(2)

Istituto Affari Internazionali

CONFINDUSTRIA

Comitato Italiano per la Cooperazione Economica, Scientifica e Tecnica Est-Ovest

Programma preliminare

PER UNA POLITICA ECONOMICA ESTERA DELL'ITALIA

Proposte del *Laboratorio di Politica Internazionale* dell'Istituto Affari Internazionali

Roma, Confindustria -Sala Giunta-, 1 luglio 1997

Ore 9,30	Registrazione dei partecipanti
Ore 10	Apertura dei lavori **Carlo Callieri**, Vicepresidente, Confindustria **Cesare Merlini**, Presidente, IAI
Prima sessione	*L'Italia e le aree emergenti: Cina, Sud Est asiatico ed America latina*
Ore 10,30	Intervento: **Marta Dassù**, Direttore, CeSPI, Responsabile del Gruppo Cina del Laboratorio *Per una strategia italiana verso la Cina ed il Sud Est asiatico* Discussant: **Salvatore Rossi**, Direttore Servizio Studi, Banca d'Italia **Andrea Massari**, Direttore Servizio Affari Internazionali, ABI
Ore 11,30	Coffee break
Ore 11,45	Intervento: **Josè Luis Rhi Sausi**, Vicedirettore, CeSPI, Responsabile del Gruppo America latina del Laboratorio *La riscoperta dell'America latina* Discussant: **Giulio Cesare Piccirilli,** Consigliere d'Ambasciata, Responsabile America latina, DGAP, Ministero Affari Esteri **Lelio Iapadre**, Coordinatore del nucleo di Esperti, Osservatorio Economico del Ministero per il Commercio con l'Estero
Ore 12,45	Intervento conclusivo: **Mario Mauro**, Direttore SACE
Ore 13	Pausa pranzo

Seconda sessione	*L'Italia e le aree ad elevato rischio politico: i casi della Russia e del Vicino Oriente*
Ore 14,30	Intervento: **Ettore Greco**, Vicedirettore, IAI, Responsabile del Gruppo Russia del Laboratorio *Per una nuova "Ostpolitik" italiana verso la Russia* Discussant: **Pietro Mulatero**, Direttore Generale FATA Engineering, FATA Group **Michelangelo Pisani Massamormile**, Ministro, Coordinamento PECO, DGAE, Ministero Affari Esteri
Ore 15,30	Intervento: **Laura Guazzone**, Consigliere Scientifico, IAI, Responsabile del Gruppo Vicino Oriente del Laboratorio *Italia e Vicino Oriente: perchè (e come) essere più presenti* Discussant: **Federico Galdi**, Direttore Area relazioni internazionali, Confindustria **Mario Di Capua**, Ispettorato Generale Rete Estera, Responsabile dell'area Medioriente-Africa, ICE
Ore 16,30	Coffee Break
Tavola rotonda:	*Le politiche per l'internazionalizzazione nella competizione globale*
Ore 16,45	Interventi: **Rosario Alessandrello**, Consigliere Incaricato per i problemi di internazionalizzione, Confindustria **Paolo Guerrieri,** Università di Roma. Consigliere Scientifico IAI **Gianfranco Imperatori**, Presidente, Mediocredito Centrale **Fabrizio Onida**, Presidente, ICE * **Franco Tempesta**, Ministro, Coordinamento Sostegno Imprese all'Estero, DGAE, Ministero Affari Esteri
Ore 18,30	Fine dei lavori

* *Da confermare*

CONFINDUSTRIA

Comitato Italiano
per la Cooperazione Economica,
Scientifica e Tecnica Est-Ovest

Lista partecipanti

Maria Valeria Agostini
Segretario Commissione Industria, Senato della Repubblica

Emanuela Angori
Ricercatrice, Iceps

Massimo Arpea
Ufficio di Rappresentanza, Mediobanca

Adriano Aureli
Vicepresidente, SCM Group SpA

Fabrizia Baduel Glorioso

Vittorio Baldini
Segretario Generale, Diplomatia

Carlo Barbieri
Resp. sviluppo affari internazionali, Mediocredito Centrale

Giovanni Barontini
Resp. Marketing e Affari Internazionali, Tecnitel SpA

Giuliano Beghi
Direttore Sviluppo, Italtrend SpA

Giancarlo Bertoni
Vicedirettore, Simest

Claudio Bettarello
Funzione Strategie Mercati, San Paolo Torino

Annalisa Biondi
Affari Internazionali, Finmeccanica SpA

Giorgio Bodo
Direzione affari finanziari e studi economici, Fiat SpA

Vincenzo Boffi
Resp. Collegamenti internazionali SEA, Estremo Oriente, Australia, America, Eni

Bianca Maria Bonanni
Dirigente, Ministero Commercio Estero

Gianni Bonvicini
Direttore, Iai

Gianluca Borzoni
Luiss

Roberto Buonamico
Commercialista

Cecilia Capellaro
Resp. Area Internazionalizzazione, Assolombarda

Emmanuele Carboni
Dirigente, STET

Antonio Cardone
Direttore Centrale, Stet

Carlo Cellesi
Condirettore, Direzione Centrale, ufficio di Roma, Banca Commerciale Italiana

Gilberto Ciccolini
Servizio Internazionale, San Paolo Torino

Alberto Copetta
Dirigente, Electrolux Zanussi SpA

Alberto Corrias
Direttore Direz. affari intern.li, istituz.li e comunicazione, Iri SpA

Giuseppe Cucchi
Direttore, Cemiss

Roberta D'Ancona
Ufficio relazioni con organismi comunitari, Edison

Franco Danieli
Deputato, Capogruppo Comm. Affari esteri, Camera dei deputati

Pierluigi D'Agata
Resp. Africa e Mediterraneo, Confindustria

Giuseppina Dante
Area America latina, Stet

Rino De Piero
Ufficio Commerciale, Merloni Progetti SpA

Giovanni De Cesare
Capo Gabinetto, Ministero del Commercio con l'Estero

Fabio Dell'Aiuto
Direttore addetto, Gruppo Bancario Monte dei Paschi di Siena

Ugo Sardi de Letto
Rapporti con l'Estero, Unione Nazionale Industria Conciaria

Giorgio De Lorenzi
Direttore, Banco de la Ciudad de Buenos Aires

Giancarlo De Franciscis
Amministratore Delegato, Olivetti Value Services SpA

Antonio De Capoa
Consulente

Sergio De Nardis
Resp. economia internazionale, Centro Studi, Confindustria

Piero De Peverelli
Presidente, Power Financing Ass. Consultants

Antonio Delli Iaconi
Direttore, Associazione Industriali Viterbo

Doriano Di Benedetto
Senatore, Senato della Repubblica

Carlo Di Cristofaro
Consulente, Galgano e Associati

Donato Di Gaetano
Coordinatore nazionale degli schemi di concertazione interistituzionale, Confindustria

Michele Di Masi
Coord. America latina Colset B, Eni SpA

Gina Di Liegro
Mercuri Urval

Simonetta Di Tommaso
Resp. ufficio studi economici, Ice

Vera Duran
Direz. centr. per i rapporti internaz. Ufficio Paesi in Via di Sviluppo, Confindustria

Bruno Esposito
Resp. Cooperazione Internazionale, Direzione per l'estero, Eni SpA

Isabella Falautano
Coordinatore Laboratorio di Politica Internazionale, Iai

Marcello Fabiani
Cariplo

Raffaele Farella
Collaboratore, Iai

Mauro Ferrante
Consigliere Delegato, Camera di Commercio Int.le, sezione italiana

Giorgio Ferrante
Mediocredito Centrale

Claudia Ferri
Resp. rapporti estero, Il Sole 24 Ore System, Milano

Bianca Fersini
Amministratore, PR & CO Sas

Gennaro Fiore
Vicedirettore generale, Confederazione Italiana Armatori

Gianluigi Fontana
Area Centro sud, Cariplo SpA

Daniela Franzo
Vicedirettore, Centro estero Camere Commercio Piemontesi

Maurizio Frigerio
Studi economici, Pirelli SpA

Federico Galdi
Direttore Area Relazioni Internazionali, Confindustria

Laura Gasparro
Ice

Andrea Gavosto
Resp. Studi economici, Fiat SpA

Herbert Geissler
Consigliere Commerciale, Ambasciata d'Austria

Carlo Gelosi
Direz. aff. gen. istituz.li e regolamentari, Olivetti

Fernando Gerbasi
Ambasciatore del Venezuela

Michele Giacomelli
Consigliere di Legazione, Ministero Affari Esteri

Umberto Giovine
Deputato, Camera dei Deputati

Enrico Gotti
General Manager, I.R.I.S. Srl

Giampiero Gramaglia
Redattore Capo Centrale Esteri, Agenzia Ansa

Vincenzo Granata
Resp. analisi economico-politiche, Agip SpA

Ferruccio Granati
Dirigente, Credito Italiano

Filippo Grossi
Presidente, Techint Finanziaria Srl

Giovan Battista Guerra
Commissione Attività produttive, Camera dei Deputati

Gabriella Guidoni
Resp. aff. soc. leg. fisc. Finanza agevolata, MAC - Alenia Marconi Comunications SpA

Gian Guido Folloni
Presidente, CDU, Senato della Repubblica

Marina Ianni Alice
Marketing Internazionale, Saritel SpA

Danilo T. Ibayan
Incaricato d'affari, Ambasciata delle Filippine

Emilio Renato Imbriani
Amministratore, Indra Srl

Carlo Jean
Presidente, Casd

Pasquale Jemma
Amministratore Delegato e Direttore Generale, ITS & SOGE CRED SpA

Sergio Attilio Jesi
Dirigente, Elsacom SpA

Andrea Ketoff
Executive Advisor, Aspen Institute Italia

Riccardo La Cognata
Studio Legale Birindelli Coccia & Associati

Antonio Lico
Direttore ufficio di Roma, Fata Group SpA

Andrea Liorsi
Capitano di Fregata, Stato Maggiore Marina

Adriana Lissidini
Primo Segretario, Ambasciata dell'Uruguay

Maurizio Livrea
Capo ufficio presso il Customer Desk, Banco di Sicilia

Simona Lo Buglio
Funzionario, Unione degli industriali di Roma

Marinella Loddo
Resp. progetto Asia-Invest, Istituto per il Commercio Estero

Giacomo Luciani
Vicedirettore analisi nuove iniziative, Eni SpA

Giancarlo Lupi
Centro Studi Economici e Sociali, Italcementi

Pauli Mäkelä
Incaricato d'affari, Ambasciata di Finlandia

Pierluigi Malesani
Direttore, Fintecna SpA

Carlo Mancini
Direttore Relazioni internazionali, Enea

Eugenio Maraghini Garrone
Affari Internazionali, Fiat S.p.A

Roberto Massoni
Resp. paesi est europeo e Asia, Confindustria

Luciano Melini
Direttore centr. area lavori all'Estero e aff. internazionali, Ance

Daniela Mellini
Resp. Area rapporti internazionali, Confindustria

Carlo Ernesto Meriano
Consigliere, Comitato Economico e Sociale UE

Alessandro Merola
Consigliere d'Ambasciata, Ministero Affari Esteri

Alfredo Mirabelli Centurione
Studio Mirabell Centurionei

Stefano Molina
Resp. area geo-economica, Fondazione Giovanni Agnelli

Giovannangelo Montecchi Palazzi
Project Financing Manager, ABB Sae Sadelmi

Giulio Moreno
International Development Dpt. International Cooepration, Eni SpA

Federica Moroni
Esperto analisi politica, Agip SpA

Giorgio Mulazzani
Presidente, Genco SpA

Adelfo Negretti
Resp. collaborazione Est Europa, Ice

Nerio Nesi
Deputato, Presidente Commissione Att. produttive, Camera dei Deputati

Giuseppe Niedda
Deputato, Camera dei Deputati

S. Olivi
Resp. attività internazionale, Carraro SpA

Gian Piero Orsello
Vicepresidente, Movimento Europeo

Stefania Paladini
Ice

Marco Pannacciulli
Resp. paesi industrializzati America latina, Confindustria

Salvatore Pappalardo
Vicedirettore Generale, Ministero Commercio Estero

Annamaria Pattelli
Ice

Francesco Pellegrini
Resp. Funzioni Rapporti Intern.li, FS SpA

Patrizia Pelliccia
Resp. ufficio collaborazione industriale, Istituto Commercio Estero

Mario Peluso
Unione Industriale della Provincia di Alessandria

Daniela Perrone
Società Italiana per il Gas

Dr. Luciano Persiani
Resp. Coord. Europa Centro-orientale, Africa, Medio Oriente e America latina, Iri

Luigi Persiani
Presidente, Associazione Internazionale Uralitalia

Fabio Pianini
Direzione sviluppo estero, Eni SpA

Arnaldo Pomponi
International Division, Banca di Roma

Giovanni Pontecorvo
Dirigente, Breda Costruzioni Ferroviarie

Bona Pozzoli
Segretario generale, Anide

Donato Quarta
Dirigente, Sace

Tania Raffa
Mediocredito Centrale

Umberto Ranieri
Resp. Area attività internazionali, PDS

Edoardo Reviglio
Servizio Studi, Finmeccanica

Paolo Andrea Ricciardi
Funzionario Servizio Crediti Esteri, IMI

Francesco Ripandelli
Direttore Centrale, Mediobanca

Valeria Rolli
Banca d'Italia

Renzo Romano
Military Affairs Advisor, THOMSON INTERNATIONAL

Carlos Roman
Consigliere, Ambasciata del Perù

Giuseppe Rondonotti
Direttore generale, Ritad

Roberto Rovera
Resp. Area affari comunitari e organismi internazionali, Stet

Pierferdinando Salemi
Ricercatore, Cicsene

Adriana Salvagni
Direzione estero, Eni SpA

Fernando Sarabia Blanco
Direttore ufficio Roma, Europa Metalli SpA

Marcello Sarchi
Direttore addetto, Gruppo Bancario Monte dei Paschi di Siena

Giulio Senni
Direzione internaz. Telecom Italia

Cosmo Seri
Titolare Ditta Cosmo Seri

Carlo Setti
Resp. Finanziamenti internaz. e assicurazioni crediti, Confindustria

Federica Setti
Ricercatrice, Università Luiss

Andrea Simoncelli
Direttore affari internazionali, Fiat SpA

Stefano Silvestri
Vicepresidente, Iai

Vieri Simoni
Funzionario, Confindustria Toscana

Andrew Spiteri
Resp. sezione commerciale, Ambasciata di Malta

Tiziana Tampieri
Studio Bernini e Associati

Roberto Taranto
Segretario Generale, Assocarta

Anna Augusta Teodorani
Ice

Maria Rosa Thea
Vicedirettore, Centro estero Camere di Commercio Piemontesi

Mario Trampetti
Consigliere di legazione, Ministero Affari esteri

Laura Travaglini
Rapporti internazionali, Confindustria

Luigi Troiani
Consulente Area Internazionale, Confcommercio

Italo Tucci
Studio legale de Meo & Associati

Piero Vagliviello
Vicedirettore, Direzione Centrale, ufficio di Roma, Banca Commerciale Italiana

Raffaele Valente
Area internazionale, Telecom Italia

Mario Valducci
Deputato, Camera dei Deputati

Sara Vattimo
Desk America latina, Istituto Commercio Estero

Andrea Vecchia
Segreteria tecnica, Ministro dell'Industria

Luigi Villa
Resp. Servizio estero, Associazione industriali di Padova

Guido Ziffer
International Road Transport Union

(C)

Partecipanti aggiuntivi 1 luglio

Ilaria Barisi (pom.)
Sioi

Luigi Bonini
Resp. ufficio economico, Associazione degli Industriali di Piacenza

Ceci Pierluigi
Funzionario area impresa, Associazione industriali Ascoli Piceno

Lia Del Fabro
Resp. rapporti con paesi terzi, Federacciai

Luigi Ferro
Vicepresidente, Associazione Amici della Luiss

Roberto Gasparini
Direttore Generale, Finest

Maria Egizia Gattamorta (matt.)
Sioi

D.ssa Maria Cristina Gigli
Stet

D.ssa Adek Triana Yudhaswari
Ambasciata d'Indonesia

Sebastiano Negri Di Montenegro
Studio legale De Capoa-Guiducci e Associati

Lorenzo Maggio
Resp. Servizio Commercio Estero, Associazione Industriali Provincia di Vicenza

Sig.ra Dhani Mancini
Ambasciata d'Indonesia

Michele Miari Fulcis
Pirelli

Giovanna Perretti
Dirigente Rapporti Internazionali, FS

Emanuela Scridel
Confindustria

Dr. Stefano Sipaldini
Associazione Ural-Italia

Istituto Affari Internazionali

IAI

Laboratorio di politica internazionale

Direzione: Paolo Guerrieri, Cesare Merlini
Coordinamento: Isabella Falautano
Imprese aderenti al Laboratorio e/o a Gruppi di lavoro: Agip, Bnl, Enel, Eni, Fiat, Finmeccanica, Gruppo Bancario S. Paolo, Iri, Mediocredito, Olivetti, Pirelli, Stet

SINTESI DEI DOCUMENTI FINALI
DEI GRUPPI DI LAVORO

Questa nota raccoglie le sintesi dei documenti finali dei cinque Gruppi di Lavoro varati nell'ambito del Laboratorio di Politica Internazionale sulle aree ritenute prioritarie per la politica economica estera dell'Italia: Cina, Sud Est asiatico, America latina e Mercosur, Russia e Vicino Oriente.

I documenti finali (*policy papers*) rappresentano la fase conclusiva del percorso intrapreso dai Gruppi di Lavoro e contengono valutazioni d'insieme e proposte d'intervento per l'elaborazione di possibili strategie del sistema Italia relative alle aree in esame.

Le sintesi sono relative ai seguenti documenti:
Per una strategia italiana verso la Cina: il mito di Marco Polo alla prova (a cura di Marta Dassù);
Per una strategia italiana nel Sud Est asiatico (a cura di Emanuela Angori, Luca Maria Dal Fabbro);
La riscoperta dell'America latina (a cura di Josè Luis Rhi Sausi);
Per una nuova Ostpolitik italiana verso la Russia (a cura di Ettore Greco);
Italia e Vicino Oriente: perché (e come) essere più presenti (a cura di Laura Guazzone).

VIA ANGELO BRUNETTI 9 (PALAZZO RONDININI), 00186 ROMA · TEL. 39/6/3224360 · FAX 39/6/3224363

PER UNA STRATEGIA ITALIANA VERSO LA CINA

La Cina è ormai una priorità esplicita per l'insieme degli attori del nostro paese: sia sul piano politico (la visita recente di Prodi e quella di Dini dell'ottobre 1996 hanno voluto segnalare un "nuovo inizio" nelle relazioni governative con Pechino) che sul piano economico (istituzioni economiche, banche e imprese mostrano un orientamento crescente verso il mercato cinese).

Tale priorità resta però, in una certa misura, "verbale": considerata come "sistema", la presenza italiana è ancora fondata su fattori tendenzialmente fragili (rapporti commerciali) e potrà quindi perdere - invece che acquisire - competitività. Tutti gli attori riconoscono questo dato di fatto: ma naturalmente lo analizzano scaricando altrove le responsabilità principali (per le imprese, i problemi di fondo nascono dallo scarso supporto governativo e bancario; per la banche, dalla mancata riforma delle SACE; per la SACE, dalla scarsa propensione al rischio imprenditoriale degli industriali italiani e così via....).

E' ovvio che senza uno sforzo congiunto nella stessa direzione - i primi passi si stanno peraltro compiendo, anche se con ritardo e incertezza - la presenza italiana in Cina non si consoliderà.

Finora si sono avute - nella politica di penetrazione economica italiana in Cina - due fasi abbastanza nettamente distinte: una fase di ingresso assistito sul mercato cinese (l'esempio tipico è la joint-venture dell'IVECO a Nanchino), che si è chiusa bruscamente nei primissimi anni '90; una fase che si potrebbe definire del "fai da te", in cui la presenza italiana è stata trainata dall'export delle medie imprese industriali (indice il peso dominante delle macchine utensili nella composizione delle esportazioni italiane in Cina). Il risultato è un marcato dualismo della posizione italiana: alcuni grandi gruppi già radicati (ma in parte in difficoltà, anche per l'entità dei finanziamenti richiesti dai grandi progetti previsti nei settori infrastrutturali); un numero notevole di medie imprese pronte a commerciare e assai meno a stabilire rapporti di collaborazione industriale.

Dai primi anni '90, il blocco di fatto dei fondi della cooperazione ha voluto dire sia una perdita di credibilità per il sistema Italia (dovuta in particolare all'annullamento dei progetti già discussi nel Pudong); che una tendenziale perdita di competitività: l'esame delle scelte dei principali paesi europei (e anche, o meglio anzitutto, del Giappone) indica che l'utilizzo di crediti agevolati resta, rispetto al mercato cinese, uno strumento ineliminabile di penetrazione.

Le prospettive di maggiore competitività non sono certamente collegate, d'altra parte, ad una scelta secca fra ripresa (del tutto irrealistica) di "crediti a pioggia" e "fai da te" trade-oriented: l'alternativa sta in teoria in una politica economica verso la Cina molto più strutturata. Una logica da "sistema" competitivo richiederebbe in particolare una visione calibrata di tre aspetti: il rapporto fra dimensione politica e dimensione economica delle relazioni con la Cina; il coordinamento a vari livelli (fra Ministero degli esteri e del Tesoro; fra Ministeri e attori non governativi: fra banche e imprese, etc); il potenziamento della gamma di strumenti necessari per competere sul mercato cinese, strumenti naturalmente differenziati (a seconda che si tratti di grandi gruppi o PMI).

La dimensione politica

La gestione delle relazioni con la Cina (problema dei diritti umani; trattamento delle minoranze) rimarrà non facile - anche se la distensione in corso con gli Stati Uniti tenderà di per sé a semplificare, rispetto al 1995-96, l'approccio alla "China-issue" nei rapporti internazionali.

Secondo la *conventional wisdom* l'Italia non è riuscita a "capitalizzare", ossia a trasferire sul terreno economico, i crediti politici acquisiti con la riapertura alla Cina del 1991. Data questa eredità negativa, il viaggio di Dini è stato presentato, nel 1996, come un rilancio di attenzione diplomatica e come un tentativo esplicito di "tenere assieme" (in uno stile alla Kohl) rapporti politici e rapporti economici.

Se ne possono derivare quattro *policy recommandations*:

1. le visite politiche ad alto livello sono effettivamente essenziali anche per lo sviluppo dei rapporti economici - almeno giudicando dal modo in cui i leader cinesi tendono a fare interagire i due settori e dal *record* degli altri paesi europei. Accanto a ciò, il problema essenziale è di uscire dall'estemporaneità, garantendo sia la continuità che è mancata negli ultimi anni ai rapporti politici ad alto livello, sia un potenziamento delle strutture diplomatiche in Cina .
2. La *soft-line* adottata da Dini a Pechino sul problema dei diritti umani (peraltro con riferimenti espliciti all'impostazione dell'UE) è il massimo di flessibilità che l'Italia possa tenere sulla questione: scostamenti netti, a livello bilaterale, dalla posizione già dialogante dell'UE sarebbero difficilmente giustificabili e difficilmente tenibili nel caso - che certamente non si può escludere - di nuovi momenti critici. Il fatto che gli Stati Uniti abbiano a loro volta operato il *de-linkage* (separando diritti umani e questioni commerciali) sdrammatizza del resto la dimensione economica del

problema; non è pensabile (per la ragioni appena dette) che il *linkage* sia ripristinato per essere utilizzato invece come incentivo positivo.

3. Se l'Italia ha tutto l'interesse a definire una strategia specifica verso la Cina, tale strategia va vista come parte di un più complessivo "Asia concept" (come già avvenuto nel caso di Germania e Francia e a livello di UE: tutti casi in cui la definizione della politica a lungo termine verso la Cina rientra in una concezione più vasta di politica asiatica). Sarebbe opportuno che il MAE definisse un proprio documento di "politica asiatica", con una parte specifica sulle relazioni con la Cina.

4. Un "nuovo inizio" della politica italiana verso la Cina non avrà basi solide senza sforzi importanti in campo culturale: se la Cina appare ancora lontana, è anzitutto per lo specifico ritardo italiano in questo campo (che va dai media, alla carenza di cattedre universitarie sulla Cina contemporanea, alla scarsità degli investimenti nella diffusione della cultura italiana in Cina: tutti settori in cui una comparazione europea vede l'Italia in fortissimo svantaggio rispetto a Germania, Francia e Gran Bretagna).

La dimensione economica

Le tesi sulla sostenibilità a medio termine della crescita cinese continuano ad apparire più convincenti delle tesi pessimistiche, secondo cui tre nodi centrali - le difficoltà di riforma delle imprese statali; i punti deboli del sistema finanziario; la dipendenza eccessiva dal capitale estero - sono destinati a provocare una netta inversione di tendenza.

Per quanto sia indubbio che la Cina stia entrando nella fase più delicata della propria transizione verso una economia di mercato, i dati del 1996 (con il successo del *soft-landing)* e l'esame dell'agenda delle riforme, sembrano indicare che il paese ha ancora importanti "riserve" di crescita.

I vantaggi comparativi e i punti deboli della presenza italiana in Cina - rispetto al quadro generale della presenza europea - indicano che l'Italia non è in posizione così svantaggiata (nell'insieme, la situazione non è molto diversa da quella della Francia); ma che rischia di finirvi se non si adatterà più rapidamente (come sta facendo anzitutto la Germania) alla velocissima evoluzione del mercato cinese. E' importante non dimenticare, preliminarmente - sebbene la cosa possa apparire scontata - che le esigenze e le opzioni a disposizione delle imprese sono diverse o fortemente distinte a seconda delle dimensioni dell'attore in gioco: una delle nostre tesi di fondo, d'altra parte, è che un migliore coordinamento fra grandi

gruppi e PMI favorirebbe un paese come l'Italia, considerata la sua struttura industriale.

Per i grandi gruppi industriali, il mercato cinese è un mercato ad alto rischio ma ormai decisivo: restarne fuori significherà una perdita netta di competitività. Il problema dei grandi gruppi industriali è di riuscire a raccogliere la sfida contenuta nelle linee del 9° Piano quinquennale cinese: ciò significa investimenti di grosse dimensioni, a lungo termine e a rischio, nei settori infrastrutturali e nei settori industriali prioritari. La capacità di gestione degli aspetti finanziari di un progetto assumerà un'importanza centrale; il che implicherà una capacità di coordinamento fra attori diversi.

Due condizioni - un esplicito sostegno politico nazionale; la capacità di gestione degli aspetti finanziari del progetto - appaiono essenziali.

Da quanto osservato nel presente lavoro ne scaturiscono alcune policy recommendations:

- lo strumento dei crediti agevolati non può essere abolito, dal momento che esso viene utilizzato dai principali concorrenti dell'Italia (è utilizzato soprattutto - come dimostra il caso della Spagna - nelle fasi di accesso al mercato cinese; ma ancora nel 1994, i *soft loans* tedeschi alla Cina sono ammontati a circa un miliardo di marchi).
- l'operatività della SACE è decisiva - e dipende a sua volta dal funzionamento di meccanismi di coordinamento "a monte". L'orientamento della SACE verso la Cina è un dato acquisito; ciò va però combinato con una maggiore flessibilità (rispetto all'analisi del rischio Cina), una maggiore rapidità decisionale e una maggiore propensione ad operazioni di PF.
- il finanziamento pubblico (attraverso la SACE o la Cooperazione) di studi di fattibilità per progetti di grandi dimensioni potrebbe favorire la partecipazione italiana ai settori trainanti del nuovo Piano quinquennale cinese
- il rapporto banche-imprese è a sua volta essenziale per la definizione degli aspetti finanziari di un progetto: in particolare, per i progetti di medie dimensioni (per i progetti più importanti, il ricorso a banche internazionali è una pratica diffusa sia in Italia che all'estero). Ciò implica però che sia le imprese che le banche escano dalla logica essenzialmente commerciale dell'ultimo decennio; che le imprese siano pronte ad assumersi rischi industriali, che le banche siano pronte a potenziare i propri servizi in loco e a sostenere investimenti almeno in parte non garantiti.
- per i settori "sensitive", in cui la Cina è interessata a diversificare la propria dipendenza tecnologica, la strada delle grosse fusioni o consorzi internazionali può dimostrarsi una delle sole vie praticabili per riuscire a promuovere la competitività

dei gruppi europei (rispetto agli Stati Uniti e al Giappone). Il recente accordo con AIRBUS, a scapito della BOEING, è una netta indicazione in questo senso.

• vista la crisi finanziaria italiana, assume importanza crescente la capacità di accesso a finanziamenti internazionali (Unione europea, Banca mondiale, Banca asiatica di sviluppo).

Nell'insieme, l'azione dei grandi gruppi industriali italiani sul mercato cinese va vista, per avere maggiori possibilità di successo, come parte di una strategia nazionale coordinata verso la Cina, che faccia leva sul coordinamento di strumenti politico-diplomatici, finanziari e creditizi. La via più semplice di coordinamento sarebbe probabilmente la creazione, presso il Ministero degli esteri, di una sede congiunta (Esteri, Tesoro, MedioCredito, ICE, ABI, Confindustria) che permetta una discussione preliminare dei progetti di "interesse nazionale" e contestualmente delle risorse finanziarie relative.

Per quel che riguarda le imprese medie/piccole (più medie che piccole, parlando del mercato cinese), le nostre sintetiche raccomandazioni - al di là dei punti singoli rilevati nei capitoli relativi al ruolo della SACE, delle banche e delle imprese - sono le seguenti:

• Il pattern dei consumi cinesi è in rapidissima evoluzione. Secondo gli esperti, la domanda del mercato cinese alla fine degli anni '90, sarà equiparabile a quella dell'Italia degli anni '70 e dei primi anni '80. Ciò apre notevoli opportunità all'Italia nei settori dei beni di consumo di qualità (moda, mobili, etc). Per riuscire a mantenere quote di mercato - in una situazione di concorrenza crescente - le imprese italiane non possono però limitarsi ad una politica di export (spesso mediata dalla trading companies di Hong Kong): devono riuscire a crearsi una base industriale nel paese.

• E' auspicabile una migliore definizione della localizzazione geografica degli investimenti.Secondo alcune tesi, ad esempio - e data l'esistenza in Cina di mercati differenziati le imprese italiane non avrebbero grandi margini di competitività nelle regioni della fascia orientale (rispetto al peso dominante e crescente degli investitori asiatici). Sarebbe utile esaminare altri mercati potenziali nelle Province emergenti.

• Le PMI italiane avrebbero tutto l'interesse a creare consorzi, sia produttivi che commerciali. Va in questo senso la proposta di creare in Cina "campi-base" al servizio di più imprese.

• L'appoggio degli enti locali può dimostrarsi importante per la promozione delle PMI (e per l'ipotesi appena citata di "campi-base" locali); ma per avere più efficacia, andrebbe coordinato con l'attività delle istituzioni nazionali.

In conclusione, lo studio del caso-Cina mostra i limiti ma anche le notevolissime potenzialità del sistema economico italiano sul principale mercato emergente del prossimo secolo. Per essere sfruttate, tali potenzialità implicano un cambiamento sostanziale negli atteggiamenti sia degli attori istituzionali che degli attori economici. In due direzioni: un maggiore e tempestivo coordinamento; ma anche una separazione delle responsabilità (il rischio imprenditoriale alle imprese e alle banche private; l'appoggio istituzionale agli organismi statali).

Come adattarsi - e con che mix di scelte nazionali e di strategia comune europea - è il problema aperto: non solo per l'Italia, naturalmente, ma per i paesi dell'UE nel loro insieme (che, ad eccezione forse della Germania soffrono tutti notevoli difficoltà). Si potrebbe in fondo sostenere che una scelta "europea forte" (sul piano della alleanze industriali) è in teoria la risposta più adatta per fronteggiare sui mercati asiatici emergenti ed in Cina la concorrenza di Stati Uniti e Giappone (con i suoi riflessi sulle dinamiche del WTO): perlomeno in alcuni settori (telecomunicazioni, aeronautica, etc) sensibili e prevedibilmente trainati da progetti di enormi dimensioni (va in questo senso il già citato caso Airbus). Una logica di "sistema" nazionale sarebbe probabilmente di forte aiuto alle medie imprese - e la cosa interessa specificamente l'Italia: ma questa logica, come si vedrà, è ancora in gran parte da sostanziare.

PER UNA STRATEGIA ITALIANA NEL SUD EST ASIATICO

Le tendenze di fondo nella regione e la definizione di paesi prioritari

I dati sul commercio mondiale e sugli investimenti diretti esteri indicano il ruolo preponderante che stanno assumendo a livello mondiale i mercati del SEA, in particolare quelli dell'ASEAN. Valgano a questo proposito alcuni dati relativi agli scambi commerciali:

- i paesi dell'ASEAN ed i paesi di nuova industrializzazione -considerati assieme - costituiscono (come destinazione di merci) un mercato dalle dimensioni circa doppie rispetto a quello giapponese e quadruple rispetto a quello cinese.
- i paesi dell'ASEAN, e ancor più i paesi di nuova industrializzazione, hanno vissuto, dagli anni '70 fino al primo quinquennio degli anni '90, una crescita (percentuale) del mercato interno superiore alla crescita del mercato interno del Giappone nello stesso arco di tempo.

Il forte calo delle esportazioni, registrato nei primi mesi del 1996 (soprattutto per Singapore, Taiwan e Corea del Sud), ha fatto dubitare della sostenibilità del processo di sviluppo. La Banca Mondiale e la Banca Asiatica di Sviluppo, tuttavia, sono concordi nel ritenere che le cause della crisi non siano strutturali; secondo le stime dei due organismi i mercati del SEA saranno in grado di mantenere - negli ultimi anni di questo secolo - ritmi di crescita ben al di sopra delle medie mondiali. Fattori vincolanti per la crescita nell'area sono rappresentati in particolare dalla carenza infrastrutturale; dall'arretratezza del sistema bancario in alcuni paesi e dal suo legame con le industrie di stato; da livelli di povertà ancora diffusi.

I processi di integrazione economica in corso nell'area, e i forti legami esistenti tra gruppi industriali-finanziari asiatici stanno spostando sempre più il baricentro degli scambi verso forme di cooperazione economica interasiatica, aspetto che deve essere preso in considerazione da chi voglia avviare rapporti con l'area. La messa a punto di una prospettiva di penetrazione regionale che coinvolga anche India, da una parte, e Cina, dall'altra, appare l'unica strategia con obiettivi di medio-lungo termine. La quota sempre maggiore di contratti della Banca Asiatica di Sviluppo acquisita da imprese dei paesi beneficiari sembra confermare tale orientamento.

La definizione di una strategia italiana verso l'area impone una chiara scelta dei paesi prioritari, che permetta di concentrare gli sforzi ed evitare la dispersione delle scarse risorse, sia umane che finanziarie, che l'Italia può mettere in campo.

Verso una strategia italiana nell'area: alcune policy-recommendations

L'esigenza di sviluppare un approccio più strutturato verso il sud-est asiatico è diffusamente condivisa in Italia, dove non è mai stato perseguito un disegno strategico unitario e coerente in tutta l'area, sia a livello di politica estera che a livello di politica economica estera.

Se, infatti, il nostro paese è ancora capace di essere competitivo rispetto agli altri maggiori paesi europei in termini di esportazioni in alcuni settori merceologici specifici, si percepisce tuttavia chiaramente che tale posizione è difficilmente sostenibile, qualora non venga supportata da una strategia politica di lungo periodo. Le questioni politiche e di sicurezza, da una parte, e quelle economiche, dall'altra, sono, infatti strettamente interconnesse tra loro nella regione: la politica italiana dovrà quindi anche essere rivolta a contribuire, operando in ambito europeo, a rafforzare le prospettive di stabilità regionale.

Per quel che riguarda la strategia di penetrazione economica, la presenza delle imprese italiane nel SEA - secondo uno schema di internazionalizzazione che appare ormai consolidato anche in altre aree geografiche - appare caratterizzata da una consistente presenza commerciale (soprattutto in alcuni settori tipici delle PMI), a fronte di una più ridotta presenza in termini di investimenti,che risultano distribuiti nell'area "a macchia di leopardo".

Se tali posizioni (almeno in termini di flussi più che in termini di stock) sono in linea con quelle degli altri principali paesi europei, sicuramente appaiono difficilmente sostenibili nel medio-lungo periodo.

Ne derivano una serie di riflessioni generali e proposte differenziate, a seconda che siano riferite a PMI o a grandi gruppi industriali italiani.

a. Una politica estera con finalità commerciali

Una politica estera mirata verso il SEA, attuata fra l'altro attraverso più frequenti visite di stato ad alto livello, accompagnate da delegazioni di imprenditori, potrà sostenere piani organici di sviluppo di investimenti italiani nell'area. La particolare aspettativa che esiste nelle sfere del potere locale per la creazione di contatti politici di vertice, con prospettive di continuità, rende più necessaria che in altre regioni l'istituzionalizzazione di periodiche visite ad alto livello. Le missioni tedesche sono un esempio di successo su come si possano acquisire contratti (in particolare di grandi dimensioni) a seguito di missioni ufficiali.

b. Un utilizzo coordinato ed efficace degli strumenti di politica economica estera

Scarso appare l'impiego degli strumenti pubblici italiani di supporto alla penetrazione commerciale nel SEA. La competitività delle imprese italiane potrà essere rafforzata con il miglioramento del supporto pubblico su tre livelli:

- il livello informativo. Dovrebbe essere garantito dall'ICE, i cui servizi appaiono, tuttavia, poco mirati alle specifiche esigenze delle imprese. Il SEA è, comunque, nel quadro del processo di ristrutturazione in corso presso l'ICE, un'area considerata prioritaria, anche per la prevista delocalizzazione delle sedi periferiche.

Al problema della quantità e della qualità dell'informazione fornita dall'ICE, va aggiunto quello del mancato coordinamento tra le istituzioni pubbliche operanti sui mercati del SEA (in primo luogo tra ICE e rete diplomatica) e quello della scarsa diffusione delle informazioni raccolte in loco. A livello di rete diplomatica, infatti, accade spesso che le informazioni raccolte in loco trovino difficoltà ad essere diffuse in Italia presso i potenziali utenti.

Va citato anche il ruolo che potrebbe essere svolto dalla SIMEST, ad esempio per informazioni in materia legislativa e fiscale.

- Il livello dei finanziamenti. Appare estremamente ridotto nel SEA, anche comparativamente ad altri paesi OCSE, sia per le fasi propedeutiche, che per quelle relative all'insediamento nell'area. E tale lacuna colpisce, evidentemente, in misura maggiore le PMI italiane.

Negli Stati Uniti (come in Francia) esistono, ad esempio, forme di finanziamento agevolato per le PMI per tutte le attività propedeutiche all'insediamento in nuovi mercati. In Italia, lo scarso impiego nei mercati del SEA delle agevolazioni previste dalla legge 394/81 fa supporre una scarsa rispondenza alle esigenze delle PMI.

Va, inoltre, sottolineato che, al momento, beneficiari di strumenti a sostegno di investimenti di PMI all'estero sono, nel SEA, imprese di medie e grandi dimensioni e, anche queste, in misura estremamente ridotta. E' il caso dei finanziamenti concessi da SIMEST e dalla legge 49/87 - art 7 per la costituzione di imprese miste. Se, da una parte, questo può essere il riflesso di un atteggiamento cauto delle PMI per investimenti nell'area, anche a causa della distanza geografica e culturale, dall'altra esistono profonde lacune nel funzionamento delle due leggi, ad esempio relativamente alla necessità di concedere fidejussione bancaria alla SIMEST o ai tempi di valutazione delle iniziative per le quali si ricorra all'art. 7 della legge 49/87. Tali lacune, percepite anche per altri mercati, per il SEA assumono maggiore rilevanza, a fronte delle difficoltà di impianto che presentano i mercati per le PMI.

Lo sviluppo di attività di "scouting" da parte della SIMEST, mai veramente decollate, con la proposta di opportunità concrete di affari a cui la SIMEST parteciperebbe,

permetterebbe a nostro avviso di fornire un servizio aggiuntivo alle imprese, in grado di potenziare l'impiego dei finanziamenti previsti dalla legge 100/90, in particolare per le PMI.

Nemmeno la cooperazione allo sviluppo, ad eccezione di pochi casi (ITALTEL nelle Filippine), ha costituito finora uno strumento di penetrazione commerciale, come è stato, invece, il caso di altri paesi (in primo luogo Giappone). La scarsità di risorse finanziarie disponibili per l'area potrebbe infine rappresentare un incentivo alla loro concentrazione in poche iniziative veramente prioritarie.

• Il livello assicurativo. Tra le principali considerazioni emerse sulla posizione della SACE nei confronti dell'area, si ricordano: benché molti paesi siano considerati in categoria di rischio medio, il ricorso alla SACE per la copertura del rischio politico con garanzia sovrana non è molto elevato; se le limitazioni poste dalla SACE sembrano scarse (non ci sono ad esempio plafond paese), in realtà esistono dei vincoli che scoraggiano le imprese a far ricorso all'assicurazione pubblica; le limitazioni colpiscono soprattutto le imprese di piccole e medie dimensioni, mentre le imprese di grandi dimensioni continuano ad avere una quota interessante di partecipazione nelle operazioni che richiedono copertura assicurativa con rischio sovrano; in forte crescita appaiono le attività della Divisione del PF nell'area, con una partecipazione quasi esclusiva per imprese di grandi dimensioni (dovuta anche alla tipologia del "prodotto PF").

c. La definizione di strategie comuni banche-imprese

La localizzazione degli istituti bancari italiani nell'area appare estremamente scarsa in rapporto ad altri paesi nostri concorrenti, e concentrata nelle piazze finanziarie della regione piuttosto che nei mercati via via più dinamici dell'area (Indonesia, Malesia, Tailandia, Vietnam). Ne deriva un evidente svantaggio in termini di servizi offerti ai clienti, se non altro per la scarsa conoscenza diretta dei mercati.

A questo si aggiunge che le operazioni che le banche eseguono nella regione sono principalmente di natura interbancaria, piuttosto che attività di finanziamento da "investment banking", che rappresenta, invece, uno strumento di enorme importanza strategica per la penetrazione dei mercati regionali.

Lo sviluppo dell'interscambio in SEA sarà sempre più garantito dalla conclusione di contratti per l'esportazione di macchinari e impianti e per la realizzazione di infrastrutture. Tali attività richiedono rapporti stabili e ingenti interventi finanziari, in cui le banche devono fornire un supporto indispensabile ai propri clienti.

Le dinamiche economiche sempre più competitive dell'area, la presenza di acquirenti locali sempre più esigenti in termini di prodotti/servizi integrati

impongono la trasformazione della banca da semplice concessionaria di finanziamenti (generalmente finanziamenti all'export) a concessionaria di servizi completi e più complessi, in grado di sostenere il proprio cliente sul mercato in una varietà di forme.

d. Una più efficace separazione di strategie/strumenti per grandi imprese e PMI

Oltre a quanto già emerso, si avanzano due gruppi di proposte per potenziare il ruolo delle imprese italiane nell'area.

• Grandi Imprese. Per le imprese di grandi dimensioni va certamente tenuto conto della forte specializzazione settoriale che le esportazioni italiane presentano nell'area, a svantaggio di comparti produttivi tipici delle grandi imprese, caratterizzati da elevate economie di scala (dalla chimica agli autoveicoli) e da elevata intensità tecnologica (dall'elettronica alle telecomunicazioni).

Dato il ruolo primario che assumeranno gli investimenti in infrastrutture nell'area, appare essenziale una strategia specifica per le grandi imprese italiane operanti nel settore infrastrutturale, dai produttori di materiali ai fornitori di servizi, che possa migliorare la loro posizione nel SEA, riequilibrando il rapporto tra quote di mercato detenute nell'area da PMI e da grandi imprese italiane.

E' interessante a questo riguardo la proposta presentata dalla Comunità italiana ad Hong Kong in occasione della riunione di Hong Kong del gennaio 1997, di promuovere la competitività della grande impresa italiana nel SEA, riprendendo il modello australiano, con la costituzione di "comitati verticali, delle reti per l'esportazione tra gli operatori italiani di un settore specifico: ad esempio per il settore opere civili, aziende di ingegneria, studi di architettura, produttori di materiali edili, rappresentanti di istituti bancari, finanziarie, studi legali ed altri esperti che possano apportare esperienze e valore aggiunto".

Discorso a parte va fatto per lo sviluppo di iniziative finanziate con il ricorso al PF, in particolare per il settore infrastrutturale, che nel SEA è essenziale perché le grandi imprese possano entrare nel mercato con proiezioni nel medio-lungo periodo.

Se dal punto di vista del supporto pubblico la recente attività della Divisione del PF costituita presso la SACE sembra andare nella giusta direzione, dal punto di vista privato, come più volte sottolineato, sarebbe auspicabile una più aggressiva attività da parte delle banche italiane, con lo sviluppo di buone relazioni sia a livello di governi locali che di controparti locali, che possano svolgere la funzione di developer o co-developer.

• Piccole e Medie Imprese. Se per le piccole imprese i mercati del SEA sembrano troppo "difficili" per una evoluzione dei rapporti commerciali in rapporti più duraturi basati su investimenti di medio-lungo periodo, questo può non essere

vero per le imprese di medie dimensioni, la cui flessibilità può essere un'arma vincente per adattarsi alle veloci dinamiche dei mercati del SEA.

Come già sottolineato, tuttavia, gli alti costi di ingresso e di consolidamento possono rappresentare barriere difficilmente sormontabili. La costituzione di un Italian Center, proposto nella riunione del gennaio 1997 ad Hong Kong, sulla scia dell'analoga iniziativa tedesca a Singapore, potrebbe offrire alle imprese una serie di economie esterne spesso determinanti nelle fasi iniziali di insediamento in nuovi mercati.

Questo potrebbe essere integrato, in Italia, dalle funzioni di un Osservatorio permanente sulla regione, per la raccolta e la distribuzione sistematica di informazioni economiche sulla regione, sia di carattere generale (normativa sugli investimenti, normativa tariffaria, ...) che sui singoli settori. L'Osservatorio, evidentemente, dovrebbe essere coordinato con la rete diplomatica e con la rete dell'ICE. Un elemento di preoccupazione per diverse imprese italiane esportatrici nei paesi dell'ASEAN e delle economie di nuova industrializzazione, infatti, è dato dal ruolo che la protezione tariffaria assume in molti paesi SEA, in termini di efficace barriera all'ingresso di manufatti prodotti all'estero. L'integrazione dei flussi commerciali tra i diversi paesi ASEAN, l'attuazione nella Regione dell'ASEAN Free Trade Agreement (AFTA) e la sua potenziale evoluzione appaiono fenomeni complessi. Varie imprese italiane esprimono pertanto la necessità di avere a disposizione un efficace osservatorio permanente che studi in particolare gli aspetti complessi del sistema tariffario nella Regione e le sue possibili evoluzioni. Tale iniziativa appare di particolare interesse anche per le grandi imprese.

Inoltre, dato il ruolo estremamente rilevante che assumono i finanziamenti per l'internazionalizzazione delle PMI, ci si chiede se non sia ipotizzabile la creazione di un gruppo di lavoro molto agile, all'interno di una struttura con competenze specifiche in materia finanziaria, per studiare ad esempio come abbattere i costi legati alla concessione di fidi da parte di banche private e come coinvolgere banche di minori dimensioni che, pur vantando una maggiore conoscenza delle PMI proprie clienti, spesso presentano maggiore vischiosità nell'esporsi a rischi su paesi più "difficili". Se negli Stati Uniti questa attività è già in corso dal 1993 con il Trade Promotion Coordinating Committee, comitato governativo di coordinamento per le attività di sostegno pubblico alle esportazioni ed agli investimenti all'estero, si ritiene che in Italia tale funzione potrebbe essere svolta efficacemente da un ristretto gruppo di lavoro costituito all'interno di Mediocredito Centrale, la cui esperienza in finanziamenti a PMI potrebbe essere garanzia di arrivare a risultati concreti, individuando strumenti reali/finanziari di supporto per specifici settori.

LA RISCOPERTA DELL'AMERICA LATINA

La presenza italiana in America latina

La nuova evoluzione economica dell'America latina offre straordinarie opportunità alla penetrazione economica dell'Italia. Vi concorrono almeno due fattori: nel più significativo processo di concertazione regionale -il Mercosur- la presenza delle imprese italiane è "storica"; la già ampia gamma di rapporti fra l'Italia e i paesi che sono integrati nel Mercosur.

La posizione italiana nei confronti dell'area latinoamericana è per questo motivo del tutto specifica. Paradossalmente, tuttavia, le maggiori difficoltà a consolidare le posizioni dell'Italia nell'area derivano proprio da questa vicinanza culturale, cioè dal rischio di dare per scontata la presenza italiana nell'area e dall'illusione che non sia necessaria una politica ad hoc verso l'America latina, che definisca priorità e strumenti specifici da parte dell'Italia. A questo riguardo il bilancio è oscillante: alla fase di attenzione della seconda metà degli anni '80 e seguito il ristagno della prima metà degli anni '90.

In ogni caso debbono essere registrati quattro interessanti processi, che riguardano le imprese italiane in America latina:

- la profonda riconversione economica dell'area ha rafforzato, e non certo indebolito, la maggior parte delle imprese storiche italiane presenti nell'area (Fiat, Pirelli, Techint);
- la partecipazione della Stet nelle operazioni di privatizzazione delle telecomunicazioni si è rivelata una strategia vincente per la penetrazione dei mercati dell'America latina. In particolare, va ricordata la presenza della Stet tanto in Argentina e Brasile, quanto nei paesi associati al Mercosur quali Cile e Bolivia;
- considerati i diversi mercati emergenti nel mondo, è in particolare nell'area del Mercosur che le medie e piccole imprese italiane hanno potuto e possono contare su una presenza relativamente estesa delle banche italiane (la Banca Nazionale del Lavoro, per esempio, è presente in Brasile, Argentina e Uruguay);
- gli anni '90 hanno visto l'entrata nei mercati latinoamericani di nuove importanti imprese italiane (Parmalat, Benetton, Magneti Marelli, la stessa Stet).

Nella costruzione di questi punti di forza, un contributo importante è venuto dall'attenzione che la politica estera dell'Italia ha dedicato all'Argentina nella

seconda metà degli anni '80 e dal fatto che tale politica ha potuto disporre di risorse crescenti derivanti dall'Aiuto pubblico allo sviluppo fino ai primi anni '90.
Ma se, da un lato, l'Italia ha anticipato gli altri paesi europei nel Cono Sud, dall'altro non ha saputo dare successivamente continuità e coerenza ai suoi rapporti con l'area, condividendo il generale ritardo europeo che si è registrato nella prima metà di questo decennio.

Le priorità dell'Italia e la nuova geografia dell'America latina

Una prima stesura dell'Agenda italiana verso l'America latina potrebbe contenere i seguenti punti:

(a) gli accordi istituzionali Europa-America latina costituiscono senza dubbio un valido quadro di riferimento per la politica italiana. I due livelli di architettura istituzionale -Gruppo di Rio e mercati subregionali- sono sicuramente funzionali alle priorità e agli interessi dell'Italia.

La considerazione da fare a questo proposito è che l'attuale quadro euro-latinoamericano è ancora molto incompleto e quindi risulta indispensabile aumentare la capacità propositiva dell'Italia in sede europea. Tre linee di azione potrebbero essere attivate, così da:

- dare continuità al documento strategico dell'UE che, nel 1995, ha inaugurato la specificità dei rapporti euro-latinoamericani, mettendo in rilievo la costruzione istituzionale dei mercati subregionali latinoamericani, il sostegno alla governabilità democratica e la cooperazione per un controllo dei flussi finanziari;
- aprire una linea di finanziamento ad hoc per la cooperazione economica e per la cooperazione allo sviluppo con l'America latina;
- riordinare i vari strumenti comunitari per la promozione del settore privato (Ecip, Al-Invest) all'interno di un quadro che determini obiettivi più precisi e priorità settoriali;

(b) l'Italia, d'altro canto, dovrebbe definire con maggiore rigore le sue priorità nell'area. E' necessario scomporre il concetto America latina e articolare la politica estera e la politica economica in termini subregionali, cercando di razionalizzare l'utilizzazione di risorse e strumenti. Questo processo si presenta particolarmente complesso perché la politica estera dell'Italia verso la regione lationamericana si dovrà fare con risorse scarse, almeno nel breve e medio periodo.

La prima priorità dovrebbe riguardare i paesi del Mercosur allo scopo di consolidare la significativa presenza italiana nell'area. In altri termini, si dovrebbero

consolidarere ulteriormente i punti di forza dell'internazionalizzazione economica italiana nella regione. L'America latina (in realtà i paesi del Mercosur) è la seconda area, dopo l'Europa occidentale, in termini di fatturato delle imprese industriali a partecipazione italiana, e il Brasile occupa il terzo posto fra i paesi con imprese industriali a partecipazione italiana, dopo la Francia e gli Stati Uniti.

A partire del Mercosur l'Italia potrebbe articolare la sua strategia per tutta l'America del Sud. In particolare potrebbe contribuire sia a rendere più continua, coerente e coordinata la politica dell'UE che a promuovere i rapporti fra i paesi del Mercosur e quelli della Comunità andina.

I rapporti con il Messico dovrebbero invece essere considerati separatamente, in forma bilaterale come fa l'Unione europea, e integrati in una strategia italiana verso l'area nordamericana.

Infine, nei riguardi del Centroamerica e dei Caraibi, l'Italia potrebbe seguire lo schema dei futuri rapporti dell'UE con questi paesi, dove si ipotizza la costituzione di una subregione (il Bacino Caraibico), che comprenda l'area caraibica spagnola e il Centroamerica. Questa riclassificazione dell'area dipenderà sia del futuro della Convenzione di Lomé, sia dell'eventuale normalizzazione dei rapporti di Cuba con gli Stati Uniti e l'UE.

La cooperazione allo sviluppo verso l'America latina

Sebbene l'Aps italiano sia caratterizzato da risorse scarse e da priorità non localizzate in America latina, alcune iniziative potrebbero comunque riguardare l'area. In particolare, si potrebbe formulare una politica di cooperazione incentrata sull'utilizzo del fondo rotativo (i crediti di aiuto).

In questa direzione possono essere identificate due modalità di possibile utilizzazione del fondo rotativo: da una parte, direttamente mediante il canale bilaterale verso una serie di paesi latinoamericani non esclusi dagli accordi di Helsinki. Si tratta in particolare dei paesi della Comunità andina (escluso il Venezuela) e del Centroamerica. I crediti di aiuto dovrebbero però essere utilizzati all'interno di una linea di finanziamento di programmi di sviluppo del paese ricevente e non semplicemente per il finanziamento di progetti isolati.

Una seconda linea, forse ancora più interessante, potrebbe essere l'utilizzazione del fondo rotativo in programmi di co-finanziamento o di fondi fiduciari con organismi multilaterali. Di particolare importanza per America latina sono la Banca interamericana di sviluppo (BID), la Banca mondiale e la Commissione europea. A

questo proposito si può ricordare che, nella recente riunione di governatori del BID, tenutasi a Barcellona in marzo di quest'anno, la Spagna ha annunciato una serie di accordi con questo organismo che si muovono in questa direzione.

La politica italiana verso il Mercosur

• Il coordinamento delle strutture pubbliche.

Per quanto riguarda la politica italiana verso il Mercosur, il compito primario dovrebbe essere quello di coordinare l'azione delle strutture pubbliche e semi-pubbliche della politica per l'internazionalizzazione (Mincomes, Ice, Sace, Mediocredito) con quelle della politica estera (Mae). Questo coordinamento, da sempre difficile, si rende più complesso per la scarsità di risorse della politica estera italiana. Ciò significa che il coordinamento probabilmente non potrebbe realizzarsi attraverso una struttura verticale, anche in ragione della numerosità dei soggetti partecipanti. Una strada percorribile è forse quella di sviluppare una conferenza di servizi nell'amministrazione pubblica o dei tavoli informali di coordinamento, con una struttura orizzontale che permetta una più chiara divisione fra i compiti di indirizzo e le funzioni operative di supporto al mondo economico. Dal Mae (in particolare dalla DGAE) si richiederebbe soprattutto l'elaborazione della strategia, cioè la costruzione di una leadership politica e intellettuale e l'attivazione del lavoro diplomatico funzionale a tale strategia, mentre alle strutture della politica economica internazionale dovrebbero corrispondere i compiti di informazione e consulenza sugli strumenti e i partner per operare nel Mercosur. Specificamente, l'ICE riformato potrebbe servire come raccordo per lo svolgimento di queste funzioni, soprattutto nei confronti degli operatori commerciali e delle piccole e medie imprese (PMI) interessate alla loro internazionalizzazione produttiva nella zona. Inoltre, si potrebbero istituire meccanismi di consultazione estesi anche a soggetti non governativi e decentrati (enti locali, centri di ricerca, associazioni di categoria, società di consulenza). La struttura del coordinamento pubblico per il Mercosur potrebbe dotarsi di gruppi di lavoro -tematici e/o geografici- con la partecipazioni di operatori ed esperti, per identificare e proporre le scelte strategiche.

• La strategia di collaborazione fra imprese italiane

Nel Mercosur -e in generale nell'America latina- la presenza economica dell'Italia è caratterizzata dalle grandi imprese "storiche". Si deve ricordare che delle prime

otto multinazionali italiane per numero di addetti e fatturato, sette sono presenti nella regione (Fiat, Cir, Pirelli, Compart, Parmalat, Eni e Iri).

Una prima conseguenza è la forte presenza italiana nei cosiddetti *settori con elevate economie di scala* (autoveicoli e componentistica auto, prodotti alimentari derivati, chimica di base, pneumatici e altri prodotti in gomma, petrolio e altri prodotti energetici, ecc.) e, in minor misura, nei *settori specialistici* (elettromeccanica strumentale, macchine ed apparecchi meccanici). Decisamente meno significativa nel Mercosur è la presenza delle imprese italiane nei *settori tradizionali* (prodotti alimentari di base, tessile e abbigliamento, cuoio e calzature, ecc.) e limitata, anche se crescente, la presenza delle imprese nei *settori science-based* (derivati chimici, elettronica e telecomunicazioni, farmaceutica, informatica).

Ciò comporta una crescita relativa delle PMI italiane nei paesi del Mercosur (e in generale nell'America latina) significativamente minore di quella registrata in altre aree, quali ad esempio l'Europa orientale.

Vi sono certamente anche elementi congiunturali che spiegano questa tendenza; in particolare l'instabilità macroeconomica dell'area che ha raggiunto l'apice con la crisi messicana del 1994. Ma i fattori strutturali caratterizzanti la presenza economica italiana nel Mercosur (grande impresa e preferenze settoriali) sottolineano la necessità di articolare una strategia che si basi sulla collaborazione fra le imprese italiane ed in particolare su una collaborazione fra le grandi imprese e le PMI . E' una strategia certamente complessa e poco praticata in passato, anche perchè richiede una intensa collaborazione istituzionale. Ciò vale sia per le istituzioni pubbliche di supporto che per quelle finanziarie.

• Il riordino degli strumenti

Per quel che riguarda gli strumenti necessari per sviluppare la collaborazione tra le imprese italiane nel Mercosur, il problema è soprattutto il riordino dei numerosi strumenti disponibili.

Un'azione di coordinamento e di selezione può, pertanto, venire solamente dall'operatore pubblico che deve riacquistare a livello istituzionale la funzione di fornitore di una rete di servizi di base, quali la diffusione generalizzata di informazioni aggiornate (magari con il supporto degli avanzati strumenti informatici ora a disposizione) lasciando l'assistenza tecnica, operativa e specialistica a strutture private che la esercitino sulla base della libera concorrenza.

Essenziale, a questo proposito, è il recupero del ruolo dell'ICE, già dotato della rete infrastrutturale che può rendere possibile una operazione del genere, che la razionalizzazione del funzionamento dell'intero sistema camerale eccessivamente differenziato al suo interno.

L'esperienza Mercosur ha riproposto l'idea dell'impresa leader che, avendo internalizzato informazioni e conoscenze sui mercati esteri a seguito dell'esperienza passata, si faccia carico dell'avvio del progetto iniziale di internazionalizzazione e possa favorire il successo nella proiezione internazionale produttiva delle imprese di minori dimensioni. In altre parole, si dovrebbe partire da un'impresa "locomotiva" che trascina altre imprese.

Per rendere percorribile questa strategia può essere particolarmente utile, quando ciò sia possibile, la ricreazione in loco di condizioni essenziali per l'esistenza del "distretto" ovvero, in alcuni casi, del legame tra produttore ed offerente di beni capitali e/o servizi alla produzione.

A questo riguardo preziosa è l'azione dell'intermediazione creditizia. L'insediamento "in loco" delle banche italiane (linea BNL), potrebbe in questo caso rivelarsi particolarmente utile, data la conoscenza diretta delle imprese italiane e l'esistenza di un patrimonio informativo relativo agli scenari economici e politici locali.

PER UNA NUOVA OSTPOLITIK ITALIANA VERSO LA RUSSIA

Dall'analisi della situazione della Russia e dei suoi rapporti con l'Italia risulta evidente la necessità che il nostro paese colmi rapidamente il deficit di attenzione politica che ha caratterizzato i suoi rapporti con la Russia negli ultimi anni e che si è tradotto, fra l'altro, in un sostegno inadeguato ai progetti e alle iniziative intrapresi dalle imprese nazionali.

I rapporti con la Russia rivestono un'importanza cruciale sotto molteplici aspetti. Da essi dipende innanzitutto, in misura non irrilevante, la promozione dello status internazionale dell'Italia, che è vitalmente interessata a svolgere un ruolo attivo e di primo piano nella definizione e gestione della politica occidentale verso la Russia, paese chiave per la sicurezza del continente europeo e per gli equilibri mondiali.

I rapporti con la Russia coinvolgono inoltre rilevanti interessi economici italiani sia diretti - dato il carattere strategico dell'interscambio fra i due paesi e le opportunità di più lungo termine che il mercato russo può offrire - sia indiretti - data la capacità di controllo che Mosca è in grado di esercitare sulle risorse dell'area ex-sovietica.

La promozione dei rapporti politici e di quelli economici vanno di pari passo, non solo per l'ovvio nesso che li lega, ma anche perché la leva economica rimarrà uno degli strumenti principali della politica occidentale verso la Russia (peraltro, il più flessibile e adattabile alle mutevoli circostanze). Non s'intravvedono infatti concessioni politiche che, da sole, possano risultare decisive per garantire una stabile partnership con Mosca, specie dopo che il progetto di allargamento della NATO verrà ufficialmente varato. Così, un rafforzamento dei legami economici con la Russia è per l'Italia una condizione essenziale per ottenere dai maggiori partner occidentali il riconoscimento di un ruolo adeguato nella promozione e sviluppo delle nuove forme di partenariato che si vanno prefigurando con Mosca.

Occorre pertanto che, nelle relazioni con la Russia, si verifichi al più presto un rafforzamento della capacità di intervento e di sostegno del sistema-paese, tenuto conto anche che negli ultimi anni si sono perse alcune posizioni rispetto ai concorrenti occidentali. La maggiore capacità di proiezione internazionale manifestata di recente dal governo appare promettente, ma, mentre verso i paesi dell'Europa centro-orientale ha già prodotto significativi progressi, non altrettanto può dirsi per i rapporti con la Russia, per il cui rilancio appare necessario un più deciso impulso politico. Una riforma incisiva degli strumenti generali di politica

economica estera- riforma prevista dai programmi del governo - agevolerebbe il raggiungimento di quest'obiettivo nel medio e lungo termine.

Non sono da sottovalutare gli accordi bilaterali firmati negli ultimi anni. Essi forniscono una cornice d'insieme che può dare maggiore certezza e continuità alle relazioni fra i due paesi e favorire gli sforzi volti ad incrementarle. Tuttavia, per non rimanere gusci vuoti, devono essere accompagnati da una serie di sostegni e incentivi concreti ai nostri operatori economici.

La prima e fondamentale condizione per dare fondamento alle prospettive di un rafforzamento della presenza economica italiana in Russia è una rapida riapertura del canale assicurativo per le esportazioni, con il superamento del blocco della SACE, e la concessione di una nuova linea di credito che consenta di sfruttare a pieno le nuove opportunità di investimento che si sono profilate negli ultimi tempi, in particolare nel settore della fornitura di macchinari e di impianti. Prendendo atto dei mutamenti positivi intervenuti nella realtà russa, tutti i principali paesi hanno riaperto le linee di credito e di garanzia assicurativa. Come risulta dagli studi sui casi-paese, la scelta di assunzione del rischio politico è stata compiuta dai governi sulla base di una valutazione dell'importanza strategica delle relazioni con la Russia per gli interessi nazionali. Anche per l'Italia, essa sarebbe in armonia con il duplice obiettivo di tutelare fondamentali interessi economici e di promuovere lo status internazionale del paese.

Inoltre, le analisi sulla situazione russa svolte nell'ambito del gruppo di lavoro hanno evidenziato come, nonostante l'incertezza sull'esito di una possibile lotta per la successione a Eltsin, il rischio politico sia decisamente meno grave di un anno fa. Dopo le elezioni presidenziali si è venuto gradualmente formando un'elite dirigente che appare in grado di garantire un certo grado di continuità e stabilità. Anche il funzionamento dei meccanismi istituzionali, pur rimanendo al di sotto degli standard delle democrazie avanzate, è considerevolmente migliorato anche grazie all'attitudine al compromesso mostrata dai principali attori politici. Il principale ostacolo rimane la volatilità ed incertezza del quadro giuridico e procedurale entro cui si trovano ad operare gli investitori stranieri. Vi sono scarse possibilità che, date le lacune del processo decisionale, esso venga sostanzialmente chiarito e riformato nel breve termine sulla base di un modello coerente.

D'altra parte, la Russia ha negli ultimi tempi considerevolmente migliorato il suo rating finanziario. Le quotazioni dei crediti nei suoi confronti hanno segnato negli ultimi mesi un consistente rialzo. In effetti, anche a seguito degli accordi per il riscadenzamento dei debiti, le possibilità che essa adempia gradualmente ai suoi impegni finanziari sono aumentate in misura significativa.

Tenuto conto di questo contesto e delle carenze del sistema di sostegni finora offerti alle imprese - carenze evidenziate nello studio qui allegato - è necessario che, oltre alla riapertura del canale assicurativo e alla riattivazione dei finanziamenti, vengano adottate alcune politiche e misure che potrebbero consentire all'Italia di utilizzare meglio le opportunità di penetrazione e presenza economica in Russia.

Per restare nel campo della copertura del rischio, sembra opportuno che vengano rafforzate le nuove forme di assicurazione per i contratti basati sul counter-trade sul modello di quanto sta facendo la tedesca Hermes. Considerata la persistente scarsità di capitali in Russia, programmi basati sul counter-trade possono contribuire ad allargare le possibilità di finanziamento delle importazioni russe. Un'altra misura adottata dalla Hermes dovrebbe essere presa in considerazione: la ripartizione delle risorse disponibili in due fondi separati, uno per i progetti minori delle piccole e medie imprese, e un altro per i progetti di valore strategico dei grandi gruppi.

E' fondamentale che vengano messi a punto strumenti che possano assicurare una più adeguata partecipazione italiana ai programmi europei, a cominciare dal TACIS. Il pianod'azione varato dall'Unione Europea assumerà infatti una crescente importanza. Occorre che in Italia s'instauri quell'interazione tra istituzioni pubbliche, centri di ricerca e operatori economici che consente ad altri paesi di competere con maggior successo all'assegnazione dei programmi dell'Unione.

In generale, una grave carenza, rispetto ai paesi concorrenti esaminati, è la debolezza dei canali informativi e nell'inadeguata elaborazione e diffusione delle informazioni disponibili. A ciò si dovrebbe porre rimedio con una strategia articolata che comprenda: (i) la creazione di centri di analisi e studio in loco e il rafforzamento di quelli esistenti, il cui ruolo è essenziale per le informazioni più dirette e tempestive di cui possono disporre; (ii) un'accresciuta capacità di analisi e previsione dei centri italiani, che può rivelarsi cruciale specie per l'elaborazione delle strategie generali d'intervento; (iii) l'intensificazione degli scambi culturali che possono diventare - come risulta dal caso finlandese - parte integrante della politica di promozione delle relazioni bilaterali, anche sul piano economico.

Un altro punto di debolezza è costituito dalla presenza troppo poco organica e troppo poco decentrata in Russia. Qui il confronto con le strutture dei paesi concorrenti è ancora più sfavorevole all'Italia. In particolare, la struttura diplomatica, data la sua debolezza, non è in grado di assicurare un adeguato sostegno alle imprese. L'insieme degli strumenti di assistenza agli operatori andrebbe rafforzato, a cominciare dagli uffici commerciali dell'Ambasciata e

dall'ICE. Ciò peraltro appare come una condizione necessaria per realizzare una più stretta integrazione tra gli sforzi delle istituzioni pubbliche e quelli degli operatori privati sul modello di quella realizzata da altri paesi (il caso di maggior successo, fra quelli esaminati, è quello della Gran Bretagna). Inoltre, un sostegno governativo a missioni commerciali che corrispondano a determinati criteri potrebbe rivelarsi particolarmente utile.

Il governo ha avviato un programma impegnativo di visite ufficiali che può contribuire considerevolmente al raggiungimento degli obiettivi sopra indicati. E' essenziale che queste visite siano adeguatamente preparate, si avvalgano dell'expertise disponibile e coinvolgano i principali soggetti interessati. Vanno citate ad esempio le visite ufficiali tedesche, alla cui preparazione partecipano regolarmente, oltre ai ministeri competenti, anche gli istituti di ricerca e i principali gruppi industriali e finanziari nazionali.

V'è infine la necessità di una crescente articolazione regionale della presenza italiana in Russia. Ciò deve attuarsi a vari livelli. Occorre innanzitutto che vengano sempre più decentrate le attività degli organismi pubblici, come si è cominciato a fare con l'ICE. Le stesse imprese, per poter cogliere le opportunità che si offrono sui vari mercati locali, saranno chiamate a compiere uno sforzo nella direzione di un progressivo decentramento. Ciò non esclude, può anzi richiedere, la concentrazione degli sforzi su una o più regioni "periferiche" per massimizzare le risorse disponibili, come stanno facendo alcuni paesi concorrenti. Anche questo processo, peraltro, potrà realizzarsi in modo tanto più efficace quanto più sarà sostenuto da un'effettiva integrazione delle attività delle strutture pubbliche e di quelle degli operatori privati.

ITALIA E VICINO ORIENTE: PERCHÉ (E COME) ESSERE PIÙ PRESENTI

Dalla fine degli anni Ottanta la maggioranza dei paesi del Mediterraneo e Medioriente hanno intrapreso riforme politico-economiche liberali che, nonostante la permanenza di ostacoli e rischi, hanno avviato il rilancio della regione accrescendo l'interesse delle relazioni con questa regione che rappresenta il 11,5 % degli scambi esterni della UE (il 3,5% per gli Usa e il 5,6% per il Giappone). I notevoli interessi economici (energia), strategici (armamenti e alleanze) e culturali (incontro/scontro tra le tre religioni monoteistiche e laicità occidentale) concentrati nella regione del Mediterraneo e Medioriente, mantengono alto il coinvolgimento nella regione della comunità internazionale, e in particolare dei principali paesi occidentali.

In questo contesto, l'area del Vicino Oriente (Egitto, Israele, Giordania, Territori Palestinesi, Libano e Siria) ha un ruolo propulsivo per l'insieme della regione. Tuttavia il processo di pace è entrato nel 1996 in una fase involutiva che diminuisce l'importanza del Vicino Oriente: la permanenza del conflitto arabo-israeliano comporta da un lato il rafforzamento dei settori più ostili alla globalizzazione (destra religiosa), dall'altro il definitivo declino dello scenario del cosiddetto "nuovo Medioriente", imperniato sulla rapida integrazione politico-economica dei sei paesi del Vicino Oriente, e sull'isolamento regionale dei regimi "paria" della regione (Libia, Iran, Iraq, Sudan); non a caso nel corso del 1996 ha cominciato a sgretolarsi l'isolamento regionale di Iran, Iraq e Libia.

L'attuale impasse del processo di pace arabo-israeliano non implica l'azzeramento dei processi di ristrutturazione politico-economica in corso nell'insieme della regione e nell'area del Vicino Oriente; per i paesi del Vicino Oriente il raffreddamento del processo di pace implica però un riorientamento caratterizzato da:

- la permanenza di un elevato rischio politico;
- un'accresciuta importanza delle politiche nazionali;
- una *cooperazione sub-regionale a bassa intensità* per i prossimi 1-2 anni, fondata sui bisogni nazionali di liberalizzazione (commerciale, delle infrastrutture e dei servizi) e realizzata attraverso i poli di integrazione multi-bilaterale e il partenariato euro-mediterraneo;
- un sistema di relazioni sub-regionali imperniato su *tre poli di integrazione multi-bilaterale*: Turchia-paesi del Vicino Oriente; Israele-Territori Palestinesi-Giordania-(Egitto); Siria-Libano-Arabia Saudita-Kuwait.

La presenza italiana nel Vicino Oriente

La collocazione geopolitica dell'Italia al centro del fianco nord della regione del Mediterraneo-Medioriente ha tradizionalmente favorito e reso necessaria una presenza politica ed economica importante e diffusa in tutta la regione, che costituisce per l'Italia una fonte di opportunità e di rischi significativi.

A partire dagli anni Settanta, nella politica estera italiana la regione del Mediterraneo-Medioriente (e l'area del Vicino Oriente in particolare) è stata considerata come: 1) una regione di *interesse prioritario* (almeno a livello di intenti); 2) una regione verso la quale promuovere *politiche multilaterali* delle alleanze di riferimento (Comunità Europea, NATO), capaci di aumentare le opportunità e diminuire i rischi per l'Italia nella regione; 3) una regione in cui esercitare *azioni bilaterali verso i paesi-problema* (la Libia, ma anche l'OLP, la Siria), raramente configurate come azioni di difesa di legittimi interessi nazionali. Dall'inizio degli anni Novanta sono intervenuti alcuni sostanziali cambiamenti che rendono necessario un ripensamento non tanto di questi orientamenti, che restano complessivamente validi, quanto del modo più efficace di applicarli nel mutato quadro regionale e internazionale.

La collocazione geopolitica dell'Italia rispetto alla regione Mediterraneo-Medioriente si riflette anche sul piano economico in un interscambio commerciale importante e sostanzialmente equilibrato nelle diverse aree sub-regionali. A questo proposito va ricordato che:

- i paesi del Mediterraneo-Medioriente hanno rappresentato nel 1995 rispettivamente il 7,8% e il 7% delle esportazioni e delle importazioni totali italiane, perciò *la regione é la seconda area in via di sviluppo (dopo l'Asia) per l'interscambio commerciale italiano*;
- la necessità per l'Italia di essere presente nell'insieme della regione non impedisce né relazioni particolarmente intense con alcuni paesi, né adattamenti congiunturali: *la dinamicità dell'export italiano verso la regione* è testimoniata negli anni '90 dall'aumento della quota dei paesi del Vicino Oriente nel complessivo export italiano (dal 1,5% del 1989 all'2,2% del 1995), dovuto alla rapida crescita economica dell'area e alla fiducia generata dall'avvio del processo di pace arabo-israeliano;
- *per l'Italia l'interscambio con il Vicino Oriente conta di più che per gli altri paesi europei* e il nostro export ha beneficiato più degli altri del recente periodo di crescita del mercato vicinorientale: nel periodo 1991-95 il Vicino Oriente ha assorbito in media il 2,1% delle nostre esportazioni (contro l'1,0% per la Germania e

l'1,2% per la Francia) e ha fornito l'1,2% delle nostre esportazioni (0,5% per la Germania e 0,6% per la Francia).

L'attuale presenza economica italiana nei paesi del Vicino Oriente presenta le seguenti caratteristiche:

• la presenza politico-economica italiana nel Vicino Oriente è concentrata su Egitto e Israele: tale tendenza emerge sia nelle politiche d'impresa che in quelle delle istituzioni pubbliche, tuttavia queste ultime assicurano una presenza più diffusa nell'area (v. tabella 1);

• *la presenza economica italiana è incentrata sugli scambi commerciali*; all'importanza delle relazioni commerciali non corrisponde un'analoga presenza negli investimenti, nella cooperazione industriale (tranne che in Egitto), e nella quota di partecipazione alle privatizzazioni timidamente avviate nei paesi dell'area; inoltre, nel 1996 si è registrata una flessione nell'esportazione di lavori;

• *la posizione dell'Italia rispetto ai principali concorrenti europei (Francia e Germania) nell'area resta buona, ma è in prospettiva minacciata* dalle migliori capacità dei sistemi concorrenti di utilizzare alcuni strumenti del mix di politica economica estera, in particolare: un profilo di politica estera più chiaro, ed usato a sostegno della penetrazione economica nell'area; un maggior peso negli organismi internazionali; un miglior uso degli strumenti finanziari nazionali; una maggiore capacità di "posizionamento strategico", cioé di penetrazione nei settori ad alto potenziale di sviluppo.

• nell'insieme, *i punti di forza e i punti deboli della presenza economica italiana nel Vicino Oriente negli anni Novanta sono gli stessi che emergono anche per altre regioni*: da un lato la dinamicità delle esportazioni e il successo nei contratti, dall'altro la debolezza del settore finanziario e del sostegno pubblico politico ed economico.

Per ovviare ai vincoli interni ed esterni e cogliere le opportunità offerte dall'area, la politica economica estera attuata dall'Italia nel Vicino Oriente richiede una revisione.

Per una presenza piu' efficace

La revisione della politica economica estera dell'Italia nell'area del Vicino Oriente deve attuarsi su tre assi principali: 1) riorientamento della prospettiva strategica e dell'iniziativa politica; 2) miglioramento degli strumenti di sostegno all'attuale presenza economica, specie per le PMI; 3) promozione dell'accesso, specie delle

grandi imprese, nei settori in espansione (cooperazione industriale, modernizzazione delle infrastrutture e dei servizi).

Gli orientamenti di base della politica estera italiana verso la regione restano sostanzialmente validi, tuttavia vanno realizzati attraverso politiche nuove:

• *la priorità di politica estera attribuita alla regione del Mediterraneo-Medioriente va tradotta anche in nuove valorizzazioni delle potenzialità economiche e culturali della regione, non solo in politiche di sicurezza*: si tratta in sostanza di valorizzare l'importanza della proiezione verso Sud attraverso idee-forti (quali l'integrazione guidata dal Mezzogiorno) e progetti-guida (Italia ponte della continuità delle infrastrutture energetiche e delle telecomunicazioni nell'area euromediterranea);

• *il sostegno per via bilaterale alle nuove direttrici di cooperazione regionale dovrebbe costituire un elemento qualificante della diplomazia italiana nell'area del Vicino Oriente:* il rallentamento del processo di pace arabo-israeliano e il declino dello scenario del "nuovo Medioriente" diminuiscono il ruolo propulsivo dell'area, ma al contempo quest'evoluzione rivaluta altre direttrici di integrazione che non marginalizzano il Vicino Oriente, in particolare quelle centrate sul partenariato euromediterraneo e quelle che vedono la collaborazione dei paesi del Vicino Oriente con la Turchia, l'Iran e l'Iraq, paesi che collegano la regione con altre aree asiatiche di grande interesse strategico (Caucaso, Asia Centrale, sub-continente indiano).

Questo mutamento di prospettiva strategica ha alcune implicazioni principali per la politica economica estera italiana:

• lo sforzo necessario a *superare il ritardo della presenza italiana in alcuni paesi dell'area* (Giordania, Siria, Libano) non deve trascurare il ruolo ancillare che questi paesi possono giocare nello sviluppo di nuove direttrici di aggregazione (la Giordania verso Iraq e Turchia; la Siria verso l'Iran; il Libano verso l'Arabia Saudita);

• *la centralità dei rapporti con l'Egitto rimane confermata, mentre l'importanza di Israele è solo parzialmente ridimensionata* e le relazioni economiche con questo paese vanno incrementate;

• *l'andamento incerto del processo di pace impone alcuni aggiustamenti diplomatici*: vanno ridimensionati gli investimenti politici ed economici fondati sullo scenario "nuovo Medioriente"; l'erosione delle prospettive dell'Autonomia palestinese va controbilanciata con iniziative concrete; va contrastato con rapporti diplomatici più intensi l'isolamento politico-diplomatico del Libano.

• *per cogliere meglio le potenzialità del partenariato euromediterraneo, che acquista maggiore rilevanza per le relazioni con l'area, occorre in particolare*:

• incrementare l'attuale ruolo del partenariato per la cooperazione industriale e la liberalizzazione nel settore delle infrastrutture e dei servizi; ciò è di grande interesse per l'Italia, che proprio in questi settori deve rafforzare la propria capacità di accesso all'area;

•controbilanciare attraverso il partenariato la diminuzione (e i possibili blocchi) dei progetti realizzati nel processo di pace: i grandi progetti infrastrutturali regionali nel settore idrico, dell'energia, delle telecomunicazioni e dei trasporti rischiano di trovarsi privi un adeguato sostegno politico-finanziario.

E' necessario un adeguamento degli strumenti di sostegno all'export e all'internazionalizzazione perché le imprese italiane possano innovare le loro strategie nell'area tenendo conto dei cambiamenti in corso.

Alcune delle innovazioni necessarie interessano tutte le imprese, a prescindere dalle loro dimensioni:

• creazione di un centro per il coordinamento di politica economica estera;

• prosecuzione della riforma della SACE;

• *maggior dinamismo e propensione al rischio del sistema finanziario;*

• *un più incisivo ruolo di diplomazia economica della rete diplomatica all'estero;*

L'esigenza fondamentale delle piccole-medie imprese italiane rispetto al Vicino Oriente, e all'insieme della regione, è quella di mantenere le attuali buone quote di mercato nell'area, per far ciò sono necessari: 1) la promozione tramite il partenariato delle forme di cooperazione più consone alle PMI italiane, in particolare: distretti industriali, zone franche, partnership nel settore agro-alimentare e turistico con le imprese del Mezzogiorno; 2) una diffusa e puntuale informazione sulle prospettive delle opportunità locali, consulenze e servizi alle imprese sia in Italia che nell'area, strumenti finanziari innovativi.

L'esigenza fondamentale delle grandi imprese italiane rispetto al Vicino Oriente, e all'insieme della regione, è quella di inserirsi nei progetti di espansione e privatizzazione delle infrastrutture e dei servizi, i settori in maggior crescita nei prossimi 10 anni. A questo proposito va sottolineato che un vincolo importante alla realizzazione della cooperazione regionale deriva dal considerevole volume degli investimenti richiesti: la Banca mondiale stima a 30-35 miliardi di dollari annui per i prossimi 10 anni il fabbisogno complessivo della regione in investimenti nelle infrastrutture nei settori delle telecomunicazioni, dei trasporti, dell'energia, delle risorse idriche.

Per rafforzare la capacità di accesso delle grandi imprese italiane c'è soprattutto bisogno di un *adeguato sostegno politico ai progetti-bandiera e di*

specifici meccanismi finanziari di sostegno. In particolare appare cruciale l'intervento pubblico per:

• la copertura del rischio politico relativo agli investimenti diretti nei settori dei servizi e delle infrastrutture in un quadro di privatizzazione e liberalizzazione; nuovi meccanismi di garanzia del rischio politico per i grandi progetti infrastrutturali potrebbero essere attivati sia a livello multilaterale, ad esempio con la creazione nel quadro euromediterraneo di un fondo di garanzia dei governi UE presso la BEI, sia a livello nazionale attraverso la destinazione a questo fine di una quota del plafond SACE;

• il finanziamento dei progetti di sviluppo in paesi di particolare priorità anche attraverso la riconversione del debito (secondo il modello seguito verso il Marocco da Francia e Spagna); il finanziamento pubblico (attraverso il Tesoro o la Cooperazione) di studi di fattibilità nei settori forti dello sviluppo regionale.

(2)

CeSPI Brief

n. 40 *1° luglio 1997*

SPECIALE HONG HONG

CeSPI - Centro Studi di Politica Internazionale
Via d'Aracoeli, 11 - 00186 Roma
Tel. 39 6 6990630 - Fax 39 6 6784104 - e-mail: cespi@flashnet.it

1. Gli accordi cino-inglesi sul passaggio di sovranità

Il passaggio di sovranità su Hong Kong è regolato dalla *Joint Declaration*, che Cina e Gran Bretagna hanno firmato nel 1984, dopo svariati anni di intenso negoziato, ed i cui contenuti sono stati successivamente recepiti nella *Basic Law* (la mini-costituzione di Hong Kong), approvata dall'Assemblea Nazionale del Popolo cinese nel 1990, all'indomani dei tragici eventi di piazza Tienanmen (i quali ne hanno quindi condizionato alcune disposizioni relative alle libertà civili).

Tali strumenti normativi hanno sancito la nascita di una *Special Administrative Region* (HKSAR), dotata di "un elevato grado di autonomia" dal governo centrale, in sostanza una totale libertà d'azione in tutti i settori della vita pubblica ad eccezione della difesa e della politica estera, secondo la dottrina a suo tempo coniata da Deng Xiaoping, "un paese, due sistemi". Essi prevedono, in particolare, il mantenimento per 50 anni dell'economia di mercato e dell'attuale quadro istituzionale del Territorio, conferiscono alla HKSAR un'ampia autonomia in campo economico, fiscale e monetario - secondo il criterio "*Hong Kong people ruling Hong Kong*" - e dettano infine norme specifiche a tutela dei diritti e delle libertà civili della popolazione.

L'obiettivo finale dell'accordo, più volte riaffermato dai due Paesi firmatari, è quello di garantire il ritorno di Hong Kong alla Cina senza contraccolpi, salvaguardandone la stabilità e la prosperità.

Allo scadere della fatidica data, rimangono ancora aperti, tuttavia, diversi interrogativi.

Dopo un positivo avvio seguito alla firma nel 1984 della Dichiarazione Congiunta, la collaborazione tra Londra e Pechino nell'ambito del processo di transizione aveva risentito profondamente del clima di diffidenza e inquietudine che aveva fatto seguito agli eventi di Piazza Tienanmen.

In particolare, dopo il giugno 1989, il governatore britannico, anche sulla spinta delle preoccupazioni per quei tragici accadimenti, aveva avviato l'introduzione di talune misure volte a garantire una maggiore tutela dei diritti fondamentali per gli abitanti di Hong Kong (*Bill of Rights* e introduzione di uno schema per la concessione di 50.000 passaporti britannici ad altrettanti capifamiglia), cercando nel contempo di accrescere la fiducia dei mercati internazionali nei confronti dell'economia del Territorio, con la stipula dei primi contratti per il nuovo aeroporto. È quindi solo sulla scia degli eventi dell'89 che Londra, fino ad allora reticente al riguardo, inizia a promuovere un'accelerazione del processo di democratizzazione, appena adombrato negli accordi sulla transizione. Tale svolta si consolida con l'arrivo, nel luglio del 1992, del nuovo governatore Christopher Patten, uomo politico - diversamente dai suoi predecessori - ed ex-presidente del Partito Conservatore, legato a John Major da stretti vincoli d'amicizia. Egli propone un pacchetto di riforme elettorali volto ad accrescere la rappresentatività delle istituzioni del Territorio ed in particolare del Consiglio Legislativo (Legco).

Le proposte di Patten, non concordate con Pechino, vengono respinte dal governo cinese. Dopo un infruttuoso tentativo di negoziato, si registra cosi' una lunga e pressoché completa interruzione di ogni forma di cooperazione, insieme alla paralisi dei lavori del *Joint Liason Group* - organismo incaricato di studiare le modalità per tradurre in norme concrete il processo di transizione - e di quelli del nuovo aeroporto, per il quale Pechino ritarda il proprio assenso definitivo, indispensabile a sbloccare i cospicui crediti.

Da parte cinese è stata recentemente avanzata un'ipotesi che ha fatto molto discutere, vale a dire che in realtà' il governo di Londra (nel suo insieme, e non solo Patten) ritenesse il regime comunista cinese sull'orlo del collasso (alle prese con le gravi ricadute dei tragici eventi del giugno 1989 e con il rischio che potesse avvenire anche in Cina quanto stava allora avvenendo in Unione Sovietica); e che con il pacchetto di riforme proposto si ritenesse possibile - tramite il rafforzamento del Consiglio Legislativo e la riduzione dei poteri del Chief Executive -

assicurare un forte condizionamento britannico sulla vita politica di Hong Kong, anche dopo il suo ritorno alla Cina.
In quel periodo, gli stessi interessi britannici in Cina vengono presi di mira, con la minaccia di Pechino - mai per la verità posta concretamente in essere - di discriminare le società inglesi sul mercato cinese, mentre nel Territorio si assiste ad una polarizzazione della vita politica, fra i liberali e la *business community*, da un lato, allineati sulle posizioni cinopopolari, ed il Partito Democratico di Martin Lee insieme ad altri esponenti di ispirazione similare, dall'altro. Quest'ultimo, alle elezioni del settembre 1995 tenutesi sulla base delle riforme Patten, era arrivato a controllare, direttamente o indirettamente, quasi la metà dei seggi del Legco.
Come conseguenza, Pechino fa sapere che il Consiglio Legislativo, eletto secondo la nuova formula, dovrà intendersi sciolto a partire dal 1.mo luglio 1997, e sostituito da una assemblea provvisoria, la "*Provisional Legislature*". Essa dovrebbe rimanere in carica non più di un anno (fino al luglio 1998, quindi), il tempo necessario per predisporre nuove elezioni secondo una normativa diversa da quella voluta da Patten che, in pratica, finirà per ridimensionare significativamente il peso elettorale dei democratici.
La ripresa della collaborazione tra Londra e Pechino avviene, a partire dalla primavera del 1995, sulla base di un maggiore pragmatismo da parte cinese e del desiderio di entrambi i Paesi di condurre in porto il processo di transizione senza ulteriori contraccolpi (in questo periodo viene raggiunto il compromesso sul tribunale di ultima istanza, la *Court of Final Appeal*, ed arriva la luce verde alla realizzazione del nuovo aeroporto); anche se questo non cancella le ombre e i dissapori da parte cinese per le decisioni "unilaterali" a suo tempo assunte dal Governatore.

2. I punti deboli della transizione

Il 21 dicembre scorso un "*Selection Committee*" di 400 persone, a loro volta scelte da un *Preparatory Committee* di 150 membri (86 autoctoni e 64 cinopopolari), procede quindi ad "eleggere" la cosiddetta *Provisional Legislature* che sostituirà dal 1° luglio l'attuale assemblea legislativa (eletta nel 1995 con la partecipazione di oltre un milione di elettori, sulla base delle modifiche "tecniche" introdotte da Patten al sistema articolato su "*costituencies*" funzionali e geografiche, e seggi assegnati da un "*election committee*").
Londra continua ad opporsi allo scioglimento del Legco, sebbene Pechino consideri ormai tale questione un capitolo chiuso ("*The rice is cooked*" ripete da tempo Qian Qichen). La costituzione di un'assemblea provvisoria, dalla quale sono esclusi gli esponenti democratici, compromette quindi irrimediabilmente l'auspicata transizione morbida e il cosiddetto "*through train*", concetto con il quale si intendeva indicare la sopravvivenza delle istituzioni del Territorio al cambiamento di sovranità.
Il governatore Patten, nel ribadire che non avrebbe prestato alcuna assistenza al lavoro di tale organismo, precisa che "non sarà autorizzata alcuna riunione dello stesso sul territorio di Hong Kong prima del 1° luglio" - in effetti esso si riunisce solo su territorio cinese, a Shenzhen - ammonendo che la costituzione di un'assemblea alternativa avrebbe avuto riflessi dirompenti sul piano giuridico e politico. La determinazione dei democratici di sfidare la legittimità del Provisional Legco davanti ai tribunali di Hong Kong rappresenta una conferma delle perduranti difficoltà per il campo cinese, almeno sul piano giuridico, a chiudere definitivamente la vicenda.
Il Consiglio Legislativo Provvisorio - dietro evidenti sollecitazioni di Pechino - sta al momento studiando una nuova normativa che tenga conto dell'esigenza, come detto sopra, di ridimensionare la rappresentanza parlamentare dei democratici e che si applicherà alle elezioni del primo vero e proprio Consiglio Legislativo della *Special Administrative Region* di Hong Kong che dovrà aver luogo entro il 30 giugno 1998.
Il 15 dicembre scorso il menzionato *Selection Committee* aveva anche proceduto all''elezione' del *Chief-Executive* (il capo dell'Esecutivo della

futura HKSAR, con poteri analoghi a quelli dell'attuale governatore) che assumerà le sue funzioni il 1° luglio.
A tale carica è stato designato il magnate dell'industria navale Tung Chee-hwa, nativo di Shanghai e strettamente legato alla Cina (negli anni '80 la sua traballante impresa di navigazione è stata salvata da un intervento di 120 milioni di dollari provenienti da società della Cina Popolare).
Nei primi mesi di esposizione politica, Tung si è contraddistinto per la totale fedeltà alle posizioni di Pechino, avallando in particolare le proposte cinesi sul delicato terreno delle libertà civili e dei diritti umani, dove ha mostrato scarsissima autonomia dal governo centrale. Egli inoltre - alle prese per di più con una popolarità in calo - non è stato finora capace di accattivarsi le simpatie dell'amministrazione pubblica del Territorio, dato che la stessa popolarissima Chief Secretary, Anson Chan - seconda autorità di Hong Kong, in ansia per talune discutibili prese di posizione di Tung - ha dovuto precisare più di una volta di essere pronta "ad abbandonare il suo posto nel momento in cui fossero in gioco importanti questioni di principio, o qualora venisse meno in forma rilevante l'indispensabile intesa operativa".
Il Partito Democratico (DP), per parte sua, costituisce una variabile di rilievo nel processo di transizione, in grado di rappresentare per gli abitanti di Hong Kong un punto di riferimento nell'area della tutela dei diritti fondamentali, e di convogliare l'attenzione della comunità internazionale sul futuro di questa città. Esso guarda in particolare agli Stati Uniti che più ancora della Gran Bretagna - e dell'Unione Europea nel suo insieme, che ha finora optato per un profilo assai basso, sulla base di considerazioni legate al convincimento di poter meglio tutelare in tal modo le proprie posizioni commerciali in Cina - sono percepiti come l'unico Paese, nonostante le inevitabili contraddizioni, in grado di far sentire la propria voce presso la dirigenza di Pechino con qualche auspicabile efficacia.
In definitiva, le relazioni che si svilupperanno tra DP e governo centrale costituiranno uno degli elementi rivelatori del grado di potenziale instabilità della vita politica di Hong Kong nel prossimo futuro.
Gli esponenti democratici - sia DP che gli altri movimenti radicali critici verso la Cina - rimangono assai pessimisti sul futuro di Hong Kong in termini di mantenimento dei valori democratici e di tutela dei diritti umani (taluni di costoro non escludono addirittura di poter essere arrestati dopo il 1° luglio, ovvero "respinti alla frontiera" alla prima occasione).
Per quanto concerne le preoccupazioni della dirigenza di Pechino, queste si muovono prevalentemente intorno ai rischi che Hong Kong possa diventare il trampolino di un minaccioso "contagio democratico" in tutto il Paese, percepito come un grave pericolo per la stabilità interna della Repubblica Popolare.
È questa la ragione principale per la quale il governo cinese ha inteso modificare l'impianto giuridico vigente ad Hong Kong a tutela dei diritti umani e delle libertà fondamentali (associazione, manifestazione, legami con partiti politici di altri Paesi), utilizzando il controverso argomento che "occorre contemperare le libertà dell'individuo con la tutela della collettività", e che la mini-costituzione di Hong Kong offrirebbe già appropriate garanzie in materia: il *Bill of Rights* sarà così subordinato alla *Basic Law* e alle norme dettate da quest'ultima in caso di disordini, ed altre restrizioni all'esercizio delle libertà di manifestazione e di associazione verranno introdotte in alcune disposizioni della *Public Order Ordinance* e della *Societies Ordinance*. Le nuove disposizioni fanno inoltre uso dell'ambiguo concetto di "sicurezza nazionale", che si presta a facili abusi interpretativi e al quale il futuro governo di Hong Kong potrà fare all'occorrenza ricorso per limitare le libertà di manifestazione e di associazione.
Le dimostrazioni commemorative dei fatti di Tienanmen, che qui puntualmente si ripetono dal 1990, potranno così essere considerate illegali e quindi di fatto proibite.
Interessante notare che il governo di Pechino ha dichiarato di non voler procedere alla presentazione del rapporto annuale delle Nazioni Unite sui diritti civili e politici e neanche di quello sui diritti economici, sociali e culturali

(che secondo la *Joint Declaration* dovranno essere applicati ad Hong Kong anche dopo il 1997), accampando il discutibile argomento di non essere firmatario delle due Convenzioni in merito.

In termini incoraggianti viene tuttavia valutata la recente dichiarazione di Jiang Zemin secondo cui Pechino starebbe studiando la possibilità di sottoscrivere entro la fine dell'anno in corso la Convenzione internazionale sui diritti economici, sociali e culturali (ed anche, ma in un imprecisato futuro, quella più impegnativa sui diritti civili e politici). Ove ciò si avverasse il clima politico ad Hong Kong ne risentirebbe in modo positivo.

Quanto alla pubblica amministrazione, che rappresenta uno dei fattori del successo di Hong Kong, in quanto capace di garantire elevati standard di efficienza, di trasparenza e insieme una sostanziale (anche se storicamente "recente") neutralità, essa dovrebbe mantenere la sua struttura attuale: sono stati così confermati tutti gli attuali *secretaries* che sono oggi a capo delle Amministrazioni del Territorio, tranne due eccezioni (l'Attorney General, poiché il britannico Mathews dovrà lasciare la carica, non essendo ammessi i non cinesi, e il Direttore dell'*Independent Commission Against Corruption*, dimessosi per ragioni personali), sebbene taluni temano l'interventismo del nuovo governo centrale, ideologicamente assai poco neutrale in economia, cui si aggiungono i rischi del dilagare della piaga della corruzione, notoriamente diffusa in Cina.

In termini generali, la preoccupazione principale della Comunità Internazionale sul futuro di questa città è quella dell'affievolirsi del "*rule of law*" - che ha costituito la cornice entro la quale l'economia di Hong Kong si è sviluppata, fino a fare del Territorio la settima potenza economica mondiale ed uno dei più sofisticati centri finanziari e commerciali su scala planetaria - e di una conseguente "politicizzazione" dell'economia.

Per ciò che concerne il potere giudiziario, questo delicato ambito, che gode al momento di una meritata reputazione di incorruttibilità e imparzialità, è divenuto a sua volta oggetto di "attenzioni" da parte cinese, tramite la messa in opera di un'attenta strategia che potrà esplicarsi attraverso una discreta ma ben orchestrata "selezione" dei giudici più elevati in grado (la cui nomina è di competenza del Consiglio Legislativo Provvisorio)

Anche la libertà di stampa infine - al cui proposito sta da mesi affermandosi un preoccupante fenomeno di autocensura - è da tempo "scrutinata" dalla dirigenza cinese, preoccupata che Hong Kong possa diventare strumento di critiche ed attacchi "insostenibili", potenzialmente portatori di un pericoloso contagio oltre frontiera.

Pechino ha così fatto sapere che, su certi temi, la stampa dovrà osservare moderazione. Sarà quindi permesso - come si sono premurati di precisare Lu Ping, direttore dell'ufficio per Hong Kong e Macao del Consiglio di Stato, e finanche il Vice Premier cinese, Qian Qichen - "riferire" sulle eventuali rivendicazioni di indipendenza di Taiwan, del Tibet o di altre regioni della Cina, ma non "sostenerle", disegnando una linea di demarcazione assai incerta e fonte di potenziali abusi. Per analogia, non sarà consentito l'uso di espressioni critiche dirette verso i massimi leader cinesi.

In termini generali, molti ritengono che la stampa inglese del Territorio potrà godere, rispetto a quella in lingua cinese, di una maggiore tolleranza, tenuto conto che essa e' destinata al pubblico straniero.

Le maggiori preoccupazioni della comunità internazionale sono dunque legate:

- all'insufficiente conoscenza che le autorità cinesi hanno finora mostrato di possedere della delicata macchina della quale stanno per assumere il controllo;
- al livello di "interferenza" nelle attività economiche (contratti, commesse, vicende societarie) che esse potrebbero esercitare dopo il 1997, a cui potrebbe associarsi una prassi assai più inquinata dalla corruzione rispetto ad ora;
- all'efficacia dei meccanismi giurisdizionali, all'effettiva indipendenza dei giudici ed alla reale imparzialità della istituenda *Court of Final Appeal* (dal cui giudizio finale sono esclusi I cosiddetti "atti di stato", secondo una nozione che si presta ad interpretazioni di convenienza);

- all'esclusione dei democratici dall'Assemblea Legislativa Provvisoria e alle prospettive di un forte ridimensionamento della loro rappresentanza nel futuro Legco, con il rischio di spingerli a ricercare una maggiore visibilità tramite le manifestazioni di piazza, sempre malviste da parte cinese;
- alla significativa riduzione del livello di tutela delle libertà civili e dei diritti umani attualmente goduti e all'affievolirsi della libertà di stampa tramite una normativa limitativa e per ragioni di autocensura;
- al rischio di "errori involontari di valutazione" legati al processo di formazione delle decisioni in seno alla dirigenza cinese, il cui potere effettivo rimane concentrato in poche mani, e segue criteri di priorità talora diversi da quelli che un osservatore occidentale può essere indotto a ritenere.

3. Una fotografia del 30 giugno

Alla scadenza del 30 giugno il quadro politico di Hong Kong presenta le seguenti caratteristiche:

Chief Executive. la massima carica politica della *Special Administrative Region* è nelle mani di un uomo che gode della piena fiducia della dirigenza cinese, sia per i suoi trascorsi di businessman salvato dall'aiuto finanziario della Cina Popolare alla metà degli anni '80, sia per le convinzioni personali che egli stesso non ha fatto mistero di avere sul tipo di società che andrebbe costruito ad Hong Kong. Il suo avvenire politico, inoltre, dipenderà più dai suoi legami politici con Pechino che dalla capacità di rappresentare gli interessi di Hong Kong di fronte al governo centrale; non è un caso che le sue prime prese di posizione si siano allineate senza resistenza agli orientamenti del governo centrale, in particolare sui tema delle libertà fondamentali. L'eventuale scelta cinese di un candidato alternativo a tale carica - ad esempio, la Chief Secretary, Anson Chan - avrebbe suscitato ben più ampi apprezzamenti sia a Hong Kong che all'estero, ma sarebbe risultato suscettibile di creare rischi inutili, che la dirigenza cinese non ha avuto alcuna voglia di correre.

Potere legislativo. La sostituzione dell'attuale Legislative Council con Legislatura Provvisoria consentirà al governo centrale di disporre ad Hong Kong di un'assemblea parlamentare allineata, sui temi sensibili, alle posizioni di Pechino. Come noto, in seno al Provisional Legco non è presente alcuna voce politica di dissenso, poiché gli esponenti del movimento democratico hanno a suo tempo deciso di disertare tale assemblea per evitare una possibile strumentalizzazione.

Entro il 30 giugno 1998 il Chief Executive Tung si è però impegnato a far eleggere il primo vero e proprio *Legislative Council* della SAR di Hong Kong. Con il nuovo sistema elettorale, tuttavia, la pattuglia dei democratici - che nelle elezioni del 1995, sulla base delle riforme elettorali introdotte da Patten, avevano conquistato circa la metà dei 60 seggi in palio - sarà fortemente ridimensionata.

Si può argomentare, a tale riguardo, che se l'intendimento del governatore era volto, con le riforme introdotte nel 1995, ad assicurare il mantenimento di una forte rappresentatività delle formazioni democratiche anche dopo l'abbandono della colonia da parte britannica, è chiaro che egli non ha raggiunto il suo scopo (dal 1° luglio tutti i parlamentari democratici verranno infatti dimessi).

Per 12 mesi almeno tale legislatura provvisoria opererà quindi "all'unanimità" con grande compiacimento di Pechino, dopodiché solo con le future elezioni, previste entro il 1° luglio 1998, il movimento democratico potrà sperare di tornare ad una rappresentanza parlamentare in seno al Legco, ma in un contesto di maggiore debolezza, poiché la sua capacità di penetrazione sarà stata ulteriormente diminuita dalle restrizioni introdotte in tema di finanziamenti dall'estero, dall'"ostracismo" del quale verrà fatto segno da parte dei mezzi di comunicazione di massa e dalla sua minore "visibilità" dovuta alle limitazioni in tema di manifestazioni pubbliche.

Potere giudiziario. Mentre la carica di Secretary for Justice (che sostituirà quella di Attorney General di derivazione britannica) è già stata ricoperta da una figura, Elsie Leung, quella di Chief Justice - massima carica giudiziaria ad

Hong Kong con ampi poteri di organizzazione e assegnazione dei giudici - è stata assegnata ad Andrew Li, avvocato di chiara fama, al quale, sebbene non manchi certo di fiuto politico, sono riconosciute doti di competenza, trasparenza e autonomia. Le analisi più attente evidenziano come la strategia del nuovo governo nei riguardi di un potere giudiziario "eccessivamente autonomo" sarà comunque cauta.
Il governo cinese spingerà verso la modifica di una normativa troppo garantista nelle aree più delicate, e parallelamente verso una più accurata "selezione" dei giudici. Data tuttavia la radicata consuetudine di autonomia e trasparenza del sistema giudiziario Hong Kong, tale strategia richiederà tempi adeguati e una intelligente azione di "persuasione".
Libertà civili e democratiche. Dopo la decisione dell'Assemblea Nazionale del Popolo cinese di abrogare alcuni articoli delle due ordinanze (*Public Order* e *Societies*) - sopra menzionate - la *Provisional Legislature* è ora chiamata in aggiunta a dare esecuzione al dettato dell'art. 23 della *Basic Law*, introducendo una normativa, finora sconosciuta, che dovrà definire i reati di tradimento, sedizione, sovversione e secessione.

4. Gli scenari

Dal punto di vista del governo di Pechino, la scadenza del 1° luglio 1997 vede l'avvento del nuovo governo della *Special Administrative Region* nella più favorevole delle condizioni possibili, in vista dell'assunzione del controllo amministrativo, istituzionale e politico di Hong Kong.
L'opposizione politica, organizzata intorno al movimento democratico - DP e altri partiti minori - che nel 1995 aveva raccolto oltre il 50% dei suffragi elettorali, sopravviverà infatti, nell'immediato, solo al di fuori delle istituzioni. Tung - atteso a sua volta alla prova dei fatti - potrebbe quindi tentare di convincere i dirigenti di Pechino ad usare tolleranza e moderazione (e questo fin dalle prime ore del 1° luglio, quando è prevista una prima manifestazione di protesta organizzata dal movimento democratico contro il Provisional Legco, per la revisione del verdetto di Tienanmen e per la liberazione dei dissidenti detenuti in Cina, nei dintorni dello stesso Convention Centre dove avrà luogo la cerimonia di passaggio di sovranità).
Data l'importanza che Hong Kong riveste per lo sviluppo dell'economia cinese (il 50% di tutti gli investimenti stranieri in Cina provengono da Hong Kong, mentre la RPC è il principale investitore nel Territorio), e tenuto conto del suo rilievo quale primario centro finanziario e di trasporti in tutto il sud-est asiatico, non è prevedibile che essa sia destinata, a breve termine, a cambiare la propria fisionomia.
Anche se vi fosse un ridimensionamento - e di rilievo, secondo gli standard occidentali - del quadro di tutela delle libertà civili ad Hong Kong, ciò non significherà la fine di questa città. Essa dovrà però trovare il modo di adattarsi al nuovo contesto e soprattutto di salvaguardare quegli elementi di forte dinamismo - libero flusso di informazioni, trasparenza e affidabilità delle leggi e dei servizi, sicurezza per i suoi abitanti - che ne hanno garantito finora il successo..
A medio termine, non si può escludere che - nonostante le ampie assicurazioni di autonomia ricevute da Pechino - il contatto con il regime cinese, che ha priorità di natura diversa, possa modificare alcuni importanti connotati di Hong Kong, trasformando così quella che è "la più cinese delle città internazionali" nella "più internazionale delle città cinesi", con caratteristiche quindi tendenzialmente similari a quelle prevalenti nella Cina di oggi.
A lungo termine, poi, il destino di Hong Kong sarà inevitabilmente intrecciato al complesso sviluppo politico ed economico della nazione cinese.

Quanto agli **scenari economici**, il dollaro di Hong Kong rimarrà ancorato a quello a americano e le riserve valutarie della città sono più che sufficienti per difendere la valuta contro eventuali attacchi speculativi. La Borsa (sostenuta ultimamente da un'iniezione di capitali di provenienza cinese, con lo scopo di mantenere elevati gli indici finanziari della colonia al momento del cambio di sovranità) sta toccando un massimo storico. I prezzi delle *"red-chips"* -

azioni collegate a compagnie cinesi - che sono state emesse recentemente hanno raggiunto quotazioni astronomiche, come nel caso della China Everbright IDH Pacific Ltd, aumentate del 250 per cento dalla fine del 1996.

Anche il mercato immobiliare sta registrando aumenti di prezzo consistenti, dovuti anch'essi, in parte, a movimenti di tipo speculativo. Le aspettative di nuove transizioni immobiliari da parte degli acquirenti della madrepatria che saranno presenti sul mercato dopo il 1° luglio, hanno provocato un aumento del 30 per cento dei prezzi degli appartamenti di fascia alta. Tung Che-hwa ha annunciato recentemente che una delle prime mosse del suo governo potrebbe essere il varo di una tassa sui profitti immobiliari, per scoraggiare l'ingresso degli speculatori nel mercato. Ma la carenza strutturale di offerta di spazi abitativi in una città come Hong Kong, dove la terra edificabile nelle aree centrali ormai può essere solo bonificata dal mare, dovrebbe mettere il mercato al riparo da crolli troppo bruschi dei prezzi.

In conclusione, Hong Kong sta attraversando un periodo di ragionevole ottimismo rispetto alle implicazioni economiche del cambio di sovranità. In un'inchiesta svolta alla fine dello scorso maggio dall'*Hong Kong Transition Project* della Baptist University of Hong Kong, il 66 per cento degli intervistati si dichiara ottimista sul futuro dell'economia, mentre solo il 39 per cento si dichiara ottimista sul futuro politico di Hong Kong. Preoccupazione comune al 71 per cento degli intervistati è invece che la corruzione possa aumentare notevolmente dopo il 1° luglio, con l'arrivo ad Hong Kong delle compagnie e delle aziende della RPC, che cercheranno di usare le loro connessioni politiche per ottenere trattamenti di favore ed eludere le leggi - oggi molto severe - sulla corruzione. Il 50 per cento degli intervistati dichiara inoltre di nutrire fiducia nel Legco regolarmente eletto (perché "difende gli interessi della gente"), mentre solo il 7 per cento si dichiara fiducioso verso il *Provisional Council*.

Sebbene il sentimento oggi prevalente nella colonia sia moderatamente ottimistico non si può negare l'esistenza di un "*political hazard*", accentuato dal contrasto nato attorno al parlamento provvisorio Esistono, in particolare le incognite collegate alla vera e propria cerimonia di *handover*. Il Partito Democratico è infatti intenzionato a protestare, anche se pacificamente, contro lo scioglimento del Legco e ad entrare la notte del 30 giugno nel parlamento per leggere un comunicato da uno dei balconi dell'edificio. Anche altri gruppi politici, come la Hong Kong Alliance in Support of Patriotic Democratic Movement in China, guidata da Szeto Wha, - sono intenzionati a promuovere manifestazioni - sempre pacifiche - di protesta durante la notte dell'*handover* e nei giorni seguenti. Nella colonia sono inoltre presenti piccoli gruppi di dimostranti pronti a inscenare anche forme più violente di contestazione, tollerabili senza particolari conseguenze da qualsiasi sistema democratico (oggi anche Hong Kong), ma che potrebbero ricevere un trattamento più aggressivo nel caso in cui il nuovo esecutivo decidesse di applicare le nuove leggi sull'ordine pubblico. Se qualcuna delle manifestazioni dovesse "andare male", ovvero i dimostranti fossero attaccati dalla polizia, allora, in questo caso, potrebbero verificarsi delle reazioni a catena di protesta, scatenando un'ondata di incertezza politica nella vita della appena nata Regione Speciale.

Nel lungo periodo, vi è il rischio che una politica troppo interventista di Pechino verso Hong Kong in materie come la libertà di stampa (essenziale per l'accesso e la diffusione delle informazioni), oltre che un aumento della corruzione, possono provocare un deterioramento della salute finanziaria ed economica della ex-colonia, che si ritroverebbe a perdere lentamente il ruolo di centro finanziario più vitale dell'Asia.

1842: alla fine della Prima Guerra dell'Oppio, l'isola di Hong Kong viene ceduta dalla Cina alla Gran Bretagna.

1860: dopo la sconfitta della Cina nella Seconda Guerra dell'Oppio, la Gran Bretagna domanda l'annessione ad Hong Kong della penisola di Kowloon, ratificata dalla Convenzione di Pechino; successivamente, con la seconda Convenzione di Pechino, la Cina concede "in affitto per novantanove anni" alla Gran Bretagna i Nuovi Territori, 365 miglia quadrate di territorio confinante con la penisola di Kowloon e 235 isole adiacenti.

1984: la Repubblica Popolare Cinese (RPC) e la Gran Bretagna firmano la *Sino-British Joint Declaration*: la colonia britannica verrà restituita alla Cina il 1° luglio 1997, allo scadere dei novantanove anni di affitto dei Nuovi Territori. Hong Kong diventerà una "Regione amministrativa Speciale" (SAR) della RPC e avrà il diritto di conservare il suo sistema politico ed economico per altri cinquant'anni dal cambio di sovranità, secondo il principio di "Un paese, due sistemi", varato originariamente da Deng Xiao Ping in riferimento alla reclamata riunificazione di Taiwan alla madrepatria cinese.

1985-1990: un comitato composto da trentasei rappresentanti della Cina Popolare e da ventitré della colonia britannica discute le bozze della minicostituzione (*Basic Law*) che dovrà venire adottata dalla colonia il 1° luglio 1997, e che rimarrà in vigore fino al 2047.

1991: il governo di Hong Kong, in seguito alla pressione dell'opinione pubblica e dei partiti democratici, approva una Carta dei Diritti (*Bill of Rights*) del cittadino, che viene immediatamente dichiarata illegale dalla RPC (con l'accusa di essere "in contrasto" con la *Basic Law*). Il governo cinese annuncia che la legge verrà abolita dopo il 1° luglio 1997. Sempre nel 1991, si tengono le prime elezioni dirette del parlamento di Hong Kong; 14 dei 18 seggi vengono vinti dai partiti dell'area democratica.

1992: il nuovo governatore britannico, Chris Patten, promuove una revisione della legge elettorale, che prevede l'aumento, nel corso di tre tornate elettorali, del numero dei parlamentari eletti direttamente a suffragio universale, nonché l'allargamento della base elettorale dei comitati responsabili dell'elezione diretta di circa un terzo dei membri del Legco. Gli organismi locali di rappresentanza (*District Boards, Urban Council, Regional Council*) saranno invece eletti direttamente per la totalità dei loro membri.

1994 -1995: il Legco approva la nuova legge elettorale, ma il governo cinese vota una risoluzione che prevede lo scioglimento, il 1° luglio 1997, del Legco "eletto secondo la riforma del governatore Patten". Alle elezioni, che si tengono nel settembre del 1995, i Democratici, guidati da Martin Lee, e i loro alleati ottengono 31 dei 60 seggi della Legco, mentre i partito pro-Pechino raggiungono a malapena il 20 per cento dei consensi.

1996: il *Preparatory Working Committee* (PWC, previsto dalla Basic Law e nominato di fatto dal governo di Pechino), nomina (nel mese di marzo) il *Selection Committee* (SC, previsto anch'esso dalla Basic Law), che ha il compito di eleggere il futuro Capo dell'Esecutivo della SAR. Fra i 400 membri del SC, due soli appartengono all'ala più moderata dell'ala democratica, e si registra invece una sovrarappresentanza dell'elite industriale e finanziaria della colonia, in ottimi rapporti con il Partito Comunista cinese (PCC). L'11 dicembre, viene nominato come futuro Chief Executive Tung Chee-hwa, già

associato al gabinetto (*Executive Council*) di Patten e magnate dell'industria navale. Tung-Chee-hwa (nativo di Shanghai, fuggito con la famiglia dalla Cina dopo la rivoluzione del 1948) ha ottimi rapporti con Jang Zemin, segretario del PCC e presidente della RPC, del quale condivide le origini shanghaiesi.
Il 21 dicembre 1996, il *Selection Committee* nomina i membri di un "Provisional" Legco (PL), il quale, il 1° luglio 1997, dovrà sostituire il Legco eletto nel 1995. Trentatré membri del Provisional Legco appartengono anche al vecchio Legco, poiché le autorità cinesi hanno concesso ai parlamentari della legislazione in carica di partecipare anche a quella nominata dal comitato. Gli altri 27 "parlamentari provvisori" provengono invece dalle fila dei non eletti dei partiti pro-Pechino che avevano partecipato alle elezioni del 1995. Solo due dei membri del Provisional Legco appartengono al campo più moderato della fazione democratica. Il PL si riunisce a Shenzhen, la città cinese al confine con Hong Kong, per evitare un conflitto giurisdizionale con il Legco ufficiale.

1997: il 1° luglio, all'una e trenta del mattino, il Provisional Legco giurerà fedeltà alla SARe, subito dopo, metterà ai voti un *reunification bill* per validare le leggi approvate nel frattempo a Shenzhen ed evitare il vuoto di poteri fra la vecchia e la nuova legislatura. Fra le leggi già varate dal PL, è da menzionare quella sull'Ordine Pubblico (approvata il 14 giugno), che consentirà alla polizia della SAR di vietare tutte le manifestazioni che potrebbero nuocere alla "sicurezza nazionale della Cina", ovvero alla "salvaguardia dell'integrità territoriale e dell'indipendenza della Cina". In un altro capitolo della stessa legge, si vieta ai partiti della SAR di ricevere donazioni da parte dei paesi stranieri (il partito democratico riceve donazioni dall'estero).
Tung Che-hwa ha inoltre recentemente annunciato le linee di riforma del nuovo sistema elettorale secondo il quale i cittadini di Hong Kong saranno chiamati (nel marzo 1998) ad eleggere il parlamento che dovrà sostituire quello provvisorio. Grazie ad abili ritocchi dei collegi elettorali e al passaggio da un sistema maggioritario a uno proporzionale, nonché alla nomina indiretta dei membri dei comitati elettorali, i democratici potrebbero vedere dimezzati i loro parlamentari, mentre Hong Kong sarebbe invasa da una decina di partitini, incapaci di svolgere funzioni di pressione o di veto sull'*Executive Council* che affiancherà Tung Che-hwa e che sarà dotato di poteri molto allargati.

LE PREVISIONI SULL'ECONOMIA ITALIANA 1997-98
a cura del Centro Studi Confindustria

(Roma, 24 giugno 1997)

SINTESI

1. **All'1% la crescita dell'economia '97.**
2. **Migliorano i conti pubblici, ma l'esito per il 1997 è ancora incerto.**
3. **Contenere la spesa sociale per entrare nell'Unione Monetaria.**

1. I segnali di recupero dell'attività produttiva che si sono manifestati in questi primi mesi del 1997 si confermano nel secondo semestre, ma la crescita del PIL non supera l'1% nella media dell'anno e rimane al di sotto del potenziale anche nel 1998 (1,8%) e nel 1999 (2,3%); la disoccupazione rimane attorno ai valori attuali nell'intero triennio. Queste previsioni riflettono la circostanza che stentano a delinearsi quei cambiamenti strutturali, riguardo alle determinanti di fondo della competitività del sistema economico, quali la qualità della spesa pubblica, l'efficienza dell'amministrazione, la pressione fiscale, il mercato del lavoro e il sistema creditizio, che appaiono necessari per riportare l'intensità dell'accumulazione verso i valori precedenti la crisi dei primi anni novanta.

L'inflazione, dopo aver raggiunto livelli sorprendentemente bassi negli ultimi tempi, dovrebbe aumentare di qualche decimale nei prossimi mesi; ciò non impedirà il raggiungimento di un valore (attorno al 2,1%) notevolmente più basso di quello programmato nella media del 1997 (2,5%), ma metterà a rischio, a meno di cambiamenti incisivi nella contrattazione collettiva, il conseguimento dell'obiettivo programmatico per il 1998 (1,8%).

2. Riguardo ai conti pubblici, le informazioni di cui si dispone sono insufficienti per offrire una valutazione puntuale attendibile sul disavanzo tendenziale della PA. Assieme ad una previsione puntuale, che collochiamo al 3,4% (circa 8.000 miliardi oltre l'obiettivo), indichiamo quindi un intervallo di confidenza molto ampio, fra il 3,2 e il 3,6%. La previsione è condizionata all'ipotesi che i tassi d'interesse rimangano sugli attuali elevati livelli e sarebbe evidentemente migliore se si creassero le condizioni per una loro riduzione. Qualora risulti confermato lo sconfinamento, ipotizziamo che il Governo decida di anticipare al 1997 una parte delle misure della legge finanziaria per il 1998 o di rafforzare ulteriormente i controlli sui flussi di cassa. Sulla base di questi assunti, indichiamo nelle tavole della previsione un risultato finale di 3,2%.

La manovra per il 1998 delineata nel DPEF appare adeguata sotto il profilo quantitativo, solo qualora i controlli sui flussi di Tesoreria attuati quest'anno non abbiano l'effet-

to di rinviare i pagamenti all'anno successivo. Riteniamo assai probabile che anche nel 1998 il valore effettivo della manovra sarà inferiore a quello teorico: in particolare, ci appare assai difficile che si riescano a realizzare tagli di spesa effettivi per 15.000 miliardi. Il raggiungimento dell'obiettivo per il 1998 richiede anche che il Governo attui il proposito di contenere le retribuzioni pubbliche entro il tasso d'inflazione programmato; questo obiettivo comporta che i contratti in scadenza nel pubblico impiego non vengano rinnovati o vengano rinnovati con incrementi nulli. L'esperienza del 1996 mostra che l'amministrazione ha una capacità di previsione e controllo molto bassa sui costi del personale; le retribuzioni unitarie sono cresciute del 7,6%, oltre 4 punti sopra l'incremento che era stato programmato nel settembre del 1995, per motivi che sono tuttora "oggetto di approfondimento".

Per queste ragioni, ipotizziamo che la spesa corrente superi le previsioni del DPEF; che anche nel 1998 sarà necessario ricorrere a misure aggiuntive in corso d'anno; che gli interventi avranno principalmente l'effetto di impedire il recupero degli investimenti pubblici. Per il rapporto fra indebitamento della PA e PIL, indichiamo un valore pari al 3%, anzichè all'obiettivo del 2,8%.

3. Le prospettive sarebbero molto più favorevoli se la trattativa sulla riforma dello stato sociale si concludesse rapidamente con le riduzioni di spesa indicate nel DPEF,

un'ipotesi che non possiamo escludere, ma che al momento non può essere data per acquisita. Per conseguire l'obiettivo indicato di stabilizzare già nel 1998 il rapporto fra spesa sociale e PIL sul valore medio del biennio 1996-1997 (19,4%), occorrono tagli per quasi 10.000 miliardi, obiettivo che è conseguibile solo attuando tutti gli interventi più radicali fra quelli che sono sin qui stati prospettati sul sistema pensionistico. Se ciò si verificasse, i mercati finanziari sarebbero indotti a modificare le valutazioni circa le probabilità che l'Italia partecipi sin dall'inizio all'Unione Monetaria, i tassi di interesse scenderebbero rapidamente e diverrebbe probabilmente superflua una manovra aggiuntiva nel corso del 1998. Basti considerare che se da oggi i tassi d'interesse italiani scendessero al livello di quelli della Spagna (poco sopra il 5% per le scadenze sino ad un anno), si risparmierebbero circa 3.000 miliardi nel 1997 e oltre 15.000 miliardi nel 1998.

Permanendo invece una condizione di incertezza circa i conti pubblici, riteniamo che, qualora Francia e Germania decidessero di non rinviare l'avvio della terza fase dell'Unione Monetaria, la partecipazione dell'Italia rimarrà in dubbio sino all'ultimo minuto, ossia sino al maggio del 1998.

Il nuovo quadro politico europeo e il fatto che, anche nelle nostre ipotesi, il disavanzo pubblico dell'Italia non sarà molto diverso da quello degli altri Paesi e raggiunge-

rà il 3% nel 1998 rendono abbastanza probabile che l'Italia riesca, sia pure sul filo di lana, a tagliare il traguardo assieme al gruppo di testa, ma questo risultato comporterà verosimilmente l'assunzione di misure aggiuntive nel '97 e nel '98, sulla base di impegni formali molto vincolanti con i nostri partners europei.

Tab. 1: Le previsioni del Csc
(variazioni % salvo diversa indicazione)

	1995	1996	1997	1998	1999
Domanda mondiale	8.5	5.5	7.0	7.3	7.0
Prodotto interno lordo	2.9	0.7	1.0	1.8	2.3
Consumi delle famiglie	1.8	0.7	1.1	1.4	2.1
Investimenti fissi lordi	6.9	1.2	1.5	3.5	3.9
macchinari e mezzi di trasporto	13.4	1.3	1.6	4.7	5.0
Esportazioni di beni e servizi	11.6	-0.3	4.4	5.9	6.2
Importazioni di beni e servizi	9.6	-2.6	5.1	6.5	7.0
Partite correnti (1)	2.6	3.5	3.3	3.3	3.3
Occupazione totale (unita' standard)	-0.3	0.2	0.2	0.4	0.5
Settore privato (unita' standard)	-0.1	0.4	0.4	0.5	0.7
Tasso di disoccupazione	12.0	12.1	12.2	12.1	11.9
Prezzi al consumo	5.4	3.9	2.1	2.4	2.0
Retribuzioni: totale economia	3.9	5.0	4.5	4.1	3.4
industria in s.s.	3.9	3.9	5.0	4.0	3.5
pubblica amministr.	4.0	9.4	4.7	4.5	3.5
Tasso di interesse sui BOT, medio	10.8	8.5	6.5	6.4	5.0
Indebitamento netto della P.A. (2)	123	126	63	62	58
in % del PIL	7.0	6.7	3.2	3.0	2.7
Avanzo primario P.A. (2)	78	75	125	113	104
in % del PIL	4.4	4.0	6.4	5.6	4.9
Debito della P.A. (Def. UE) (1)	124.4	123.8	123.7	121.5	119.2
Spesa della P.A. al netto interessi	1.3	7.9	2.3	4.8	4.8
in % del Pil	41.6	42.4	42.0	42.1	42.1
Entrate della P.A.	8.7	6.8	7.8	2.9	3.3
in % del Pil	46.0	46.4	48.4	47.6	47.0

(1) Rapporti % con il PIL. (2) In migliaia di miliardi.

CONFINDUSTRIA

(4)

ECONOMIA INTERNAZIONALE

Situazione attuale e previsioni

A cura del Centro Studi di Confindustria

2 L'ECONOMIA INTERNAZIONALE

2.1 Crescita, occupazione, prezzi

Crescita

Nel 1996, l'espansione dell'economia mondiale è proseguita ad un ritmo medio del 4%. La crescita si è attestata al 2,2% nei paesi industriali, al 6,3% nelle economie asiatiche più sviluppate, al 6,5% nei paesi in via di sviluppo; tra questi ultimi, va segnalato il netto miglioramento dell'America Latina, che ha superato i rischi di instabilità finanziaria sorti con la crisi del Messico nel 1995. Nei paesi in transizione, il PIL è rimasto nella media quasi stazionario, ma con una netta differenziazione tra le economie dell'Europa centro-orientale, in decisa ripresa, e le ex repubbliche sovietiche.

Nei primi mesi del 1997, appare in accelerazione il ciclo economico negli Stati Uniti e nel Regno Unito; alcuni segnali di ripresa, sia pure molto graduale, si sono evidenziati in Europa continentale, dopo la frenata della fine dello scorso anno.

Gli Stati Uniti

Negli Stati Uniti il 1996 si è concluso con un'accelerazione della crescita (+3,8% il tasso annualizzato nel quarto trimestre), che ha portato la variazione annuale del PIL al 2,4%. Nel primo trimestre del 1997 il PIL ha registrato un nuovo forte balzo, con un incremento annualizzato del 5,8%, il più alto dall'inizio dell'attuale ciclo espansivo, cominciato nel primo trimestre del 1992; la forte crescita nel periodo gennaio-marzo è stata principalmente indotta dalla forte espansione dei consumi (+5,7% il tasso di crescita annualizzato), oltre che da quella degli investimenti fissi (+10% annualizzato). L'attuale ciclo espansivo è stato caratterizzato sin dall'inizio da una elevata erraticità dei tassi di crescita trimestrali, essenzialmente riconducibile alla maggiore volatilità dei consumi (il cui peso sulla domanda aggregata è pari al 66% circa). È probabile che alla forte crescita del PIL e dei consumi nel primo trimestre del 1997 faccia seguito una temporanea decelerazione, nel corso del secondo trimestre. Gli indicatori congiunturali più recenti (forte rialzo nell'indice dei responsabili degli acquisti a maggio e contemporaneo innalzamento nell'indice di fiducia dei consumatori) mostrano comunque un'economia ancora in robusta espansione. Non è quindi da escludere che, dopo la pausa del secondo trimestre, vi sia una nuova accelerazione nei mesi estivi. Le previsioni di consenso stimano un tasso di espansione dell'economia statunitense di circa il 3,5% nella media del 1997.

Il Giappone

Anche il Giappone ha chiuso il 1996 con una forte accelerazione: la crescita trimestrale annualizzata del PIL è stata pari al 3,9%, portando la variazione complessiva nel 1996 al 3,6%. Tale tasso di sviluppo è in larga parte riconducibile ad una politica fiscale fortemente espansiva, mentre le altre componenti della domanda aggregata hanno registrato tassi di cre-

scita piuttosto moderati: i consumi sono aumentati di circa il 2%, gli investimenti del 5,6% nonostante il bassissimo livello dei tassi di interesse. La dinamica di entrambe le variabili nel corso del 1996 è stata peraltro fortemente erratica. Nel primo trimestre del 1997 la crescita si è mantenuta su livelli elevati. Al positivo andamento del 1° trimestre (+5,6% annualizzato) ha contribuito una forte accelerazione dei consumi, in gran parte indotta dall'annunciato incremento dell'IVA, il cui rialzo dal 3 al 5% a partire dal 1 aprile 1997 era stato reso noto con largo anticipo. Nel prosieguo dell'anno, il processo di crescita sarà condizionato da fattori contrastanti: da un lato la annunciata contrazione fiscale stimata in circa l'1,8% del PIL, dall'altro il miglioramento delle esportazioni già in atto, e la possibile ripresa dei consumi privati. L'incertezza si riflette in un *range* di stime da parte degli istituti di previsione piuttosto ampio, compreso tra l'1,6% e il 2,4%.

Europa

In Germania, il quarto trimestre del 1996 è stato contraddistinto da una situazione di stasi: il PIL è cresciuto ad un tasso annualizzato pari solo allo 0,3%, mentre i consumi sono diminuiti dell'1%. Nella media del 1996 l'economia tedesca è cresciuta dell'1,4%, grazie soprattutto al forte rimbalzo registrato nel secondo trimestre (+6,1% annualizzato). I segnali di ripresa a inizio 1997, benché presenti, sono ancora modesti. Secondo dati preliminari, il tasso di crescita annualizzato del primo trimestre si è attestato all'1,8%; il recupero è riconducibile in parte ad un miglioramento delle esportazioni nette di beni e servizi, ma un ruolo rilevante è stato anche giocato da un inaspettato incremento della spesa pubblica. Il consistente incremento degli ordinativi all'industria manifatturiera nello stesso periodo (+6,3% annualizzato) e il continuo miglioramento dell'indice IFO di fiducia delle imprese nei primi 4 mesi dell'anno indicherebbero una accelerazione della crescita nel secondo trimestre.

In Francia, la crescita si è collocata nel quarto trimestre del 1996 su livelli molto bassi: la variazione annualizzata è stata pari allo 0,7%, portando la crescita complessiva relativa a tutto il 1996 all'1,3%. La flessione della crescita nel quarto trimestre è in larga parte attribuibile al venire meno dell'effetto espansivo sui consumi esercitato dalle agevolazioni fiscali all'acquisto di automobili introdotte nel gennaio del 1996 e ritirate nel settembre 1996; i consumi hanno infatti registrato nel quarto trimestre 1996 una variazione annualizzata pari a -1,9%. Dati preliminari stimano il tasso di crescita annualizzato nel primo trimestre 1997 allo 0,8%; su tale risultato ha in parte influito il minor numero di giorni lavorativi rispetto al quarto trimestre del 1996; secondo alcune stime, la crescita annualizzata del PIL rettificata per il diverso numero di giorni lavorativi risulterebbe attorno all'1,8%.

Il Regno Unito ha avuto nel 1996 il più alto tasso di crescita tra i maggiori paesi europei. Nel quarto trimestre del 1996, il PIL ha registrato una variazione sul trimestre precedente pari al 3,2% annualizzato, portando complessivamente la crescita del 1996 al 2,6%. L'espansione della domanda aggregata ha continuato ad essere trainata dai consumi, cresciuti ad un tasso annualizzato del 3,5% nel quarto trimestre del 1996, e complessivamente del 4% nel 1996. Gli investimenti fissi, nonostante la forte accelerazione dell'ultimo trimestre (+9,45% annualizzato) sono cresciuti in media di anno a ritmi notevolmente contenuti (+1%); conseguentemente la quota degli investimenti sul PIL è scesa ulteriormente raggiungendo il

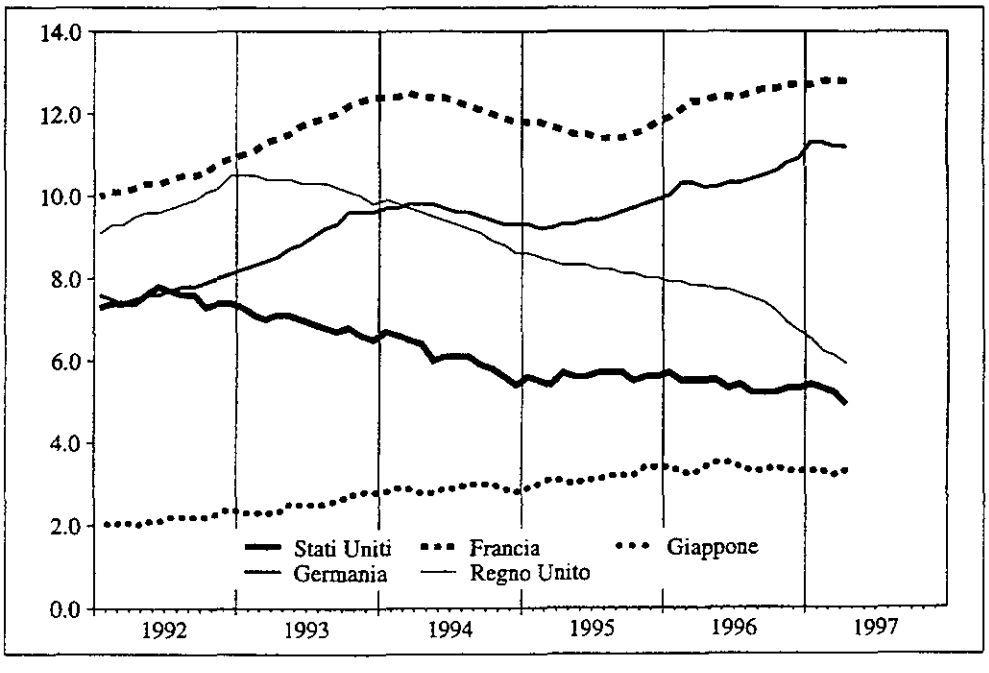
16,8% nel quarto trimestre del 1996 (era pari al 18% nel primo trimestre del 1992, il punto di svolta dell'attuale ciclo britannico); l'andamento degli investimenti fissi ha risentito della politica di bilancio che ha abbattuto gli investimenti pubblici nel 1996 del 20%, portando il loro peso al 10% del totale degli investimenti fissi. Secondo stime preliminari, la variazione trimestrale annualizzata del PIL nel primo trimestre del 1997 è stata del 3,6%. Le prospettive per il 1997 sono di una crescita superiore al 3%, trainata ancora dai consumi; questi ultimi dovrebbero beneficiare anche dei forti effetti di liquidità indotti dalla trasformazione in azioni delle quote detenute in *building societies* e *life assurance companies*.

L'occupazione

Le condizioni del mercato del lavoro continuano ad essere profondamente diversificate tra Stati Uniti e Gran Bretagna da un lato ed Europa continentale dall'altro (fig. 1).

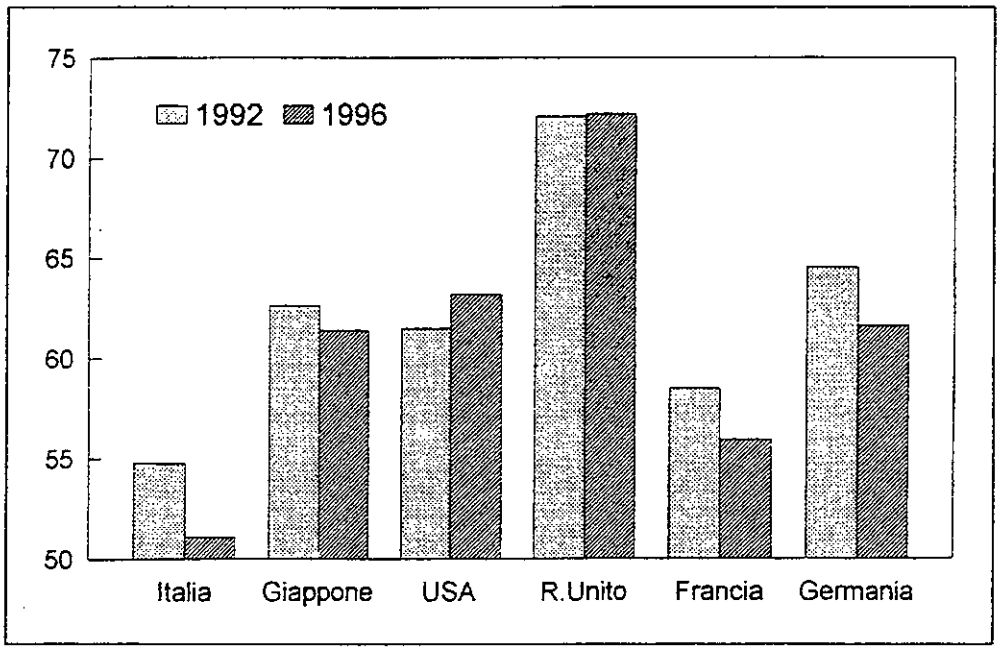
Negli Stati Uniti, le condizioni del mercato del lavoro riflettono pienamente il forte ciclo espansivo: il tasso di disoccupazione, pari al 5,4% nel 1996, è sceso progressivamente nei primi mesi del 1997 fino a raggiungere un minimo pari al 4,9% ad aprile. La riduzione del tasso di disoccupazione ha riflesso un consistente aumento del numero di occupati (+11,5 milioni di unità dall'inizio della ripresa nel 1992, +1,5 milioni nei primi 4 mesi del 1997) cui si è accompagnato un forte rialzo della forza lavoro (+8,9 milioni dall'inizio della ripresa, +1,1 milioni nei primi 4 mesi del 1994). Considerando anche le dinamiche demografiche ed i flussi migratori, l'effetto indotto dall'espansione dell'occupazione è stato un innalzamento del tasso di occupazione (occupati su popolazione in età da lavoro), salito di quasi due punti dall'inizio della ripresa (fig. 2); si noti come negli altri paesi, Regno Unito incluso, il tasso di occupazione negli ultimi anni è sceso o è rimasto invariato. L'accelerazione della crescita della for-

Fig. 1 - Tassi di disoccupazione



Fonte: Datastream.

Fig. 2 - Tassi di occupazione



Fonte: Wefa

za lavoro nei primi 4 mesi del 1997 è probabilmente in parte dipeso dalla notevole crescita dei posti di lavoro; la maggiore probabilità di trovare lavoro può avere determinato l'ingresso nella forza di lavoro di soggetti che in condizioni normali sarebbero rimasti estranei alla stessa. Sul fronte del costo del lavoro, si sono evidenziati alcuni segni di accelerazione (la crescita dell'*Employment Cost Index* è passata dal 2,5% al 3,1% tra il quarto trimestre del 1996 e il primo trimestre di quest'anno); i guadagni di produttività consentono tuttavia di mantenere contenuta la dinamica del costo del lavoro per unità di prodotto: secondo le recenti stime del FMI, il CLUP orario manifatturiero dovrebbe crescere di appena lo 0,3% nel 1997.

In Giappone l'apparente stabilità del tasso di disoccupazione, pari al 3,3% nell'aprile 1997 come alla fine del 1996, sottende una dinamica positiva che ha portato nei primi quattro mesi del 1997 alla creazione di circa 500.000 posti di lavoro. Contemporaneamente le retribuzioni hanno registrato una ripresa (+2,5% tra dicembre '96 e marzo '97) che ha in parte sostenuto la crescita dei consumi.

In Germania nel 1996 e nei primi 4 mesi del 1997 è proseguito quasi senza soluzioni di continuità il processo di deterioramento del mercato del lavoro iniziato nel 1995. Il tasso di disoccupazione nel 1996 è salito di un punto, al 10,9% a dicembre; il deterioramento è proseguito nei primi due mesi del 1997, quando il tasso di disoccupazione ha raggiunto un massimo dell'11,3% per poi stabilizzarsi sull'11,2%. Tale ascesa è avvenuta in assenza di pressioni sul costo del lavoro: l'incremento dei salari nel 1996 è stato intorno al 2%. Il tasso di crescita dell'economia tedesca previsto per il 1997 difficilmente potrà consentire riassorbimenti consistenti del numero dei disoccupati.

Anche in Francia le condizioni del mercato del lavoro rimangono critiche: il tasso di disoccupazione, in continua ascesa dal luglio 1995, quando era pari all'11,4%, ha raggiunto il 12,8% nel primo trimestre del 1997.

In controtendenza rispetto ai maggiori paesi europei, la dinamica del mercato del lavoro nel Regno Unito continua a registrare consistenti miglioramenti. Il tasso di disoccupazione è sceso ad aprile al 5,9%, dal 6,7% di dicembre. La flessione del tasso di disoccupazione in questo intervallo di tempo va ricondotta in parte all'introduzione del *Jobseekers Allowance Act*, entrato in vigore nell'ottobre 1996; con tale provvedimento sono stati resi più frequenti (ogni 6 mesi anziché una volta all'anno) gli accertamenti necessari per erogare i sussidi di disoccupazione. Ciò ha esercitato un effetto «contabile» immediato stimato in circa 20.000 unità e ha determinato una intensificazione dei tentativi di ricerca di lavoro da parte dei disoccupati, abbreviando conseguentemente la durata media dei periodi di disoccupazione (si consideri che nel Regno Unito il numero delle *vacancies* ha raggiunto le 275.000 unità). Diversamente dagli Stati Uniti, la riduzione del tasso di disoccupazione sembra avere innescato delle tensioni sul fronte delle retribuzioni: la variazione sui 12 mesi ha raggiunto a marzo il 4,4%.

I prezzi

Negli Stati Uniti, l'accelerazione della crescita e l'ulteriore flessione del tasso di disoccupazione nel corso dei primi 5 mesi del 1997 non ha indotto tensioni inflazionistiche: la variazione sui 12 mesi è scesa al 2,5% ad aprile, dal 2,9% della fine del 1996; sul ribasso dell'indice dei prezzi al consumo ha influito la flessione del prezzo del petrolio intervenuta tra fine gennaio ed aprile.

In Giappone, il rialzo del tasso di inflazione dallo 0,5% di marzo all'1,9% ad aprile, va attribuito interamente all'innalzamento delle imposte indirette, e dovrebbe conseguentemente venire meno gradualmente nei prossimi mesi. Il processo di *deregulation* in atto nell'economia giapponese, aumentando il grado di concorrenza tra le imprese, dovrebbe inoltre contribuire a contenere la traslazione del rialzo delle imposte indirette sui consumatori, attenuando ulteriormente il rialzo dei prezzi.

Anche nell'Europa continentale le tensioni inflazionistiche si mantengono notevolmente contenute, riflettendo la modesta crescita della domanda e la moderazione salariale.

In Germania, il rialzo del livello dei prezzi registrato a gennaio, quando la variazione sui 12 mesi era passata dall'1,4% all'1,9%, ha avuto, conformemente alle aspettative, carattere puramente accidentale e temporaneo, essendo stato indotto da uno sfavorevole «effetto confronto» con il gennaio 1996, quando era stata abolita la tassa sull'energia; ad aprile la variazione sui 12 mesi è ridiscesa all'1,5%.

Anche in Francia, la dinamica dei prezzi risulta estremamente moderata: la variazione sui 12 mesi dell'indice dei prezzi al consumo ad aprile è scesa al di sotto dell'1%; il tasso di inflazione nel corso del 1996 si era attestato sull'1,6%. La flessione della variazione sui 12 mesi risente anche di un «effetto confronto» con i primi mesi dello scorso anno quando il rialzo delle imposte indirette aveva indotto un rialzo di circa 0.5 punti sul tasso di inflazione.

Nel Regno Unito, l'inflazione ha continuato a scendere, portandosi per la prima volta al di sotto dell'obiettivo ufficiale pari al 2,5%: la variazione tendenziale ad aprile dell'indice che esclude le imposte indirette e il costo dei mutui era pari al 2%. Le prospettive per il futuro scontano ulteriori, sia pur limitati, ribassi nel prossimo trimestre, durante il quale l'effetto di contenimento esercitato dalla rivalutazione della sterlina dovrebbe prevalere sulle tensioni registrate sul mercato del lavoro; la Banca centrale inglese ritiene

comunque le attuali dinamiche del mercato del lavoro e degli aggregati monetari più ampi (M4) incompatibili con il mantenimento di un tasso di inflazione in linea con l'obiettivo dal Governo, negli ultimi trimestri del 1997 e nel 1998, quando l'effetto della rivalutazione della sterlina si sarà esaurito.

Le economie in transizione

Il 1996 ha registrato una ulteriore divaricazione nella dinamica delle economie tra i paesi che si trovano in uno stadio più avanzato del processo di liberalizzazione ed i paesi che stanno procedendo più lentamente.

I primi riescono ormai a coniugare il mantenimento di sostenuti tassi di crescita con un'inflazione relativamente bassa o in decelerazione: in particolare in Polonia il PIL è cresciuto del 5,5% e l'inflazione si è ridotta dal 28 al 20%, nella Repubblica Ceca il PIL è cresciuto del 4,2% e l'inflazione è rimasta invariata al 9%, in Slovenia la crescita è stata del 3,5% e l'inflazione si è ridotta dal 13 al 10%; l'Ungheria costituisce un'eccezione, avendo registrato una crescita pari ad appena l'1%, in presenza di una riduzione dell'inflazione dal 28 al 24%. Per alcuni paesi di questo gruppo i maggiori problemi sono connessi ai crescenti squilibri della bilancia commerciale: in Polonia il disavanzo commerciale nei primi due mesi del 1997 era pari a 2,2 miliardi di dollari (8 miliardi di dollari il *deficit* nel 1996), nella Repubblica Ceca 1,4 miliardi di dollari nei primi tre mesi del 1997 (5,9 miliardi nel 1996). Per questi paesi si pone quindi un dilemma di politica economica poiché il mantenimento di alti tassi di interesse per contenere l'inflazione determina afflussi di capitale dall'estero che rivalutano le valute nazionali e peggiorano i saldi commerciali. Lo strumento alternativo per uscire dal dilemma consiste nella riduzione dei costi unitari attraverso adeguate politiche dei redditi e di bilancio; le difficoltà di attuazione di questa politica hanno reso necessaria l'introduzione di controlli, come ad esempio nella Repubblica Ceca, dove nell'aprile 1997 il Governo ha imposto un deposito infruttifero con durata semestrale pari al 20% del valore delle importazioni di beni di consumo.

Nel secondo gruppo di paesi, in Russia il 1996 è stato marcato da una profonda recessione (-6% la variazione del PIL) e da una riduzione molto forte del tasso di inflazione tendenziale, dal 131% del dicembre 1995 al 22% nel dicembre 1996. Il risultato è stato in gran parte indotto dal *mix* di una politica monetaria fortemente restrittiva, che ha portato i tassi reali al di sopra del 20% nel dicembre 1996, e dalla forte incertezza politica. Quanto alla posizione esterna, le partite correnti sono migliorate anche nel 1996, spinte essenzialmente dalle materie prime che costituiscono più del 50% delle esportazioni russe; i movimenti di capitale, la cui misurazione rimane peraltro molto approssimativa, probabilmente a causa di consistenti fuoriuscite non registrate, continuano ad essere negativi. Il basso livello delle riserve valutarie rende obbligato il ricorso ai finanziamenti straordinari del FMI, che dovrebbero essere pari a circa 2 miliardi di dollari nel 1997. Le prospettive per il 1997 sono fortemente condizionate dal processo di riforma fiscale in corso: una riduzione del disavanzo federale, dal livello attuale dell'8%, consentirebbe di abbassare i tassi di interesse, ponendo le basi per una ripresa degli investimenti.

Particolarmente critica appare la situazione in Ucraina, dove il PIL è diminuito del 10%, ed i primi dati noti sul 1997 non mostrano alcuna inversione di tendenza (la produzione industriale è scesa del 6,8% nei primi due mesi). In altri paesi il 1996 è stato segnato da eventi particolari, quali la crisi del sistema bancario in Bulgaria e la crisi politica e finanziaria in Albania.

Il resto del mondo

In Asia, le 4 economie più avanzate (Corea del Sud, Taiwan, Singapore ed Hong Kong) sono cresciute a ritmi leggermente inferiori rispetto al 1995, anche a causa di una flessione delle esportazioni indotta da perdita di competitività e da bassi tassi di crescita delle importazioni nei più importanti mercati di sbocco.

La Cina è riuscita a coniugare un tasso di sviluppo ancora sostenuto, anche se per la prima volta dopo diversi anni ad una sola cifra (9,7%) con una consistente riduzione del tasso di inflazione, dal 14,8% nel 1995 al 6,0% nel 1996, in seguito a politiche monetarie restrittive.

I consistenti tassi di crescita registrati dai maggiori paesi dell'America Latina nel corso del 1996 (+5,1% il Messico, +4,4% l'Argentina, +3% il Brasile) hanno motivazioni differenti e differenti probabilità di essere mantenuti nel corso del 1997. In Messico, la crescita è stata sostenuta dagli investimenti (+17,5%); nel 1997 alla crescita degli investimenti si dovrebbe affiancare quella dei consumi, rilanciata dall'innalzamento dei salari reali. In Argentina il motore della crescita sono stati i consumi (+5,8%); è difficile che questi possano continuare ad espandersi a questi ritmi nel 1997. In Brasile sia i consumi che gli investimenti hanno trainato lo sviluppo dell'economia; a pesare sulle prospettive del 1997 è il progressivo allargarsi del saldo negativo delle partite correnti (già oltre il 3% del PIL nel 1997). Sul fronte dei prezzi, i piani di stabilizzazione messi in atto sia in Brasile che in Argentina hanno fino ad ora avuto successo: in Brasile il tasso di inflazione è sceso all'11,1%, in Argentina i prezzi hanno raggiunto la stabilità assoluta essendo cresciuti di appena lo 0,1%. Tra gli altri paesi, il Cile, nonostante la flessione del prezzo del rame, ha mantenuto nel 1996 il più alto tasso di crescita tra le economie sudamericane, pari al 7,2%. Consistentemente negativo e crescente il saldo delle partite correnti per tutta l'area, -1,9% in percentuale del PIL; -2,1% in Argentina, -0,5% in Messico. Brusche variazioni delle partite correnti, a riflesso delle variazioni di prezzo delle materie prime si sono verificate in Venezuela ed in Cile: nel primo le partite correnti sono salite dal 2,8 all'11,4% del PIL nel 1996, in seguito all' ascesa del prezzo del petrolio; nel secondo le partite correnti sono scese da +0,3% a - 3,3% in seguito alla flessione del prezzo del rame.

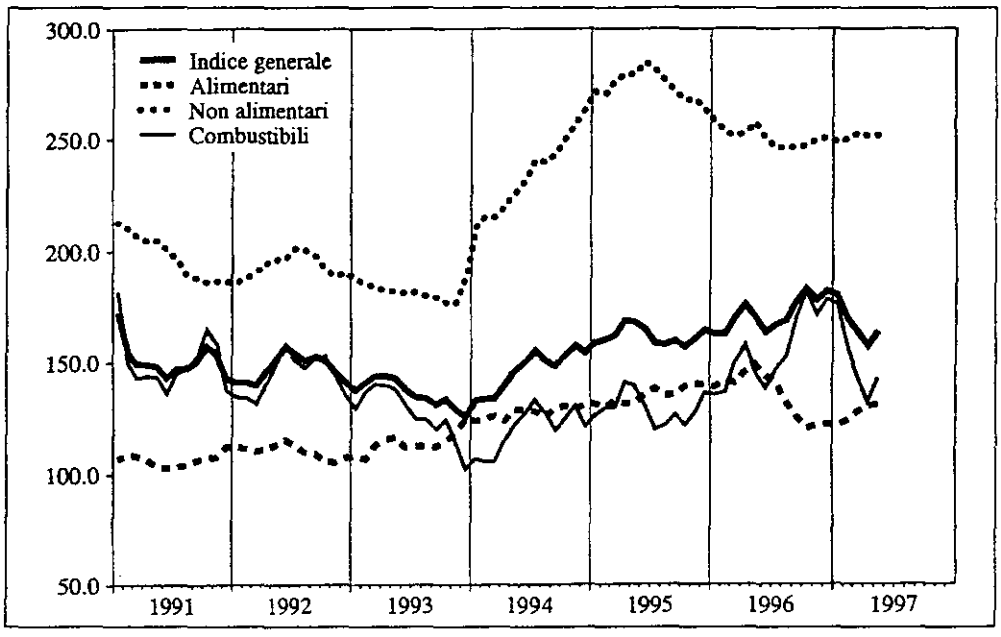
In Africa nel 1996, la ripresa avviata nel biennio 1994-1995 si è consolidata e il tasso di crescita medio è passato dal 2,9% del 1995 al 5,0% nel 1996; nel 1996 inoltre si è ribaltata la tendenza negativa del PIL procapite, cresciuto per quasi il 2%. L'inflazione si è ridotta dal 32,1% nel 1995 al 24,8% nel 1996.

In Medio Oriente la crescita pari al 4,5% nel 1996 è stata principalmente trainata dalla Turchia, cresciuta ad un tasso pari al 6,4%. In Israele, dopo 6 anni di crescita a ritmi sostenuti, l'economia dà segni di surriscaldamento: contemporaneamente ad un tasso di crescita pari al 4,4% nel 1996 si è registrata un inflazione in ascesa, pari all'11,3% ed un *deficit* delle partite correnti pari al 5,2% del PIL.

Materie prime

Le quotazioni in dollari delle materie prime hanno risentito delle forti fluttuazioni dei prezzi petroliferi, in crescita nella seconda metà del 1996 e in sostanziale ridimensionamento nei primi mesi dell'anno. L'indice Confindustria in dollari delle materie prime aventi mercato internazionale (fig. 3) è aumentato di circa il 5% tra il primo e il secondo semestre del 1996 (+15,9% i combustibili) per poi scendere del 5,5% nella media dei primi 5 mesi del 1997 rispetto ai valori medi della seconda metà del 1996 (-10% i combustibili).

Fig. 3 - Indice dei prezzi in dollari delle materie prime
(Indici - Base 1977 = 100)



Fonte: Confindustria.

In particolare la flessione del prezzo del greggio si è realizzata tra gennaio (quando il Brent ha raggiunto una quotazione massima di 25 dollari al barile) e aprile (quando si è toccato un minimo di 17 dollari) e ha riflesso essenzialmente una domanda di energia contenuta a seguito di un inverno poco rigido tanto in Europa che negli Stati Uniti. L'effetto del rientro nel mercato del greggio iracheno è stato piuttosto limitato, poiché l'Iraq ha avuto l'autorizzazione a vendere petrolio per un valore di 1 miliardo di dollari a trimestre, ovvero circa 200 milioni di barili all'anno (stimando un prezzo medio di 20 dollari al barile), pari a meno dell'1% dell'offerta mondiale. La riduzione del prezzo del greggio si è arrestata a maggio, quando la quotazione media si è riportata sopra i 19 dollari.

Le materie prime industriali non combustibili hanno invece registrato una certa ripresa delle quotazioni nei primi mesi dell'anno: +1,3% nella media del periodo gennaio-maggio rispetto al secondo semestre 1996 (indice Confindustria). Sostanzialmente stazionarie sono rimaste nello stesso periodo le materie prime alimentari.

Gli scambi mondiali

Il commercio mondiale ha rallentato il ritmo di crescita nel 1996: la variazione media annua è stata del 5,6%, dopo il +9,2% registrato sia nel 1994 che nel 1995. La decelerazione in parte riflette il rallentamento europeo ed i minori tassi di crescita delle economie di nuova industrializzazione che avevano maggiormente sostenuto lo sviluppo degli scambi modiali negli ultimi anni. Il processo di liberalizzazione del commercio mondiale ha ricevuto un ulteriore impulso nello scorso dicembre dalla firma a Singapore di un accordo volto ad abbattere ogni barriera al commercio di prodotti di tecnologia dell'informazione.

Gli squilibri di fondo tra i principali paesi sono rimasti inalterati e rischiano di essere aggravati dall'apprezzamento del dollaro e dal differente tasso di crescita dell'economia americana rispetto a quelle dei principali

L'ACCORDO INTERCONFEDERALE SUL MERCATO DEL LAVORO IN SPAGNA

Nello scorso aprile, è stato stipulato, tra governo, sindacati e imprenditori spagnoli, un accordo interconfederale (che è previsto sia recepito in legge) in materia di contrattazione collettiva e di mercato del lavoro.

L'importanza dell'evento, che è stato definito storico, è da riferire soprattutto al fatto che, almeno per gli aspetti relativi al mercato del lavoro, è la prima volta che un intervento del governo in materia sia anticipato da un'intesa tra le parti sociali, cosa che non era stata possibile nei tre precedenti interventi di riforma succedutisi dal 1984 in poi.

La Spagna si trova a dover affrontare un numero di disoccupati (22%) doppio rispetto a quello medio europeo (10,7%). Così come per gli altri paesi europei, una delle cause degli elevati livelli di disoccupazione è stata individuata nell'eccesso di rigidità del mercato del lavoro. Finora, la ricetta adottata in Spagna è stata quella di agevolare il ricorso ai contratti a termine (oggi il 34% del totale degli occupati, di gran lunga la più alta percentuale europea) senza però toccare le garanzie che tutelano i lavoratori con contratto permanente. Una ricetta che non sembra però aver dato i risultati attesi.

Si è infatti introdotto un forte dualismo nel mercato del lavoro: da una parte i lavoratori precari; dall'altra gli occupati stabili (prevalenti nelle imprese mature e quindi più esposte alla necessità di ristrutturazioni), fortemente tutelati dagli alti costi e dalle complesse procedure amministrative previsti in caso di licenziamento, e da una tendenza giurisprudenziale volta ad allargare i criteri utilizzati per dichiarare illegittimo un licenziamento.

Il determinarsi di questo forte dualismo sembra aver addirittura contribuito a rafforzare ulteriormente la posizione dei lavoratori a tempo indeterminato. Questi ultimi infatti finiscono per avvantaggiarsi di una sorta di cuscinetto, costituito dai lavoratori temporanei, che si frappone, nei periodi di crisi, tra loro e la possibilità di essere licenziati. Inoltre, in particolare da parte del sindacato, viene attribuita all'elevato numero di rapporti di lavoro a termine la responsabilità di un abbassamento del livello complessivo di formazione.

L'eccesso di tutela del rapporto di lavoro a tempo indeterminato ha quindi finito per costituire l'aspetto di maggior rilievo nella trattativa tra imprenditori e sindacati. La soluzione che è stata concordata prevede che, in caso di licenziamento ingiustificato, l'impresa sia tenuta al versamento di una somma pari a 32 giorni di retribuzione per ciascun anno di anzianità del lavoratore, con un tetto massimo di 24 mesi di retribuzione, contro i 45 giorni ed il massimale di 42 mesi precedentemente previsti.

L'applicazione delle nuove disposizioni è prevista però solo per i nuovi contratti che saranno stipulati con determinate categorie di lavoratori: tra i 18 e i 25 anni di età, iscritti alle liste di disoccupazione da almeno un anno, di età superiore ai 45 anni, portatori di handicap. La disponibilità ad introdurre maggiore flessibilità nei rapporti di lavoro a tempo indeterminato appare quindi piuttosto limitata.

Altre disposizioni in materia di assunzioni prevedono: l'istituzione del «contratto per la formazione», destinato a sostituire parzialmente il contratto di apprendistato, che rinvia alla contrattazione collettiva di categoria la fissazione dei livelli retributivi minimi (che non potranno comunque essere inferiori al Salario Minimo Interprofessionale) per ciascun livello di inquadramento; norme mirate a limitare l'utilizzo dei contratti a termine; l'equiparazione del regime contributivo dei contratti part-time a quello dei contratti a tempo pieno.

L'accordo contiene poi un'intera sezione dedicata alla contrattazione collettiva che ha come principale obiettivo la razionalizzazione del sistema, e che prevede: la non sovrapponibilità delle materie tra i diversi livelli contrattuali; un nuovo sistema di inquadramento basato su gruppi ed aree professionali; la possibilità che il contratto nazionale demandi la regolamentazione di materie, anche a contenuto retributivo, ai livelli inferiori di contrattazione.

Altre disposizioni dell'accordo riguardano i diritti di informazione e consultazione del sindacato, le procedure di arbitrato per la composizione dei conflitti, mentre non sono state accolte le richieste del sindacato per una limitazione della possibilità per le imprese di ricorrere allo straordinario.

partner occidentali. Nel 1996 il disavanzo commerciale americano è aumentato di 8 miliardi di dollari rispetto al 1995, raggiungendo i 166 miliardi di dollari, pari a circa il 2,2% del PIL. L'ampliarsi del disavanzo commerciale complessivo ha in parte riflesso il peggioramento del saldo bilaterale con l'Unione Europea, peggiorato per circa 7 miliardi di dollari, e del saldo bilaterale con la Cina peggiorato di poco meno di 6 miliardi di dollari (raggiungendo il ragguardevole livello di 39 miliardi di dollari, secondo ormai solo a quello col Giappone); in riduzione è invece il disavanzo commerciale con il Giappone, sceso da 61 a 50 miliardi di dollari. Nel primo trimestre del 1997, dati preliminari mostrano un sensibile peggioramento del saldo commerciale con il Giappone, il che potrebbe acuire le tensioni commerciali tra i due paesi.

In Germania e nel Regno Unito, il 1996 ha segnato un riequilibrio dei saldi delle partite correnti, mentre in Francia l'avanzo è consistentemente aumentato, raggiungendo l'1,3% del PIL.

2.2 Politiche economiche, mercati finanziari e tassi di cambio

Nei principali paesi industriali è proseguita nel corso del 1996 la tendenza al miglioramento dei conti pubblici avviata negli ultimi tre anni. I progressi più significativi sono stati ottenuti negli Stati Uniti, a riflesso della forte crescita dell'economia; in Europa, dove il processo di risanamento fiscale riflette lo sforzo in atto per conseguire gli obiettivi di bilancio indicati dal Trattato di Maastricht, il rallentamento dell'attività produttiva ha contribuito a rendere più incerto in ciascun paese l'andamento dei conti pubblici. Le politiche di bilancio sono state inasprite ulteriormente in tutti i paesi in questa prima metà dell'anno. Le condizioni monetarie viceversa hanno assunto un orientamento moderatamente restrittivo nei paesi anglosassoni, in virtù di un'accelerazione della crescita; esse rimangono relativamente espansive nell'Europa continentale. I movimenti intervenuti nei tassi di cambio tra le principali valute a partire dall'inizio del 1996 sono risultati coerenti con l'andamento del ciclo nelle rispettive economie; nel medio termine questi movimenti, in particolare l'apprezzamento del dollaro, potrebbero in parte rientrare, per l'attenuarsi dell'asincronia nel ciclo economico tra le maggiori economie e per l'andamento dei saldi commerciali bilaterali (cfr. riquadro su *L'andamento del dollaro: prospettive a medio termine*).

Le politiche di bilancio

Nella media dei paesi industriali il disavanzo delle amministrazioni pubbliche è sceso nel 1996 di 0,3 punti, al 3,2% del PIL. La riduzione, pur con un'intensità differente nei diversi paesi, ha interessato tutte le maggiori economie, ad eccezione della Germania e del Giappone. Negli ultimi tre anni, dal picco cioè del 4,5% del PIL del 1993, il disavanzo è complessivamente diminuito di 1,3 punti, ma rimane ben al di sopra dei valori raggiunti alla fine del decennio precedente (1,3% nel 1989). Nel 1997 esso dovrebbe ridursi in misura significativa in tutte le maggiori economie; scenderebbe di otto decimi di punto negli Stati Uniti, allo 0,6% del PIL, di 1,7 punti in Giappone, al 2,9%, e di 1,4 punti nella UE, al 2,9% (fig. 4).

L'ANDAMENTO DEL DOLLARO: PROSPETTIVE A MEDIO TERMINE

Gli ultimi due anni e mezzo hanno registrato un'accentuata instabilità dei mercati valutari. Il tasso di cambio del dollaro rispetto allo yen e al marco tedesco ha evidenziato movimenti inusuali per ampiezza e intensità, con significativi mutamenti nella competitività dei rispettivi paesi. A inizio del 1995 la moneta americana si è deprezzata in poco più di tre mesi del 16% nei confronti dello yen, il doppio rispetto alla svalutazione registrata nell'intero 1994; nello stesso periodo è scesa del 12% nei confronti del marco, ben oltre il 10,8% di svalutazione intercorsa tra il 1987 e il 1994. A inizio di quest'anno il cambio del dollaro ha ripreso a muoversi con estrema rapidità nei confronti dello yen e del marco ma in direzione opposta a quella del 1994, apprezzandosi in quattro mesi dell'11% e 12% rispettivamente; rispetto ai valori minimi registrati nella primavera del 1995 la moneta americana si è apprezzata del 62% nei confronti dello yen e del 26% sul marco.

Rispetto al passato i movimenti del dollaro di questi ultimi anni sono risultati estremamente rapidi e meno correlati ai differenziali sui tassi di interesse. Risulta difficile ad esempio spiegare i movimenti del dollaro sulla base della *open interest rate parity*; tanto nella svalutazione del dollaro nei confronti dello yen a inizio del 1995 che nel successivo apprezzamento due anni dopo il differenziale a breve dei tassi di interesse è rimasto pressoché inalterato, con i tassi americani quasi cinque punti al di sopra di quelli giapponesi. Questo andamento del dollaro ha stimolato nell'ultimo anno un dibattito piuttosto vivace sul valore e il ruolo del dollaro nel medio-lungo periodo.

Le interpretazioni offerte hanno fatto riferimento fondamentalmente a due scuole di pensiero. La prima è quella della parità del potere di acquisto (PPA), cioè il tasso di cambio che uguaglia i prezzi, espressi nella stesa valuta, di panieri simili di beni e servizi di due paesi. Alcuni analisti correggono le stime della PPA per tenere conto delle differenze di produttività tra i diversi paesi. Secondo calcoli della Goldman Sachs ad esempio, la PPA corretta per la produttività sarebbe pari a 1,41 marchi e 107 yen per dollaro, non lontana cioè dai valori di mercato del 1995.

La seconda interpretazione fa riferimento alla teoria dei cosiddetti tassi di cambio di equilibrio, e considera i rapporti di cambio effettivi associati a un saldo delle partite correnti in condizioni di pieno impiego o, più in generale, a uno squilibrio di parte corrente abbastanza lieve da lasciare immutato il debito estero in rapporto al PIL. All'inizio della primavera dell'anno scorso, secondo calcoli della BRI, rapporti di cambio dell'ordine di 1,45 marchi e 100 yen per dollaro sembravano accettabili, cioè tali da non comportare una crescita insostenibile del debito estero americano.

Entrambi questi calcoli convergono quindi per un valore di lungo periodo del dollaro pari a 1,4 marchi e 100-107 yen.

In questi primi cinque mesi del 1997 il cambio del dollaro si è bruscamente apprezzato, balzando sino a 1,73 marchi e 127 yen. Per valutare la sostenibilità dei livelli attuali del dollaro, si può fare riferimento a tre variabili fondamentali: la competitività di prezzo, i saldi con l'estero e gli *output gaps*.

(1) La competitività è calcolata utilizzando come deflatori nazionali i costi unitari del lavoro per unità di prodotto a livello dell'intera economia (e non semplicemente del «manifatturiero»). Il problema inevitabile nel calcolo delle variazioni di competitività è la scelta del periodo di riferimento: periodi di riferimento diversi conducono spesso a risultati diversi se non opposti. Nell'esercizio si è cercato di scegliere il periodo di riferimento fissando come anno di partenza uno caratterizzato da un iniziale «equilibrio», in termini di «prossimità» al pareggio delle partite correnti (e dei saldi commerciali bilaterali) delle tre maggiori economie. L'anno scelto è stato il 1980, quando i saldi delle partite correnti rispetto al PIL degli Stati Uniti, del Giappone e della Germania erano pari rispettivamente a 0,08%, -1,05% e -1,63% ed in cui i saldi bilaterali rispetto agli Stati Uniti erano pari a +12,183 miliardi di dollari per il Giappone e a +1,297 miliardi di dollari per la Germania. Dall'esame del periodo 1980-1996, emerge che il Giappone ha registrato una perdita di competitività minima (3% circa), la Germania un guadagno di competitività più consistente ma non enorme (16,5% circa). Se si utilizzassero i tassi di cambio del maggio 1997, (approssimando le variazioni dei costi unitari del lavoro per unità di prodotto sul periodo 1980-maggio 1997, con le variazioni registrate nel periodo 1980-1996), il guadagno di competitività della Germania si porterebbe al 27%; la perdita di competitività del Giappone si ridurrebbe ulteriormente, portandosi al di sotto dell'1%.

Condizionatamente alla scelta del periodo di riferimento, sembrerebbe emergere quindi che il tasso di cambio del dollaro nei confronti dello yen sia un valore di equilibrio, mentre il

dollaro risulta eccessivamente apprezzato rispetto al marco: il cambio teorico del marco, che lascerebbe invariata la competitività sul periodo di riferimento sarebbe pari a 1,2 marchi per dollaro.

(2) Il secondo fondamentale preso in considerazione fa riferimento ai saldi bilaterali.

Il progressivo peggioramento del saldo commerciale bilaterale degli Stati Uniti nei confronti della Germania sembra essere la logica conseguenza della perdita di competitività prima registrata; il permanere di un considerevole saldo negativo, costituisce quindi un ulteriore indizio dell'eccessiva svalutazione del marco tedesco rispetto al dollaro (fig. A). L'andamento del saldo bilaterale degli Stati Uniti con il Giappone evidenzia un profondo squilibrio a favore del Giappone, che solo negli ultimi due anni ha iniziato a ridursi; ciò induce a considerare lo yen ancora sottovalutato rispetto al dollaro (fig. B). Conclusioni analoghe si raggiungono considerando il complesso delle partite correnti (anche se queste andrebbero più propriamente riferite ai tassi di cambio effettivi, e non a quelli bilaterali). Le partite correnti negli Stati Uniti sono infatti negative e pari a circa il 2,25% del PIL; in Giappone esse sono positive e pari a circa l'1,5% mentre in Germania risultano negative, ma prossime all'equilibrio (-0,78% del PIL).

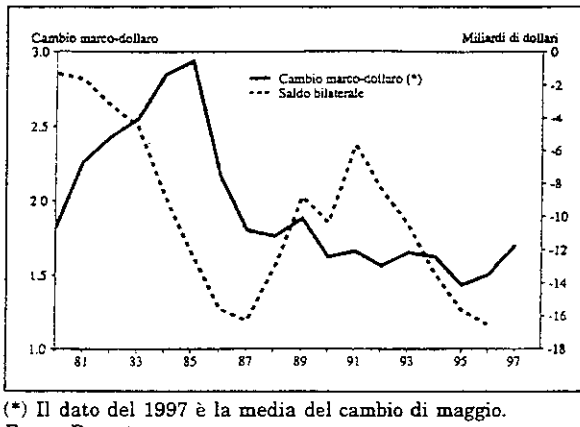
(3) L'ultima analisi ha fatto ricorso agli *output gaps*[1], ovvero agli scostamenti del livello del PIL dal valore di *trend,* per Giappone e Stati Uniti (la serie tedesca soffre di una insanabile discontinuità a causa della riunificazione e non è stata presa in considerazione). L'analisi consente di discriminare in parte la natura dei saldi delle partite correnti: saldi positivi in presenza di output effettivo più basso di quello potenziale attenuano l'indicazione di sottovalutazione del cambio, così come saldi negativi in presenza di output effettivo più alto di quello potenziale, attenuano l'indicazione di un eccesso di rivalutazione del cambio. Nel 1996, l'output effettivo eccedeva quello potenziale per circa lo 0,7% negli Stati Uniti; in Giappone viceversa l'output potenziale eccedeva quello effettivo per circa l'1,4%. Queste indicazioni vanno quindi ad attenuare quelle in precedenza ottenute dall'analisi delle partite correnti e dei saldi bilaterali.

Dall'analisi svolta in base ai fondamentali è possibile ricavare alcune indicazioni sulle prospettive di medio periodo del cambio del dollaro.

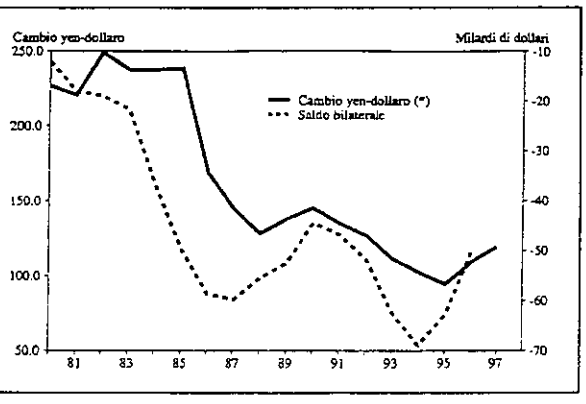
La prima è che l'apprezzamento sullo yen nel corso dei primi 5 mesi del 1997 appare sostenibile in termini di andamento della competitività, non in termini di equilibrio delle partite correnti e dei saldi bilaterali, sia pure con le attenuazioni indotte dall'esistenza di diversi *output gaps*. La seconda indicazione è che l'apprezzamento del dollaro sul marco, su cui ha finora inciso il forte differenziale di crescita tra l'economia statunitense e quella tedesca, sembra insostenibile alla luce dell'andamento della competitività e dei saldi bilaterali.

Saldo commerciale degli Stati Uniti e tassi di cambio

A - Germania



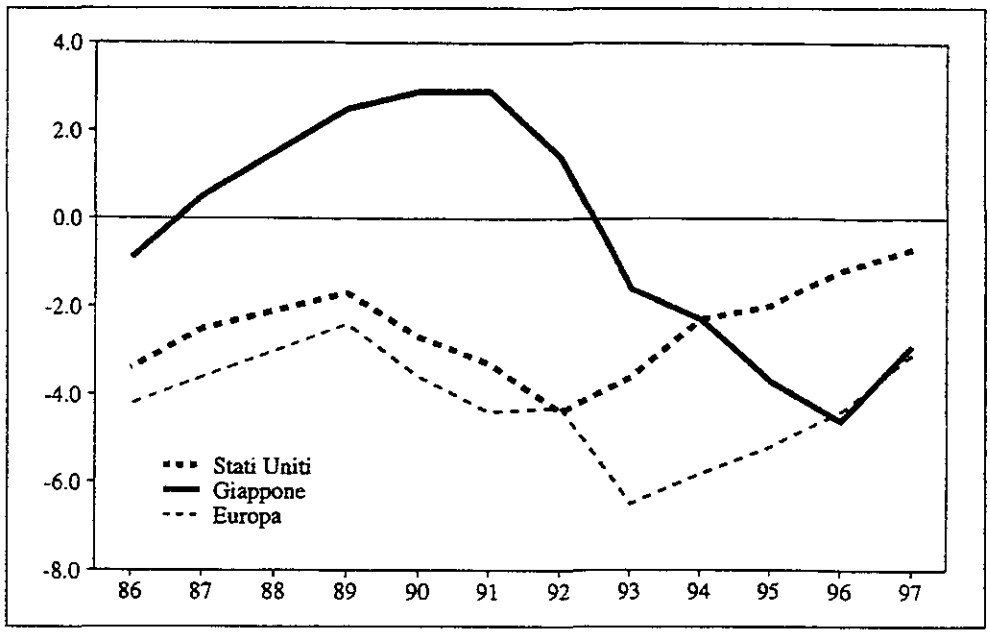
B - Giappone



(*) Il dato del 1997 è la media del cambio di maggio.
Fonte: Datastream.

[1] Tecnicamente gli *output gaps* sono stati calcolati applicando il filtro di Hodrick-Prescott con il parametro di detrendizzazione al livello classico di 1.600.

Fig. 4 - Indebitamento netto della pubblica amministrazione
(In percentuale del PIL)



Fonte: FMI.

Stati Uniti

Negli Stati Uniti — dove l'espansione dura ormai da oltre cinque anni — il disavanzo federale è diminuito nel 1996 per il quarto anno consecutivo, all'1,4% del PIL, il livello più basso dal 1974. Rispetto all'anno precedente la riduzione è di 0,6 punti; al risultato hanno contribuito il forte aumento degli incassi tributari, legati alla crescita sostenuta dell'economia (particolarmente elevato il gettito derivante dalla tassazione dei guadagni in conto capitale connesso alla crescita eccezionale delle quotazioni di borsa) e una riduzione delle voci discrezionali della spesa. Negli ultimi quattro anni il disavanzo si è ridotto di 3 punti in rapporto al PIL[1]. Per il 1997 i principali istituti di previsione internazionali avevano previsto un leggero aumento del disavanzo, all'1,5% del PIL. L'eccezionale ritmo di crescita dell'attività produttiva nel primo trimestre dell'anno in corso ha determinato una decisa revisione al ribasso di queste stime; secondo prime indicazioni, il disavanzo potrebbe addirittura dimezzarsi nel 1997, scendendo da 107,3 miliardi di dollari a 50 miliardi, lo 0,6% del PIL, in calo del 2,1% (-2,3% nel 1996). Questi risultati hanno favorito il raggiungimento di un accordo preliminare sul piano per il pareggio del bilancio entro il 2002, il cui significato in termini di disciplina di bilancio sembra tuttavia abbastanza modesto[2]. Il compromesso raggiunto non incide sostanzialmente sulle spese; prevede invece delle riduzioni significative di imposta e affida al-

[1] Gran parte dei progressi compiuti negli ultimi anni sono stati ottenuti attraverso la soppressione di molte voci di spesa che hanno più che controbilanciato i tagli alle tasse e che limitano i margini di manovra per gli anni successivi.

[2] In particolare non hanno trovato più posto i tagli ai programmi di assistenza sanitaria ad anziani (*Medicare*) e ai poveri (*Medicaid*) previsti nelle versioni iniziali dell'accordo; non si è inoltre proceduto alla riduzione (di 0,4-0,5 punti percentuali) dell'indice dei prezzi al consumo, che sovrastima attualmente l'inflazione effettiva, e che avrebbe consentito di aumentare le entrate e sopratutto di controllare gli «entitlement spending». Poiché molti importanti programmi federali di spesa (il più rilevante è costituito dalla spesa previdenziale), nonché gli scaglioni fiscali, sono indicizzati ai prezzi al consumo, l'eventuale correzione del

le maggiori entrate fiscali — conseguenti alla revisione verso l'alto delle proiezioni di crescita — il compito di portare in equilibrio il bilancio.

Giappone

In Giappone nell'esercizio finanziario terminato a marzo scorso l'indebitamento delle amministrazioni pubbliche è peggiorato ulteriormente, nonostante l'economia sia tornata a crescere a ritmi più sostenuti; il disavanzo è salito di 0,9 punti, dal 3,7 al 4,6% del PIL, anche a seguito di nuovi sgravi di imposta riconosciuti ai redditi da capitale. Il peggioramento dei conti pubblici dura ormai da cinque anni; in questo arco di tempo il disavanzo è salito di oltre sei punti percentuali[3]. Per l'esercizio in corso il FMI prevede un miglioramento di 1,7 punti del disavanzo, che scenderebbe dal 4,6 al 2,9% del PIL. Il risanamento dei conti pubblici dovrebbe essere sorretto dal miglioramento in corso delle condizioni economiche e dalle misure restrittive contenute nella recente legge di bilancio, che stabilisce tra l'altro l'abolizione degli sgravi di imposta sui redditi personali e l'aumento dell'aliquota di imposta sui consumi insieme a un più stringente controllo della spesa.

Unione Europea

Nella media dei paesi della UE si è accentuata nel 1996 la tendenza alla riduzione dei disavanzi delle amministrazioni pubbliche. In rapporto al PIL il disavanzo è sceso di 0,7 punti, al 4,3%. La riduzione ha interessato tutti i paesi, ad eccezione della Germania, dove il disavanzo è aumentato di 0,3 punti; la riduzione più consistente, di oltre 4 punti percentuali si è osservata in Svezia (disavanzo al 3,6% del PIL nel 1996), quella minore, pari a 0,3 punti percentuali, in Italia (al 6,7%)[4].

Nel confronto con gli ultimi anni è intervenuto un cambiamento nella composizione delle voci di bilancio. Nel 1994 e 1995 gli aggiustamenti del disavanzo hanno riflesso principalmente restrizioni dal lato della spesa. Al contrario nel 1996, secondo stime della CE, ci si è orientati soprattutto verso un incremento delle entrate[5]; le sole voci di spesa ad essere ridotte sono state quelle per investimenti. Tagli sistematici alla spesa pubblica per investimenti sono risultati particolarmente diffusi in tutti i paesi UE negli ultimi tre anni; solo l'Irlanda è riuscita ad accrescere questa forma di spesa, riuscendo al contempo a ridurre il disavanzo pubblico[6].

Nella media della UE il complesso delle spese in rapporto al PIL è sceso di 0,6 punti nel 1996, al 50,3%; stessa dinamica si è registrata in tutti i paesi membri, ad eccezione di Francia e Italia dove le spese, in rapporto al PIL, sono aumentate di 0,2 e 0,7 punti rispettivamente, al 54,5 e 52,7%. L'esborso per interessi sul debito pubblico è rimasto stabile nella

---

le distorsioni corrisponderebbe al quarto programma federale in ordine di ammontare (dopo sanità, previdenza sociale e difesa), riducendo il deficit (in base ai calcoli del 1995) di 634 miliardi di dollari in dieci anni (oltre il 5% del PIL).

[3] Il peggioramento ha riflesso la debolezza del ciclo economico e le ingenti misure di stimolo fiscale adottate dal governo a sostegno dell'attività produttiva, che hanno nell'insieme superato i 70 mila miliardi di yen (oltre il 14% del PIL).

[4] Questa «classifica» non tiene conto dei risultati della Danimarca e del Lussemburgo, dove il disavanzo è rimasto sostanzialmente stabile e su livelli largamente inferiori al 3%.

[5] Solamente Irlanda, Paesi Bassi e Regno Unito sono riusciti a ridurre il disavanzo per mezzo di tagli alla spesa e a diminuire contemporaneamente le entrate; in Danimarca, Francia, Italia e Portogallo è viceversa aumentata l'incidenza della spesa e la riduzione del disavanzo è stata ottenuta solo a seguito di maggiori entrate tributarie, a carattere spesso temporaneo. Altri paesi (Belgio Grecia Spagna Finlandia Austria e Svezia) hanno fatto ricorso tanto a un contenimento della spesa che ad un aumento delle entrate.

[6] In Spagna e Grecia nello stesso periodo la diminuzione del disavanzo è stata in larga misura ottenuta attraverso una contrazione significativa delle spese in conto capitale, il cui livello tuttavia resta in linea o superiore a quello medio della UE.

media della UE, al 5,5% del PIL; l'indebitamento netto delle amministrazioni pubbliche si è invece ulteriormente ridotto, al 4,4%, in virtù di un avanzo primario pari all'1,1% (per la metà circa attribuibile all'Italia).

Il debito pubblico della UE è salito nell'ultimo anno di altri 2 punti, al 73,2%, ben al di sopra della soglia del 60% fissata dal Trattato di Maastricht. L'aumento conferma un atendenza in atto da vari anni, in relazione alla bassa crescita dell'economia. Tra il 1991 e il 1995 l'incidenza rispetto al PIL è salita di ben 15 punti, dal 56,1 al 71,2%; nello stesso periodo il PIL è cresciuto in media annua dell'1,7%. Un confronto con gli anni ottanta sembra evidenziare una certa correlazione tra queste due variabili. Nel primo quinquennio degli anni ottanta un aumento altrettanto forte del rapporto debito/PIL, dal 39,6 al 53,6% (14 punti), si accompagnò a una crescita modesta del PIL (2,2%); nei cinque anni successivi, in cui l'aumento dell'incidenza del debito sul PIL risultò contenuta in poco più di 1,5 punti, il PIL registrò la crescita più elevata (3,3%).

Alcuni paesi sono comunque riusciti a ridurre l'incidenza del debito negli ultimi anni. Danimarca e Irlanda in particolare hanno registrato continue riduzioni a partire dal 1993, diminuendo il debito rispettivamente di 11 e 21,7 punti in quattro anni. Un'analoga tendenza si è osservata nello stesso periodo in Belgio (6,8 punti), mentre Spagna, Francia e Germania hanno aumentato il rapporto debito/PIL di circa 10 punti.

Germania

Sulla base dei dati relativi al 1996 la Germania non rientrerebbe nei parametri di bilancio fissati dal Trattato di Maastricht. La perdita di gettito legata alla debolezza del ciclo, il disavanzo della sicurezza sociale e gli aiuti fiscali superiori al previsto per i *Laender* orientali hanno infatti sospinto il disavanzo del 1996 al 3,8% del PIL, dal 3,5% dell'anno precedente, mentre l'incidenza del debito sul PIL è salita dal 58,1 al 60,7%. In entrambi i casi peraltro le tendenze appaiono fortemente divergenti: il rapporto disavanzo/Pil è salito di 1,4 punti in due anni[7]; il debito pubblico di oltre 17,2 punti negli ultimi sei anni.

In base al programma a medio termine varato dal governo alla fine dello scorso anno, l'incidenza del disavanzo sul PIL è attesa ridursi di otto decimi di punto (al 3%) nel 1997, attraverso un deciso contenimento della spesa pubblica; nel 1998 la riduzione prevista è di tre decimi di punto (2,7% del PIL)[8]; il debito pubblico amenterebbe ancora di un punto nell'anno in corso, al 61,8% e si stabilizzerebbe su questi valori nel 1998. Valutazioni recenti dello stesso governo confermano tuttavia che l'ulteriore aumento del numero dei disoccupati nel primo trimestre del 1997 dovrebbe comportare maggiori spese per circa 20 miliardi marchi (lo 0,4% del PIL).

Francia

In Francia risparmi di spesa aggiuntivi hanno compensato nel 1996 gli effetti del rallentamento del ciclo, consentendo di ridurre di 0,7 punti il disavanzo della pubblica amministrazione, sceso al 4,1% del PIL. La legge di bilancio fissa per quest'anno un disavanzo al 3% del PIL, in calo di oltre un punto rispetto al 1995; il *budget* assume un livello di spesa in termini nominali inalterato rispetto al 1996 da conseguire principalmente attraverso una

[7] Depurato del ciclo il disavanzo si è ridotto nel 1996 di due decimi di punto, al 3,3% (2,4% nel 1997 secondo le stime della CE).

[8] In tema di previdenza il programma ha inasprito le condizioni per il pensionamento anticipato dei disoccupati e dei lavoratori a tempo parziale e ha accelerato i tempi per l'innalzamento dell'età pensionabile a 65 anni entro il 2000.

Tab. 2 - Evoluzione dei tassi di interesse nei principali paesi industriali, 1992-97
(Variazioni percentuali; dati di fine periodo)

	Dicembre 1992	Dicembre 1993	Dicembre 1994	Dicembre 1995	Giugno 1996	Dicembre 1996	Marzo 1997	Maggio 1997
Stati Uniti								
Tasso ufficiale	3,00	3,00	4,75	5,25	5,00	5,00	5,00	5,00
Eurodivisa a 3 mesi	3,35	3,15	6,43	5,53	5,47	5,50	5,72	5,73
Titoli a 10 anni	6,68	5,83	7,79	5,58	6,71	6,42	6,92	6,77
Giappone								
Tasso ufficiale	3,25	1,75	1,75	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Eurodivisa a 3 mesi	3,64	2,00	2,30	0,38	0,59	0,38	0,53	0,53
Titoli a 10 anni	4,52	3,04	4,59	3,05	3,15	2,61	2,32	2,69
Francia								
Tasso ufficiale	9,10	6,20	5,00	4,45	3,60	3,25	3,20	3,10
Eurodivisa a 3 mesi	9,30	5,30	6,00	4,97	3,86	3,38	3,27	3,63
Titoli a 10 anni	8,07	5,64	8,28	6,65	6,48	5,82	5,69	5,83
Germania								
Tasso ufficiale	8,25	5,75	4,50	3,00	2,50	2,50	2,50	2,50
Eurodivisa a 3 mesi	8,55	5,95	5,19	3,75	3,31	3,13	3,19	3,02
Titoli a 10 anni	7,10	5,70	7,60	6,03	6,56	5,77	5,88	5,91
Italia								
Tasso ufficiale	12,00	8,00	7,50	9,00	9,00	7,50	6,75	6,75
Eurodivisa a 3 mesi	13,00	8,30	9,00	10,31	8,53	7,14	7,30	6,87
Titoli a 10 anni	13,54	8,84	12,05	10,89	9,46	7,58	8,05	7,21
Regno Unito								
Tasso ufficiale	7,00	5,50	6,25	6,50	5,75	6,00	6,00	6,25
Eurodivisa a 3 mesi	7,00	5,30	6,35	6,47	5,75	6,44	6,28	6,53
Titoli a 10 anni	8,17	6,07	8,71	7,42	7,90	7,51	7,64	7,22
Spagna								
Tasso ufficiale	13,00	10,00	7,35	9,00	7,25	6,25	5,75	5,25
Eurodivisa a 3 mesi	9,06	8,81	8,44	9,06	7,19	6,30	5,80	5,19
Titoli a 10 anni	12,47	8,12	11,81	9,70	8,90	6,86	7,13	6,65
Svezia								
Tasso ufficiale	10,00	5,00	7,00	7,00	5,50	3,50	3,50	4,10
Eurodivisa a 3 mesi	10,89	7,43	8,23	8,57	5,85	4,00	4,05	4,25
Titoli a 10 anni	9,88	6,99	10,91	8,43	8,14	6,59	7,34	7,00

Fonte: Elaborazioni CSC su dati Datastream.

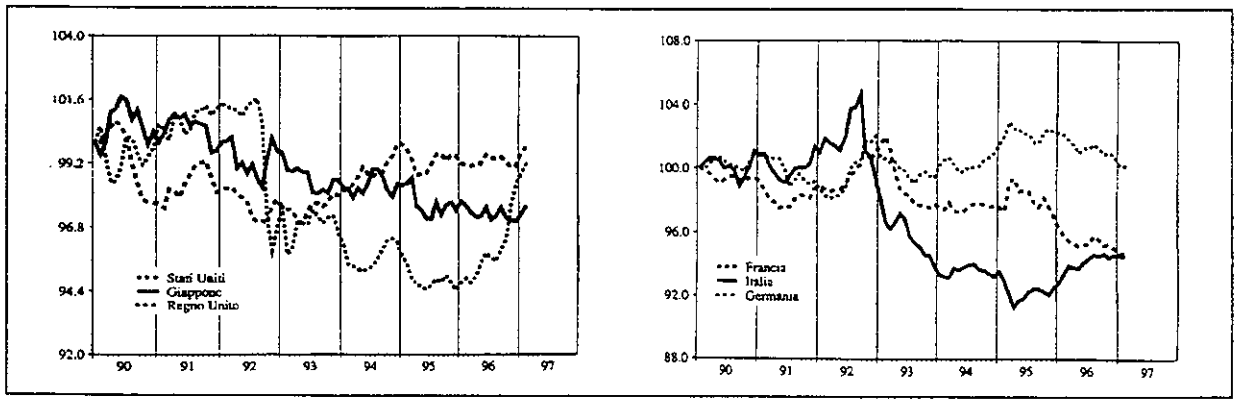
riduzione del numero dei dipendenti statali in servizio[9]. Sul raggiungimento dell'obiettivo del 3% gravano numerose incognite; le maggiori riguardano il calo dei tassi di interesse e un'ipotesi di crescita del PIL superiore al 3%.

Le politiche monetarie

Nei principali paesi industriali la politica monetaria ha mantenuto nel corso del 1996 un'orientamento espansivo, volto a sostenere l'attività produttiva e l'occupazione. Il tasso di sconto è sceso a inizio dello scorso anno di 0,25 punti negli Stati Uniti, al 5%, e di 0,5 punti a metà anno in Germania, al minimo storico del 2,5%; è rimasto stabile allo 0,5% in Giap-

[9] Alla riduzione del disavanzo concorre anche la contabilizzazione tra le entrate dello Stato del fondo pensione di France telecom per 37,5 miliardi di franchi (lo 0,5% del PIL) secondo quanto stabilito nel piano di privatizzazione della società.

Fig. 5 - Indice delle condizioni monetarie nei maggiori paesi industrializzati
(Indici: gennaio 1990 = 100)



Fonte: Elaborazioni CSC su dati FMI, ISTAT, OCSE.

pone, sui livelli più bassi degli ultimi cinquant'anni. Nel resto dell'Europa i segnali di un marcato rallentamento dell'attività produttiva e l'assenza di aspettative di aumento dei prezzi hanno favorito riduzioni più significative dei tassi ufficiali, in particolare nei paesi caratterizzati storicamente da tassi di inflazione più elevati (tab. 2).

Stati Uniti

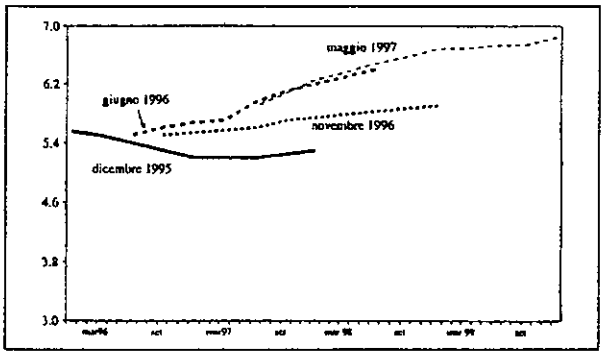
A partire dalla seconda metà del 1996 l'asincronia nel ciclo economico e l'evoluzione dei tassi di cambio sui mercati valutari hanno contribuito a differenziare l'intonazione delle politiche monetarie. Negli Stati Uniti le condizioni monetarie si sono gradualmente inasprite e sono divenute più stringenti nel 1997; a marzo la *Federal Reserve* aumentava di un quarto di punto il tasso interbancario, al 5,5%, con l'obiettivo di anticipare il manifestarsi di tensioni inflazionistiche legate ai segnali di una forte accelerazione dell'attività produttiva nel primo trimestre dell'anno. La mossa della Banca Centrale, malgrado fosse stata largamente preannunciata ha ugualmente diffuso nei mercati timori di una svolta in senso restrittivo della politica monetaria. *Ex-post* si può osservare che l'intervento della *Federal Reserve* più che avviare avrebbe completato, almeno per il momento, l'azione restrittiva sull'economia. Le condizioni monetarie si erano in effetti inasprite già prima. I tassi di mercato monetario in termini reali erano a marzo più elevati di circa mezzo punto rispetto ai livelli medi dell'ultimo trimestre del 1996; e il tasso di cambio reale del dollaro si era costantemente apprezzato nel corso del 1996, tendenza che si è accentuata a partire dal quarto trimestre del 1996. La figura 5, costruita ponderando i tassi di interesse reali con il cambio reale della moneta, segnala un aumento negli Stati Uniti del grado di stringenza delle condizioni monetarie a partire dalla fine dello scorso anno.

Il profilo dei tassi di interesse implicito nei contratti future sull'eurodollaro a tre mesi rivela attese di un modesto aumento dei tassi di interesse di *policy*, di circa un quarto di punto entro fine anno (fig. 6); i tempi di questo aumento restano legati all'effettivo insorgere di tensioni sui prezzi.

Germania

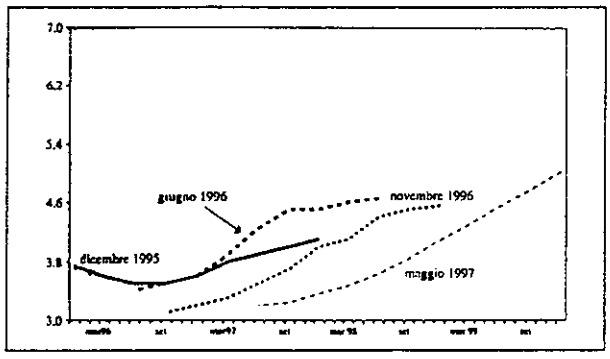
In Germania il tasso di sconto rimane fermo al 2,5%, il *lombard* al 4,5% e il tasso sulle operazioni pronti contro termine al 3%. Il deprezza-

Fig. 6 - Stati Uniti: tassi impliciti sui future a tre mesi (*)
(Valori percentuali, medie mobili a tre termini)



(*) Tassi attesi sulle eurodivise a tre mesi. Per ciascuna curva il primo valore si riferisce al tasso spot di fine mese
Fonte: LIFFE.

Fig. 7 - Germania: tassi impliciti sui future a tre mesi (*)
(Valori percentuali, medie mobili a tre termini)



(*) Tassi attesi sulle eurodivise a tre mesi. Per ciascuna curva il primo valore si riferisce al tasso spot di fine mese
Fonte: LIFFE.

mento del marco nei confronti del dollaro, particolarmente sostenuto a partire dal terzo trimestre dello scorso anno, ha tuttavia favorito una distensione delle condizioni monetarie (fig. 5). I rendimenti impliciti sull'euromarco a 3 mesi indicano attese di aumento dei tassi piuttosto contenute per l'anno in corso (al 3,4% a fine anno); gli aumenti attesi per il prossimo anno sono più pronunciati: i rendimenti salirebbero di quasi un punto entro fine anno, posizionandosi al 4,2% sulla scadenza di dicembre (fig. 7). A gennaio la crescita dell'aggregato monetario M3 è balzato all'11,7% superando la fascia obiettivo fissata al 3,5-6,5%. Questo fenomeno riflette in parte una ripresa dei finanziamenti bancari al settore privato, cresciuti a tassi medi annui dell'8% nel primo trimestre (5,8% nel quarto trimestre del 1996); in parte riflette una più lenta conversione di depositi a breve termine in obbligazioni bancarie a lunga scadenza (non incluse in M3). Nei mesi successivi la crescita di M3 è rallentata (6,7% a marzo), rendendo probabile il rispetto dell'obiettivo fissato dalla Banca Centrale per il 1997. Oltre a fissare un obiettivo di crescita di breve periodo per la moneta M3 (3,5-6.5%) la Bundesbank ha fissato un obiettivo di medio periodo (5%) con l'obiettivo di ridurre l'incertezza sui mercati finanziari e favorire il processo di unificazione monetaria.

Unione Europea

La correzione dei disavanzi si accompagna in quasi tutti i paesi della UE ad un allentamento delle condizioni monetarie, che non appare in grado tuttavia di stimolare significativamente la domanda. I tassi a breve in termini reali sono stati pari al 2,5% nel 1996 nella media della UE e dovrebbero oscillare attorno al 2,3% nel 1997. Questi livelli non appaiono particolarmente elevati se confrontati con la storia più recente; sono anzi circa la metà rispetto a quelli medi del decennio che va dal 1986 al 1995. Risultano elevati nell'attuale fase congiunturale, caratterizzata dall'adozione contemporanea in tutti i paesi UE di manovre di bilancio restrittive e da tassi di disoccupazione elevati; e nel confronto con gli Stati Uniti, dove l'attuale fase di forte espansione dell'attività produttiva, avviata a inizio anni novanta, è stata favorita oltre che da una maggiore flessibilità del mercato del lavoro, da una politica monetaria particolarmente espansiva, che ha per lungo tempo lasciato oscillare i tassi di interesse a breve termine intorno allo zero in termini reali.

Evoluzione dei tassi di interessi sui mercati finanziari

Nel 1996 l'andamento dei tassi di interesse a lunga scadenza ha rispecchiato gli andamenti divergenti del ciclo nei principali paesi industriali. A differenza che in precedenti occasioni si è inoltre registrato uno sganciamento dei tassi europei da quelli americani; i rendimenti sono aumentati di 0,8 punti negli Stati Uniti, dal 5,6% di fine 1995 al 6,4% di fine 1996, sono scesi di 0,2 e 0,5 punti rispettivamente in Germania e Giappone, al 5,8 e 2,6%. Riduzioni più significative si sono registrate in Francia (-0,8 punti, al 5,8%), Italia (3 punti, al 7,6%) e Spagna (3 punti, al 6,7%).

Nei primi mesi del 1997 i timori di un inasprimento della politica monetaria da parte della *Federal Reserve* hanno spinto ulteriormente al rialzo i rendimenti negli Stati Uniti. I rendimenti sui *bond* americani sono aumentati di mezzo punto, al 6,9%, a marzo. Il ribasso dei corsi obbligazionari si è trasmesso sui mercati europei, spingendo al rialzo i rendimenti di due decimi di punto in media (di tre decimi in Spagna e di quattro decimi in Italia). La moderazione dell'inflazione ha favorito tra aprile e maggio un ribasso di uno-due decimi di punto dei rendimenti in tutte le economie. I tassi di interesse in termini reali sono tuttavia saliti nel 1997. Malgrado le differenze nel ciclo economico essi sono più elevati nella media UE rispetto a quelli americani: di circa 2 punti per l'Italia, mezzo punto in Francia e Germania.

I cambi

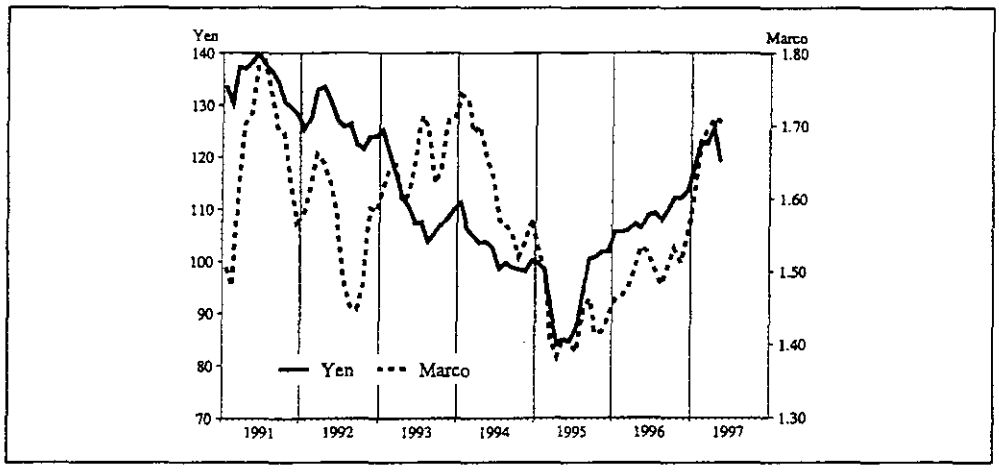
Nel 1996 i movimenti delle principali monete sono risultati più graduali dell'anno precedente, contenendo la variabilità dei cambi ai minimi del decennio.

Le aspettative di una crescita dell economia americana più sostenuta di quella prevista per la UE e per il Giappone e di un differenziale sui tassi a breve di conseguenza in graduale aumento hanno sorretto nel corso del 1996 il recupero del dollaro (fig. 8). A fine anno la moneta americana quotava 1,55 marchi e 115,8 yen, in rialzo rispettivamente dell'8,4 e del 12% nei dodici mesi. L'apprezzamento della moneta americana ha subito un accelerazione — imprevista per tutti i principali previsori internazionali — nella prima metà del 1997, principalmente a seguito di movimenti di portafoglio legati all elevata redditività dei titoli azionari americani; il dollaro ha raggiunto un massimo di 1,73 marchi e di 127 yen, apprezzandosi del 12 e del 10% dall inizio dell anno; rispetto ai minimi registrati durante la crisi valutaria del marzo 1995, si è apprezzato del 26 e del 57% rispettivamente. In termini di cambio effettivo medio annuo il dollaro si è apprezzato del 5,4% nel 1996, in misura pari al deprezzamento subito nel 1995. Le modifiche nella posizione competitiva del paese sono risultate sostanzialmente identiche a quelle intervenute nei cambi nominali, per effetto di differenze assai contenute nei prezzi alla produzione nei diversi paesi; l'apprezzamento del dollaro del primo trimestre 1997 ha tuttavia determinato una forte perdita di competitività, riportando il tasso di cambio reale sui livelli di fine anni ottanta. Misurando invece i tassi di cambio reali sulla base dei costi unitari del lavoro, la posizione competitiva degli Stati Uniti è più favorevole; il cambio reale si è apprezzato in media annua del 2,5% nello scorso anno, ma rimane 4-5 punti al di sotto della media di inizio anni novanta.

Lo SME

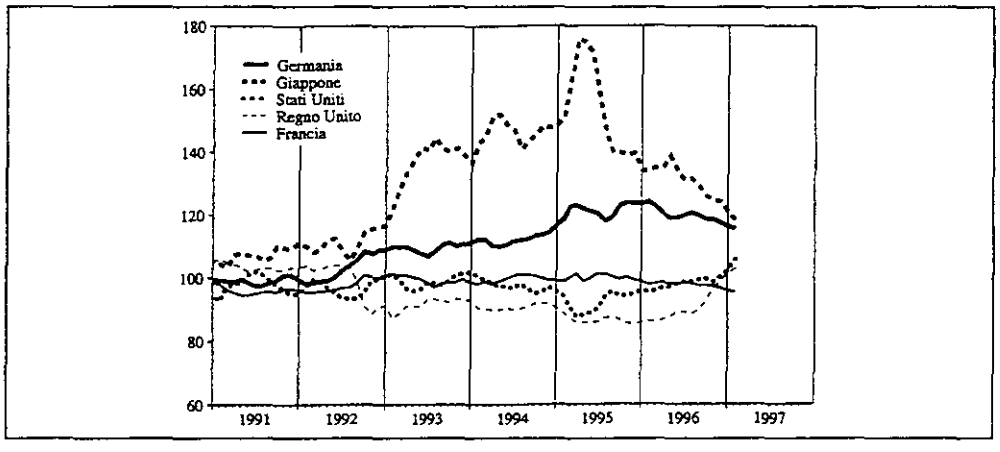
Il rafforzamento del dollaro ha favorito un clima più disteso all'interno dello SME. L'insorgere in alcuni momenti, in particolare durante i mesi estivi dello scorso anno e successivamente a marzo di quest'anno, di nuovi dubbi sui modi e i tempi di realizzazione del progetto di Unione mone-

Fig. 8a - Tassi di cambio del dollaro



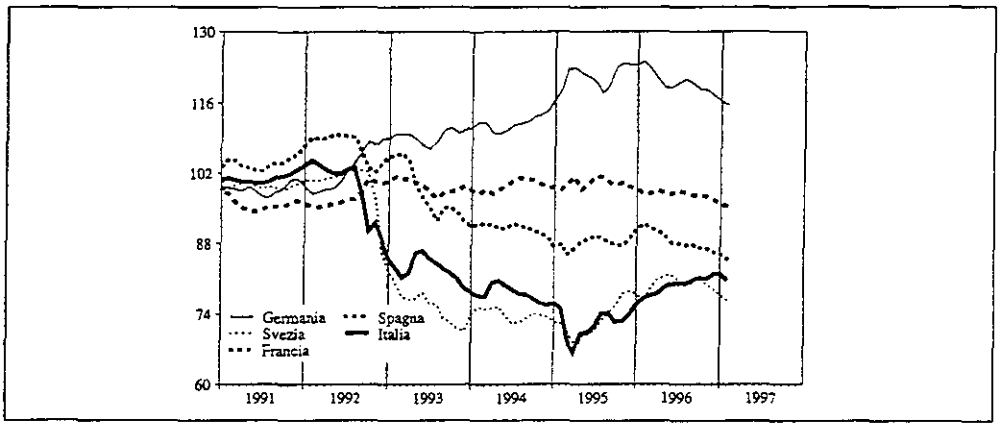
Fonte: Datastream.

Fig. 8b - Tassi di cambio effettivi reali nei principali paesi
(Indici: Base 1990 = 100)



Fonte: FMI.

Fig. 8c - Tassi di cambio effettivi reali in alcuni paesi europei (*)
(Indici: Base 1990 = 100)



(*) Deflazionati con i costi unitari del lavoro.
Fonte: FMI.

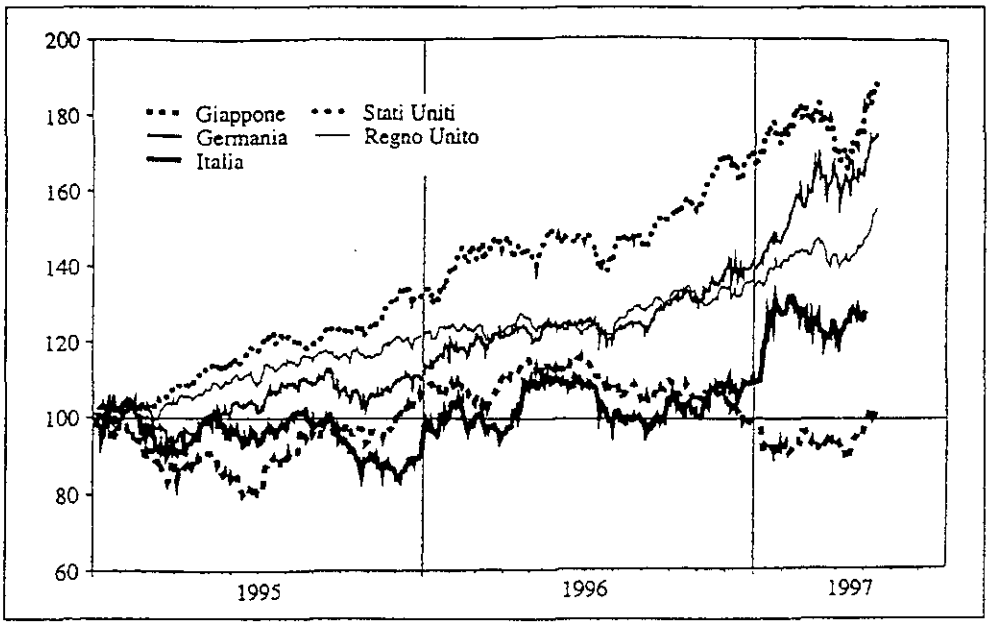
taria ha favorito un temporaneo apprezzamento del marco. L'aumento di credibilità dell'intero processo si è riflesso in seguito in una maggiore stabilità delle valute partecipanti agli accordi cambio all'interno delle bande di oscillazione; ciò è risultato evidente a maggio di quest'anno quando i risultati delle elezioni francesi e le difficoltà di Francia e Germania a rispettare i parametri di bilancio non hanno causato significative tensioni sulle quotazioni azionarie e obbligazionarie. I mercati sembrano attribuire elevata probabilità alla creazione della moneta unica e sul fatto che l'euro diventerà assai rapidamente una moneta confrontabile al dollaro quanto a diffusione negli scambi internazionali (cfr. riquadro *Alcune valutazioni sul cambio dell'euro*).

I mercati di borsa

In presenza di politiche monetarie distese e di prezzi generalmente in flessione, gli indici di Borsa delle maggiori economie hanno continuato a crescere nel 1996 a ritmi molto sostenuti; le quotazioni sono aumentate del 26% negli Stati Uniti, del 20% in Francia, Germania e Spagna, intorno al 10% in Italia e Regno Unito (fig. 9). Sono cadute del 7% in Giappone, dopo che nella prima metà dell'anno erano aumentate del 9% (per effetto delle misure fiscali a sostegno dell'economia e della borsa adottate alla fine dell'anno precedente e di tassi di interesse a breve vicini a zero). La brusca caduta delle quotazioni intervenuta a partire dai mesi estivi è stata dovuta al deterioramento del quadro politico e alla percezione dei mercati che il nuovo governo non avrebbe più messo in atto manovre di sostegno (fiscale) all'economia, ma privilegiato il risanamento dei conti pubblici e la deregolamentazione dei mercati.

Negli Stati Uniti in cinque anni di crescita ininterrotta, dal 1992 al 1996, l'indice *Dow Jones* ha raddoppiato il suo valore. Negli ultimi due anni le quotazioni sono salite del 61%, assai più che in Francia (22,8%), Ger-

Fig. 9 - Indici borsa nei principali paesi
(Dati giornalieri, gennaio 1995 = 100)



Fonte: Wefa.

mania (27,8%) e Regno Unito (32,4%); nello stesso arco di tempo le quotazioni sono aumentate del 4% in Italia e si sono ridotte del 3% in Giappone. L'eccezionale *performance*, per intensità e durata, della borsa americana deriva dal concorso di molteplici fattori tutti di segno positivo. L'indice di borsa è stato sicuramente trascinato al rialzo dalla forza dell'attività produttiva e dal livello relativamente basso dei tassi di interesse, e più in particolare dalla straordinaria crescita dei titoli del settore ad alta tecnologia e degli utili societari[10]. Altrettanto determinanti sono risultati il flusso crescente di risparmi delle famiglie americane verso i fondi comuni azionari, e i massicci investimenti di portafoglio provenienti dal Giappone, alimentati da rendimenti domestici estremamente modesti e dalla prospettiva, poi realizzatasi, di un recupero del dollaro dopo il crollo della primavera del 1995. Nel 1997, in poco più di due mesi, l'indice *Dow Jones* registrava un'ulteriore accelerazione (10%); la *Federal Reserve* è intervenuta in più di un'occasione nel tentativo di contrastare aumenti dei corsi azionari ritenuti poco rispondenti ai *price-earnings ratio*[11]. I timori di un aumento dei prezzi e dei tassi di interesse producevano un aumento della volatilità e una brusca correzione delle quotazioni, annullando i guadagni realizzati dall'inizio anno e trascinando al ribasso i mercati azionari di altri paesi. I corsi azionari hanno immediatamente riguadagnato le posizioni precedenti, trascinati al rialzo dall'annuncio della prossima riduzione della tassa sui guadagni in conto capitale (*capital-gains tax rate*), nel quadro dell'accordo sul piano per il pareggio del bilancio entro il 2002. In Europa la discesa dei tassi di interesse in alcuni paesi e l'assenza di tensioni sui prezzi ha favorito un'accelerazione dei prezzi azionari, in particolare in quei paesi che già avevano sperimentato una forte crescita delle quotazioni nell'ultimo anno; nei primi cinque mesi le quotazioni sono salite del 27% in Germania e Spagna, del 20% in Belgio, Danimarca, Olanda e Svezia.

[10] In rapporto al PIL i profitti societari sono saliti dall'8% del 1991 all'11% del 1996.

[11] L'aumento della capitalizzazione di borsa negli ultimi anni è stato impressionante e di gran lunga superiore a quello dei *price earnings*. Tra il 1990 e il 1996 la capitalizzazione di borsa è più che raddoppiata in termini di PIL, passando dal 58 al 132% (negli anni ottanta il rapporto era aumentato di 19 punti, dal 39 al 58% del PIL); il rapporto prezzo utili è aumentato sensibilmente sino a un massimo di 10 punti oltre la media degli ultimi trent'anni.

ALCUNE VALUTAZIONI SUL CAMBIO DELL'EURO

Il Consiglio Europeo di Dublino, svoltosi a metà dicembre dello scorso anno, ha ribadito che la terza fase dell'UEM avrà inizio il 1° gennaio del 1999. Il Consiglio ha definito al tempo stesso il quadro giuridico della futura moneta unica, l'euro[1]. La moneta unica sarà immessa in circolazione al più tardi il 1° gennaio del 2002; le monete nazionali continueranno a circolare in parallelo all'euro per altri sei mesi (periodo di transizione), cioè fino al 1° luglio, allorché cesseranno di avere corso legale.

Le aspettative degli operatori convergono sul fatto che con la creazione dell'euro prenderà avvio un processo di diversificazione valutario verso l'euro e a svantaggio del dollaro. Divergenze di opinioni rilevanti sussistono invece riguardo all'impatto di tale processo di diversificazione sull'andamento del cambio euro/dollaro.

In un recente studio McCauley (1997) ha calcolato che uno *shift* pari a 15 miliardi di dollari, dalla moneta americana verso l'euro, dovrebbe indurre un deprezzamento del dollaro verso la futura moneta unica pari all'1%[2]: da ciò deriva che, se l'entità della diversificazione si collocasse in un intervallo compreso tra i 300 e i 500 miliardi di dollari, la svalutazione del dollaro indotta da questo movimento di capitali sarebbe enorme: tra il 20% ed il 30%.

Questo esercizio tuttavia è condotto assumendo che i tassi di interesse sul dollaro e l'euro non rispondano agli *shift* di portafoglio; in realtà le dinamiche dei tassi di interesse indotte da questi *shift* ridurranno considerevolmente l'effetto di apprezzamento. Inoltre, la domanda internazionale di euro sarà attentamente monitorata dalla futura Banca Centrale Europea, che probabilmente calibrerà l'offerta di euro in relazione non solo alla domanda interna di moneta ma anche a quella estera, sfruttando in tal modo le potenzialità di signoraggio.

Un'indicazione ulteriore sull'andamento del cambio dell'euro nei confronti del dollaro può derivare da una valutazione del grado di diffusione iniziale della moneta unica. Ciò significa in sostanza esaminare le due funzioni chiave svolte da una valuta: la funzione di transazione e la funzione di riserva di valore.

Con riferimento alla prima, la diffusione di una valuta dipende dalla dimensione dell'economia sottostante e del suo commercio; dal grado di apertura e, di riflesso, indipendenza dell'economia stessa da vincoli esterni; dalla forza e stabilità dell'economia e della sua posizione esterna. La tabella 1 mostra che l'Euro possiede tutti i requisiti necessari per raggiungere un elevato grado di diffusione[3]; i valori dell'output e del commercio non sarebbero su livelli molto dissimili da quelli relativi agli Stati Uniti, mentre la posizione esterna, misurata attraverso le partite correnti, è considerevolmente migliore di quella americana. L'euro potrebbe quindi aspirare ad una posizione paritaria rispetto al dollaro.

Queste previsioni sembrano eccessivamente ottimistiche; contro di esse gioca un indubbio fattore di inerzia che tenderà almeno nei primi anni a mantenere il ruolo del dollaro nelle transazioni commerciali al di sopra dei livelli giustificati dalle variabili reali sopra esaminate. Questa osservazione è rafforzata dall'esempio del passaggio dalla sterlina al dollaro come moneta di scambio internazionale; esso fu appunto un passaggio graduale e non traumatico.

Con riferimento alla seconda funzione (quella di riserva di valore), il grado di diffusione dell'euro sarà condizionato dall'ampiezza, spessore e liquidità dei mercati dei capitali dell'Unione Europea; dal rendimento atteso, varianza e correlazione rispetto a dollaro e yen dell'euro in una pura ottica di diversificazione del portafoglio[4]. La tabella 2 mostra come sotto questo

---

[1] Il Consiglio ha inoltre deliberato su altri due temi di grande rilevanza per il processo di preparazione dell'UEM: i) il sistema di cambio che dovrà regolare i rapporti tra l'Euro e le valute dei paesi non partecipanti (il cosiddetto SME2); ii) la disciplina dei bilanci dei paesi membri (Patto di stabilità e crescita). Diversi aspetti di grande importanza nell'iter di preparazione dell'UEM restano ancora in larga parte avvolti dall'incertezza. In particolare non è chiaro come avverrà la determinazione dei rapporti di conversione fra le monete dei paesi partecipanti all'euro. Il vertice di Dublino ha confermato che il valore dell'ecu non cambierà con l'inizio dell'UEM: la sostituzione con l'euro quindi avrà luogo all'inizio della terza fase al cambio di 1:1, quando dovrebbero anche essere fissati i rapporti di conversione delle monete dei paesi *ins* con l'euro).

[2] McCauley, R. (1977), The Euro and European financial markets, Foundation C. Gutt, IMF.

[3] Bergsten, C.F., 1997, The impact of the Euro on exchange rate and international policy cooperation, Foundation C. Gutt, IMF.

[4] Masson, P.R., 1997, Characteristics of the Euro, the demand for reserves, and policy coordination under EMU, Foundation C. Gutt, IMF.

aspetto l'euro sia in una posizione di inferiorità rispetto al dollaro; la moneta unica inoltre mancherà nei primi anni di un *leader* sul piano dell'emissione del debito che svolga un ruolo di riferimento analogo a quello che il Tesoro americano svolge per il dollaro. Utilizzando l'approccio di portafoglio Masson (1997) ha calcolato le quote ottimali di dollari, yen e marchi che un investitore internazionale (la cui valuta di riferimento è pertanto costituita dagli SDR) dovrebbe detenere nel proprio portafoglio[5]; esse evidenziano un potenziale di diversificazione verso il marco e a svantaggio del dollaro fino ad ora non sfruttato, che dovrebbe tradursi in futuro in una richiesta di diversificazione verso l'euro a svantaggio del dollaro, favorendo in tal modo l'affermarsi dell'euro anche nel ruolo di riserva di valore a livello internazionale.

Anche in questo caso va osservato che dovrebbe trattarsi di un processo assai graduale, che diverrà tanto più rapido quanto più rapidamente la futura Banca Centrale Europea riuscirà a rafforzare la sua *credibility*.

Un altro aspetto da considerare è che, anche in conseguenza delle politiche di bilancio restrittive attuate nella quasi generalità dei paesi UE negli ultimi anni, la crescita in Europa continuerà ad essere più debole rispetto agli Stati Uniti nell'immediato futuro; ciò potrebbe costituire un fattore di debolezza dell'euro rispetto al dollaro.

Tab. 1 - Indicatori macroeconomici degli Stati Uniti, Giappone e Unione Europea, 1995

Paesi	PIL (1)	Commercio (1)	Grado di apertura(2)	Partite correnti (3)
Stati Uniti	26,6	18,3	23,1	-148,2
Giappone	13,8	10,3		
EU (15)	31,2	20,4	22,5	53,8
EU (core) (4)	15,6	18,9		

(1) In percentuale del totale mondiale; i dati sul commercio escludono il commercio intra-EU.
(2) (esportazioni+importazioni)/PIL.
(3) in miliardi di dollari.
(4) EU (core) include: Austria, Benelux, Francia, Germania.
Fonte: Bergsten, 1997.

Tab. 2 - Indicatori finanziari negli Stati Uniti, Giappone e Unione Europea, 1995

Paesi	Unione Europea	Stati Uniti	Giappone
Capitalizzazione di Borsa (1)	2828	5136	3000
Debito pubblico	6314 (2)	10725	4958

(1) Dati in miliardi di dollari.
(2) Include solo Francia, Germania, Italia e Regno Unito.
Fonte: Bergsten, 1997.

[5] Tali quote non sono ovviamente delle quote «esatte» a cause delle ipotesi specifiche che Masson è costretto a fare per raggiungere un risultato finale, ma sono tuttavia altamente indicative. Le quote di Masson sono pari rispettivamente a 38%, 23% e 39%; quelle effettive sono invece pari 73%, 9%, 18%.

4 LE PREVISIONI

4.1 Il quadro internazionale

Il 1997 si è aperto con la conferma di forti divari di crescita tra le maggiori economie industriali. Alla nuova accelerazione di Stati Uniti, Giappone e Regno Unito si è infatti contrapposta una crescita ancora modesta nell'Europa continentale: il PIL «congiunto» di Germania e Francia, è aumentato di appena lo 0,3% nel primo trimestre del 1997 (+1,2% in ragione d'anno), contro un incremento dell'1,4% (+5,8% annualizzato) registrato in media da Stati Uniti, Giappone e Regno Unito; nel quarto trimestre del 1996, la crescita congiunta dei due paesi europei era stata dello 0,1% (+0,4% in ragione d'anno), contro lo 0,9% delle altre tre economie (+3,6%).

Secondo le previsioni dei principali organismi internazionali (Commissione Europea, Fondo Monetario Internazionale e OCSE), elaborate tra aprile e giugno, i divari di sviluppo tra i maggiori paesi industriali dovrebbero attenuarsi nel prosieguo dell'anno e ancor più nel 1998; un quadro di graduale convergenza dei cicli che sembra trovare conferma anche dalle valutazioni di consenso (*Consensus Forecasts*), basate sulle stime degli istituti nazionali di previsione (tab. 21).

Dati gli andamenti di inizio 1997, questi scenari implicano sostanziali correzioni di tendenza nel resto dell'anno, con un rallentamento delle economie anglosassoni e del Giappone e una contemporanea accelerazione dei paesi dell'Europa continentale.

Tab. 21 - Le previsioni di crescita per le principali economie industriali
(Variazioni percentuali)

	1996	1997				1998			
		CE	FMI	OCSE	Consensus	CE	FMI	OCSE	Consensus
Germania	1,4	2,3	2,3	2,2	2,3	2,9	3,0	2,8	2,6
Francia	1,5	2,3	2,4	2,5	2,3	3,0	3,0	2,8	2,7
Regno Unito	2,4	2,8	3,3	3,0	3,3	2,6	2,8	2,7	2,6
Principali economie europee (1)	1,6	2,2	2,3	2,2	2,3	2,7	2,8	2,6	2,5
UE	1,6	2,4	2,4	2,3	n.d.	2,8	2,9	2,7	n.d.
Stati Uniti	2,4	2,8	3,0	3,6	3,4	2,2	2,2	2,0	2,1
Giappone	3,7	1,6	2,2	2,3	1,7	2,5	2,9	2,9	2,4
Paesi industriali (2)	2,4	2,4	2,6	2,8	2,7	2,5	2,6	2,4	2,3

(1) Media dei tassi di crescita di Germania, Francia, Regno Unito e Italia, penderata con i pesi del FMI.
(2) Media dei tassi di crescita di UE, Stati Uniti e Giappone ponderata con i pesi del FMI.
Fonte: Economic Commission, Economic Forecasts (aprile 1997), International Monetary Fund, World Economic Outlook (maggio 1997), OECD, Economic Outlook (giugno 1997), Consensus Forecasts (maggio 1997).

Stati Uniti

Negli Stati Uniti, la decelerazione dovrebbe scaturire da un andamento ancora molto erratico dell'attività economica. A un secondo trimestre a basso regime (le attese sono per una crescita di circa il 2%, in ragione d'anno), dovrebbe fare seguito un nuovo rimbalzo nel terzo trimestre — sostenuto dai consumi delle famiglie che a loro volta risentono dell'aumento dell'occupazione e delle paghe orarie — e una frenata nella parte finale dell'anno. Dato però il sorprendente risultato dei primi tre mesi, le stime sulla crescita del PIL per il 1997 sono state riviste al rialzo negli ultimi mesi di circa mezzo punto percentuale: secondo le ultime valutazioni dell'OCSE (simili a quelle di consenso), il PIL statunitense dovrebbe aumentare quest'anno di circa il 3,5% (+2,4% nel 1996). Per il 1998, le previsioni (OCSE e di consenso) sono di un tasso di crescita del 2%; dato il probabile profilo trimestrale che caratterizzerà l'anno corrente, questa previsione per il 1998 implica un'espansione dell'economia statunitense dell'1-1,5% tra la fine del 1997 e la fine del 1998.

Giappone

Anche la decelerazione dell'economia giapponese (+6,6% annualizzato nel primo trimestre), sembra già in atto nel secondo trimestre, come indicato dall'indebolimento dell'attività industriale. Sono in particolare venuti meno i fattori che avevano anormalmente sospinto al rialzo i consumi delle famiglie nel primo trimestre (anticipi di spesa in previsione dell'aumento dell'IVA); a ciò si dovrebbe aggiungere la riduzione dello stimolo fiscale che aveva sostenuto l'economia tra il 1995 e il 1996. Data l'elevata crescita dei primi tre mesi, le previsioni più recenti (+2,3% nel 1997 e +2,9% nel 1998, secondo le valutazioni OCSE di giugno) implicano una severa frenata nel prosieguo dell'anno (con una quasi stazionarietà del PIL tra la prima e la seconda metà del 1997) e una nuova accelerazione nel 1998. Quest'ultima rifletterebbe l'aumento del contributo positivo della domanda estera netta e una maggiore crescita di consumi privati e investimenti.

Europa

Quanto ai paesi dell'Europa continentale, la modesta crescita dei primi tre mesi, comporta che, per realizzare gli incrementi di PIL accreditati dai previsori (+2,3% nel 1997 e +2,7% circa nel 1998), si determini un sostanziale innalzamento dei ritmi di sviluppo nel resto dell'anno. In Germania, dato il livello del prodotto interno lordo acquisito nel primo trimestre, una crescita media del 2,2% (attualmente prevista per il 1997) significa un'accelerazione di circa il 2% tra l'inizio e la fine dell'anno. In Francia (+2,3-2,5%, la crescita attesa per il 1997), l'accelerazione dovrebbe risultare ancora più marcata, con un aumento del PIL del 3-3,5% nell'arco dell'anno. A favore di una ripresa più consistente dell'economia europea nei prossimi mesi giocano i bassi tassi d'interesse (in termini reali, essi sono all'1,8% in Germania e al 2,5% in Francia) che compensano le politiche fiscali restrittive, l'accelerazione delle esportazioni verso i paesi extra-europei indotta dal recupero di competitività connesso al rafforzamento del dollaro, un recupero delle scorte, dopo la riduzione del 1996, un graduale miglioramento del clima di fiducia tra gli imprenditori europei. A mantenere bassi i ritmi di crescita dei paesi dell'Europa continentale concorre invece principalmente la modesta espansione dei consumi privati, frenati da aumenti contenuti nei redditi disponibili delle famiglie e da una persistente incertezza legata alle esigenze di riequilibro delle finanze pubbliche.

I risultati del secondo trimestre saranno evidentemente cruciali per verificare l'intensità della ripresa europea nel 1997. Le indicazioni dispo-

nibili sui mesi primaverili, desumibili dall'attività industriale e dalle inchieste congiunturali, sono ancora troppo parziali per ricavare una valutazione degli andamenti in atto. In Germania, si è avuta ad aprile una forte battuta d'arresto nella produzione manifatturiera, ma essa ha fatto seguito a un primo trimestre di intensa accelerazione (+6,5%, in ragione d'anno); nel contempo, l'inchiesta dell'IFO di aprile continua a segnalare miglioramenti nelle aspettative delle imprese. In Francia, l'inchiesta dell'INSEE di maggio mostra, rispetto alle tendenze di inizio anno, miglioramenti nei giudizi degli imprenditori sui livelli di produzione e di domanda, soprattutto dall'estero, ma anche un certo deterioramento nelle aspettative delle imprese.

Le altre economie

Fuori dell'area industriale, le attese sono per tassi di sviluppo delle economie asiatiche in linea con quelli dell'ultimo anno, quindi più bassi rispetto ai ritmi di crescita del periodo 1990-95, ma pur sempre consistenti (7-8% contro il 9-10% degli ultimi anni). Un maggior dinamismo dovrebbe invece caratterizzare i paesi dell'America Latina, dopo il superamento dei postumi della crisi del peso messicano, e le economie dell'Europa centro-orientale. In questo quadro, il PIL mondiale potrebbe aumentare a ritmi marginalmente superiori a quelli del 1996 (+4,4% nel biennio 1997-1998, contro il +4% del 1996), a fronte di una crescita dei paesi industriali in lieve decelerazione tra il 1997 e il 1998 (dal 2,7-2,8% quest'anno al 2,6-2,5%, l'anno prossimo); tale rallentamento rifletterebbe quasi interamente il profilo di *soft landing* degli Stati Uniti, mentre l'Europa accelererebbe gradualmente nell'arco del biennio (dal +1,6% dello scorso anno al +2,3% del 1997 e al +2,7 del 1998).

Commercio mondiale

Il commercio internazionale dovrebbe riprendere a espandersi a ritmi più consistenti rispetto allo scorso anno, passando da una crescita del 5,5% nel 1996 a una del 7% circa nella media del biennio 1997-98 (tab. 22). Data la dinamica attesa dell'attività economica nelle diverse aree, un contributo significativo alla crescita degli scambi mondiali dovrebbe ancora provenire dall'area meno sviluppata, in particolare dai paesi dall'America Latina e dell'Europa centro-orientale; anche le importazioni dall'area asiatica potranno accelerare, dopo la pausa del 1996, mantenendosi però su ritmi inferiori a quelli che hanno caratterizzato i primi anni novanta. Nell'area industriale, dovrebbero crescere le importazioni dei paesi europei e, con esse, gli scambi intra-Unione Europea; in virtù di questi andamenti, lo scarto negativo tra crescita dei mercati di sbocco dei prodotti italiani (principalmente l'Europa) e della domanda mondiale, che ha caratterizzato gli ultimi anni, dovrebbe in parte ridursi tra il 1997 e il 1998.

I rischi

Questo scenario di consolidamento della crescita mondiale, che assumiamo come riferimento per i quadri previsivi dell'economia italiana che verranno di seguito esposti, presenta due principali fattori di rischio:

i) la possibilità che una ripresa della crescita americana su ritmi molto elevati già nel terzo trimestre induca la *Federal Reserve* a rialzare in misura consistente i tassi d'interesse, dando luogo a turbolenze sui mercati finanziari e a una frenata del prodotto e degli scambi mondiali nel corso del 1998;

ii) la possibilità di una ripresa «asfittica» in Europa, conseguente ai bassi consumi privati e alle incertezze connesse alla realizzazione dell'U-

ME; in questo caso, gli effetti negativi della più contenuta crescita europea si materializzerebbero già nella seconda metà di quest'anno, in termini di mancata attivazione degli scambi intra-europei e, quindi, del principale volano delle esportazioni italiane.

Di questi due fattori di rischio, il secondo è quello che comporterebbe le conseguenze più rilevanti per l'economia italiana. La crescita della nostra economia continuerà infatti a collocarsi, per le esigenze di aggiustamento interno, sotto quella europea; un abbassamento delle possibilità di crescita dell'area europea si tradurrebbe quindi in un ulteriore schiacciamento delle prospettive di ripresa dell'Italia.

Inflazione

Per quanto riguarda l'inflazione, tutti i previsori proiettano una dinamica dei prezzi al consumo sostanzialmente sotto controllo (+2,3% nell'area industriale, nella media del biennio 1997-98). Tassi d'inflazione lievemente più elevati si dovrebbero registrare negli Stati Uniti (+3% circa nel biennio), a riflesso della prolungata fase di crescita; in questa economia, le incipienti tensioni salariali, indotte dalla marcata riduzione del tasso di disoccupazione, risultano comunque contenute da forti incrementi di produttività. In Europa, l'inflazione si dovrebbe attestare poco sopra il 2%, risentendo degli sforzi di convergenza, in vista delle decisioni sulla partecipazione all'UME, e di una persistente moderazione salariale: nella media dei paesi dell'UE, il costo per addetto nell'industria manifatturiera dovrebbe crescere del 3,5-3,7% nel 1997 e 1998; grazie agli aumenti di produttività indotti dalla ripresa economica, il costo del lavoro per unità di prodotto salirebbe di appena l'1-1,5%.

L'assenza di tensioni sostanziali dal lato dei costi di produzione e la pressione della concorrenza internazionale manterranno molto contenuto anche l'andamento dei prezzi all'esportazione dei prodotti manufatti sui mercati mondiali, che noi ipotizziamo collocarsi, come avvenuto negli ultimi anni, sotto la dinamica dell'inflazione al consumo. In particolare, nella nostra previsione abbiamo assunto un tasso di crescita dei prezzi all'esportazione dei manufatti dei paesi industriali, espressi nelle valute d'origine, di circa l'1% nel 1997 e dell'1,5% nella media del biennio 1998-99. Date la nostre ipotesi sul cambio del dollaro (di seguito descritte), questi andamenti tradotti in dollari comportano una flessione consistente nel 1997 (-6,5%) e un successivo rimbalzo, dovuto all'atteso deprezzamento della valuta statunitense, nei due anni successivi (+5,5% in media nei due anni cfr. tab. 22).

Materie prime

Quanto alle materie prime, nelle nostre ipotesi indichiamo una quotazione del greggio (qualità Brent) nel 1997 di 19,7 dollari al barile (20,7 dollari nel 1996); dato il prezzo medio dei primi sei mesi dell'anno (circa 19,5 dollari al barile), questa assunzione implica che, dopo una flessione nei mesi estivi, la quotazione del petrolio si spinga verso i 20 dollari a fine 1997, a riflesso della maggior domanda che normalmente si attiva nella stagione invernale. Le condizioni di fondo del mercato petrolifero rimangono comunque caratterizzate da un persistente eccesso di offerta, connesso alla tendenza a non rispettare le quote di produzione nel cartello OPEC e all'aumento dell'offerta di greggio dei paesi non-OPEC. Questa situazione di intrinseca debolezza dei prezzi petroliferi può di volta in volta essere disturbata da eventi di carattere accidentale (aumento della domanda connesso a stagioni più rigide o a politiche delle scorte, legate a

Tab. 22 - Le esogene internazionali

	1995	1996	1997	1998	1999
Domanda mondiale (var. percentuali)	8,5	5,5	7,0	7,3	7,0
Marco/dollaro	1,43	1,50	1,69	1,60	1,55
variazione percentuale	-11,7	4,9	12,2	-5,2	-3,1
Lira/marco	1.137	1.026	993	1.005	990
variazione percentuale	14,4	-9,8	-3,2	1,2	-1,5
Lira/dollaro	1.630	1.543	1.676	1.608	1.535
variazione percentuale	1,1	-5,3	8,6	-4,1	-4,6
Prezzi all'importazione variazioni percentuali in dollari					
Materie prime e fonti energetiche	15,0	5,4	0,2	3,5	3,0
Prodotti agricoli	15,8	-1,6	-3,0	4,0	3,0
Manufatti	9,5	4,3	-6,5	5,7	5,3
Totale	11,0	4,2	-4,9	5,1	4,7
Prezzi all'importazione variazioni percentuale in lire					
Materie prime e fonti energetiche	16,2	-0,2	8,8	-0,7	-1,7
Prodotti agricoli	17,0	-6,8	5,4	-0,2	-1,7
Manufatti	10,6	-1,3	1,5	1,4	0,5
Totale	12,2	-1,4	3,3	0,8	-0,1
Per memoria: Prezzo medio del petrolio per barile (in dollari)	17,1	20,7	19,7	19,0	19,3

scelte di natura finanziaria) e, quindi, di per se non prevedibili. La nostra assunzione per il 1998 e 1999 sconta questa intrinseca debolezza del mercato petrolifero, ipotizzando una quotazione che si mantiene in media, al di là quindi delle oscillazioni stagionali, tra i 19 e i 19,5 dollari nei due anni.

Per le materie prime industriali non energetiche (metalli, fibre, materie varie) prevediamo un recupero quest'anno, dopo la flessione del 1996 (+3% circa, in dollari). Tale recupero in parte si è già materializzato nella prima metà del 1997, quando le quotazioni sono cresciute di circa l'1,5% sul precedente semestre a seguito dei rincari di alcuni metalli; la nostra previsione implica un ulteriore incremento di circa il 2,5% nella seconda metà dell'anno, a riflesso del graduale rafforzamento della ripresa economica mondiale. Nel 1998, le quotazioni delle materie prime industriali non petrolifere aumenterebbero di circa il 5%, risentendo in parte dell'acquisito positivo che verrà ereditato dal 1997 (stimabile nelle nostre ipotesi in circa 3 punti percentuali); nel 1999, l'aumento si attesterebbe al 2% circa. Complessivamente, tenuto conto delle ipotesi di prezzo dei prodotti primari per l'industria petroliferi e non petroliferi, le nostre previsioni implicano un aumento delle quotazioni in dollari delle materie prime industriali (combustibili e non) molto contenuto nell'anno corrente (meno di mezzo punto percentuale), e in accelerazione nel biennio 1998-99 (+3,3% circa nella media dei due anni).

Anche i prodotti agricoli dovrebbero registrare una graduale ripresa nel corso del 1997. La forte flessione della seconda metà dello scorso anno implica, però, che nella media del 1997 i prezzi in dollari delle mate-

rie prime agricole segnino ancora una variazione negativa (-3% circa). La ripresa delle quotazioni si evidenzierebbe invece nell'anno successivo (+4% circa).

Tassi di interesse

I tassi d'interesse a breve termine tedeschi, attualmente al 3,15% sull'euromarco a tre mesi, dovrebbero leggermente risalire nell'ultima parte dell'anno, in connessione col rafforzamento dell'economia. Il tasso implicito sul contratto *future* dell'euromarco a tre mesi (al 3,27% nella media del secondo semestre del 1997) conferma questa aspettativa di rialzo. L'aumento dei tassi a breve tedeschi dovrebbe poi proseguire nei due anni successivi, col consolidamento della ripresa economica. I tassi impliciti sui *futures* dell'euromarco a tre mesi, che incorporiamo nella nostra previsione, si collocano in media al 3,8% nel 1998 (3,96 a fine anno) e al 4,7% nel 1999. I tassi sull'eurodollaro a tre mesi (attualmente al 5,7%) sono attesi anch'essi in rialzo. L'aumento dovrebbe risultare più consistente nella seconda metà di quest'anno, per poi proseguire con piccoli ritocchi nei due anni successivi. Nelle nostre ipotesi, i tassi a breve degli Stati Uniti si porterebbero sopra il 6% nella seconda metà del 1997 (5,9% in media d'anno), per poi collocarsi al 6,5% e 6,8% nella media del 1998 e 1999. Date queste assunzioni, il differenziale di interessi tra Stati Uniti e Germania dovrebbe cessare di ampliarsi nella prima metà del 1998, per poi prendere a restringersi nei mesi successivi.

I cambi

Nel mercato dei cambi, scontiamo un graduale indebolimento del dollaro che tornerebbe ad accostarsi nei prossimi anni a una quotazione più equilibrata nei confronti del marco (cfr. su questo anche il riquadro sul cambio del dollaro nel capitolo 2). La nostra ipotesi per l'anno in corso (1,69 marchi per dollaro in media d'anno contro 1,50 del 1996) implica un cambio medio di circa 1,70 nella seconda metà del 1997, in ripiegamento quindi rispetto alle punte toccate nell'ultimo mese (in cui il dollaro ha oscillato intorno a 1,72 marchi). L'indebolimento del dollaro dovrebbe evidenziarsi maggiormente nei due anni successivi, favorito anche dalla diminuzione del differenziale tra tassi d'interesse statunitensi e tedeschi: la quotazione media rispetto al marco si attesterebbe, nelle nostre ipotesi, a 1,60 nel 1998 e 1,55 nel 1999.

Su queste valutazioni potranno naturalmente giocare, come elemento di disturbo, le incertezze relative ala realizzazione dell'UME, che non verranno completamente superate fino alla primavera del 1998. Nel nostro scenario attribuiamo, nonostante le forti tensioni degli ultimi mesi, una probabilità più elevata all'eventualità che l'Unione Monetaria non subisca rinvii, soprattutto in considerazione del grande investimento politico nel progetto realizzato dai governi europei negli ultimi anni e, conseguentemente, degli elevati «costi fissi» politici che un disinvestimento di questo tipo comporterebbe. Questa è peraltro la valutazione attualmente prevalente nei mercati finanziari che hanno accolto senza sostanziali sussulti i recenti cambiamenti del quadro politico europeo.

Il cambio della lira risentirà dell'incertezza circa la partecipazione sin dall'inizio del nostro paese all'Unione Monetaria. Nello scenario da noi ipotizzato (ed esplicitato nel paragrafo successivo), gli interrogativi permarranno fino alla data (maggio 1998) in cui verranno prese le decisioni sui paesi partecipanti e ciò in una situazione di persistente incertezza circa l'andamento dei conti pubblici e di nuove tensioni politiche che presumi-

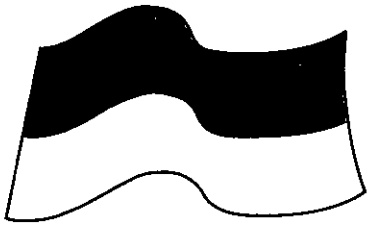
bilmente accompagneranno l'adozione delle manovre aggiuntive che si renderanno necessarie per accostarsi agli obiettivi di finanza pubblica nel 1997 e 1998. In questo quadro, scontiamo un aumento della volatilità del cambio della lira nella seconda metà del 1997 e nei primi mesi del 1998. La quotazione sul marco si collocherebbe l'anno prossimo poco sopra le 1.000 lire (993 nella media del 1997), a riflesso però di un cambio che potrà risultare sostanzialmente più debole all'inizio dell'anno.

Nella previsione di seguito illustrata l'Italia consegue nel 1997 un rapporto disavanzo pubblico/PIL non troppo dissimile da quello delle altre principali economie europee e giunge al 3% nel 1988. Tenuto conto dei mutamenti intervenuti nel quadro politico europeo, ciò dovrebbe alla fine consentire al nostro paese di qualificarsi per la partecipazione all'UME. In questa ipotesi, la volatilità del cambio sarebbe rapidamente superata e la quotazione della lira sul marco convergerebbe verso la parità centrale (990 lire per DM), nell'ipotesi che quest'ultima venga assunta a riferimento per la determinazione dei cambi fissi che dovrebbero accompagnarci nel periodo di transizione all'introduzione della moneta unica.

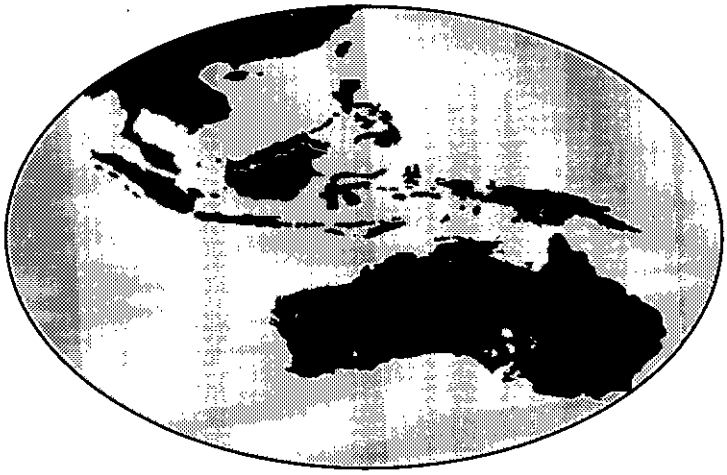
Date queste ipotesi, la quotazione della nostra moneta sul dollaro, prevista pari a 1.676 lire nella media del 1997, si porterebbe a 1.608 e 1.535 lire rispettivamente nel 1998 e 1999.

INDONESIA

(5)



A BRIEF GUIDE FOR INVESTORS



REPUBLIC OF INDONESIA
THE INVESTMENT COORDINATING BOARD
(BKPM)

(5)

INDONESIA

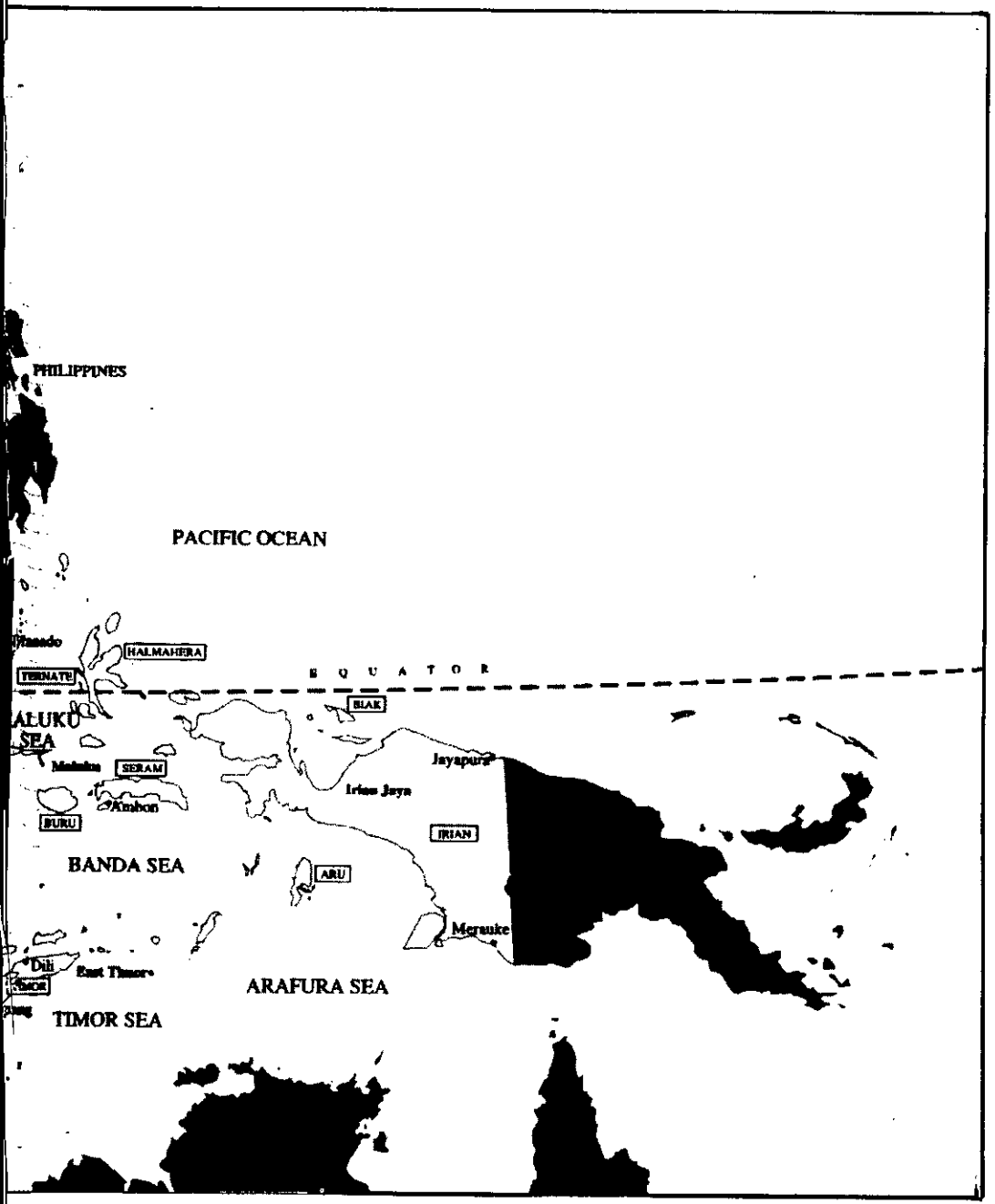
A BRIEF GUIDE FOR INVESTORS

1995

REPUBLIC OF INDONESIA
THE INVESTMENT COORDINATING BOARD
(B K P M)

Jl. Jenderal Gatot Subroto No. 44
Phone : (021) 5252008, 521481, 5214984
Telex : 62654 BKPM IA
Fax : 5254945, Tel. 5252008
JAKARTA 12190

STRAIT OF MALACCA
ILAND
SOUTH CHINA SEA
SULU SEA
BRUNEI
CELEBES SEA
Banda Aceh
D.I. Aceh
Medan
North Sumatra
SUMATRA
SINGAPORE
BATAM & BINTAN
Pekanbaru
Riau
Padang
West Sumatra
Jambi
BANGKA
Palembang
South Sumatra
Bengkulu
BELITUNG
Lampung
Bandar Lampung
Jakarta
West Java
Bandung
Semarang
JAVA
Central Java
Yogyakarta
D.I. Yogyakarta
East Java
Surabaya
MADURA
BALI
Denpasar
LOMBOK
West Nusa Tenggara
SUMBAWA
FLORES
East Nusa Tenggara
SUMBA
JAVA SEA
FLORES SEA
INDIAN OCEAN
West Kalimantan
Pontianak
KALIMANTAN
Central Kalimantan
Palangkaraya
South Kalimantan
Banjarmasin
East Kalimantan
Samarinda
Balikpapan
North Sulawesi
Palu
Central Sulawesi
SULAWESI
Southeast Sulawesi
South Sulawesi
Kendari
Ujung Pandang
REPUBLIC OF INDONESIA


PHILIPPINES
PACIFIC OCEAN
Manado
HALMAHERA
TERNATE
E Q U A T O R
SIAK
ALUKU SEA
Makassar
SERAM
Jayapura
Irian Jaya
Ambon
BURU
IRIAN
BANDA SEA
ARU
Merauke
Dili
East Timor
SAUMLAKI
ARAFURA SEA
TIMOR SEA

CONTENTS

Foreword
by the Minister of Investment/Chairman of the Investment Coordinating Board (BKPM) iii

Page

I. GENERAL INFORMATION ON INDONESIA 1
A. Geography and Climate 1
B. Population. 2
C. Political Structure 2

II. ECONOMIC STRUCTURE 3
A. Gross Domestic Product. 3
B. Inflation 3
C. Currency 4
D. Foreign Trade 4
E. Investment Performance 4

III. INVESTMENT ENVIRONMENT 8
A. Legal Aspect. 8
B. Taxation 10
C. Incentives 14
D. Land and Building 17
E. Relevant International Agreements 18
F. Immigration 20
G. Environmental Protection 21
H. Negative List of Investment 22

IV. BUSINESS FACILITIES 23
A. Industrial Estates 23
B. Bonded Zones and Export Processing Entrepots (EPTE). 23
C. Banking, Insurance and Leasing 24
D. Stockmarkets 25
E. Regional Representative Office 26

V. MANPOWER 27
A. Labor Environment 27
B. Labor Contract 27
C. Working Conditions 28
D. Labor Union 30

VI. INFRASTRUCTURE FACILITIES 31
A. Electricity 31
B. Telecommunication 31
C. Transportation 31

VII. LICENSING PROCEDURES 34
A. Investment Service Agency 34
B. Application and Approval Procedures 34
C. Implementation Stages 36
D. Changes in Investment 36

VIII. MISCELLANEOUS 38
A. Further Information 38
B. Attachments 39
1. Application Form Model I/PMA (Newly established company) 45
2. Application Form Model II/PMA (Expansion of investment) .....
3. Application Form Model III.A (Change of shareholders) .....
4. Foreign Investment Procedures Chart .....
5. Organization Structure of the BKPM .....
6. List of Regional Investment Agencies (BKPMD) .....

FOREWORD

This booklet provides general informations on how to invest in Indonesia. It contains excerpts of rules, regulations and data on investment in Indonesia up to the end of March 1995.

The informations in the booklet are presented in a systematic order to quickly guide prospective investors in understanding Indonesia's investment policies, laws and regulations as well as the various incentives offered.

The Investment Coordinating Board (BKPM) is very pleased to assist investors in this regard, and is also ready to guide them with particular informations to support developing their business plans.

We do hope that the informations contained in this booklet will help prospective investors consider investing in Indonesia.

Sanyoto Sastrowardoyo

Minister of Investment/Chairman of
The Investment Coordinating Board

I. GENERAL INFORMATION ON INDONESIA

A. Geography and Climate

o Geography

The Republic of Indonesia is the largest archipelagic country in the world, consist of 17,508 islands stretching along 5,120 kilometers from East to West, and 1,760 kilometers from North to South. The islands scattered over more than one tenth of the Equator between Southeast Asia and Australia. Covering a land area of more than 2 million square kilometers (741,101 square miles) and territorial waters nearly four times of that size.

* **Main islands :**
  Java, Bali, Sumatera, Kalimantan, Sulawesi, and Irian Jaya.

* **The largest cities :**

  — Jakarta, the capital of the country located on the coastal plain of Northwestern Java, is the governmental and economic center of Indonesia.

  — Surabaya, Indonesia's second largest city, located on Java's East coast represent a leading industrial center and port.

  — Bandung, located in the mountains of West Java, is the third largest city and lies about 180 kilometers Southeast of Jakarta.

  — Other important cities are Semarang, Medan, Palembang, Ujung Pandang, Banjarmasin, Bandar Lampung and Manado.

* In addition, there are two large groupings of smaller islands which are Maluku and Nusa Tenggara.

- **Climate**

  Most of Indonesia lies along or just Southern of the Equator. The country has a tropical climate, characterized by wet and dry monsoon periods, with slight changes of season and temperature, low winds and high humidity. The Jakarta's temperatures range between 25 and 33 °C (77-90 °F) and humidity ranges from 75 to 95 %.

B. Population

In 1993, Indonesia's population reached 189.1 million with growth rate of 1.70%. The population is concentrated most heavily on the fertile islands of Java, Madura and Bali; in certain area exceeds 1,000 people per square kilometers. About 44% of the population is under 25 years old, representing a potential work force.

C. Political Structure

Under the 1945 Constitution, the form of Government is a Republic, and the people's power is represented by the People's Consultative Assembly (MPR). The President of the Republic of Indonesia is elected by MPR every 5 (five) years, and given mandate to run the Government for a 5 (five) year-term. Retired General Soeharto is currently the President.

II. ECONOMIC STRUCTURE

A. Gross Domestic Product

In 1993, GDP at current market prices amounted to Rp. 302,017.8 billion, the equivalent of US$.138.5 billion or approximately US$. 700 per capita with the economic growth rate of 6.5%. Manufacturing has continued to be one of the most rapidly growing of Indonesia's major economic sectors, which accounted for over one fifth of GDP in 1993.

The Percentage of GDP by major sector at Current Prices (1993) :

Agriculture	18.46	Transportation/Communication	6.86
Mining	10.18	Banking & Financial Services	5.05
Manufacturing	22.23	Public Adm. & Defense	7.44
Construction	6.01	Other Services	7.14
Trade	16.49		

B. Inflation

In the face of rapid economic expansion in 1980s, Indonesia has effectively contained inflation to single-digit annual increases every year save 1994 despite major inflationary pressures. These pressures have included a gradual depreciation of the rupiah against the US dollar, a substantial elevaluation against the Japanese Yen, a widening of the tax base and the elimination of subsides on fuel, food and other basic consumer goods.

The inflation rate in the last five years are as fallows :

Year	The inflation rate (%)
1990	9.5
1991	9.5
1992	4.9
1993	9.8
1994	9.2

C. Currency

The Indonesia currency is the Rupiah (Rp.), in which most local transactions are conducted. However, many transactions are conducted in US Dollars, particularly rents, professional services, and sales of imported goods and export commodities.

At March 31, 1995 the exchange rate was approximately US$. 1 = Rp. 2,219.

D. Foreign Trade

Foreign trade plays a vital role in Indonesia's economy and economic development. Indonesia enjoyed a trade surplus of US$. 6,776.6 million from January up to the end of October 1994. Exports totaled US$. 32,644.5 million and imports US$. 25,866.9 million.

Total actual trade was as follows :

Year	Imports US$. Million	Exports US$. Million	Trade Balance US$. Million
1990	21,837.1	25,675.3	3,838.2
1991	25,868.8	29,142.4	3,273.6
1992	27,279.6	33,967.0	6,687.4
1993	28,327.8	36,823.0	8,495.2
1994 *)	25,866.9	32,644.5	6,776.6

*) up to the end of October

E. Investment Performance

o Foreign Direct Investment (FDI)

Since the foreign investment law was enacted in 1967, until the end of March 1995 foreign investment approvals have reached a total value of more than US$. 105.8 billion excluding investment in Oil & Gas Mining, Banking & Financial Services.

The ten leading foreign investing countries in Indonesia are :

No	Country	Total of Investment	
		Project	Investment value (US$. Mln)
1.	Japan	761	19,311.5
2.	HongKong	378	14,958.9
3.	UK	193	11,161.2
4.	USA	220	10,660.8
5.	Taiwan	371	7,674.6
6.	Singapore	440	7,391.5
7.	Netherland	138	7,319.6
8.	South Korea	358	5,825.2
9.	Australia	191	5,440.7
10.	Germany	78	4,585.6

o **Foreign Direct Investment By Sectors**

There are 24 economic sectors of investment, excluding the sectors of Oil & Gas Mining, Banking & Financial Services. Approved FDI in the 24 sectors from 1967 up to the end of March 1995 are listed as follows :

Sector	Number of Project	Investment Value (US$.Mln)
Chemical Industry	455	29,376.9
Paper Industry	60	10,618.8
Metal Goods Industry	615	8,716.3
Hotel & Restaurant	136	8,621.7
Electricity, Gas & Water	12	7,787.6
Basic Metal Industry	79	6,792.6

Textile Industry	433	5,611.0
Mining	121	4,996.1
Non Metallic Min. Industry	89	3,842.3
Food Industry	169	3,642.4
Real & Industrial Estate	65	2,643.9
Transportation	54	2,630.9
Office Building	38	2,307.0
Plantation	45	1,529.4
Other Services	253	1,304.2
Trade	155	1,151.0
Wood Industry	144	1,042.6
Construction	161	897.9
Forestry	28	510.2
Food Crops	32	415.4
Other Industries	86	409.1
Fishery	62	339.3
Pharmaceutical Industry	39	293.6
Livestock	13	278.2

- **Domestic Investment**

Investment by domestic investors still constitute the larger portion of the entire investment activities in Indonesia. Since the domestic investment law was enacted in 1968 until the end of March 1995, domestic investment (PMDN) approvals have reached a total value of more than Rp. 319,017.0 billion, which is equal to US$. 143,766.0 million at the current exchange rate.

- **Domestic Investment by Sectors**

Exluding the Oil & Gas, Banking and Financial Services, Domestic Investment approved by the end of March 1995 are as follows :

Sector	Number of Project	Investment Value (US$.Mln)
Chemical Industry	1,081	49,445.3
Textile Industry	1,252	40,667.2
Non Metallic Min. Industry	351	34,119.3
Paper Industry	345	30,630.6
Plantation	647	27,719.2
Hotel & Restaurant	621	24,696.9
Food Industry	873	16,964.7
Wood Industry	778	13,218.6
Basic Metal Industry	186	12,056.4
Real & Industrial Estate	223	11,839.6
Metal Goods Industry	732	11,121.0
Transportation	659	11,091.3
Office Building	83	7,088.5
Fishery	330	6,480.0
Other Services	173	5,511.6
Forestry	299	4,579.3
Mining	143	2,702.2
Livestock	94	2,294.9
Construction	100	2,256.0
Food Crops	70	1,412.3
Electricity, Gas & Water	9	1,380.6
Pharmaceutical Industry	67	933.4
Other Industries	93	530.2
Trade	15	277.9

III. INVESTMENT ENVIRONMENT

A. Legal Aspect

o Foreign Capital Investment Law No. 1 of 1967

* Foreign Direct Investment (FDI), further referred to as "PMA" (the abbreviation of FDI in Indonesian language), is governed primarily by the Foreign Capital Investment Law No. 1 of 1967, as amended by Law No. 11 of 1970. Until today, this law is still considered compatible with Indonesia's current needs. As a legal basis, the law is fairly accommodative to various deregulatory policies and measures that have been so far, and will be in a foreseeable future, be taken by the government.

* In addition to the investment law No. 1/1967, PMA companies as well as other companies, in their business operation are still subject to sectoral/industrial policies as required by the corresponding Ministries.

* A PMA company is granted a period of 30 years to exist after its legal formation. If within the said period of time it commits an additional investment (expansion of its project), another 30 years of time is granted for the expansion project. Thus, a PMA Company can, in effect, continuously exist if it keeps expanding or reinvesting.

o Share Ownership

* A PMA company generally established as a joint venture undertaking between foreign and Indonesian partners. Foreign and

Indonesian partner in this case may consist of a legal entities (corporations) as well as individual person(s). A joint venture entity shall take the form of a Limited Liability company, which is subject to the Indonesia Corporate Laws, denoted as PT (Perseroan Terbatas).

There is no requirement on minimum amount of investment (equity plus loan). The amount is left to the parties concerned to determine, based on their economies of scale and business considerations.

* PMA company in infrastructure projects such as seaports, generation and transmission as well as distribution of electricity for public use, telecommunications, shipping, airlines, potable water, public railways, atomic energy reactors and mass media, should be established by way of joint venture between foreign and Indonesian partner provided that the Indonesian share should be maintained at least 5%.

* A PMA company may be established as a straight investment, namely with 100% foreign ownership. However, it is required that not later than 15 years of commercial operation, the company starts to be divested, where part of its shares are sold to Indonesian individual(s) and/or business entity(ies), through direct placement and/or indirectly through domestic stock exchange.

Indonesia offers natural and regulatory comparative advantages to investors, with an attractive range and combination such as :

— A vast, fertile country endowed with rich national resources.

— A large population number of about 180 million living in harmony and dynamically adaptive to progress, constituting a huge potential market as well as a competitive workforce.

— A strategic location, on the cross road of two great continents and oceans controlling vital international sea communication lanes.

— A politically stable country.

— An open and market oriented economy, with free foreign currency exchange regime.

— A government committed to continuously providing a favorable business and investment climate especially for the private sector, with consistent prudence in its macro-economy management and maintenance of its high international financial credibility.

B. Taxation

o Income Tax

Income tax in Indonesia is progressive and applies to both individual(s) and enterprises. A self-assessment method is used to compute the tax.

The tax rates are as follows :

Taxable income	Tax rate
Income less than Rp. 25 million	10 %
Income between Rp. 25 million - Rp. 50 million	15 %
Income over Rp. 50 million	30 %

o Losses

The government provides a loss carried forward facility for a period of 5 years.

o **Depreciation and Amortization Rates**

* Depreciation

Depreciation cost on assets is deductible from the income before tax. Depreciable assets are grouped into four categories depending on the useful life of the asset.

Investors may choose either the straight line method (for periods of less than 20 years) or the fast declining balance method (except for buildings).

Depreciation rate is determined according to the useful life and utilization such as :

Physical Asset	Useful Life (years)	Method of Calculation	
		Straight Line (%)	Declining Balance (%)
I. Non Building			
Group 1	4	25	50
Group 2	8	12.5	25
Group 3	16	6.25	12.5
Group 4	20	5	10
II. Building			
Permanent	20	5	
Non permanent	10	10	

* Amortization

Non Physical Asset	Useful Life (years)	Method of Calculation	
		Straight Line (%)	Declining Balance (%)
Group 1	4	25	50
Group 2	8	12.5	25
Group 3	16	6.25	12.5
Group 4	20	5	10

o **Value Added Tax and Sales Tax on Luxury Goods**

In normal cases, 10% Value Added Tax (VAT) is applied to imports, manufactured goods and most services. In addition, there is also sales tax on luxury goods ranging from 10% to 35%, whenever applicable.

o **Withholding Taxes**

Payments of dividends, interests, royalties and technical & management fees for services performed in Indonesia to Indonesian and non-Indonesian residents are subject to withholding tax. The withholding tax rate varies depending on whether it is paid to a resident or non-resident as follows :

Payments to Indonesian residents (except for technical and management services 9%)	15 %
Payments to non-Indonesian residents	20 %

- **Stamp Duty**

Stamp duty is nominal only at either Rp. 2,000 or Rp. 1.000 on certain documents. The rate of Rp. 2,000 is applicable for letters of agreement and other letters, Notarial Deed and Land Deed including its copies. For all documents bearing a sum of money, the rate is Rp. 2,000 when money value stated in document is more than Rp. 1 million, and Rp. 1,000 when the value is between Rp. 250,000 and Rp. 1 million. Below Rp. 250,000 is not subject to stamp duty. For cheques, the rate is Rp.1,000 regardless of money value stated.

- **Land & Building Tax**

Land & building tax is payable annually on land, buildings and permanent structures.

The effective rates are nominal, typically not more than one tenth of one percent per annum (0.1 %) of the value of property.

- **Double Taxation Avoidance Agreements**

To avoid incidental double taxation on certain income such as profits, dividends, interests, fees and royalties, Indonesia has signed agreements (tax treaties) with the following countries :

1. Australia
2. Austria
3. Belgium
4. Bulgaria
5. Canada
6. Denmark
7. France
8. Germany
9. India
10. Malaysia
11. Japan
12. South Korea
13. Netherlands
14. New Zealand
15. Norway
16. Pakistan
17. Philippines
18. Singapore
19. Sweden
20. Poland
21. Switzerland
22. Thailand
23. United Kingdom
24. United States of America
25. Finland
26. Hungary
27. Italy
28. Luxemburg
29. Sri Lanka
30. Tunisia

Withholding tax rates applied to residents of these countries signing tax treaty with Indonesia, may be reduced based on the provisions of the particular tax treaty.

C. Incentives

o Import Duties

All investment projects approved by BKPM, PMA as well as PMDN projects, including existing PMA and PMDN companies expanding their projects to produce similiar product(s) with an excess 30% of installed capacities or diversifying their products, will be granted the following facilities :

* Exemption/relief from import duty and levies :

    1. On the importation of capital goods namely machinery, equipments, spare parts and auxiliary equipments.

    2. On the importation of raw materials for the purpose of two years full production (accumulated production time).

* Exemption from Transfer of Ownership Fee for ship registration deed/certificate made for the first time in Indonesia.

o Outlying Province and Priority Sector

For certain industry and or location of projects which is considered as a national priority in term of export and the development of potential remote area, the government will provide tax incentive. The kind of industry and the project site mentioned above will be determined further in the Presidential Decree of the Republic of Indonesia.

The tax incentives are as follows :

1. Accelerated Depreciation and Amortization

Asset	Useful Life (years)	Method of Calculation	
		Straight Line (%)	Declining Balance (%)
I. Non Building			
Group 1	2	50	150
Group 2	4	25	50
Group 3	8	12.5	50
Group 4	10	10	20
II. Building			
Permanent	10	10	
Non permanent	5	20	

2. Loss carried foward up to 10 (ten) consecutive years, however for plantation and mining which are not located in the priority are, loss carried foward facility is given up to 8 (eight) consecutive years.

3. Reduction on income tax of net income after tax as mentioned in article 26 of law No. 7, 1983 jo. law No. 10, 1994.

o **Export Manufacturing**

There are many incentives provided for exporting manufacturers. Some of these incentives are listed below :

* Restitution (drawback) of import duty and import surcharge on the importation of goods and materials needed to manufacture the exported finished products.

* Exemption from Value Added Tax and Sales Tax on Luxury Goods and materials purchased domestically, to be used in the manufacturing of the exported products.

* The company can import raw materials required regardless of the availability of comparable domestic products.

o **Bonded Zones and Export Processing Entrepots (EPTE).**

The industrial companies which are located in the bonded areas or having Export Processing Entrepots status, is provided with many incentives as follows :

* Exemption from import duty, import surcharge, excise, income tax of Article 22, Value Added Tax and Sales Tax on Luxury Goods on the importation of capital goods and equipment including raw materials for the production process.

* Allowed to divert their products amounted to 1/4 of their export (in terms of volume) to the Indonesian customs area, through normal import procedure including payment of customs duties.

* Allowed to sell scrap or waste to Indonesian custom area as long as it contain at the highest tolerance of 5 % of the amount of the material used in the production process.

* Allowed to lend their own machineries and equipments to their subcontractors located outside bonded zones or having no EPTE status, for no longer than two years in order to further process their own products.

* The exemption of Value Added Tax and Sales Tax on luxurious goods on the delivery of products for further processing from bonded zones or EPTE companies to their subcontractors outside the bonded zones and EPTE companies or the other way around as well as among companies in these areas.

D. Land and Building

Indonesian land legislations do not recognize the concept of freehold land rights. Instead, the various rights attached to the land are subdivided into separate titles. The Basic Agrarian Law recognizes types of rights on land. To foreign investors, the following three main rights are significant :

— The Land Cultivation Right (Hak Guna Usaha, HGU)

— The Right of Building on Land (Hak Guna Bangunan, HGB).

— The Right of Use on Land (Hak Pakai, HP).

These rights authorize the use of land in some ways, and their differences are mainly on the duration of validity, the nature of utilization, the opportunity to mortgage, (to use as an asset or collateral), and proof of title:

— The Land Cultivation Right (HGU) is the right to use a state-owned land for the purpose of agriculture namely plantation, fishing, or cattle raising. By law the title is granted for a maximum period of 35 (thirty-five) years, but may be extended to sixty years if the land is properly used and managed. This title of right is given to Indonesian partner(s) or legal entities domiciled in Indonesia including PMA companies. It can be used as a collateral or transferred to a third party with the government's approval.

— The Right of Building on Land (HGB) is the right to construct and own buildings on a piece of land that one has purchased. The title is granted for a maximum period of 30 years which can be extended for a maximum period of 20 years. The HGB title is granted to Indonesian individual(s) and/or legal entities domiciled in Indonesia including PMA companies, and can also be used as collateral or transferred to a third party.

— The Right of Use on Land (HP) is the right to use land for any purpose for a certain period of time. It has no collateral value to the owners and not transferable.

Foreign investors who obtained mining contract from the Minister of Mines and Energy or forest exploitation rights from the Minister of Forestry could automatically use the land within their concession boundaries for purposes directly related to their business license. In case investors want to use the land for different purposes, special applications should be submitted to the Ministry concerned. These rights have no collateral value to the owner.

E. Relevant International Agreements

o International Protection Agreements

A number of governments provide investment guarantees to other nationals who make overseas investment in their countries. In most cases, these guarantees cover compensation in case of nationalization or exproviation, damages or losses caused by incidents of war, revolution or insurrection, and payments for any approved remittance pursuant to the investment in case of non-convertibility of the currency of the host country.

Indonesia has concluded bilateral agreements concerning this guarantees with Denmark, Norway, Belgium, Switzerland, France, United Kingdom, Germany, Taiwan, Republic of Korea, Italy, Vietnam, Finland, Tunisia, Hungary, Netherlands, Luxemburg, Rumania, Poland, Australia, and ASEAN countries.

To create a favorable international investment climate, Indonesia has also signed multilateral agreements, thereby promoting foreign direct investment in Indonesia. Indonesia is now a member of the Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), which will protect investment against various political risks.

o Intellectual Property Rights

Indonesia has made great progress on intellectual property protection since 1986. Indonesia is a member of the World Intellectual Property Organization and is party to certain sections of the Paris Convention for the protection of Intellectual Property.

* Patents

Indonesia's first patent law entered into effect on August 1, 1991. The law and its implementing regulations outline patent applications, procedures, application fees, registration of patent consultant, and patent announcements. Products and production processes are in principle patentable subject to certain requirements for a period of 14 years commencing from the filing of the patent application.

The duration of a patent may be extended for another two years. In addition to this relatively short term of patent protection, other drawbacks in the law include compulsory licensing provisions, and a provision allowing importation of 50 specific pharmaceutical products by non-patent holders.

* Trademarks

A new trademark act took effect on April 1, 1993. This act states that trademark rights are determined on a first to file basis rather than on a first use basis. After registration, the mark must actually be used in commerce. The new law which offers protection for service marks and collective marks sets forth a procedure for opposition prior to examination by the trademark office.

Cancellation actions must lodged within five years of the trademark registration date. It also provides well-known mark protection.

* Copyrights

Parliament passed an amendment to the 1982 copyright law in September 1987. The amended law affords protection to foreign works, expands the scope of coverage and raises the terms of protection for most categories of works to international standards.

F. Immigration

o Visa and Immigration Requirements

Tourists and business visitors from the Netherlands, West Germany, France, Belgium, Britain, Luxemburg, Italy, Spain, Greece, Denmark, Sweden, Finland, U.S.A., Canada, Australia, Norway, Iceland, Austria, Switzerland, Canada, New Zealand, Japan, Singapore, Malaysia, Thailand, Philippine, Republic of Korea, Brunei Darussalam, Ireland, Liechtenstein and Taiwan do not required visa for a maximum stay of 2 (two) months. However, this visa is unextendable. The granting of free visa to business visitors is limited for the purpose of business investigations or discussions with their business relations. They are not permitted to conclude any business transaction, engage in local employment, perform any professional or technical service. Visa is still required for visitors from countries which are not mentioned above.

o Multiple Travel Visas

Multiple travel visa gives the bearer the right to make several entries to Indonesia within a period of twelve months, and each stay may be up to four months.

For business or tourist travellers of nationalities that have obtained the two months free visa on arrival, multiple visit visas are not necessary for stays within those two months.

o Temporary resident Visas

Temporary resident visas are valid for six months to one year, and are issued exclusively to experts required for the national development, and to expatriates who are involved in training or other educational or scientific programs in line with the prevailing government regulations. Direct dependents can also qualify for this type of visa.

- **Re-entry Permits**

  Non-citizens with residential status in Indonesia must have valid re-entry permits to re-enter Indonesia.

- **Expatriates and Work Permits**

  In a PMA joint venture company, the foreign and national shareholders are free to choose members of the supervisor & management board.

  The employment of foreign operational directors, managers, technicians, experts and even specialized workers by PMA as well as PMDN companies is allowed in Indonesia as long as Indonesians are not available or qualified to fill these positions or jobs. The Department of Manpower issues regulations on this matter in form of a list of professional positions in every business sector which are open for the employment of expatriate personnel. However, it has relaxed this list a great deal and continue to consider further relaxations accordingly.

  An expatriate wishing to take up or continue employment in Indonesia must possess a work permit. Work permits are also required to be possessed by expatriates who hold the posts of directors.

G. Environmental Protection

In 1990, the Government established the Environmental Impact Management Agency (the abbreviation of BAPEDAL in Indonesian language) which is responsible for the development and implementation of national policies and programs for environmental management, particularly as they relate to urban and industrial pollution and hazardous waste management.

The BAPEDAL oversees a decentralized enforcement system, (conducting environmental assessment) through regional laboratories to monitor key environmental quality variables complies with regulations.

H. Negative List of Investment

The entry to a certain investment project in Indonesia is still controlled by an instrument called the "Negative List of Investment" (DNI), to ensure that economic developments proceed in a balanced manner as dictated by the General Assembly of the People's Representatives.

However, in order to be from time to time compatible with the global, regional and subregional changes, the DNI is under continuous review. The present DNI, as stipulated in Presidential Decree No. 31/1995, regulates 34 project activities, out of which 17 are closed for PMA companies and 11 are closed for any investment (including PMA companies) such as:

1. Contractors in Forest Logging
2. Casino/Gambling
3. Utilizaion and Cultivation of Sponges
4. Finished/Semi-Finished Mangrove Wood Processing
5. Plantation and Processing Marijuana and the like
6. Veneer Manufacturing
7. Manufacture of Penta Chlorophenol, Dichloro Diphenyl, Trichloro Ethane (DDT), Dieldrin, Chlordane
8. Pulp Industries using Sulphite process
9. Sodium Hydroxide Industries using Mercury process
10. Manufacture of Chloro Fluoro Carbon (CFC/Freon)
11. Manufacture of Cyclamate and Saccharine

In addition, the DNI also regulates 37 project activities which are reserved for small industries and business holders, which may be cooperated with medium and large scale industries / businesses.

IV. BUSINESS FACILITIES

A. Industrial Estates

Industrial estates are available such as in Jakarta, West Java, Surabaya (East Java), Cilacap (Central Java), Ujung Pandang (South Sulawesi), and Medan (North Sumatera). There are several completed industrial estates now in full operation. The large industrial estates are found in Jakarta, Bekasi, Karawang, Cilegon, Surabaya and Medan, where necessary facilities such as water, electricity, drainase, etc are adequately available.

B. Bonded Zones and Export Processing Entrepots (EPTE)

o Bonded Zones

Seven bonded zones have been established, one in Jakarta and the others in Batam Island (located twelve miles south of Singapore), Ujung Pandang (South Sulawesi), Pasuruan (East Java), Semarang (Central Java), Bekasi and Bogor (West Java).

o E P T E

Export Processing Entrepots, hereinafter referred to as EPTE (an abbreviation of its Indonesian terminology), shall be places or buildings of industrial companies for the storage of goods and/or materials imported or purchased from industrial companies within bonded zones, which are processed for export or inter EPTE delivery with no customs duties and other import levies. Only minimum customs inspection procedures are exercised.

An EPTE status can be granted to the industrial companies which are located inside or outside an Industrial Estate, provided that it is in

existence and operational at the time of request. The request for EPTE status should be submitted to the Minister of Finance through the Directorate General of Customs & Excise.

C. Banking, Insurance and Leasing

Bank Indonesia is the central bank and is responsible for the regulation and administration of the banking system and foreign exchange regulations. It also act as a banker to the government. In respect of the foreign investors, Bank Indonesia plays the following roles :

1. Approves draft loan agreement for BKPM approved investments.

2. Monitors the PMA accounts that a foreign joint venture company must open and through which all foreign currency traffic into/out of Indonesia is transacted.

3. Ensures that the capital for foreign investment projects originates mostly from offshore.

4. Registers all offshore loans received by foreign joint venture companies.

The banking, insurance and leasing sectors are administered by the Department of Finance. In 1988, the government introduced a series of significant deregulatory measures in the financial, monetary, banking and other financial institutions.

As of September 30, 1992, the banks consisted of five state commercial banks, 136 private commercial banks, 29 development banks, three savings banks and 20 foreign joint venture banks. In addition, ten foreign banks had 29 branches and sub-branches in Indonesia. Other financial institutions included 146 insurance companies, 145 leasing companies and a number of other institutions of lesser significance, such as pawnshops.

The top ten foreign banks operate in Indonesia are :

1. Citibank NA
2. Bank of Tokyo
3. Chase Manhattan Bank
4. Deutsche Bank
5. American Express Bank
6. Bank of America
7. Hongkong and Shanghai Banking Corp
8. ABN Bank
9. Standard Chartered Bank
10. Sanwa Bank (through a joint venture i.e. PT. Bank Perdania)

D. Stockmarkets

In 1976, the Government established a Capital Market Operation Board (BAPEPAM) and a state owned company to operate stock transactions (PT. DANAREKSA), to promote the development of security markets in Indonesia. However, only since 1986 when the government started to significantly deregulate this sector, that the capital & stockmarket activities in Indonesia have been in the drastic ise. Instead of getting involved in the day-to-day operation of the capital & stockmarkets, now BAPEPAM has only a regulatory and supervisory role. Its principal function is to ensure an efficient, orderly and fair operation of the markets, now run by private agencies licenced by the Minister of Finance.

Other reform measures in this regard have also been undertaken by the government since then, and this will continue as deemed necessary in the future, to ensure a healthy climate for this equity market sector. These

include for example, the establishment of a number of new institutions such as the Clearing and Settlement Agency run by a separate private firm, a Custodian Agency, and a Share Registry. The reforms also enabled private firms to engage in mutual fund operations and improved disclosure requirements. The measures also set up new requirements for financial institutions to operate in the capital markets. Banks, insurance companies and financing firms, other than securities firms, can now deal in securities through a separate subsidiary, licensed and registered with BAPEPAM. Further rulings were announced regarding paid-up capital and other requirements for securities firms, and public offering procedures. All the measures so far introduced are aimed at strengthening the operational and supervisory framework of the capital stockmarkets and particularly at providing greater protection for the investor's interests.

These measures resulted in a surge of company listings on the Jakarta Stock Exchange. As of Mid of 1993 there were 172 firms listed, with a market capitalisation of Rp. 37.8 trillion, which can be compared to only 24 listed companies with a capitalisation of a mere Rp. 296 billion in December 1988. The Surabaya Stock Exchange has also progressed considerably.

E. Regional Representative Office

A foreign company may establish a regional representative office, domiciled in one of Indonesia's main cities. Its activity is limited to supervise and coordinate the business of its principal and branches, covering two or more countries in the region. This office is not allow to make any transaction with companies or persons in Indonesia either for export or import or domestic trading. A regional representative office can :

- o obtain work permits for expatriate managers.
- o obtain multiple entry visas for its expatriate personnel as well as exemption from exit-tax (SKFLN)

V. MANPOWER

A. Labor Environment

Indonesia's estimated population number is 180 million and the large pool of workers is estimated to be 74 million. With a birth rate of 1.97 % in recent decades, and the drift away from village life, the potential workforce is growing at almost 2,4 million per annum.

The Department of Manpower is the government agency that regulates all employment practices in Indonesia. It continuously reviews the conditions of employment, maintains harmony between employers and labor unions through collective labor agreements, and oversees the development of manpower training and work safety programs.

B. Labor Contract

Labor unions and employers are free to negotiate on a voluntary basis and enter into collective agreements concerning wages and conditions of employment. Such agreements must be approved by the government and are to be valid for a maximum time period of three years. It is usual to engage employees on the basis of a 3 months trial period. If the employee is found to be unsatisfactory during that period of time, he may be dismissed. It is a common practice to give an employee 3 written warnings prior to termination. In the case of a serious offense such as theft or other crimes, an employee may be terminated without warning. However, incompetence is not normally a valid reason for termination. Warning are deemed to expire after the following time periods :

* First warning — 6 months
* First warning — 9 months
* Third warning — 12 months

Upon termination an employee is entitled to 1 to 2 months wages for each year of service up to 4 years, plus 1 to 2 months pay for each year of subsequent 5 years of service. An employee who resigns is not entitled to termination payment.

C. Working Conditions

Wage Rates

Indonesia has competitive average wage rates in Asia although there are considerable differences between industries and locations. For example, wages in the oil industry are much higher than those in the agriculture sector. Wages in urban Jakarta are much higher than in rural Java.

Minimum wage for unskilled worker is regulated through the Decree of the Minister of Manpower. It is applied to each province and regularly reviewed after certain period.

As a general guide, wages in Jakarta at compilation date were approximately:

Classification	US$. / Month
— Unskilled labor	60 — 80
— Skilled labor	100 — 200
— Factory supervisor	200 — 400
— Factory manager	1.000 — 2.500
— Clerk and typist	150 — 250
— Senior English speaking secretary	400 — 600
— Senior accountant, marketing manager, personnel manager or production manager	600 - 1.500
— Financial controller	1.200 — 2.000

The above wage rates are net (after tax)

Fringe Benefits

* Payment of income tax due on salary and wages.
* An annual bonus of one month pay, usually paid at Lebaran (the annual moslem celebration).
* Loans.
* Medical expenses.
* Travel and meal allowances, work clothes and the like.

Leave and Holidays

An employer is required to allow an employee the following paid leave benefits :

* Annual leave of at least two weeks per annum.
* Sick leave for a period of up to twelve months.
* Maternity leave of 3 months.

In addition to that, employees are entitled to enjoy National Holidays determined by the Government.

Hours of Work

The basic working week is not more than 40 hours. It is usual for the hours of work to be either 8 hours per day from Monday to Friday, or 7 hours per day from Monday to Friday and 5 hours on Saturday. Working 5 days from Monday to Friday is becoming more popular.

Overtime

Under labor regulations overtime is payable as follows :

Days Worked	Basic rate multiple		
	Normal	First	After one hour
Monday to Saturday	—	1.5	2
Sunday and public Holidays	2	3	4

Social Security

Indonesia does not have a social security system as such, therefore the burden of providing for the health and well being of employees is placed on the employer. In 1977, the Government implemented a workers Social Insurance Program (ASTEK). Private and state owned companies are required to join the Astek Program. A more practical social insurance program called JAMSOSTEK has recently been introduced.

D. Labor Union

Since 1973, All Indonesia Labor Federation (SPSI) has been in existence, and unions have been established under the auspices of SPSI, representing 21 different industrial sectors. Membership in SPSI is not compulsory.

Labor strikes are not prohibited in Indonesia. However, there is a "tri-partite" institution consisting of labour representatives or SPSI branch in the company involved, the management of the company and local government authorities, which would help solve any dispute between the labor and the company's management, through industrial work relationship which is based on the "Pancasila" spirit, the 5-National Principles.

VI. INFRASTRUCTURE FACILITIES

A. Electricity

The state-owned electricity company, Perusahaan Umum Listrik Negara ("PLN"), was established in 1972 responsible for the generation, transmission and distribution of electricity throughout the country.

The generating capacity of the PLN totalled 13,178 Megawatts (MW), however in addition to PLN, privately owned generating units (mostly for industrial use) accounted for approximately 8,420 MW of generating capacity.

The average electricity tariff was set at Rp. 133.50 per Kilowatt Hour (KWH), which is equal to US$ 0.06 at the current exchange rate.

B. Telecommunication

Telecommunications services are provided by state-owned enterprises, consist of Perum Telekomunikasi (PT. Telkom), which provides domestic telephone and telegraph services, PT. Indosat provides international telecommunications services.

PT. Telkom operate exchanges with a total capacity of over 2.2 million telephone lines. The average number of telephones in services was 1.24 per 100 inhabitants on a nationwide level. The telephone service network is concentrated in the Jakarta area, where 10.9 units per 100 inhabitants. Indonesia's 150 towns have been directly connected to 196 countries.

C. Transportation

o Road

Indonesia's road network totalled 268,030 km including 103,430 km of roads in Sumatera, 54,301 km of roads in Java and 5,653 km in Bali. Most cities in Java, Sumatera, Sulawesi and Bali are connected by

highways or secondary roads.
Nearly 90% of passenger transport and 50% of cargo transport are being made through road transportation. Trunk roads are well developed and further development of toll highways is being actively undertaken by private-sector investments.

- **Railway**

Railways in Indonesia have a total track length of 5,051 km, of which 4,684 km are in Java. Railways are used for freight transportation and long-distance passenger services. Additionally in the Jakarta-Bogor-Tangerang-Bekasi (hence the name of the line, "Jabotabek") region railways are used for short distance passenger services.

It transports only about 10% of total passengers and 5% of cargoes. In 1993, if carried an estimated by million passengers as well as 15 million tons of freight.

- **Seaport**

Indonesia has 349 ports for ocean-going and inter-island shipping of which 127 are open to ocean-going ships. The largest of these ports, Tanjung Priok, serves the Jakarta area and currently handle over 600,000 Twenty feet Equivalent Units (TEU) containers per annum. An expansion project is underway which would allow it to handle 1.2 million TEU containers per annum by 1995 and 2.5 million TEU containers per annum by year 2.000.

The country's two other major containerized seaports are Tanjung Perak in Surabaya, East Java, and Belawan in Medan, North Sumatera.
The container terminal at Tanjung Perak in Surabaya, East Java, is also to be expanded to accommodate 500,000 TEU container per annum from its current level of below 300,000 TEU containers per annum.

- **Airport**

  Indonesia's flight service network have a total of 240 routes, covering the provinces throughout the archipelago and several countries.

  Out of 140 airports, 49 have regular flight services. International airports include Jakarta, Bali and Medan. About 40,000 tons of air cargo handled in 1985 was increased to 109.000 tons in 1990.

VII. LICENSING PROCEDURES

A. Investment Service Agency

The Investment Coordinating Board (BKPM) is a government agency which is responsible to formulate the national investment policies and planning, promotion, licensing, control and evaluation. The investment approvals and consecutively the operational licenses issued by BKPM, are based on the delegations of authority to BKPM by 13 sectoral Ministers who are responsible for the national management of the respective sectors. The investment approval also includes the granting of incentives and facilities. Investment in this regard refers to any direct capital investment which is made under the framework of the Law No. 1/1967 on Foreign Capital Investment and the Law No. 6/1968 on Domestic Capital Investment. Thus, investment incentives and facilities are incorporated in any BKPM approval and license.

In addition to BKPM, each of the provinces in Indonesia has a regional investment service agency, namely the Regional Investment Coordinating Board (BKPMD). BKPMD is headed by a Chairman, who is a subordinate of and responsible to the Provincial Governor. BKPMD has the task to assist the investors in obtaining regional permits after the BKPM approval letter is issued, such as :

- Location permit
- Building permit
- Nuisance Act permit
- Working permit for expatriate employee (IKTA)
- Land title, in form of HGU (Land Cultivation Right) and/or HGB (Building Right on land).

B. Application and Approval Procedures

To apply for new investment approval, foreign investment applicants have to complete and submit to BKPM 2 (two) copies of form Model I/

PMA (see attachment-1) and 1 (one) copy to the corresponding BKPMD where the project is to be located. For foreign investment projects to be located in Bonded Zones, investors should submit the application to BKPM through the respective Bonded Zone Authority.

The following documents should be attached to the application form as " enclosures", in order to ensure that the application will furnish all informations and documents required :

- Power of attorney to sign/submit the application.
- Articles of Association of both foreign and Indonesian companies. In case the Indonesian and foreign partner(s) are individual person(s), a copy of valid passport for foreign partner and citizen identification card for Indonesian are necessary.
- Tax Registration Code Number identification card (NPWP) for the Indonesian company or individual person(s).
- Joint Venture Agreement in complete form (each page initialized by both partners) and Technical Assistance Agreement (if applicable).
- Description of the production process in form of a flow chart, block diagram etc.
- Description of business activities of the services sector.

Failure to submit these documents could lead to the delay in the granting of BKPM approval.

PMA application documents are submitted to BKPM, and then evaluated in terms of its suitability to various aspects such as sectoral policies, technology, market and finance. In case of further clarifications are needed, a letter is sent to the investor to request for the necessary additional data and information.

After the evaluation process, BKPM submits a recommendation letter to the President for the Presidential Approval. Based on this approval, BKPM then issues the Notification Letter of Presidential Approval (SPPP) to the investor, with copies to the related Ministries and Embassies. Normally, the whole process would take between 4 to 6 weeks.

Approved investments can also be modified. To apply for the modification of an approved investment, investors are required to fill out the corresponding forms of application.

C. Implementation Stages

To implement an approved investment project, BKPM on behalf of the sectoral Minister concerned, will issue the following items as proposed by the investors :

- o Decision on the granting of facilities (tax and import duty relief) in form of Customs Approval Letter.
- o Limited Import License (APIT).
- o Manpower Plan Approval (RPTK).
- o Industrial license (IUI).

After the issuance of SPPP, investors are required to submit their manpower plan (RPTK), list of capital goods namely machineries, equipments and raw material to be imported (Master List). After the Master List is evaluated and approved, the investor is granted with a "Customs Approval Letter" (Surat Persetujuan Pabean) which will exempt him from import duties on the items listed in the letter. To avoid unnecessary use, the raw material (needed for 2 year's accumulated production time) may only actually be imported after at least 75% of the machineries are installed. By doing so, it is expected that the investment project can be completed in due time, normally within 36 (thirty six) months from the date of the SPPP issuance, the investment project could reach its commercial production stage. Some projects may start its commercial production stage earlier than the other. For agriculture and plantation projects the commercial production stage is normally reached in a much longer time (more than 36 months).

D. Changes in Investment

- o Once a foreign joint venture (PMA) company has been approved by BKPM, its file is maintained at BKPM, and ready to serve further changes as required by the corresponding investor. It is like a "running file" of the project.

- PMA companies reaching commercial production stage, may apply for expanding the existing production capacity, to produce additional products of the same and/or different kind from the current ones, by investing more capital in the production facilities. Application of such changes has to be submitted to BKPM using Form Model II/PMA (see attachment-2).

- Foreign or PMA companies wishing to invest in an existing domestic company by acquiring a part of its shares, is allowed, provided that the field of investment is open for foreign investment. The purchased company shall not change its status into a PMA company. The domestic company concerned, may or may not be one already holding a BKPM investment approval.

- PMA companies intending to change the ownership of the company, whether to change the local partner(s) or the foreign partner(s), must be reported to BKPM using Form Model III.A (see attachment-3).

VIII. MISCELLANEOUS

A. Further Information

For further information regarding investment policies, investment procedures in Indonesia prospective investors are suggested to contact :

The Investment Coordinating Board of Indonesia (BKPM)
Jl. Gatot Subroto 44, Jakarta 12190
Telp. : 62-21-5252008, 62-21-5252649, 62-21-5254981
Telex : 62654 BKPM IA.
Fax : 62-21-5254945

Attachment 1 **Model I/PMA**

INVESTMENT APPLICATION
UNDER FOREIGN INVESTMENT LAW

In accordance with the Foreign Investment Law No. 1, 1967 and No. 11, 1970, this application is herewith submitted, through the Investment Coordinating Board, for approval by the Government of the Republic of Indonesia.

I. DESCRIPTION OF THE PARTICIPANTS

A. FOREIGN PARTICIPANT(S):

1. Name of Company : .....
2. Main line of business : .....
3. Address (incl. phone, telex : .....

B. INDONESIAN PARTICIPANT(S) :

1. Name (company, cooperative or individual) : .....
2. Tax Registration Code (NPWP) : .....
3. Address (incl. phone, telex and fax number) : .....

II. DESCRIPTION OF THE PROPOSED PROJECT

1. Tentative name of the company : .....
2. The proposed line of business : .....
3. Location of the project :
   a. Region/City : .....
   b. Province : .....

4. Annual production (based on ..... shift per day).

Type of Goods/Services	Unit	DesignedCapacity	Remarks
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

Note :
For service sector projects, the capacity should be expressed in a common indicator used in the particular sector, such as number of rooms for hotel business and annual sales amount for trade business and the like.

5. Annual Sales

a.

Type of Goods/ Services	Unit	Own Consumption		Domestic Market		Export	
		Quantity	%	Quantity	%	Quantity	%
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....

b. Estimated total export value : US$ .....

6. Land area required : US$. .....

7.

Employment	Foreign	Indonesian
a. Board of Commissioners	.....	.....
b. Board of Directors	.....	.....
c. Management Staff (excl. directors)	.....	.....
d. Workers	.....	.....
Total		

Note : Position title should be given for each foreign management staff.

8. Allocation of Investment funds

a. Fixed Capital		
– Land & Land Development	:	US$.....
– Building & Construction	:	US$.....
– Machinery & Equipment	:	US$.....
– Spare parts (5% of machinery & equipment value)	:	US$.....
– Others	:	US$.....
Sub Total	:	US$.....
b. Working Capital (for one turnover)	:	US$.....
T o t a l	:	US$.....

9. Source of Investment fund

a. Equity	:	US$.....
b. Loans - Local	:	US$.....
T o t a l		US$.....

10. Equity Capital

a. Authorized Capital	:	.....
b. Issued Capital	:	.....
c. Paid-up Capital	:	.....

The above issued capital will be fully paid up not later than the commencement of commercial production/operation.

11. Share Holding

1.	Foreign Participant(s)				
	a.	:	US$	or.....	% equity
	b.	:	US$	or.....	% equity
	Sub Total	:	US$	or.....	% equity
2.	Indonesian Participant(s)				
	a.	:	US$	or.....	% equity
	b.	:	US$	or.....	% equity
	Sub Total	:	US$	or.....	% equity
	T o t a l	:	US$	or.....	% equity

12. Project Time Schedule : ..... months.
(From the date of issuance of the Notification Letter of Presidential Approval (SPPP) until the date of commencement of Commercial Production).

13. Utilities :

a. Electricity	:	.....	KVA
b. Water	:	.....	M3/day
c. Telephone	:	.....	Unit

III. DECLARATION

1. We hereby certify that all contents of this application and its attachments are correct and true.
2. In conformity with the relevant laws and regulations currently in force,

we also pledge to take necessary preventive measures, at our own expense, against any pollution resulting from the operation of this investment project.

..... 19....

Foreign Applicant(s)	Indonesian Applicant(s)
	stamp duty Rp.1.000,-
(.....)	(.....)
Name, Signature, and Stamp	Name, Signature, and Stamp

NECESSARY ATTACHMENTS :

a. For Indonesian participant :
   1) A copy of the Article of Association of the company (Akta Notaris) for Limited Company (PT), State Enterprise (BUMN/BUMD), CV or Fa.
   2) A copy of Basic Rules of The Organization which is a Cooperative (koperasi).
   3) A copy of identification Card in case of an individual.
   4) A copy of The Tax Registration Code Number (NPWP).

b. For Foreign Participant :
   A copy of the Article of Association of the company with English or Indonesian translation.

c. 1) For a manufacturing industry, a production process flow chart with explanatory remarks and a list of raw and auxiliary materials.
   2) For a service sector project, an explanatory note of the proposed business activities.

d. A draft Joint Venture Agreement duly signed or initialed by all participants with English or Indonesian translation.

e. A Power of Attorney if the application signed by a third party other than the participants.

Attachment 2 **Model II/PMA**

INVESTMENT APPLICATION UNDER FOREIGN INVESTMENT LAW FOR EXPANSION OF INVESTMENT

In accordance with the Foreign Investment Law No. 1, 1967 and No. 11, 1970, this application is herewith submitted, through the Investment Coordinating Board, for approval by the Government of the Republic of Indonesia.

I. DESCRIPTION OF THE JOINT VENTURE COMPANY

1. Name of Company : .....
2. Tax Registration Code (NPWP) : .....
3. Project Code Number : .....
4. Address (incl. phone, telex and fax number) : .....

II. DESCRIPTION OF EXPANSION PROGRAM

1. Main line of business : .....
2. Project location/business
   Project location :
   – Region / city : .....
   – Province : .....
3. Production

a. Additional of type of goods and production capacity per year.

Goods/service	Unit	Additional of capacity	Remarks
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

b. Production under licence : Yes/No

4. Marketing

a. Type of Goods/ Services	Unit	Internal used		Domestic market		Export	
		Quantity	%	Quantity	%	Quantity	%
.....	....	.....	...	.....	...	.....	...
.....	....	.....	...	.....	...	.....	...
.....	....	.....	...	.....	...	.....	...

b. Estimated export value : US$. .....

5. Land area required : .....M2.

6. Employment
   a. Management : .....
   b. Indonesian workers : .....
   c. Expatriates : .....

   T o t a l : .....

Note;
For service sector projects, the capacity should be expressed in a common indicator used in the particular sector, such as number of rooms for hotel business and annual sales amount for trade business and the like.

7. Allocation of Investment Fund

a. Fixed Capital

Land & Land Development	:	US$. .....
Building & Construction	:	US$ .....
Machinery/Equipment & Spare Parts	:	US$ .....
Others	:	US$. .....
Sub total	:	US$ .....

b. Working Capital

(for one turnover)	:	US$. .....
T o t a l	:	US$ .....

8. Source of Investment Fund

a. Additional of equity	:	US$ .....
b. Reinvested profit	:	US$ .....
c. Offshore loan	:	US$ .....
T o t a l	:	US$ .....

9. Additional of share

a. Foreign participant(s)

a.	:	US$. ..... or .....% of equity
b.	:	US$. ..... or .....% of equity
Sub Total	:	US$. ..... or .....% of equity

b. Indonesian participant(s)

a.	:	US$. ..... or .....% of equity
b.	:	US$. ..... or .....% of equity
Sub Total	:	US$. ..... or .....% of equity
T o t a l	:	US$. ..... or .....% of equity

10. Equity Capital

a. Authorized capital : US$ .....
b. Issued capital : US$. .....
c. Paid-up capital : US$ .....

The above issued capital will be fully paid up not later than the commencement of commercial production/operation.

11. Project time Schedule : ..... months.
(From the date of issuance of the government approval.

12. Utilities ;
a. Electricity : ..... KVA
b. Water : .....M^3/day
c. Telephone : .....Units

III. DECLARATION

1. We hereby certify that all contents of this application and its attachments are correct and true.

2. In conformity with the relevant laws and regulations currently in force, we also pledge to take necessary preventive measures, at our own expence, against any pollution resulting from the operation of this investment project.

..... , ... 19 .....

Foreign Applicant(s)

(.....)
Name, Signature, and Stamp

Indonesian Applicant(s)

stamp duty Rp.1.000,-

(.....)
Name, Signature, and Stamp

Enclosures :

a. Permanent business license copy (IUT).
b. 1). For a manufacturing industry, a production process flow chart with explanatory remarks and a list of raw and auxiliary materials.
   2). For a service sector project, an explanatory note of the proposed business activities.

Attachment 3

MODEL III A

REPORT OF THE ALTERATION OF THE COMPOSITION OF SHARE OWNERSHIP

I. DESCRIPTION OF THE JOINT VENTURE COMPANY

1. Name of company : .....
2. Main line of business : .....
3. Project location : .....
4. Licenses : .....

II. CHANGE OF THE SHARE OWNERSHIP :

1. Former

a. Foreign Participant(s)

1) ..... : US$. ..... (... %)
2) ..... : US$. ..... (... %)

b. Indonesian Participant(s)

1) ..... : US$. ..... (... %)
2) ..... : US$. ..... (... %)

2. New

a. Foreign Participant(s)

1) ..... : US$. ..... (... %)
2) ..... : US$. ..... (... %)

b. Indonesian Participant(s)

1) ..... : US$. ..... (... %)
2) ..... : US$. ..... (... %)

III. DECLARATION

1. We hereby certify that all contents of this application and its attachments are correct and true.

2. In conformity with the relevant laws and regulations currently in force, we also pledge to take necessary preventive measures, at our own expence, against any pollution resulting from the operation of this investment project.

Jakarta, ... 19 ....

Signed by all authorized partners

FOREIGN PARTNERS	INDONESIAN PARTNERS
(Signature)	**(Signature)**
(.....)	(.....)

Attachment 6

THE ADDRESS LIST OF REGIONAL INVESTMENT AGENCIES (BKPMD)

No.	B K P M D	OFFICE ADDRESS	TELEPON/TELEX/FAX
1.	DKI JAKARTA	Lt.12 Blok G Jl. Merdeka Selatan 8-9 Jakarta Pusat	(021) 353838, 362854 Telex 44242 Fax. 3842169
2.	JAWA BARAT	Jl.Sumatera No.50 Bandung	(022) 437369 Telex 28210 Fax. 437081
3.	JAWA TENGAH	Jl. Soeriopranoto 1 Semarang 50141	(024)547438, 518383 Telex 22201 Fax. 518383
4.	D.I. YOGYAKARTA	Jl. Tentara Rakyat Mataram No.29 Yogyakarta	(0274) 3969, 6367 Telex 25160
5.	JAWA TIMUR	Jl. Jagir Wonokromo No.352 Surabaya	(031) 818676, 810877 Telex 31365 Fax. 812363
6.	D.I. ACEH	Jl. Jend A. Yani 37 Banda Aceh 23122	(0651) 23170, 21010 Telex 54132 Fax. 23171
7.	SUMATERA UTARA	Jl.P.Diponegoro 11-A Medan	(061) 548805, 518922 Telex 51400 Fax. 515830
8.	R I A U	Jl.Gajah Mada No.200	(0761) 33738, 33616

		Lt.III. Pekan Baru	Telex 56210 Fax. 33616
9.	BADAN PELAKSANA OTORITA BATAM	Sekupang, Batam	(0778) 322222 Telex 58115 Fax. 322019 322537
10.	SUMATERA BARAT	Jl.S.Parman 2258 Padang	(0751) 21432, 51432 Telex 55188
11.	J A M B I	d.a Kantor Gubernur Tk.I.Jambi, Jl.A.Yani J a m b i	(0741) 24450, 60450 Telex 27301
12.	LAMPUNG	Jl. Jend.Sudirman 29 Bandar Lampung	(0721) 52240, 61430 Telex 26130 Fax. 52240
13.	SUMATERA SELATAN	Jl. Aerobik No.04 Eks. Kampus POM IX, Palembang.	(0711)356489, 355360 Telex 27427 Fax. 355360
14.	BENGKULU	Jl. Pembangunan No.1 Padang Harapan, Bengkulu	(0736) 21802, 21450 Telex 27334
15.	KALIMANTAN BARAT	Jl.St.Syahrir No.17 Pontianak	(0561) 32821, 32290 Telex 29153 Fax. 32821
16.	KALIMANTAN SELATAN	Jl.D.I.Panjaitan 31 Banjarmasin	(0511) 68643, 88543 Telex 39181
17.	KALIMANTAN TIMUR	Jl.Basuki Rahmat	(0541) 43235, 43487

		Samarinda Kode Pos 75117	Telex 38178 Fax. 36446
18.	KALIMANTAN TENGAH	Jl.S.Parman No.21 Palangkaraya 73112	(0514) 21571, 21215 Telex 39377 Fax. 21571
19.	SULAWESI UTARA	Jl.Martadinata No.11 M E N A D O Kotak Pos 207	(0431) 63284 Telex 74195 Fax. 63284
20.	SULAWESI TENGAH	Jl.Pramuka No.23 P a l u	(0451) 21807, 24325 Telex 75135 Fax. 21807
21.	SULAWESI TENGGARA	d.a Kantor Gubernur Sulawesi Tenggara Jl. H.A.Silondae No.8 Kendari	(0401) 21494, 23267 Telex 71409
22.	SULAWESI SELATAN	Jl.A.Yani No.11 Ujung Pandang	(0411) 320371, 316042 Telex 71236 Fax. 316042
23.	B A L I	Jl. Raya Sanur No.180 Denpasar	(0361) 37991, 238274 Telex 35117 Fax. 36037
24.	NUSA TENGGARA BARAT	Jl. Udayana No.4 Mataram	(0364) 22632, 31060 Telex 35430
25.	NUSA TENGGARA TIMUR	Gedung DPRD Jl.Raya El Tari, Kupang	(0391) 21981, 33213 Telex 35431
26.	M A L U K U	Jl. Raya Patimura No.1	(0911) 42151

		Ambon	Telex 73100
27.	IRIAN JAYA	Jl. Sam Ratulangi No. 32 Jayapura	(0967) 33600 Telex 76210 Fax. 33600
28.	TIMOR TIMUR	Gedung Formento Lt.11 Jl.Don Aleixo Cotre Real - Dilli	(0390) 21010, 21919 Telex 35562

(6)

INVESTMENT PROCEDURES IN INDONESIA

THE REPUBLIC OF INDONESIA
THE INVESTMENT COORDINATING BOARD
1995

(6)

INVESTMENT PROCEDURES IN INDONESIA

THE REPUBLIC OF INDONESIA
THE INVESTMENT COORDINATING BOARD

JL. Jenderal Gatot Subroto No. 44
Phone : (021) 5252008 - 5252649 - 5254981
Telex : 5254945 BKPM IA
Fax : (021) 514945
JAKARTA - 12190

FOREWORD

This booklet provides a brief explanation about investment procedures in Indonesia and it has been revised to ensure that this up to date publication contains the latest investment deregulations in Indonesia.

Likewise of the previous editions, this booklet provides a valuable information to both existing and potential investors. I hope that this revised edition will assist you to better understand the investment procedures in Indonesia.

Should you have any further questions concerning investment procedures in Indonesia , please do not hesitate to contact our office.

Jakarta, 1995
The Investment Coordinating Board

TABLE OF CONTENTS

Foreword i

I. THE INVESTMENT COORDINATING BOARD (BKPM) 1
II. OTHER AGENCIES 3
III. LICENSING OFFICE & REQUIRED LICENSE 5
IV. LICENSING PROCEDURES 6

A. Application and Approval Procedures 6
B. Implementation Stages 8
1. The Working Permit For Expatriate Employee Procedures ... 8
2. The Location Permit Procedures 9
3. The Land Title Procedures 10
4. The Building Construction Permit Procedures 11
5. The Nuisance Act Permit Procedures 11
6. The Customs Facilities Procedures 12
7. The Industrial License (IUI) Procedures 13
C. Changes In Investment 13

V. INVESTMENT IN A BONDED ZONE 15
VI. ATTACHMENTS .....
1. Application Form Model I/PMA (Newly established company)
2. Application Form Model II/PMA (Expansion of Investment) ....
3. Application Form Model II.C (Change of Status) .....
4. Application Form Model III.A (Change of Shareholders) .....

I. THE INVESTMENT COORDINATING BOARD (BKPM)

The Investment Coordinating Board, hereafter abbreviated as the BKPM, is a Non Departmental Government Agency serving under and responsible directly to the President of the Republic of Indonesia and led by a Chairman who also acts as The Minister of Investment. The function of The BKPM is to assist the President in formulating Government policies with respect to investment, in processing investment approvals and licenses, and in conducting supervision of the investment implementation.

In carrying out its duties, the BKPM performs the following tasks :

a. To formulate investment policies and submit them to the President for his approval;

b. To coordinate investment planning both sectoral and regional and to synchronize the said plan into a master plan within the framework of the Law Number 1 Year 1967 and Law Number 6 Year 1968 as well as other regulations in addition to the Investment Laws;

c. To compile and to prepare Investment Negative List on a regular basis jointly with the Departments/Government agencies which resposible for the development of the investment sectors;

d. To submit the Investment Negative List as specified in point (c) to the President for his approval through a Presidential Decree;

e. To encourage activities in various provinces in accordance with development policies;

f. To provide information as widely as possible concerning investment projects;

g. To establish effective promotions and communications with investors in particular and business circles in general;

h. To evaluate investment applications in accordance to the investment policies and regulations;

i. To submit the results of the project screening and evaluation of foreign investment applications to the President for his approval;

j. To approve domestic investment applications, application for the amendment of foreign investments and domestic investment.

k. To issue licenses and permits for investment implementation on behalf of concerned sectoral Ministries.

l. To supervise the implementation of approved investment projects, in collaboration with Regional Investment Coordinating Board (BKPMD) and other concerned Ministries/Agencies.

The BKPM is not only responsible for planning and administration of investment but it is also assisting investors to find feasible investment projects and suitable local partners, and to overcome some problems that might occur during the implementation stages.

II. OTHER AGENCIES

In addition to BKPM, the local government has the task to assist investors in implementing their investment projects at the regional level.

- Regional Investment Coordinating Board (BKPMD).
  The BKPMD is headed by a Chairman, who is a subordinate of and responsible to the Provincial Governor. The BKPMD has the task to assist investors in implementing their investment projects.

- Province Land Affair (BPN Dati I) Offices.
  The BPN Dati I is the land affair agency at the first level regions, headed by a Chairman, who is a subordinate of and responsible to the Head of the National Agency for Land Affair, solely dealing with land title.

- Regency Land Affair (BPN Dati II) Offices.
  The BPN Dati II is the land affair agency at the second level regions, headed by a Chairman, who is a subordinate of and responsible to the Head of the BPN Dati I. The BPN Dati II has the task to assist the investors in obtaining land for the location of the investment projects.

- Regency Public Work (Dinas PU Dati II) Offices.
  The Dinas PU Dati II is the local government at the second level regions, headed by a Chairman, who is a subordinate of and responsible to the Regent. The Dinas PU Dati II has the task to lead the investors in implementing their construction works.

- Secretary of the Second Level Regions.
  Secretary has the task to lead the investors in preventing the environmental pollution of the investment projects.

II. OTHER AGENCIES

In addition to BKPM, the local government has the task to assist investors in implementing their investment projects at the regional level.

- Regional Investment Coordinating Board (BKPMD).
  The BKPMD is headed by a Chairman, who is a subordinate of and responsible to the Provincial Governor. The BKPMD has the task to assist investors in implementing their investment projects.

- Province Land Affair (BPN Dati I) Offices.
  The BPN Dati I is the land affair agency at the first level regions, headed by a Chairman, who is a subordinate of and responsible to the Head of the National Agency for Land Affair, solely dealing with land title.

- Regency Land Affair (BPN Dati II) Offices.
  The BPN Dati II is the land affair agency at the second level regions, headed by a Chairman, who is a subordinate of and responsible to the Head of the BPN Dati I. The BPN Dati II has the task to assist the investors in obtaining land for the location of the investment projects.

- Regency Public Work (Dinas PU Dati II) Offices.
  The Dinas PU Dati II is the local government at the second level regions, headed by a Chairman, who is a subordinate of and responsible to the Regent. The Dinas PU Dati II has the task to lead the investors in implementing their construction works.

- Secretary of the Second Level Regions.
  Secretary has the task to lead the investors in preventing the environmental pollution of the investment projects.

III. LICENSING OFFICE & REQUIRED LICENSE

LICENSING OFFICE	REQUIRED LICENSE
1. The Investment Coordinating Board (BKPM)	o Notification letter of Presidential Approval (SPPP) o Decision of the granting of facilities (tax and impor duty relief) in form of customs approval letter o Limited Import License (APIT) o Manpower Plan Approval (RPTKA) o Industrial License (IUI)
2. The Regional Investment Coordinating Board (BKPMD)	o Working Permit for Expatriate Employee (IKTA)
3. The Province Land Affair (BPN Dati I) Offices	o Land Cultivation Right on Land
4. The Regency Land Affair (BPN Dati II) Offices	o Building Right on Land and Right of use on Land o Location Permit
5. The Regency Public Work (Dinas PU Dati II) Offices	o Building Construction Permit (IMB)
6. The Secretary of the Second Level Regions	o Nuisance Act Permit (UUG/HO)

IV. LICENSING PROCEDURES

Foreign Direct Investment (FDI) which is also called as Penanaman Modal Asing (PMA) in Indonesia is established in the form of straight investment or a joint venture between foreign and Indonesian parties and required to take the legal form of an Indonesian P.T. or Limited Libiality Company.

A. Application and Approval Procedures

- To invest in Indonesia, an investor would first look at a so called "Negative List of Investment" (Daftar Negative Investasi/DNI). The list contains those business sectors that are absolutely closed and those that are still regulated for investment entries. The regulated business sectors in this case refer to those which are still possible to be entered by investors if certain requirements are satisfied, such as export oriented projects, partnership with state owned companies, technology transfer, cooperation with small business holders, etc.

- To apply for a new investment approval, foreign investment applicants have to complete and submit 2 (two) copies of form Model I/PMA (see attachment 1) to the BKPM and 1 (one) copy to the corresponding BKPMD where the project will be located. For foreign investment projects located in located Bonded Zones, investors should submit the application to BKPM through the respective Bonded Zone Authority.

- The following documents should be attached to the application form as "enclosures", in order to ensure that the application will furnish all informations and required documents :

* Power of attorney to sign/submit the application.

* Articles of Association of both foreign and Indonesian companies. In case of the Indonesian partner(s) are individual person(s), a copy of citizen identification card is necessary.

* Tax Registration Code Number Identification Card (NPWP) for the Indonesian company or individual person(s).

* Joint Venture Agreement in complete form (each page initialized by both partner(s) and technical Assistance Agreement (if applicable).

* Description of the production processes in form of a flow chart, block diagram etc.

Failure to submit these documents could delay in the granting of BKPM approval.

o PMA application documents are submitted to the BKPM where then they will be evaluated in terms of their suitability to various aspects such as sectoral policies, technology, market and finance. In case of further clarifications are still needed, a letter will be sent to the investor to request the necessary additional data and information.

o After the evaluation process, BKPM submits a recommendation letter to the President for the Presidential Approval. Based on this approval, BKPM issues the Notification Letter of Presidential Approval (SPPP) to the investor, and its copies are sent to the related Ministries and Embassies. Normally, the whole process would take between 4 to 6 weeks.

o Upon issuance of the SPPP, PMA companies can be legally established through the execution of the articles of incorporation in notarial deed form.

B. Implementation Stages

To implement an approved investment project, BKPM on behalf of the concerned sectoral Ministries will issue the following items as proposed by the investors :

- o Decision on the granting of facilities (tax and import duty relief) in form of Customs Approval Letter.
- o Limited Import License (APIT).
- o Manpower Plan Approval (RPTK).
- o Industrial License (IUI).

In addition to BKPM, the local government of the second level regions will issue regional permits for :

- o Location Permit.
- o Building Construction Permit.
- o Nuisance Act Permit.
- o Land Title, etc.

1. The Working Permit For Expatriate Employee Procedures

- o To apply for the working permit for expatriate employee (IKTA), the PMA company would first submit a RPTKA application to BKPM with the following attachments :

    1) The Article of Association of the joint venture company
    2) A Description of the organizational structure of the joint venture company
    3) A copy of the company's labor report
    4) A copy of citizenship identification card for the Indonesian employee as an assistant

- o BKPM will issue manpower plan approval (RPTKA) to the PMA company and its copies to the Minister of Manpower, concerned sectoral ministries and the BKPMD.

The RPTKA is used as a basis of consideration in granting the IKTA.

- After the issuance of RPTKA approval, the PMA company is required to submit a Provisional Stay Visa (VBS) application by filling out a Form of Ppt.2, with the following attachments:

  1) A copy of the passport
  2) Curriculum vitae signed by concerned expatriate employee
  3) Educational and experience of work certificates/ diplomas
  4) A copy of documents of appointment or minutes of shareholder general meetings for the position of directors

- After the Ppt.2 is evaluated, BKPM will issue a letter of recommendation in form of TA.01 to the Director General of Immigration.

- Based on the TA.01 recommendation, The Director General of Immigration will issue the VBS for the concerned expatriate employee.

- On the basis of the VBS, the expatriates are allowed to enter Indonesia and to proceed to the location of the project.

- For expatriate employee who has entered Indonesia, working permit for expatriate employee (IKTA) is necessary. To apply for the IKTA, the PMA company is required to submit an application to BKPMD. The Chairman of the BKPMD who is authorized by the Chairman of the BKPM for this task, shall issue the IKTA on behalf of the Minister of Manpower.

2. The Location Permit Procedures

- To apply for location permit, the PMA company has to submit an application to the BPN Dati II with the following copies :

  1. The SPPP
  2. Tax Registration Code Number Identification Card (NPWP)
  3. Sketch of the land

4. Description of the project
5. The Article of Association of the PMA Company.

- The location permit application documents are submitted to the BPN Dati II, and they will be evaluated in terms of their suitability with the spatial lay out.

- After the evaluation process, the BPN Dati II will issue the location permit to investors, and its copies to related agencies.

- Based on the location permit, the PMA Company may start its activities of land acquisition.

3. **The Land Title Procedures**

- After the acquisition of land, the PMA Company promptly submit his request for land rights to the head of the BPN Dati II for the HGB (Building Right on Land) and to the Head of the BPN Dati I for the HGU (Land Cultivation Right on Land), with the enclosured copies of the following documents :

  1. The SPPP
  2. The Location Permit
  3. The legal documents of land acquisition such as purchase bill, and so forth.
  4. Land map
  5. The Article of Association of the PMA Company.

- For a land requirement of an area of 200 (two hundreed) hectares or more, the HGU is issued by the Head of The National Agency for Land Affairs, and for a land requirement less than 200 (two hundreed) hectares, a letter of decision on the granting of right is issued by the Head of The BPN of the provinces.

- The Head of The BPN Dati II will issue the HGB (Building Right on Land).

4. The Building Construction Permit Procedures

- The PMA company which has received the location permit and has purchased the land is able to submit building permit application to the Head of the Dinas PU Dati II with the following attachments :

  1. The location permit
  2. Identity card of signing applicant
  3. The Article of Association of the PMA Company
  4. The land certificate
  5. The bill of land and building tax that has been paid.

- The realization of building construction for industries can be started without waiting for the issuance of the IMB.

- Based on post-audit appraisal, the Head of the Dinas PU Dati II will issue the IMB which may also be used for Building Utilization Permit.

5. The Nuisance Act Permit Procedures

- To obtain a Nuisance Act Permit, the PMA company should submit the application to the secretary of the second Level regions with the following attachment :

  1. The location permit
  2. The Tax Registration Code Number (NPWP)
  3. The Article of Association of the PMA Company
  4. The bill of land and building tax that has been paid
  5. The land certificate
  6. Lay-out installation, machineries and equipment
  7. Description of the production and waste prevention process in form of a flow chart, block diagram etc.

- The Secretary of the second Level regions on behalf of the relevant Regent/Mayor shall issue the Nuisance Act Permit.

- The Nuisance Act Permit are not necessary for factories located in industrial estates, and those subject to the Environmental Impact Analysis (AMDAL) requirements, to obtain them.

6. The Customs Facilities Procedures

- The PMA company is required to submit a masterlist for its imported capital goods namely machineries, equipments and raw materials to the BKPM through PT. Surveyor Indonesia with the following attachments :

  1. Lay-out drawing of machinery and equipment.
  2. Brochures of machinery and equipment.

- Masterlist application documents are submitted to PT. SUCOFINDO Where they will be evaluated in terms of their suitability conditions and requirements with the SPPP. The result will then be sent to BKPM.

- Based on the PT. SUCOFINDO evaluation of the masterlist applications, the BKPM will legalize the application and issue a custom approval letter (Surat Persetujuan Pabean) which will exempt import duties on the items listed on the letter.

- To imports capital goods that its masterlist has been approved by BKPM, the PMA company is required to submit the import license to BKPM with the following attachments :

  1. The APIT Card Stamped by the company and signed by those persons who have authority to sign import documents.
  2. The Articles of Association of the PMA company.
  3. Photos of the person who sign import documents.
  5. Working permit for expatriate employee (IKTA).

- BKPM will issue Limited Import License or the APIT which is also used to import raw materials.

- To avoid unnecessary use, the raw material (needed for 2 year's accumulated production time) may only actually be imported after at least 75% of the machineries are installed.

7. The Industrial License (IUI) Procedures

- PMA Company having produced commercially is required to submit the IUI application to BKPM with the following attachments :

  1. The location permit
  2. The building construction permit (IMB)
  3. The nuisance act permit
  4. Land title
  5. Capital investment progress report
  6. Statement on readiness for commercial production

- BKPM will issue the industrial license (IUI).

C. Changes in Investment

- Once a foreign joint venture (PMA) company has been approved by BKPM, its file is maintained at BKPM, and ready to serve further changes as required by the corresponding investors. It is like a "running file" of the project.

- PMA companies having produced commercially may apply for expanding the existing production capacity to produce additional products of the same and/or different kind from the current ones by investing more capital in the production facilities. Application of such change has to be submitted to BKPM using Form Model II/PMA (see attachment 2).

- Foreign or PMA companies wishing to invest in an existing domestic company by acquiring a part of its share, is allowed, provided that the domestic company is already legally in commercial production.

The new company will then bear a PMA status with normal shareholding stipulations as applicable. Application of such changes should be submitted by the domestic company using Form Model II.C.1/Change of status from Domestic Company to Foreign Investment Company (PMA) (see attachment 3). The concerned domestic company, may or may not be one already holding a BKPM investment approval.

- PMA companies intending to change the ownership of the company, whether to change the local partner(s) or the foreign partner(s), have to report to BKPM by using Form Model III.A (see attachment 4).

V. INVESTMENT IN A BONDED ZONE

- Investments which will carry out activities in a Bonded Zone shall submit an application for investment and facilities to the Chairman of BKPM through the concerned Bonded Zone Authority.

- The Bonded Zone Authority has been granted the authority to conduct preliminary examination of the investment application and evaluation of the availability of land, building, facilities and infrastructure required for the project. For such examination and evaluation, the Bonded Zone Authority may request additional materials and data from the investor to support information contained in the application.

- No more than 2 (two) weeks after receiving the investment application, the Bonded Zone Authority shall submit the said application to the Chairman of the BKPM, accompanied by its consideration.

- Based on the Bonded Zone Authority consideration, BKPM sends a recomendation letter to the President for the President Approval.

- Based on this approval BKPM issues the Notification Letter of Presidential Approval (SPPP).

- The licenses for the use of land, location permit, building permit, Nuisance Act permit and work permit for expatriates shall be issued by the Bonded Zone Authority.

ATTACHMENT

Attachment 1

Model I/PMA

INVESTMENT APPLICATION UNDER FOREIGN INVESTMENT LAW

An Invesment application under the Foreign Invesment Law No. 1, 1967 and No. 11, 1970, is herewith submitted to the Republic of Indonesia through the Investment Coordinating Board (Badan Koordinasi Penanaman Modal)

I. DESCRIPTION OF THE PARTICIPANTS

A. FOREIGN PARTICIPANT(S):

1. Name (company or individual) : .....
2. Main line of business : .....
3. Address (incl. phone, telex and fax number) : .....

B. INDONESIAN PARTICIPANT(S) :

1. Name (company, cooperative or individual) : .....
2. Tax Registration Code (NPWP) : .....
3. Address (incl. phone, telex and fax number) : .....

II. DESCRIPTION OF THE PROPOSED PROJECT

1. Tentative name of the company : .....
2. The proposed line of business : .....
3. Location of the project : .....
   a. Region/City : .....
   b. Province : .....
4. Annual production (based on ..... shift per day).

Type of Goods/Services	Unit	Designed Capacity	Remarks
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

Note : For certain service businesses (c.q. toll roads, hotels) the capacity is rated on other than a time basis).

5. Annual Sales

a.

Type of Goods/ Services	Unit	Internal Used Quantity	%	Domestic Market Quantity	%	Export Quantity	%
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	....
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	....
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	....

b. Estimated total export value: US$.....

6. Land area required : M2/Ha

7. Employment

	Foreign	Indonesian
a. Board of Commissioners	.....	.....
b. Board of Directors	.....	.....
c. Management Staff (excl. directors)	.....	.....
d. Workers	.....	.....
Total	.....	.....

Note :
For each management staff (foreigner) provide position title.

8. Allocation of Investment funds

a. Fixed Capital
- Land & Land Development : US$.....
- Building & Construction : US$.....
- Machinery & Equipment : US$.....
- Spare parts (5% of machinery & equipment value) : US$.....
- Others : US$.....

Sub Total : US$.....

b. Working Capital (for one turnover) : US$.....

T o t a l : US$.....

Note :
For an investment Project having more than one location/line of business breakdown the Allocation of Investment Fund for each.

9. Source of Investment fund

a. Equity		:	US$ .....
b. Loans	- Local	:	US$ .....
	- Offshore	:	US$ .....
	T o t a l	:	US$ .....

10. Equity Capital

a. Authorized Capital	:	US$.....
b. Issued Capital	:	US$.....
.c. Paid-up Capital	:	US$.....

The above issued capital will be fully paid-up not later than the commencement of commercial production/operation.

11. Share Holding

1. Foreign Participant(s)

a.	:	US$ ..... or.....% equity
b.	:	US$..... or.....% equity
Sub Total	:	US$..... or.....% equity

2. Indonesian Participant(s)

a.	:	US$ ..... or.....% equity
b.	:	US$ ..... or.....% equity
Sub Total	:	US$..... or.....% equity
T o t a l	:	US$..... or.....% equity

12. Project Time Schedule : ..... months.
(From the date of issuance of the Notification Letter of Presidential Approval (SPPP) until the date of commencement of Commercial Production).

13. Utilities :

a. Electricity	:	..... KVA
b. Water	:	..... M^3/day
c. Telephone	:	..... Units

III. DECLARATION

1. It is declared that this application has been properly and duly made and that we (the whole participants) are responsible for its accuracy, correctness and completeness, including that of all data and documents attached hereto.

2. We acknowledge that we are obliged to take preventive measures against any pollution resulting from the operation of our investment project, at our joint venture company's own expense, and in conformity with the applicable rules and regulations.

..... 19...

Foreign Applicant(s)

(.....)
Name, Signature, and Stamp

Indonesian Applicant(s)

stamp duty Rp.2.000,-

(.....)
Name, Signature, and Stamp

NECESSARY ATTACHMENTS :

a. Indonesia participant :
   1) A record of the Articles of Association of the company (Akta Notaris) for Limited Company (PT), State's Enterprises (BUMN/BUMD), CV or Fa.
   2) A record of Basic Rules of The Organization which has been Approved for Cooperation (koperasi).
   3) A copy of identification Card for an Individual, shareholder.
   4) A copy of The Tax Registration Code Number (NPWP).

b. Foreign Participant :
   A record of the Articles of Association of the company (Akta Notaris) with English or Indonesian translation, a copy of valid Passport in case of an individual shareholder.

c. 1) A flowchart of the production process with its explanation and kind of raw materials/supporting materials for manufacturing industry.
   2) Explanation of business activities of the services sector investment.

d. Arrangement of joint venture agreement with English or Indonesian translation, signed by all of the joint venture participants.

e. Letter of Power of Attorney if the request has not been asked by the shareholders themself.

Attachment 2

Model II/PMA

INVESTMENT APPLICATION UNDER FOREIGN INVESTMENT LAW FOR EXPANSION OF INVESTMENT

In accordance with the Foreign Investment Law No. 1, 1967 and No. 11, 1970, this application is herewith submitted, through the Investment Coordinating Board, for approval by the Government of the Republic of Indonesia.

I. DESCRIPTION OF THE JOINT VENTURE COMPANY

1. Name (Company or Individual) : .....
2. Tax Registration Code (NPWP) : .....
3. Project Code Number : .....
4. Address (incl. phone, telex and fax number) : .....

II. DESCRIPTION OF EXPANSION PROGRAM

1. Main line of business : .....
2. Project location/business
   Project location : .....
   - Region / city : .....
   - Province : .....

3. Production
   a. Additional of type of goods and production capacity per year.

Goods/services	Unit	Additional of capacity	Remarks
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

   b. Production under licence : Yes/No

4. Marketing

a. Type of Goods/ Services | Unit | Internal used Quantity | % | Domestic market Quantity | % | Export Quantity | %

.....	.....	.....	....	.....	....	.....	....
.....	.....	.....	....	.....	....	.....	....
.....	.....	.....	....	.....	....	.....	....

b. Estimated export value : US$. .....

5. Land area required : .....M^2/Ha.

6. Employment

a. Management : .....

b. Indonesian workers : .....

c. Expatriates : .....

Total : .....

Note;
For service sector projects, the capacity should be expressed in a common indicator used in the particular sector, such as number of rooms for hotel business and annual sales amount for trade business and the like.

7. Allocation of Investment Funds

a. Fixed Capital

- Land & Land Development : US$. .....
- Building & Construction : US$. .....
- Machinery/Equipment & Spare Parts : US$. .....
- Others : US$. .....

Sub total : US$. .....

b. Working Capital (for one turnover) : US$. .....

Total : US$. .....

8. Source of Investment Fund
   a. Additional of equity : US$. .....
   b. Reinvested profit : US$. .....
   c. Offshore loan : US$. .....

   T o t a l : US$. .....

9. Additional shareholding

   a. Foreign participant(s)
      a. ..... : US$. .....or .....% of equity
      b. ..... : US$. .....or .....% of equity

      Sub Total : US$. .....or .....% of equity

   b. Indonesian participant(s)
      a. ..... : US$. .....or .....% of equity
      b. ..... : US$. .....or .....% of equity

      Sub Total : US$. .....or .....% of equity

      T o t a l : US$. .....or .....% of equity

10. Equity Capital :
   a. Authorized capital : US$. .....
   b. Issued capital : US$. .....
   c. Paid-up capital : US$. .....

   The above issued capital will be fully paid up not later than the commencement of commercial production/operation.

11. Project time Schedule : ..... months.
   (From the date of issuance of the government approval).

12. Utilities ;
   a. Electricity : ..... KVA
   b. Water : ..... M^3/day
   c. Telephone : ..... Units

III. DECLARATION

1. We hereby certify that all contents of this application and its attachments are correct and true.

2. In conformity with the relevant laws and regulations currently in force, we also pledge to take necessary preventive measures, at our own expence, againt any pollution resulting from the operation of this investment project.

..... , ... 19 ...

Foreign Applicant(s)

(.....)
Name, Signature, and Stamp

Indonesian Applicant(s)

stamp duty Rp.2.000,-

(.....)
Name, Signature, and Stamp

Enclosures :

a. Permanent business license copy (IUT).
b. Explanation of the production process and flow chart (for new products only);

Attachment 3

MODEL II.C

APPLICATION FOR THE APPROVAL OF CHANGE OF STATUS AND SHARES OF A DOMESTIC COMPANY TO BECOME A FOREIGN JOINT VENTURE COMPANY

I. Description of Applicant

1. Name (company or Individual) : .....
2. Main line business : .....
3. Project Location : .....
4. a. Company's Status : PMDN, Non-PMA/PMDN (Acting for and on behalf of seller or buyer)
   b. Tax Registration Number (NPWP) : .....
5. Address (incl. phone, telex and fax number) : .....

II. Allocation of Investment Funds

1. a. Fixed Capital
   - Land & Land Development : Rp. .....
   - Building & Construction : Rp. .....
   - Machinery/Equipment & Spare Parts : Rp. .....
   - Others : Rp. .....

   Sub total : Rp. .....

   b. Working Capital (for one turnover) : Rp. .....

   Total : Rp. .....

2. Source of Investment Fund :

		Former	New
a. Equity	Rp.	Rp.	.....
b. Offshore Loan	Rp.	Rp.	.....
Total	Rp.	Rp.	.....

3. Structure of Capital :

Authorized Capital	Rp.	Rp. .....
Issued Capital	Rp.	Rp. .....
Paid-up Capital	Rp.	Rp. .....

4. Change of Share Ownership :

		Former	New
A.	Foreign Participant(s):		
	1.	Rp. .....(%)	Rp. .....
	2.	Rp. .....(%)	Rp. .....
	3.	Rp. .....(%)	Rp. .....
	Sub Total	Rp. .....(%)	Rp. .....
B.	Domestic Participant(s) :		
	1.	Rp. .....(%)	Rp. .....
	2.	Rp. .....(%)	Rp. .....
	3.	Rp. .....(%)	Rp. .....
	Sub Total	Rp. .....(%)	Rp. .....
	Total	Rp. .....(100%)	Rp. .....

5. Marketing for Annum:

Type of Goods	Former				New			
	Domestic	(%)	Export	(%)	Domestic	(%)	Export	(%)
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....

6. Employment by The Project

a. Management :

	Former	New	
	Indonesia	Indonesia	Foreign
– Board of Supervisors	.....	.....	....
– Directors :	.....	.....	....
Total :	.....	.....	....

b. Staff and Workers :

	Former	New
Indonesia :	.....	.....
Foreign :	.....	.....
Total :	.....	.....

III. Declaration

It it declared that this application has been properly and duly made and that the applicants are responsible for its accuracy and completeness, including that of all data and documents attached hereto.

..... , ...

Indonesian applicant

stamp duty Rp. 2.000

(.....)

Name, Signature, and Stamp

Enclosure:

a. The Article of Association of the Indonesian companies.
b. Permanent business license of other license.
c. The investment activities report.
d. In case the new shareholder is a Foreign company (non Indonesian entity) the following documents should be attached:
   - Power of attorney to sign and submit the application.
   - Article of Assocation of the Foreign company.
e. In case the new shareholder is a PMA company the following documents should be attached:
   - Permanent business license (IUT).
   - Power of attorney to applicant to sign and submit the application.
f. Letter of Agreement between the Indonesian and the Foreign Parties for the change in the company's share structure to become a PMA company.
g. Minutes of meeting of the shareholding of the company (applicant).

Attachment 4

MODEL III A

REPORT OF THE ALTERATION OF THE COMPOSITION OF SHAREHOLDERS

I. DESCRIPTION OF THE JOINT VENTURE COMPANY

1. Name (company or individual) : .....
2. Main line of business : .....
3. Project location : .....
4. Licenses : .....

II. CHANGE OF THE SHARE HOLDING :

1. Former

a. Foreign Participant(s)

1) ..... : US$. ..... (... %)
2) ..... : US$. ..... (... %)

b. Indonesian Participant(s)

1) ..... : US$. ..... (... %)
2) ..... : US$. ..... (... %)

2. **New**

a. Foreign Participant(s)

1) ..... : US$. ..... (... %)
2) ..... : US$. ..... (... %)

b. Indonesian Participant(s)

1) ..... : US$. ..... (... %)
2) ..... : US$. ..... (... %)

III. DECLARATION

1. We hereby certify that all contents of this application and its attachments are correct and true.

2. In conformity with the relevant laws and regulations currently in force, we also pledge to take necessary preventive measures, at our own expence, against any pollution resulting from the operation of this investment.

Jakarta, ... 19 ....

Signed by all authorized partners

FOREIGN PARTNERS	**INDONESIAN PARTNERS**
(Signature)	(Signature)
(.....)	(.....)

(7)

LIST OF SECTORS THAT ARE CLOSED FOR INVESTMENT 1995

THE REPUBLIC OF INDONESIA
INVESTMENT COORDINATING BOARD (BKPM)

Jl. Jenderal Gatot Subroto No. 44
Phone : (021) 5252008-5252649-5254981
Telex : 62654 BKPM IA
Fax : (021) 5254945
JAKARTA

THE PRESIDENT
OF
THE REPUBLIC OF INDONESIA

DECREE OF THE PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF INDONESIA NUMBER 31 of 1995

CONCERNING

THE LIST OF SECTORS THAT ARE CLOSED FOR INVESTMENT

THE PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF INDONESIA

Considering : that within the framework of further enhancing capital investment, it is deemed necessary to review the list of sectors that are closed for investment.

In view of :

1. Article 4 paragraph (1) of the Constitution of 1945;
2. Law No. 1 of 1967 on Foreign Capital Investment (State Gazette of 1967 No. 1, Supplement to State Gazette No. 2818) as already amended by Law No. 11 of 1970 (State Gazette of 1970 No. 46, Supplement to State Gazette No. 2943);
3. Law No. 6 of 1968 on Domestic Capital Investment (State Gazette of 1968 No. 33, Supplement to State Gazette No. 2853); as amended by Law No. 12 of 1970 (State Gazette of 1970 No. 47, Supplement to the State Gazette No. 2944);
4. Government Regulation No. 20 of 1994 on Investment;
5. Presidential Decree No. 26 of 1980 on the establishment of the Regional Investment Coordinating Board;

6. Presidential Decree No. 25 of 1991 on the status task, function and organizational structure of the Investment Coordinating Board;

7. Presidential Decree No. 97 of 1993 concerning the procedure for capital investment.

D E C I D E S

By revoking Presidential Decree No. 54 of 1993 on the list of sectors that are closed for investment;

To stipulate : THE PRESIDENTIAL DECREE CONCERNING THE LIST OF SECTORS THAT ARE CLOSED FOR INVESTMENT

Article 1

(1) The List of sectors that are closed for investment is attached as appendix I to this presidential decree.

(2) The list of sectors which are reserved for small industries, which may be cooperated with medium and large scale industries/businesses is presented in appendix II to this presidential decree.

(3) The list as meant in paragraph (1) and (2) shall be effective for entire territory of the Republic of Indonesia.

Article 2

The List of sectors that are closed for investment shall be effective for 3 (three) years and subject to annual review if considered necessary according to the needs and development of the situation.

Article 3

Stipulation of the sectors that are closed for investment as meant in appendix I is not applied to portfolio investment, where the purchase of shares of the existing

company is carried out through the domestic stock exchange.

Article 4

(1) The licensing of capital investment under the Law on Foreign Capital Investment based on the presidential approval for certain capital investment plan, shall be settled by The Minister for Investment/Chairman of the Investment Coordinating Board (BKPM) on behalf of the Ministers subordinating the relevant sectors, pursuant to the prevailing laws and regulations.

(2) The licensing of capital investment under the Law on Domestic Capital Investment shall be settled by The Minister for Investment/Chairman of the Investment Coordinating Board (BKPM) on behalf of the Ministers subordinating the relevant sectors, pursuant to the prevailing laws and regulations.

(3) The licensing of capital investment outside the Law on Foreign Capital Investment and the Law on Domestic Capital Investment shall be settled by the Ministers subordinating the relevant sectors according to their respective areas of authority, in line with the prevailing law and regulations.

Article 5

This Presidential Decree shall come into force as from the date of stipulation.

Stipulated in Jakarta
On May 23, 1995

THE PRESIDENT OF
THE REPUBLIC OF INDONESIA

Signed

Soeharto

APPENDIX I :

LIST OF SECTORS THAT ARE CLOSED FOR INVESTMENT

No.	Sectors of Investment
	I. SECTORS THAT ARE CLOSED FOR INVESTMENT WITH SHARE OWNERSHIP ENTIRELY (100%) IS OWNED BY FOREIGN CITIZENS OR ENTITIES
1.	Construction and Operation of Seaport
2.	Generation, Transmission and Distribution of Electric Power for the Public
3.	Telecommunication
4.	Shipping
5.	Airflight
6.	Construction and Operation of Potable Water
7.	Railway Transportation
8.	Generation of Atomic Power
	II. SECTORS THAT ARE CLOSED FOR INVESTMENT IN WHICH A PART OF SHARE OWNERSHIP IS OWNED BY FOREIGN CITIZENS OR ENTITIES
9.	Taxi/Bus Transportation
10.	Local Shipping
11.	Retail Trade and the like
12.	Domestic Trade Support Services
13.	Private Television Broadcasting and Radio Broadcasting Services
14.	Operation of Cinema
	III. SECTORS THAT ARE CLOSED FOR INVESTMENT EXCEPT IT CAN FULLFILL CERTAIN CONDITIONS
15.	Powdered Milk/Condensed Milk, Except integrated with dairy cattle raising

No.	Sectors of Investment
16.	Sawmill, Except in East Timor and Irian Jaya Provinces
17.	Plywood (Raw), Except in East Timor and Irian Jaya Provinces
18.	Printing of Valuable Paper : 1. Postage Stamps 2. Duty Stamps 3. Commercial Paper of Bank Indonesia 4. Passports 5. Stamped Postages, Except for State Printing Enterprise/Perum PERURI
19.	Manufacture of Ethyl Alcohol, Except for the Technical Grade
20.	Explosive Materials and the like, Except for State Owned Enterprise/PT. DAHANA (Persero) and PT. MULTI NITROTAMA KIMIA
21.	Aircraft : a. Jet Engine or Propeller for Transportation b. Helicopter c. Aircraft Engine : Piston Combustion Engines, Turbo Jets, Turbo Propeller, Other Turbo Gas, Ram Jet, Pulse Jet and Turbo Fans. d. Aircraft Equipment and Accesories : Aircraft/Helicopter Propeller and Landing Equipment Except in cooperation with PT. IPTN

No.	Sectors of Investment
22.	Liquor and Alcoholic Beverages New project and expansion project should be located in Bonded Zone or Export Oriented Production Entrepot
23.	Fireworks New project and expansion project should be located in Bonded Zone or Export Oriented Production Entrepot
	IV. SECTORS THAT ARE ABSOLUTELY CLOSED FOR INVESTMENT
24.	Contractors of Forest Logging
25.	Casino/Gambling
26.	Utilization and Cultivation of Sponges
27.	Finished/Semi-Finished Mangrove Wood Processing
28.	Plantation and Processing Marijuana and the like
29.	Veneer Manufacturing
30.	Manufacture of Penta Chlorophenol, Dichloro Diphenyl, Trichloro Ethane (DDT), Dieldrin, Chlordane
31.	Pulp Industries using Sulphite process
32.	Alkaline Chloride Industries using Mercury process
33.	Manufacture of Chloro Fluoro Carbon (CFC/Freon)
34.	Manufacture of Cyclamate and Saccharine

THE PRESIDENT OF
THE REPUBLIC OF INDONESIA

Signed

Soeharto

APPENDIX II :

SECTORS THAT ARE RESERVED FOR SMALL-SCALE INDUSTRY WHICH MAY BE COOPERATED WITH MEDIUM AND LARGE-SCALE INDUSTRY

No.	Sectors of Investment
1.	Non pedigree chicken breeding
2.	Dairy cow breeding
3.	Shrimp larva culture
4.	Mackerel, flying fish, A sea-fish (Caranx) fishing
5.	Shrimp catching
6.	Aqua culture of eel, escargot, crocodile, frog, sidat
7.	Coral fish catching such as sea bass, ribbon fish, grouper, sea perch and the like
8.	Catching of squid, jelly fish, sea cucumber and the like, and the catching of ornamental fresh water fish and or ocean fish
9.	The plantation of clove, pepper, melinjo, cinnamon, candlenut, vanilla, kapulaga, nutmeg, siwalan, sugar palm and leaf (lontar)
10.	Medicinal Herbs, Except ginger
11.	Pickled/sweetened fruits and vegetables
12.	dried fish and the like
13.	Smoked fish and the like
14.	Various flours from grains : 1) Rice flours 2) Peanuts flours 3) Cassava flours
15.	Brown sugar
16.	Fermented soybean paste (tauco)
17.	Soybean sauce
18.	Fermented soybean (tempe)
19.	Soybean curd
20.	Fish and shrimp paste
21.	Traditional cakes
22.	Other cakes : 1) Snacks of nuts (roasted peanuts with crust, salted peanuts, large white beans, roasted peanuts with garlic) 2) Salted/preserved egg 3) Bean chip

No.	Sectors of Investment
	4) Crispies 5) Chips
23.	Yarn spinning : 1) The production of cocoon 2) Silk yarn (filament) 3) Fiber Decoration Except for integrated silk textile industry
24.	Improved yarn : 1) Bleaching 2) Dyeing 3) Motive yarn/tie dyeing By manual means
25.	Fabric printing and finishing, Printing by manual means, except integrated with upstream industry
26.	Hand-made batiks
27.	Weaving : 1) ATBM (non mechanical) weaving 2) Traditional weaving (gedogan)
28.	Knitting, by manual means
29.	Traditional hat/cap
30.	Lime and lime products : 1) Quicklime 2) Hydrated lime 3) Slaked lime 4) Products made from lime
31.	Clay ceramic goods for household uses : 1) Unglazed household appliances 2) Unglazed household adornments 3) Unglazed various types of flowerpots
32.	Agricultural tools : 1) Hoe 2) Shovels 3) Plows 4) Harrows

No.	Sectors of Investment
	5) Rakes 6) Crowbars 7) Hand sickles 8) Scraper 9) Reaping 10) Stewed knife 11) Sprinkle 12) Hand sprayer 13) Manual paddy threshers 14) Manual maize threshers 15) Manual hullers
33.	Hand Tools : 1) Chisels 2) Hammer (small type) 3) Wood planes 4) Trowels
34.	Hand Cutters : 1) Chooping knife 2) Axes
35.	Traditional Indonesian musical instruments
36.	Handicrafts not elsewhere classified : 1) Handicrafts made from basic materials of plant 2) Handicraft made from basic materials of animal 3) Artificial flowers and decoratives
37.	Raw rattan processing

THE PRESIDENT OF
THE REPUBLIC OF INDONESIA

Signed

Soeharto

(8)

Regulations on FDI

Foreign Direct Investment

Published by:
Investment Coordinating Board (BKPM)
Jl. Gatot Subroto 44, Jakarta - Indonesia
Telp. : 62-21- 5252008
62-21- 5257022
62-21- 5250023
Fax : 62-21-5254945, 5257609
Telex : 62654 BKPM IA.
P.O. Box: 3186

Production Consultants: PR Eksekutif

CONTENTS

Introduction,
page 4

Law No. 1/1967
on Foreign Investment,
page 7

Government Regulation
No. 20/1994
on Investment,
page 19

List of sectors
closed for investment
1995,
page 25

INTRODUCTION

IN line with the current changes of political and economic structures in the various parts of the world, and the dynamic economic globalizing trend, there is a tendency for countries the world over, particularly the developing countries, to adjust their economic policies to the changes.

The changes take place at a time when Indonesia is making big efforts to improve and expand its economic activities and to restructure its economic development by giving greater and better opportunities to the private sector, domestic as well as foreign, to invest in Indonesia.

To face the increasingly tough competition in attracting the limited amount of the world's investment funds, and to stay competitive, Indonesia offers more incentives by relaxing the regulations on Foreign Direct Investment (FDI), including the regulation on the equity ownership.

For those reasons, in addition to Law No.1 of 1967 on foreign investment, amended by virtue of Law No. 11 of 1970, on May 19, 1994, the Indonesian government issued an important deregulation package on FDI, more popularly referred to as PP-20/1994. It is a very significant step towards a much more conducive and attractive investment environment in Indonesia.

Essentially, the new foreign investment regulation allows foreign parties to own 100% of the issued capital of a company in Indonesia as long as they don't operate in areas classified as particularly important to the people of Indonesia, where foreign investment is limited to 95%. The areas listed below were formerly prohibited to foreign investment:

- Operation of ports
- Production, transmission etc. of electricity
- Public telecommunication services
- Shipping
- Public railways
- Atomic power generation
- Mass media
- Public drinking water.

There is no longer any requirement for foreign shareholders to take minority positions at some point in the future. There is a requirement, however, that 15 years after the start of the commercial operations, a 100% foreign shareholders should sell at least a nominal percentage to an Indonesian entity. A company which is initially 95% foreign-owned is not subject to any divestment requirement.

The minimum amount of the capital required to be invested in a foreign-owned company in Indonesia is no longer prescribed. The new regulation stipulates that the amount of the capital to be invested is to be decided by the investors themselves.

In the latest deregulation, foreign investors are no longer encouraged to invest in the remote areas of Indonesia. They are basically free to choose the location where they wish to operate, with a condition that the factories should be established in areas zoned for industry. Industrial Estates are preferred by the Government, but they are not compulsary.

A foreign investment company can extend its operating license for an additional 30 years, after a 30-year initial operating period.

PP-20/1994 reflects the Government's political will to more seriously attract FDI by allowing foreign ownership in public projects.

We hope this book can be used as a reference for potential foreign investors who wish to invest in Indonesia. Aside from Law No. 1 of 1967, it contains PP-20/1994 and the list of sectors closed for investment.

LAW NO. 1/1967
ON
FOREIGN INVESTMENT

LAW NUMBER 1 OF 1967
ON
FOREIGN INVESTMENT

THE PRESIDENT
OF THE REPUBLIC OF INDONESIA

CONSIDERING:

a. that, throughout the territory of this country, as a blessing of God, potential economic resources are found abundantly which have not yet been transformed into real economic strength because of among other things, a lack of capital, experience and technology.

b. that Pancasila is the spiritual basis for the development of the Indonesian economic system and should always be reflected in economic policy.

c. that economic development requires ransformation of potential economic resources into real economic strength through investment, utilization of technology, expansion of knowledge, improvement of skills, and increases in organizational and managerial ability.

d. that efforts to overcome economic decline and further develop our economic potential should be based on the capabilities and capacities of the Indonesian people themselves.

e. that nevertheless this principle of relying on our own capability and capacity should not lead to reluctance to make use of foreign capital, technology and skill, so long as these are truly devoted to serving the economic interests of the people without causing dependence on foreign countries.

f. that foreign capital should be utilized to maximum advantage in order to accelerate the economic development of Indonesia, as well as utilized in other fields and sectors, where Indonesian capital for the time being is not yet being employed.

g. that it is imperative to devise clear regulations in order to fill the need for capital for national development, as well as to avoid uncertainty on the part of foreign investors.

IN OBSERVANCE OF:

1. Article 5 section (1), article 20 section (1), article 27 section (2) and article 33 of the Constitution.

2. the Decree of the Provisional Peoples Consultative Assembly of the Republic of Indonesia No. XXIII/MPRS/1966 concerning the reform of the basic policies on the Economy, Finance and Development.

3. Note 1 of the MPRS of 1966 concerning Foreign Policy based on Pancasila.

4. Law No. 5 of 1960 concerning the Basics of Agrarion Regulation.

5. Law No. 37 Prp. of 1960 on Mining, and Law No. 44 Prp. of 1960 on Oil and Natural Gas.

6. Law No. 32 of 1964 concerning Regulations on Foreign Exchange Transactions.

With the approval of the Gotong Royong People's Representative Council, has decided :

To enact:

THE LAW CONCERNING FOREIGN INVESTMENT

Article 1

Investment in this Law denotes only direct investment of foreign capital made in accordance with or based upon the provision of this Law for the purpose of carrying on the enterprise in Indonesia, with the understanding that the owner of the capital directly bears the risk of the investment.

Article 2

Foreign investment in this Law means :

a. Foreign exchange which does not form a part of the foreign exchange resources of Indonesia, and which with the approval of the Government is utilized to finance an enterprise in Indonesia.

b. equipment for an enterprise, including rights to technological development and materials imported into Indonesia, provided the said equipment is not financed from Indonesian foreign exchange resources.

c. that part of the profits which in accordance with this Law is permitted to be transferred, but instead is utilized to finance an enterprise in Indonesia.

CHAPTER II
LEGAL FORM, DOMICILE AND AREA OF AN ENTERPRISE

Article 3

(1) An enterprise as intended by Article 2, which is operated wholly or for the greater part in Indonesia as a separate business unit, must be a legal entity organized under Indonesian Law and have its domicile in Indonesia.

(2) The Government shall determine whether an enterprise is operated entirely or for the greater part in Indonesia as a separate business unit.

Article 4

The Government shall determine the operating area for foreign capital enterprise in Indonesia, in accordance with national and regional economic developments, the type of enterprise, the amount of capital to be invested and the desires of the capital owner.

CHAPTER III
FIELDS OF ACTIVITY FOR FOREIGN INVESTMENT

Article 5

(1) The government shall determine the fields of activity open to foreign investment, according to an order of priority, and shall decide upon the conditions to be met by the investor of foreign capital in each such field.

(2) The order of priority shall be determinated whenever the Government prepares medium and longterm development plans, taking into considerations developments in the economy and technology.

Article 6

(1) Fields of activity which are closed to foreign investment exercising full control are those of importance to the country and in which the lives of a great deal of people are involved, such as the following.

a. harbours;
b. production, transmission and distribution of electric power for the public;
c. shipping;
d. telecommunications;
e. aviation;
f. drinking water;
g. public railways;
h. development of atomic energy;
i. mass media.

(2) Industries performing a vital function in national defence, among others, the production of arms, ammunition, explosive, and war equipment, are absolutely prohibited to foreign investment.

Article 7

In addition to those mentioned in Article 6 section (1), the Government may determine certain fields of activity in which foreign capital may no longer be invested.

Article 8

(1) Foreign investment in the field of mining shall be carried out in cooperation with the Government on the basis of a work-contract ("kontrak karya") or other form in accordance with prevailing regulations.

(2) The system of cooperation on the basis of work contract or other form can be implemented in other field of activity which will be determined by the Government.

CHAPTER IV
MANPOWER

Article 9

The owner of foreign capital has full authority to appoint the management of the enterprise in which his capital is invested.

Article 10

Foreign capital enterprise are required to meet their needs for manpower with Indonesian nationals, except in cases mentioned in Article 11.

Article 11

Foreign capital enterprises are allowed to bring and employ foreign managerial and expert personnel in positions which cannot yet be filled by Indonesian nationals.

Article 12

Foreign capital enterprises are required to conduct and/or provide regular and systematic training and educational facilities in Indonesia and/or abroad for Indonesian nationals with the aim of gradually replacing foreign employees by Indonesian nationals.

Article 13

The Government shall supervise the execution of the provisions of Article 9, 10, 11 and 12.

CHAPTER V
USE OF LAND

Article 14

To meet the requirements of foreign capital enterprise, land may be provided, with the right of construction, the right of exploitation, and the right of use in accordance with prevailing regulations.

CHAPTER VI
CONCESSIONS ON TAXES AND OTHER LEVIES

Article 15

Foreign capital enterprises are granted the following concessions on taxes and other levies:

a. Exemption from:

1. Company tax on profits during a specified period not exceeding five years from the moment the enterprise commences production.
2. Divident tax on that part of accrued profits paid to shareholders, as long as these profits are earned during a period not exceeding five years from the moment the enterprise commences production.
3. Company tax on profits referred to in Article 19 subsection (a) which are reinvested in the enterprise in Indonesia, for a specified period not exceeding five years from the time of reinvestment.
4. Import duties at the time of entry into Indonesia of fixed assets such as machinery, tools or instruments needed for the operation of said enterprise.
5. Capital stamp duties on the issuance of capital originating from foreign investment.

b. Relief:

1. In the levy of company tax through a proportional rate of not more than 50% for a period not exceeding five years after expiration of the exemption period as intended by section (a) sub 1 above.
2. by off-setting losses suffered during the period of excemption intended by section (a) sub 1, against profits subject to tax following the period mentioned above.
3. by allowing accelerated depreciation of fixed assets.

Article 16

(1) The consessions on taxes and other levies mentioned in Article 15 shall be granted after consideration of the priority on fields of activity as intended by Article 5.

(2) Besides the concessions on taxes and other levies referred to in section (1) of this article, additional privileges may be granted by Government Regulations to any foreign capital enterprise which is extremely important for economic development.

Article 17

Execution of the provisions of Article 15 and 16 shall be stipulated by the Government.

CHAPTER VII
DURATION OF FOREIGN INVESTMENT, RIGHT OF TRANSFER AND REPATRIATION

Article 18

Every permit for investment of foreign capital shall specify the duration of its validity, which shall not exceed 30 (thirty) years.

Article 19

(1) Foreign capital enterprise shall be granted the right of transfer in the original currency of the invested capital at the prevailing exchange rate, for :

a. profits accruing to capital subtraction of taxes and other financial obligations in Indonesia;
b. costs related to the employment of foreign personnel working in Indonesia;
c. other cost which shall be subsequently determined;
d. depreciation of fixed assets;
e. compensation in case of nationalization.

(2) Transfer procedures shall be subsequently determined by the Government.

Article 20

Transfers constituting capital repatriation can not be permitted as long as the concessions concerning taxes and other levies as mentioned in Article 15 remain in effect. The implementation of this article shall be further regulated by the Government.

CHAPTER VIII
NATIONALIZATION AND COMPENSATION

Article 21

The Government shall not undertake a total nationalization/revocation of ownership rights of foreign capital enterprises nor take steps to restrict the rights of control and/or management of the enterprises concerned, except when it shall be declared by law that the interest of the State requires such a step.

Article 22

(1) In case of the measures referred to in Article 21, the Government has the obligation to provide compensation, the amount, type and method of payment of which shall have been agreed upon by both parties, in accordance with valid principles of international law.

(2) If no agreement can be reached between the two parties with regard to the amount, type and method of payment for compensation, arbitration shall take place which shall be binding on both parties.

(3) The arbitration board shall consist of three persons: one appointed by the Government, one by the owner of the capital, and a third person as chairman selected jointly by the Government and the owner of the capital.

CHAPTER IX
COOPERATION BETWEEN FOREIGN AND NATIONAL CAPITAL

Article 23

(1) In the fields of activity open to foreign capital, cooperation may be effected between foreign and national capital, with due consideration to the provisions of Article 3.

(2) The Government shall further determine the fields of activity, forms and methods of cooperation between foreign and national capital, utilizing foreign capital and expertise in the fields of export and the production of goods and services.

Article 24

Profits obtained by foreign enterprises resulting from cooperation between foreign capital and national capital as mentioned in Article 23, after subtraction of taxes and other obligations payable in Indonesia, are permitted to be transfered in the original currency of the foreign capital invested.

Article 25

The provisions of this law regarding tax concessions and guarantees regarding nationalization and compensation are also valid for foreign capital mentioned in Article 23.

CHAPTER X
OTHER RESPONSIBILITIES OF THE FOREIGN INVESTOR

Article 26

Foreign capital enterprises are obligated to manage and control their enterprises in accordance with the principles of good business administration without harming the interests of the State.

Article 27

(1) Enterprises mentioned in Article 3 of which the capital is entirely foreign, are obligated to provide apportunities for participation by national capital, following specified period and in proportions to be determined by the Government.

(2) When participation as intended by section (1) of this article is effected by selling pre-existent shares, the proceeds of such can be transferred in the original currency of the foreign capital concerned.

CHAPTER XI
OTHER PROVISIONS

Article 28

(1) Provisions of this Law shall be implemented by coordination among the Government agencies concerned in order to ensure harmonization of Government policies regarding foreign capital.

(2) Procedures for such coordination shall be subsequently determined by the Government.

Article 29

Provision of this Law shall apply to investment of foreign capital effected after this Law comes into force, either in new enterprises or in already existing enterprises for expansion and/or modernization.

CHAPTER XII
TRANSITIONAL PROVISION

Article 30

Matters not yet regulated in this Law shall be subsequently stipulated by the Government.

CHAPTER XIII
FINAL PROVISON

Article 31

This Law shall take effect on the day of its enactment. In order that every person may be informed, promulgation of this Law is ordered through publication in the State Gazette of the Republic of Indonesia.

Enacted in Jakarta
on January 10, 1967

THE PRESIDENT OF THE
REPUBLIC OF INDONESIA

Signed

S U K A R N O

Promulgated in Jakarta
on January 10, 1967

STATES SECRETARY OF THE
REPUBLIC OF INDONESIA.

GOVERNMENT REGULATION NO. 20/1994 ON INVESTMENT

GOVERNMENT REGULATION NO. 20/1994 ON INVESTMENT

THE PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF INDONESIA

CONSIDERING :

a. That in the context of accelerating the growth and expansion of the national economy, and development activities in general, it is deemed necessary to develop the business climate which will enhance stability and sustainability of foreign investment;

b. That to this end, it is deemed necessary to revise the provisions of share ownership in companies established in the context of foreign investment as contained in Government Regulations No. 50 of 1993;

IN VIEW OF :

1. Paragraph (2) of Article 5 of the 1945 Constitution;
2. Law No. 1 of 1967 on Foreign Investment (State Gazette No. 1 of 1967, Addendum to State Gazette No. 2818) as amended by virtue of Law No. 11 of 1970 (State Gazette No. 46 of 1970, Addendum to State Gazette No. 2943);

DECIDES

To stipulate :

GOVERNMENT REGULATION OF THE REPUBLIC OF INDONESIA ON INVESTMENT

Article 1

An approval on foreign investment is granted to a Foreign Direct Investment (FDI) company which is established in the form of Limited Liability

Company subject to the Indonesian Law and domiciled in Indonesia.

Article 2

(1) The FDI may be established in the form of :
   a. Joint venture between foreign capital and domestic capital owned by Indonesian citizens, and/or Indonesian legal entities; or
   b. Straight investment, in the sense of that the entire capital is owned by foreign citizens and/or foreign legal entities.

(2) The amount of investment shall be determined by the investor in accordance with the economic feasibility of the business activities.

Article 3

(1) Business license is granted to the FDI company for a period of thirty (30) years since the commencement of commercial operation.

(2) The business license may be renewed by the Minister for Investment/ Chairman of the Investment Coordinating Board if the company continues to carry out its business for the benefit of the national economy and development.

(3) The Minister for Investment/Chairman of the Investment Coordinating Board shall stipulate further provision of the renewal of business license, after consultation with the related Ministers.

Article 4

(1) The business activity of the FDI company may be located throughout the territory of the Republic of Indonesia.

(2) In the regions that have had the Bonded Zone and Industrial Estate, the business activity shall preferably be located in the above mentioned areas.

Article 5

(1) A joint venture company as referred to in Article 2 paragraph (1) point a, may carry out business activities categorized as important to the State and serving the public, such as ports, generation and transmission as well as distribution of electricity for public use, telecommunications, shipping lines, airlines, potable water, public railways, atomic energy reactors and mass media.

(2) A straight investment company as referred to in Article 2 paragraph (1) point b, is not permitted to carry out the business activities in the business sectors as referred to in paragraph (1) above.

Article 6

(1) The Indonesian partners' shares in the joint venture company shall be at least five percent (5%) of the total paid-up capital of the company upon its establishment.

(2) The company's shares in excess of 5% as mentioned in paragraph (1) can be sold to Indonesian citizens or Indonesian legal entities owned entirely by Indonesian citizens by way of direct ownership as agreed by the parties and/or through the domestic stock exchange.

Article 7

(1) The straight investment company shall sell a part of its shares to Indonesian citizens and/or Indonesian legal entities within a maximum of fifteen years after the commencement of commercial operation, by way of direct ownership and/or through the domestic stock exchange.

(2) The transfer of the above mentioned company's shares shall not alter the status of the company.

Article 8

(1) In addition to increase its own equity, the FDI company which has been commercially operating may also:
   a. establish a new company; and/or
   b. buy shares of the existing domestic company except for the existing FDI company, whether or not they are already commercially operating, through the domestic stock exchange.

(2) The shares as referred to in paragraph (1) point b, may also be bought by the joint venture company through direct ownership on the basis of an agreement between the parties.

(3) The purchase of the existing domestic company's shares as referred to in paragraph (1) and (2) can only be carried out if the fields of business concerned are open to foreign direct investment at the time of the purchase.

(4) The purchase of the existing domestic company's shares as referred to in paragraph (1) point b, shall not alter status of the company.

Article 9

(1) The foreign enterprises may buy the shares of the existing domestic company including the existing FDI company, irrespective as to whether they are in commercial operation.

(2) The purchase of the shares as referred to in paragraph (1) except for existing FDI company can only be carried out if the fields of business concerned are open to foreign direct investment at the time of the purchase.

(3) The purchase of the existing domestic company's shares as referred to in paragraph (1) shall be completed through direct ownership and/or through the domestic stock exchange.

(4) The direct ownership by the foreign enterprises as referred to in paragraph (3) can only be carried out in the effort to rescue and restore the company concerned.

(5) The purchase of the existing domestic company's shares as referred to in paragraph (1) and (2) shall not alter the status of the company.

Article 10

The further provisions required for the implementation of this Government Regulation shall be stipulated by the Minister for Investment/Chairman of the Investment Coordinating Board, after hearing the opinion of the relevant Ministers.

Article 11

Through the enactment of this Government Regulation, Government Regulation No. 50 of 1993 on the Share Ownership Requirements in Foreign Investment Company shall be declared null and void.

Article 12

The company established under foreign investment law, which has been established and/or has been commercially operating before the enactment of this Government Regulation, shall comply with the provisions of this Government Regulation on the basis of the agreement of their shareholders.

Article 13

This Government Regulation shall come into effect as of the date of promulgation. For public cognizance, this Government Regulation shall be promulgated by publishing it in the State Gazette of the Republic of Indonesia.

Enacted in Jakarta
On May 19, 1994

THE PRESIDENT
OF THE REPUBLIC OF INDONESIA

Signed
S O E H A R T O

LIST OF SECTORS CLOSED FOR INVESTMENT 1995

DECREE OF THE PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF INDONESIA NUMBER 31 of 1995

Concerning

THE LIST OF SECTORS CLOSED FOR INVESTMENT

THE PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF INDONESIA

CONSIDERING :

that within the framework of further enhancing capital investment, it is deemed necessary to review the list of sectors that are closed for investment.

In view of :

1. Article 4 paragraph (1) of the Constitution of 1945;
2. Law No. 1 of 1967 on Foreign Capital Investment (State Gazette of 1967 No. 1, Supplement to State Gazette No. 2818) as already amended by Law No. 11 of 1970 (State Gazette of 1970 No. 46, Supplement to State Gazette No. 2943);
3. Law No. 6 of 1968 on Domestic Capital Investment (State Gazette of 1968 No. 33, Supplement to State Gazette No. 2853); as amended by Law No. 12 of 1970 (State Gazette of 1970 No. 47, Supplement to the State Gazette No. 2944);
4. Government Regulation No. 20 of 1994 on Investment;
5. Presidential Decree No. 26 of 1980 on the establishment of the Regional Investment Coordinating Board;
6. Presidential Decree No. 25 of 1991 on the status, task, function and organizational structure of the Investment Coordinating Board;
7. Presidential Decree No. 97 of 1993 concerning the procedure for capital investment;

DECIDES

By revoking Presidential Decree No. 54 of 1993 on the list of sectors that are closed for investment;

To Stipulate :

THE PRESIDENTIAL DECREE CONCERNING THE LIST OF SECTORS CLOSED FOR INVESTMENT

Article 1

(1) The list of sectors that are closed for investment is attached as appendix I to this presidential decree.

(2) The list of sectors which are reserved for small industries, which may be cooperated with medium and large scale industries/businesses is presented in appendix II to this presidential decree.

(3) The list as meant in paragraph (1) and (2) shall be effective for the entire territory of the Republic of Indonesia.

Article 2

The list of sectors that are closed for investment shall be effective for 3 (three) years and subject to annual review if considered necessary according to the needs and development of the situation.

Article 3

Stipulation of the sectors that are closed for investment as meant in appendix I is not applied to portfolio investment, where the purchase of shares of the existing company is carried out through the domestic stock exchange.

Article 4

(1) The licensing of capital investment under the Law on Foreign Capital Investment based on the presidential approval for certain capital investment plan, shall be settled by The Minister for Investment/Chairman of the Investment Coordinating Board (BKPM) on behalf of the Ministers subordinating the relevant sectors, pursuant to the prevailing laws and regulations.

(2) The licensing of capital investment under the Law on Domestic Capital Investment shall be settled by The Minister for Investment/Chairman of the Investment Coordinating Board (BKPM) on behalf of the Ministers subordinating the relevant sectors, pursuant to the prevailing laws and regulations.

(3) The licensing of capital investment outside the Law on Foreign Capital Investment and the Law on Domestic Capital Investment shall be settled by the Ministers subordinating the relevant sectors according to their respective areas of authority, in line with the prevailing law and regulations.

Article 5

This Presidential Decree shall come into force as from the date of stipulation.

Enacted in Jakarta
On May 23, 1995

THE PRESIDENT
OF THE REPUBLIC OF INDONESIA

Signed
S O E H A R T O

APPENDIX I :

LIST OF SECTORS CLOSED FOR INVESTMENT

No.	Sectors of Investment
	I. SECTORS CLOSED FOR INVESTMENT WITH SHARE OWNERSHIP ENTIRELY (100%) IS OWNED BY FOREIGN CITIZENS OR ENTITIES
1.	Construction and Operation of Seaport
2.	Generation, Transmission and Distribution of Electric Power for the Public
3.	Telecommunication
4.	Shipping
5.	Airflight
6.	Construction and Operation of Potable Water
7.	Railway Transportation
8.	Generation of Atomic Power
	II. SECTORS CLOSED FOR INVESTMENT IN WHICH A PART OF SHARE OWNERSHIP IS OWNED BY FOREIGN CITIZENS OR ENTITIES
9.	Taxi/Bus Transportation
10.	Local Shipping
11.	Retail Trade and the like
12.	Domestic Trade Support Services
13.	Private Television Broadcasting and Radio Broadcasting Services
14.	Operation of Cinema
	III. SECTORS CLOSED FOR INVESTMENT EXCEPT IT CAN FULFILL CERTAIN CONDITIONS
15.	Powdered Milk/Condensed Milk, Except integrated with dairy cattle raising
16.	Sawmill, Except in East Timor and Irian Jaya Provinces
17.	Plywood (Raw), Except in East Timor and Irian Jaya Provinces
18.	Printing of Valuable Paper : 1. Postage Stamps 2. Duty Stamps 3. Commercial Paper of Bank Indonesia 4. Passports 5. Stamped Postages, Except for State Printing Enterprise/Perum PERURI

No.	Sectors of Investment
19.	Manufacture of Ethyl Alcohol, Except for the Technical Grade
20.	Explosive Materials and the like, Except for State Owned Enterprise/PT. DAHANA (Persero) and PT. MULTI NITROTAMA KIMIA
21.	Aircarft : a. Jet Engine or Propeller for Transportation b. Helicopter c. Aircraft Engine : Piston Combustion Engines, Turbo Jets, Turbo Propeller, Other Turbo Gas, Ram Jet, Pulse Jet and Turbo Fans. d. Aircraft Equipment and Accesories : Aircraft/Helicopter Propeller and Landing Equipment Except in cooperation with PT. IPTN
22.	Liquor and Alcoholic Beverages New project and expansion project should be located in Bonded Zone or Export Oriented Production Entrepot
23.	Fireworks New project and expansion project should be located in Bonded Zone or Export Oriented Production Entrepot
	IV. SECTORS ABSOLUTELY CLOSED FOR INVESTMENT
24.	Contractors of Forest Logging
25.	Casino/Gambling
26.	Utilization and Cultivation of Sponges
27.	Finished/Semi-Finished Mangrove Wood Processing
28.	Plantation and Processing Marijuana and the like
29.	Veneer Manufacturing
30.	Manufacture of Penta Chlorophenol, Dichloro Diphenyl Trichloro Ethane (DDT), Dieldrin, Chlordane
31.	Pulp Industries using Sulphite process
32.	Alkaline Chloride Industries using Mercury process
33.	Manufacture of Chloro Fluoro Carbon (CFC/Freon)
34.	Manufacture of Cyclamate and Saccharine

THE PRESIDENT OF
THE REPUBLIC OF INDONESIA

Signed
SOEHARTO

APPENDIX II :

SECTORS RESERVED FOR SMALL-SCALE INDUSTRY WHICH MAY BE COOPERATED WITH MEDIUM AND LARGE-SCALE INDUSTRY

No.	Sectors of Investment
1.	Non pedigree chicken breeding
2.	Dairy cow breeding
3.	Shrimp larva culture
4.	Mackerel, flying fish, A sea-fish (Caranx) fishing
5.	Shrimp catching
6.	Aqua culture of eel, escargot, crocodile, frog, sidat
7.	Coral fish catching such as sea bass, ribbon fish, grouper, sea perch and the like
8.	Catching of squid, jelly fish, sea cucumber and the like, and the catching of ornamental fresh water fish and or ocean fish
9.	The plantation of clove, pepper, melinjo, cinnamon, candle-nut, vanilla, kapulaga, nutmeg, siwalan, sugar palm and leaf (lontar)
10.	Medicinal Herbs, Except ginger
11.	Pickled/sweetened fruits and vegetables
12.	Dried fish and the like
13.	Smoked fish and the like
14.	Various flours from grains: 1. Rice flours 2. Peanut flours 3. Cassava flours
15.	Brown sugar
16.	Fermented soybean paste (tauco)
17.	Soybean sauce
18.	Fermented soybean (tempe)
19.	Soybean curd
20.	Fish and shrimp paste
21.	Traditional cakes
22.	Other cakes : 1. Snacks of nuts (roasted peanuts with crust, salted peanuts, large white beans, roasted peanuts with garlic) 2. Salted/preserved eggs 3. Bean chip 4. Crispies 5. Chips
23.	Yarn spinning : 1. The production of cocoon 2. Silk yarn (filament) 3. Fiber Decoration Except for integrated silk textile industry

No.	Sectors of Investment
24.	Improved yarn : 1. Bleaching 2. Dyeing 3. Motive yarn/tie dyeing By manual means
25.	Fabric printing and finishing, Printing by manual means, except integrated with upstream industry
26.	Hand-made batiks
27.	Weaving : 1. ATBM (non mechanical) weaving 2. Traditional weaving (gedogan)
28.	Knitting, by manual means
29.	Traditional hat/cap
30.	Lime and lime products : 1. Quicklime 2. Hydrated lime 3. Slaked lime 4. Products made from lime
31.	Clay ceramic goods for household uses : 1. Unglazed household appliances 2. Unglazed household adornments 3. Unglazed various types of flowerpots
32.	Agricultural tools : 1. Hoe 2. Shovels 3. Plows 4. Harrows 5. Rakes 6. Crowbars 7. Hand sickles 8. Scraper 9. Reaping 10. Stewed knife 11. Sprinkle 12. Hand sprayer 13. Manual paddy threshers 14. Manual maize threshers 15. Manual hullers
33.	Hand Tools : 1. Chisels 2. Hammer (small type)

No.	Sectors of Investment
	3. Wood planes
	4. Trowels
34.	Hand Cutters :
	1. Chopping knife
	2. Axes
35.	Traditional Indonesian musical instruments
36.	Handicrafts not elsewhere classified :
	1. Handicrafts made from basic materials of plant
	2. Handicraft made from basic materials of animal
	3. Artificial flowers and decoratives
37.	Raw rattan processing

THE PRESIDENT
OF THE REPUBLIC OF INDONESIA

Signed
S O E H A R T O

9

Informazioni per gli investimenti in Indonesia

- Per investire in Indonesia non è prevista cifra minima. Si consiglia, comunque, di realizzare l'investimento formando una societa' mista (Joint Venture) con un partner indonesiano, in quanto, in questo caso, sono previste notevoli facilitazioni. Soprattutto e' opportuno accertarsi che il settore in cui si vuole investire non sia tra quelli previsti nella "LISTA NERA", che indica i settori chiusi all'investimento straniero.

- La manodopera deve essere locale. In caso di manodopera specializzata, soltanto se questa non fosse reperibile in loco, potra' essere estera.

- Non è permesso lavorare a cittadini stranieri a meno che non abbiano firmato un contratto di lavoro con una ditta straniera che sia gia' operante in Indonesia. Secondo le leggi indonesiane, gli stranieri possono essere impiegati soltanto in attivita' che non sono ancora svolte da cittadini indonesiani.

- Non vi sono restrizioni valutarie sia in entrata che in uscita dall'Indonesia. Questo vale anche per il capitale investito una volta terminato l'investimento.

- I cittadini stranieri possono entrare in Indonesia con valuta estera in banconote, traveler-check e check senza limitazione.

- E' concesso fare ulteriori investimenti in altri settori, oltre a quello iniziale, specialmente se destinati alla produzione per l'export.

- La forma di tassazione nel 1983 e' stata semplificata e modernizzata dopo un accurato studio sui migliori sistemi di tassazione nel mondo.

- La Tassa sui redditi delle persone fisiche e delle societa' varia da un minimo del 15 % ad un massimo del 35 % per redditi superiori ai 50 milioni di rupie (moneta locale). Inoltre e' stata introdotta la tassa sul valore aggiunto e quella sugli articoli di lusso, come pure quella sugli interessi bancari, dividendi e "royalties".

- Dal 1 Gennaio 1996 è in vigore il trattato fiscale tra Italia e Indonesia per evitare la doppia tassazione.

- I cittadini stranieri non hanno diritto ad acquistare proprieta' in Indonesia, ma soltanto a prenderle in affitto per un periodo di 30 anni. L'affitto e' rinnovabile per ulteriori 30 anni dall'ufficio Indonesiano per il Coordinamento degli Investimenti (BKPM).

- A gli stranieri residenti in Indonesia e' permesso ora possedere una proprieta' nel paese nonostante vi siano alcune restrizioni in merito. Con il Regolamento Governativo 41/96, l'accesso alla proprieta' indonesiana e' limitata alle case ed appartamenti costruiti su terreni che prevedono *l' "hak pakai"* , ovvero il diritto d'uso, non importa se il terreno e' di proprieta' del governo oppure di un privato indonesiano.

- Il possesso e' limitato a 25 anni ma e' possibile rinnovarne la locazione per ulteriori 25 anni a condizione che lo straniero in questione sia ancora residente in Indonesia.

- Il regolamento, firmato dal Presidente Soeharto il 17 Giugno, stabilisce che i possessori stranieri che non risiedono piu' nel paese devono vendere o trasferire la loro proprieta' a coloro che sono in regola con il regolamento stesso.

- Lo stato si riserva il diritto di vendere all'asta la proprieta' qualora il possessore straniero non rispetta i propri obblighi.

- La licenza di sfruttamento di un territorio o di edificazione e di uso di proprieta' indonesiana, deve essere legata ad investimenti produttivi che comportino l'uso di nuove tecnologie, impiego di manodopera locale ed attenzione per l'ambiente.

- Nel settore del turismo e previsto l'impiego minimo di 50 dipendenti locali e senza limiti di tempo, il raggiungimento del valore di 1 millione di dollari come obiettivo finale.

- Per ottenere licenze o permessi ad investire nel turismo (realizzare un villaggio turistico con o senza ristorante) o in altre attivita' (subacquee etc.), è necessario rivolgersi all'ufficio Indonesiano per il Coordinamento degli Investimenti (BKPM).

- L'investitore puo' mantenere il 100 % dell'investimento per 15 anni dall'inizio dell'attivita', dopodichè dovra' cederne almeno il 5 % ad un socio indonesiano.

- Non e' necessario il visto turistico eccetto che per alcuni paesi. Si puo' stare in Indonesia per 2 (due) mesi, purche' il passaporto sia valido per almeno altri 6 (sei) mesi dal momento dell'arrivo. Il visto per affari è valido 2(due) mesi.

- Chi fa una "Joint Venture" con un socio indonesiano, puo' avere un visto semipermanente che va da 6 (sei) mesi a 1 anno. Il visto semipermanente deve essere richiesto dal partner indonesiano in Indonesia.

- Per ottenere la residenza (KIM Card/ Kartu Izin Masuk) indonesiana e' necessario avere un lavoro od essere sponsor in Indonesia.

- Per ottenere la cittadinanza Indonesiana è necessario essere residente in Indonesia almeno da 5 (cinque) anni e svolgere un'attivita', dopodichè è possibile farne richiesta alla Direzione Generale per l'Immigrazione di Jakarta. E' utile comunque ricordare che lo stato Indonesiano non ammette la doppia cittadinanza.

- Per ulteriori informazioni si prega di rivolgersi alla Sezione Consolare dell'Ambasciata di Indonesia, via Campania 55, 00187 Roma. Telefono : 4200.9161

- Per gli investimenti diretti a locali di ritrovo (es. bar, pub, piano-bar etc.) bisogna rivolgersi direttamente all'ufficio BKPM dell'area scelta per il proprio investimento. Nell'ambito di questo settore e' opportuno rammentare che esistono specifiche limitazioni derivanti dalla "LISTA NERA", che preclude gli investimenti in locali come discoteche, ristoranti e altro ancora.

- Tutti gli operatori Italiani interessati agli investimenti nel mercato Indonesiano possono rivolgersi a :

Dott. AUGUSTO DI GIACINTO
Italian Investment Advisor at BKPM (Investment Coordinating Board)
4th floor - Jl. Jend. Gatot Subroto no.44
Jakarta 12190 - Indonesia
Tel : (0062-21) - 5269.836
Fax : (0062-21) - 5202.048
E-MAIL:italy@rad.net.id

Ufficio Indonesiano per il Coordinamento degli Investimenti (BKPM)
Indirizzo : Jl. Jenderal Gatot Subroto, 44 - Jakarta, Indonesia
Telefono : (0062 21) 525.2008 - 525.2649 - 525.4981 - 526.9836
Telex : 62654 BKPM IA
Fax : (0062 21) 525.4945 - 520.2048
E-MAIL : italy@rad.net.id

oppure presso il Settore Cooperazione della sede ICE di Roma

Dott.ssa MASSI - Asia Desk
Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE)
Via Liszt, 21 - EUR
00144 - Roma
Tel : 5992.6658
Fax : 5964.7438

Indirizzi utili :

Ambasciata Italiana a Jakarta,
Jl. Diponegoro, 45 - Jakarta 10310
I n d o n e s i a
Tel : 337.445/337.434/337.422
Telex : 61546 ITADPL IA
Fax : (0062-21) 337.430/337.445/337.434

Hon. Consul of Italy for Bali and Lesser Sunda Islands
Cav. RINALDO E. MALAKIANO
Jl. Cemara (Sanur) - Bali
P.O. Box 158 Denpasar
Bali - Indonesia
Telefono : (0062 361) 28896/288.996
Fax : (0062 361) 287.642

Italian Trade Commission (Istituto nazionale per il Commercio all'Estero/ICE)
GEDUNG BRI - II, 19th floor, Suite 1901
Jl. Jend. Sudirman 44 - 46
Jakarta 10210 - **I n d o n e s i a**
Fax : (0062 21)520.2048/5713.561
Tel. : (0062 21) 526.9839/5713.560
E-MAIL : italy@rad.net.id

National Agency for Export Development (NAFED/BPEN)
Indirizzo : Jl. Gajah Mada, 8 - Jakarta Pusat, Indonesia
Telefono : (0062 21) 380.353 - 362.666 - 384.5096
Fax : (0062 21) 384.8380 - 385.3135 - 384.8937

The Indonesian Chamber of Commerce & Industry (KADIN)
Chandra Bld. 3rd floor
Jl. M.H. Thamrin, 20
Jakarta 10350 - Indonesia
Telefono : (0062 21) 310.1886 - 324.000 - 324.064 - 310.7441
Telex : 61262 KADIN IA
Fax : (0062 21) 315.0241

The Indonesian Trade and Industry
Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 52 - 53
Jakrta Selatan 12950 - Indonesia
Telefono : (0062-21) 520.0700 - 525.6458 - 525.1661
Fax : (0062-21) 520.1606 - 525.1661

Sezione Economica dell'Ambasciata d'Indonesia - Roma
Via Campania, 55
00187 - Roma
Telefono : 4200.9160
Fax : 488.0280

Ufficio Commerciale dell'Ambasciata d'Indonesia - Roma
Via Nomentana, 201 - 00161 Roma
Telefono : 442.50909
Fax : 488.0280

ILO (International Labor Organization)
Via Ventimiglia, 201
10117 - Torino

Sezione Economica
Ambasciata di Indonesia

INVESTMENT PROCEDURE

SUBMITTED APPLICATION	PROJECT APPRAISAL	BKPM's RECOMMEN-DATION	BASIC APPROVAL	FOLLOW-UP I	FOLLOW-UP II	FOLLOW-UP III	FOLLOW-UP IV
I. FOREIGN INVESTMENT (PMA)	Required Documents	Submit to President, only for Model I/PMA	Presidential Approval to BKPM's Chairman		Building Permit (IB) from Regent/ Mayor concerned	Limited Importer Identification Card (APIT) from BKPM	
1. INITIAL PROJECT (Model I/ PMA)*							
2. EXPANSION PROJECT (Model II/ PMA)*			Notification of Presidential Approval (SPPP)		Nuisance Act Permit (HO) from Regent/ Mayor concerned		
	Eligibility of Documents			Site Permit from Governor concerned		Work Permit for Foreign Workers (IKTA) from BKPMD	Operating Permit (IUI/IUT) from BKPM
II. DOMESTIC INVESTMENT (PMDN)					Master-list from BKPM		
			BKPM's Chairman Approval				
1. INITIAL PROJECT (Model I/ PMDN)*	Elements of Investment Evaluation				Manpower Plan (RPTK) from BKPM		
2. EXPANSION PROJECT (Model II/ PMDN)*							

*) *Six copies to BKPM office and one copy to Regional BKPM (BKPMD) together with required attachments.*

TAXATION

- Income tax in Indonesia is progressive and applies to both individual(s) and enterprise. The income tax rates are 15% for annual incomes of up to Rp.10 million, 25% for annual incomes between Rp. 10 million and Rp. 50 million and 35% for annual incomes above Rp. 50 million. A self-assessment method is used to compute the tax.

- The Government provides a loss carried forward for a period of 5 years. For investments in 13 eastern provinces, the loss can be carried forward up to 8 years.

- Depreciation cost on assets is deductible from the income before tax. Depreciable assets are grouped into four categories depending on the useful life of the asset.

  Investors may choose either the straight line method (for periods of less than 20 years) or the fast declining balance method (except for buildings).

  Depreciation rate is determined according to the useful life and utilization such as :

Useful Life	Rate
- less than 4 years	50% reducing balance
- between 4 and 8 years	25% reducing balance
- exceeding 8 years	10% reducing balance

  For buildings the depreciation rate is determined at 5% using straight line method.

- In normal cases, 10% Value Added Tax (VAT) is applied to imports, manufactured goods and most services. In addition, there is also sales tax on luxury goods ranging from 10% to 35%, whenever applicable.

- Payments of dividends, interests, royalties and technical & management fees for services performed ion Indonesia to Indonesian and non-Indonesian residents are subject to withholding tax. The withholding tax rate varies depending on whether it is paid to a resident or non-resident as follows :

Payments to Indonesian residents (except for technical and management services 9%)	15%
Payment to non-Indonesian residents	20%

INCENTIVES

- All investment projects approved by BKPM, PMA as well as PMDN projects, including existing PMA and PMDN companies expanding their projects to produce similar product(s) with an excess of 30% of installed capacities or diversifying their products, will be granted with the following facilities :

  * Exemption/relief from import duty and levies :

    1. On the importation of capital goods namely machinery, equipment's, spare parts and auxiliary equipment's.

    2. On the importation of raw materials for the purpose of two years full production (accumulated production time).

  * Exemption from Transfer of Ownership Fee for ship registration deed/certificate made for the first time in Indonesia.

- There are many incentives provided for exporting manufacturers. Some of these incentives are listed below :

  - Restitution (drawback) of import duty and import surcharge on the importation of goods and materials needed to manufacture the exported finished products.

  - Exemption from Value Added Tax and Sales Tax on Luxury Goods and materials purchased domestically, to be used in the manufacturing of the exported products.

  - The company can import raw materials required regardless of the availability of comparable domestic products.

- **Bonded Zones and Export Processing Entrepots (EPTE)**

  Imported capital goods and equipment for the production process of industrial companies which are located in bonded zones or grant the status of Export Processing Entrepots (EPTE) are exempted fro import duty, import surcharge, excise, income tax of Article 22, PPN and PPn BM.

They are also allowed to divert their products amounted to 1/4 of their export (in items of volume) to the Indonesian customs area, through normal import procedure including payment of customs duties.

Scrap or waste containing at the highest tolerance at 5% of the amount of the material used in the production process can be sold locally.

In addition to the privilege mentioned above, companies located in the bonded areas or having EPTE status may enjoy facilities as follows :

- Allowed to lend their own machinery's and equipment to their sub-contractors located outside bonded zones or having no EPTEA status, for no longer than two years in orders to further process their own products.

- The exemption of Value Added Tax and Sales Tax on luxurious goods on the delivery of products for further processing from bonded zone sand EPTE companies or the other way round as well as among companies in these areas.

NEWS ON ECONOMIC

PRESS CABLE
19 June 1996

- Foreigners residing in Indonesia can now own property in the country, though a number of restrictions apply.

- Under Government Regulation No.41/1996, access to Indonesian property is limited to those houses and apartments built on land with that "hak pakai", or right to use, title, regardless of whether or not the land is owned by the government or individual Indonesian, "Antara" reported, Tuesday (June 18).

- Ownership is limited to not more than 25 years, but the lease is renewable for another 25 years provided that the concerned foreigner is still residing in Indonesia, according to the news agency.

- The regulation, signed by President Soeharto on June 17, states that foreign property owners who no longer reside in the country must sell or transfer their property to those who meet the criteria.

- The state reserves the right to auction the property if the foreign owner fails to meet his or her obligation. (The Jakarta Post).

PRESS CABLE
13 January 1997

- The Government announced it is to increase the minimum wage level in all 27 province by an average of 10.07 percent from April 1. Minister of Manpower Abdul Latief said the increase would bring the average minimum wage across the country closer to what is officially perceived as the minimum physical requirement.

- The minimum wage will average 95.32 percent of the minimum physical requirement, compared to 92.49 percent in 1996, Latief said after he Co-ordinating Minister for Production and Distribution Hartarto and Minister of Industry and Trade Tunky Ariwibowo reported to President Soeharto at Bina Graha.

- The minimum physical requirement is calculated on the basic if the local cost of a daily calorie in take of 3,000 for a single worker. Later said the increase was the result of very democratic deliberations involving representatives of the government, employers and workers, with proposal coming from a wide range of people in all sectors. He said increase had taken in account regional inflation rates. Nationally, 1996 inflation was 6.7 percent. With the increase, the minimum monthly wage for a worker in the Greater Jakarta Area (Jakarta, Bogor, Tangerang, and Bekasi) would increase from Rp156,000,- (US$68) to **Rp172,500,- (US$75)**.

- The minimum wage level in the industrial designated zone of Batam, including the island under the **Batam** Development Authority, would be **increased to Rp235,000,-** from Rp220,500. Batam had the highest minimum wage level reflecting the high cost of living there.

- Yogjakarta still had the lowest minimum wage level, in spite of an increase from Rp96,000,- to Rp 106,500,-

- The minimum wage levels in some regions already equalled or surpassed the minimum physical requirement. Latief said a commitment to make minimum wages in every region at least equal the minimum physical requirement by the end the Sixth Five - Year Plan in 1998/1999.
- Seventy-nine more conglomerates have declared support for the government-sponsored program to develop partnerships with small and medium businesses, Minister of Co-operative and Small Enterprises Subiakto Tjakrawerdaya said in Jakarta, Wednesday (22 January 1997).

- The minister said the 79 conglomerates would set up a body to organize and co-ordinate all their activities related to the partnership program. He said that none of the 79 conglomerates were included in the Jimbaran Group of large businesses.

- The 79 conglomerates include Mercu Buana group, Sahid, Matahari, Gobel, Gramedia, Kalbe Farma, Nugra Sentana, Kalimanis, Texmaco, Gunung Sewu, Tempo, Batik Keris, Mustika Ratu, Modern and Bukaka.

- The conglomerates set up a task force headed by Sukamdani Gitosardjono of the Sahid group. The task force is expected to establish a formal organization for the group. (The Jakarta Post)

PRESS CABLE
15 January 1997

- Agriculture Minister Sjarifudin Baharsjah recently issued a decision on leasing foreign fishing boats for operations in the Indonesian Executive Economic Zone.

  Under the ministerial decision, licensed Indonesian fishing companies wishing to lease a foreign fishing boat for operations in the Exclusive Economic Zone were required to obtain a permit for using foreign vessels valid for a period of three years.

- Foreign fishing boats measuring at least 800 gross tons would be allowed to operate only in the Indonesian Exclusive Economic Zone in the Indian Ocean and in the Indonesian Exclusive Economic Zone in the Pacific Ocean.

- An Indonesian fishing boat was allowed to lease a maximum of three foreign vessels.

- The fishing gears allowed to be used by Indonesian fishing boats, according to the ministerial decree, included long lines, single pursue seine, group purse seines, fish nets, gill nets, and squid jigging.

- Each fishing company will each year be charged 140 US dollars per gross ton (GT.) for using a long line, 159 US dollar per GT. for a single purse seine, 225 US dollars for group purse seine, and 290 US dollars for fish nets, 70 US dollars for gill nets and 85 US dollar per GT. for using squid jigging.

- It was further stated in the decree that the six fishing gears were not to be used in the Indonesian.

PRESS CABLE
16 June 1997

- Health Minister Prof.Dr.Sujudi said Indonesia would give freedom to foreign investors to set up hospitals in the country in the 21st century but the doctors should be Indonesian.

- The Minister said in Padang on Saturday (June14th) that foreign physicians may operate in Indonesia merely as consultants paid only for several months.

- The medical consultants must meet certain conditions before they practice in Indonesia. They must speak Indonesian, pass tests and be ready to give counsels to Indonesian doctors in an effort to improve their professionalism, the Minister said.

- He cited as an example that Indonesia hired foreign doctors from the United States for six months when the country was to develop the Harapan Kita heart hospital in Jakarta. (Antara)

- The United Nations Development Program (UNDP) will confer an award on President Soeharto next September, in recognition of his merits as initiator of Indonesia's successful poverty eradication efforts, it was announced in Jakarta, Friday 13 June 1997.

- Haryono Suyono, State Minister for Population Affairs/Head of the National Family Planning Co-ordinating Board, said the award would be presented to the president by UNDP Director General James Gustave Speth on September 8, 1997.

- Suyono said that Soeharto would receive the award because under his leadership Indonesia has been able to reduce its poverty rate from 60 percent in 1970 to 11 percent in 1996.

- President Soeharto in 1993 issued a presidential poverty alleviation decree (Inpress No.5/1993) called IDT (least developed village improvement programme). (Antara)

Indonesia

FACT SHEET: GEOGRAPHY

Indonesia is the world's largest archipelagic state, with more than 17,000 islands extending 3,200 miles east to west along the Equator, and 1,100 miles north to south. It lies between two continents – Asia and Australia – and two oceans – the Indian and Pacific oceans. Indonesia shares borders with Singapore, Malaysia, Thailand, Vietnam, the Philippines, Papua New Guinea and Australia.

Principal Islands: Sumatra, Java, Bali, Kalimantan (southern part of Borneo), Sulawesi and Irian Jaya (western part of New Guinea).

Land Area: 782,655 square miles

Sea Area: 1,222,466 square miles

Major Cities: Jakarta, the capital (8.2 million), Surabaya (2.5 million), Bandung (2.0 million), Medan (1.7 million), Semarang (1.2 million)– 1990 census information.

Climate: Equatorial, but cooler in highlands. Temperature generally ranges from 68 to 89 degrees Fahrenheit (20 to 32 degrees Celsius). Humidity ranges from 60 to 90 percent. Indonesia's "wet season" lasts from November through April and its "dry season" from May through October, with slight variations in its regional sub-climate zones.

Regions: Indonesia is comprised of 27 provinces, which are in turn subdivided into 241 regencies and 55 municipalities.

Time Zones: Indonesia consists of three separate time zones. The Western time zone equals GMT+7 hours, covering all provinces in Sumatra and Java and the provinces of West and Central Kalimantan. The Central time zone equals GMT+8 hours, covering the provinces of Bali, West and East Nusatenggara and East Timor. The Eastern time zone equals GMT+9, covering the provinces of Maluku and Irian Jaya.

Indonesia

FACT SHEET: PEOPLE

Nationality: Indonesian

Population: According to the latest official national census in 1990, Indonesia's population reached 179 million persons. Unofficial estimates for 1994 place the population at 192 million. Indonesia is ranked as the world's fourth most populous nation after China, India and the United States. As a result of the implementation of a comprehensive family planning program over the past two decades, Indonesia reduced its population growth rate from more than 2.3 percent in 1972 to 1.66 percent in 1994.

Language: Bahasa Indonesia is the official language of Indonesia and is taught in all secondary schools. English also is widely used in government and business.

Religions: Approximately 88 percent of the population is Muslim. About 10 percent is Christian (Protestant or Roman Catholic) and approximately 2 percent is Hindu or Buddhist.

Education: In 1994, 93.5 percent of children attended primary schools. 86.3 percent of the population is literate. There are 48 state universities and more than 200 private universities.

Labor Force: The labor force is estimated at 74.4 million persons. A total of 55 percent are employed in agriculture, forestry and fisheries; 25 percent are employed in industry and commerce; 16 percent are employed in service-related industries, including government; and 4 percent in other areas.

Fertility Rate: 3.3 per 1,000 persons in 1990

Infant Mortality: 58 per 1,000 persons in 1994

Life Expectancy: 62.7 years in 1994

Indonesia

FACT SHEET: GOVERNMENT

Structure: Unitary Republic with sovereignty vested in the people.

Official Name: Republic of Indonesia

State Organs: The 1945 Constitution established the following six organs of the state: (1) The People's Consultative Assembly, (2) The Presidency, (3) The House of Representatives, (4) The Supreme Advisory Council, (5) The State Audit Board, (6) The Supreme Court.

State Philosophy: Known as Pancasila. Includes five inseparable and mutually qualifying fundamental principles: (1) belief in one supreme God, (2) just and civilized humanity, (3) the unity of Indonesia, (4) democracy through deliberation and consensus among representatives, (5) social justice for all people of Indonesia.

National Day: Independence Day, August 17. Indonesia celebrated its 50th anniversary of independence on August 17, 1995.

Executive: The President is the Head of State and Government, with direct legislative powers and authority to appoint the Cabinet. The President and Vice President are elected for a five-year term by the people through their elected representatives in the People's Consultative Assembly. Soeharto, who was first elected President in 1966, is presently serving his sixth consecutive term in office.

Legislative: 500 members in the House of Representatives; 1,000 members in the People's Consultative Assembly. The Assembly is the highest authority to which the President is responsible. General elections for both bodies are held every five years.

Judiciary: The Supreme Court is the highest appellate body.

Elections: Last national elections: June 9, 1992. The next national elections are April, 1997 for the People's Consultative Assembly and March 11, 1998 for the Presidency.

Political Parties: Golongan Karya (Golkar), the Indonesian Democratic Party (PDI) and the United Development Party (PPP). Golkar presently controls 282 of the 500 seats in the House of Representatives.

Indonesia

FACT SHEET: THE ECONOMY

While oil and gas production continues to play a major role, the Indonesian economy is increasingly diversified, with manufacturing today ranked as the largest contributor to the country's Gross Domestic Product (GDP). Indonesia offers the international business community political stability, strong government support, a commitment to a free-market economy, a large and highly trainable labor force and vast natural resources. Indonesia also runs a liberal foreign exchange system: individuals and firms may freely possess, store and transfer foreign exchange.

GDP:	$174.4 billion (1994)
GDP Growth:	7.34 percent (1994)
Per Capita Income:	$884 per person (1994)
Inflation:	9.24 percent (1994)
Currency:	Rupiah (Rp.) – Rp. 2,267=US$1.00 (September, 1995)
Natural Resources:	Oil, natural gas, tin, coal, nickel, copper, bauxite, timber, gold and silver.
Agricultural Products:	Rice, rubber, coffee, tea, sugar, tobacco, spices, cassava, cocoa and palm oil.
Leading Industries:	Food and beverages, textiles, apparel, cement, construction, automobiles, fertilizers, light manufacturing, wood processing, minerals and petroleum production and processing, aircraft and tourism.
Economy by Sector:	Manufacturing (22.3%); agriculture, forestry and fisheries (18.5%); wholesale and retail trade (13.7%); mining (10.2%); transportation and communications (6.7%) and construction (6.0%). (1993)
Exports (fob):	$39.7 billion (1994 estimate)
Imports (cif):	$30.9 billion (1994 estimate)
Reserves:	$12.13 billion (excluding gold)
Total External Debt:	$94.62 billion (disbursed)

Indonesia

FACT SHEET: THE ECONOMY (TRADE AND FOREIGN INVESTMENT)

Principal Exports: Indonesia's primary exports include crude oil, liquefied natural gas (LNG), plywood, tin, rubber, tea, coffee, tobacco, palm oil, spices, rattan, fibers, textiles and garments and seafood.

Primary Markets: Japan (30.3%), United States (14.2%), Singapore (9.2%), South Korea (6.2%), Taiwan (3.9%), China (3.4%) and Germany (3.2%).

Principal Imports: Food and beverages, chemicals, processed petroleum products, capital goods, machinery, transportation equipment, raw materials and consumer goods.

Primary Sources: Japan (22.1%), United States (11.5%), South Korea (7.4%), Germany (7.3%), Singapore (6.3%), Australia (4.9%) and Taiwan (4.6%).

U.S.-Indonesian Trade: U.S.-Indonesian trade in 1994 totaled $9.2 billion. U.S. imports from Indonesia amounted to $6.4 billion, consisting mostly of oil, rubber products, coffee, tea, tin, spices, wood products, textiles, sporting goods and vegetable oils. U.S. exports to Indonesia amounted to $2.8 billion and included agricultural products, aircraft and parts, telecommunications equipment, generators, boilers, automatic data-processing machines and earth-moving equipment. U.S.-Indonesian trade during the first four months of 1995 totaled $3.2 billion (up from $2.8 billion in the same period in 1994).

External Investment: Foreign investment approvals in Indonesia in 1994 reached $23.75 billion. Foreign investment approvals between January 1 and June 15, 1995 reached $20.03 billion. Foreign investment by country source from 1967 to 1995: Japan (18.5%), United Kingdom (14.5%), Hong Kong (12.4%), United States (9.1%), Singapore (6.5%), Taiwan (6.4%).

Istituto Affari Internazionali

IAI

Laboratorio di politica internazionale

Direzione: Paolo Guerrieri, Cesare Merlini
Coordinamento: Isabella Falautano
Imprese aderenti al Laboratorio e/o a Gruppi di lavoro: Agip, Bnl, Enel, Eni, Fiat, Finmeccanica, Gruppo Bancario S. Paolo, Iri, Mediocredito, Olivetti, Pirelli, Stet

▼ Il Laboratorio, costituito dall'Istituto Affari Internazionali a metà del 1996, rappresenta un luogo di dibattito, analisi ed orientamento su temi di particolare rilevanza per l'azione internazionale dell'Italia oggi. E' un'iniziativa che intende contribuire -attraverso dei Gruppi di Lavoro su tematiche selezionate insieme alle aziende che aderiscono al Laboratorio- alla formulazione di una strategia internazionale del nostro paese.

Tre sono i livelli di analisi: 1) paesi; 2) gruppi di paesi o aree regionali; 3) contesti multilaterali in cui opera l'Italia. I settori produttivi, le opzioni tecnologiche e le scelte finanziarie sono considerati variabili dipendenti in relazione alle tre direzioni sopraricordate.

▼ I temi al centro dell'attività dei Gruppi di Lavoro vengono decisi dallo **Steering Committee**, formata da esperti e ricercatori dello IAI e dai rappresentanti delle imprese che hanno aderito al Laboratorio -Enel, Eni, Fiat, Gruppo Bancario S.Paolo, Iri, Mediocredito, Olivetti, Pirelli-.

▼ L'organizzazione dei **Gruppi di Lavoro** è articolata attorno alle seguenti attività:

a) documentazione (ricerca, selezione e filtraggio);
b) *briefing* con esperti internazionali;
c) *policy paper* conclusivo.

VIA ANGELO BRUNETTI 9 (PALAZZO RONDININI), 00186 ROMA - TEL. 39/6/3224360 - FAX 39/6/3224363

▼ I Gruppi sono costituiti da un *team* che include sia ricercatori dello IAI e di altri Istituti con cui lo IAI ha rapporti di collaborazione (quali il CeSPI), che rappresentanti delle aziende aderenti al Laboratorio e di altre aziende interessate a partecipare al singolo Gruppo di Lavoro.

▼ Per la 1° edizione 1996/1997 del Laboratorio sono stati organizzati 5 Gruppi di Lavoro sui seguenti temi:

* America Latina e Mercosur (aderenti: Bnl, Enel, Eni, Fiat, Pirelli, Stet);
* Cina (Agip, Bnl, Eni, Fiat, Stet);
* Medioriente ed area del processo di pace (Agip, Eni, Pirelli, S.Paolo, Stet);
* Russia (Agip, Enel, Eni, Pirelli, S.Paolo, Stet);
* Sud-Est Asiatico (Enel, Eni, Fiat, Finmeccanica, Mediocredito, Pirelli, Stet).

▼ I singoli Gruppi, dopo aver percorso le fasi di selezione, analisi e discussione dei temi di maggiore rilevanza per le aree interessate, sono arrivati nella fase finale alla elaborazione di un *policy paper* contenente valutazioni d'insieme e proposte d'intervento.

▼ È in preparazione la 2ª edizione del Laboratorio 1997/1998, che in base alle indicazioni fornite dallo Steering Committee organizzerà una serie di Gruppi di Lavoro sui seguenti temi:

* Maghreb;
* Area balcanica;
* India;
* Brasile;
* Turchia;
* Politica italiana di cooperazione;
* Paesi dell'Alto Golfo: Iran ed Iraq ;
* Russia (2ª edizione).

Le aziende interessate a ricevere i documenti finali dei Gruppi 1996\1997 ed altre informazioni sul Laboratorio sono pregate di inoltrare via fax la scheda allegata (06/3224363).
La D.ssa Falautano è a vostra disposizione presso lo IAI per le informazioni relative alle modalità di adesione alle attività del Laboratorio.

Istituto Affari Internazionali

IAI

Laboratorio di politica internazionale

Direzione: Paolo Guerrieri, Cesare Merlini
Coordinamento: Isabella Falautano
Imprese aderenti al Laboratorio e/o a Gruppi di lavoro: Agip, Bnl, Enel, Eni, Fiat, Finmeccanica, Gruppo Bancario S. Paolo, Iri, Mediocredito, Olivetti, Pirelli, Stet

Calendario delle riunioni svolte 1996-1997

25 gennaio	**Steering Committee**. Riunione di impostazione delle attività del Laboratorio.
12 marzo	**Steering Committee**. Avvio dei seguenti Gruppi di Lavoro: Russia, Sud-Est asiatico, Medioriente.
15 marzo	**Gruppo Russia**. Incontro con Vitali Naumkin, Russian Center for Strategic and International Studies, sul tema: "*The role of major external powers in the Caucasian region: Russia, Turkey and Iran*". Impostazione delle attività del Gruppo di lavoro.
18 aprile	**Gruppo Russia**. Incontro con Luigi Narbone, delegazione UE a Mosca (TACIS), sul tema: "*Privatizzazione e ristrutturazione delle imprese nella Federazione Russa*".
14 maggio	**Steering Committee**. Avvio dei seguenti Gruppi di Lavoro: Cina, America Latina e Mercosur.
20 maggio	**Gruppo Sud-Est asiatico**. Riunione di impostazione delle attività.
31 maggio	**Gruppo Medioriente**. Riunione d'impostazione delle attività ed incontro con Nigel Roberts, Principal Country Officer (West Bank and Gaza) World Bank, sul tema: "*Investments and Business Opportunities in the West Bank and Gaza*".
10 giugno	**Gruppo Cina**. Riunione di impostazione delle attività ed incontro con Fan Gang, Direttore della China Reform Foundation, Pechino, sul tema: "*The major determinants of economic prospects for China: the state sector, currency, convertibility, inflation*"; discussant: Richard Grant, Director of Asia-Pacific Program, Royal Institute of International Affairs, Londra.
25 giugno	**Gruppo Medioriente**. Incontro con Dan Segre, Professor Hemeritus of International Relations, Università di Haifa, sul tema "*Israele dopo le elezioni politiche: prospettive di politica interna ed estera*"; briefing di Laura Guazzone: "*Reazioni raccolte in Giordania e nei Territori Palestinesi*".
27 giugno	**Gruppo Cina**. Partecipazione all'incontro congiunto IAI-CeSPI con Nicholas Hope, Director, China and Mongolia Department, World Bank, sul tema: "*China's economic perspectives: fiscal policy, reform of State owned enterprises. The role of the World Bank. Investment and Business Opportunities*".
2 luglio	**Gruppo America Latina**. Riunione d'impostazione delle attività.
8 luglio	**Gruppo Russia**. Incontro con Philip Hanson, Director of the Center for Russian and East European Studies, University of Birmingham, sul tema: "*The evolving political and economic relations between the centre and the periphery in the Russian Federation*".

VIA ANGELO BRUNETTI 9 (PALAZZO RONDININI), 00186 ROMA - TEL. 39/6/3224360 - FAX 39/6/3224363

17 luglio	**Steering Committee**. Incontro con Robert J. Smolik, Minister Counsellor for economic affairs, ambasciata di Roma degli USA. Sintesi dello stato di avanzamento delle adesioni al Laboratorio e dei Gruppi di Lavoro.
23 luglio	**Gruppi Cina e Sud-Est Asiatico**. Incontro congiunto con Roberto Carpano, Asia Directorate della Commissione Europea DG I Relazione Esterne, sul tema: "*The follow up of the ASEM Meeting*". Discussant: Dato Renji Santhiah, Ambasciatore della Malesia a Bruxelles; Alessandro Pio, Asian Development Bank, Manila, sul tema: *"I processi di integrazione regionale ed il loro impatto sui mercati dell'Asia"*.
16 settembre	**Gruppo Russia**. Incontro con Peter Rutland, Assistant Director of the Open Media Research Institute di Praga, sul tema: *"The role of business elites in Russia's economy"*. Intervento di Silvana Malle, Head of Central and Eastern Europe Division, OCSE, Parigi sul tema: "*Russia's Economy After 5 Years*".
19 settembre	**Gruppo Medio Oriente**. Incontro con Min. Antonio Badini, Coordinatore per il Partenariato Euro-mediterraneo del MAE, sul tema: *"La politica italiana nel Mediterraneo: direttrici d'azione nel quadro multilaterale e bilaterale"*.
25 settembre	**Steering Committee**. Incontro con Roberto Nigido, ex-Direttore degli Affari Economici del MAE e neo-Consigliere diplomatico del Presidente del Consiglio. Sintesi dello stato di avanzamento dei Gruppi di Lavoro.
15 ottobre	**Gruppo Medio Oriente**. Riunione di lavoro. Discussione dell'*outline* del *paper* sul sistema Italia e del *draft* di quello sui paesi concorrenti nell'area.
28 ottobre	**Gruppi Cina e Sud Est Asiatico**. Incontro congiunto con Renzo Franco, WTO, sul tema: *"Il processo di integrazione della Cina nel contesto multilaterale e le relazioni tra WTO ed ASEAN ed APEC"* e Renzo Cavalieri, Università di Pavia, sul tema: *"La legislazione a tutela degli investimenti in Cina e nel SEA"*.
7 novembre	**Gruppo Russia**. Riunione di lavoro. Impostazione del *paper* sul sistema-Italia. Valutazione degli *outlines* dei *papers* comparativi su Germania, Gran Bretagna, Finlandia.
18 novembre	**Gruppo America Latina**. Incontro con Roberto Esteso, Coordinatore dei programmi di risanamento economico e delle privatizzazioni presso il Ministero dell'Economia argentino, sul tema: *"La politica economica e la privatizzazione in Argentina e nel Mercosur"*.
10 dicembre	**Gruppo Medio Oriente**. Riunione di lavoro. Discussione dei *drafts* dei *papers* sul sistema Italia e sui sistemi concorrenti nell'area e dell'*outline* del *policy paper* finale.
16 dicembre	**Gruppo America Latina**. Incontro con Wolff Grabendorff, Direttore, IRELA, Madrid, sul tema: "*The integration process in Mercosud and the evolving relations between this area and the European Union.*
20 gennaio	**Gruppo Russia**. Riunione di lavoro. Discussione dell'*outline* del *policy paper* e dei *draft* dei *papers* commissionati su Italia, Gran Bretagna, Germania, Finlandia.
31 gennaio	**Gruppo Cina**. Riunione di lavoro. Discussione del *policy paper* finale.
6 febbraio	**Steering Committee**. Verifica delle attività dell'anno 1996.
20 febbraio	**Gruppo Russia**. Riunione di lavoro. Discussione del *policy paper* e presentazione della raccolta "*L'evoluzione della Russia e i suoi rapporti con alcuni paesi europei*".
21 febbraio	**Gruppo Medio Oriente**. Riunione di lavoro. Discussione del *policy paper* finale e delle sue modalità di utilizzo.
6 marzo	**Gruppo Sud-Est asiatico**. Riunione di discussione del *policy paper* sul sistema Italia.
25 marzo	**Gruppo America Latina**. Riunione di discussione del *policy paper* sul sistema Italia.
28 maggio	**Gruppo Cina**. Incontro di presentazione del documento "*Per una strategia italiana verso la Cina*" con le istituzioni. Seminario con Mark Mallock Brow, Vicepresidente della World Bank, sul tema "*The World Bank in East Asia: the Focus on China*".
30 giugno	**Steering Committee**. Dibattito sulle linee strategiche del Laboratorio ed avvio dei Gruppi 1997.

Istituto Affari Internazionali

IAI

Laboratorio di politica internazionale

Direzione: Paolo Guerrieri, Cesare Merlini
Coordinamento: Isabella Falautano
Imprese aderenti al Laboratorio e/o a Gruppi di lavoro: Agip, Bnl, Enel, Eni, Fiat, Finmeccanica, Gruppo Bancario S. Paolo, Iri, Mediocredito, Olivetti, Pirelli, Stet

Calendario delle riunioni svolte 1996-1997

25 gennaio	**Steering Committee**. Riunione di impostazione delle attività del Laboratorio.
12 marzo	**Steering Committee**. Avvio dei seguenti Gruppi di Lavoro: Russia, Sud-Est asiatico, Medioriente.
15 marzo	**Gruppo Russia**. Incontro con Vitali Naumkin, Russian Center for Strategic and International Studies, sul tema: "*The role of major external powers in the Caucasian region: Russia, Turkey and Iran*". Impostazione delle attività del Gruppo di lavoro.
18 aprile	**Gruppo Russia**. Incontro con Luigi Narbone, delegazione UE a Mosca (TACIS), sul tema: "*Privatizzazione e ristrutturazione delle imprese nella Federazione Russa*".
14 maggio	**Steering Committee**. Avvio dei seguenti Gruppi di Lavoro: Cina, America Latina e Mercosur.
20 maggio	**Gruppo Sud-Est asiatico**. Riunione di impostazione delle attività.
31 maggio	**Gruppo Medioriente**. Riunione d'impostazione delle attività ed incontro con Nigel Roberts, Principal Country Officer (West Bank and Gaza) World Bank, sul tema: "*Investments and Business Opportunities in the West Bank and Gaza*".
10 giugno	**Gruppo Cina**. Riunione di impostazione delle attività ed incontro con Fan Gang, Direttore della China Reform Foundation, Pechino, sul tema: "*The major determinants of economic prospects for China: the state sector, currency, convertibility, inflation*"; discussant: Richard Grant, Director of Asia-Pacific Program, Royal Institute of International Affairs, Londra.
25 giugno	**Gruppo Medioriente**. Incontro con Dan Segre, Professor Hemeritus of International Relations, Università di Haifa, sul tema "*Israele dopo le elezioni politiche: prospettive di politica interna ed estera*"; briefing di Laura Guazzone: "*Reazioni raccolte in Giordania e nei Territori Palestinesi*".
27 giugno	**Gruppo Cina**. Partecipazione all'incontro congiunto IAI-CeSPI con Nicholas Hope, Director, China and Mongolia Department, World Bank, sul tema: "*China's economic perspectives: fiscal policy, reform of State owned enterprises. The role of the World Bank. Investment and Business Opportunities*".
2 luglio	**Gruppo America Latina**. Riunione d'impostazione delle attività.
8 luglio	**Gruppo Russia**. Incontro con Philip Hanson, Director of the Center for Russian and East European Studies, University of Birmingham, sul tema: "*The evolving political and economic relations between the centre and the periphery in the Russian Federation*".

VIA ANGELO BRUNETTI 9 (PALAZZO RONDININI), 00186 ROMA - TEL. 39/6/3224360 - FAX 39/6/3224363

17 luglio	**Steering Committee**. Incontro con Robert J. Smolik, Minister Counsellor for economic affairs, ambasciata di Roma degli USA. Sintesi dello stato di avanzamento delle adesioni al Laboratorio e dei Gruppi di Lavoro.
23 luglio	**Gruppi Cina e Sud-Est Asiatico**. Incontro congiunto con Roberto Carpano, Asia Directorate della Commissione Europea DG I Relazione Esterne, sul tema: "*The follow up of the ASEM Meeting*". Discussant: Dato Renji Santhiah, Ambasciatore della Malesia a Bruxelles; Alessandro Pio, Asian Development Bank, Manila, sul tema: *"I processi di integrazione regionale ed il loro impatto sui mercati dell'Asia".*
16 settembre	**Gruppo Russia**. Incontro con Peter Rutland, Assistant Director of the Open Media Research Institute di Praga, sul tema: *"The role of business elites in Russia's economy".* Intervento di Silvana Malle, Head of Central and Eastern Europe Division, OCSE, Parigi sul tema: "*Russia's Economy After 5 Years*".
19 settembre	**Gruppo Medio Oriente**. Incontro con Min. Antonio Badini, Coordinatore per il Partenariato Euro-mediterraneo del MAE, sul tema: *"La politica italiana nel Mediterraneo: direttrici d'azione nel quadro multilaterale e bilaterale".*
25 settembre	**Steering Committee**. Incontro con Roberto Nigido, ex-Direttore degli Affari Economici del MAE e neo-Consigliere diplomatico del Presidente del Consiglio. Sintesi dello stato di avanzamento dei Gruppi di Lavoro.
15 ottobre	**Gruppo Medio Oriente**. Riunione di lavoro. Discussione dell'*outline* del *paper* sul sistema Italia e del *draft* di quello sui paesi concorrenti nell'area.
28 ottobre	**Gruppi Cina e Sud Est Asiatico**. Incontro congiunto con Renzo Franco, WTO, sul tema: *"Il processo di integrazione della Cina nel contesto multilaterale e le relazioni tra WTO ed ASEAN ed APEC*" e Renzo Cavalieri, Università di Pavia, sul tema: *"La legislazione a tutela degli investimenti in Cina e nel SEA".*
7 novembre	**Gruppo Russia**. Riunione di lavoro. Impostazione del *paper* sul sistema-Italia. Valutazione degli *outlines* dei *papers* comparativi su Germania, Gran Bretagna, Finlandia.
18 novembre	**Gruppo America Latina**. Incontro con Roberto Esteso, Coordinatore dei programmi di risanamento economico e delle privatizzazioni presso il Ministero dell'Economia argentino, sul tema: *"La politica economica e la privatizzazione in Argentina e nel Mercosur*".
10 dicembre	**Gruppo Medio Oriente**. Riunione di lavoro. Discussione dei *drafts* dei *papers* sul sistema Italia e sui sistemi concorrenti nell'area e dell'*outline* del *policy paper* finale.
16 dicembre	**Gruppo America Latina**. Incontro con Wolff Grabendorff, Direttore, IRELA, Madrid, sul tema: "*The integration process in Mercosud and the evolving relations between this area and the European Union.*
20 gennaio	**Gruppo Russia**. Riunione di lavoro. Discussione dell'*outline* del *policy paper* e dei *draft* dei *papers* commissionati su Italia, Gran Bretagna, Germania, Finlandia.
31 gennaio	**Gruppo Cina**. Riunione di lavoro. Discussione del *policy paper* finale.
6 febbraio	**Steering Committee**. Verifica delle attività dell'anno 1996.
20 febbraio	**Gruppo Russia**. Riunione di lavoro. Discussione del *policy paper* e presentazione della raccolta "*L'evoluzione della Russia e i suoi rapporti con alcuni paesi europei".*
21 febbraio	**Gruppo Medio Oriente**. Riunione di lavoro. Discussione del *policy paper* finale e delle sue modalità di utilizzo.
6 marzo	**Gruppo Sud-Est asiatico**. Riunione di discussione del *policy paper* sul sistema Italia.
25 marzo	**Gruppo America Latina**. Riunione di discussione del *policy paper* sul sistema Italia.
28 maggio	**Gruppo Cina**. Incontro di presentazione del documento "*Per una strategia italiana verso la Cina"* con le istituzioni. Seminario con Mark Mallock Brow, Vicepresidente della World Bank, sul tema "*The World Bank in East Asia: the Focus on China".*
30 giugno	**Steering Committee**. Dibattito sulle linee strategiche del Laboratorio ed avvio dei Gruppi 1997.