

IL BOOM DI PECHINO, TRA REGOLE E SQUILIBRI

di MARCO FORTIS

L'INTEGRAZIONE della Cina nell'economia e nel commercio mondiale è nell'interesse di tutti. Non solo per il contributo che questo processo può assicurare allo sviluppo globale, ma anche perché esso potrà favorire la stessa crescita della democrazia nel gigante asiatico. E' evidente, tuttavia, che il tumultuoso boom cinese sta determinando gravi squilibri nell'economia e negli scambi mondiali. Ad esempio, la concorrenza della Cina nel settore del tessile-abbigliamento, già particolarmente forte negli ultimi anni, ha assunto, dopo la fine dell'Accordo multifibre, connotati "predatori" tali da mettere a rischio la sopravvivenza del settore non solo nei Paesi avanzati ma, soprattutto, in molti Paesi in via di sviluppo come il Bangladesh, la Cambogia, lo Sri Lanka, il Marocco.

La concorrenza asimmetrica della Cina è un problema particolarmente grave per l'Italia, date le sovrapposizioni delle specializzazioni produttive tra i due Paesi. Di ciò occorre prendere atto con razionalità: noi italiani come diretti interessati e la Cina come Paese con il quale intrattenere rapporti costruttivamente, e non passivamente, amichevoli. Solo nel 1995 le esportazioni italiane verso i maggiori partner europei erano ancora da 3 a 5 volte superiori a quelle cinesi. Poi nel 2003 la Cina ha superato l'Italia per le vendite in Gran Bretagna e nel 2005 l'ha affiancata per le vendite in Germania, che è il nostro primo mercato. Ma che cos'è esattamente la concorrenza asimmetrica cinese? Enrico Letta e Pierluigi Bersani nel loro libro *Viaggio nell'economia italiana* la definiscono come un mix di dumping sociale e commerciale, aiuti alle imprese incompatibili con le norme internazionali, assenza di vincoli ambientali e contraffazione. A ciò si aggiunga la sottovalutazione artificiosa della moneta cinese, che vari analisti stimano nell'ordine del 30-40% rispetto all'euro.

Nessuno vuole certo il ripristino di dazi permanenti. I dazi in realtà andrebbero tutti eliminati, a cominciare da quelli di Pechino che sono tra i più alti al mondo: un prodotto-

re italiano di calzature paga infatti un dazio di ingresso superiore al 30% per esportare in Cina. Altra cosa sono le misure temporanee di salvaguardia ed antidumping la cui applicazione è stata legittimamente chiesta all'Unione Europea dal Governo italiano e dalla **Confindustria**. Nell'estate 2005 è stato faticosamente raggiunto un accordo tra Bruxelles e Pechino (per la verità molto blando a causa degli interessi lobbistici contrari degli importatori nordeuropei) al fine di limitare l'invasione di prodotti tessili cinesi in Europa. Da pochi giorni la Ue ha annunciato l'avvio di dazi compensativi (anch'essi estremamente blandi) sulle calzature cinesi vendute sottocosto, mentre l'industria europea del mobilio ha chiesto l'urgente introduzione di una analoga misura sui divani.

Sul tema Cina occorre buon senso e bisogna evitare di cadere in sterili contrapposizioni tra "protezionisti" e "ultraliberisti". Come ha ricordato in uno dei suoi numerosi e sempre lucidi interventi sulla globalizzazione il Presidente Ciampi, «l'Italia deve difendere la sua industria, le sue produzioni, con intelligenza, senza tornare indietro a ricette protezionistiche superate dai tempi, che produrrebbero più danni dei problemi che risolvono. Questo non significa certo rinunciare a promuovere quelle azioni previste dalla stessa Organizzazione Mondiale del Commercio, affinché tutti i Paesi rispettino le regole concordate [...]. Non esiste mercato senza regole. E le regole devono essere rispettate, anche dai paesi che si affacciano sulla scena internazionale con tanta energia e tanta voglia di successo».

