontario di beni e servizi hi-tech, effettuati senza distorsioni governative e la concessione di licenze di tecnologia alle società straniere, sono cruciali per le industrie americane, che vantano il più elevato livello di know-how tecnologico sul totale dell'attività economica, seguite da quelle cinesi.

Pertanto, in merito alla salvaguardia della competitività degli Stati Uniti a livello globale, innovazione e tecnologia sono elementi fondamentali. È proprio la rilevanza del tema a rendere problematica la condotta della Cina, la quale tramite leggi, politiche e pratiche industriali e commerciali avrebbe imposto il trasferimento di tecnologie vitali per gli Stati Uniti nelle proprie società.

Una battaglia parallela a quelle precedentemente evidenziate emerge a partire dal Memorandum del Presidente Trump del 14 agosto 2017, mediante il quale viene incaricato Robert Lighthizer, rappresentante per il commercio degli Stati Uniti, di aprire un'indagine in merito alle pratiche commerciali sleali adottate da Pechino le quali avrebbero ostacolato il commercio statunitense e leso i diritti di proprietà intellettuale.

L'indagine è stata condotta ai sensi dell'articolo 301 del Trade Act del 1974, che concede al Rappresentante per il Commercio degli Stati Uniti l'autorità di mettere in atto misure appropriate e di sua competenza al fine di eliminare la condotta discriminatoria o contravvenente un accordo commerciale internazionale da parte di un paese straniero.

Nel Memorandum, il Presidente ha evidenziato che violazioni dei diritti di proprietà intellettuale e trasferimenti forzati di tecnologia minano la produzione delle imprese e possono inibire le esportazioni statunitensi, provocando anche la perdita dell'equa remunerazione dei cittadini degli Stati Uniti per le loro innovazioni.

Il rappresentante commerciale degli Stati Uniti attiva l'inchiesta il 18 agosto 2017, mediante il procedimento di risoluzione delle controversie in seno al WTO e a livello bilaterale tramite il rapporto annuale "Special 301".

Nello specifico, alcune aziende statunitensi dichiarano che, nei rapporti bilaterali con le imprese cinesi, sarebbero state sottoposte a regole divergenti da quelle nazionali, applicate in modo vago e poco trasparente per forzare il trasferimento tecnologico. La Cina avrebbe in questo modo semplificato l'acquisizione di società e asset statunitensi per acquisire tecnologie all'avanguardia e proprietà intellettuali in settori industriali ritenuti fondamentali.

Il rapporto del 22 marzo 2018 contiene le misure di ritorsione prese dall'amministrazione Trump. Ai sensi delle sezioni 301 (b) e (c) e del Memorandum del 22 marzo del Presidente, il Rappresentante del Commercio degli Stati Uniti opta per ulteriori tariffe, da applicarsi anche sulle aliquote del dazio ad valorem già presenti su alcuni beni, del 25% su un elenco di prodotti di origine cinese. L'elenco

dei beni sottoposti a tali interventi è stato stilato a partire da una selezione dei prodotti da cui la Cina trae maggiore vantaggio concorrenziale, contenendo al contempo il possibile impatto sull'economia statunitense e sui consumatori. Ciò che è maggiormente colpito dalle tariffe sono i macchinari, gli apparecchi meccanici e le apparecchiature elettriche. Dalla lista risulta un valore di circa 50 miliardi di dollari in termini di valore commerciale annuale, stimato per l'anno 2018.

Il Rappresentante ha inoltre stimato che fossero presenti i presupposti per attivare il meccanismo di risoluzione delle controversie del WTO; ha quindi avviato la disputa richiedendo consultazioni con il governo cinese in merito alle misure riguardanti la tutela dei diritti di proprietà intellettuale.

Anche a seguito di un crescendo di misure sanzionatorie e di vari round di dazi, la Cina non è intenzionata a mutare la sua condotta: dopo l'ultima ondata del 25% su 200 miliardi di dollari di prodotti cinesi minacciate da Trump, il 3 agosto 2018 la Cina è pronta ad applicare dazi addizionali, che toccherebbero il 25%, per 60 miliardi di dollari di importazioni dagli Stati Uniti.

La sua ritorsione si concentra maggiormente su beni intermedi e beni strumentali, andando a colpire maggiormente le industrie di macchinari, apparecchi meccanici, materiale elettrico (\$ 16,0 miliardi), prodotti chimici (\$ 7,9 miliardi), legno e articoli di legno, pasta di legno e carta (\$ 5,8 miliardi). Alcune delle tariffe sono però contenute (5%), probabilmente perché la Cina ha calcolato le sue mosse cautamente, volendo ridurre i costi economici derivanti dalle ulteriori restrizioni alle importazioni.

Nonostante gli avvisi degli economisti in merito ai rischi per le imprese e un plausibile aumento dei prezzi per i consumatori, la guerra commerciale continua con una seconda tranches di tariffe.

Gli Stati Uniti ritengono che la tattica migliore per combattere le pratiche commerciali sleali di trasferimento forzato di tecnologia e furto di proprietà intellettuale americane operate dalla Cina, sia di non optare per una strategia cooperativa; si decide di annunciare che 16 miliardi di dollari di importazioni dalla Cina sarebbero state soggette ad un ulteriore dazio del 25%, applicato principalmente a merci industriali. Le tariffe sono entrate in vigore dal 23 agosto.

La Cina continua a difendersi, applicando una medesima tariffa del 25%, ma sostenendo che tali misure oltre a non rispettare le regole del WTO, danneggiano gravemente le relazioni bilaterali tra i due paesi e l'economia interna ad essi.

Ma il culmine dell'escalation della guerra commerciale tra le due superpotenze è la terza e più consistente ondata di dazi, quella che entra in vigore dal 24 settembre 2018.

Nonostante il tentativo di inviare negoziatori cinesi a Washington per riprendere una nuova fase di negoziati, la Casa Bianca dichiara di non avere in agenda nuovi incontri.

Si procede invece con tariffe del 10%, destinate ad aumentare fino al 25%, che arrivano a toccare 200 miliardi di dollari di beni cinesi applicata su migliaia di prodotti che vanno dai macchinari industriali ai condimenti alimentari. Le minacce di Trump si spingono oltre: il Presidente degli Stati Uniti sarebbe intenzionato a applicare tariffe che coprono tutte le importazioni annuali dalla Cina per raggiungere l'obiettivo finale di libero scambio con azzeramento dei dazi e senza sovvenzioni da entrambe le parti.

Le tariffe di ritorsione da parte di Pechino si applicano su 60 miliardi di dollari di importazioni USA vanno dal 5% al 10%. La Cina, che subisce tali misure punitive, accusa gli Stati Uniti di protezionismo e si sente vittima di accuse fittizie messe in atto dall'amministrazione Trump al fine di intimare il conseguimento degli interessi americani e al contempo bloccare l'economia cinese. Le grandi multinazionali hanno richiesto, senza alcun risultato, l'esclusione di alcuni beni dalla lista di quelli soggetti alle tariffe di Trump poiché queste gravano sulle aziende statunitensi, le quali devono scegliere se farsi carico dei costi aggiuntivi o farli gravare sui consumatori; non tutte sarebbero in grado di trovare un fornitore alternativo alla Cina.

Da un lato il segretario al Tesoro Steven Mnuchin, grande sostenitore di un compromesso; dall'altro Peter Navarro, consigliere al commercio della Casa Bianca, convinto della necessità di accrescere il carico delle sanzioni. A seguito di vari ripensamenti e consigli contrastanti, nella sua seconda giornata di Buenos Aires, Trump focalizza tutta la sua attenzione sul piano commerciale. Durante il vertice del G-20, svoltosi i primi giorni di dicembre a Buenos Aires, i presidenti di Cina e Stati Uniti annunciano un accordo volto a sospendere l'intensificazione delle tariffe: Trump accetta di non incrementarle, Xi Jinping promette un aumento non specificato delle importazioni di prodotti industriali e agricoli di provenienza americani.

Si sono poste le basi anche per negoziati al fine di risolvere le divergenze sostanziali in materia commerciale tra i due stati, ma nonostante ciò i leader sono ancora in disaccordo sulle questioni fondamentali di accesso al mercato. Gli Stati Uniti pretendono modifiche troppo radicali per un governo comunista, che potrebbe incontrare serie difficoltà nell'applicazione di determinate politiche commerciali non in linea con le proprie strategie. Il termine per raggiungere un accordo commerciale più completo è di 90 giorni, limite oltre il quale, in caso di mancato raggiungimento del compromesso, Trump avrebbe innalzato l'aliquota tariffaria al 25%.

Dalle parole di Daniel M. Price, ex responsabile del commercio internazionale e degli investimenti negli anni della presidenza di George W. Bush, si desume che, nonostante il compromesso ottenuto suggerisca l'idea di non essere lontani da una reale tregua e anzi addirittura da un riassorbimento del

conflitto tra le due superpotenze, in realtà i due leader rimangono fermi nelle loro opinioni, con l'idea di rimandare la scontro ai mesi successivi.

Successivamente, il 24 febbraio 2019, Trump comunica ciò che sembra confermare la sempre più concreta possibilità di finalizzare l'ambito accordo commerciale. In virtù dei progressi nei colloqui commerciali tra Pechino e la Casa Bianca, in due tweet il Presidente degli Stati Uniti annuncia uno spostamento della data prefissata nell'aumento dei dazi al 25%, precedentemente fissata per il 1 marzo 2019. Il comunicato prevede inoltre di programmare un vertice a Mar-a-Lago con il presidente cinese per ultimare l'accordo commerciale.

Ma da aprile 2019 emergono preoccupazioni riguardo la finalizzazione dell'accordo commerciale promesso. Trump ha dichiarato che i tempi per acquisire una reale intesa commerciale con Pechino sarebbero maggiori di quelli quantificati, rinviando la data di ulteriori quattro o più settimane.

Tutto appare nebuloso, anche il luogo in cui si sarebbe dovuto svolgere il vertice. Gli Stati Uniti avevano suggerito la località balneare di Mar-a-Lago, ma la Cina aveva insistito per una visita ufficiale a Washington o in un luogo neutrale di un paese terzo.

Il successo delle tariffe imposte da Trump ha fatto pensare ai Consiglieri di poter continuare a fare pressione sulla Cina al fine di ottenere riforme economiche concrete, ma il governo cinese era restio a mettere in atto riforme che potessero ledere il controllo dell'economia esercitato dal Partito Comunista. Si puntava quindi a un accordo singolare, diverso da quelli garantiti dalle amministrazioni precedenti, un accordo che riguardasse questioni quali il trasferimento forzato di tecnologia, la violazione dei diritti di proprietà intellettuale, e ostacoli valutari che rendono poco limpido il commercio. L'impegno che doveva garantire la Cina per reimpostare il rapporto economico tra i due paesi e rimediare ai danni che gravavano sulle aziende e sui lavoratori americani, riguardava un aumento nell'acquisto di prodotti americani e la messa a punto di un meccanismo di protezione della proprietà intellettuale.

La Cina si è impegnata in una serie di modifiche legislative per rassicurare i collegi elettorali americani e accontentare Trump: ha riavviato gli acquisti di soia americana e ha informato che avrebbe riclassificato come e controllata il fentanil, responsabile di un'ulteriore diffusione di oppiacei in America. Pechino ha anche varato una drastica riscrittura della legge sugli investimenti stranieri per evitare una disuguaglianza nel trattamento delle imprese estere.

A seguito dell'incontro tra il vice premier cinese Liu He e il rappresentante commerciale americano Robert Lighthizer, sopraggiunge un inaspettato arresto delle contrattazioni tra le due superpotenze.

Si riaccendono quindi le tensioni tra Pechino e La Casa Bianca il 10 maggio 2019, quando all'improvviso una brusca interruzione dei negoziati lascia spazio al preannunciato aumento delle tariffe che raggiungono il 25%. Secondo Trump bisogna procedere con cautela, in quanto nella trattativa vi sono in ballo questioni delicate e dunque i dazi verrebbero eventualmente rimossi più in là o mantenuti in caso di inadempimento da parte della Cina. I funzionari statunitensi non intendono abbassare e men che meno rimuovere le tariffe poiché queste fungerebbero da garante al mantenimento della conformità ai patti da parte della Cina. In programma ci sarebbe perfino l'ampliamento delle sanzioni a tutti i prodotti cinesi esportati negli Stati Uniti, al fine di frenare le velleità cinesi di conquistarsi il titolo di leader mondiale nei settori tecnologici avanzati.

La strategia portata avanti dagli Stati Uniti potrebbe provocare consistenti complicazioni anche a livello nazionale, secondo gli economisti. Le precedenti tariffe del 10% sono state infatti efficacemente riassorbite a livello sociale e controbilanciate da un deprezzamento dello Yuan, ma i costi derivanti dall'ultima mossa di Trump, nonostante egli prometta l'incremento del benessere del paese, non possono che scaricarsi sui consumatori. In risposta, Pechino minaccia doverose contromisure.

E nonostante le ingiunzioni di Trump, le misure di ritorsione si manifestano nei giorni seguenti, quando il Ministero delle Finanze cinese annuncia un aumento dei dazi fino al 25% su 60 miliardi di dollari di esportazioni di prodotti americani già tassati nello scontro avvenuto mesi prima al 10%.

Il quasi ottenuto accordo commerciale si sgretola nel mese di maggio e si riaccende il conflitto, con accuse reciproche di mancato rispetto dei patti e incertezza su come procedere in merito all'ennesimo round di sanzioni e alle disposizioni in precedenza negoziate.

Nonostante le importazioni in Cina di beni provenienti dagli Stati Uniti siano limitate, questa ha altri canali attraverso i quali imporsi. Potrebbe ad esempio sospendere gli acquisti di prodotti agricoli ed energetici o limitare le offerte di servizi americani in Cina, o ancora vendere quote della sua cospicua partecipazione azionaria nei bond del Tesoro americano.

Trump non sembra preoccuparsi minimamente del riaccendersi del conflitto poiché crede che gli Stati Uniti si trovino in una posizione di netta superiorità e che continuando su questa linea sia possibile raggiungere il suo obiettivo: a lungo andare, l'aumento dei costi di produzione, provocherebbe uno spostamento delle attività commerciali delle aziende cinesi in paesi non soggetti ai dazi e si andrebbe così assottigliando l'attività commerciale cinese. L'ultima ondata di tariffe imposte da Xi Jinping non costituirebbero quindi un pericolo per l'economia americana proprio per la presunta stabilità di quest'ultima.

Non è chiaro se la strategia adottata dagli Stati Uniti provochi vantaggi nel lungo periodo alle aziende americane e se i tentativi di riavvicinamento tra le due potenze economiche di calibro mondiale fossero reali o fittizi. Sperare in un accordo sembra ormai irrealistico, dal momento che le trattative hanno subito un brusco arresto. Quella disputa che si pensava potesse culminare in una tregua potrebbe invece rivelarsi la più rilevante guerra tariffaria di sempre.

1.3 Costi della guerra tariffaria: impatto sugli agenti economici

Stando alle parole del presidente Trump, gli Stati Uniti trarrebbero solo benefici dall'aumento delle tariffe.

Ma i dati dicono il contrario.

I costi maggiori sembrano infatti ricadere proprio sui soggetti economici americani, che subiranno incombenze sempre maggiori data l'attuale prospettiva di un inasprimento delle ostilità.

Nonostante vi sia un tentativo da parte dei produttori di diversificare la catena di approvvigionamento e trovare fonti alternative per svincolarsi dal legame con la Cina, l'incremento dei prezzi delle materie prime, dei trasporti e della manodopera ha comportato un aumento dei prezzi al dettaglio da parte dei rivenditori. Non è plausibile che i rivenditori e produttori si assumano il carico di assorbire imposte così elevate accettando profitti più bassi.

La totale incidenza delle tariffe si è riversata inesorabilmente sui consumatori privati. Lo si può notare dalla tipologia di merci che sono soggette ai dazi, delle quali quasi la metà rappresenterebbero quei beni che producono una utilità diretta per il consumatore finale (beni di consumo): si tratta soprattutto di apparecchiature elettriche e abbigliamento.

Nonostante l'amministrazione americana abbia precedentemente cercato di escludere tali categorie beni dalle tariffe e fortunatamente le tariffe al 10% hanno avuto un impatto pressoché irrilevante, a seguito delle ultime manovre iniziano ad aumentare i prezzi dei prodotti di consumo provenienti dalla Cina.

Le aziende infatti non sarebbero più in grado di salvaguardare i propri clienti e trasferirebbero gli oneri derivanti dalle imposte direttamente sugli americani che acquistano i loro prodotti, in particolare piccole imprese che a causa delle risorse limitate non sono predisposte a fronteggiare tale situazione.

Gli effetti negativi non ricadono solo su consumatori e imprese, ma anche sui mercati finanziari a livello globale. Uno scontro di tale entità provoca infatti volatilità dei tassi di cambio e rivalutazione delle valute globali.

L'impatto di una guerra commerciale su una valuta è una conseguente svalutazione della stessa.

Il motivo sarebbe di natura competitiva: gli stati sono portati a svalutare le monete nazionali per compensare la diminuzione nel livello delle esportazioni, nel tentativo quindi di preservare la quota di mercato dell'export e per far fronte all'aumento delle imposte su beni e servizi.

Nel corso della disputa commerciale, si registra, a più riprese, una caduta dello Yuan, deprezzamento che però si pensa sia dovuto a una manipolazione a ribasso dei tassi d'interesse fatta per sfuggire a una possibile futura recessione e a un ulteriore aumento del debito pubblico e privato.

Considerando questa circostanza, Trump esaltava quindi un vantaggio competitivo del dollaro, ma gli investitori avevano iniziato a percepire e anticipare le future svalutazioni di entrambe le valute. Infatti si nota che quando l'applicazione delle tariffe viene resa pubblica, il dollaro viene in primo luogo toccato negativamente da volatilità a breve termine, dato l'aumento del rischio già insito nell'investimento. Per quanto riguarda le possibili implicazioni nel lungo periodo, le variabili da tenere in considerazione sono le future politiche della FED, ma anche le politiche monetarie che le banche centrali di tutto il mondo implementeranno.

Un pericolo che gli Stati Uniti correrebbero se entrassero in una fase recessiva del ciclo economico, sarebbe proprio l'urgenza di una svalutazione del dollaro per riattivare l'economia stagnante.

Un problema da non sottovalutare sarebbe anche l'atteggiamento delle imprese. Queste stanno cercando di diversificare l'approvvigionamento delle materie prime e rimpatriando le attività ausiliarie.

Da ciò si profilerebbe uno scenario di un mondo diviso, a livello commerciale, in blocchi regionali, principalmente tre, Stati Uniti, UE e Cina, in cui il calo delle esportazioni sarebbe compensato da un aumento della domanda di produzione nazionale. Traendo vantaggio dalle economie di scala, i tre blocchi principali potrebbero non essere afflitti da questa soluzione, ma anzi registrerebbero miglioramenti nella qualità dei loro prodotti e diminuzioni dei costi per il consumatore.

Maggiori problemi si verificherebbero invece nei paesi non rientranti in queste tre macro regioni. Chi ha tratto maggiori vantaggi dal multilateralismo degli scambi e dalla globalizzazione sono infatti i paesi con economie emergenti; qualora questi non avessero la possibilità di effettuare scambi commerciali con almeno uno dei tre blocchi subirebbero un calo della produzione e un aumento dei prezzi e dei redditi reali. Un grande passo indietro nel processo di globalizzazione è ciò che auspica Trump.

Per quanto riguarda le ripercussioni dei dazi sulla Cina la questione è controversa.

L'economia cinese ha in realtà registrato un aumento del 6,6%, ma in confronto al tasso di crescita annuo abituale del 12% si evidenzia un notevole rallentamento.

Il fatto potrebbe non essere strettamente legato alle tariffe applicate dagli Stati Uniti, ma piuttosto a conseguenze delle politiche implementate dal governo cinese per farvi fronte.

Gran parte del problema potrebbe essere connesso allo stato di incertezza in cui versano gli investitori cinesi.

Dal momento in cui le misure tariffarie di Trump hanno acquisito effettività, Pechino ha fatto iniziative di stimolo fiscale per spingere spesa e investimenti; inoltre il governo ha cercato di

migliorare l'accesso al credito privato, di fronte alla repressione del sistema bancario ombra, un settore di prestiti forniti da intermediari non ufficiali e quindi non soggetti a vigilanza bancaria.

Il rallentamento della crescita economica, nonostante l'applicazione di queste misure, suggerisce che il peso di come far fronte alle minacce di Trump non è cosa da poco, minacce a fronte delle quali la Cina non è rimasta illesa.

Se il governo cinese fosse in grado di impegnarsi nelle dovute riforme economiche, il paese sarebbe in grado di fronteggiare l'escalation della guerra commerciale in atto.

Preoccupa invece il sentimento anti-cinese che si va diffondendo negli Stati Uniti a causa del deterioramento delle relazioni tra i due paesi, e che potrebbe portare a uno attacco generalizzato e diffuso, non più canalizzato esclusivamente nell'ambito commerciale.

1.4 Analisi costi-benefici delle aziende statunitensi che operano in Cina

I continui cambiamenti istituzionali e economici che mette in atto la Cina al fine di adattarsi alle nuove esigenze dei mercati, spingono da anni le aziende americane a stare al passo con la suddetta evoluzione.

Ciò ha un forte impatto sugli interessi commerciali degli Stati Uniti.

Trasferire know-how tecnologico dalle economie evolute a quelle meno sviluppate, mediante l'utilizzo di investimenti esteri diretti, è in realtà una pratica consentita dal WTO. In merito a ciò vi sono infatti diverse disposizioni che ne richiamano l'esigenza, purché il trasferimento si verifichi a partire da paesi sviluppati verso paesi in via di sviluppo, per assicurare a questi ultimi un incremento del flusso di tecnologia.

Gli investimenti esteri sono il mezzo più efficace per consentire questa pratica: la Cina ha quindi optato, a partire dagli anni 90, per riforme economiche che includevano una liberalizzazione dei regimi commerciali e una rimozione degli ostacoli agli investimenti esteri. Nel 2018 è in cima alla lista dei destinatari di investimenti esteri diretti, seconda solo agli Stati Uniti.

Imprese a Partecipazione Estera (FIE) sono essenziali nello sviluppo del settore hi-tech, poiché garantendo il necessario afflusso di capitale estero, favoriscono lo sviluppo del settore e delle esportazioni di prodotti cinesi ad alta tecnologia in tutto il mondo. Tali investimenti favoriscono inoltre l'accesso a tecnologie innovative, attività di gestione avanzate e collegamenti a catene di approvvigionamento diversificate.

Dalle politiche di liberalizzazione e apertura ad un semplificato accesso al mercato cinese per le aziende straniere, si nota che la Cina comprende benissimo i vantaggi che le derivano da questa modalità e che quindi utilizza gli investimenti esteri in entrata per raggiungere i suoi intenti di sviluppo.

Nonostante rivestano un ruolo secondario rispetto a partner come il Giappone, oggi anche per gli Stati Uniti si registrano vendite in crescita nel mercato cinese: si ipotizza che, con un aumento annuale del 10%, nel 2020 la Cina sarà il più grande sbocco per le filiali statunitensi, e rappresenterà il 15% delle loro vendite all'estero. I settori più interessati sono quello delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT), e negli ultimi anni, a seguito dell'ingresso della Cina nel WTO, gli investimenti si sono spostati verso strutture di ricerca e sviluppo.

Investire in Cina crea grandi opportunità di guadagno per le imprese estere, grazie all'appetibilità dei costi derivanti da spedizioni e alla delocalizzazione della produzione che offre un ridotto costo della manodopera.

Un discorso a parte meritano gli Stati Uniti, i quali sono più che altro interessati alla vicinanza al mercato e spinti nel commercio con la Cina dalle peculiari barriere commerciali che permettono un più agevole accesso al mercato interno.

È importante la vicinanza del mercato all'utente finale, soprattutto in alcuni tipi di produzione che devono essere effettuati vicino ai consumatori, come nel caso della produzione dei beni di consumo, così da poter adattare il prodotto alle preferenze dei consumatori.

Procter & Gamble, grazie a queste opportunità, è oggi la maggiore azienda nella produzione di beni di consumo in Cina ha raggiunto un fatturato annuale di 2 miliardi di dollari.

La fornitura di alcuni servizi aziendali necessita di un contatto diretto con i consumatori, che si esplica in interazione e presenza sul posto: per offrire supporto agli clienti, l'azienda IBM, una volta installato il primo sistema informatico sul territorio Cinese, istituì anche un centro di assistenza a Pechino.

Dunque sono la prossimità e l'accesso al mercato interno il fattore determinante degli investimenti americani: il primo destinatario dei beni e servizi offerti dalle filiali statunitensi operanti in Cina è il mercato cinese stesso. Oltre l'80% della produzione è fornita a livello locale, a fronte dell'11% destinato all'esportazione in altre regioni, di cui solo il 6% al mercato americano.

Oggi, la Cina sta fronteggiando profondi cambiamenti, sia derivanti dal radicale decremento della popolazione in età lavorativa, che dalla minacciosa concorrenza con le economie emergenti.

Per adeguarsi allo sviluppo industriale ha quindi modificato le sue politiche inerenti all'investimento estero, che sono ora indirizzate dallo Stato.

Quindi, nonostante rimanga una grande libertà di ingresso e di proprietà e persista la scarsità di vincoli per gli investitori stranieri, al fine di rendere l'ingresso di investimenti esteri coerente con la sua strategia di innovazione, il governo cinese sottopone le aziende a determinati requisiti facendo affidamento sulla politica industriale e regolamentare.

Uno degli strumenti che consentono al governo cinese di unire investimenti esteri e obiettivi di politica industriale è l'approvazione in entrata.

Gli attori statali o non statali pongono condizioni non uniformi e in linea con gli obiettivi di sviluppo di Pechino agli investitori esteri che richiedono l'approvazione per l'ingresso nel mercato cinese. Si tratta comunque di imprese interamente straniere, nelle quali non avviene alcun passaggio di proprietà una volta entrate nel mercato cinese. Ma nonostante queste possano adottare le stesse misure che impiegano in altri mercati per impedire il trasferimento forzato di tecnologia, alcune imprese ne subiscono insistenti richieste.

Il Ministero del Commercio cinese, riflettendo le leggi fondamentali in materia, aggiorna periodicamente il “Catalogue of Industries for Guiding Foreign Investment” che garantisce le indicazioni per la regolazione degli investimenti esteri in Cina.

Nella più recente revisione, il Catalogo contiene un elenco di industrie incoraggiate, settori in cui sono applicate restrizioni agli investimenti e infine alcuni settori vietati. Questa guida offre una chiara comprensione di quali aziende sono più a rischio di trasferimento forzato di tecnologia tramite partnership di joint venture. Mentre nei settori definiti come neutri nel catalogo gli investitori stranieri non sono generalmente soggetti a trasferimenti di tecnologia, e nei settori in cui sono presenti limiti di proprietà le società devono necessariamente stipulare accordi di joint venture, un discorso a parte va fatto per ciò che il governo ha decretato “da incoraggiare”.

Qui la situazione è meno trasparente e vi sono notevoli restrizioni di proprietà. Questa categoria coincide sempre di più con il settore hi-tech, a conferma della priorità che la Cina dà allo sviluppo tecnologico e delle modalità di approvazione degli investimenti esteri in entrata, sempre più basate sull'innovazione.

Altro espediente adottato dal governo cinese è la concessione di licenze e l'approvazione.

All'ingresso delle multinazionali statunitensi, non si applicherebbero barriere di natura tariffaria, ma procedure di autorizzazione e approvazione regolamentare per ritardare o rinviare l'ingresso delle aziende nel mercato cinese.

Altro limite che incontrano le aziende statunitensi per l'ingresso nel mercato cinese sono le politiche in materia di tecnologie dell'informazione. Gli investimenti nelle Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione (TIC), sono profondamente influenzati dalle norme cinesi in materia di sicurezza informatica e dai vincoli di tutela nazionale e di politica industriale, che, in molti casi, obbligano le imprese americane ad entrare in joint venture con aziende cinesi, le quali sono quindi fortemente favorite.

Dunque la Cina avrebbe progressivamente reso coerenti le politiche nel campo degli investimenti esteri diretti, con i propri obiettivi di sviluppo industriale, producendo un sistema di regole non trasparenti e modificabili caso per caso.

Capitolo II

Ruolo del WTO: il pericolo del collasso del sistema multilaterale

2.1 Cause dell'attivazione del meccanismo di risoluzione delle controversie e critiche avanzate da Trump

L'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO), nata il 1° gennaio del 1995 con lo scopo di garantire libertà ed equità, è l'organismo di riferimento per i 164 stati aderenti che desiderino risolvere le dispute sollevate nell'ambito commerciale. Assicura la risoluzione delle controversie attraverso l'imposizione di norme cui i membri devono sottostare e presiedendo il dialogo tra gli stati in disputa, volto a risolvere le loro divergenze.

Si segue la regola del trattamento della nazione più favorita che consiste nell'imposizione di un'aliquota tariffaria più esigua possibile sulle merci provenienti dagli altri stati membri.

Il primo effetto dell'imposizione delle tariffe iniziali, introdotte dagli Stati Uniti e rivolte alla Cina, è la scelta di quest'ultima di fare riferimento al WTO.

A pochi giorni dall'imposizione dei dazi la Cina presenta il reclamo.

Gli Stati Uniti rispondono promettendo un futuro ricorso contro le ritorsioni effettuate, facendo sempre riferimento al WTO nonostante l'organizzazione sia in netto contrasto con l'approccio nazionalistico di Trump.

La Cina ha scelto di affidarsi al meccanismo di risoluzione delle controversie perché si dichiara vittima di discriminazioni causate dai provvedimenti protezionistici messi in atto da Trump.

Gli Stati Uniti, a loro volta, ritengono che l'imposizione delle prime tariffe su acciaio e alluminio sia volta a proteggere la sicurezza nazionale e non sia quindi un provvedimento inficiante per gli altri stati: si ritengono perfettamente in regola. Sono invece le ritorsioni delle altre nazioni ad essere inopportune e inique.

Lo scenario che si prospetta è il seguente: i giudici che guidano il processo di risoluzione delle controversie del WTO potrebbero imporre agli Stati Uniti di rimuovere i dazi prescritti. A questo punto Trump potrebbe rifiutarsi di applicare tale sentenza, ma si troverebbe di fronte a una chiara e prevedibile possibilità di ricevere sanzioni.

Nonostante le numerose rimostranze avanzate dal Presidente degli Stati Uniti al WTO, si nota una tendenza alla predilezione, a discapito degli altri stati membri, proprio nei confronti delle istanze americane.

Questo trend è inoltre particolarmente evidente nelle controversie bilaterali con la Cina.

I reclami effettuati dagli Stati Uniti riguardano un'ampia gamma di pratiche quali dazi sulle esportazioni, sovvenzioni e restrizioni all'accesso al mercato per i settori dei servizi.

La maggior parte delle cause intentate dalla Cina contro il suo rivale d'oltreoceano riguardano invece denunce relative alle indagini statunitensi in materia di antidumping, attuate in particolare sui metodi di calcolo dei margini di dumping e sulle sovvenzioni che richiederebbero misure di compensazione da parte dello stato leso.

Case status	Complainant	
	United States	China
Total number of WTO cases	23	15
Settled via/during consultation	9	1
Ruling favoring complainant	10	4
Ruling favoring respondent	0	1
Split decision	0	3
Pending	4	6
Length of time		
Average number of months from initial consultation to settlement	8	2
Average number of months from initial consultation to panel decision	28	26

Questi dati mostrano che negli ultimi 16 anni, i funzionari statunitensi hanno contestato 23 volte le pratiche commerciali cinesi, portando le controversie nell'ambito del WTO.

Su un totale di 23 controversie, in 19 casi si registra la vittoria degli Stati Uniti; le 4 dispute restanti sono tutt'ora pendenti.

Anche nella decisione più recente, il panel ha ritenuto che le sovvenzioni statali nel settore dell'agricoltura in Cina sono incompatibili con le norme del WTO, accogliendo ancora una volta le richieste degli Stati Uniti.

Il motivo per cui Trump afferma di trovarsi spesso sconfitto sul fronte cinese non è quindi riconducibile ad alcuna irregolarità nelle procedure di contenzioso del WTO, essendo queste funzionali il più delle volte alla protezione dei diritti statunitensi esistenti nell'ambito delle regole del commercio mondiale, ma alle nuove questioni emergenti nei rapporti bilaterali tra le due potenze economiche.

In materia di investimenti e diritti di proprietà intellettuale la legislazione dell'organizzazione è infatti carente. Emerge una grande necessità di aggiornare gli obblighi commerciali internazionali per poter risolvere in maniera più precisa le recenti controversie.

2.2 Gli Stati Uniti e il fallimento della strategia unilaterale

Il 22 marzo 2018 Trump impone i primi dazi unilaterali volti a colpire le importazioni dalla Cina adducendo, a sostegno del proprio gesto, il furto diffuso della proprietà intellettuale americana.

Al contempo l'amministrazione americana attiva il meccanismo di risoluzione delle controversie in seno al WTO per proteggersi dalle violazioni messe in atto dal governo cinese, il quale, avendo promulgato leggi volte al disincentivo delle aziende straniere, avrebbe violato l'Accordo sugli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale attinenti al commercio ("TRIPs")².

Data la plausibile violazione del TRIPs da parte della Cina, le rivendicazioni di Trump effettuate tramite il WTO avrebbero già grandi possibilità di riuscita.

Al contrario, il perseguimento di entrambi i provvedimenti rischia di minare la legittimità delle procedure di rivendicazione statunitensi. Dato che il quadro giuridico del WTO e l'accordo TRIPs offrirebbero già agli Stati Uniti la possibilità di risolvere la questione con la Cina restando oltretutto nell'ambito della legittimità del diritto internazionale, l'opzione preferibile sarebbe ridurre le sanzioni unilaterali a favore di un ricorso più completo in seno al WTO.

Lo Statuto della Commissione ha reso i dazi d'imposizione statunitense di agevole attuazione: il Presidente americano si è infatti avvalso della Sezione 301 del Trade Act del 1974, che autorizza il Rappresentante per il Commercio degli Stati Uniti a combattere le pratiche commerciali sleali che gravano sul commercio degli Stati Uniti, compresa la violazione dei diritti conferiti dagli accordi commerciali.

Tale strumento giuridico consente infatti di indagare e sanzionare in modo unilaterale e indipendente i comportamenti che violano le regole del commercio internazionale evitando così di incorrere nella lentezza della risoluzione delle controversie di terzi.

Nel caso specifico, l'accordo TRIPs non affronta espressamente la tipologia di furto diretto di proprietà intellettuale eseguito dalla Cina, è quindi in parte comprensibile il ricorso alla Sezione 301.

² The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, sottoscritto nel 1° gennaio del 1995, e noto come accordo TRIPs è un trattato internazionale implementato in seno al WTO con lo scopo di delineare gli standard per la tutela della proprietà intellettuale.

Ma preferire questo canale piuttosto che dedicarsi completamente alla risoluzione tramite lo strumento del WTO ha provocato un inasprimento della controversia che ha portato i due paesi a un'escalation dei dazi di ritorsione.

L'azione unilaterale impedisce inoltre qualsiasi possibilità di cooperazione con altri soggetti che hanno a loro volta rivendicazioni contro la Cina, tra cui l'Unione Europea. La scelta di Trump di affrontare la controversia abbracciando principalmente la prospettiva bilaterale, ha sia acuito disputa commerciale e geopolitica in atto che compromesso la stabilità del sistema commerciale multilaterale.

Un altro elemento che dovrebbe portare gli Stati Uniti a limitare l'utilizzo di tali tariffe al di fuori dello schema del sistema di risoluzione delle controversie del WTO, è la conseguente violazione dell'accordo dell'Uruguay Round³.

In particolare l'articolo 23 di tale negoziato impedisce la possibilità di ritorsione unilaterale per azioni che ostacolano il raggiungimento di qualsiasi obiettivo protetto dall'accordo, qualora la controversia sia sorta tra due stati aderenti; se ci si mantiene nell'ambito delle attività coperte dal WTO, allora sarà cura degli stati membri affidarsi esclusivamente al sistema di risoluzione delle controversie, al fine di definire se si è verificata una violazione e stabilire quale sia la risposta più adeguata. Il WTO fornisce infatti agli stati membri una serie di norme minime per la politica commerciale, principalmente racchiuse nell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio ("GATT") e, più nello specifico, nel suddetto Accordo dell'Uruguay Round.

La scelta di utilizzare il doppio binario, unilaterale e mediato dal WTO, provoca un rischio consistente per gli Stati Uniti, i quali si trovano adesso a far fronte al potere di ricatto della Cina, la quale si avvale dell'articolo 23 dell'Uruguay Round per contestare la legalità delle azioni del Presidente Trump.

Nel TRIPs, trovano copertura tutte le classi di proprietà intellettuale: dalla protezione dall'uso da parte di terzi del diritto esclusivo per i titolari di marchi, alla possibilità per i titolari di brevetti di farli valere contro terzi che violano la legge. Essendo il summenzionato accordo già esaustivo in materia, spetterebbe a Trump fare un passo indietro e basarsi esclusivamente su un rafforzamento del ricorso

³ L'Uruguay Round Agreements Act, noto come URAA e effettivo dal 1° gennaio 1995, è un atto del Congresso degli Stati Uniti, in particolare costituisce l'ottava tornata di negoziati in materia commerciale elaborati nell'ambito del General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). L'URAA disciplina la risoluzione delle controversie tra gli Stati membri del WTO.

presso il meccanismo di risoluzione delle controversie. L'articolo 3 del TRIPs richiede infatti che gli stati aderenti non adottino un atteggiamento meno favorevole verso le aziende straniere rispetto a quello applicato alle entità nazionali, per quanto concerne la salvaguardia della proprietà intellettuale nazionale.

La normativa cinese sulla gestione della proprietà intellettuale è infatti realmente discriminatoria nei confronti delle aziende straniere verso le quali vengono imposti obblighi ai quali non soggiacciono le aziende indigene.

Gli Stati Uniti dovrebbero quindi sostenere che il furto di proprietà intellettuale va a vantaggio delle aziende cinesi. A quel punto un panel del WTO potrà quindi ritenere che queste politiche messe in atto dal governo cinese violano l'articolo 3 del TRIPs.

Sorgono ulteriori problemi per la Cina se si presta attenzione all'articolo 42, il quale obbliga gli stati firmatari ad assicurare che i meccanismi civili per far valere i diritti di proprietà intellettuale siano resi disponibili nei rispettivi ordinamenti giuridici nazionali, al fine di consentire la predisposizione di azioni contro qualsiasi atto di violazione e predisporre mezzi che fungano da deterrenti per eventuali ricorsi futuri.

Benché la Cina negli ultimi anni abbia disposto tribunali specializzati in materia di proprietà intellettuale e abbia rafforzato il suo quadro normativo in materia, non è riuscita a creare meccanismi per affrontare la questione in maniera efficace e chiudere le pratiche di furto della proprietà intellettuale americana. Non è sufficiente che il governo cinese abbia ufficialmente emanato leggi che vietano il furto di proprietà intellettuale straniera se tali leggi non hanno alcun effetto pratico.

Gli Stati Uniti potrebbero dunque, considerata la mole dei software utilizzati in Cina senza previa autorizzazione, fare leva sull'ulteriore violazione da parte del governo cinese degli obblighi previsti dall'articolo 42 del TRIPs.

Se un panel dovesse riscontrare che le norme predisposte dal governo cinese effettivamente non soddisfano gli obblighi di cui all'articolo 42, alla Cina verrebbe ordinato di rendere adeguato il suo quadro normativo, conformandolo al diritto internazionale. In caso contrario, gli Stati Uniti possono essere legittimati a imporre tariffe di ritorsione, sempre nel quadro del WTO.

Riguardo alle possibilità di successo delle rivendicazioni degli Stati Uniti ci sono pochi casi precedenti a cui fare riferimento: solo 38 casi sono stati sottoposti al WTO ai sensi del TRIPs.

Se gli Stati Uniti si orientassero verso vie diplomatiche, il quadro di risoluzione delle controversie fornirebbe i mezzi migliori per incoraggiare la Cina ad attuare le riforme giuridiche di cui necessita, giungendo così a una soluzione negoziata e evitando l'impiego di ulteriori tariffe.

Inoltre, ricordando la propensione del WTO ad esprimersi in toni favorevoli verso i ricorsi presentati dagli Stati Uniti, la probabilità di ottenere una sentenza favorevole è complessivamente elevata.

Infine, gli stati che si affidano al meccanismo di risoluzione delle controversie tendenzialmente rispondono alle sentenze definitive conformandovi la propria legislazione. Nel caso cinese, il tasso di conformità è pari al 100%.

Al contrario, proseguire con la strategia unilaterale, sebbene consenta ritorsioni immediate, porterebbe delegittimare le rivendicazioni degli Stati Uniti.

La scelta di una prospettiva multilaterale offrirebbe inoltre la possibilità di includere il Giappone e l'Unione Europea nel ricorso al WTO, entrambi danneggiati in modo analogo dal governo cinese tramite furto di proprietà intellettuale.

La Cina verrebbe così sottoposta a maggiori pressioni derivanti dalla rivendicazione unificata ed efficace effettuata tramite gli strumenti offerti dal diritto internazionale.

2.3 Dal bilateralismo al multilateralismo: l'Unione Europea come garante dell'ordine globale

Il 2018 segna l'avvio delle politiche protezionistiche promosse da Trump. La guerra commerciale bilaterale pone la Cina di fronte a un elevato aumento delle tariffe commerciali. Inizialmente l'Europa è stata relativamente risparmiata dalla belligeranza.

Ma nei primi giorni di giugno viene anch'essa colpita con dazi del 25% sull'acciaio e del 10% sull'alluminio per un valore di 6,4 miliardi di euro di prodotti provenienti dall'Europa; essa reagisce adeguatamente il 22 giugno con misure che interessano le importazioni statunitensi per un valore di 2,8 miliardi di euro.

Gli Stati Uniti rappresentano tutt'ora il partner commerciale più rilevante per l'Europa: ne consegue che tali misure potrebbero compromettere la stabilità delle relazioni commerciali intercorrenti tra le due nazioni.

Ma al di là della questione strettamente commerciale, la faccenda più rilevante che ne deriva riguarda l'inevitabile trasformazione delle regole globali che tengono in piedi il meccanismo multilaterale.

Nell'era del secondo dopoguerra, gli Stati Uniti e l'Unione Europea hanno congiuntamente portato avanti lo sviluppo e la liberalizzazione delle regole del sistema commerciale internazionale, contribuendo in tal modo alla sua stabilità.

Dal momento che l'Europa si trova ormai direttamente coinvolta all'interno della disputa, la migliore opzione da perseguire, al fine di proteggere sia i suoi interessi commerciali che il sistema internazionale, è quella di difendere il sistema multilaterale e mantenere gli scambi aperti e liberi con il resto del mondo.

Dalla sua nascita, l'Unione Europea si è sempre posta a sostegno del multilateralismo, interpretato come strumento di difesa delle istanze di tutti i paesi e orientato alla promozione di un impegno degli stessi a livello internazionale.

Si trova quindi totalmente allineata alle regole del WTO, il quale invece è insidiato dal cambiamento di strategia degli Stati Uniti, che attualmente si trovano, pericolosamente, in una posizione di supremazia.

Emerge dunque la necessità che l'Unione Europea acquisisca il ruolo di garante dell'ordine e del rispetto delle regole globali evitando che la strategia americana comprometta l'intero sistema.

Nel frattempo la Cina appare desiderosa di riempire il vuoto lasciato dagli Stati Uniti e passare attivamente alla definizione delle norme che regolano il commercio internazionale.

Il problema è che la sua concezione di commercio libero ed equo differisce ampiamente da quella occidentale ed Europea, la quale appare invece strettamente correlata alla strategia statunitense del pre-guerra commerciale.

Mentre in passato l'Unione Europea era inequivocabilmente più vicina agli Stati Uniti, ora le due nazioni nutrono cospicui disaccordi. Emergono invece una serie di interessi comuni tra Cina e Unione Europea negli ultimi anni.

Per questa ragione, sempre a salvaguardia delle norme e dei principi su cui si basa il liberalismo internazionale, si dovrebbe mantenere un'equidistanza rispetto alle due superpotenze e, a seconda della questione, temporaneamente allinearsi con uno stato o con l'altro.

L'Unione Europea ha dichiarato esplicitamente di non appoggiare le scelte di politica economica attuate nella guerra commerciale e il disprezzo di Trump verso il multilateralismo, ma al contempo non si trova allineata neanche alla Cina, la quale nonostante l'apertura al modello occidentale degli ultimi anni si trova ancora fortemente in opposizione alle regole e ai principi che regolano il commercio globale.

Si comprende dunque che è estremamente importante per l'Unione Europea adottare una linea strategica indipendente e proattiva, che raggiungerà rafforzando gli strumenti di politica interna al fine di affrontare le nuove sfide del mercato mondiale.

Al fine di contrastare il protezionismo e la violazione delle norme, occorre che l'Europa rafforzi il proprio ruolo di leadership nel promuovere il progetto di riforma e modernizzazione del meccanismo di risoluzione delle controversie, affrontando l'impegno in cooperazione con paesi terzi che si trovano nella sua stessa posizione all'interno della controversia, come il Giappone.

Occorre coinvolgere entrambi i membri nonostante le numerose difficoltà nel persuaderli, in particolare la Cina, con la quale si dovrebbe dare avvio a negoziati plurilaterali in tutti quei settori che destano preoccupazione quali le sovvenzioni governative e il trasferimento forzato di tecnologia.

Si ripone quindi nell'Unione Europea e nella sua disposizione a creare un'ampia coalizione a sostegno del sistema, la speranza di sostenere l'ordine commerciale multilaterale e di disinnescare il potenziale collasso dell'assetto globale, insidiato dall'aumento delle frizioni commerciali degli ultimi due anni.

Capitolo III

“Guerra fredda” per il monopolio delle telecomunicazioni

3.1 Una minaccia all’egemonia tecnologica americana

Sta emergendo l’ipotesi che la guerra commerciale in atto tra Cina e Stati Uniti non abbia in realtà finalità meramente commerciali, ma che nasconda una rivalità di natura più profonda: le due superpotenze lotterebbero in realtà per la supremazia nel campo della tecnologia e delle telecomunicazioni, per conquistarsi la posizione di leader mondiali nel settore.

Le stesse tariffe imposte da Trump sarebbero state applicate principalmente per il timore che incute la Cina, che si sta identificando come sua più grande rivale nell’ambito dell’hi-tech. I primi dazi risultano infatti dall’indagine condotta dagli Stati Uniti ai sensi della Sezione 301 del Trade Act, indirizzata principalmente verso le industrie tecnologiche cinesi. Inoltre, guerra commerciale a parte, gli Stati Uniti hanno fatto di tutto per far sì che la Cina regredisse e modificasse sul suo piano di sviluppo⁴.

L’espedito della guerra commerciale servirebbe quindi principalmente a contenere la minaccia cinese e a perseguire l’obiettivo degli Stati Uniti di mantenere il dominio mondiale tramite la difesa della sua leadership tecnologica. Si ipotizza infatti che seppure si raggiunga un accordo commerciale, le due superpotenze non cesseranno di competere per l’egemonia nel campo dell’hi-tech, rivalità che porterà a una guerra ancora più intensa e prolungata.

In realtà le due superpotenze necessitano l’una dell’altra.

Per quanto riguarda la Cina, che il traguardo della leadership tecnologica globale sia vicino, è testimoniato dall’incessante ascesa delle sue società tecnologiche, come Huawei. Se gli Stati Uniti decidessero di cooperare, l’economia globale ne risentirebbe solo nel breve periodo, a causa da un’assegnazione subottimale delle risorse per la rapida ascesa della potenza cinese.

Ma lo scenario che si profila dall’aumento dell’imposizione di dazi e sanzioni nel settore tecnologico, è ancora peggiore. Così facendo gli Stati Uniti forzerebbero una modificazione della ormai consolidata catena di approvvigionamento, il che porterebbe a un rallentamento nel progresso tecnologico, nel tentativo di ripristinare un equilibrio e l’ordine mondiale.

⁴ Si parla del “made in China 2025”, ambizioso progetto cinese per crescere ancora nella tecnologia e nell’innovazione e diventare leader mondiale nel 2025.

Trump è concentrato soprattutto su un piano essenzialmente anti-cinese.

Se ad esempio imponesse dazi all'elettronica di consumo proveniente da Pechino, danneggerebbe i consumatori e la sua stessa prosperità.

Continuando così potrebbe perdere di vista quello che dovrebbe essere il suo obiettivo principale, ossia migliorare le prospettive dell'America e focalizzarsi maggiormente in ricerca e sviluppo, settore in cui si è registrato un notevole calo degli investimenti, con una spesa federale dello 0,6% del PIL negli ultimi anni.

Per anni lo sviluppo di Cina e Stati Uniti sono andati di pari passo in un accordo tecnologico, con una strategia volta alla sinergia e alla cooperazione. Lo testimonia ciò che è scritto sul retro degli iPhone: "Progettato da Apple in California. Assemblato in Cina".

Ma ora i colossi della tecnologia cinese si stanno sempre più prepotentemente imponendo come rivali di quelli americani. Assistere a una rinascita tecnologica è prevedibile in un'economia come quella cinese, in rapida crescita e che ha a disposizione più dati su cui affinare la nuova intelligenza artificiale, grazie al numero esorbitante dei suoi utenti internet che raggiunge gli 800 milioni, surclassando ogni altro paese.

L'ormai inarrestabile ascesa tecnologica della Cina costringe Trump a progettare una risposta strategica.

Quindi tentare il contenimento dell'evoluzione della Cina non è la tattica da adottare, poiché porterebbe solo a scontri più violenti e di conseguenza a un mondo più povero.

Il criterio da adottare andrebbe in parte ripreso dalle tecniche che hanno portato gli Stati Uniti al superamento, tra gli anni '50 e '60 della potenza dell'Unione Sovietica: unire, promuovere e canalizzare investimenti pubblici e privati nella realizzazione progetto nazionale.

Al contempo però dovrebbero essere affinate le misure di sicurezza nazionale necessarie per far fronte alle reali minacce derivanti da un paese che con il suo regime oppressivo e le sovvenzioni statali schiaccia sempre di più le tecnologie vitali per le democrazie liberali e vi si impone fortemente come alternativa.

3.2 Focus sul caso Huawei

Man mano che i servizi 5G iniziano a diffondersi, i governi di tutto il mondo concentrano la loro attenzione sull'azienda cinese Huawei. La preoccupazione della crescita di questo colosso è tale da aver portato alcuni Stati a prendere seri provvedimenti quali il divieto esteso a tutte le aziende di telecomunicazioni di utilizzare apparecchiature Huawei nelle reti mobili di ultima generazione.

Da quando, nell'ultima decade, l'azienda ha dato inizio alla produzione di smartphone ha guadagnato una larga fetta del mercato⁵.

Non sarebbe la prima volta che la Cina si trova al centro di un'inchiesta sullo spionaggio informatico. Nel caso specifico, Robert Strayer, Massimo Funzionario Informatico del Dipartimento di Stato, sostiene che da un paese che utilizza in modo improprio i dati, esercitando un estremo controllo sui propri cittadini, ci si aspetta che riservi lo stesso trattamento a quelli d'oltreoceano.

La preoccupazione è più che legittima se si pensa ai rapporti poco trasparenti che intercorrono tra Huawei e le autorità cinesi. Queste ultime hanno infatti la facoltà di chiedere alle società tecnologiche di fornire informazioni e consentire l'accesso alle comunicazioni o alle tecnologie vendute dalle aziende del settore.

Ottenute le informazioni e l'accesso, il governo cinese avrà facilità di movimento nell'ambito dello spionaggio e degli attacchi informatici, nelle tecnologie di comunicazione e nei dispositivi di consumo come gli smartphone, per la facilità di penetrazione che contraddistingue apparecchi basati su tecnologie come quella Huawei.

La vendita di dispositivi di rete rende il fornitore in grado non solo di condurre spionaggio attraverso il web ma anche di interrompere le comunicazioni. Se l'azienda decidesse di mettere in atto queste pratiche si giungerebbe a conseguenze disastrose.

La minaccia si amplifica con l'avvento del 5G perché il modo in cui le reti sono progettate e gestite rende più problematico il monitoraggio della sicurezza.

A seguito del fallimento dell'accordo che avrebbe dovuto bloccare l'escalation della guerra commerciale tra le due superpotenze, Donald Trump ha emesso un ordine esecutivo volto a ostacolare l'utilizzo, da parte delle aziende statunitensi, di qualsiasi apparecchiatura di telecomunicazione prodotta da Huawei.

Dopo alcuni mesi di esitazione, nel timore di un declino nei rapporti commerciali con la rivale, il 15 maggio, gli Stati Uniti dichiarano lo stato di emergenza nazionale agli albori di una guerra nel settore

⁵ Del quale occupa ora il 16%.

delle telecomunicazioni per il predominio della rete di quinta generazione. Il Segretario del Commercio ha ora la facoltà di negare le transazioni che mettono a repentaglio la sicurezza nazionale.

Il fulcro della questione è proprio Huawei: l'azienda metterebbe in pratica attività che si scontrano con gli interessi e la sicurezza dei cittadini americani e rappresenterebbe inoltre un ostacolo alla politica estera degli Stati Uniti.

Per queste ragioni, per la società cinese, è stata intrapresa un'azione specifica che riguarda l'inserimento di questa nella cosiddetta "Entity List". Questo provvedimento si esplica in un cambiamento nella normativa per le aziende americane le quali potranno vendere le proprie tecnologie a Huawei soltanto dopo previo conseguimento di una licenza da parte del governo degli Stati Uniti.

Il Presidente Trump porta avanti il programma con l'appoggio di democratici e repubblicani, che convergono sulla necessità di proteggere le reti di comunicazione nazionali insidiate da società di telecomunicazioni straniere poste sotto direzione statale, come Huawei.

Le operazioni dell'istituto di sicurezza nazionale statunitense non si fermano all'interno dei confini nazionali: è stato esteso a diversi altri paesi, tra cui Australia e Giappone che hanno aderito all'iniziativa statunitense, il suggerimento di escludere Huawei dalle reti 5G.

Tale espediente è in linea con il progetto, già precedentemente esplicitato da Trump, di conquista del settore delle telecomunicazioni; una vittoria da realizzare attraverso la concorrenza e evitando di bloccare le tecnologie attualmente più evolute.

Ma a causa dell'ampio ammontare di componenti e servizi che l'azienda cinese acquista da fornitori americani, il progetto americano è destinato ad avere effetti poco desiderabili sull'economia del paese.

I divieti imposti e l'immissione del gigante cinese nella Entity List ha infatti portato a impedimenti per le società americane nelle vendite dirette a Huawei. Ma gli effetti si propagano anche verso società terze: a queste è stato proibito di vendere al fornitore cinese prodotti con più di un quarto di tecnologia di origine statunitense.

Altro fattore critico: l'azienda cinese è strettamente legata alle società americane in quanto collabora con queste nella realizzazione dei chip utilizzati per la creazione dei suoi prodotti e nei dispositivi di telecomunicazione.

Dunque, nonostante Huawei si serva principalmente della HiSilicon⁶ per la progettazione di chip, per quanto riguarda la creazione degli smartphone necessita di un software specifico messo a punto nel continente americano.

A seguito dell'inserimento nella lista nera, le aziende di tutto il mondo hanno elaborato le proprie strategie da adottare nei confronti dell'azienda.

Il Regno Unito dichiara che non concederà più in licenza i propri progetti a Huawei e ciò costituisce una complicazione ulteriore in quanto la HiSilicon utilizza l'architettura core chip brevettata da ARM⁷.

Google si schiera a fianco di Trump nella decisione di togliere alla società cinese la concessione del proprio software per Android, lasciando libero accesso solo alla versione base del sistema operativo.

In vista del divieto, l'azienda cinese ha raccolto scorte di elementi base utili nella creazione dei chip, le quali però si stima che possano soddisfare Huawei solo per alcuni mesi.

Alla luce di ciò, la Cina spinge per l'autosufficienza nel campo della produzione di semiconduttori, possedendo alternative nazionali limitate per l'approvvigionamento dei materiali necessari per la creazione dei suoi smartphone.

Il caso Huawei rende evidente che la controversia commerciale in atto tra le due superpotenze economiche cela in realtà un'ancora più allarmante guerra nel campo delle telecomunicazioni: la messa al bando dei prodotti negli Stati Uniti e il costante lobbismo da parte di funzionari statunitensi nel boicottare la tecnologia Huawei in altri paesi sono segnali forti che preannunciano ulteriori complicazioni.

⁶ La HiSilicon è l'azienda di semiconduttori cinese, interamente di proprietà di Huawei, e con sede a Shenzhen.

⁷ Società con sede nel Regno Unito di proprietà di SoftBank.

3.3 L'importanza di dominare il 5g

La tecnologia 5G è in grado di rivoluzionare il nostro modo di vivere. Infatti ha già avuto un impatto notevole sulla disputa tra le due economie più potenti al mondo, nella quale ha acuito gli scontri. La controversia è giunta infatti a un'estensione tale da diventare una questione a livello globale.

Si parla di una tecnologia in grado di fornire non solo servizi all'avanguardia per i cittadini, tra cui automobili senza conducente e connessioni internet estremamente rapide; le reti wireless 5G saranno anche alla base di applicazioni industriali più avanzate, utilizzate ad esempio nell'ambito della produzione basata sull'intelligenza artificiale.

La migliore connettività promessa dalle nuove reti condurrebbe quindi a grandi innovazioni e potrebbe risolvere questioni cruciali come la distribuzione dei servizi sanitari in Cina, con una redistribuzione della qualità assistenziale dalle aree urbane alle zone rurali più lontane.

I benefici per le aziende non sono da meno. La digitalizzazione dei loro processi e delle transazioni renderebbe possibile ricavare più valore dai loro dati.

In generale, le applicazioni della tecnologia 5G potrebbero essere infinite, trasformando il più banale dei dispositivi intelligenti e traducendo gli eventi quotidiani in dati quantificabili.

La competitività degli Stati Uniti nell'hi-tech è messa a dura prova dalla Cina, che vanta il più vasto mercato smartphone del mondo per abbonati e dimensioni della rete. L'avvento del 5G rappresenta per lei l'occasione per spiccare nello sviluppo della tecnologia wireless, settore che finora ha visto al suo comando Stati Uniti ed Europa. Non a caso il 5G è stato indicato nel 13° piano quinquennale cinese come una "nuova area di crescita".

Ciò che, come abbiamo visto, preoccupa maggiormente gli Stati Uniti è Huawei in prima linea per la fornitura di apparecchiature 5G alle aziende di telecomunicazioni di tutto il mondo. Da qui i divieti e le sollecitazioni verso paesi alleati al non utilizzo delle tecnologie cinesi nelle reti di ultima generazione, evidenziate come pericolo per la sicurezza nazionale.

La marcia della Cina per accreditarsi come capofila del 5G e la posizione dominante di Huawei nel mercato globale fa temere agli Stati Uniti una maggiore vulnerabilità di fronte alle agenzie di intelligence cinesi, nonostante il colosso di Shenzhen abbia ripetutamente smentito di aver effettuato qualsiasi tentativo di compromettere la sicurezza delle sue apparecchiature di rete per favorire le pratiche di spionaggio da parte della Cina.

Chi guadagna una posizione di primazia nella guerra al dominio del 5G si assicura miliardi di dollari di benefici economici.

Tecnologie di cui si conosce il potenziale, finora arginate dalla capacità e dalla latenza delle reti wireless attuali, possono finalmente essere messe in pratica.

Negli ultimi mesi gli attacchi da parte di Trump sono stati molteplici: dal divieto di vendere tecnologie americane al fornitore di apparecchiature di telecomunicazione cinesi ZTE, all'arresto in Canada del CFO di Huawei, fino agli avvertimenti rivolti ai paesi alleati di bandire le compagnie cinesi dalla costruzione di reti 5G sul territorio nazionale.

I rischi di questa battaglia geopolitica sono elevati poiché si tratta di fronteggiare ZTE e Huawei, leader globali nello sviluppo delle nuove reti, senza contare l'importanza che riveste questo terreno di scontro per la Cina, la quale punta tutto proprio sul dispiegamento del 5G.

Pechino infatti comprende a pieno, e forse meglio di chiunque altro, l'importanza di questa svolta tecnologica. Le decisioni prese oggi su quando e come costruire reti di prossima generazione avranno conseguenze a lungo termine sugli equilibri globali di potere.

Cosa rende speciale il 5G rispetto alle reti mobili attualmente esistenti? Il suo design è inedito, progettato da zero per gestire un numero elevato di dispositivi, alte velocità di trasmissione dei dati e applicazioni che richiedono comunicazioni rapide e affidabili, con latenza minima.

Per fornire servizi come questi, le nuove reti sono divise in tre "segmenti" di rete primaria:

1. Banda larga mobile migliorata: questo segmento della rete, implementato per la prima volta, manterrà alcuni aspetti dell'architettura 4G LTE⁸ e sarà quello che permetterà una più celere trasmissione dei dati. Un esempio di ciò può essere quello della velocità del download: i tempi per scaricare un film diminuiranno dai 7 minuti a soli 6 secondi.
2. Comunicazioni a bassa latenza⁹ estremamente affidabili: questo segmento è progettato per applicazioni che richiedono minori lacune possibili nella comunicazione, che la rendano rapida e stabile, da usare ad esempio per le infrastrutture destinate ai veicoli autonomi. Le reti 5G sono in grado di raggiungere valori di latenza inferiori al millisecondo ideali, fino a 120 volte più veloci delle latenze 4G medie.

⁸ Long Term Evolution.

⁹ Con il termine latenza si indica il lasso di tempo che intercorre tra l'invio dell'input al sistema e la disponibilità dell'output.

3. Massicce comunicazioni machine-to-machine¹⁰: questo segmento nasce per coordinare miliardi di nuovi sensori e dispositivi che comunicano tra loro e con altre parti della rete. Siamo nell'ambito del cosiddetto Internet of Things (IoT), un network di oggetti interconnessi via internet capaci di raccogliere dati su sé stessi e scambiarli.

Il processo di creazione delle reti 5G è diviso in due momenti di attuazione.

Il primo è il 5G non autonomo (NSA), che si limita ad implementare la banda larga mobile avanzata su una rete 4G LTE già esistente. Sarà introdotta nella maggior parte dei mercati occidentali già a partire dal 2020.

Il secondo, è lo standalone (SA), il 5G indipendente, che rappresenta la svolta vera e propria poiché è questo che garantisce la bassa latenza e le massicce comunicazioni machine-to-machine nel rispetto delle promesse fatte dalla nuova tecnologia.

La maggior parte dei mercati non è in grado di implementare questa tipologia standalone, se non dopo il 2025, tranne la Cina, la quale mira ad anticipare il resto del mondo, puntando a una prima implementazione nel 2020. Oltre ad affermare la sua superiorità nella competenza tecnologica le permetterebbe di guadagnare in termini di competitività e di condizionare gli standard mondiali.

Negli ultimi anni la Cina, alla guida dello sviluppo tecnologico all'interno delle telecomunicazioni, sta sottraendo significative quote di mercato ai precedenti leader del settore. Vengono fuori altre criticità per quanto riguarda la situazione degli Stati Uniti, in quanto i paesi al di fuori della loro alleanza di sicurezza sono spinti a investire in Cina, attratti dalla posizione avanguardista di questa. Ma il motivo per cui, nonostante quanto precedentemente affermato, gli Stati Uniti riescono a difendersi e si trovano ancora in buono stato nella guerra del 5G è il fatto che detengono il controllo della maggior parte dei semiconduttori e dei software all'avanguardia.

Ulteriori dichiarazioni di guerra tra le due superpotenze porterebbero a uno squilibrio geopolitico che avrà come implicazione la revisione di intere catene di approvvigionamento delle aziende tecnologiche di tutto il mondo.

Quindi se lo scontro tra Cina e Stati Uniti si intensifica, si avrebbero svantaggi per entrambe le parti. Gli Stati Uniti hanno infatti bisogno dell'hi-tech sviluppato negli ultimi anni dalla Cina così come quest'ultima è carente nelle tecnologie dei semiconduttori per le quali cerca l'appoggio del suo rivale.

¹⁰ In riferimento alla tecnologia machine to machine si vuole indicare l'inedita possibilità di interazione tra dispositivi, i quali attiveranno un automatico scambio di dati, utile al fine di un miglioramento delle loro funzionalità.

La soluzione più auspicabile sarebbe negoziare una tregua, della quale saranno beneficiari non solo i due paesi, ma anche aziende tecnologiche di tutto il mondo.

Capitolo IV

L'Europa nel futuro a 5G

4.1 Europa al bivio: Huawei o USA? L'allarme del governo americano sui presunti rischi per la sicurezza

Le crescenti tensioni tra Cina e Stati Uniti e la conseguente incertezza globale stanno portando gli altri paesi a scegliere tra le due superpotenze. L'Unione Europea, essendo uno dei principali partner commerciali sia della Cina che degli Stati Uniti, si trova in un momento difficile, la posizione che occupa nella lotta alla supremazia tecnologica è precaria. Normalmente, l'Europa si ritroverebbe a procedere a fianco degli Stati Uniti, ma questi non sono tempi ordinari, e ciò che accade nell'odierna competizione potrebbe prefigurare una modifica nelle consuete alleanze di sicurezza.

L'Europa sta emergendo come il campo di battaglia nella guerra alla supremazia nel campo delle telecomunicazioni.

L'Unione Europea è messa sotto pressione dalle due superpotenze.

Da un lato, la Cina ha predisposto un apparato legislativo che impone loro di fornire all'apparato di sicurezza di Pechino l'accesso a tutti i dati che toccano le loro reti e attrezzature; dall'altro i funzionari statunitensi minacciano di imporre contromisure ai loro alleati qualora anche solo una nazione permetta l'infiltrazione di attrezzature cinesi che possano compromettere l'integrità della tecnologia delle comunicazioni e dei sistemi di sicurezza.

Nel frattempo l'Europa sta cercando di organizzarsi in una strategia comune da adottare per proteggersi da eventuali rischi nell'utilizzo di apparecchiature Huawei nella rete di dati di nuova generazione.

La situazione attuale vede 28 Stati che hanno implementato sistemi di regole diversificati in materia di protezione dei sistemi di comunicazione. In realtà, un approccio comunitario limiterebbe la pervasività della Cina, la quale infatti sfrutta questa condizione a suo vantaggio: ha influenza in particolare nell'Europa orientale e nei paesi in cui ha investito durante la crisi del debito.

Ma prima che L'Unione Europea possa congiuntamente adottare una strategia di qualsiasi tipo, si attende l'opinione della Germania, la quale, in quanto potenza economica maggiore all'interno del blocco, assume un'importanza notevole. I governi europei dipendono quindi dalla potenza tedesca nel decidere quanto e se limitare l'uso delle attrezzature Huawei. Nell'attesa di una presa di posizione, gli Stati membri più piccoli dell'UE spingono per un disegno comune sulla questione, che li protegga dalla potenziale ira di Pechino che da soli non potrebbero affrontare.

L'equilibrio dell'Unione Europea è messo a repentaglio dal deterioramento conseguente alla frattura nel rapporto con Gli Stati Uniti sul piano commerciale e dalla crescente preoccupazione suscitata da Pechino. La Commissione Europea ha infatti definito la potenza cinese, per la prima volta nella storia, come un rivale economico da temere.

Nel frattempo si va diffondendo un'opinione comune: l'Europa è d'accordo con le accuse mosse da Trump alla Cina, ma non sulla linea strategica adottata. Gli Stati membri dell'Unione sono infatti fortemente interessati alla stabilità derivante da un'economia libera e globale, e perciò avrebbero intenzione di mantenere una condotta tale da non provocare disagi su entrambi i fronti.

Nonostante ciò si nutrono preoccupazioni per quanto riguarda scarsa apertura e reciprocità del mercato, la concorrenza sleale e il ruolo eccessivo del Partito Comunista nell'economia cinese, con particolare riguardo per i rischi in materia di sicurezza delle infrastrutture critiche provocati soprattutto dalla crescente abilità tecnologica della Cina.

Washington ha individuato come pilastro dell'attuale strategia commerciale quello di stringere un'alleanza internazionale contro Huawei, ma mentre l'Australia e il Giappone hanno intrapreso le proprie azioni in maniera conforme al diktat statunitense, molti alleati americani in Europa permangono nell'indecisione se si tratta di adottare soluzioni così radicali.

Infatti, nonostante le preoccupazioni circa le potenziali insidie dell'azienda cinese, molti leader europei, tra cui Merkel e Macron, insistono sull'equidistanza dalle due potenze economiche, sicuri di aver fissato regole severe e standard di sicurezza adeguati per i fornitori.

È difficile che gli alleati accolgano una strategia completamente autonoma e incondizionata, in quanto dipendono sia dagli Stati Uniti che dalla Cina in settori chiave della sicurezza e dell'economia.

Sembra quindi che attualmente non si prospetti per l'Europa una risposta collettiva a fianco degli Stati Uniti con conseguente blocco di Huawei, ma occorre tenere conto del legame tra i due blocchi,

che rimane ancora molto forte, con un'Europa che pone al centro della sua politica estera gli accordi economici con l'oltreoceano.

È inverosimile immaginare un'inversione di tendenza nel breve periodo.

Un fattore che potrebbe apportare sostanziali modifiche all'attuale contesto globale dipende dal modo in cui gli Stati Uniti pondereranno la gestione del loro inevitabile declino come potenza economica e da come la Cina invece dirigerà la sua ascesa. Per ricostruire la fiducia a livello mondiale nella loro leadership, gli Stati Uniti, non dovrebbero fare pressione indistintamente su tutti, compresi i loro alleati, sopravvalutando il loro effettivo potere economico.

Infatti se la decisione di Trump fosse quella di rompere i legami con l'alleato europeo, ciò non servirebbe ad accrescere il suo dominio come potenza mondiale, piuttosto causerebbe un divario crescente e sempre più difficile da colmare, portando nel lungo termine a una resilienza dell'Europa nei confronti delle decisioni e delle leve del potere americane.

L'eterogeneità delle politiche di Trump rischia di degradare l'autorità della sua nazione a livello mondiale e di provocare ulteriori tensioni mano a mano che la concorrenza per la supremazia nelle telecomunicazioni continua.

Gli Stati Uniti dovrebbero sviluppare principi e condotte che garantiscano loro una base solida per fornire alla futura società ultra connessa un'autentica stabilità anziché porre tutta l'attenzione sulle dichiarazioni di guerra alla Cina e sul rischio geopolitico conseguente l'alterazione degli equilibri internazionali, provocando incertezze e rischi anche per gli alleati, costretti a fare una scelta impossibile tra le due maggiori potenze mondiali e cercare di dimostrare loro pari fedeltà a entrambe.

Ciò che preoccupa maggiormente i governi europei è il rischio crescente di essere trascinati nell'opprimente controversia in atto tra Washington e Pechino e la conseguente alterazione dei rapporti di potere esistenti tra i principali blocchi economici.

Inoltre l'Europa non è pronta ad affermarsi come potenza autonoma e a divenire indipendente dagli Stati Uniti, le occorrerebbero infatti ulteriori progressi in materia militare e tecnologica: sono infatti poche le nazioni che apertamente si schierano contro l'"America first" di Trump, al momento. Lo scenario più ottimistico raffigura un'Europa in grado di attendere su posizioni neutrali e che al contempo sia capace di sviluppare le funzionalità tali da renderla autonoma.

Per il momento il terreno europeo è campo di battaglia, luogo dove si esplica la concorrenza tra i due principali attori in gioco, una lite scatenata dalla brama di supremazia.

4.2 Trade-offs dei governi europei: analisi del rischio Huawei e 5G

Nonostante l'Unione Europea non abbia intenzione di escludere a priori Huawei dai propri fornitori, andando a fare un'analisi dei rischi l'azienda non ne risulta priva¹¹.

Nel tentativo di sviluppare una previsione del rischio in tutto il mercato, i singoli governi europei sono comunque liberi di bloccare qualsiasi fornitore estero per motivi di sicurezza.

Entro il 1 ottobre 2019 si porterà a compimento il processo di valutazione dei rischi delle reti 5G a livello comunitario.

Il lavoro è iniziato nel luglio dello stesso anno, con una raccomandazione della Commissione Europea¹², a seguito della quale i 24 stati membri hanno analizzato e valutato eventuali pericoli a livello nazionale. Al termine dell'indagine dovranno essere effettuate analisi in merito ai fornitori di servizi per le telecomunicazioni e sugli organismi di intelligence; il documento comprenderà anche l'analisi delle autorità di sicurezza informatica.

Le raccomandazioni della Commissione Europea sono generalmente di scarso impatto sugli stati membri, ma vista l'importanza di sviluppare un approccio comune, la relazione che ne verrà fuori sarà comunque utile al conseguimento di un'opinione comunitaria su quali prodotti, servizi o fornitori siano sicuri. Qualora non lo siano, si può giungere alla decisione di escludere quell'elemento dal mercato.

È da considerare inoltre la differenza sostanziale della questione attualmente in corso. Se infatti lo sviluppo della rete 4G si è risolto in una controversia essenzialmente commerciale, con particolare attenzione posta sulla creazione di posti di lavoro e di maggiori profitti, il dibattito in corso investe un canale diverso.

La guerra al dominio del 5G si incentra infatti su questioni geopolitiche, su cambiamenti imminenti della leadership tecnologica mondiale e su problemi di sicurezza a livello nazionale.

¹¹ A causa della legge cinese che impone alle aziende nazionali di collaborare con le agenzie di intelligence.

¹² Raccomandazione (UE) 2019/534 del 26 marzo 2019.

Il dilemma riguardante l'opportunità per gli operatori di telefonia mobile statunitensi ed europei di acquistare apparecchiature dal gigante cinese delle telecomunicazioni sembra svilupparsi in senso contrario agli interessi commerciali degli Stati Uniti. Bloccando il fornitore cinese Huawei, Trump sta in realtà agevolando gli attuali fornitori europei di apparecchiature, questione che va ad intaccare il già presente deficit commerciale dell'America con l'Europa.

Ma il problema per la sicurezza in Europa potrebbe non riguardare solo Huawei.

Occorre infatti tenere conto dei rischi insiti nella predisposizione delle reti di ultima generazione. Il problema del 5G è infatti che le sue funzioni principali dipendono dal software e non dall'hardware, e questo lo rende molto più veloce delle reti legacy, ma al contempo maggiormente esposto ad attacchi potenzialmente deleteri.

I sistemi informatici odierni hanno una struttura ampiamente articolata. Gli attuali chip degli smartphone hanno più di otto miliardi di transistor¹³; i sistemi operativi sono formati da componenti provenienti dai fornitori di hardware e software di tutto il mondo e superano le 50 milioni di righe di codice. In pratica, questo crea molteplici possibili punti di ingresso per attacchi dannosi e fughe di dati, utilizzando, per ottenere il controllo del dispositivo, molteplici "backdoor"¹⁴; se questi accessi non possono essere verificati e monitorate, si perde il controllo delle intere reti 5G, il che le rende potenzialmente vulnerabili.

Il rischio chiave per la sicurezza degli stati, è che il fornitore per tutta o parte di una rete 5G potrebbe aspirare tutto il traffico che passa attraverso la rete, o addirittura disturbarne il funzionamento. Nonostante le molteplici verifiche di sicurezza, non è stato scoperto alcun backdoor per le apparecchiature Huawei, ma ciò non ne esclude la presenza.

In ogni caso escludere dal mercato l'azienda di telecomunicazioni cinese potrebbe non risolvere tutti i problemi per l'Europa: infatti, nella maggior parte dei paesi comunitari, Huawei non fornisce la totalità della rete mobile, ma è affiancata da altri fornitori, a tutela della sicurezza del sistema.

Tale diversità porta ogni stato membro a eseguire per sé i controlli sulla sicurezza delle apparecchiature e ciò costituisce un problema dato che spesso questi paesi hanno risorse limitate e le verifiche sono attuate secondo regole e condizioni molto diverse. Tale complicazione non si avrebbe se invece fosse un'agenzia dell'Unione Europea ad occuparsi delle questioni di sicurezza delle reti:

¹³ Semiconduttori.

¹⁴ Codice che permette di accedere a un software.

facendo così si potrebbe raggiungere un livello di competenza maggiore il che porterebbe ad una probabile emersione di campioni europei nel settore delle telecomunicazioni.

Questo è un punto cruciale poiché il motivo principale per cui si considera una prevedibile vulnerabilità delle future reti 5G è proprio la volontà di ciascuno stato membro di mantenere sotto il proprio controllo la rete mobile nazionale.

Nonostante l'elevata dispersione per quanto riguarda i controlli, le reti di telecomunicazioni sono invece unite e integrate a livello comunitario. Da ciò scaturiscono ulteriori questioni in quanto, se uno stato membro fosse vittima di cyberattacco, le conseguenze potrebbero facilmente ripercuotersi a livello transfrontaliero.

In conclusione, i rischi cui è esposta l'Unione Europea non comprendono solo la pervasività del fornitore cinese Huawei, ma riguardano anche e soprattutto la frammentazione del mercato delle telecomunicazioni e l'assenza di un sistema collettivo di difesa.

I governi europei potrebbero cogliere l'occasione del 5G per implementare tali trasformazioni.

4.3 Criticità nella relazione sino-tedesca

Huawei trova in Europa un consistente punto d'appoggio nella piazza tedesca, detenendo una quota del 14% del mercato della telefonia mobile della maggiore economia europea.

Ciò ha preoccupato Trump il quale nella sua campagna contro il controverso fornitore cinese di telecomunicazioni ha avvertito il comportamento della Germania come minaccioso per la paura che il governo cinese possa utilizzare Huawei sul territorio tedesco come backdoor per lo spionaggio in Europa.

Nonostante le forti pressioni effettuate dal governo statunitense¹⁵, Berlino, a differenza delle altre economie europee e mondiali è meno suscettibile a tale imposizione.

Il problema è invece radicato nei controversi rapporti commerciali sussistenti tra le due nazioni, più che nel rischio di spionaggio: la Germania ha troppo bisogno della Cina, suo principale partner commerciale.

Si tratta di un rapporto di investimento che né Pechino né Berlino hanno intenzione di deteriorare, considerando che ci sono già state significative turbolenze per quanto riguarda gli investimenti cinesi in aziende tedesche e il rischio di acquisizione, da parte delle società cinesi, di proprietà intellettuale tedesca.

Le due economie sono strettamente legate in un rapporto di crescita che vede la Germania crescere in funzione dello sviluppo cinese.

Il volume degli scambi tra i due paesi è arrivato a toccare i 199,3 miliardi di euro quest'anno, con prospettiva di ulteriore incremento. Anche le grandi aziende automobilistiche tedesche dipendono fortemente dall'espansione della Cina.

Ma la posizione di Berlino rispetto al gigante tecnologico è ancora più complessa.

Emerge infatti dal quotidiano d'affari Handelsblatt¹⁶ che nel 2015 un consorzio congiunto Siemens-Huawei ha raggiunto un accordo con Deutsche Bahn¹⁷ per costruire nuove infrastrutture di comunicazione nella Germania settentrionale, utilizzando le apparecchiature Huawei.

L'azienda cinese continuerà a lavorare all'espansione di questo progetto anche se per ora non è stato installato nella sua rete alcun prodotto Huawei, poiché occorre testarne l'idoneità e prestare attenzione alle modifiche della legislazione tedesca che disciplina la fornitura di tecnologie 5G.

¹⁵ Al fine di impedire lo sviluppo di una rete 5G in Germania mediante l'utilizzo di apparecchiature cinesi.

¹⁶ Quotidiano di economia e finanza tedesco, con sede a Düsseldorf.

¹⁷ Compagnia ferroviaria nazionale tedesca, con sede a Berlino.

Per assegnare le licenze al fine di costruire le reti di nuova generazione in Germania, nel marzo 2019 si dà il via a un'asta. Deutsche Telekom, Vodafone, Telefonica (O2) e 1&1 Drillisch sono le quattro aziende che competono per assicurarsi una porzione della nuova rete. Ma l'asta è comunque subordinata dal governo tedesco a severi requisiti di sicurezza e alla certificazione di hardware e software.

In ogni caso, nonostante l'annuncio dell'imposizione di rigide norme di sicurezza, il fatto che a Huawei non venga imposto alcun divieto dal governo tedesco, tiene in vita la possibilità di concedere l'uso della tecnologia cinese nelle reti 5G tedesche, tanto più se il discusso fornitore dovesse conformarsi e soddisfare tutti i requisiti necessari.

Una volta conclusa l'asta, le imprese possono iniziare a costruire l'infrastruttura necessaria per la rete di quinta generazione, e Huawei potrebbe quindi svolgere un ruolo chiave.

La Germania si trova in uno stato di difficoltà per cui deve fronteggiare la situazione che vede le sue relazioni commerciali bilaterali con la Cina mettere a repentaglio la propria sicurezza nazionale.

Ma, al contempo, il fornitore cinese detiene un gran numero di brevetti nel settore delle telecomunicazioni tedesco: se fosse esclusa dal mercato, ciò ritarderebbe l'introduzione delle reti digitali.

L'asta per lo spettro 5G, dalla durata di quasi tre mesi, termina mercoledì 12 giugno 2019 e vede vincitori quattro colossi delle telecomunicazioni, con Huawei esclusa dai giochi: Deutsche Telekom, Vodafone, Telefónica e Drillisch che hanno speso, in termini di miliardi di euro, rispettivamente 2.2, 1.9, 1.4, 1.1.

Le aziende dovranno pagare complessivamente 6,6 miliardi di euro, cifra di gran lunga superiore a quella prevista: si immaginava infatti una spesa non eccedente ai 5 miliardi.

I dirigenti delle aziende di telecomunicazioni hanno espresso risentimento per il prezzo cui dovranno far fronte: sarebbe potuto essere di gran lunga inferiore. I costi per concretizzare la realizzazione del 5G in Germania sono infatti tra i più elevati a livello mondiale.

Gli operatori emergenti non hanno ancora le possibilità economiche per espandere le proprie reti.

Chi invece considera vantaggioso il risultato conseguito è il ministro delle finanze tedesco Olaf Scholz, il quale ha dichiarato che i proventi dell'asta saranno utilizzati per il finanziamento dell'infrastruttura, eludendo così la necessità di intaccare altre parti del bilancio federale per raccogliere i fondi necessari.

Il termine dell'asta segna l'inizio del 5G in Germania, che può considerarsi ormai preparata all'avvio della nuova rete. I cittadini, anche qualora non possiedano uno smartphone, potranno godere di una connessione internet a una velocità straordinariamente maggiore, in quanto le frequenze saranno impiegate non solo per il nuovo standard, ma anche in generale per una più estesa e migliore copertura della telefonia mobile in Germania.

Per quanto riguarda le imprese tedesche interessate a settori innovativi come la guida autonoma o l'ambito dell'Internet delle cose, la rete 5G sarà indispensabile; oltre a ciò sarà cruciale per la competitività delle aziende stesse.

4.4 La sfida dell'Italia

È Vodafone a dare il via all'attivazione della rete 5G per quanto riguarda l'Italia, che si classifica così tra i primi paesi a livello europeo e mondiale. Dal luglio 2019, nelle 5 maggiori città italiane, destinate a diventare addirittura 100 entro il 2021, è possibile usufruire della rete di ultima generazione tramite le già presenti offerte fornite dall'azienda di telefonia, oppure mediante l'alternativa 5G start pagando 5 euro al mese.

I clienti che vogliono godere delle agevolazioni di una rete internet ultra veloce, con una latenza ridotta ad un solo millisecondo, necessitano però di uno strumento adatto. A tal proposito vengono messi in commercio in Italia tre nuovi modelli di smartphone capaci di sfruttare al meglio tali potenzialità: Xiaomi Mi Mix 3 5G, LG V50 ThinQ 5G, Samsung Galaxy S10 5G.

Ma la diffusione di questo nuovo strumento è ancora un'idea lontana.

Si pensa infatti che solo a fronte di una diminuzione consistente del prezzo di tali dispositivi, che ora si mantiene intorno ai 1000 euro, il 5G diverrà ordinario, seguendo lo stesso percorso di crescita del 4G, il quale verrà definitivamente rimpiazzato.

Per quanto riguarda i progetti di Huawei in Italia, l'azienda cinese conta di investire nei prossimi tre anni, nell'implementazione della nuova rete, una cifra che ammonta a 3.1 miliardi di dollari.

Il piano d'investimento non riguarda solo marketing e forniture dirette, ma il denaro sarà utilizzato anche per finanziare centri di ricerca e per collaborare con svariate università italiane. Huawei promette, nello stesso periodo, anche la creazione di migliaia di posti di lavoro.

L'amministratore delegato dell'unità italiana di Huawei, Thomas Miao, ha sottolineato la solidità dei legami commerciali sino-italiani. Si tratta di uno scambio mutuamente vantaggioso in quanto i due paesi si servono l'uno dell'altro.

Il CEO chiede però all'Italia di utilizzare il proprio potere nello sviluppo delle reti 5G nel modo più trasparente, efficiente ed equo.

Per questo motivo, e per la necessità di perfezionare la sicurezza in settori strategici, il governo italiano ha approvato un decreto, il quale necessita ancora dell'approvazione del Parlamento, che rafforza la cosiddetta "golden power" legislativa, aumentando il potere dello stato di intervenire nel settore privato delle reti infrastrutturali ICT, tra cui il 5G.

Si tratta dunque di un provvedimento per cui le imprese pubbliche e private italiane dovranno informare il governo di ogni acquisto di tecnologie 5G da fornitori extraeuropei.

Ma l'aumento del potere d'intervento del governo nello sviluppo delle reti potrebbe provocare un rinvio ulteriore della predisposizione dei servizi 5G in Italia.

In virtù del rinnovato "golden power", Roma potrebbe infatti ostacolare gli accordi 5G che coinvolgono imprese extra-europee anche per ragioni esclusivamente di interesse nazionale.

La decisione è stata presa per le preoccupazioni emerse in merito a un altro fornitore cinese di apparecchiature, ZTE¹⁸, sul quale già gli Stati Uniti stanno effettuando un attento esame sui rischi per la sicurezza.

Ma per rendere possibile la diffusione della nuova rete in Italia bisogna creare un ambiente concorrenziale ed equo che non lasci spazio a ulteriori dubbi e incertezze.

¹⁸ ZTE Corporation è un'azienda di telecomunicazioni cinese, con sede a Shenzhen.

Capitolo V

Verso la “Gigabit Society”

5.1 Una società digitale, dinamica, ultra connessa

Indispensabile per la crescita di una nazione è la trasformazione digitale. Questa è caratterizzata dall'utilizzo di tecnologie avanzate mediante l'integrazione di sistemi fisici e digitali.

La connettività Gigabit è la chiave per favorire la trasformazione digitale in Europa.

Auto funzionanti senza conducente, condivisione dei dati in tempo reale e intelligenza artificiale al servizio dei cittadini sono solo alcune delle sorprendenti innovazioni che sarà possibile osservare al termine della sperimentazione e della definitiva attivazione dell'infrastruttura 5G.

Tramite l'innovazione dell'attuale rete internet di base stiamo convergendo verso una società di tipo digitale, che viaggia a una velocità di 1 Gbps di throughput (NOTA) denominata Gigabit Society.

Si tratta di una rivoluzione per cui la connettività non sarà più limitata alla capacità circoscritta della rete, ma anzi definita e controllata da ogni specifica esigenza umana.

Una società del genere permette a dispositivi mobili di connettere gli individui ad una velocità di trasmissione dati elevatissima, che raggiunge i 1000Mbps (o 125MBps), fruibile anche da ogni abitazione, azienda o veicolo, il tutto ad una latenza straordinariamente bassa.

Il 5G giocherà un ruolo chiave in questa transizione. Infatti la Gigabit Society giungerà a compimento quando verranno sostituite le connessioni in rame e le attuali connessioni legacy con la fibra ottica ad alta velocità.

Per questo occorre superare nel minor tempo possibile gli ostacoli di natura politica e normativa al conseguimento di tali obiettivi.

Occorre specificare inoltre che una società ultra connessa apporta rilevanti innovazioni anche nel settore sanitario. Il tempo medio necessario per inviare i dati di una TAC da 2GB passerà dagli odierni 14 minuti a soli 40 secondi.

Innumerevoli poi i benefici per i pazienti, che vedranno notevolmente ridotti i tempi di attesa negli ospedali grazie alla possibilità di effettuare anche appuntamenti in modalità remota e al monitoraggio tramite video in alta definizione.

Ulteriore passo avanti si farà poi con dispositivi indossabili che permetteranno un monitoraggio remoto avanzato, in cui i medici potranno tenere sotto controllo, a tutte le ore del giorno e della notte, i parametri vitali, come la frequenza cardiaca, dei propri pazienti.

L'infrastruttura Gigabit può altresì favorire la salvaguardia dell'ambiente. Superato il metodo attuale di trasferimento passivo dell'energia nelle abitazioni, che risulta assai dispendioso, si lascerà spazio a strumenti di monitoraggio innovativi ed intelligenti.

Tali soluzioni implicano il controllo continuo da parte delle reti energetiche sulle reti elettriche e sui consumi quotidiani di energia e portano a una drastica diminuzione delle emissioni.

A tal proposito, le città ottimizzeranno anche i servizi ferroviari e di trasporto pubblico rendendoli disponibili in tempo reale a seconda della domanda, di modo da risparmiare energia.

5.2 Il Principato di Monaco si affida a Huawei

Mentre la guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina continua con le offerte 5G di Huawei al centro del dibattito, l'Europa ha lottato per prendere parte alla diatriba.

Gli Stati Uniti sostengono che la tecnologia della ditta cinese rappresenta un rischio per la sicurezza nazionale, ma i leader europei, che nella maggior parte dei casi stanno ancora portando a compimento le proprie valutazioni, iniziano a muoversi in direzione contraria.

Il 9 luglio 2019 Monaco taglia il traguardo in Europa: è il primo paese a livello continentale interamente coperto da 5G.

La nuova rete di telefonia mobile, è in questo caso, nonostante le pressioni di Trump, basata proprio sulla tecnologia della ditta cinese Huawei. Il progetto era nei piani di Monaco Telecom da mesi: Xavier Niel, proprietario dell'azienda, aveva infatti preventivamente firmato un accordo con il colosso cinese, avallato nel mese di maggio anche dal direttore generale, Martin Peronnet, che ha difeso la decisione di portare avanti i lavori con il Huawei.

Le agenzie di intelligence statunitensi hanno largamente messo in guardia il resto del mondo sui pericoli che si possono incontrare qualora si decida di collaborare con il fornitore cinese, aggiungendo inoltre che Huawei sia appoggiata dall'esercito cinese e che le sue attrezzature sarebbero agevolmente usate dai servizi di intelligence di Pechino come backdoor nelle reti di comunicazione dei paesi rivali. Nonostante tali avvertimenti, l'operatore di telecomunicazioni monegasco afferma di aver adottato tutte le misure essenziali per garantire la sicurezza della rete e per proteggere i propri sistemi.

Il fatto che il Principato di Monaco sia il primo sul continente ad accogliere pienamente la tecnologia Huawei 5G come parte della sua infrastruttura principale è un traguardo importante nonostante la superficie coperta dalla nuova rete sia notevolmente ridotta.

Il gigante delle telecomunicazioni di Shenzhen ha ora l'opportunità di mostrare le proprie apparecchiature e presentare i propri prodotti più agevolmente e a un numero maggiore di governi e di autorità europee, così da poter diffondere questa tendenza in altre nazioni e tra altri operatori.

Conclusione

La guerra dei dazi in corso tra le due maggiori potenze economiche del mondo potrebbe sconvolgere profondamente l'economia globale.

Dall'analisi condotta nell'elaborato emerge che l'impatto della rottura dei rapporti bilaterali sino-americani, acuito dalla guerra dei dazi, è notevole e ricade in primo luogo nell'ambito dell'economia interna statunitense, sulle aziende e sui consumatori.

I produttori, affrettandosi nella diversificazione della catena di approvvigionamento, subiscono un aumento dei prezzi delle materie prime e della manodopera, che ha come conseguenza l'aumento dei prezzi di vendita al dettaglio.

Inoltre, la vendetta della Cina potrebbe col tempo spingersi molto oltre.

Se ad esempio smettesse di acquistare nuove obbligazioni americane o vendesse la propria quota di partecipazione, ciò costituirebbe un problema, in quanto tra i maggiori detentori del Tesoro USA c'è proprio la Cina. L'impatto sull'economia statunitense sarebbe notevole.

Pechino potrebbe altresì optare per l'isolamento del rivale, progettando una facilitazione di scambio commerciale con paesi alleati degli Stati Uniti: il progressivo avvicinamento al blocco europeo tramite il fornitore Huawei potrebbe essere un inizio di più stretti rapporti economici.

Traspare poi l'importanza che il lancio del 5G assume per le due superpotenze, quasi come se la guerra commerciale fosse un pretesto e che la vera natura del conflitto si risolvesse interamente nel primato nel campo delle telecomunicazioni.

I giganti cinesi delle telecomunicazioni, attraverso ingenti investimenti nel settore, hanno preso il sopravvento e si avviano verso l'egemonia del mercato, dominando gli standard che guideranno lo sviluppo futuro della telefonia mobile a livello globale.

Gli Stati Uniti hanno uno svantaggio tecnologico significativo rispetto al loro avversario che può solo essere bilanciato dallo svantaggio che la Cina ha nelle tecnologie dei semiconduttori.

Questo dettaglio ci suggerisce che qualora le due nazioni decidessero di cooperare o quantomeno permettessero alle loro aziende una pacifica coesistenza mettendo in atto uno scontro leale e trasparente nell'ambito del 5G, l'utilità a livello globale sarebbe maggiore e i due blocchi ne trarrebbero un reciproco vantaggio.

Per quanto riguarda le preoccupazioni accese da Huawei come pericolo per la sicurezza nazionale, una soluzione di equilibrio comporta una comprensione completa di tutti i rischi, attenuando con i mezzi disponibili a ogni nazione quelli che si presentano maggiormente critici.

L'Europa, di questo passo, riuscirà a guadagnarsi una posizione tra i leader mondiali nel 5G?

In assenza di un mercato unico delle frequenze per le telecomunicazioni all'interno dell'Unione e nonostante gli sforzi della Commissione per promuovere la convergenza delle norme di sicurezza, i progressi dei paesi europei sono, per il momento, disomogenei.

Per l'Europa, questa situazione, crea il pericolo di rimanere indietro nell'implementazione del 5G e perfino di un declassamento a livello strategico.

L'Europa può sviluppare un approccio meno difensivo, più proattivo e quindi più ambizioso e competitivo?

Con l'eccessiva apprensione rivolta al caso Huawei, c'è il rischio che l'Europa venga distratta da quelli che dovrebbero essere i suoi obiettivi strategici fondamentali e che perda l'occasione per garantirsi una posizione in un ordine internazionale in rapida evoluzione.

Infatti, sarà la costruzione dell'infrastruttura 5G ad offrire all'Europa l'opportunità di consolidare la sua offerta tecnologica e industriale e costruire uno degli strumenti per la sovranità europea.

La conclusione logica è che la soluzione più auspicabile per il futuro è che la Cina e gli Stati Uniti debbano negoziare una tregua nella guerra tecnologica, perché il prezzo da pagare per entrambi i paesi, e per il resto del mondo, se il confronto si intensifica ulteriormente sarà molto alto.

Sitografia

Capitolo I:

<https://china-us.uoregon.edu/pdf/China>

[US%20relationship%20in%20Science%20and%20Technology.pdf](https://china-us.uoregon.edu/pdf/China_US%20relationship%20in%20Science%20and%20Technology.pdf)

<https://www.amchamchina.org/uploads/media/default/0001/09/995132bcf47763d312fb2a6024fc33d7698fdaa9.pdf>

Chad P. Bown, The 2018 US-China Trade Conflict After 40 Years of Special Protection, <https://piie.com/system/files/documents/wp19-7.pdf>, 04/19

Ana Swanson and Brad Plumer, Trump Slaps Steep Tariffs on Foreign Washing Machines and Solar Products <https://www.nytimes.com/2018/01/22/business/trump-tariffs-washing-machines-solar-panels.html>, 22/01/18

Sui-Lee Wee, China's Trade Investigation Takes Aim at Trump's Voter Base, <https://www.nytimes.com/2018/02/05/business/china-us-trade-sorghum.html>, 5/02/18

<https://piie.com/system/files/documents/trump-trade-war-timeline.pdf>

Chad P. Bown, Trump's Threat of Steel Tariffs Heralds Big Changes in Trade Policy, <https://piie.com/commentary/op-eds/trumps-threat-steel-tariffs-heralds-big-changes-trade-policy>, 21/04/17

David J. Lynch e Damian Paletta, Trump announces steel and aluminum tariffs Thursday over objections from advisers and Republicans, https://www.washingtonpost.com/news/business/wp/2018/03/01/white-house-planning-major-announcement-thursday-on-steel-and-aluminum-imports/?utm_term=.df9fe0ac5956, 1/03/18

Lily Kuo, China retaliates against Trump tariffs with levy on US food imports, <https://www.theguardian.com/world/2018/apr/02/china-retaliates-against-trump-tariffs-by-targeting-us-food-imports>, 2/04/18

Office of the United States Trade Representative executive office of the President, Findings of the investigation into China's acts, policies, and practices related to technology transfer, intellectual property, and innovation under Section 301 of the Trade Act of 1974, <https://ustr.gov/sites/default/files/section%20301%20final.pdf>, 22/03/18

<https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/301FRN.pdf>

Chad P. Bown, Zhiyao Lu, Jeffrey J. Schott, China's \$60 Billion Tariff Announcement, <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/chinas-60-billion-tariff-announcement>, 15/08/18

Bob Bryan, ROUND 2: US, China announce newest round of tariffs as Trump's trade war shows no sign of slowing down, <https://www.businessinsider.com/trump-tariffs-china-trade-war-chinese-goods-2018-8?IR=T>, 8/08/18

Jethro Mullen e Katie Lobosco, Trump's trade war with China just got a whole lot bigger, <https://edition.cnn.com/2018/09/23/politics/trump-trade-war-china/index.html>, 24/09/18

Mark Landler, U.S. and China Call Truce in Trade War, <https://www.nytimes.com/2018/12/01/world/trump-xi-g20-merkel.html>, 1/12/18

Liz Stark e Kate Sullivan, Trump will delay tariff increases on China, meet with President Xi, <https://edition.cnn.com/2019/02/24/politics/trump-tariffs-china-xi/index.html> 25/02/19

Ana Swanson, 'Epic' China Trade Deal Near Completion, Trump Says, but Hagglng Continues, <https://www.nytimes.com/2019/04/04/business/economy/trump-xi-china-trade-meeting.html>, 4/04/19

Paul Wiseman e Kevin Freking, US-China talks break up after US raises tariffs, <https://apnews.com/e8a5195c21af44e5b783082366cc2f29>, 11/05/19

Ana Swanson e Keith Bradsher, Trade Dispute Between U.S. and China Deepens as Beijing Retaliates, <https://www.nytimes.com/2019/05/13/us/politics/us-china-trade-tariffs.html>, 13/05/19

Sam Fleming e Alistair Gray, Consumers start to pay price of trade war with China, <https://www.ft.com/content/e79ada1a-76ae-11e9-be7d-6d846537acab>, 15/05/19

<https://www.fxcm.com/uk/insights/u-s-china-trade-war-impact-on-usd/>

John Plender, Emerging markets are the victims of a retreat from multilateralism, <https://www.ft.com/content/164e1f18-8620-11e9-97ea-05ac2431f453>, 5/06/19

Arthur Sullivan, How much damage are Trump's tariffs doing to the Chinese economy?, <https://www.dw.com/en/how-much-damage-are-trumps-tariffs-doing-to-the-chinese-economy/a-48756763>, 16/05/19

Mary E. Lovely¹, Testimony before the US-China Economic and Security Review Commission, Hearing on Risks, Rewards, and Results: US Companies in China and Chinese Companies in the United States, <https://piie.com/system/files/documents/lovely20190228.pdf>, 28/02/19 (revised 10/03/19)

Capitolo II:

Associated Press, China-US trade dispute: what role can the World Trade Organisation play?, <https://www.scmp.com/news/china/diplomacy-defence/article/2155640/china-us-trade-dispute-what-role-can-world-trade>, 17/07/18

Jeffrey J. Schott and Euijin Jung, In US-China Trade Disputes, the WTO Usually Sides with the United States, <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/us-china-trade-disputes-wto-usually-sides-united-states>, 12/03/19

Stephen Garvey, Resolving US-China IP disputes through the WTO: a legal alternative to unilateral sanctions, <http://bciprf.org/wp-content/uploads/2018/10/stephen-garvey-s18.pdf>

Maria Demertzis and Gustav Fredriksson, The EU Response to US Trade Tariffs, <https://bruegel.org/wp-content/uploads/2018/10/EU-Response-US-Trade-Tariffs.pdf>

Wolfgang Koeth, From 'Global Europe' to trade defence: the EU responds to Trump and China, <https://www.eipa.eu/wp-content/uploads/2019/01/From-Global-Strategy-to-trade-defence.pdf>

Anabel González and Nicolas Véron, EU Trade Policy amid the China-US Clash: Caught in the Cross-Fire?, <https://www.piie.com/system/files/documents/wp19-13.pdf>, 08/19

Capitolo III:

Aidan Yao, Trade war? No, the US and China are vying for technological supremacy, and the markets are catching on, <https://www.scmp.com/comment/opinion/article/3013064/trade-war-no-us-and-china-are-vying-technological-supremacy-and>, 6/06/19

<https://www.economist.com/leaders/2018/03/15/the-battle-for-digital-supremacy>

Kate O'Flaherty, Huawei Security Scandal: Everything You Need to Know, <https://www.forbes.com/sites/kateoflahertyuk/2019/02/26/huawei-security-scandal-everything-you-need-to-know/#535604a573a5>, 26/02/19

Demetri Sevastopulo, Kiran Stacey, Nian Liu, Donald Trump issues executive order laying ground for Huawei ban, <https://www.ft.com/content/c8d6ca6a-76ab-11e9-be7d-6d846537acab>, 15/05/19

<https://www.ft.com/content/97230708-8390-11e9-9935-ad75bb96c849>

Zen Soo, With the power to change the world, here's why the US and China are fighting over our 5G future, <https://www.scmp.com/tech/big-tech/article/3006582/power-change-world-heres-why-us-and-china-are-fighting-over-our-5g>, 17/04/19

https://cworldwide.com/media/PDF/WP_2019_The_New_Tech_War_and_the_Geopolitics_of_5G.pdf

Capitolo IV:

Helene Fouquet , Andrea Dudik , and Patrick Donahue, Huawei Fight Sees EU Hit by Crossfire in Tech War's Key Battle, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-02-16/huawei-fight-sees-eu-caught-in-crossfire-at-center-of-tech-fight>, 16/02/19

Shi Jiangtao, China or the US? Europe's 'impossible choice' in the trade war, <https://www.scmp.com/news/china/diplomacy/article/3012205/china-or-us-europes-impossible-choice-trade-war>, 29/05/19

Aoife White, EU Assessing Security Risks to 5G That Could Include Huawei, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-07-19/eu-assessing-5g-security-risks-that-could-exclude-huawei>, 19/07/19

Daniel Gros, Europe's 5G Wake-Up Call, <https://www.project-syndicate.org/commentary/europe-5g-mobile-networks-security-risks-by-daniel-gros-2019-07>, 8/07/19

Arthur Sullivan, Huawei and Germany: 5G relationship status is complicated, <https://www.dw.com/en/huawei-and-germany-5g-relationship-status-is-complicated/a-47964044>, 19/03/19

Tobias Buck, Germany raises €6.6bn in hard-fought 5G spectrum auction, <https://www.ft.com/content/c6a6a47c-8d44-11e9-a1c1-51bf8f989972>, 12/06/19

Andrea Biondi, Vodafone accende la sua rete 5G in Italia. Al via in 5 grandi città, <https://www.ilsole24ore.com/art/vodafone-accende-sua-rete-5g-italia-via-5-grandi-citta-ACcPI9M>, 5/06/19

Xinhua, Huawei announces \$3.1b investment plan in Italy, <http://www.chinadaily.com.cn/a/201907/16/WS5d2d70aea3105895c2e7db53.html>, 16/07/19

Elvira Pollina, ZTE says Italy's new powers to intervene in 5G will delay deployment, <https://www.reuters.com/article/us-zte-italy-decree/zte-says-italys-new-powers-to-intervene-in-5g-will-delay-deployment-idUSKCN1UC1G0>, 17/07/19

Capitolo V:

Erik Brenneis (CEO Vodafone Global Enterprise), 10 must-know facts about Gigabit Societies, <https://www.vodafone.com/business/news-and-insights/blog/gigabit-thinking/10-must-know-facts-about-gigabit-societies#form-content>

Agence France-Presse, Monaco launches Huawei-built 5G network in Europe first, <https://www.scmp.com/news/world/europe/article/3017956/monaco-launches-huawei-built-5g-network-europe-first>, 10/07/19

Abstract

The purpose of this paper is to analyse the role that Europe plays in the war for supremacy in the field of communications, played by the two major world economic forces: China and the United States.

The Sino-American conflict can be divided into several parallel battles, each of which follows the same pattern: the acknowledgment by the United States of foreign imports from China as a threat to national security, followed by the imposition of higher tariffs causing subsequent retaliations, in the perspective of an ever-increasing risk to global trade.

The first part of the thesis shows how, starting from the investigation conducted by the United States on the apparently unfair commercial practices implemented by its rival, the two nations come to a real trade war. Trump imposes the first tariffs, China responds with its revenge.

The culmination of the trade war escalation between the two superpowers can be seen in the third and most significant round of duties, which comes into effect on the 24th September 2018.

Despite the attempt to send Chinese negotiators to Washington to resume a new phase of negotiations, the White House declares that it has not planned new meetings on its agenda.

Trump does not seem to be worried about the conflict intensification, as he believes that the United States are in a clearly superior position and that, by continuing along these lines, the achievement of his objectives will be clear.

It would appear unrealistic to hope for an agreement as the negotiations have come to an abrupt standstill. That dispute, which was thought to culminate in a truce, could instead turn out to be the most significant tariff war ever.

In this part, the tensions between the two superpowers are described from a commercial point of view, paying close attention to the different waves of unilateral tariffs which are imposed by the two nations.

The consequences of a trade war of this magnitude are devastating.

Then, it is shown the account of risks faced by American companies that decide to invest in a non-transparent market, provided by a government that aims to bring the behaviour of companies in line with its industrial development plan.

In the second post-war era, the United States and the European Union jointly developed and released the rules of the international trading system, thereby contributing to its stability.

The following section opens with the WTO function analysis within the conflict and the various recourses to the dispute resolution mechanism presented by both nations, noting also the reasons why the United States' willingness to resolve the conflict using an unilateral strategy can be considered an unsuccessful approach.

The key point is the transition to multilateralism that will take place with the inclusion of the European Union in the dispute which represents the reforming force of the international rules in force, within the WTO framework.

Underlying these commercial tensions, appears the most important battleground. The magnitude of the conflict causes it to be almost comparable to a new cold war: the one for the domination of telecommunications. We have now entered a very complex and contradictory phase of Sino-American relations.

The focus is more precisely on the Huawei case, and on the path towards the construction of the new fifth-generation networks as well. This issue is crucial for the two superpowers that are competing to ensure themselves the position of industry leader.

What are the implications for Europe, which is currently standing between two intersecting fires?

This represents the main theme of the paper: the position of the European Union related to the Sino-American conflict and all the possible choices made by each government.

In an effort to develop a risk forecast across the market, each state is free to block any foreign supplier, including Huawei, for national security reasons.

A more attentive glance is made on the particular position of Germany. The problem is grounded in the controversial trade relations between the two countries: Germany needs China, its main trading partner.

This is an outlay which neither Beijing nor Berlin intend to deteriorate, considering that there have already been significant fluctuations in Chinese investment in German companies and the risk of acquisition by Chinese companies of German intellectual property.

The two economies are closely linked in a growth relationship that sees Germany developing as a function of Chinese development.

Finally, it is mentioned the Italian project of the 5G network activation, carried out by Vodafone. But in order to make possible the spread of the new network in Italy, it is necessary to create a competitive and fair environment that leaves no margin for further doubts and uncertainties.

Is it possible to adopt a common solution on the design of a communitarian line that has to be reasonably adopted for the implementation of the 5G network in the continent?

In a Europe that travels at different speeds of development, the Commission's input appears crucial for the development of a community-wide approach for the roll-out of the future 5G networks.

In the last chapter, the focus is more precisely on the fifth generation networks and on the importance of their domination at a world-wide level. Gazing at Europe, a more attentive look is given at the particular position of Germany towards China and at the rising project in Italy.

The last chapter introduces the theme of digital transformation, which is essential for national growth. The transformation is characterized by the use of advanced technologies through the integration of physical and digital systems. Gigabit connectivity is the key to driving digital transformation in Europe.

5G will play a key role in this transition. In fact, the Gigabit Society will come to a successful point when the current legacy will be completely replaced by high-speed fibre connection.

Given these motives, political and regulatory obstacles interposed to the achievement of these targets must be overcome as quickly as possible.