

LA LEZIONE AUSTRALIANA

di Lucrezia Poggetti

su La Repubblica del 17 dicembre 2020

L'escalation delle tensioni tra Cina e Australia a cui stiamo assistendo pone nuova enfasi sul tema della resilienza economica. L'uso di ritorsioni commerciali a fini politici è da sempre strumento delle grandi potenze. Quanto sta accadendo in Australia offre l'occasione per riflettere su come un'Europa intenta a rafforzare i legami economici con la Cina possa salvaguardare la propria sovranità.

Ricapitolando. I rapporti tra Canberra e Pechino sono tesi da tempo. Il governo australiano ha escluso Huawei dal 5G, promulgato una legge contro le interferenze straniere e sostenuto l'idea di un'indagine internazionale per fare chiarezza sulle origini della pandemia da Covid 19. Il governo cinese ha limitato diverse importazioni provenienti dall'Australia, fino a imporre dazi del 200% sul vino australiano. È difficile calcolare il costo di queste tensioni. Se si prende il caso dell'industria vinicola, secondo le stime del ministero dell'Agricoltura australiano il prezzo dell'uva da vino rosso del Paese crollerà del 28%.

Anche i Paesi europei si sono spesso trovati a fare i conti con pratiche simili. Un recente studio dell'Australian Strategie Policy Institute — ironia vuole che la sua ricerca sulla Cina sia finita in una lista di 14 rimostranze stilata dall'Ambasciata cinese a Canberra ha rilevato che tra il 2010 e il 2020 l'Europa sia stata il principale bersaglio della diplomazia coercitiva di Pechino.

Gli esempi sono noti. Dopo l'assegnazione del premio Nobel per la pace all'attivista cinese Liu Xiaobo a Oslo, il governo cinese boicottò le importazioni di salmone norvegese. Un anno fa, l'Ambasciatore cinese a Berlino comunicò non troppo velatamente che una messa al bando di Huawei avrebbe avuto conseguenze per l'industria automobilistica tedesca in Cina. Mentre quest'estate Pechino avvertì la Repubblica Ceca che avrebbe pagato "a caro prezzo" la visita del presidente del Senato ceco a Taiwan.

Un'ulteriore espansione dei rapporti commerciali con la Cina potrebbe quindi rivelarsi un'arma a doppio taglio. Con il crescere dei rischi politici nell'intrecciare stretti legami con

Pechino, con cui l'Ue sta negoziando un accordo sugli investimenti al fine di ottenere maggiore accesso al mercato cinese, è opportuno domandarsi quanto l'Europa sia pronta a gestire le vulnerabilità che scaturirebbero da un'interdipendenza più elevata. Questo non significa dover ricorrere al decoupling.

L'interdipendenza economica, se gestita, può aiutare ad evitare l'inasprirsi di tensioni. A questo riguardo esiste una differenza chiave tra Australia ed Europa. La Cina è il mercato di destinazione del 38% del volume totale delle esportazioni australiane. La media Ue, secondo i dati UN Comtrade del 2019, è del 2.4%. Tant'è che la maggior parte delle pratiche coercitive di Pechino in Europa sono state fino ad ora atti simbolici o minacce incompiute. Inoltre, anche l'Ue ha i suoi punti di forza su cui fare leva. È il principale partner commerciale della Cina al mondo, nonché fonte di investimenti, impiego e know how tecnologico.

Serve allora pensiero strategico. La consapevolezza delle proprie leve negoziali e debolezze, una valutazione complessiva di rischi e benefici dell'interdipendenza, strategie di diversificazione dei mercati e piani di contingenza sono ingredienti fondamentali per lo sviluppo della propria resilienza economica nell'intrecciare più stretti rapporti con la Cina. Questo vale per piani nazionali e di singoli settori o aziende. Essi sono inoltre presupposti fondamentali per la creazione di strumenti anticoercizione e di solidarietà tra economie colpite dalle misure coercitive di Pechino.