



# SPAZIO IMPRESA

## Tutte le occasioni dal «pianeta Cina» Intese sul campo solo per buona volontà delle aziende?

**Composizione geografica importazioni Rpc**

(% sul totale importazioni della Rpc)

	1981	1983	1985
Giappone.....	28,5	25,8	35,1
Hong Kong.....	5,7	8,0	11,6
Usa.....	21,6	12,9	12,2
Germania Occ.....	6,2	5,6	5,5
ITALIA.....	1,6	1,4	2,1
Francia.....	1,1	2,9	1,7
Regno Unito.....	1,1	2,6	1,7
Urss.....	0,7	2,0	2,3
Canada.....	5,4	7,4	2,7
Australia.....	3,4	2,8	2,6
Brasile.....	0,5	1,2	2,3

FONTE: Rpc - Ufficio statale di statistica

### Pechino: arriva missione carica di... artigiani

ROMA — La visita in Cina di una delegazione della Confederazione Nazionale dell'Artigianato (Cna) di Roma mostra che per mettere piede nel «pianeta Cina» non è necessario essere una grande impresa anche se, ovviamente, i problemi da risolvere sono tanti e difficili. Spazi ampi esistono, e sono destinati ad aumentare, anche per le piccole aziende e imprese artigiane. La missione del Cna romano, guidata dal segretario Marco Ciocella, è svoltasi dall'11 al 25 novembre tra Pechino e Canton, era dunque più che matura.

Tanto più che la valigia degli artigiani di Roma e provincia, colma com'era di proposte in settori che Pechino considera non secondari (tessile-abbigliamento; elettronica di consumo; artigianato artistico) non poteva non interessare. Ecco così che da tutta una serie di incontri e riunioni — talvolta ad alto livello — avuti nel corso della missione sono scaturite alcune prospettive di lavoro comune.

Innanzitutto nel campo della formazione professionale. E poi in quello della lavorazione per conto nella confezione. A questo riguardo va detto che si prevede di stabilire contatti diretti tra le imprese del Cna e i partners cinesi, il tutto per un avvio di collaborazione fondata su questa impostazione: le imprese italiane proporranno il modello, i cinesi dopo aver fatto conoscere il costo della lavorazione, e sempre che esso sia ritenuto economicamente conveniente, provvederanno a realizzare la confezione. Quest'ultima sarebbe ritirata e collocata sui mercati internazionali da parte italiana.

Si tratta, come si può intuire, di intervenire in un terreno dalle enormi potenzialità e sul quale l'Italia conta molto godendosi di una posizione leader. Eppure abbiamo usato il condizionale per illustrare il progetto. Perché? A causa di alcuni rapporti economici di carattere restrittivo che varrebbe forse la pena di vedere. Ecco una prima difficoltà, dicono al Cna al ritorno dalla missione, che va affrontata e risolta anche in sede politica. C'è poi un'altro problema che costituisce un serio ostacolo per le imprese artigiane: quello rappresentato dalla spinta cinese a costituire *joint-ventures*. A questo riguardo Marco Ciocella esprime tutta la sua ammirazione per il livello raggiunto in campo finanziario dalla Cina e cita a mo' di esempio la Citic (si tratta di una modernissima struttura finanziaria di intervento con capitali cinesi allo scopo di collaborare con le imprese occidentali).

La Citic opera guidata da managers di prim'ordine, seguendo metodi e strumenti di tipo occidentale, contando su un'autonomia molto ampia accentuata dal fatto di non essere gravata da vincoli bancari. Parlare di difficoltà non vuol dire però abbandonare un'impresa. Si tratta di adeguarsi e attrezzarsi per superare gli ostacoli. A questo «allenamento», e al Cna ne sono pienamente convinti, vale la pena di sottoporci se esso è finalizzato a realizzare rapporti economici con la Cina. Non foss'altro che per il nostro livello tecnologico particolarmente adatto alle esigenze cinesi.

D'altra parte, e su questo il segretario del Cna provinciale è molto esplicito, se l'Italia non coglie l'occasione essa sarà afferrata dagli altri paesi industrializzati. Gli artigiani romani l'esempio lo hanno dato. Quanto prima, infatti, e grazie anche ad un intervento della Provincia, ci sarà un corso di studio per una decina di sartori a Roma. Successivamente verrà organizzata in Cina una sfilata di abiti uomo-donna realizzati da sartori romani. Nel corso della manifestazione sarà anche realizzato uno *stage* professionale concentrato su livelli alti. Va sottolineato, sempre per restare in argomento, che i cinesi hanno chiesto alla delegazione degli artigiani di mettere in piedi un'iniziativa analoga anche nel campo delle calzature.

C'è poi un altro campo che potrebbe aprire prospettive proficue per le due parti: la Cina può vantare una produzione di antenne paraboliche di elevata qualità. La proposta cinese, dice Ciocella, è molto interessante: esportare in Italia dei componenti da assemblare. A tempi abbastanza brevi si preannuncia una rivoluzione nel campo televisivo che avrà come conseguenza un boom nei consumi di antenne paraboliche. Perché non aprire ai cinesi in questo campo? O si preferisce anche qui l'egemonia, oltretutto più cara, americana e giapponese?

**Composizione geografica esportazioni Rpc**

(% sul totale importazioni della Rpc)

	1981	1983	1985
Giappone.....	24,7	20,4	22,5
Hong Kong.....	22,1	26,2	27,1
Singapore.....	3,0	2,5	7,7
Usa.....	0,8	0,9	8,5
Germania Occ.....	3,8	3,3	2,6
ITALIA.....	1,2	1,0	1,0
Francia.....	1,2	1,0	0,8
Inghilterra.....	1,3	2,7	1,2
Urss.....	0,5	1,4	3,6

FONTE: Rpc - Ufficio statale di statistica

ROMA — La linea aerea Roma-Pechino è diventata in questi ultimi tempi superutilizzata. Solo dopo poco tempo dalla ben nota visita del presidente del Consiglio e del ministro degli Esteri italiani, una nutrita delegazione della Confindustria — guidata da Luigi Lucchini — è giunta a Pechino. Per non parlare, poi, delle missioni della Federazio (Confap) e della Cna (Confederazione nazionale degli artigiani) di Roma.

Perché questa grande attrazione per la Cina? Perché il grande paese asiatico è la più importante carta da giocare — nell'ambito di un commercio mondiale alquanto asfittico — per gli anni a venire. E perché l'Italia già oggi gode di una presenza in Cina di tutto rispetto. Qualche dato? Ecco: nell'ultimo biennio gli scambi commerciali sono più che raddoppiati tanto che il tasso di incremento dell'intercommercio con la Cina è stato, per l'Italia, il più alto rispetto a quello registrato in via bilaterale con

#### Piccole imprese I battistrada

Questo andamento ha fatto compiere all'Italia — che pure è entrata nel «pianeta Cina» con forte ritardo rispetto agli altri paesi industrializzati — un balzo in avanti veramente significativo. Basti dire che le nostre esportazioni si sono collocate al secondo posto, dopo quelle tedesche, nella classifica delle fette di mercato conquistate dai paesi Cee in Cina. Questo per il passato. E per il presente? I dati at-

tualmente a disposizione suscitano qualche perplessità. Le cifre di fonte italiana mostrano — in effetti — un certo rallentamento nell'incremento dell'intercommercio che rimane sempre, comunque, su livelli positivi (1200 miliardi nei primi sei mesi del 1986 contro i 1100 dell'anno precedente). Qualche difficoltà, dunque, comincia a profilarsi all'orizzonte. E ciò per tutta una serie di motivi di cui sarebbe bene tener conto. Il primo è rappresentato dall'ovvio desiderio cinese di riequilibrare l'intercommercio. Una tale tendenza, d'altra parte, vale non solo nei nostri confronti ma anche verso tutti gli altri partners commerciali. (Qualche conseguenza in tal senso il ridimensionamento dei deficit commerciali di Pechino dagli 8 miliardi di dollari dell'anno scorso agli 1,2 del primo semestre di quest'anno l'avrà pure portata).

Solo che l'azienda Italia nel suo complesso, in questa situazione e in mancanza di iniziative specifiche, rischia di pagare più di altri. Ciò perché l'inversione di tendenza colpisce in modo particolare i principali artefici del boom italiano in Cina, la cui volata è stata tirata, ricordiamolo, dalle piccole e medie industrie. Insomma il piccolo è bello, oggi da noi un po' fuori moda, si è compreso a meraviglia con i cinesi. Perché tutto questo? Ma perché il dinamismo, la flessibilità, la diffusione, il livello tecnologico non altissimo delle nostre aziende sembra fatto apposta per complementarsi — con un'industria sovverziata come quella cinese.

Dietro questi battistrada, spesso abbandonati a se stessi, sono venute le grandi aziende per le commesse di importo rilevante rese possibili dall'intervento finanziario dello Stato. E qui vediamo al punto, oggi basilare. In una situazione caratterizzata dalla maggiore prudenza di Pechino il sostegno pubblico — leggi soprattutto linee di credito — è fondamentale. In parole povere il finanziamento

pubblico concesso alle grandi imprese in termini molto ampi deve andare anche verso il mondo della piccola e media industria. Lo stesso discorso deve essere fatto anche per i rilevanti fondi (qualcosa come 500 milioni di dollari, suscettibili di essere aumentati da oggi alla fine degli anni ottanta) concessi dal Dipartimento per la cooperazione e lo sviluppo del ministero degli Esteri. Ma, ci si potrebbe chiedere, tutti questi soldi servono? Sì che servono, perché costituiscono un investimento per il futuro messo in atto in un momento opportuno. Nonostante — infatti — qualche doccia fredda che ha smorzato entusiasmi cresciuti troppo in fretta la Cina è un partner strategico — ma non troppo — proprio la frenata decisa a Pechino all'inizio dell'anno può portare frutti largamente positivi. Perché essa ha posto le condizioni per un chiarimento — e una stabilizzazione — della situazione. Il

che rappresenta la migliore base per una programmazione realistica di interventi.

#### L'apertura resta in piedi

La cosiddetta nuova economia, infatti, aveva, sì, determinato progressi di notevole importanza: basti pensare ai tassi di crescita del 15-18% realizzati in Cina negli ultimi anni. (A questo riguardo non possiamo qui non citare i risultati del settore agricolo: la produzione del 1985 è stata superiore di 2,5 volte a quella del 1978; ciò ha permesso al paese di diventare del tutto autosufficiente per quello che riguarda l'alimentazione).

D'altra parte, però, questo boom ha provocato un certo surriscaldamento dell'economia, accompagnato da una preoccupante fuoriuscita valutaria nonostante l'estrema oculatezza con cui le autorità di Pechino hanno gestito la voce debiti esteri (in fondo il podero-

balzo in avanti di questi ultimi anni è andato di pari passo con un debito estero alquanto modesto dell'ordine dei 7 milioni di dollari). Per non parlare del problema socio-politico causato dalla difficoltà di comprendere in tempi rapidi cambiamenti radicali tipo la nuova legislazione del lavoro, la maggiore autonomia concessa a numerose aziende, l'introduzione di meccanismi di incentivazione ed altro.

Tutto questo ha reso necessaria una pausa di riflessione e una battuta d'arresto. È un'impressione diffusa, però, che già oggi questa frenata cinesi, sia pure tentata, ad allentarsi. Essa, comunque, non è destinata a diventare più pesante e permette, in ogni caso, di rispondere alla domanda: cosa vuole la Cina? Mantenere l'apertura nei confronti dei paesi occidentali unica strada praticabile da un paese che vuol bruciare i tappe dell'ammorbidimento del suo apparato produttivo — senza — compiere passi più lunghi della gamma che potrebbero innescare processi non controllabili sia sul versante interno che su quello estero.

Se, dunque, impara a fondo la lezione, l'azienda Italia può conquistare ancora molti spazi in Cina. In questo paese ci sono, tanto per fare un esempio comprensibile a tutti, qualcosa come 400.000 aziende da ristrutturare. Il piano quinquennale cinese prevede, per il solo 1987, un investimento dell'ordine di 34 milioni di dollari per la modernizzazione di 8100 aziende. Di questa cifra, 14 milioni di dollari saranno per importare quasi 5000 macchine a tecnologia avanzata. E ciò in molteplici settori: dalle tessiture, alla produzione della plastica al settore energetico. (A quest'ultimo riguardo va sottolineato che questo è un settore prioritario che apre prospettive colossali soprattutto per centrali tridimensionali. Chernobyl — infatti — ha causato anche in Cina uno stop per quelle atomiche). Il tutto secondo una ben precisa esigenza cinese: ottenere tecnologia di buon livello, polverizzata, flessibile e facile da gestire. Una manna per le nostre piccole e medie imprese.

Le prime esperienze Eni

Allora come cogliere i frutti del «pianeta Cina» nostra? Con uno sforzo pubblico (linee di credito e aiuti alla cooperazione), ma non solo. Anche il settore privato deve mostrarsi all'altezza. In particolare le aziende italiane devono saper cogliere la mano offerta dai partners cinesi in materia di *joint ventures* e investimenti diretti.

Fino ad oggi questi interventi sono stati troppo modesti. Si può e si deve fare di più anche in seguito ad alcuni provvedimenti presi dalle autorità di Pechino non più tardi di un paio di mesi fa per agevolare gli investimenti esteri in Cina (le imposte sui redditi sono state ridotte dal 15% al 10% delle entrate lordi. Altre misure dello stesso genere, inoltre, sono previste a breve termine. Insomma se la Cina — nonostante la pausa di riflessione — continua a crescere a tassi del 7%, qualche sforzo varrà pure la pena di farlo. E, in particolare, che si aspetta di facilitare la costituzione di *trading companies* in grado di affrontare il problema vitale per Pechino del pagamento in compensazione? (Un solo esempio al riguardo: di qualche tempo fa la notizia di un contratto tra Eni e Cina per la costruzione di una centrale del valore di 700 miliardi che Pechino pagherà non in valuta ma con prodotti dell'industria tessile e leggera).

Quanta acqua è passata sotto i ponti da quando nel lontano 1958 Enrico Mattei, allora presidente dell'Eni, mise piede per la prima volta in Cina. Lungimiranza ricompensata da una serie di grandi risultati grazie alla capacità dimostrata dall'ente di Stato di offrire una reale collaborazione, alle esigenze cinesi, in vari campi: dall'energia alla chimica; dall'ingegneria ai servizi; dalla meccanica ai tessili.

Insomma oggi la Cina non è più tanto lontana.

Mauro Castagno



### Centro di formazione, i servizi come export

MILANO — Centri di formazione professionale: uno dei nodi centrali dei rapporti tra Italia e Cina. Sono in molti a lamentare la carenza di queste strutture che sappiano offrire servizi reali alle esigenze e che sappiano anche dare risposta alle esigenze della manodopera asiatica. In questo senso va, invece, l'attività dell'italiano M3T di Milano. L'azienda lombarda ha recentemente portato a termine un intervento in Cina di

particolare significato socio-economico: la realizzazione di un Centro di formazione professionale per operatori di macchine utensili a Pechino. L'impianto, inaugurato nel mese di marzo, è significativo per l'interesse suscitato tra gli utilizzatori cinesi e per il beneficio immagine e di informazione che esso porta con sé sulle capacità tecnologiche italiane. Il che è di buon auspicio per un altro progetto che la Italian

M3T vuole condurre in porto: la realizzazione di un centro di tecnologia avanzata a Tianjin. Insomma l'azienda milanese è l'esempio di come una impresa non grande, nonostante le difficoltà, riesca ad instaurare con una realtà economica complessa come quella cinese rapporti economici interessanti. Tutto questo è dovuto alle capacità dell'azienda italiana di offrire «prodotti» mirati alle esigenze cinesi — i centri di formazione professionale, appunto.

### Il mercato cinese dell'Energia: chilovattore a miliardi

## Ecco il profilo del «business»

MILANO — Nel piano di rilancio della economia cinese impresso dalle autorità di Pechino non manca, ovviamente, il tema energetico. Infatti già nel primo semestre di quest'anno il tasso di incremento della produzione elettrica ha superato, per la prima volta dopo due anni, il tasso di incremento della produzione industriale. La crescita è stata di circa l'8 per cento per un totale di energia prodotta pari a 215 miliardi di kWh. Il contributo maggiore è venuto dalle centrali termoelettriche (+ 11%) mentre si è notata una flessione per quelle idroelettriche (- 2,9%).

Nel VII piano quinquennale ('86-'90) addirittura le autorità di Pechino hanno lanciato una sfida energetica che attraverso fondi propri ed altri provenienti dalla Banca mondiale punta al raggiungimento del tetto di 550 miliardi di kWh. Da quando il governo di Pechino ha annunciato i suoi programmi per l'energia, quello delle centrali elettriche cinesi, dunque, è diventato il grande business mondiale dell'industria del settore. Se i programmi saranno rispettati, il mercato cinese rappresenterà nei prossimi anni quasi l'intero mercato mondiale. E in gioco un interesse enorme, che ha già scatenato la grande corsa dei colossi industriali occidentali. In questa gara, sperando di poter usufruire di strumenti creditizi concorrenti rispetto alle grandi imprese di impiantistica straniera, sarà presente anche una società italiana, la Gie (Gruppo Industrie elettromeccaniche). Impianti (estero S.p.A.), prima tra le aziende europee a partecipare al programma energetico cinese degli anni 70. Nel 1972, infatti, il Gie fornì alla

China Machinery Import Corporation un turbogruppo da 125 Mw, completo di condensatore e ciclo termico, da installarsi nella centrale di Nanchino. Nel 1973 firmò il contratto per una centrale completa, costituita da due unità della potenza unitaria di 328 Mw, con caldaie alimentate a combustibile liquido. La centrale fu costruita a Dakang, a 60 km circa da Tientsing.

Questa seconda fornitura comprendeva — oltre alla totalità dei componenti principali — anche il progetto delle opere civili e la supervisione ai montaggi e all'avviamento della centrale.

La scorsa primavera la società lombarda superando la concorrenza agguerrita di giapponesi e francesi ha firmato a Pechino un contratto per la fornitura di una centrale termoelettrica a carbone per un valore di 300 miliardi di lire. Si tratta della più importante commessa interamente italiana nel settore energetico. Il Gie costruirà l'impianto a Tianjing nell'area in cui, a partire dal 1973, fu realizzata la prima centrale di Dakang. La prima società impiantistica italiana sarà responsabile della progettazione e della fornitura dell'impianto, della supervisione del montaggio e dell'avviamento della centrale.

Il rapporto di fiducia tra il governo cinese e la società italiana non si ferma qui. Gli incontri di questi giorni tra i dirigenti della società e una delegazione guidata dal ministro dell'Energia della Repubblica popolare, signora Qing Zhengying, hanno confermato il grande interesse con cui la Cina guarda alla collaborazione nel settore dell'esportazione di impianti per la produzione di energia elettrica.

CHE COS'È IL GIE

Data di costituzione: 1953  
Capit. sociale: 105.243.750.000  
Settore di attività: progettazioni, commercializzazione, fornitura, montaggio e messa in servizio di centrali termoelettriche, convenzionali, idroelettriche, geotermoelettriche o di sottostazioni elettriche.

Aziolisti: Ansaldo (50%), Franco Tosi (33,3%), Riva Calzoni (16,667%). Società controllate e collegate: Sicom, Società italiana costruzioni e montaggio Spa, Corsico (Milano) 100,00%; Gienter A. G. Zug (Svizzera) 100,00%; CoEnSa, Costrucoes elettromeccanicas Sa, Porto Alegre (Brasile) 13,32%; Nuova Magrini Galileo Spa 3,27%; Ismes, Istituto sperimentale modelli e strutture Spa, Bergamo 1,29%.

Giro d'affari 1985: acquisizioni: 235 milioni di dollari; fatturato: 743 miliardi di lire. Quote di mercato: il Gie ha coperto nel 1985 l'8,4% della quota di mercato mondiale nel settore degli impianti termoelettrici completi (il resto dell'industria europea ha coperto il 17,4%).

Potenza installata: 24.000 Mw.

Presente in 43 paesi: Europa: Grecia, Jugoslavia, Portogallo, Romania, Africa: Algeria, Egitto, Etiopia, Ghana, Marocco, Nigeria, Sudan, Zaire, Zambia, Asia: Arabia Saudita, Cina, Corea, Emirati Arabi Uniti, Filippine, India, Indonesia, Iran, Iraq, Libano, Pakistan, Siria, Turchia, America Argentina, Brasile, Cile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Haiti, Nicaragua, Panama, Paraguay, Perù, Repubblica Dominicana, Uruguay, Venezuela.

Fornitori del macchinario: i principali fornitori che concorrono alle realizzazioni affidate al Gie sono: generatori di vapore (Ansaldo, Franco Tosi Industriale); turbine idrauliche (Hydroart); alternatori (Ansaldo, E. Marelli, Nuova Emg); trasformatori

(Ansaldo, Nuova Iel); apparecchiature elettriche (Nuova Magrini Galileo).

Le acquisizioni del Gie del 1986 ammontano a 333 milioni di dollari, circa 470 miliardi di lire. Si tratta di contratti riguardanti centrali termiche, idroelettriche e geotermiche, come quella di Dakang in Cina, di Damrahor in Egitto (da cui firma è prevista a giorni), di Poute fase C in Ecuador, di Kizilidere in Turchia, di sottostazione in Egitto, Ecuador e Panama e infine di ricambi e servizi per centrali già realizzate dal Gie negli scorsi anni.

Rispetto al 1985 che si era chiuso con 235 milioni di dollari di acquisizioni, l'incremento supera pertanto il 40%.

Le acquisizioni di quest'anno rappresentano il 30% del contratto stipulato dall'industria italiana di opere elettriche con paesi esteri (1.100 miliardi di lire) e l'8% di tutte le commesse ottenute all'estero da tutti i settori industriali (4.500 miliardi).