

Ripartire con L'Export: Ultima Chiamata per la Cina

Ripartire con l'Export
Cina: Ultima Chiamata



InvestHK

Ripartire con L'Export è una scelta obbligata. Occorre reagire con grande coraggio e senza indugi, per recuperare in tempi brevi fatturato e voglia di crescere ma, soprattutto, per ridurre la dipendenza dal mercato interno, anche in previsione di un possibile ulteriore rallentamento dei consumi nella fase di assestamento del periodo post Covid-19. Ma da dove cominciare?

Sicuramente dall'Asia, e volendo restringere l'obiettivo, dalla **Cina**. Ci sono infiniti motivi per iniziare da qui, non solo per le dimensioni del mercato, la rapida crescita del ceto medio, la forte domanda di beni stranieri, tutti fattori ben noti a chi si occupa di export, ma anche per i numerosi incentivi alle importazioni concessi dal governo di Pechino.

Dall'organizzazione della fiera dell'import di Shanghai, alla creazione di innumerevoli nuove zone franche e shopping mall duty-free, per favorire il commercio dei prodotti di consumo stranieri, alla definizione di accordi commerciali di enorme

portata, come l'ultimo RCEP e numerose altre iniziative meno pubblicizzate ma altrettanto efficaci, **il Paese del Dragone si sta impegnando attivamente per attrarre le imprese straniere e rilanciare la propria economia.**

Ultima chiamata per la Cina: chi perde questo treno (o sarebbe meglio dire questo volo) rischia di restare fermo per molti anni a venire!

L'Italia si è mossa con discreto dinamismo verso la Cina, ma in ordine sparso, senza la necessaria convinzione e preparazione. Il risultato è l'imbarazzante posizione che ricopriamo tra i Paesi fornitori: siamo al 24° posto, contro per esempio la Germania che occupa il 7° posto. Per non parlare dell'inammissibile posizione in fondo alla classifica in quei settori in cui primeggiamo in tutto il mondo. La concorrenza internazionale è molto forte e ha occupato molti degli spazi che ci spetterebbero di diritto, per competenze, esperienza, qualità e reputazione. I più evidenti sono sotto gli occhi di tutti: ristoranti italiani gestiti da persone di ogni parte del mondo, caffè, formaggi, salumi, vini, moda e accessori "Italian Sounding" sono presenti in ogni angolo della Cina. Automobili e attrezzature industriali tedesche e giapponesi sono onnipresenti. Eppure, l'Italia gode di una popolarità superiore alla maggior parte delle altre nazioni in Cina, dal calcio alla moda, dal cinema alla ristorazione e al design, i cinesi amano l'Italia e sono ben disposti ad acquistare prodotti italiani.

I settori di opportunità per le imprese italiane non si limitano però alle tradizionali eccellenze del Made in Italy di Fashion, Furniture e Food and Beverage (le cosiddette "3F"), ma andrebbero presi in considerazione anche altri settori quali: ambiente ed energia sostenibile; agricoltura/meccanizzazione agricola e food (intera filiera); urbanizzazione sostenibile e smart-cities; sanità; aviazione; tecnologie spaziali /space economy e relative applicazioni; infrastrutture e trasporti; industrie culturali e creative.

Tuttavia, trovare un importatore cinese che si assuma l'onere di far conoscere, distribuire e gestire i servizi per conto nostro in Cina è un'impresa impossibile, se non preparata con un impegno importante. Per questo occorre stabilire una presenza fisica nella regione: che sia un semplice ufficio di rappresentanza, un'operazione logistica, commerciale, di supporto di marketing, ricerca e sviluppo, cooperazione tecnologica, l'importante è esserci. Essere visibili nel mercato, stabilire e mantenere contatti personali, dimostrare con la nostra presenza fisica che siamo impegnati ad affiancarci a loro, fornendo tutta l'assistenza e le conoscenze che abbiamo a disposizione, mostrando la volontà di inserirci e restare nel mercato, mettendoci la nostra "faccia", concetto determinante nella cultura cinese, in ogni aspetto della vita quotidiana.

È ora di svegliarsi – “*Non ci possiamo più permettere di ignorare l'unico mercato che cresce e che chiede prodotti di qualità, con una forte propensione ad acquistare prodotti di importazione, sia nei settori di largo consumo, sia in quelli di nicchia e dei beni strumentali*” – dice **Stefano De Paoli**, direttore dell'ufficio italiano di InvestHK, il dipartimento del governo di Hong Kong preposto all'assistenza alle aziende straniere nella regione autonoma cinese.

InvestHK, con il proprio team italiano, si propone di portare per mano – gratuitamente – le PMI e le start-up italiane in Cina, accompagnandole passo dopo passo lungo un percorso facilitato, dalla piattaforma della regione, Hong Kong, verso la Cina continentale.

D'altronde, **la città più vicina possibile, quando si parla di Cina, è senz'altro Hong Kong**. Non solo perché si raggiungono in macchina, autobus, treno o metropolitana metropoli come Shenzhen, Guangzhou (Canton) e le altre 8 città della Greater Bay Area, così come anche le più remote città della Cina in poche ore di treno veloce o tramite gli innumerevoli collegamenti aerei diretti; **Hong Kong è più vicina alla**

cultura occidentale anche in termini di lingua, stile di vita, abitudini commerciali, disponibilità di servizi finanziari e di ogni altro tipo.

L'inglese è la lingua ufficiale a Hong Kong. Le merci entrano ed escono in tempi da record, senza restrizioni e licenze. Anche i pagamenti, sia in entrata che in uscita, sono rapidi ed efficienti: grazie alle banche locali si possono effettuare in qualunque valuta, ovviamente incluso il Renminbi cinese, senza formalità particolari. La valuta locale, il dollaro di Hong Kong, legato al dollaro USA, mette al riparo da rischi di cambio capitali e profitti. Per non parlare del semplice e moderatissimo regime fiscale, che consente di pagare solo l'8,25% di imposte sui primi 2 milioni di dollari di Hong Kong di profitti di impresa, e il 16,5% sulla parte rimanente, con un tetto massimo del 15% sui redditi delle persone fisiche, niente IVA e nessuna delle decine di imposte con cui siamo ormai abituati a convivere.

Stabilire una presenza fisica a Hong Kong oggi è particolarmente facile e relativamente poco costoso. Ci sono decine di spazi in co-working a partire da poche centinaia di euro al mese. **Il governo di Hong Kong offre incentivi economici alle aziende**, ovviamente anche straniere purché presenti con una stabile organizzazione locale, **a sostegno delle esportazioni, delle attività di R&S e di una lunga serie di altre attività economiche. Il Parco Tecnologico e il Cyberport incentivano l'insediamento di PMI e di startup con ogni mezzo, inclusi contributi economici e team dedicati allo sviluppo delle imprese che ospitano.** Oltre a innumerevoli società di venture capital con i relativi programmi di incubazione, sono pronti e desiderosi di accogliere e sostenere le aziende e i talenti italiani (persone fisiche, ricercatori, anche non collegati a proprie iniziative imprenditoriali) che rientrano nei settori prioritari stabiliti dai programmi del governo locale. Anche una micro-impresa, con un progetto innovativo e un buon potenziale di

sviluppo nei mercati internazionali, può contare sull'assistenza quotidiana e gratuita, da parte di team di esperti nella ricerca di partner tecnologici e commerciali, investitori, finanziamenti pubblici e privati, stagisti, supporto accademico e quant'altro necessario a raggiungere gli obiettivi programmati.

"Il team italiano di InvestHK è disponibile ad esaminare e discutere, senza alcun impegno, con tutti quanti siano interessati ad approfondire il discorso, anche direttamente, in via telematica, con le controparti locali e, al momento opportuno, ad avviare il percorso" conclude De Paoli.

Il consiglio è di prenotare un colloquio con InvestHK in Italia tramite la email italy@investhk.com.hk oppure chiamando al numero 02 8953 4108.

STEP, un programma di pre-incubazione che apre le porte di Hong Kong e dell'Asia

L'ecosistema startup di Hong Kong è più attivo che mai. Le attività e le opportunità anche per le startup europee si aprono già con l'inizio di questo 2021 con la prospettiva di offrire agli imprenditori che fanno innovazione una consistente apertura verso i mercati asiatici a partire da quello dell'area della baia di Hong Kong che rappresenta una delle zone più vivaci dell'intero continente.

La prima di queste opportunità è quella offerta dall'Hong Kong Science and Technology Park (HKSTP) ed è relativa al programma denominato **Science and Technology Entrepreneur Program (STEP)**.

STEP è un programma della durata di un anno che si propone come efficace supporto per gli imprenditori che stanno sviluppando startup tecnologiche, si tratta di un vero e proprio programma di pre-incubazione che aiuta a mettere bene a fuoco il modello di business, a raffinare il prodotto, tecnologia o servizio che si intende portare sul mercato, che apre le porte al mercato e che aiuta a individuare gli investitori potenzialmente più interessati. Il **programma prevede inoltre un seed fund iniziale da 100mila dollari di Hong Kong, poco più di 10.500 euro, sotto forma di grant, quindi senza equity in cambio, la presenza di mentor dedicati e approfondimenti sull'ecosistema startup di Hong Kong nonché, compatibilmente con le normative a contenimento della pandemia, la disponibilità di spazi nel co-working di HKSTP per tutto il periodo e la preparazione all'ingresso all'incubatore di HKSTP per le startup che vorranno continuare a mantenere attiva la loro presenza nell'area e proseguire nello sviluppo del loro business.**

Il programma è alla ricerca di imprenditori che stiano sviluppando startup basate su idee che già hanno preso la strada della ricerca e dello sviluppo e per quanto riguarda le startup provenienti dall'estero è aperto ad aziende che o hanno già una ragione sociale di Hong Kong ma da meno di un anno o aziende che intendono aprirla dedicando anche parte del loro team al programma.

È possibile **ottenere maggiori informazioni e assistenza per accedere al programma a questa pagina <https://www.investhk.it/> tenendo in considerazione che STEP è articolato in tre batch annuali che si chiudono nei mesi di gennaio, maggio e settembre e che il prossimo è appunto quello di gennaio 2021 la cui deadline è fissata per il giorno 29.** I criteri principali sui quali la commissione di valutazione di HKSTP sceglie le startup da invitare al programma ruotano attorno alla valutazione delle competenze

del team, al potenziale dello sviluppo in termini di business, al tasso di innovatività e alle attività di ricerca e sviluppo a supporto del prodotto, tecnologia o servizio che si intende proporre. La commissione di valutazione renderà noti i nomi delle startup selezionate entro il mese di marzo 2021.

La proposta del programma STEP è una tra le più efficaci per le startup internazionali, quindi naturalmente anche quelle italiane, che intendono approfondire la loro conoscenza del mercato asiatico e allo stesso tempo riceve supporto di alto profilo per sviluppare al meglio la loro innovazione. STEP si inserisce naturalmente nel quadro delle attività che l'ecosistema startup di Hong Kong propone e che sono promosse da InvestHK con la cui rappresentanza in Italia Startupbusiness ha avviato una collaborazione che parte proprio con la proposta del programma STEP.

Stefano De Paoli, Rappresentante in Italia di InvestHK sottolinea come “Hong Kong offre occasioni irripetibili ai giovani imprenditori stranieri che hanno spirito di iniziativa, voglia di crescere e idee originali e innovative. Prime fra tutte le infrastrutture come il Parco Scientifico e Tecnologico e il Cyberport, che li ospita in un ambiente creato apposta per facilitare il loro inserimento e la crescita dei loro progetti in una dimensione internazionale. In particolare il Parco mette a loro disposizione team di esperti che li aiutano a sviluppare le attività di ricerca e sviluppo, ad organizzare programmi di marketing e di espansione commerciale, a trovare partner tecnologici, industriali ed investitori, acquisire clienti e agenti. Per non parlare delle innumerevoli misure di sostegno economico che il governo locale mette a disposizione delle startup che fanno ricerca e sviluppo. Il nostro ufficio in Italia è fortemente impegnato ad accompagnare, passo per passo, lungo tutto il percorso di avvicinamento, e oltre, i giovani imprenditori, ma anche i meno giovani, desiderosi di arricchirsi di un'esperienza unica, che aprirà loro le porte

verso i mercati internazionali con vantaggi competitivi inimmaginabili".

La Cina ha recentemente firmato il più grande accordo di libero scambio

La Cina ha appena firmato il più grande accordo di libero scambio del mondo – RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership)! I paesi che partecipano all'accordo includono i dieci stati membri dell'ASEAN (Associazione delle Nazioni del Sud-Est asiatico), la Corea del Sud, il Giappone, l'Australia e la Nuova Zelanda. Il RCEP è il primo grande accordo multilaterale di libero scambio di questa portata a cui la Cina abbia mai aderito, un segnale del nuovo livello di apertura ed espansione economica che consegna alla RPC la leadership nella crescita economica globale. Se state pianificando il vostro business nella Cina continentale, dovete conoscere tre aspetti significativi del RCEP e le riacdute che questi avranno sulle attività commerciali in Cina!

1. STANDARDIZZAZIONE DELLE TARIFFE E REGOLE DI SCAMBIO

Il RCEP standardizza le regole per la designazione del paese di origine nelle spedizioni all'interno degli stati membri e richiede che i paesi partecipanti all'accordo non impongano tariffe sulle importazioni designate in franchigia doganale. Le tariffe sono generalmente limitate alle industrie sensibili o strategicamente vitali. I membri RCEP comprendono quasi un

terzo della popolazione mondiale e contribuiscono a quasi il 30% del PIL globale.

Secondo Paul Chan Mo Po, Segretario finanziario della Regione amministrativa speciale di Hong Kong, il governo di Hong Kong si adopererà per aderire all'accordo come giurisdizione doganale separata dalla Cina continentale. Hong Kong ha già un accordo di libero scambio attivo con l'ASEAN.

Chan fa presente che, mentre Hong Kong contribuisce attivamente alla circolazione interna della Cina, la regione lavorerà anche per espandere la circolazione esterna attraverso lo sviluppo a lungo termine delle catene di fornitura regionali e delle reti di distribuzione delle risorse, generando nel contempo una crescita di alto livello per l'economia locale. I nuovi membri potranno firmare l'accordo 18 mesi dopo la sua ratifica.

2. VELOCIZZAZIONE DEI NEGOZIATI A SEGUITO DELLE TENSIONI COMMERCIALI FRA USA E CINA

Il RCEP entrerà in vigore una volta ratificato da sei membri ASEAN e tre non ASEAN. L'accordo è stato originariamente concepito nel 2012 ed è stato oggetto di numerose trattative nel corso dei successivi otto anni, prima di essere firmato il 15 novembre 2020. L'avvento della guerra commerciale USA-Cina, il ritiro degli Stati Uniti dagli accordi multilaterali di libero scambio, le diffuse ricadute economiche e l'urgenza di una ripresa dalla pandemia COVID-19 nel 2020 hanno accelerato il ritmo dei negoziati nella seconda metà del decennio.

Secondo il New York Times, il RCEP dimostra che la comunità internazionale perseguita, se necessario, il commercio multilaterale senza gli Stati Uniti. Un socio anziano del Peterson Institute for International Economics ha affermato al New York Times che il RCEP aiuterà le aziende a sviluppare una maggiore flessibilità con le loro catene di fornitura al fine

di eludere le tariffe USA, a trasferire la produzione dalla Cina all'ASEAN e a mantenere l'accesso al mercato interno cinese.

Molti membri che partecipano al RCEP hanno già stipulato accordi commerciali bilaterali, che il RCEP collega tra loro su scala più ampia. In alcuni casi, il RCEP è una pietra miliare per il commercio tra le principali economie asiatiche. Si prevede che l'accordo eliminerà l'86% delle tariffe sui beni industriali esportati dal Giappone verso la Cina, mentre il 92% delle esportazioni giapponesi verso la Corea del Sud saranno esentate dalle tariffe.

Il governo cinese ha promesso più trasparenza abolendo tutte le restrizioni sugli investimenti esteri, a parte quelle relative ai settori "disincentivati". Cesserà anche la controversa pratica del "Technology Transfer", in cui le aziende straniere si sono sentite obbligate a trasferire la loro proprietà intellettuale a partner con sede in Cina. Wang Shouwen, Vice Ministro del Commercio cinese, ha sostenuto inoltre che il Ministero del Commercio prenderà misure adeguate al fine di consentire agli investitori stranieri l'accesso al settore finanziario cinese.

Queste misure di riforma, insieme alla strategia di doppia circolazione e al RCEP, indicano che il commercio all'interno della regione Asia-Pacifico è destinato ad espandersi nei prossimi anni con l'economia di consumo in espansione della Cina e gli investimenti stranieri strategici che svolgono un ruolo di primo piano. Questi importanti progressi nel libero scambio regionale e globale continuano a confermare le previsioni di lungo periodo del nuovo secolo asiatico, poiché il centro dell'attività economica globale si sposta verso la regione più velocemente di quanto previsto.

3. SIAMO QUI PER AIUTARTI!

Siamo entusiasti delle possibilità che questo accordo fornisce alle aziende e imprese di tutta la regione, in particolare ad Hong Kong, nella Cina continentale e nella Greater Bay Area. In questo momento storico per il business in Asia, la nostra esperienza di lunga data nel collegare le aziende italiane al mercato cinese e di Hong Kong e nell'accorciare le distanze fra Asia ed Europa può aiutare a dare vita a nuove iniziative e a sviluppare nuovi, ambiziosi progetti.

Se avete bisogno di assistenza per la creazione o il potenziamento di un'impresa della RPC, non esitate a contattarci in qualsiasi momento.