

Per fare affari con il gigante asiatico occorre prima favorirne le esportazioni

CINA

Una vasta gamma di prodotti che possono interessare il nostro mercato

Dal nostro corrispondente PECHINO — Si è aperta la grande caccia all'oro. Si stima che solo l'anno scorso siano stati 180.000 i contadini cinesi che si sono messi a scavare, trivellare, setacciare il greto dei fiumi in cerca d'oro. È un'attività che rende da loro proviene meta circa dell'oro estratto ogni anno in Cina. Ma non basta: giorni fa si è annunciato che nel 1986 gli investimenti stranieri per strappare l'oro celato nel suolo cinese aumenteranno del 76 per cento.

Una notizia tra le tante. A prima vista marginale. Eppure aiuta ad afferrare quale sia uno dei nodi cruciali dell'economia cinese. Quello da cui in definitiva dipendono le prospettive del nuovo corso dell'apertura verso l'estero nei prossimi anni, forse nei prossimi decenni: disporre di sufficienti riserve per pagare quello che si importa.

Nel 1984 la produzione di oro — la Cina si colloca ai primi posti nella classifica e contiene il terzo posto agli Usa, dopo Africa del Sud e Urss — era cresciuta dell'11,8 per cento, nel prossimo piano quinquennale (1988-90) l'ambizione è di una crescita annua del 14-16 per cento. «Per rafforzare la cooperazione con l'estero — ha spiegato il direttore della Compagnia statale che si occupa dell'oro — in particolare le nostre importazioni di tecnologia avanzata».

L'oro comunque è solo una delle «merci» che possono rendere immediatamente valuta estera. Più dell'oro ha ad esempio reso negli ultimi anni l'esportazione di «forza-lavoro» per grandi lavori di infrastrutture: dal 1979 2300 contratti e 160.000 lavoratori inviati all'estero, 5 miliardi di dollari di entrate. Ma ora il boom delle costruzioni nei Paesi con tanto petrolio e poca manodopera è finito e ci sono India, Pakistan e Filippine a far concorrenza, tra l'altro più a buon mercato. Un'altra fonte di entrate molto importante, questa senza crisi, è il turismo. Tutte queste voci messe insieme rappresentano però appena un quinto delle entrate di valuta estera in Cina. Il rimanente 80 per cento dipende da quello che riesce ad esportare. Il problema per la Cina è quindi quello di poter esportare ab-

bastanza da poter importare quello di cui ha bisogno. Nel quinquennale, il premier Zhao Ziyang non ha avuto esitazioni a indicare il tema del «guadagnare una maggior quantità di valuta estera» come «la chiave dell'espansione degli scambi economici, commerciali e tecnologici con l'estero». Non è un problema contingente e transitorio ha aggiunto: questo è un problema che sarà dominante «per un lungo periodo a venire».

Alla radice di questo problema sta il fatto che la Cina, per garantire il proprio sviluppo, non intende indebitarsi come il Brasile, il Messico o la Polonia, né trovarsi costretta in dipendenze difficili da superare. Quello che importano vogliono nella misura del possibile pagarlo. E per pagarlo, devono poter esportare di più.

Non è facile. La congiuntura dei mercati mondiali è all'insegna di una forte caduta della domanda dei beni che la Cina tradizionalmente esporta, di una tendenza al calo dei prezzi, di una competizione acerrima e di forti spinte protezionistiche nei Paesi più forti, a cominciare dal Giappone e dagli Stati Uniti. Il calo dei prezzi del petrolio — uno dei beni su cui la Cina, sviluppando i giacimenti off-shore, più puntava per quest'ultimo scorcio di millennio — ha appesantito la situazione. A ciò si aggiunge il fatto che le merci cinesi esportate all'estero si scontrano con la difficoltà di un mercato in cui domina la scelta del «compratore», mentre all'interno, a causa di una fame prolungata di prodotti di consumo, offre un mercato che è facilmente preda del «venditore» e ha una tendenza strutturale ad accrescere la vulnerabilità alle importazioni.

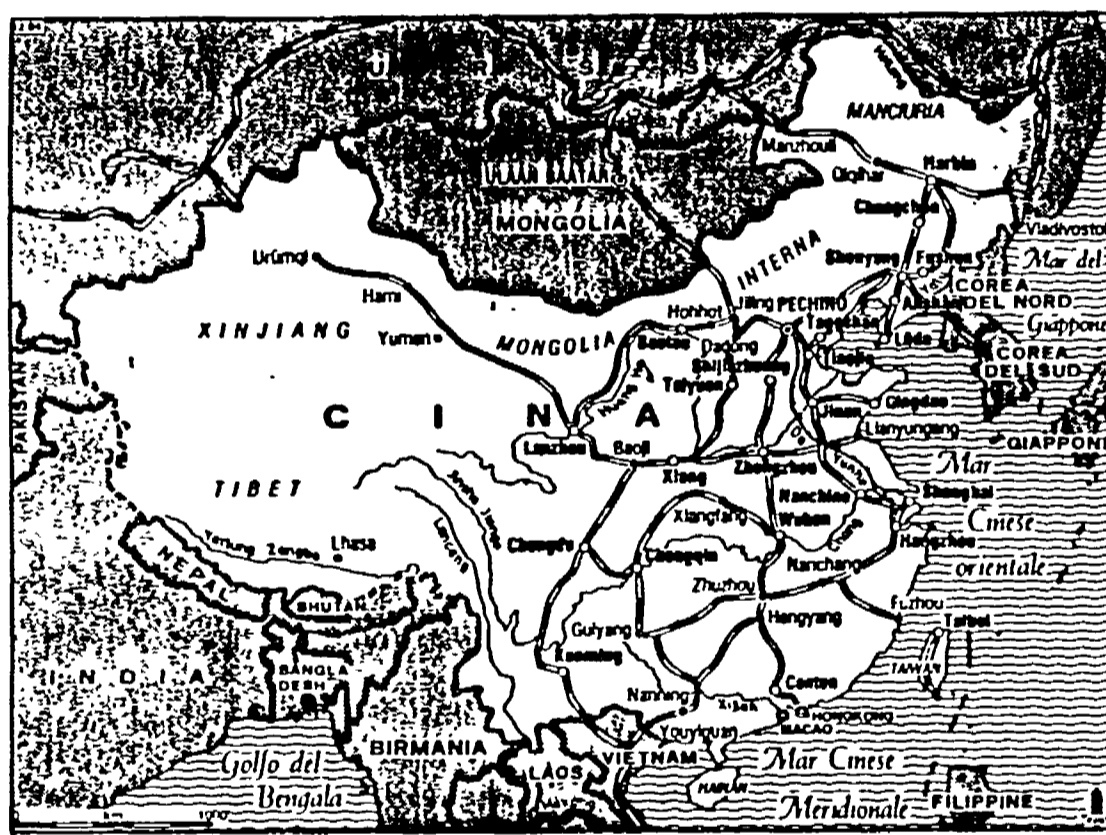
Da questo punto di vista gli anni 1984-85 sono stati per i pianificatori cinesi anni di incubo. Pensiamo a quello che è successo per un paio di beni di consumo soltanto: i televisori e gli autoveicoli. Nel 1982 e nel 1983 la Cina aveva importato appena 500.000 yuan (250 miliardi di lire) di televisori e autoveicoli. Nel 1984 ne ha importati 2,7 miliardi di yuan (1350 miliardi di lire), e già questo fatto aveva rappresentato una delle ragioni principali del deficit nella



Oro, «braccia», seta... Vendere per poi importare

bilancia commerciale di 3,9 miliardi di yuan (1900 miliardi di lire). Ma nei soli primi tre trimestri del 1985 la spesa per importazioni di queste due sole voci era cresciuta a 7,4 miliardi di yuan (3700 miliardi di lire), il che rappresenta metà circa del deficit record nella storia della Repubblica popolare di 29,64 miliardi di yuan (15.000 miliardi di lire) corrispondente allo stesso periodo.

Ciò ha consentito che nel giro di poco meno di un anno nelle strade di grandi città come Pechino, Canton e Shanghai le vecchie «Shangai» e «Volga» rimaste si perdessero nel mare delle Toyota, Honda, Mitsubishi, Citroen e Fiat Argenta nuove di zecca. Ma non poteva continuare così e si sono presi provvedimenti. Già in agosto per settimane i giornali non hanno fatto che parlare dello «scandalo di Hainan», l'isola dichiarata zona economica speciale, e quindi dotata dei privilegi di



porto franco, dove per arricchirsi più in fretta avevano avuto la grande trovata di importare esentasse, per rivenderli all'interno, qualcosa come 89.000 autoveicoli e 2,86 milioni di televisori. Ed era solo la punta di un iceberg immenso di importazione di beni di consumo promossa a spirale dal convergere della politica di «apertura», dalle disponibilità di fondi seguita alla vivacizzazione dell'economia, dalle attese di una rapida crescita dei livelli di vita. L'autonomia accordata ai poteri locali circa le importazioni aveva poi agito da fattore moltiplicatore. Per decenni le quattro cose fondamentali cui i consumatori cinesi aspiravano erano stati gli orologi, le macchine da cucire, le radio e le biciclette. Improvvisamente erano state sostituite da quattro «simboli» ben più costosi: auto, televisori, video-registratori e motociclette. Uno dei primi provvedimenti assunti nella seconda parte dell'anno è stato quello di bloccare quasi del tutto le

importazioni di auto e moto. E ovviamente le tensioni nella bilancia commerciale hanno avuto come effetto immediato quello di ridurre i margini per l'importazione di altri beni ben più essenziali alle «modernizzazioni». Grazie alle nuove politiche di rigore, si è riusciti a contenere relativamente il deficit che nei primi tre trimestri si preannunciava disastroso a 7,61 miliardi di dollari secondo i dati forniti dal ministero del Commercio estero cinese o a 13,7 miliardi di dollari secondo i calcoli delle autorità doganali. La discrepanza tra i due dati, oltre a elementi tecnici circa il diverso modo di calcolarlo, sembra indicare anche una diversa accentuazione e sottolineatura del pericolo. Sta però di fatto che qualunque delle due cifre si ritenga più prossima alla realtà, si tratta del massimo deficit registrato dal 1949 in poi. Che si confronta a 12,6 miliardi di dollari di riserve valutarie, che non sono pochi, ma potrebbero rivelarsi pericolosamente esigui se si dovesse continuare a questo ritmo.

Da qui l'impellente necessità di mettere l'accento sulle esportazioni. Che invece non erano riuscite a tenere il passo con questo vertiginoso aumento delle importazioni. Ad esempio Shanghai, che tradizionalmente esporta da sola circa un sesto di tutto quello che la Cina riesce a vendere all'estero, nel 1985 è riuscita ad esportare solo per 3,6 miliardi di dollari, mentre nel 1980 era riuscita a marcare un record di ben 4,3 miliardi. E Pechino ha fatto l'autocritica, per aver coperto appena il 40 per cento del proprio piano di esportazioni per il 1985.

Da qui l'insistenza da parte dello stesso premier Zhao su quattro obiettivi strategici. Primo: «mettere al di sopra di ogni cosa la qualità di quanto esportiamo e costruire gradualmente un sistema di protezione delle vendite e una rete di servizio all'estero. Secondo, trasferire gradualmente il mix delle esportazioni cinesi dalle materie prime ai prodotti manifatturieri e dalle lavorazioni primarie a prodotti sempre più finiti. Terzo, razionalizzare la distribuzione geografica dei centri di produzione per l'esportazione. Quarto, puntare alla ricerca di più ampi mercati esteri. Insomma: la parola d'ordine è innanzitutto esportare, e non le zone economiche speciali, aperte da qualche anno ai capitali esteri, la nuova definizione è di farne zone «orientate all'esporta-

zione, anche a costo di sacrificare le esigenze del mercato interno che, per i prodotti di qualità, sarebbe disposto a pagare più di quanto non vengano pagati all'estero».

È un discorso che a prima vista potrebbe far arricciare il naso a chi, negli anni scorsi, ha pensato al mercato vergine, dove esportare a piacimento di tutto, dalle fabbriche chiavi in mano ai prodotti di consumo, ad un miliardo di cinesi insomma che non aspettavano altro che bere Coca-cola, vestirsi all'occidentale e andare in automobile. Questo è un tipo di mito che si è ridimensionato già da qualche tempo. Ma ciò non vuol dire che non ci siano più «affari» da fare con la Cina. Nel 1985 l'interscambio tra la Cina e il resto del mondo aveva raggiunto il record assoluto di 59 miliardi di dollari. Il prossimo piano quinquennale prevede un aumento del 40 per cento rispetto a questo record per il 1990. Basta fare un conto semplicissimo per vedere come si tratti comunque di un potenziale enorme.

Ma lo sviluppo di questo potenziale richiede condizioni precise: se la Cina non riuscisse a consolidare le proprie posizioni sul piano dell'esportazione, sarebbe costretta anche a rallentare l'importazione di quanto le serve. Le priorità sono trasporti, energia, infrastrutture, tecnologie avanzate, e ancora, tecnologie che le permettano di produrre beni esportabili. E qui l'impressione è che chi avrà più filo da tessere nel facilitare e aiutare le esportazioni cinesi verso l'estero, avrà più argomenti da far valere nell'aggiudicarsi anche una quota delle esportazioni dall'estero verso la Cina.

Gli argomenti del Giappone sono che è vicino e che di yen da prestare, anche a tassi di interesse irrisori, ne ha da vendere. Ma la loro debolezza è nello squilibrio, ormai insostenibile per i cinesi, tra quel che gli vendono e quel che comprano. Gli Stati Uniti hanno anche loro capitali e tecnologie che altri non hanno. Ma anche qui la frizione maggiore è nelle spinte protezionistiche che li si sono manifestate, ad esempio contro i tessili asiatici. Il punto di forza dell'Europa nei confronti del concorrente potrebbe essere nel capire, interpretare e dare risposte originali a questo nodo cruciale per l'economia cinese da qui al 2000: vendere per poter comprare.

Siegmund Ginzberg



IL PONTE PER IL COMMERCIO ELETTRONICO TRA LA CINA E IL MONDO

1. Esportiamo tutta l'apparecchiatura necessaria e l'abilità tecnica, prendiamo in appalto all'estero progetti d'ingegneria radioelettronica, forniamo servizi di lavoro quali la consulenza nella costruzione di impianti, l'installazione di attrezzature e l'assistenza tecnica.
2. Esportiamo svariati tipi di apparecchiature radio ed elettroniche, compresi radar, attrezzature per le comunicazioni, computer, congegni periferici, strumenti di misurazione elettronica, attrezzature e strumentazione per apparecchi speciali, elettronica di consumo.
3. Esportiamo componenti elettronici, pezzi di montaggio e moduli, componenti a vuoto e semiconduttori, circuiti integrati, materiali speciali, fili e cavi.
4. Importiamo tecnologia elettronica e linee di produzione, trattiamo la produzione autorizzata, la lavorazione di materiali importati a campioni o disegni forniti, risarcimenti e operazioni associate.
5. Importiamo parti singole quali attrezzature elettroniche, strumenti, componenti, congegni, materiali speciali.
6. Perfezioniamo accordi commerciali governativi, trattiamo articoli di tali generi commerciali e agiamo in qualità di agenti di vendita e/o di servizio per clienti all'interno della Cina e all'estero.
7. Ci incarichiamo dello sviluppo del mercato e della ricerca, organizziamo mostre all'estero e forniamo i servizi a mostre straniere e a seminari tecnici sull'elettronica in Cina, trattiamo anche la pubblicità, la compilazione di cataloghi e proviamo ad altri servizi d'informazione.

CEIEC ha la propria sede a Beijing. Possiede inoltre uffici in varie città e province: Shenzhen, Guangzhou, Tianjin, Shanghai, Beijing, Jiangsu, Fujian, Guangdong e Liaoning. Oltre a questi, il CEIEC ha alcune filiali oltre oceano in un certo numero di Paesi e regioni inclusi Hong Kong, gli Stati Uniti e la Germania Occidentale. Vogliate contattarci oggi per ulteriori informazioni. Persone da contattare: Mr LI Zhenquan, Direttore Generale Delegato.

CHINA NATIONAL ELECTRONICS I/E CORP. HEAD OFFICE
INDIRIZZO: 49, Fuxing Road, Beijing, China P.O. Box 140 BEIJING
Tel: 810910 - 811188. Cable: DZJSICK. Telex: 22475 CEIEC CN

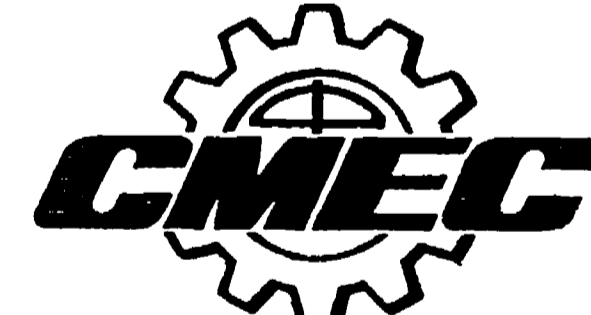


PRESENTAZIONE DELL'ENTE METALLURGICO CINESE DI IMPORTAZIONE-ESPORTAZIONE

Fondato nel gennaio del 1980, l'Ente metallurgico cinese di importazione ed esportazione (CMIEC) è un'organizzazione gestita dallo stato che associa l'industria al commercio e integra la tecnologia con il mercato. Le principali attività del CMIEC sono le seguenti:

- A) Esportazione di prodotti metallurgici.
 - B) Importazione di ferro, manganese, cromo, ghisa, rottami, masselli, billette, solette.
 - C) Pratiche di risarcimento e/o operazioni finanziarie congiunte.
 - D) Importazione di apparecchiature, pezzi di ricambio e strumenti per impianti metallurgici (comprese miniere di metalli e non, impianti metallurgici ferrosi).
 - E) Trasferimento di tecnologia, autorizzazioni e abilità tecniche (sia importazione che esportazione).
 - F) Coproduzione con partner straniero di attrezzature metallurgiche e da scavo; lavorazione con arnesi o manifattura di parti e componenti meccaniche (comprese fusioni di ferro e acciai).
 - G) Produzione di prodotti metallurgici.
- Tutti i nostri amici sono invitati ad intraprendere relazioni commerciali in cooperativa con noi.

ENTE METALLURGICO CINESE
DI IMPORTAZIONE ED ESPORTAZIONE
Indirizzo: 46 DONGSI XI DAJIE, BEIJING, CHINA
Telefono: 550197 - Cable: 2250 BEIJING
Telex: 22461 MIEC CN o 22604 MIEC CN



ENTE NAZIONALE CINESE PER L'IMPORTAZIONE E L'ESPORTAZIONE DI MACCHINARI E ATTREZZATURE

Il CMEC si occupa dell'esportazione dei macchinari e degli strumenti prodotti dalle imprese costruttrici di macchine della Repubblica Popolare Cinese. Tratta l'introduzione della tecnologia, la coproduzione, le operazioni finanziarie congiunte e l'importazione di macchinari, attrezzature, strumenti, parti, componenti e materiali grezzi necessari alle suddette imprese. Promuove anche pratiche commerciali quali l'elaborazione di disegni, campioni e materiali e il montaggio degli elementi forniti, il risarcimento, il servizio tecnico, l'esportazione della tecnologia e della mano d'opera.

Principali articoli d'esportazione: Macchine utensili e attrezzi - Macchinari da scavo e lavoro pesante - Macchine per attività generali e per le industrie petrolifere e chimiche - Sostegni e parti essenziali - Strumenti misuratori - Prodotti elettrici - Set di attrezzature e progetti completi - Vari tipi di attrezzature specialistiche

Indirizzo: 12, Fu Xing Men Wal Street, Beijing, China
Cable: EQUIMPEX BEIJING
Telefono: 362561 - Telex: 22186 EQUIP CN 22610 EQUIP CN 22341 CMIC CN