



中国经济信息社
CHINA ECONOMIC INFORMATION SERVICE



Xinhua
Silk Road Information Service

Classeditori

MFIMILANO
FINANZA

BELT&ROAD INITIATIVE 2.0 THE ITALIAN WAY TO BUSINESS

“一带一路”倡议2.0
意大利式经商方式



WE KNOW OUR WAY AROUND ENGINEERING

Think about thousands of highly skilled professionals operating in the **natural resources processing sector**: this is Maire Tecnimont Group, a plant engineering leader dedicated to providing consumers at the end of the value chain with **energy in its different forms**. Through our **new subsidiary NextChem** we operate in **green chemistry** and **technologies** to support the **energy transition**.

We create value with innovative products for a countless number of industrial applications embedded in everyday life.



45
COUNTRIES



~1500
TOTAL DELIVERED
PROJECTS



50
COMPANIES

4

EDITORIALE

L'informazione utile per sfruttare la Via
用信息畅通“一带一路”

6

TESTIMONIAL/CAI MINGZHAO

Per fare più sviluppo sulla Belt & Road
加强“一带一路”建设



12

GEOPOLITICA

Le nuove sfide della Belt&Road 2.0
“一带一路”2.0的挑战

22-27

TESTIMONIAL

Yi Gang, governatore People Bank of China,
Fabrizio Palermo, co-chairman Business
Forum Italia-Cina e ceo Cdp
Carlo Ferro, presidente Ice

28

OUTLOOK CINA

Crescita resiliente, nonostante i dazi
坚韧增长, 尽管存在关税问题

38

BUSINESS

Modello Italia, una strategia per la Cina
意大利模式, 中国战略

40

ENERGIA

Entrano in Russia le turbine italo-cinesi
意中汽轮机进入俄罗斯

42

FARMACEUTICA

La pillola giusta per puntare al Dragone
瞄准中国的制药企业

44

ACCIAIO

Così Danieli finanzia i progetti BRI
达涅利助力“一带一路”项目



46

ABBIGLIAMENTO

Talenti e tecnologia, il fashion della BRI
人才和科技, 一带一路的时尚

50

UTILITY

Snam mette in rete il gas di Pechino
SNAM公司有意拓展中国市场

52

RETAIL

Il made in Italy fa leva sui negozi Suning
苏宁助力意大利制造

54

INFRASTRUTTURE

Sull'Eurasia Highway sta correndo Todini
TODINI在欧亚大陆的高速公路上飞速发展

56-71

PMI

Arborea, Camicissima, Clabo,
Comer, Energica, Esautomotion,
Exprivia, Fedegari, Fontanot,
FuturaSun, Monnalisa, Natuzzi,
Fratelli Rinaldi, Saviola,
Snaidero, Somec

LE IMPRESE SULLA VIA DELLA SETA

74

Banca Popolare di Puglia e Basilicata

Puglia, nodo strategico sulla Via della Seta
普利亚, 丝绸之路的战略枢纽

78

Cdp

Barra a Oriente per la Cassa del Tesoro
东方领先的意大利国有银行

82

Cremonini

La filiera della carne lungo la Via della Seta
丝绸之路上的肉食品生产链

86

Dentons

La forza del network per cinque continenti
五大洲网络的力量

90

Generali

Generali, l'Asia sempre più strategica
忠利保险, 亚洲日益具有战略意义

94

Gianni Origoni Grippio Cappelli & Partners

Da HK e Shanghai più opportunità per Gop
从香港和上海给GOP带来新活力

98

HSBC

In corsa per il primato lungo la Nuova Via
沿着新丝绸之路奔向首位

102

Huawei

I campioni del 5G puntano sull'Italia
5G冠军瞄准意大利

106

Intesa Sanpaolo

Innovazione e WM per un'Intesa cinese
INTESA的中国创新发展之路

110

Invesco

Così la Belt&Road arriva nei portafogli
“一带一路”投资组合

114

Museo Poldi Pezzoli

Con Leonardo il Poldi si fa internazionale
列奥纳多·达·芬奇的展览让波尔迪博物馆走向国际化

118

Savino Del Bene

Specialità, trasporti extra ovunque
专长: 全球运输

122

Tonino Lamborghini

Cina e Italia per la prima community lusso
中国和意大利打造世界上第一个奢华社区

126

Verona Fiere

Wine to Asia, nuova sfida di Verona
“WINE TO ASIA” (国际葡萄酒及烈酒展), 维罗纳的新挑战

130

ZTE

A tutta velocità verso la smart city in 5G
全速奔向5G智慧城市

L'informazione utile per sfruttare la Via

SULLA PIATTAFORMA WWW.CLASSXHSILKROAD.IT CREATA DA CLASS EDITORI E XINHUA SI POSSONO TROVARE NOTIZIE, BIG DATA, APPROFONDIMENTI, CONSIGLI PER COGLIERE LE OPPORTUNITÀ CREATE DAL GRANDE PROGETTO DI SVILUPPO BELT&ROAD

— di Paolo Panerai* —

L'importanza che la Cina attribuisce alla collaborazione con l'Italia e, per essa, che Xinhua, il più grande gruppo multimediale cinese controllato dallo Stato, attribuisce all'iniziativa della piattaforma ClassXhsilkroad.it, hanno avuto una conferma evidente in occasione della fondazione di Belt road information partnership (Breip) fra oltre 30 media di altrettanti paesi lungo la Via della Seta. Breip è stata fondata a Pechino alla fine di giugno e il presidente di Xinhua, Cai Mingzhao, il portavoce del 18° Congresso del popolo che ha eletto il presidente Xi Jinping, mi ha chiesto di parlare dopo di lui e del rappresentante permanente del FMI in Cina. Per me un onore, ma appunto un segno evidente dell'importanza che la Cina attribuisce all'Italia e che l'amico Cai illustra nel suo editoriale a questo secondo libro-magazine dedicato alle aziende, italiane e cinesi, impegnate nella straordinaria opportunità di sviluppo e benessere offerte dal progetto Nuova Via della Seta. La piattaforma ClassXhsilkroad.it è sempre più ricca di notizie, di bigdata (80 milioni di aziende cinesi, con i loro amministratori, scritti in cinese e in inglese, consultabile come il database di InfoCamere), di bandi e gli appalti non solo in Cina, di una newsletter settimanale che ricapitola tutte le notizie utili per chi vuole operare non solo con la Cina, e in più consulenza politica e finanziaria. Breip è invece il sistema in cui i gruppi multimediali partecipanti in oltre 30 paesi si scambiano le notizie utili alle aziende. Xinhua comprende al suo interno Ceis, China economic information service, la struttura che il fondatore della Nuova Cina, Deng Xiaoping, chiese di realizzare nel 1984 per garantire un'informazione adeguata alle aziende, perchè senza informazioni utili, pratiche, ma anche di scenario, le aziende, disse il vicepresidente Deng, le aziende non possono svilupparsi. Applicata alla realtà globale di oggi, se le aziende dei vari paesi attraversati o raggiunti come l'Italia, dalla Nuova via

用信息畅通“一带一路”

中国非常重视与意大利的合作。在建立由“一带一路”沿线26个国家的30多家媒体组成的“一带一路”经济信息共享网络（Breip）之际，中国国家通讯社新华社创立了网络平台Classxhsikroad.it。Breip于今年六月底在北京成立。大会上，我在蔡名照社长和国际货币基金组织驻中国代表后发言。对我来说，这是一种荣幸，也是一个标志，显示出了中国对于与意大利合作伙伴关系的重视。

我的朋友——蔡名照社长，在《关于“一带一路”提供的发展与致富机会》一书里也提到了积极参与“一带一路”建设的意大利和中国企业。ClassXhsilkroad.it平台上的信息正逐渐丰富，平台采用大数据模式（8000万中国企业和他们的管理人员提供中文和英文信息，并录入InfoCamere的数据库已供查询），数据不仅包含中国企业的招标和竞标信息，还提供每周一份简讯，为有意向与中国开展业务的企业提供有效信息、政策解读和金融咨询。Breip由包括新华社在内的20多个国家的多家媒体共同成立，企业可以相互交换有效信息。作为新华社直属企业的中国经济信息社（China economic information service），于1984



由邓小平同志建议成立，致力于为企业提供优质的信息服务。他认为，没有高效和实用的信息，企业无法实现自身发展。在全球化的今天，对于包括意大利在内的“一带一路”沿线国家企业来说，如果不了解或无法及时获取信息，就不可能取得发展。今年7月初，在证交所举办的大会上，Class Editori与新华社的合作清楚地为大家展示了项目目前的进展情况。意大利作为马可波罗描述的古丝绸之路的终点，至少拥有两个港口：Trieste港和Genova港。除此之外，Gioia Tauro港不仅可以作为装卸货的终点，而且还有多个巨大的工业区，在担任了20年Class Editori 总裁的Victor Uckmar教授的努力下，有条件像Trieste那样成为新的自贸区。此外还有从亚得里亚海（Adriatico）到第勒尼安海（Tirreno）

della seta non si tengono informate o non si fanno consigliare, non potranno fruttare adeguatamente l'enorme potenziale di sviluppo che offre il grande progetto concepito dal presidente Xi. Il convegno che Class Editori ha organizzato ai primi di luglio in Borsa italiana con la collaborazione fondamentale di Xinhua, ha mostrato in maniera evidente a che punto è già la realizzazione del progetto. L'Italia, come antico punto di arrivo della Via della Seta tracciata da Marco Polo, sarà terminale con almeno due porti, Trieste e Genova, ma anche, il Porto di Gioia Tauro si è proposto non solo come terminale di carico e scarico, ma anche, con le enormi superfici di cui dispone, come zona industriale, magari in condizione di zona franca come quella di cui dispone Trieste grazie all'impegno del professor Victor Uckmar, per 20 anni presidente di Class editori. Ci sono poi attivabili anche gli altri porti dell'Adriatico e del Tirreno. La piattaforma logistica di Vado Ligure, partecipata dai capitali cinesi di Cosco, il più grande operatore di logistica e non solo, sarà attiva a breve. Poi ci sono i porti ferroviari di Novara e Mortara.

Ma la Nuova Via della Seta non è solo infrastrutture logistiche verso la Cina. È un modo per commerciare qualsiasi prodotto, e il Made in Italy è ai vertici delle grandi opportunità per sviluppare relazione e business con gli oltre 60 paesi interessati al progetto. Uno stimolo anche per il business in Africa e in America Latina. In Africa la politica cinese sta ottenendo straordinari risultati, contribuendo allo sviluppo fondamentale del continente più povero del mondo, ma anche quello che crescerà di più nei prossimi anni, contribuendo a ridurre l'emigrazione biblica in atto grazie allo sviluppo in loco. Il frutto di questa intesa, sotto la regia del brillante amministratore delegato di Cdp, Fabrizio Palermo, che è anche co-presidente del Business Forum Italia Cina, si traduce anche nella possibilità di iniziative e investimenti comuni dei due paesi fuori dal loro territorio.

La Nuova via della Seta è tuttavia anche cultura e turismo. Non a caso il 2020 è stato nominato anno del turismo e della cultura fra Italia e Cina, anche per la celebrazione dei 50 anni di partenariato fra i due paesi. Operatori turistici, alberghi, sindaci, assessori non dimenticate la promettentissima dichiarazione del presidente Xi Jinping durante la sua visita privata a Palermo, dopo il viaggio ufficiale a Roma, nello scorso marzo: "Aspettatevi che moltissimi cinesi vengano in Italia e in Sicilia". Il flusso è già iniziato, anche se specialmente in Sicilia, prescelta dal presidente Xi, non è stata ancora realizzata una struttura completa di accoglienza come aveva auspicato l'ex sottosegretario allo sviluppo economico, Michele Geraci, palermitano, favorendo la visita del leader a Palermo della Cina e della sua elegante moglie. Il presidente Xi e la First lady in marzo hanno visitato la Cappella Palatina, dove si possono ammirare le vestigia di tutte le religioni succedutosi nella storia. Chi, cinese, va in Sicilia e a Palermo non si dimentica della Cappella palatina, ma visitatori importanti in agosto si sono proiettati anche nel fantastico parco archeologico di Selinunte, nella Valle dei Templi di Agrigento a Piazza Armerina per la straordinaria Villa romana del Casale, dove si vedono nei mosaici le prime donne in bikini, e poi

Ortigia, Siracusa, Taormina... Il fattore decisivo che creò il boom economico in Italia degli anni 50 e 60 fu il turismo. Nessuno ha tanti Unesco Sites, come l'Italia, ma siccome la Cina è seconda in classifica, ecco un altro straordinario legame culturale, turistico e quindi di sviluppo economico, nella consapevolezza che il turismo crea conoscenza e relazioni positive fra i popoli. Non a caso il presidente Xi ha definito Italia e Cina i due giganti della cultura.

La piattaforma ClassXhsilkrtoad.it è uno strumento prezioso anche per lo sviluppo del turismo come di tutti gli altri settori economici. Ed è veramente straordinario l'impegno che la Cina, per il tramite di Xinhua e del suo presidente Cai, un vero amico dell'Italia, mette tutti nella possibilità per essere informati delle infinite opportunità che le aziende italiane, possono cogliere.

** editor in chief e ceo di Class Editori*

沿线的许多港口。中远集团 (Cosco)，全球最大的海洋运输公司之一，由其参建的Vado Ligure的物流平台已经启动。此外，还有运营中的Novara和Mortara铁路。

然而，物流基础设施的建设不仅是为了通向中国，也是为了所有产品的贸易畅通，为“意大利制造”创造绝佳机会，也是为发展与沿线超过60个国家关系和贸易。这对在非洲和南美洲的贸易也是一个促进。中国的政策在非洲正在取得出色的成果，为这个世界上最贫穷的大洲的发展做出了贡献，即使非洲在今后几年里也有更大的增长，也是由于当地的发展正在减少全体公民的移民。这种结果得益于意大利国有银行 (Cdp) 卓越的首席执行官Fabrizio Palermo先生的主持，他也是意中企业家委员会 (Business Forum Italia Cina) 的联合主席，使两国实现了在各自境外经营和投资的可能。

“一带一路”也涉及文化和旅游方面。为庆祝中意两国50年的合作伙伴关系，2020年被命名为中意旅游年和文化年。旅游业者、酒店业人员、市长、政府主管，请不要忘记习近平主席三月份在正式访问罗马后在巴勒莫 (Palermo) 发表的令人期待的声明：“你们将会看到许多中国游客来到意大利，来到西西里。”客流已经开始增多了，即使在西西里岛还没有一个像样的接待场所，如经济发展副秘书长、巴勒莫人Michele Geraci先生所希望的那样，用来接待中国领导人及夫人在巴勒莫的访问。习主席和夫人在三月份参观了帕拉蒂教堂 (Cappella Palatina)，在那里可以欣赏到历史上各个阶段宗教的遗迹。到访西西里岛和巴勒莫的中国游客不会忘记帕拉蒂教堂 (Cappella Palatina)，参观者们会去奇妙的Selinunte考古公园、阿格里真托市的神殿之谷 (Valle dei Templi)，到Piazza Armerina镇看罗马别墅 (Villa romana del Casale) 精彩的马赛克画里第一批穿比基尼的女人们，接着是Ortigia, Siracusa, Taormina... 五六十年代经济繁荣的决定性行业正是旅游业。没有国家像意大利这样，拥有这么多的联合国教科文组织世界遗产。同时，中国位列第二，这是两国间另一种特别的文化、旅游、与经济联系，让我们认识到是旅游业创造了知识和人民之间的积极关系。因此，习主席称意大利和中国是两个文化巨人，并非没有依据。ClassXhsilkrtoad.it 不仅对旅游业，对所有其他的经济行业而言都是一个很好的信息平台。通过与新华社的合作，尽可能地每个参与者提供有效信息，让意大利企业实现更好的发展。

** Class Editori的总编辑兼首席执行官*

Per fare più sviluppo sulla Belt & Road

IL PRESIDENTE DI XINHUA NEWS AGENCY LANCIA UNA NUOVA PARTNERSHIP PER RAFFORZARE L'INFORMAZIONE ECONOMICA SULL'INIZIATIVA LANCIATA DA PECHINO A CUI L'ITALIA HA ADERITO CON LA FIRMA DELL'MOU NEL MARZO SCORSO. ECCO LE PROSSIME TAPPE

Trovandosi ai due estremi dell'antica Via della Seta, la Cina e l'Italia vantano civiltà millenarie e una lunga tradizione di scambi commerciali e culturali. Perciò, il nostro impegno nella cooperazione Belt and Road ha una rilevanza sia storica che in termini di efficacia. Nel marzo di quest'anno, quando il Presidente cinese Xi Jinping ha fatto visita in Italia, i due paesi hanno firmato un MoU volto alla cooperazione nel quadro della Belt and Road, infondendo nuova linfa nelle relazioni bilaterali. È con grande piacere che sono stato testimone di un momento tanto significativo. Nel corso dei vari dialoghi intrattenuti con gli amici italiani, ho capito quale futuro luminoso si prospetta per la Cina e l'Italia nella cooperazione Belt and Road.

In qualità di agenzia stampa nazionale, Xinhua News Agency è stata la prima agenzia professionale in Cina specializzata nei servizi di informazione economica, con circa 50 mila utenti nel mondo. Abbiamo sempre attribuito grande valore agli scambi con i colleghi italiani, e siamo riusciti ad attivare fruttuosi programmi di cooperazione. Nel novembre del 2017, ho incontrato a Pechino Paolo Panerai, ceo di Class Editori. Insieme abbiamo concordato di cooperare nel campo dell'informazione economica per la Belt and Road, cercando di fornire informazioni economiche valide e spendibili per le aziende italiane. L'anno successivo abbiamo sviluppato la versione italiana di Xinhua Silk Road, un prodotto di informazione economica, e ospitato la prima conferenza Belt and Road per aziende cinesi e italiane. Tutto ciò è stato accolto con favore dalle agenzie di informazione economica e dalle aziende delle due parti, promuovendo così l'approfondimento della cooperazione bilaterale per la BRI. Nel giugno di quest'anno, la Partnership per l'informazione economica Belt & Road (BREIP), lanciata a Pechino e avviata grazie alla collaborazione di Xinhua News Agency, Class Editori

加强"一带一路"建设

中国和意大利分处古丝绸之路两端，两个古老文明绵延数千年，经贸、文化交流源远流长，开展“一带一路”合作既是历史传承，也是现实需要。今年3月，中国国家主席习近平访问意大利期间，双方签署了共建“一带一路”合作谅解备忘录，为两国关系发展注入新的动力。我亲历了



Cai Mingzhao, classe 1955, ha incominciato la carriera in Xinhua News Agency nel 1978 come reporter. È stato vice direttore e direttore di due uffici locali dell'agenzia, per poi diventare direttore del Quotidiano del Popolo e, nel dicembre 2014, numero uno dell'intero gruppo. Ha lavorato in tutte le posizioni intermedie, sviluppando in particolare le iniziative online, tra cui china.com, la prima internet company cinese quotata al Nasdaq e xinhuanet.com, il più prestigioso portale cinese di informazioni. È membro del comitato centrale del Partito comunista cinese.

蔡名照先生，出生于1955年，1978年作为记者开始在新华社的职业生涯。曾先后在新华社的两个当地分社担任副社长和社长，之后成为《人民日报》总编辑，在2014年12月出任新华社社长。他在各个等级都担任过职务，尤其发展了线上业务，其中包括china.com，第一家在纳斯达克证券交易所上市的中国互联网公司，和xinhuanet.com，中国最负盛名的信息网站。现任中国共产党中央委员会委员。



I partecipanti alla cerimonia di inaugurazione della nuova partnership Breip a Pechino il 27 giugno scorso

今年6月27日北京“一带一路”经济信息共享网络成立大会与会者

e oltre 30 altre agenzie di informazione economica, ha aperto un nuovo capitolo della cooperazione globale per l'informazione economica nel contesto della Belt and Road.

Cina e Italia sono, l'una per l'altra, partner chiave nel commercio e negli investimenti. Condividiamo un'intrinseca convergenza di interessi: nel 2018, il volume del nostro scambio bilaterale ha superato i 50 miliardi di dollari e gli investimenti bilaterali hanno raggiunto i 20 miliardi di dollari. In futuro, vedremo accelerare il passo della cooperazione. Un'informazione economica valida e spendibile è essenziale per rafforzare il commercio e approfondire la cooperazione economica. Xinhua News Agency è pronta a lavorare con i colleghi italiani per approfondire la cooperazione concreta nel campo dell'informazione economica. Inoltre, verranno fatti sforzi continui per arricchire il contenuto della versione italiana di Xinhua Silk Road e per coltivare lo sviluppo della BREIP. In questo modo, cerchiamo di accrescere i nostri legami economici e di fare progressi nella coordinazione delle politiche, nella connettività delle infrastrutture, nel libero scambio, nell'integrazione finanziaria e nei legami tra i popoli, e dunque di contribuire maggiormente al nostro sviluppo e alla nostra prosperità comuni.

** presidente di Xinhua News Agency*

**“NEL 2018, IL VOLUME DELLO
SCAMBIO BILATERALE HA
SUPERATO I 50 MILIARDI DI
DOLLARI E GLI INVESTIMENTI
BILATERALI HANNO
RAGGIUNTO I 20 MILIARDI
DI DOLLARI. E IN FUTURO,
VEDREMO ACCELERARE
IL PASSO DELLA
COOPERAZIONE”**

Questa importante occasione, durante lo scambio di opinioni con i miei amici italiani, mi ha profondamente colpito, e ho sentito che le due nazioni hanno una grande possibilità di cooperazione e un futuro luminoso.

Xinhua è la Agenzia di Stampa di Stato della Cina, è anche la prima istituzione cinese a sviluppare i servizi di informazione economica. In tutto il mondo abbiamo circa 5 milioni di utenti di informazione economica. Abbiamo sempre dato alta priorità alla comunicazione con i nostri colleghi italiani, e abbiamo realizzato una cooperazione di successo. Nel novembre 2017, ho ricevuto a Pechino il visitatore d'onore del Gruppo Kleras, il direttore generale Pannalari. Le due parti hanno concordato di sviluppare la cooperazione nel campo dell'informazione economica, e di fornire alle imprese italiane servizi di informazione economica efficienti e pratici. Da un anno e mezzo, le due parti hanno collaborato per sviluppare la “Xinhua Silk Road” versione italiana dei prodotti di informazione economica, e abbiamo organizzato con successo la prima “Belt and Road” conferenza di incontro per le imprese cinesi, che ha ricevuto il benvenuto delle istituzioni e delle imprese di informazione economica delle due nazioni, e ha spinto attivamente la cooperazione tra le due nazioni. Nel giugno di quest'anno, da Xinhua, Kleras Group e altre 30 istituzioni di informazione economica globali hanno lanciato la “Belt and Road” rete di informazione economica condivisa, che ha aperto una nuova pagina di cooperazione di scambio di informazione economica internazionale.

La Cina e l'Italia sono importanti partner commerciali e di investimento, e i nostri interessi sono profondamente intrecciati. Nel 2018, il volume del nostro scambio bilaterale ha superato i 50 miliardi di dollari, e gli investimenti bilaterali hanno raggiunto i 20 miliardi di dollari. In futuro, vedremo accelerare il passo della cooperazione.

La Cina e l'Italia sono importanti partner commerciali e di investimento, e i nostri interessi sono profondamente intrecciati. Nel 2018, il volume del nostro scambio bilaterale ha superato i 50 miliardi di dollari, e gli investimenti bilaterali hanno raggiunto i 20 miliardi di dollari. In futuro, vedremo accelerare il passo della cooperazione. Xinhua è pronta a lavorare con i colleghi italiani per approfondire la cooperazione concreta nel campo dell'informazione economica. Inoltre, verranno fatti sforzi continui per arricchire il contenuto della versione italiana di Xinhua Silk Road e per coltivare lo sviluppo della BREIP. In questo modo, cerchiamo di accrescere i nostri legami economici e di fare progressi nella coordinazione delle politiche, nella connettività delle infrastrutture, nel libero scambio, nell'integrazione finanziaria e nei legami tra i popoli, e dunque di contribuire maggiormente al nostro sviluppo e alla nostra prosperità comuni.

Economic Information Cooperation for Steady Progress of Belt & Road Construction

Standing at the two ends of the ancient Silk Road, China and Italy boast civilizations that trace back millennia with a tradition of trade and cultural exchanges. It bears both historical and practical significance for us to engage in the Belt and Road cooperation. In March this year when Chinese President Xi Jinping visited Italy, the two countries signed a memorandum of understanding on Belt and Road cooperation, ejecting new impetus to the bilateral relations. Fortunately, I witnessed the important moment. During communication with Italian friends, I realized the bright future China and Italy will see in Belt and Road cooperation.

As a national news agency, Xinhua News Agency is the earliest professional agency in China that offered economic information services for about 50,000 economic information users globally. We have always attached great importance to exchanges with Italian peers and launched fruitful cooperation programs. In November 2017, I met Mr. Paolo Panerai, CEO of Class Editori in Beijing. We agreed to cooperate in Belt and Road economic information field, seeking to provide efficient, convenient economic information for Italian businesses. For the year or so after that, we have developed the Italian version of Xinhua Silk Road, an economic information product, and hosted the first Belt and Road Conference for Chinese and Italian enterprises. All these have been well received among economic information

agencies and enterprises of the two sides, promoting deeper bilateral BRI cooperation. In June this year, the Belt & Road Economic Information Partnership (BREIP), co-initiated by Xinhua News Agency, Class Editori and other 30-plus global economic information agencies, was launched in Beijing, opening a new chapter of Belt and Road economic information cooperation worldwide.

China is a key trade and investment partner of Italy, and vice versa. We share deep convergence of interests: in 2018, our bilateral trade volume exceeded 50 billion U.S. dollars and bilateral investment topped 20 billion U.S. dollars. In the future, we will see faster pace of cooperation. Efficient, convenient, and practical economic information is essential for closer trade and deeper economic cooperation. Xinhua News Agency is ready to work with Italian peers to deepen practical cooperation in Belt and Road economic information field. Moreover, sustained efforts will be made to enrich the content of the Italian version of Xinhua Silk Road, pushing for the development of BREIP. That is how we seek to enhance our business ties, make advancement in policy coordination, facilities connectivity, unimpeded trade, financial integration, and people-to-people bond, thus contributing more to our common prosperity and development.

** president of Xinhua News Agency*

“CHINA IS A KEY TRADE AND INVESTMENT PARTNER OF ITALY, AND VICE VERSA. WE SHARE DEEP CONVERGENCE OF INTERESTS: IN 2018, OUR BILATERAL TRADE VOLUME EXCEEDED 50 BILLION U.S. DOLLARS AND BILATERAL INVESTMENT TOPPED 20 BILLION U.S. DOLLARS. IN THE FUTURE, WE WILL SEE FASTER PACE OF COOPERATION”



Paolo Panerai, ceo e fondatore di Class Editori, in uno degli incontri con Cai Mingzhao a Pechino

Class Editori的创始人兼首席执行官Paolo Panerai先生与蔡名照社长在北京会晤

Need more information to exploit Silk Road

The importance that China grants to the collaboration with Italy and which for its part Xinhua, the largest Chinese state-controlled multimedia group, attributes to the initiative of the ClassXhsilkroad.it platform, has had a striking confirmation during the founding of the Belt and Road Information Partnership (Breip), among more than 30 media from as many countries along the Silk Road. Breip was founded in Beijing at the end of June and Xinhua president Cai Mingzhao, who was the spokesman for the 18th People's Congress that elected President Xi Jinping, asked me to give a speech after him and the permanent representative of IMF in China. For me it is an honor, a clear demonstration of the importance that China grants to Italy and that my friend Cai illustrates in his editorial to this second book-magazine dedicated to Italian and Chinese companies engaged in the extraordinary development and wellness opportunities offered by the New Silk Road project.

The ClassXhsilkroad.it platform is increasingly filled with news, big data (regarding 80 million Chinese companies and their administrators, published in Chinese and English, which can be consulted along the lines of the InfoCamere database); calls for tenders not limited to China; a weekly newsletter that summarizes all the useful news for those who want to operate not only with China; not to mention the political and financial advice available. Breip is the system which allows the multimedia groups of over 30 countries engaged to exchange information useful to companies.

Xinhua comprises Ceis (China economic information service), the structure that the founder of New China Deng Xiaoping asked to realize back in 1984 to guarantee adequate information to the companies, because "without useful, practical information, and backdrop information as well, companies can not develop" said vice-president Deng. Applied to the global reality of today, if the companies of the various countries crossed or reached - like Italy - by the New Silk Road do not keep informed or do not get advice, they will not be able to adequately take advantage of the enormous potential of development that the great project conceived by President Xi has to offer. The conference organized by Class Editori in early July at the Italian stock market hall with Xinhua's fundamental collaboration, showed in a way that is evident to everyone at what point the project is already being implemented. Italy, as the ancient arrival point of the Silk Road traced by Marco Polo, will be a terminal with at least the two ports of Trieste and Genoa, not to mention the Port of Gioia Tauro, which has proposed itself not only as a loading and unloading terminal, but also as an industrial area, exploiting its huge surface. It could operate in the condition of a free zone, such as that available to Trieste, thanks to the efforts of Professor Victor Uckmar, who was president of the board of directors of Class Editori for 20 years. Other Adriatic and Tyrrhenian ports are also available. The logistics platform of Vado Ligure, owned by Cosco, the largest logistics operator in China and not only, is already active. For example, the railway ports of Novara and Mortara are already operating.

Anyway, the New Silk Road is not only about logistics infrastructure destined to China. It is a way to trade any product, and Made in Italy is at the top of great opportunities to develop relationships and business with over 60 countries interested in the project. An incentive also for business in Africa and Latin America. In Africa, Chinese politics is achieving extraordinary results, contributing to the fundamental development of the poorest continent in the world, which, however, will grow the most in the coming years, contributing to reducing the massive emigration that is currently occurring thanks to on-site development. The result of this agreement, under the direction of the brilliant Cdp managing director Fabrizio Palermo, who is also co-president of the Italy China Business Forum, also translates into the possibility of joint initiatives and investments of the two countries outside their territory.

However, the New Silk Road is also about culture and tourism. It is no coincidence that 2020 was named the year of tourism and culture between Italy and China, also for the celebration of 50 years of partnership between the two countries. Tour operators, hotels, mayors, councilors bear in mind the promising statement made by President Xi Jinping during his private visit to Palermo, following his official trip to Rome on last March: "Expect many Chinese to come to Italy and Sicily." The flow of people has already started, even if especially in Sicily, the region selected by President Xi, a complete reception structure has not yet been realized, as had been wished by the Undersecretary for Economic Development Michele Geraci, born in Palermo, favoring the visit of China's leader in the city together with his elegant wife. President Xi and the First Lady visited the Palatine Chapel in March, where it is possible to admire the vestiges of all the religions which came in succession throughout history. Chinese tourists go to Sicily and to Palermo not only to visit the Palatine Chapel. In August, important visitors were also headed to the sensational archaeological park of Selinunte, to the Valley of the Temples of Agrigento, to Piazza Armerina to see the extraordinary Villa Romana del Casale, where you can see the bikini mosaic, and then Ortigia, Siracusa, Taormina and so on. The economic boom of Italy, between 50s and 60s, was mainly driven by tourism. No other country has as many Unesco Sites as Italy, but since China ranks second, here is another extraordinary cultural, tourist and therefore economic development link between the two countries, both aware of the power of tourism to create knowledge and positive relationships among peoples. and it is no coincidence that President Xi defined Italy and China the two giants of culture.

The ClassXhsilkroad.it platform is a valuable tool also for the development of tourism and of all other economic sectors. The commitment of China, through Xinhua and its president Cai, a dear friend of Italy, is really extraordinary, as it allows everyone to be informed of the endless opportunities that Italian companies can seize.

* editor in chief and ceo of Class Editori

Le nuove sfide della Belt&Road 2.0

IL PROGETTO DEL PRESIDENTE XI JINPING È IN FASE DI ACCELERAZIONE, IN RISPOSTA AI VENTI PROTEZIONISTICI CHE SPIRANO DA OVEST. E PUNTA NEI PROSSIMI 10 ANNI A FAR CRESCERE GLI SCAMBI CINESI DI 2,5 TRILIARDI DI DOLLARI. ECCO SU QUALI STRADE E ROTTE

di Andrea Pira

La nuova Via della Seta sarà all'insegna della sostenibilità e connettività. A cinque anni dal lancio, il grande progetto di collegamento commerciale e infrastrutturale tra Asia, Africa ed Europa è entrato nella sua fase due. Lo scorso aprile, il secondo Forum sulla cooperazione lungo la Belt and Road convocato a Pechino dal presidente Xi Jinping, due anni dopo la prima edizione, è servito a ridare slancio ed entusiasmo all'iniziativa e parare le critiche che per tutto il 2018 avevano inseguito i progetti legati alla Via della Seta. Alcuni numeri che testimoniano le dimensioni di quanto sta accadendo nella realtà nelle aree interessate dalla Bri li ha forniti, in apertura del forum, Yi Gang, governatore della People Bank of China (Pboc), la banca centrale. «Il mercato dei capitali cinese ha fornito oltre 500 miliardi di yuan in finanziamenti azionari alle imprese interessate alla Bri,» ha detto Gang, «mentre i paesi e le imprese Bri hanno raccolto oltre 65 miliardi di yuan tramite l'emissione di Panda Bond nel mercato cinese onshore». «Alla fine del 2018, 11 banche cinesi avevano istituito 76 filiali e succursali in 28 paesi lungo la Belt and Road, e le banche con attività commerciali in Cina sono circa 50, di 22 paesi partner nella Bri,» ha aggiunto.

Il complesso di queste attività finanziarie ha avuto un impatto significativo sui flussi commerciali tra la Repubblica popolare e i paesi terzi. La partenza 6.363 treni sulla rotta Cina-Europa con 540 mila teu (l'unità base di misura dei container) di merce trasportata, con un crescita esponenziale rispetto al 2017, è stata uno degli effetti più evidenti. Il valore degli scambi con i paesi coinvolti nella Bri ha raggiunto quota 1.300 miliardi di dollari con un aumento del 16,3%, superiore al tasso di crescita globale del commercio estero di 3,7%.

L'impatto sugli investimenti in cantiere o decisi è stato anche superiore, grazie al fatto che la Cina ha migliorato il contesto operativo degli investitori, facilitando l'accesso ai capitali esteri. Gli investimenti in Cina provenienti da paesi lungo le rotte della B&R sono stati di 6,08 miliardi di dollari, mentre gli

“一带一路”2.0的挑战

新 丝绸之路将是可持续性和可连通性的标志。推出五年来,连接亚洲,非洲和欧洲的经济和基础设施的伟大项目已经进入到第二阶段。今年四月,习近平主席在北京主持召开了第二届“一带一路国际合作高峰论坛”,本次论坛距第一届时隔两年,重燃了大家对“一带一路”倡议的激情并对2018年所有与丝绸之路相关的项目听取了意见。央行行长即中国人民银行(Pboc)行长易纲先生在论坛的开幕式上提供的一些数据表明了相关地区正在发生的真实情况。“中国

资本市场向有兴趣参与‘一带一路’建设的企业提供了超过5千亿元的股权融资”,易纲先生说,“而响应‘一带一路’号召的国家和企业通过熊猫债券在中国在岸市场的发行集到了超过650亿元。”“截止2018年底,11家中资银行在‘一带一路’沿线的28个国家设立了76家分行和分支机构,大约有来自22个‘一带一路’成员国的50家银行在中国开展商业业务。”他补充说,所有的这些金融业务对中国与第三国之间的贸易流动产生了重大影响。在中欧铁路路线上开通的6363列火车运载着54万标准箱(计算集装箱尺寸的单位)的货物,相对2017年指数呈增长趋势,这是最明显的影响之一。参与“一带一路”倡议的国家的贸易价值达13000亿美元,增长了16.3%,高于全球外贸增长率3.7%。由于中国改善了投资环境,外资的进入对正在规划

中或已经决定的投资也带来了较好的影响。来自“一带一路”沿线国家在中国的投资金额达到6080亿美元,中国对沿线国家的投资金额超过了160亿美元。在这些国家所签订的海外项目总额达893.3亿美元。

然而,根据经济学者智库关于“一带一路”的季刊在5月底发布的数据,2019年上半年,在65个“一带一路”项目核心国家间出现了资金流通的放缓。增长幅度从2018年第四季度的9.4%缩减到2.1%。与此同时,建筑业得到复苏。即使刺激措施与向中国向较贫穷国家发放贷款密切相关,新合同的签署也实现了47%的飞跃。据中国人民银行(Pboc)称,到目前为止,银行已经为新丝路沿线的基础设施的融资提供了4400亿美元的贷款。对“一带一路”实际规模的估算来自伦敦的独立智库—英国经济

«IL MERCATO DEI CAPITALI CINESE HA FORNITO OLTRE 500 MILIARDI DI YUAN IN FINANZIAMENTI AZIONARI ALLE IMPRESE INTERESSATE ALLA BRI, MENTRE I PAESI E LE IMPRESE BRI NE HANNO RACCOLTI OLTRE 65 MILIARDI»

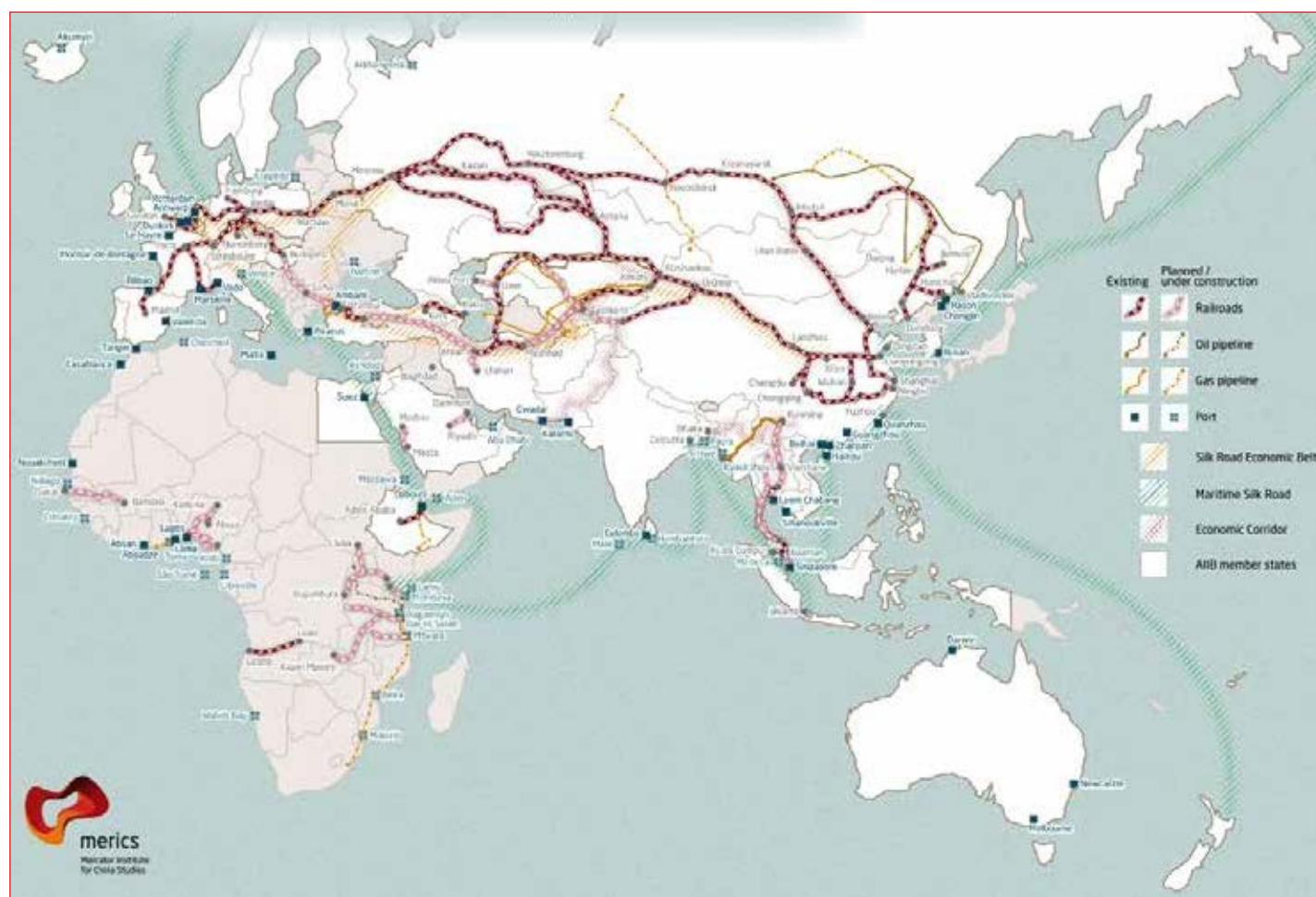
investimenti cinesi nei paesi lungo le rotte B&R hanno oltrepassato 16 miliardi di dollari. L'ammontare di progetti stipulati all'estero in questi paesi è stato di 89,33 miliardi di dollari. Tuttavia la prima parte del 2019 è stata contraddistinta da un rallentamento dei flussi tra i 65 Paesi che rappresentano il nocciolo duro del progetto, secondo i dati raccolti da Economist Intelligence Unit per il Belt and Road Quarterly diffuso a fine maggio. Da una crescita del 9,4% nell'ultimo trimestre del 2018 si è passati a un più striminzito 2,1%.

Allo stesso tempo, si è assistito alla ripresa delle costruzioni. La firma di nuovi contratti ha fatto un balzo del 47%, anche se lo stimolo è legato a doppio filo alla concessione di prestiti dalla Cina a paesi più poveri. Le banche di Pechino hanno finora erogato prestiti per 440 miliardi di dollari per finanziare

与商业研究中心 (Cebr), 该中心有着 25 年的历史, 其客户中不乏有名的机构。在其最近的以“From silk road to silicon road” (从丝路到硅路) 为标题的报告中, 强调以科技网作为国家间的连接是“一带一路”的基本点之一, 总结出了一项可用一个数字概括的特别研究报告。在未来二十年里, “一带一路”将推动全球GDP达每年71000亿美元, GDP增长4.2%。意大利在十大受益参与国之中, 估计其GDP每年将增加690亿欧元, 预计占其2019年GDP的4%。并非仅此一例。其他56个位于丝路沿线的国家由于各国政府批准的项目而将获得一个GDP年增长值为100亿美元的收益, 就此英国经济和商业研究中心 (Cebr) 给出了一个详细清单。

英国的分析家们得出的看似矛盾的结论之一是除了中国在2040年将好于世界第一经济体之外, “一带一路”最大的潜在受益国将会是美利坚合众国, 尽管它没有直接参与项目, 但是归功

I progetti di connessione tra est e ovest del mondo



La mappa offre un'immagine efficace della dimensione dei progetti di connessione pianificati o già in fase di realizzazione nei paesi toccati dalla Belt & Road Initiative. Le aree in bianco sono quelle dei paesi che aderiscono alla Asian Infrastructure Investment Bank, l'istituzione sovranazionale promossa dalla Cina per i grandi progetti infrastrutturali. La principale via terrestre che attraversa e mette in collegamento il continente Eurasiatico è quella ferroviaria che parte dalle grandi città della Cina centrale, Chengdu e Congqing in particolare e attraverso il Kazakistan arriva a Mosca e da qui scende verso l'Europa del Nord. Nel corso del 2018 è stata percorsa da oltre 6mila treni e il traffico è in crescita anche quest'anno

该地图为“一带一路”倡议所涉国家中规划完成或施工中的连接项目规模提供了一个有效图像。白色地区是中国为了重大基础设施项目而设立的超国家机构, 亚洲基础设施投资银行的成员国。穿越并连接欧亚大陆的主要陆地路线是从中国中部主要城市成都和重庆开始, 途经哈萨克斯坦到达莫斯科, 然后再往下朝北欧前进的铁路。2018年通行列车超过6千列, 今年流量还在增长。



Il Canale di Suez

È uno degli snodi chiave della Via marittima della Seta, lunga la quale passa il 41% dei flussi di merci che si muovono a livello globale, contro il 27% del 1995. Nel 2018 la rotta Europe-Far East è stata la più trafficata insieme a quella Transpacific e il Mediterraneo ha riacquisito centralità rispetto a tutte le altre aree del mondo. In particolare negli ultimi 5 anni il flusso di container che ha attraversato il Mediterraneo ha avuto l'incremento maggiore con un +22%

苏伊士运河

是海上丝绸之路的重要枢纽之一，与1995年的27%相比，如今全球41%的商品都由此经过。欧洲-远东和跨太平洋航线是2018年最繁忙的两条航线，与世界其他地区相比，地中海重新占据了核心地位。最近五年，由此经过的集装箱数量增长了22%，这也要归功于苏伊士运河船舶通行数量的翻番。



L'aeroporto di Pechino

Dovrebbe diventare il più grande nodo di trasporto integrato del mondo il Beijing Daxing International Airport, la nuova infrastruttura della capitale cinese, in funzione dal prossimo ottobre. Studiata per accogliere oltre 100 milioni di passeggeri all'anno, progettata dalla scomparsa Zaha Hadid, sarà anche il terminal più importante sulla Via della Seta. Lo scalo conta otto piste, è costato 17 miliardi di euro, una cifra che triplica se si considerano anche i collegamenti ferroviari e stradali.

北京机场

中国新建的北京大兴国际机场将成为世界上最大的综合交通枢纽，即将在10月份投入使用。该机场由已逝世的建筑师Zaha Hadid设计，预计最终能力是每年接待1亿人次的旅客，它将是丝绸之路最重要的航站楼，兴建的8条跑道耗资170亿欧元，如果算上连接铁路和公路的轨道，需将这个数字翻三番。

infrastrutture lungo la nuova Via della Seta, secondo la Pboe.

La stima delle reali dimensioni della Bri sono arrivate recentemente da uno studio di un think tank indipendente, Centre for Economics and Business Research (Cebr) di Londra, 25 anni di storia alle spalle e una lunga lista di prestigiose istituzioni tra i clienti. Nel suo recente report dal titolo significativo, "From silk road to silicon road" che sottolinea come la connettività fra paesi con reti tecnologiche sia uno dei punti cardine della Bri, ha riassunto uno studio straordinario riassumibile in un numero. Nei prossimi due decenni, la Bri dovrebbe imprimere una spinta al pil globale pari a 7.100 miliardi di dollari l'anno, ossia un incremento del 4,2% del pil. L'Italia è nella top ten dei Paesi che trarranno beneficio dalla partecipazione, con un pil aggiuntivo stimato in 69 miliardi euro l'anno, un 4%

del pil stimato per il 2019. Ma non sarà la sola. Altri 56 nazioni dislocate lungo la Via dovrebbero beneficiare di un pil aggiuntivo annuo pari a 10 miliardi di dollari grazie ai progetti approvati dai rispettivi governi, di cui lo studio del Cebr dà un elenco dettagliato.

Una delle conclusioni paradossali a cui sono arrivati gli analisti inglesi è che, oltre alla Cina, che nel 2040 sarà di gran lunga la prima economia del mondo, il maggior singolo potenziale beneficiario della Bri dovrebbero essere gli Stati Uniti d'America, pur non partecipando direttamente al progetto, e grazie al fatto di un effetto indiretto sul loro pil dalla spinta che la Bri darà all'economia globale. L'1,4% di impatto della Bri sul pil americano è in termini assoluti, la cifra più importante, ben superiore all'impatto che la Bri avrà sulla Russia, il Giappone, l'Indonesia, la Corea,

于“一带一路”对全球经济的推动，其GDP也将受到间接的影响。“一带一路”对美国GDP的影响绝对有1.4%，这个数字非常重要，它将远远超出了对俄罗斯、日本、印度尼西亚、韩国、英国、印度和荷兰的影响（按受影响程度排列）。根据英国经济和商业研究中心（Cebr）的分析家们的意见，从社会经济转型的角度来看，世界上由于“一带一路”而实现最大的转型的地区是从哈萨克斯坦为起点的中亚国家，以及俄罗斯，其2040年的GDP将比现在高出18%。最终中国作为火车头带动全球GDP的模式也许会改变。在过去的十年中，自2008年西方大危机后，中国消费支撑了全球的需求，大

约占40%，而中国GDP只占全球GDP的15%。在未来几年，中国将通过对“一带一路”地区的基础设施的投资推动全球发展，而这项方针已经涉及到五大洲。然而，根据英国经济和商业研究中心（Cebr）的估算，如果和“一带一路”相关的项目由于全球增长放缓或技术原因而受到推迟或阻碍的话，将是一个全球性GDP的损失，估计价值可高达9000亿美元左右。因此成本/效益分析，同时也包括政治层面的分析，正在克服几个月来伴随着对中国“一带一路”倡议主动性的困惑和可能拖累较弱经济体导致过度负债的刻板印象。不过，就经济较发达国家而言，今年三月中国和

意大利就“一带一路”签署的合作备忘录成为一个“分水岭”。不久之后，又和卢森堡以及瑞士有了协议，尽管内容不同于在罗马所签署的协议，该协议起初因为被认为有悖于传统的大西洋同盟而被政府不信任。法国和德国和其各自政府，为了使其各自的企业能参与到“一带一路”项目中，以非常直接的方式和中国取得了互信。在西方政府方面，似乎对中国为“一带一路”的扩展更加透明和可持续的努力恢复了信任。从中国自身而言，我们制定了处理与经济合作伙伴间关系的指导方针，试图给债务风险一个保障。此外，中国正在认真确定哪些项目更适合“一带一路”标签，以避免背离初衷和防止



Il porto dei container

Dovrebbe essere operativo entro la fine di quest'anno il mega scalo container voluto ex-novo in Liguria, a Vado Ligure, dai due più potenti gruppi armatoriali del mondo, la danese Maersk e la cinese Cosco, che hanno puntato sullo scalo italiano come tappa intermedia per i flussi di merci in crescita tra Asia ed Europa. Vado Ligure è un esempio di efficace collaborazione per migliorare costi ed efficienza dei trasporti

瓦多利古雷港，集装箱港口

世界上最强大的两个船舶集团，丹麦的马士基集团和中国的中远集团在利古里亚大区投资兴建全新且巨大的集装箱码头，今年年底应该可以投入使用。随着亚洲和欧洲之间的货物流动不断增加，他们将重点放在这个意大利港口，将其作为中转站。瓦多利古雷港是有效合作以提高运输成本和效率的一个例子，显示了意大利通过地中海的核心位置而成为东西方货物流通中转站的潜力。



L'autostrada dei viadotti

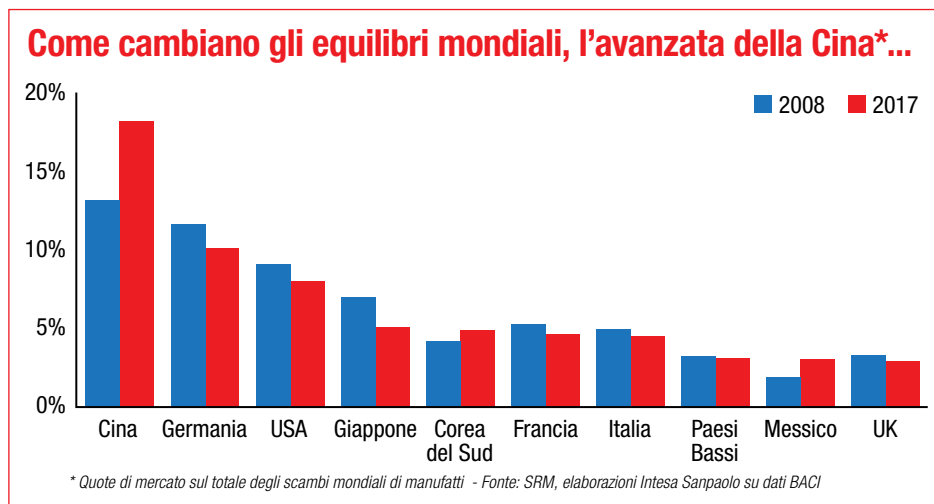
I 300 chilometri con decine di viadotti e tunnel in costruzione in Montenegro, tra Bar sul Mar Adriatico e Boljare, per collegare la costa alla Serbia, sono una delle opere più imponenti tra i progetti Belt & Road in Europa. I lavori assegnati alla China Road and Bridge Corporation sono stati finanziati con 809 milioni di euro da China's EximBank a copertura dell'85% delle opere della prima fase, a un tasso di interesse del 2% per una durata di 20 anni

高架桥上的高速公路

正在黑山共和国修建的300公里高速公路将穿越数十座高架桥和相同数量的隧道，从亚得里亚海的巴尔港通往贝尔格莱德，将海岸与塞尔维亚相连，之后可以从塞尔维亚进入中欧路线。它是“一带一路”倡议在欧洲最大的项目之一，总价值达20亿美元。中国进出口银行国有企业中国路桥工程有限责任公司承建的工程提供8亿美元的贷款，用于支付第一期工程85%的费用，以2%的利息分20年偿还。

il Regno Unito, l'India e l'Olanda, in scala i paesi più toccati. Dal punto di vista delle trasformazioni socio economiche le regioni del mondo che subiranno una maggiore trasformazione grazie alla Bri saranno, secondo gli analisti del Cebr, i paesi dell'Asia Centrale, a partire dal Kazakistan, e la Russia, il cui Pil nel 2040 dovrebbe essere del 18% più alto dell'attuale.

Infine dovrebbe cambiare il modo con cui la locomotiva cinese traina il pil globale. Negli ultimi dieci anni, dopo la grande crisi del 2008 in Occidente, i consumi cinesi hanno sostenuto la domanda globale, di cui hanno rappresentato circa il 40%, mentre il pil cinese è il 15% del pil globale. Negli anni a venire la spinta cinese avverrà attraverso gli investimenti in infrastrutture nell'area Bri, che ormai tocca i cinque continenti. Se però i progetti legati alla Bri dovessero subire rinvii o intoppi, a causa del rallentamento della crescita globale o di ragione tecniche, il rischio, secondo le stime di Cebr, è di una perdita di pil a livello mondiale stimata attorno ai 900 miliardi di dollari. Sembra perciò che l'analisi costi benefici stia facendo superare, anche sul piano



politico, le perplessità che per mesi hanno accompagnato l'attivismo cinese sulla loro iniziativa e l'impressione che possa trascinare le economie più deboli verso un eccessivo indebitamento. Per quanto riguarda le economie più sviluppate, invece, la sigla del memorandum di cooperazione tra Cina e Italia sulla Bri, lo scorso marzo, ha fatto da spartiacque. A stretto giro, sono arrivati accordi con Lussemburgo e Svizzera, sebbene

con testi diversi da quello firmato da Roma, inizialmente accolto con diffidenza dal Governo in quanto considerato un allontanamento dalla tradizionale alleanza atlantica. Francia e Germania, con i rispettivi governi, si sono accreditate in modo molto diretto con Pechino per far partecipare le rispettive aziende ai progetti Bri. Da parte dei governi occidentali sembra essere tornata la fiducia nell'impegno cinese a rendere l'espansione

Cinque anni lungo la Belt&Road

- 1**
17 settembre 2013

Il presidente Xi Jinping (nella foto con l'ex presidente Nazarbaev) promuove il progetto di una Nuova via della seta all'Università di Astana in Kazakistan: si chiamerà One belt one road (Obor)



2013 anno 9 mesi 17 giorni

Xi Jinping presidente (figura con lui e con il presidente dell'Arabia Saudita) all'Università di Astana formalizza il progetto della Nuova Via della Seta: "una via della seta" di cui la Cina è la locomotiva
- 2**
8 febbraio 2014

A Sochi, in Russia, Xi raggiunge un accordo con Vladimir Putin per lo sviluppo congiunto della Nuova via della seta terrestre e marittima. Il corridoio ferroviario transeurasiano russo si apre alla Bri

2014 anno 2 mesi 8 giorni
In Russia, Xi Jinping e Vladimir Putin firmano un accordo per lo sviluppo congiunto della Nuova Via della Seta terrestre e marittima. Il corridoio ferroviario transeurasiano russo si apre alla Bri


- 3**
24 ottobre 2014

Ventuno paesi asiatici firmano per la costituzione dell'Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB), a sostegno dei progetti Bri. Tra questi anche Singapore, India, Filippine, Vietnam, Thailandia. L'istituto ha un capitale di 100 miliardi di dollari. Finora ne ha erogati 9 miliardi su 47 progetti. I paesi membri sono saliti a 74

2014 anno 10 mesi 24 giorni
21 paesi asiatici firmano la costituzione dell'Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB), a sostegno dei progetti Bri. Tra questi anche Singapore, India, Filippine, Vietnam, Thailandia. L'istituto ha un capitale di 100 miliardi di dollari. Finora ne ha erogati 9 miliardi su 47 progetti. I paesi membri sono saliti a 74
- 4**
29 dicembre 2014

Tre grandi banche cinesi e il Tesoro danno vita al Silk Road Fund affidato a Wang Yanzi (a destra), con una dotazione iniziale di 40 miliardi di dollari. Alla fine dell'anno ne entreranno a far parte 12 paesi occidentali, tra cui Italia, Francia, Germania e Spagna, oltre a Australia, Sud Corea e Nuova Zelanda.

2014 anno 12 mesi 29 giorni
Tre grandi banche cinesi e il Tesoro danno vita al Silk Road Fund affidato a Wang Yanzi (a destra), con una dotazione iniziale di 40 miliardi di dollari. Alla fine dell'anno ne entreranno a far parte 12 paesi occidentali, tra cui Italia, Francia, Germania e Spagna, oltre a Australia, Sud Corea e Nuova Zelanda.
- 5**
27 novembre 2015



Per accelerare lo sviluppo dei progetti la Cina firma cinque accordi con Polonia, Bulgaria, Repubblica Ceca, Slovacchia e Serbia. Nell'Europa centro-orientale si trova un quarto dei paesi coinvolti dal progetto.

2015 anno 11 mesi 27 giorni
Per accelerare lo sviluppo dei progetti la Cina firma cinque accordi con Polonia, Bulgaria, Repubblica Ceca, Slovacchia e Serbia. Nell'Europa centro-orientale si trova un quarto dei paesi coinvolti dal progetto.
- 6**
21 gennaio 2016

Cosco acquisisce il 67% della Piraeus Port Authority, che gestisce il porto greco del Pireo, per 370 milioni di euro, per farne l'approdo mediterraneo della nuova via della Seta marittima. Promette altri 350 milioni di investimenti nei successivi 10 anni.

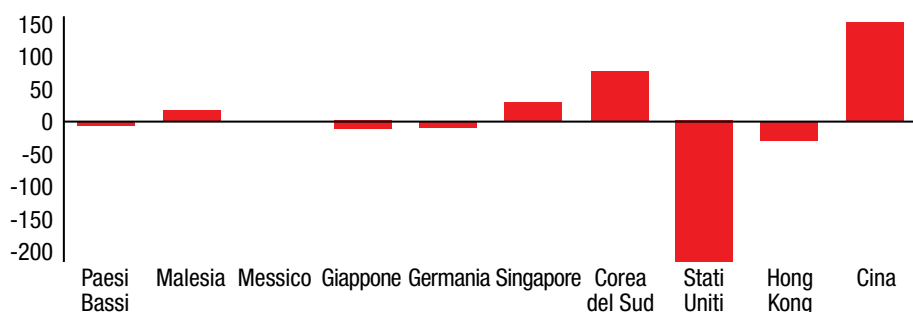
2016 anno 1 mese 21 giorni
Cosco acquisisce il 67% della Piraeus Port Authority, che gestisce il porto greco del Pireo, per 370 milioni di euro, per farne l'approdo mediterraneo della nuova via della Seta marittima. Promette altri 350 milioni di investimenti nei successivi 10 anni.
- 7**
15 febbraio 2016



Il primo treno merci che collega la Cina all'Iran nell'ambito Obor arriva a Teheran. Era partito il 28 gennaio. Sulla linea Chengdu-Duisburg i treni impiegano 14 giorni e l'obiettivo è scendere a 10 giorni

2016 anno 2 mesi 15 giorni
Il primo treno merci che collega la Cina all'Iran nell'ambito Obor arriva a Teheran. Era partito il 28 gennaio. Sulla linea Chengdu-Duisburg i treni impiegano 14 giorni e l'obiettivo è scendere a 10 giorni

... e le ragioni della guerra commerciale e tecnologica*



* saldo commerciale nel 2017 in mld di \$ nel settore Itc - Fonte: SRM, Intesa Sanpaolo - Monitor dei Settori ad Alta Tecnologia
Key: miliardi di dollari, dati UNCTAD; (*) paesi ordinati per valore dell'export 2017

della nuova Via della Seta più trasparente e sostenibile. Pechino, da parte sua, ha elaborato Linee guida per gestire i rapporti con i partner commerciali, provando a dare rassicurazioni sul rischio debito. I cinesi si stanno inoltre muovendo per definire meglio quali progetti possano adottare l'etichetta di Belt & Road, così da non snaturarne l'idea ed evitare che il termine venga adottato come scorciatoia per ricevere finanziamenti

il cui scopo è quello di facilitare l'accesso al credito e al mercato. La parola chiave è "Belt & Road", che è considerata un progetto di cooperazione internazionale. La Cina prevede che la rotta del nord possa diventare strategica per il commercio internazionale. Il progetto di cooperazione internazionale. La Cina prevede che la rotta del nord possa diventare strategica per il commercio internazionale. Il progetto di cooperazione internazionale. La Cina prevede che la rotta del nord possa diventare strategica per il commercio internazionale.

共交通系统和东海岸铁路线。四月论坛落幕时，国家元首们和政府首脑们对一长串联合项目做出了承诺。在清单中也有建立中意工业基金一项，由中国主权基金—中国投资有限责任公司 (Cic) 出资 9410 亿美元，将和一个意大利私有机构一起管理该项基金。在财政方面，意大利与财政部直接管控的金融机构意大利国有银行 (Cassa Depositi e Prestiti) 获得了另一个重要目标：在欧洲市场上第一次承销中国专门为国外投资者设置的债券—熊猫债券。其将发行十亿元的债券，相当于大约 1.3 亿欧元，债券期限 3 年，2022 年 8 月到期，利息 4.5%，收到订额超出在中国银行间债券市场活跃的机构投资者们的出价。该操作至少还有其他两个好处。首先是所筹集的资金，在不同的发行过程中，其总额将达 50 亿元，最终将用于支持意大利公司和他们在中国的控股公司从事出口或生产，并保持一个良性循环。意大利主要的两家银行 Intesa Sanpaolo 和 Unicredit 将作为这些企业的中间人，同时也关注中小企业，一次来减少汇率和利率带来的风险。“我们希望为在中国的企业提供更有条理的财务支持，以应对日益增长的对 Made in Italy 的需求。”意大利国有银行总裁 Fabrizio Palermo 先生 7 月 11 日在米兰召开意中财经

“一带一路”上的五年

8

25 marzo 2016

Durante il Forum asiatico di Boao la Cina lancia un appello per costruire una comunità economica fra le isole sulla Via della seta marittima per rafforzare la costruzione delle infrastrutture, coordinare il trasporto marittimo e aereo, aprire i punti logistici commerciali regionali e fondare un sistema informatico condiviso.

2016年3月25日在博鳌亚洲论坛期间，中国呼吁海上丝绸之路的沿路岛屿建立一个经济共同体，以此来完善基础设施建设、协调海运和空运业务、开放当地的贸易物流节点和成立一个共享计算机系统。

9

15 maggio 2017

A Yanqi Lake, vicino Pechino, 29 tra Capi di Stato e di Governo partecipano al primo Forum Belt and Road Iniziative impegnandosi su una strada comune per promuoverla. Paolo Gentiloni rappresenta l'Italia da premier. La Cina annuncia che inietterà 113 miliardi di dollari in più del previsto entro il 2022

2017年5月15日在北京附近的雁栖湖，29位国家元首和政府首脑参加“一带一路”国际合作高峰论坛并承诺将共同努力推动该倡议。Paolo Gentiloni作为国家总理代表意大利。中国宣布将超出预期投资，在2022年底前再增资1130亿美元。

10

26 gennaio 2018

Il governo cinese pubblica il primo libro bianco sull'Artico, dove parla di Via della Seta polare, un progetto di cooperazione internazionale. La Cina prevede che la rotta del nord possa diventare strategica per il commercio internazionale

2018年1月26日中国政府发表《中国的北极政策》白皮书，其中谈到了冰上丝绸之路这一国际合作项目。中国预测北航线将成为国际贸易的战略路线。



11

6 novembre 2018



All'Exhibition Trade Fair di Shanghai, su un'area di oltre 200 mila mq, apre la prima fiera delle importazioni internazionali in Cina, voluta da Xi Jinping per manifestare l'apertura del paese. La seconda edizione, ampliata, aprirà il prossimo 9 novembre

2018年11月6日首届中国国际进口博览会在占地面积超过20万平方米的国家会展中心（上海）举行，它是习近平主席提倡国家开放的重大举措。更大规模的第二届中国国际进口博览会将于今年11月9日举行

12

23 marzo 2019

Il governo italiano firma tre Mou sulla Belt & Road, sul Commercio elettronico e sulle Startup, in occasione della visita di Stato in Italia del presidente della Repubblica cinese Xi Jinping. Contemporaneamente vengono sottoscritti dai capi di aziende pubbliche e private delle due parti 29 accordi commerciali e istituzionali per 2,5 miliardi di euro e un potenziale di 20 miliardi.

2019年3月23日在习近平主席对意大利进行国事访问期间，意大利政府就“一带一路”倡议签署了三项关于电子商务和初创企业的谅解备忘录。同时两国的国有企业和私人企业签署了29项合作协议或意向书，价值25亿欧元，业务潜力可达200亿欧元。

13

25 aprile 2019

Il presidente Xi Jinping apre a Pechino il secondo Forum sulla Belt and Road alla presenza di 37 capi di Stato e ai rappresentanti di centinaia di Paesi. Il premier italiano, Giuseppe Conte è l'unico leader del G7 presente al Forum. Il presidente cinese ha lanciato la Bri 2.0 all'insegna della sostenibilità, di una cooperazione aperta, verde e trasparente rafforzata dalla tolleranza zero alla corruzione

2019年4月25日习近平主席在北京为第二届“一带一路”国际合作高峰论坛揭开序幕，37个国家的元首和政府首脑以及100多个国家的高级代表出席了该论坛。意大利总理Giuseppe Conte是G7国家中第一位也是唯一一位出席的领导人。中国国家主席以商业和财政可持续性，开放、绿色和透明的合作，以及对贪污腐败的零容忍为主题再次推动该倡议。

LA NATIONAL DEVELOPMENT AND REFORM COMMISSION HA DELIBERATO UN PROGETTO CHE PREVEDE LA COSTRUZIONE ENTRO IL 2025 DI 180 HUB IN CINA PER MIGLIORARE IL FUNZIONAMENTO DELLA SUPPLY CHAIN

Analisi/Marco Leporati*

Su 5G e IoT viaggia la rivoluzione nei trasporti

Alle soglie del prossimo decennio il settore del trasporto e della logistica che rappresenta ancora la componente essenziale della libera circolazione delle merci, sta cambiando pelle. Il fenomeno si può sintetizzare in un insieme di innovazione, cioè di introduzione nell'attività di nuove soluzioni operative, e/o trasformazione, intesa come mutazione del modello operativo utilizzato in precedenza. La Cina, da questo punto di vista, ha negli ultimi anni innovato e trasformato offrendo esempi utilizzati e mutuati in un secondo tempo anche in altre parti del mondo. Sul trasporto convenzionale vi è stata una profonda modernizzazione generata dalla realizzazione di 25 mila chilometri di linee ferroviarie ad alta velocità per il trasporto passeggeri e in parte merci, la costruzione di infrastrutture stradali con una rete fondata sulle direttrici principali di commercio tra il nord ed il sud per spingersi sino alla parte ovest che ne ha beneficiato con uno sviluppo produttivo ed economico specialmente nella provincia dello Sichuan. Le Free Trade Zones (ftz), inizialmente progettate per favorire e facilitare i trasferimenti di merci e l'attuazione di processi produttivi di assemblaggio, sono diventate un modello di riferimento con le loro strutture logistiche. L'ultima

che ha visto la luce, la Hainan Pilot Free Trade Zone con obiettivi che spaziano dal turismo, ai trasporti e alla sanità, è un osservatorio permanente dell'importanza strategica di quell'angolo di mare appartenente alla Cina meridionale.

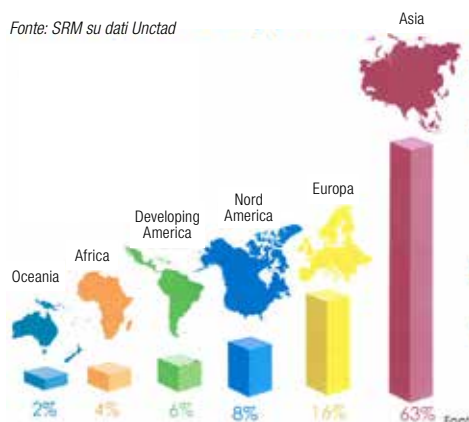
La grande innovazione è arrivata, invece, con Alibaba e il suo progetto di e-commerce. Questa modalità di vendita ha realmente cambiato le relazioni commerciali, secondo un modello poi esportato con successo. Oggi, sia in Europa che negli Stati Uniti sono stati realizzati complessi logistici creati per questa tipologia di distribuzione. Non solo. All'inizio l'e-commerce aveva come scopo quello di consegnare merci non deperibili in tempi prefissati, negli anni successivi si è giunti alla consegna del fresco (Mr. Fresh) e ai servizi di food & beverage (E le ma): ogni giorno in Cina con il delivery vengono consegnati circa

15 milioni di pasti. Oltre alla trasformazione della consegna nei trasporti domestici, l'e-commerce ha inventato il sistema del cross-border, inimmaginabile in Cina nel passato dove tutto l'import era regolato da ferree norme doganali. In questo senso si è realizzato un vero e proprio sdoganamento procedurale. Chi ha fondato una start up iniziale sul concetto del delivery è stata Luckin Coffee con l'obiettivo di contrastare la catena Starbucks con la filosofia delle consegne a domicilio limitando l'apertura di luoghi fisici definiti relax places. Tenendo conto di questa trasformazione generale e considerandola una delle condizioni di sviluppo del Paese, la National Development and Reform Commission ha deliberato, l'anno scorso, un progetto che prevede la costruzione nella mainland China entro il 2025 di 180 hub per migliorare il funzionamento della supply chain in rapporto al pil. Attualmente pesa per il 14,5% e dovrà scendere al 12%, nel progetto di riforma, ciononostante il mercato della logistica è stimato in crescita del 18% annuo sino al 2021. Per questo gli investimenti si moltiplicano sposandosi con la tecnologia. Alibaba e il suo network logistico, Cainiao, hanno in fase di ultimazione lo studio di una piattaforma logistica globale attraverso un sistema intelligente in grado di garantire la consegna entro le 72 ore in ogni parte del mondo. La definitiva legittimazione del 5G porterà nel giro di qualche anno all'applicazione dell'IoT (Internet of Things) e si arriverà alla soluzione di guida intelligente nei trasporti, con camion a guida autonoma, droni e sistemi robotici per il controllo stradale degli incroci. Un altro colosso dell'e-commerce, JDCom, attiverà a Shanghai, entro la fine di quest'anno, un'area di logistica intelligente basata sul 5G dove tutte le operazioni di logistica e trasporto, avvalendosi anche del sistema di ricognizione facciale, faciliteranno la distribuzione quotidiana. Il blockchain sarà un altro ulteriore supporto soprattutto per il tracking system ed i pagamenti inclusi nell'e-contract. Un altro esempio di applicazione virtuosa della tecnologia è Mangbang, un'app sponsorizzata da alcuni



I poli del commercio marittimo

Fonte: SRM su dati Unctad



Le quote di volumi di container movimentati nei diversi continenti indica che la bilancia marittima pende a Est. dove sono i primi 10 porti container al mondo, 7 cinesi con Shanghai al primo posto

In different continents, the container trade volume clearly shows the balance of maritime trade tilting towards the East. In fact, in the top 10 container ports in the world, 7 are Asian ports (7 of which belong to China), with Shanghai in first place.

finanziatori da Softbank, che connette trasportatori e fabbriche per limitare situazioni di attese e soste tra gli 8 milioni di camion in circolazione in Cina. Appartenenti per il 95% a imprese con meno di cinquanta dipendenti, stanno risentendo, talvolta in forma pesante, del momento di incertezza dell'economia, con i rallentamenti nella produzione e nelle esportazioni.

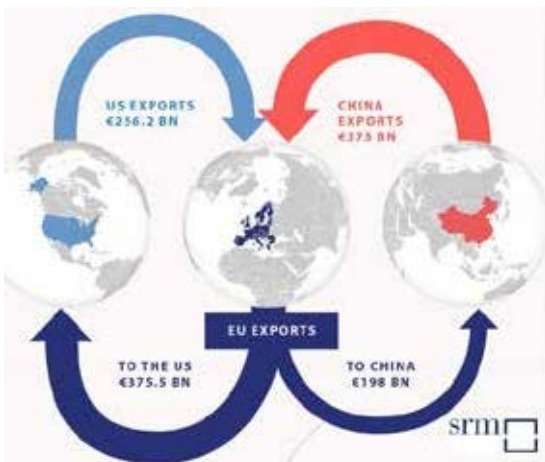
**general manager di Savino Del Bene a Shanghai*

在5G和物联网上进行交通运输业里的革命

在未来十年开始之际，运输业和物流业仍然作为货物自由流动的主要组成部分，正在发生转变。该现象可以概括为一系列的创新，也就是说在业务中采取新的运作解决方案并，或转化，意思是改变以前使用的运作模式。从这一点来看，最近几年中国的创新和转化给全世界其他地区提供了经验并且与之借鉴。在常规运输方面进行了一个深度的现代化改造，建设了2.5万公里用于客运和部分货运的高铁铁路；道路基础设施建设建立了从北到南为主要贸易路线的基本公路网，直至西部以造福那里的生产和经济发展，特别是在四川省。自由贸易区（自贸区 ftz）一开始是为了有利和方便货运和完成生产装配过程而提出来的，现在它们的物流结构成为了一种参考模式。最新出现的是海南自由贸易实验区，旨在拓展旅游、运输和健康，是属于中国南海一角的一个永久的重要战略观察点。

然而，一个重大的革新随着阿里巴巴和它的电子商务到来了。这种销售方式切实地改变了贸易关系，这种模式之后成功移植到国外。如今，无论在欧洲还是在美国为这种配送方式建立了完整的物流体系。不仅如此。一开始电子商务的目标是在预定的时间里配送不易腐败的商品，此后几年里增加了配送鲜货（Mr.Fresh）和食品饮料的服务（饿了么），当今在中国每天提供送餐大约1500万套。除了外卖转型外，电子商务还发明了跨境系统，很难想象，过去在中国所有进口物品都要受到海关严格规定的约束。从这个意义上讲，该系统完成了地地道道的过关手续。“瑞幸咖啡”是一个刚开始建立于外送概念的新兴公司，其目的与“星巴克”连锁店不同，主张送货上门，并限制开设那些被称为“放松的场所”的实体店。

L'Europa stretta tra i due giganti



值得注意的这一普遍转型已然被视作国家发展的条件之一，国家发改委在去年批准了一个项目：预计到2025年在中国大陆建设180个中心枢纽以完善与GDP相关的供应链的功能。在改革项目中，同类目前占14.5%，还将下降到12%，尽管如此，物流市场被认为直到2021年每年将增长18%。由此投资因为和技术结合而倍增。阿里巴巴以及其网络物流“菜鸟网络科技有限公司”，通过智能系统完成全球物流平台的研究，能确保在72小时内把货物送到世界各地。5G的最终合法性将在几年内应用到物联网（Internet of Things）并将用于交通运输中的智能驾驶的方案：无人驾驶的卡车，无人机和交叉路口的机器人操作系统。另一家电商巨头—JDCom（京东）今年年底将在上海启动一个以5G为基础的智能物流区，所有的物流操作和运输使用面部识别系统将使日常配送更方便。区块链将是另一个进一步的支持项目，特别是它包含在电子合同里的追踪机制和支付方式。另一个关于技术含量高的应用程序的例子是Mangbang，一款由软银（软件银行）的一些投资者赞助的应用程序，能够连接与运输商和厂家，提供运行在中国境内的80万辆卡车减少等待和停留的情况。95%的少于50人的企业正在为经济的不稳定性，以及产品生产的出口的减缓时而感到担忧。



Il mega magazzino che JDCom sta preparando a Shanghai, basato sul 5G dove tutte le operazioni di logistica e trasporto utilizzeranno anche il sistema di ricognizione facciale

京东正在上海建造的大型仓库，将以5G为基础，采用人脸识别系统来管理物流和运输

e autorizzazioni, in quando la Bri è considerata prioritaria dal governo.

Altri segnali di distensione sono arrivati dai paesi dell'area Asean. Il premier malaysiano Mahathir Mohamed ha garantito il proprio sostegno all'iniziativa, cui all'elezione non aveva risparmiato critiche. Il cambio di rotta è stato accompagnato dall'accordo per la rinegoziazione di progetti infrastrutturali finanziati da Pechino e sospesi dalla nuova leadership di Kuala Lumpur. Si parla del Bandar Malaysia, ossia della costruzione di quattro isole artificiali a largo delle coste dello Stato del Melaka che si pone l'obiettivo di ridisegnare il sistema del trasporto

论坛上强调说。

第二个好处是围绕该运作聚集了世界上优质的银行，作为主承销商和账簿管理人的中国银行，国家发展银行，高盛高华证券，汇丰银行，中国工商银行和摩根大通银行等，确认了意大利国有银行的开路先锋的地位。因为在中国和中国在“一带一路”国家的业务里都将可以为意大利企业带来良好的工作机会，在欧亚大陆上的市场项目的分支部分会涉及那些在‘一带一路’环境中至今尚未开发的国家。4月份中国机械工程总公司签署了一项价值1.35亿美元的协议，对保加利亚的瓦尔纳港（Varna）进行现代化改

pubblico locale, e del East Coast Rail Link. Al termine del forum di aprile una lunga lista di iniziative congiunte sigillava gli impegni presi dai capi di Stato e di governo. Nell'elenco compare anche la creazione di fondo industriale sino-italiano, con il contributo della Cic, il fondo sovrano cinese con asset per oltre 941 miliardi di dollari, che dovrebbe agire di concerto con un veicolo privato italiano. Sul piano finanziario l'Italia, con Cassa Depositi e Prestiti, istituzione finanziaria direttamente controllata dal Tesoro, ha segnato un'altro traguardo significativo, collocando per la prima volta sul mercato europeo, titoli cinesi, i Panda bond, studiati per gli investitori esteri. L'emissione da un miliardo di yuan, pari

**DOPO LA CINA SARANNO
GLI STATI UNITI LA POTENZA
MONDIALE DESTINATA
A BENEFICIARE
MAGGIORMENTE, IN
TERMINI DI AUMENTO DEL
PIL ANNUO, DEI PROGETTI
INNESCATI DALLA BRI,
SECONDO LO STUDIO
DELLA CEBR**

L'impatto della Bri su nuove aree di business e mercati

- La rete globale in fibra per il 5G con copertura satellitare a livello mondiale,
- L'interconnessione globale delle reti elettriche (i dettagli sulla piattaforma Geidco.org),
- Lo sviluppo della rotta artica dove convergeranno le iniziative intraprese da Russia e Cina con il coinvolgimento di altre nazioni nordiche,
- È prevedibile che l'atteggiamento finora distaccato dell'Europa Occidentale, con l'eccezione di Italia e Grecia, cambi a mano a mano che prederanno corpo i progettati alla Bri, e che si avvicineranno all'iniziativa il Regno Unito, l'Olanda, la Polonia e, soprattutto, Germania e Francia,
- L'upgrading delle connessioni autostradali per fare viaggiare i veicoli a guida autonoma,
- La Belt and Road hyperloop, un network di collegamenti mondiali con il treno hyperloop,
- La Belt and Road verde, un network mondiale di energia da fonti rinnovabili e le relative infrastrutture di stoccaggio,
- La Belt and Road del Pacifico e dell'America meridionale con l'obiettivo di creare, infrastrutture di trasporto, nuovi porti e il primo tunnel attraverso le Ande,

Chi beneficerà di più dalla Bri

Pos	Paese	Area	\$ mdi
1	Cina	Asia Orientale	1.777
2	Stati Uniti	Nord America	402
3	Russia	Asia Centrale	377
4	Giappone	Asia Orientale	282
5	Indonesia	Asia Orientale	267
6	Corea	Asia Orientale	219
7	Regno Unito	Europa	178
8	India	Asia Meridionale	173
9	Olanda	Europa	132
10	Pakistan	Asia Meridionale	117

Fonte: CEBR 2019

I dati indicano quanto, in termini di pil ogni anno, i paesi citati avranno beneficiato al 2040 dai progetti avviati nel quadro della BRI. L'Italia figura al 16° posto con 69 miliardi annui

表格中的国内生产总值数据
显示在“一带一路”的框架
下，各国截止至2040年每年的
受益情况。意大利以每年690
亿排名第16位

a circa 130 milioni di euro, di titoli a tre anni, con scadenza ad agosto 2022, e una cedola del 4,5%, ha ricevuto ordini superiori all'ammontare offerto da parte di investitori istituzionali attivi nel mercato obbligazionario interbancario cinese. L'operazione ha avuto almeno altri due meriti. Il primo è che le risorse raccolte, che in tutto arriveranno a 5 miliardi di yuan, in diverse emissioni, saranno destinate al sostegno delle imprese italiane e delle loro controllate in Cina che esportano o producono oltre Muraglia, alimentando così un circolo virtuoso. Le principali banche italiane, Intesa Sanpaolo e Unicredit, saranno gli intermediari verso le imprese, con un occhio di riguardo anche alla piccole e medie, che potranno così mitigare il rischio di cambio e di tasso d'interesse. «Vogliamo realizzare un sostegno finanziario più strutturato alle imprese in Cina per affrontare

la crescente domanda del made in Italy», aveva sottolineato Fabrizio Palermo, ceo di Cdp, aprendo il Forum finanziario italo-cinese dello scorso 11 luglio a Milano. Il secondo merito è avere raccolto intorno all'operazione il fior fiore delle banche mondiali, Bank of China, lead underwriter e bookrunner, China Development Bank, Goldman Sachs Gao Hua Securities, Hsbc, Icgc e Jp Morgan Chase Bank, a conferma del ruolo di apripista di Cdp. Perché è nel business in Cina e con la Cina nei paesi Bri che si dovrebbero aprire le maggiori opportunità di lavoro per le imprese italiane, sui mercati del continente euroasiatico, dove ramificazioni del progetto hanno toccato paesi finora inesplorati nell'ambito della Bri. Lo scorso aprile la China Machinery Engineering Corporation ha siglato un accordo da 135 milioni di dollari per la modernizzazione del porto

bulgaro di Varna, in quello che può essere considerato il primo progetto di costruzione nel sistema portuale del Mar Nero. Sul Mar Caspio, uno dei bacini che saranno più interessati dai flussi di scambio euroasiatici, le imprese italiane stanno lavorando sulla sponda occidentale, a Baku, in Azerbaijan, e su quella orientale, in Turkmenistan. Nel Golfo Persico, hub marittimo e logistico di crescente importanza strategica, grandi imprese di costruzione, dell'energia e della manifattura sono in prima linea a competere con i colossi mondiali. E nel Mediterraneo, sempre più mare *italicum*, l'intreccio con i traffici commerciali dall'Asia verrà certificato dall'apertura del nuovo terminal container di Vado Ligure gestito dal numero uno mondiale del settore, l'olandese Maersk, insieme a Cosco, il gigante di Stato cinese che controlla anche il porto del Pireo ad Atene.

- La Belt and Road accademica che metta in connessione università e ricerca scientifica con un impatto potenziale sul lungo termine per la tecnologia e la produttività.

一带一路对新市场和新商业区的影响

- 5G光纤网络通过卫星覆盖全球
- 电力网络全球互联互通（详情请见GEIDCO.ORG平台）
- 北极路线的发展，由俄罗斯和中国发起其它北欧国家参与的举措在此交汇
- “一带一路”项目逐渐成形后，可以预见西欧国家（不包意大利和希腊）的超然态度将会发生改变，英国、荷兰、波兰以及德国和法国将参与该项目。
- 升级公路连接，让自动驾驶汽车上路行驶。
- “一带一路”超级高铁，超级高铁的全球连接网络
- 绿色“一带一路”，可再生能源的全球网络和存储基础设施
- “一带一路”太平洋和南美洲项目，旨在修建交通运输基础设施、新港口和第一条穿越安第斯山脉的隧道
- “一带一路”学院，将大学与科学研究连接在一起，从长远来看将对技术和生产力产生潜在影响。

根据CEBR的研究报告显示，从GDP年增长率来看，美国将成为继中国之后，从“一带一路”倡议引发的项目中受益最多的国家。

造，该项目被认为在黑海的第一个港口系统的建设项目。意大利企业正在里海西岸，欧亚贸易交流最重要的内湾之一，以及在阿塞拜疆的巴库（Baku），和在土库曼斯坦东岸进行建造工作。在波斯湾，一个具有重要战略意义的海运和物流中心，大型的建筑公司，能源公司和制造公司首当其冲，和世界巨头们竞争。在地中海，意大利的海域，融汇着亚洲的商业运输，将由集装箱轮新的终点瓦多利古雷港（Vado Ligure）的开启来见证中意合作，该港口由该行业世界第一的荷兰Maersk集团和中远集团（Cosco）一起管理，中国国有巨型企业中远集团还掌控着雅典的Pireo港。

Ecco la rete ferroviaria transasiatica: così fra 10 anni



La rete ferroviaria transeuropea e China Railway Express collegheranno l'Estremo Oriente con l'Europa in tempi sempre più rapidi, uno dei principali obiettivi della Belt&Road. Nella mappa sono evidenziati i percorsi che diverse compagnie di trasporto stanno mettendo a punto, facendo leva su nuove infrastrutture che, secondo le autorità cinesi, dovranno essere completate nei prossimi 10 anni

跨欧铁路网和中国铁路快运将让远东与欧洲之间的通行更加快捷，这也是“一带一路”的主要目标之一。地图中显示的是一些运输公司借助新基础设施正在开发的路线，据中国当局声称，将在未来10年内完成。

Fonte: Nato Association of Canada e PwC

The challenges of the Belt&Road 2.0

The new Silk Road will be characterized by sustainability and connectivity. Five years after its launch, the large commercial and infrastructure connection project between Asia, Africa and Europe has entered its phase two. Last April, the second Forum on Cooperation along the Belt and Road convened in Beijing by President Xi Jinping – two years after the first edition – helped revitalizing the initiative and to stop the criticisms that throughout 2018 had pursued projects related to the Silk Road. Yi Gang, the People Bank of China (Pboc) governor, provided some numbers that testify the reality of what is happening in the areas included in the BRI. “The Chinese capital market has provided over 500 billion yuan in equity financing to the companies involved in the BRI”, said Gang, “while BRI countries and companies have raised over 65 billion yuan through the issuance of the Panda Bond in the onshore Chinese market”. “At the end of 2018, 11 Chinese banks had established 76 branches and branches in 28 countries along the Belt

and Road, and there are about 50 banks with commercial activities in China, from 22 partner countries in the BRI,” he added.

All these financial activities have had a significant impact on trade flows between the People’s Republic and third countries. The most evident effect was the departure of 6,363 trains on the China-Europe route with 540 thousand TEUs (the basic unit for the measurement of containers) of goods transported, with an exponential growth compared to 2017. The value of trade with the countries involved in the BRI reached 1.3 trillion dollars with an increase of 16.3%, higher than the global growth rate of foreign trade of 3.7%.

The impact on planned investments or decided was even higher, thanks to the fact that China has improved the investors operational environment, facilitating the access of foreign capital. Investments in China coming from countries along the B&R routes were 6.08 billion dollars, while Chinese investments in countries along the B&R routes exceeded 16 billion dollars. The

amount of projects concluded abroad in these countries was worth 89.33 billion dollars.

However, the first part of 2019 was marked by a slowdown in flows between the 65 countries which represent the project core, according to data collected by the Economist Intelligence Unit for the Quartely Belt and Road released at the end of May. From a growth of 9.4% in the last quarter of 2018, data moved to a tiny 2.1%. At the same time, the construction sector experienced a recovery. The signing of new contracts has jumped to 47%, although the stimulus is closely linked to the granting of loans from China to poorer countries. So far, banks in Beijing have provided loans worth 440 billion dollars to finance infrastructure along the new Silk Road, according to Pboc.

A study by an independent think tank, the Center for Economics and Business Research (CEBR) in London – 25 years of experience and a long list of prestigious client institutions – recently estimated the BRI actual dimensions. In its recent report with a significant title, “From

The transport revolution is on 5G and IoT

On the threshold of the new decade, the transport and logistics sector still represents the essential component for the free movement of goods, and is currently changing. The phenomenon can be summarized in a set of innovation: new operating solutions for the business – and/or transformation – seen as a changing of the operating model used previously. From this point of view, China has in recent years been innovative and transformative, offering examples which has been used and then borrowed in other parts of the world. The conventional transport experienced an extensive modernization due to the 25,000 km of high-speed railway lines for passenger and goods, the construction of road infrastructures with a network based on the main trade routes between the north, south and west that has benefited of a productive and economic development, especially in the Sichuan province. The Free Trade Zones (FTZ), initially designed to facilitate the transfer of goods and the implementation of assembly production processes, have become a reference model for their logistic structures. The last one to be realized, the Hainan Pilot Free Trade Zone aiming at tourism, transport and health, is a permanent observatory of the strategic importance of that corner of the sea belonging to southern China. However, Alibaba made the major innovation thanks to its e-commerce project. This sale method has really changed commercial relations, following a model that was then successfully exported. Today, both Europe and the United States adjusted their logistics complexes for this type of distribution. But this is not all. Initially, e-commerce aimed at delivering non-perishable goods within a fixed time, in the following years it was possible to deliver perishable goods as well (Mr. Fresh) and food & beverage services: around 15 million meals are delivered every day in China. In addition to the transformation of delivery in domestic transport, e-commerce made the cross-border system possible – unimaginable in China in the past, where all imports were regulated by strict customs regulations. To this

end, a real procedural clearance has been achieved. Luckin Coffee was the founder of a start up based on the concept of delivery, which aims at countering the Starbucks chain with the philosophy of home deliveries, by limiting as well the opening of physical places called relax places. Considering this general transformation as one of the conditions of the country development, the National Development and Reform Commission started a project last year, which foresees the construction in Mainland China of 180 hubs by 2025 to improve the performance of the supply chain in relation to GDP. It currently weighs for the 14.5% and the reform project provides that it has to fall within 12%, yet the logistics market is estimated to grow by 18% annually up to 2021. This is why investments multiply by embracing technology. Alibaba and its Cainiao logistic network are completing a study of a global logistic platform through an intelligent system, guaranteeing deliveries within 72 hours in every part of the world. The definitive legitimacy of 5G will lead in a few years to the application of the IoT (Internet of Things) and it will soon bring China to adopt the intelligent driving system, on trucks with autonomous driving, drones and robotic systems for road intersection control. The project of the e-commerce giant JDCom provides that, by the end of this year, the company will open an intelligent 5G-based logistics area in Shanghai where all logistics and transport operations – also by using the system of facial recognition – will facilitate the daily distribution. The use of the blockchain will be another additional support, especially for the tracking system and the payments included in the e-contract. Another example of virtuous application of the technology is Mangbang, an app sponsored by some lenders from Softbank, which connects transporters and factories to limit waiting and stops among the 8 million trucks on the Chinese roads – 95% of which belong to companies with less than fifty employees, which are suffering, sometimes heavily, from the current economic uncertainty, with slowdowns in production and exports.

Silk Road to Silicon Road” which highlights how connectivity between countries with technological networks is one of the cornerstones of BRI, he summarized an extraordinary study that can be expressed in a number. In the next two decades, the BRI should boost the global GDP with 7.100 billion dollars a year, equal to an increase of 4.2% of the GDP. Italy is in the top ten countries that will benefit from participation, with an additional GDP estimated at 69 billion euros a year, 4% of GDP estimated for 2019. However, it will not be the only one. Another 56 nations along the Silk Road should benefit from an additional annual GDP of 10 billion dollars thanks to the projects approved by their governments, of which the CEBR study gives a detailed list.

One of the paradoxical conclusions reached by the English analysts is that, in addition to China, which in 2040 will be by far the leading economy in the world, the single largest potential BRI beneficiary should be the United States of America, although it does not participate directly to the project, and thanks to an indirect effect on their GDP from the push that the BRI will give to the global economy. The 1.4% impact of the BRI on the American GDP is, in absolute terms, the most important figure, well above the impact that the BRI will have on Russia, Japan, Indonesia, Korea, the United Kingdom, India and the Netherlands, on the scale of the most concerned countries. From the socio-economic changes point of view, the regions of the world that will undergo a greater transformation thanks to the BRI will be, according to the CEBR analysts, the countries of Central Asia, starting from Kazakhstan, and Russia, whose GDP in 2040 should be 18% higher than the current one.

Finally, China should change the way it drives global GDP. In the last ten years, after the great crisis of 2008 in the West, Chinese consumption supported global demand, of which they accounted for about 40%, while Chinese GDP is 15% of the global GDP. In the coming years, China will push through infrastructure investments in the BRI area, which now involves all five continents.

However, if the projects linked to the BRI were to suffer postponements or hitches – due to the slowdown in global growth or technical reasons – the risk, according to CEBR estimates, is a world-wide loss of GDP estimated at around 900 billion dollars. It seems that the cost-benefit analysis is causing the perplexities that accompanied Chinese activism on their

initiative to be surpassed, together with the impression that it could drag weaker economies towards excessive indebtedness, even on a political level. Notwithstanding that, with regard to the more developed economies, the memorandum of cooperation between China and Italy on the BRI, last March, served as a watershed. In a short time agreements were reached with Luxembourg and Switzerland, although with different conditions from those agreed in Rome, initially accepted with distrust by the Government as it was considered a departure from the traditional Atlantic alliance. France and Germany, with their respective governments, have accredited themselves in a very direct way with Beijing to let their companies participate in Bri projects. Confidence in China's commitment to make the expansion of the new Silk Road more transparent and sustainable seems to have returned from Western governments. Beijing, for its side, developed guidelines to manage relations with commercial partners, trying to give reassurance on the risk of debt. The Chinese are also working to better define which projects can adopt the Belt & Road label, so as not to distort the original idea and to prevent the term from being adopted as a shortcut to receive funding and authorizations, whereas BRI is considered a priority by the government.

Other good signs came from the countries of the Asean area. Malaysian Prime Minister Mahathir Mohamed guaranteed his support for the initiative, which he initially criticized at the time of his election. The change of course was accompanied by the agreement to renegotiate infrastructure projects funded by Beijing and suspended by the new leadership in Kuala Lumpur. There are rumours about Bandar Malaysia, namely the construction of four artificial islands off the coast of the State of Melaka, which aims to redesign the local public transport system, and the East Coast Rail Link.

At the end of the April forum, a long list of joint initiatives sealed the commitments made by the Heads of State and Government. The list also includes the creation of a Sino-Italian industrial fund, with the contribution of Cic, the Chinese sovereign fund owning assets of over 941 billion dollars, which should act in conjunction with an Italian private vehicle. On a financial level, Italy, with Cassa Depositi e Prestiti, a financial institution directly controlled by Ministry for the Treasury, marked another significant goal, placing the Panda bonds, designed for foreign investors, for the first time on the European

market. The issue of one billion yuan, equal to about 130 million euros, of three-year securities, expiring in August 2022, and a 4.5% coupon, received higher orders than the amount offered by institutional investors active in the Chinese interbank bond market.

The operation had at least two other merits. The first is that the resources collected, which in total will reach 5 billion yuan in various issuances, will be used to support Italian companies and their subsidiaries in China which export or produce outside China, thus fueling a virtuous circle. Intesa Sanpaolo and Unicredit, the main Italian banks, will be the intermediaries to companies, with an eye also on small and medium-sized companies, which will be able to mitigate exchange and interest rate risks. “We want to achieve more structured financial support for companies in China to face the growing demand for Made in Italy,” stressed Fabrizio Palermo, CEO of Cdp, opening the Italian-Chinese Financial Forum on 11 July in Milan.

The second merit is to have gathered around the transaction the most prominent world banks: Bank of China, lead underwriter and bookrunner, China Development Bank, Goldman Sachs Gao Hua Securities, HSBC, ICBC and JP Morgan Chase Bank, confirming the role of forerunner played by Cdp.

The greatest job opportunities for Italian companies should be opened in and with China in the BRI countries, on the markets of the Eurasian continent, where ramifications of the project have involved countries so far unexplored within the BRI. Last April, China Machinery Engineering Corporation signed a 135 million dollars deal to modernize the Bulgarian port of Varna, in what can be considered the first construction project in the Black Sea port system. On the Caspian Sea, one of the basins that will be most affected by Eurasian trade flows, Italian companies are working on the western shore, in Baku (Azerbaijan), and on the eastern bank in Turkmenistan. In the Persian Gulf, a maritime and logistical hub of increasing strategic importance, large construction, energy and manufacturing companies are at the forefront, competing with the global giants. As for the Mediterranean, the interchange with commercial traffic from Asia will be certified by the opening of the new container terminal of Vado Ligure, managed by the world number one in the sector, Mr. Maersk, along with COSCO, the giant Chinese state-owned business that also controls the port of Piraeus in Athens.

Il ruolo del mercato nel finanziare la BRI

IL GOVERNATORE DELLA BANCA CENTRALE CINESE, LA PBOC, ILLUSTRA IL CONTRIBUTO DELLE ISTITUZIONI FINANZIARIE DEL SUO PAESE ALLE INIZIATIVE BRI E RIAFFERMA I PRINCIPI CHE ISPIRANO I PROGETTI: SVILUPPO, APERTURA AL MERCATO E SOSTENIBILITÀ

Negli ultimi due anni, secondo le nostre statistiche, le istituzioni finanziarie cinesi hanno contribuito con più di 440 miliardi di dollari alla BRI, tra cui oltre 3 miliardi di RMB sono stati erogati attraverso RMB Overseas Fund Business. Il mercato dei capitali cinese ha fornito oltre 500 miliardi di yuan in finanziamenti azionari alle imprese interessate. I paesi e le imprese BRI hanno raccolto oltre 65 miliardi di RMB tramite l'emissione di Panda Bond nel nostro mercato onshore.

Anche i servizi finanziari sono diventati più sofisticati. Alla fine del 2018, 11 banche cinesi avevano istituito 76 filiali e succursali in 28 paesi lungo la Belt and Road, e le banche con attività commerciali in Cina sono circa 50, di 22 paesi partner nella BRI.

In terzo luogo, si è approfondita la cooperazione internazionale. La PBOC ha firmato accordi bilaterali di scambio di valuta locale con 21 banche centrali lungo la Belt and Road. Abbiamo approfondito la cooperazione di terzi con la Società finanziaria internazionale, la Banca Europea per la ricostruzione e lo sviluppo, la Banca Interamericana di Sviluppo e la Banca africana di sviluppo (...). Quarto, il concetto di «sviluppo verde» ha la priorità. La China Society for Finance and Banking e la City of London Green Finance Initiative hanno congiuntamente delineato i BRI Green Investment Principles per promuovere lo sviluppo verde lungo la Belt and Road. Quasi 20 istituzioni finanziarie di 10 paesi e regioni hanno aderito a tali principi. Speriamo in futuro di veder nascere più progetti sostenibili da un punto di vista ambientale, ecologico e climatico; nonché lo sviluppo e l'aumento di strumenti finanziari verdi. Allo

市场在“一带一路”投融资合作中的作用

据统计,最近两年来中国金融机构为“一带一路”建设提供资金超过4400亿美元。其中,金融机构自主开展的人民币海外基金业务,规模超过3200亿元人民币。中国资本市场为相关企业提供股权融资超过5000亿元人民币,沿线国家和企业在中国境内发行熊猫债超过650亿元人民币。其次是金融服务不断完善。截至2018年底,11家中资银行在28个沿线国家建立了76家一级机构,来自22个沿线国家的近50家银行在华展业。第三,国际合作全面深化。中国人民银行与21个沿线国家央行签署双边本币互换协议。与国际金融公司、欧洲复兴开发银行、泛美开发银行、非洲开发银行等多边开发机构开展的第三方合作不断深化。第四,绿色发展理念先行。中国金融学会绿色金融专业委员会与英国伦敦金融城牵头发起《“一带一路”绿色投资原则》,推动“一带一路”绿色化发展,来自10多个国家和地区的近20家金融机构签署了该原则。希望未来能够看到更多项目对生态、环境和气候的影响更加绿色,充分发展并运用绿色金融工具。同时,要加大透明度,加强信息披露,使碳排放、减排等数据更加透明。第五,能力建设深入推进。基金组织—中国能力建设中心已于去年启动,一年来为近40个沿线国家的近400名学员开展培训,内容涵盖宏观经济、货币和财政政策、金融监管、包容性增长等宏观经济金融治理的重要领域。下一步,我们应秉持“共商、共建、共享”的理念,坚持“企业为主体、市场化运作、互利共赢”的原则,构建开放、市场导向的投融资体系,推动“一带一路”建设高质量发展。首先,遵从市场规律,坚持市场主导。顺应“一带



首先,遵从市场规律,坚持市场主导。顺应“一带

bio

Yi Gang

Classe 1958, è da marzo del 2018 governatore della People bank of China, la banca centrale, dove è entrato nel 1997. Dal 2009 al 2016, quando ha rappresentato il Paese all'Imf di Washington, è stato direttore dell'ufficio cambi. Laureato all'università di Pechino, vanta un paio di dottorati in università americane, dove ha anche insegnato. Il testo qui pubblicato è parte dell'intervento del governatore al secondo Forum sulla BRI, che si è svolto a Pechino il 25 aprile scorso.

易纲。出生于1958年,1997年进入中国人民银行并于2018年3月出任央行行长。2009年至2016年,曾担任国家外汇管理局局长和华盛顿国际货币基金组织的中国代表。毕业于北京大学,拥有美国大学的博士学位并曾在此任教。上述文章是易纲行长4月25日在北京第二届“一带一路”国际合作高峰论坛“资金融通”分论坛上的开幕致辞摘选。

Per promuovere uno sviluppo di qualità nel contesto della Belt and Road, continueremo ad adottare un approccio di coinvolgimento delle imprese nelle operazioni di mercato in qualità di attori principali con l'obiettivo di ottenere risultati vantaggiosi per tutti, e di creare un sistema finanziario e di investimento aperto e orientato al mercato. Prima di tutto, ci atterremo ai principi del mercato e lasceremo che questo ricopra un ruolo di rilievo. Con l'intenzione di soddisfare il bisogno della BRI di operazioni di mercato, i fondi di investimento costituiranno la fetta più grossa dei supporti finanziari. I fondi statali avranno un ruolo catalizzatore nella mobilitazione dei fondi provenienti dal settore privato. Quest'ultimo avrà un ruolo importante negli investimenti laddove i fondi statali faranno da leva. Nonostante la BRI sia nata in Cina, le opportunità che offre e i risultati che ha raggiunto appartengono al mondo. I paesi che partecipano alla Belt and Road, le economie sviluppate, i paesi in via di sviluppo, le istituzioni e i centri finanziari internazionali lavorano

insieme nel finanziamento e negli investimenti della BRI combinando i diversi punti di forza complementari.

Adotteremo le misure necessarie a migliorare la gestione del debito e del rischio, puntando verso il raggiungimento di un sistema di sviluppo sostenibile. È necessario mantenere una prospettiva oggettiva sul problema del debito dei paesi in via di sviluppo. Se il debito aumenterà insieme allo sviluppo delle infrastrutture, al miglioramento delle condizioni di vita della popolazione, all'aumento della produttività del lavoro, all'abbassamento della povertà media e ad altri indicatori di sviluppo economico, la sua sostenibilità di lungo periodo sarà assicurata.

Financing the BRI with the market rules

In the last two years, according to our statistics, Chinese financial institutions have provided more than US\$440 billion for BRI, among which, more than RMB320 billion were channeled through RMB Overseas Fund Business. China's capital market provided over RMB500 billion yuan in equity financing for the relevant enterprises. The BRI countries and enterprises raised more than RMB65 billion by issuing panda bonds in our onshore market. Second, financial services have become more sophisticated. At end 2018, 11 Chinese banks have established 76 branches and subsidiaries in 28 countries along the Belt and Road and about 50 banks from 22 Belt and Road countries have business operations in China. They are providing a larger variety of financial products and services including credit, guarantee, bond underwriting, merger and acquisition, risk management, clearing, and etc. Third, international cooperation has deepened. The People's Bank of China has signed bilateral local currency swap agreements with 21 central banks along the Belt and Road. We have deepened third-party cooperation with the International Finance Company, European Bank for Reconstruction and Development, Inter-American Development Bank and the African Development Bank. The Asian Financial Cooperation Association has strengthened exchanges among financial institutions and improved financial resource integration (...). Fifth, more efforts has been made in capacity development. The IMF-China Capacity Development Center, established last year, has provided training courses for nearly 400 participants from about 40 Belt and Road countries on important topics in macro-economic and financial governance, such as macro-economics, monetary and fiscal policy, financial regulation, inclusive growth, and etc. Going forward, to promote quality development of the Belt and Road, we will, in the principle of joint consultation, contribution and shared benefits, continue the approach of engaging enterprises in market-based operations

as major players to achieve win-win outcomes, and build an open and market-oriented investment and financing system. First, we will follow the market principle and let market play a major role. To meet the need of market-based operation in BRI, commercial funds will take up a major share in funding support while concessional funds will be kept low. Government money will play a catalyst role to mobilize funds from the private sector. The private sector will be the major player in investment whereas government investment will serve as a lever to catalyze and guide private investment. Second, a multiple of stakeholders can participate in the investment and financing system. While the BRI originates from China, its opportunities and results belong to the world. The Belt and Road countries, advanced economies, developing countries, international financial institutions, international financial centers, each with their own comparative unique advantages, work together in investment and financing for the BRI to complement one another's strength, produce synergy, and realize the principle of joint consultation, contribution and shared benefit.

Third, measures will be adopted to enhance debt and risk management to achieve sustainable development. It is necessary to have an objective view of the debt problem of developing countries. If debt expansion happens at the same time with improvement in infrastructure and people's livelihood, higher labour productivity, lower poverty rate and other indices of economic development, it is conducive to long-term debt sustainability. On the one hand, investment and financing decisions should fully consider the capital constraint of market entities and design a reasonable financing structure and effective risk management; on the other hand, there should be full consideration of overall debt affordability of a country and enhanced coordination in investment and financing to ensure debt sustainability.

Yi Gang is the governor of the People bank of China

Cdp business sponsor per l'Italia in Cina

SUL FRONTE CORPORATE E DEI PROGETTI INFRASTRUTTURALI, CASSA DEPOSITI E PRESTITI VUOLE GIOCARE UN RUOLO STRATEGICO SIA NEL SUPPORTO STRETTAMENTE FINANZIARIO CHE IN QUELLO DI ADVISOR E FACILITATORE, ANCHE PER LE PMI. COME INDICA TIANJIN

Le relazioni fra Italia e Cina vivono oggi una fase particolarmente positiva, come testimoniano le recenti visite istituzionali di altissimo livello, l'elevato valore dell'interscambio commerciale, le numerose operazioni di M&A e i rilevanti progetti di cooperazione industriale e tecnologica che si sono avuti negli ultimi anni. Per l'Italia tuttavia è importante cogliere al meglio le opportunità rappresentate dal 2° importatore mondiale, considerando che solo il 3% delle esportazioni italiane è diretto verso la Cina, e rafforzare la collaborazione nel settore finanziario, in un'ottica di mutuo vantaggio e mirando alla creazione di un effettivo level playing field. Cassa Depositi e Prestiti intende giocare un ruolo sempre più forte nello sviluppo della collaborazione industriale e finanziaria bilaterale, promuovendo un maggior accesso al mercato cinese per le imprese italiane. Il piano industriale 2019-2021 ha fra le linee di intervento principali il sostegno al sistema imprenditoriale con gli obiettivi di 60.000 imprese raggiunte e 83 miliardi di euro di risorse mobilitate. In questa strategia l'internazionalizzazione è una leva fondamentale e la Cina è il primo mercato in cui vogliamo impegnarci. Sul piano istituzionale, con la presidenza del Business Forum Italia-Cina, CDP si è impegnata a favorire in modo strutturato l'avvicinamento tra le comunità imprenditoriali dei due Paesi. Nei mesi scorsi sono stati organizzati due eventi che hanno coinvolto imprese e istituzioni finanziarie italiane e cinesi, cui è seguito il Forum PMI del 25-27 settembre organizzato da CDP con Bank of China e in collaborazione con ICE, Confindustria e ABI, nella città di Tianjin, per favorire opportunità di affari delle piccole e medie imprese italiane in Cina. Sul piano

CDP, Italia in Cina: il business sponsor

目前中意关系正处于非常好的时期。不久前两国元首实现的国事互访，还有双方极高的贸易总额，众多的并购交易以及最近几年达成的重要工业和技术合作都证明了这一点。但是，考虑到只有3%的意大利产品出口到中国，对于意大利来说，至关重要



互惠互利的角度出发，与中方加强金融合作，以便创造一个有效的公平竞争环境。意大利国有银行Cassa Depositi e Prestiti (CDP) 想在双边金融和工业合作的发展中发挥越来越重要的作用，推动更多的意大利企业进入中国市场。其2019-2021年工业计划的主要重点方针之一就是为企业提供支持，旨在调动830亿欧元的资源，以期让中国的意大利企业数量达到6万。在此战略中，国际化具有基本杠杆的作用，而中国是我们想要努力的首要市场。在机构合作层面，以中意企业家委员会为首，CDP致力于以有条理的方式拉近两国企业之间的距离。在过去几个月中，已组织举办了两个活动，与会者包括中意企业和金融机构；之后还将于9月25-27日在天津与

中国银行合作主办“中小企业论坛”，旨在为中国的意大利中小企业提供商机，合作方包括意大利对外贸易委员会（ICE）、意大利工业家联合会（Confindustria）和意大利银行协会（ABI）。在工业和金融层面，CDP集团及其下属公司也做了很多工作。该集团直接或间接持有分布在中国的60家意大利企业的股份，拥有50多家生产工厂，在中国创造了近30亿欧元的营业额。CDP集团还与在上海和香港都设有办事处的意大利外贸保险服务公司（SACE）和对外投资促进公司（SIMEST）合

bio

Fabrizio Palermo

è ceo di Cdp dal 2018, dopo essere stato per 4 anni cfo dello stesso gruppo. Classe 1971, ha incominciato il percorso professionale nel 1995 a Londra in Morgan Stanley, nella divisione di investment banking. Dal 1998 al 2005 è stato consulente strategico in McKinsey, occupandosi di operazioni di grandi gruppi industriali e finanziari. Nel 2005 è approdato a Fincantieri, come direttore allo sviluppo, e poi cfo e vice direttore generale fino al 2014.

法布里奇奥·巴勒莫 在担任了4年集团的首席财务官之后，自2018年起担任意大利国有银行（Cdp）的首席执行官。1971年出生，1995年在摩根斯坦利在伦敦的投资银行部门开始了他的职业生涯。从1998年到2005年曾是麦肯锡的战略顾问，专门从事大型企业和金融集团的改造、转型和重组。2005年进入意大利国有银行（Cdp）控股的Fincantieri集团，作为企业财务总监，之后是首席财务官及副总经理直到2014年。

industriale e finanziario, molto è stato fatto dal Gruppo CDP e dalle sue partecipate. Il Gruppo detiene direttamente e indirettamente partecipazioni in più di 60 aziende italiane presenti in Cina con oltre 50 stabilimenti produttivi, che generano complessivamente circa 3 miliardi di euro di fatturato in territorio cinese. Il Gruppo CDP, in particolare con SACE e SIMEST, presenti con propri uffici a Shanghai e Hong Kong, supporta già l'internazionalizzazione delle imprese italiane in Cina con finanziamenti, garanzie ed equity. Inoltre, negli ultimi anni sono state realizzate importanti iniziative congiunte, che hanno portato oltre 2,5 miliardi di euro di investimenti cinesi progetti di cooperazione industriale e tecnologica, ad esempio con ENI e Fincantieri. Infine, in occasione della recente visita del Presidente Xi Jinping, CDP ha stretto un partenariato strategico sul fronte finanziario con Bank of China oltre ad aver firmato un importante accordo con Snam e Silk Road Fund. Per il futuro, CDP intende rafforzare la propria capacità d'intervento per sostenere l'innovazione, la crescita e la competitività delle imprese italiane in Cina. Anche per questo, lo scorso luglio, abbiamo concluso con successo la prima emissione obbligazionaria rivolta agli investitori istituzionali attivi in Cina (cd. Panda Bond) per 1 miliardo di renminbi. Questa operazione fa parte di un piano complessivo di emissioni approvato da Bank of China per 5 miliardi di renminbi, equivalenti ad oltre 600 milioni di euro, a supporto delle imprese italiane. Siamo infine pronti a supportare le aziende italiane anche in progetti industriali e infrastrutturali con partner cinesi in paesi terzi, nel pieno rispetto dei più alti standard di trasparenza, sostenibilità finanziaria ed

ambientale. Il mercato cinese rappresenta una grande opportunità per le imprese italiane, che a loro volta possono offrire al mercato di questo paese il meglio del Made in Italy e mettere a disposizione il proprio know how, fatto di qualità e innovazione. CDP, con la forza industriale del gruppo e le competenze finanziarie, vuole favorire una maggiore collaborazione economica e finanziaria tra i due paesi ed essere il miglior "business sponsor" per le aziende italiane in Cina.

ambientale. Il mercato cinese rappresenta una grande opportunità per le imprese italiane, che a loro volta possono offrire al mercato di questo paese il meglio del Made in Italy e mettere a disposizione il proprio know how, fatto di qualità e innovazione. CDP, con la forza industriale del gruppo e le competenze finanziarie, vuole favorire una maggiore collaborazione economica e finanziaria tra i due paesi ed essere il miglior "business sponsor" per le aziende italiane in Cina.

The best business sponsor for Italy in China

The relations between Italy and China are currently experiencing a particularly positive phase as the recent top-level institutional visits, the high value of commercial trade, the numerous M&A operations and the significant industrial and technological cooperation projects occurred in recent years, testify. However, Italy must seize the opportunities given by the 2nd world importer, seen that only 3% of Italian exports goes to China. Again, it is important to strengthen collaboration in the financial sector, with a view to mutual benefit, aiming at realizing an effective level playing field. Cassa Depositi e Prestiti aims at playing an increasingly essential role in the development of bilateral industrial and financial cooperation, promoting greater access to the Chinese market for Italian companies. The 2019-2021 business plan has, among the main areas of action, the support to the business system, targeting at reaching 60,000 companies and deploying resources for 83 billion euros. In this strategy, internationalization is a fundamental incentive and the first market in which we want to put effort into is China. On an institutional level, with the presidency of the Italy-China Business Forum, CDP is committed to favoring the convergence between business communities of the two countries. Two events were organized in recent months, involving Italian and Chinese companies and financial institutions, followed by the SME Forum on 25-27 September organized in Tianjin by CDP with Bank of China and in collaboration with ICE, Confindustria and ABI, to promote business opportunities for small and medium-sized Italian companies in China. On the industrial and financial level, much has been done by the CDP Group and its subsidiaries. The Group, directly and indirectly, holds stakes in more than 60 Italian companies present in China with over 50 production facilities – which in China generate a total of around 3 billion euros in

turnover. The CDP Group – in particular through SACE and SIMEST, which serve customers through their own offices in Shanghai and Hong Kong – is already supporting the internationalization of Italian companies in China with financing, securities and equity. Furthermore, in recent years important joint initiatives have been carried out, which have brought over 2.5 billion euros of investments in Chinese and industrial and technological cooperation projects, for example with ENI and Fincantieri. Finally, on the occasion of the recent visit by President Xi Jinping, CDP has entered into a strategic partnership from a financial point of view with Bank of China, and also signed an important agreement with Snam and the Silk Road Fund. In a future perspective, CDP intends to strengthen its ability to support the innovation, growth and competitiveness of Italian companies in China. Also for this reason, last July, we successfully concluded the first bond issue for institutional investors active in China – the so-called Panda Bond – for 1 billion renminbi. This operation is part of an overall issues plan approved by the Bank of China for 5 billion renminbi (equal to over 600 million euros) to support Italian companies. We are ready to support Italian companies also in industrial and infrastructural projects with Chinese partners in third countries, in full compliance with the highest standards of transparency, financial and environmental sustainability. The Chinese market represents a great opportunity for Italian companies, which in turn can provide it with the best of Made in Italy and make available their own know-how, made of quality and innovation. CDP – with the group's industrial strength and financial skills – aims at fostering greater economic and financial collaboration between the two countries, becoming the best "business sponsor" for Italian companies in China.

* Fabrizio Palermo is the CDP ceo

Cina e Asean, due grandi opportunità

IL PRESIDENTE DI ICE, MANAGER CON GRANDE ESPERIENZA DI MERCATI INTERNAZIONALI, SOTTOLINEA IL RUOLO FONDAMENTALE DELL'EXPORT PER L'ECONOMIA ITALIANA E INDICA I TRE FATTORI CHIAVE PER CRESCERE SUI MERCATI DELL'ESTREMO ORIENTE

Il Rapporto Ice sul commercio estero presentato lo scorso luglio ha riaffermato il valore dell'export come driver fondamentale per la crescita economica e sociale dell'Italia e l'occasione per riconoscere l'eccellenza dell'offerta del Made in Italy, secondo Google il terzo brand più conosciuto al mondo. A fine 2018 l'economia italiana era ancora al di sotto dei livelli pre-crisi (-3,1%), nonostante che nel decennio 2008-18 l'export italiano fosse aumentato del 16,9%. L'export ha continuato a crescere nel 2018 (+1,9%) e accelera nei primi cinque mesi del 2019 (+4%), pur in un contesto del commercio mondiale reso più difficile dalle incertezze della Brexit, dagli orientamenti protezionistici delle politiche commerciali di diversi Paesi, come per esempio gli Stati Uniti, e dalla sfida tecnologica fra Usa e Cina. L'internazionalizzazione si conferma essere una delle autostrade su cui far correre l'economia italiana verso la crescita. E ancora. Il saldo della bilancia commerciale dell'Italia è in forte attivo, attestandosi a 44 miliardi di euro, cioè al 2,2% del pil. Meccanica, fashion e arredamento sono i primi tre settori che contribuiscono a questo risultato. Meglio dell'Italia, in Europa, fa solo la Germania. Questi dati testimoniano come la propensione all'export dell'Italia sia in crescita: il rapporto export/pil è oggi del 32,1%, in aumento di sette punti percentuali rispetto al 2010. A livello mondiale le esportazioni italiane guadagnano, dunque, terreno. Questa seppur lieve ripresa si deve essenzialmente a Paesi extra Ue come il Nord America, il Giappone e la Corea del Sud e, in Europa, a Germania e Francia. Resta invece più contenuta la quota di mercato in Cina, appena dello 0,9% nel 2018. È un peccato perché sono convinto che la Cina rappresenti un territorio su cui insistere per offrire alle imprese italiane le

中国 and 东盟——两大机遇

去年7月, 意大利对外贸易委员会发布了《ICE对外贸易报告》。报告重点重申了出口业务对意大利的重要意义: 出口业务是推动意大利经济和社会增长的驱动力, 并且通过扩大出口, “意大利制造”这一卓越品牌(根据谷歌调查报告, “意大利制造”是全球第三大知名品牌)可以获得国际认可。然而, 尽管2008年至2018年十年间, 意大利出口增长了16.9%, 但截至2018年底, 国家整体经济水平仍然低于经济危机前。2018年, 英国脱欧为市场带来的不确定性、美国等国家实行保护主义政策等种种因素使得全球贸易环境变得愈发艰难。不过意大利的出口总量仍实现了1.9个百分点的持续增长, 2019年前五个月实现了加速发展(+4%)。国际化是意大利经济走向增长的捷径。其进出口贸易顺差达到440亿欧元, 已经占GDP的2.2%, 其中机械、时装和家具三大行业贡献巨大。欧洲国家中, 只有德国的数据可以胜过意大利。数据显示, 意大利出口不断增长, 目前出口占GDP的比重为32.1%, 比2010年上升了7个百分点。意大利的出口产品已经在全球市场占据了一席之地。尽管幅度较小, 出口的增长主要来自意大利与非欧盟国家(比如北美、日本和韩国)以及欧洲(如德国和法国)的贸易。在中国, 意大利的市场份额仍然有限, 2018年仅占0.9%。这种情况很可惜, 因为中国土地广袤, 拥有14亿的消费者, 经济增长幅度大(每年超过6%), 消费水平也在不断提高, 可以不断为意大利公司提供机会。东盟国家(居民6.51亿, GDP年均增长率超过5%)同样提供了巨大机遇。这一区域在快速发展的同时, 正在逐渐开放国际贸易, 而“意大利制造”的技术因素与这个地区的经济发展趋势十分契合。尽管整体国际环境相对有利, 意大利不同地区之间仍有巨大差异。目前的地区间经济差距与2010年几乎相同, 甚至有恶化的趋势。9年前,



Carlo Ferro

Presidente dell'Italian Trading Agency (Ice) dal 7 gennaio scorso, è nato a Savona 57 anni fa e laureato in Economia e Commercio alla LUISS di Roma. Ha alle spalle oltre 30 anni di carriera manageriale in aziende internazionali. L'ultima dove era presidente, è stata la STMicroelectronics, leader europeo nel settore tecnologico, dove in vari ruoli, tra cui quello di cfo, ha lavorato dal 1999. In 20 anni di lavoro all'estero, ha promosso e gestito alleanze e JV in USA, Svezia, Olanda, Cina, Singapore e Giappone.

自1月7日起任意大利贸易公司Italian Trading Agency(ICE)总裁的费罗, 57年前出生于萨沃纳Savona, 毕业于罗马国际社会科学自由大学LUISS经济与商业专业, 在面向全球市场具备国际竞争力的公司中拥有超过30年的职业管理生涯。任总裁之前, 自1999年以来, 在欧洲技术领域的领导者的意法半导体STMicroelectronics, 一直担任包括CFO等的各种职务。还作为欧洲联盟委员会Commissione Europea顾问, 欧洲重大项目战略论坛成员。海外工作20年, 在美国、瑞典、荷兰、中国、新加坡和日本推广和管理国际联盟与合资企业。

opportunità legate al numero di consumatori (1,4 miliardi), alla crescita (oltre 6% annuo) e ai sempre maggiori standard di consumo di quel mercato. Anche i Paesi dell'Asean (651 milioni di abitanti e tassi di crescita del pil sopra il 5% annuo) rappresentano opportunità da perseguire per la combinazione del forte sviluppo con la progressiva apertura agli scambi internazionali e per il fit dell'offerta tecnologica del Made in Italy con le linee di sviluppo di quest'area geoeconomica. In un quadro tutto sommato positivo, permangono ancora tinte in chiaroscuro. Il divario geoeconomico è pressoché identico al 2010, anzi, leggermente peggiorato: allora le regioni del Mezzogiorno coprivano appena l'11,7% delle esportazioni nazionali, oggi siamo all'11%, con il Nord al 73% e il Centro al 16%. Un altro punto di attenzione è rappresentato dalle pmi esportatrici, oggi circa 125 mila, che devono aumentare di numero, stabilizzarsi da esportatori occasionali a esportatori sistematici e allargare il numero dei mercati esteri serviti. In un contesto del commercio internazionale incerto negli scenari e in rapida evoluzione nei fattori competitivi le sfide per l'Italia sono molteplici. Occorrerà mettere in gioco strumenti e competenze diverse rispetto al passato, fare squadra per promuovere nel mondo un'offerta di sistema, continuare a valorizzare i settori tipici di eccellenza, le cosiddette 3F, ma anche far apprezzare l'offerta

italiana per il suo contenuto tecnologico verso l'economia smart e sostenibile. Tre sono le sfide decisive per il successo delle imprese italiane: la digitalizzazione, la sostenibilità e i giovani. Tre sfide che si incontrano nelle esigenze del consumatore di oggi, soprattutto i cosiddetti millennials e la generazione Zeta. Tre sfide che, last but not least, convergono nelle esigenze delle imprese, in particolare le start up e le pmi.

italiana per il suo contenuto tecnologico verso l'economia smart e sostenibile. Tre sono le sfide decisive per il successo delle imprese italiane: la digitalizzazione, la sostenibilità e i giovani. Tre sfide che si incontrano nelle esigenze del consumatore di oggi, soprattutto i cosiddetti millennials e la generazione Zeta. Tre sfide che, last but not least, convergono nelle esigenze delle imprese, in particolare le start up e le pmi.

China and Asean, two big opportunities

Last July, the ICE – the Italian Trading Agency – drew up a report stressing how export value represents an essential driver for Italian economic and social growth, and acknowledging the Made in Italy excellences – according to Google, the third most popular brand in the world. By the end of 2018, the Italian economy was still below pre-crisis levels (-3.1%), even in spite of Italian exports recording a 16.9% growth during the 2008-18 period. In 2018, exports continued to grow (+1.9%) and grew even faster during the first five months of 2019 (+4%), notwithstanding an ever-more complex world trade environment – due to the uncertainties surrounding Brexit; the protectionist trade policies enforced by several countries, such as the US; and the technological skirmish between the US and China. One of the factors which could possibly push the Italian economy to grow is internationalization. Again, Italy's trade balance is active, at 44 billion euros, or 2.2% of GDP. The first three contributing sectors are mechanical, fashion, and furniture. In Europe, only Germany is scoring higher than Italy. This data shows how the country's willingness to export is growing: today the export/GDP ratio is at 32.1% – up 7% against 2010. On a global scale, Italian exports are gaining ground, and this is basically thanks to non-European countries such as North America, Japan, South Korea and, in Europe, Germany and France. Meanwhile, the market share in China is rather low, staying at just 0.9% in 2018. Quite a shame, if you were to ask me, because I believe China offers Italian companies several opportunities, considering its consumers number (1,4 billion), its growth (more than 6% a year), and the increasing consumption standards of its market. ASEAN Countries (651 million inhabitants plus

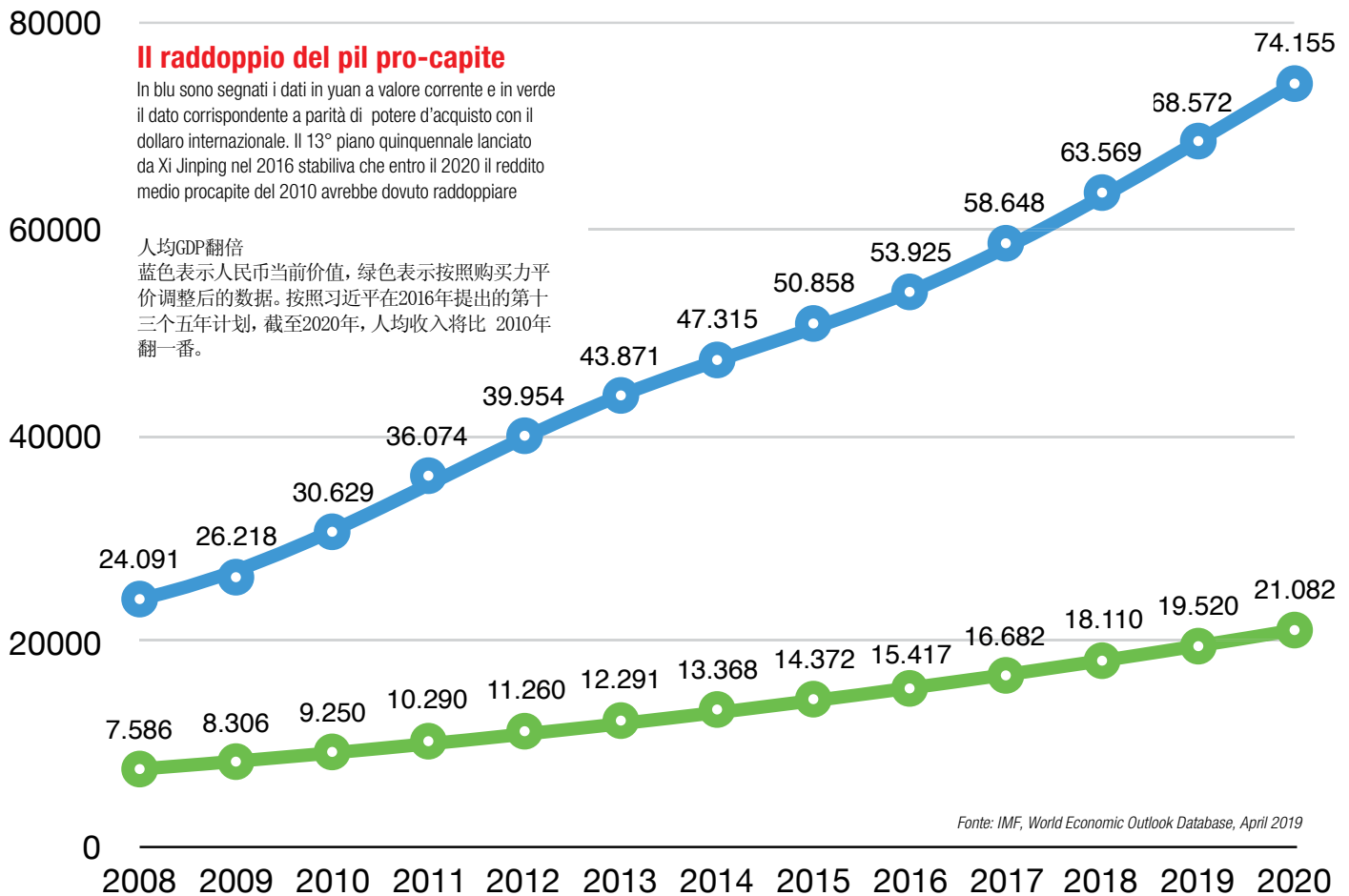
GDP growth rates higher than 5% a year) constitute a pool of opportunities as well, combining strong development levels with a gradual opening-up toward international trade, as well as with a technological offer following the development of this geo-economic area. Within a relatively positive framework, there is still space for improvements. The geo-economic gap is almost the same one of 2010, just slightly worse: at that time, the Italy's southern regions contributed to 11.7% of the country's exports, today they are at 11% – against 73% in the North, and 16% in the Center. Exporting SMEs are another important aspect, as they are now almost 125 thousand, needing to grow and to become regular exporters – expanding the number of markets they can reach and serve. In this environment – where international trade is uncertain due to the ever-changing competitive factors – Italy faces several challenges. We will need to use tools and competences different from the past, in order to team up and to promote a solid offer, to continue enhancing the usual excellence sectors (the so-called 3F), but also to make people appreciate the Italian technological offer for a smart and sustainable economy. In order to succeed, Italian SMEs will have to deal with three important challenging aspects: digitalization, sustainability, and young people – all summed up in the needs of the modern consumer, in particular of so-called Millennials and Generation Z. Three challenges which, last but not least, converge toward the companies' demands – start-ups and SMEs especially.

Ferro, 57, chairman of the Italian Trading Agency since January 7th, 2019, has more than 30 years of experience managing companies.

Crescita resiliente nonostante i dazi

IL GOVERNO DI PECHINO HA VARATO UN PIANO DI STIMOLI PER AIUTARE LE FAMIGLIE E LE IMPRESE, SOPRATTUTTO LE PICCOLE E MEDIE A SUPERARE LA FASE DI PASSAGGIO VERSO UN'ECONOMIA A MAGGIOR VALORE AGGIUNTO. E INVESTE NELLE INFRASTRUTTURE

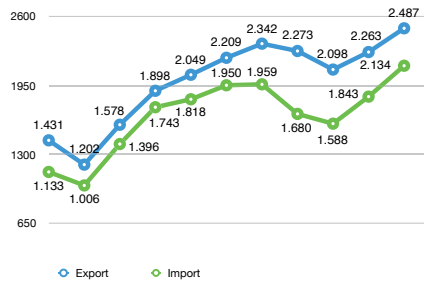
di Andrea Pira



Il primo step lo hanno raggiunto, in anticipo di due anni, alla fine del dicembre scorso, quando il pil pro-capite degli oltre 1,4 miliardi di cittadini cinesi ha ampiamente superato la soglia dei 60 mila yuan all'anno, più del doppio del livello del 2010, che nelle premesse del piano quinquennale voluto dal presidente Xi Jinping doveva essere raggiunto nel 2020. In assoluto, poco più di 9 mila dollari, è un livello ancora da economia in via di sviluppo, ma, calcolato sulla base del potere d'acquisto del dollaro internazionale, corrisponde a circa 18 mila dollari, reddito da paese quasi ricco.

Se il ritmo della crescita verrà mantenuto ancora qualche anno, situazione probabile a meno di eventi oggi imprevedibili, la Cina entrerà a breve nel novero delle società ad alto reddito e, grazie alla demografia, sarà la prima economia del mondo. È in questa chiave che la disputa commerciale tra Cina e Stati Uniti, che sta agitando i mercati, va inquadrata. La volontà statunitense di riequilibrare la bilancia degli scambi, oggi pendente a favore della Repubblica popolare, assomiglia più a un estremo tentativo di porre un ostacolo all'ipoteca cinese sulla leadership mondiale. Il confronto tra

Il trend degli scambi commerciali 贸易往来趋势



Fonte: Ceis

Negli ultimi dieci anni il divario tra export e import cinese si è allargato a favore dell'esportazioni e anche i dati più recenti sui primi mesi del 2019 sembrerebbero indicare continuità nel trend nonostante la contesa sui dazi. In compenso il surplus della bilancia dei pagamenti cinese si sta quasi azzerando

Passati dieci anni, la differenza tra importazioni e esportazioni cinesi si è allargata, e i dati più recenti sui primi mesi del 2019 sembrerebbero indicare continuità nel trend nonostante la contesa sui dazi. In compenso il surplus della bilancia dei pagamenti cinese si sta quasi azzerando.

SE IL RITMO DELLA CRESCITA VERRÀ MANTENUTO ANCORA QUALCHE ANNO, SITUAZIONE PROBABILE A MENO DI EVENTI OGGI IMPREVEDIBILI, LA CINA ENTRERÀ A BREVE NEL NOVERO DELLE SOCIETÀ AD ALTO REDDITO E, GRAZIE ALLA DEMOGRAFIA, SARÀ LA PRIMA ECONOMIA DEL MONDO

坚韧增长, 尽管存在关税问题

截 至去年12月底, 第十三个五年计划的第一步已经完成, 且比预计提前了两年——人口超过14亿的中国的人均国民生产总值跨越了每年6万元的门槛, 是2010年的两倍多。而在习近平主席提出的五年计划中, 这一目标原定将于2020年才实现。从绝对值来说, 略高于9000美元的人均国民生产总值水平仍处于新兴经济体的阶层, 但以购买力平价调整结果来看, 人均国民生产总值约为18000美元, 几乎达到了富裕国家水平。如果未来几年这样的经济增速维持不变, 除非发生今日不可预见的意外情况, 中国在接下来的十年间将迈入高收入社会的行列, 并且基于人口统计学的分析, 中国还将成为世界第一大经济体。

正因如此, 目前震撼国际市场的中美商业冲突, 实际大大违背了美国重新建立贸易平衡的初衷。虽然目前情况看似更有利于中国, 但这一事件实际上更像是在阻碍中国获得全球领导地位。世界前两大经济体之间的权威之争早已蔓延至所有领域, 包括技术领导地位、公平竞争、金融等。这些因素错综复杂且互相交集, 预测结果格外艰难。因此, 与其忧心两国之争, 最明智的分析师更愿意关注中国经济正在发生的转变, 以摆脱低成本制造的陷阱, 进入高附加值和高质量产品的良性循环。这些分析师的代表之一是《

环球时报》总编辑胡锡进。他给出的信息经常透露中国领导人的意图, 并且正如彭博新闻社报道所说, 常常在华尔街的办公室里被仔细阅读。

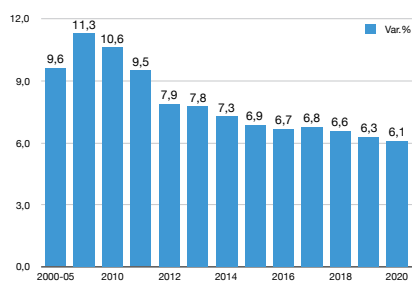
汇丰银行6月初发布的市场月度报告指出, 尽管自去年夏天以来美国政府征收关税的决定直接导致中国在美国国内销售额的下滑, 大中华的出口业务仍然强劲。尽管不可抗拒的关税话题以及两国之间正在进行的谈判将会是未来几个月重点监控因素, 但是想要读懂中期市场的趋势, 注意力应放在北京中央政府的财政决策之上。虽然中国继续以6%或略高于6%的涨幅作为基本增长目标, 目前的财政决策将主要关注如何支撑新中产阶级和弱势群体的消费, 以及如何将社会服务的水准维持在一个可以接受的标准, 并帮助绝大部分的中小型家族企业, 即象征着中国经济核心的企业, 向高附加值生产模式转型并与现代科技接轨。总而言之, 这些要素都显著影响经济的整体增长。在过去数月中, 社会各界特别是学术界曾多次发出预警, 称经济增长已经远远低于政府预估的数据。除了中国在整个2018年下半年面对的外部压力之外, 第一季度的官方数据也证明, 今年的中国经济遇到其他强大的阻力。

汽车或房地产市场推力的缺失, 与其说是因为关税的原因, 不如说是由于各个家庭对收入分配的转向。如今家庭

L'andamento del Pil reale degli ultimi 20 anni

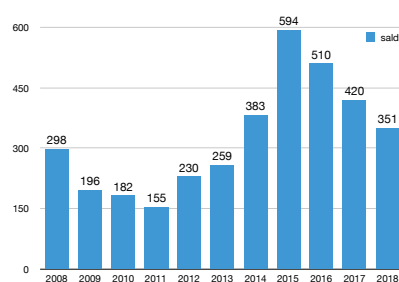
Nonostante l'evidente calo della crescita negli ultimi 20 anni, l'economia cinese, ormai evoluta, continua a svilupparsi a un tasso doppio della media mondiale

尽管在过去20年里中国经济增长明显放缓, 但仍然以两倍于世界平均水平的速度发展



Fonte: EIU e Intesa Sanpaolo

Il saldo commerciale si sta riducendo



Fonte: Ceis

Il saldo della bilancia commerciale si sta riducendo in modo significativo dal livello record del 2015 e la tendenza dovrebbe continuare nel medio periodo

自2015年创下纪录, 贸易顺差显著收窄, 预计该趋势将在中期内继续

le prime due economie al mondo riguarda anche il primato tecnologico, l'equa concorrenza, la finanza, per questo non è facile prevedere come verrà ricomposto. Quindi, invece che sul contenzioso, gli analisti più attenti concentrano l'attenzione sul cambiamento in corso dell'economia cinese per uscire dalla trappola della manifattura a basso costo per entrare nel circolo virtuoso delle produzioni ad alto valore aggiunto e di buona qualità. Uno di questi è Hu Xijin, direttore di Global Times, i cui messaggi alzano spesso il velo sulle intenzioni della dirigenza cinese e per questo sono letti con attenzione nelle sale operative di Wall Street. Nonostante l'imposizione di tariffe deciso dall'amministrazione Usa a partire dall'estate dello scorso anno e il conseguente calo delle

«L'ECONOMIA RESTA TRA QUELLE A PIÙ RAPIDA CRESCITA A LIVELLO MONDIALE, SPINTA DAI CONSUMI E SERVIZI DOMESTICI CHE RAPPRESENTANO OLTRE LA METÀ DELLA CRESCITA DEL PIL. L'URBANIZZAZIONE STA GUIDANDO LA CRESCITA»

vendite negli Stati Uniti, l'export del Dragone ha mostrato una discreta resilienza, ha notato Hsbc, nella nota mensile sui mercati di inizio giugno. Se gioco forza la contesa sui dazi e la negoziazione in corso tra le due potenze saranno i fattori di allarme dei prossimi mesi, è sulle scelte di politica fiscale del governo di Pechino che andrà concentrata l'attenzione per capire il trend di medio periodo. Che pur continuando ad avere il 6% o poco più di crescita come obiettivo di fondo, guarderà soprattutto a come sostenere i consumi della nuova classe media e della fascia di popolazione più disagiata, come assicurare servizi sociali di livello accettabile e aiutare la stragrande maggioranza delle piccole e medie imprese familiari che rappresentano ancora il cuore dell'economia cinese, a passare verso modelli

Testimonial/Nic Yeo

Borsa, puntate sulle A-Share, renderanno stabilmente l'8%

Il mercato delle 3.800 A-shares, le azioni di prima categoria alla borsa di Shanghai, è pronto al decollo. «Il rendimento atteso medio ponderato in base alle probabilità è del 7,6% all'anno in termini locali», ha previsto Nicholas Yeo, capo del settore azionario dell'area Cina e Hong Kong presso Aberdeen Standard Investments. «E il consenso per le previsioni di guadagno nel 2019 è sul 14%,» ha aggiunto il gestore del fondo... che in sintonia con la filosofia della casa, storico gestore dei risparmi delle vedove scozzesi, non è certo una speculatore di breve termine.



Nic Yeo

Domanda: Su che base avete costruito questa visione?

Risposta: Il mercato A-share è il secondo più grande al mondo, e dopo avere operato in isolamento per decenni, ora le A-share vengono sistematicamente aggiunte al benchmark dei mercati emergenti di MSCI. Entro cinque anni potrebbero rappresentare il 20% di questo indice. Ciò accelererà gli afflussi di capitali dagli investitori istituzionali che operano in modo passivo. Chi ignora le A-share rischia di perdere la crescita strutturale interna della Cina.

D. Ma se la crescita rallenta?

R. L'economia resta comunque tra quelle a più rapida crescita a livello mondiale, spinta dai consumi e servizi domestici che rappresentano oltre la metà della crescita del pil. L'urbanizzazione sta guidando questa crescita, portando all'aumento della ricchezza e dell'aspettativa di vita. I 380 milioni di millennial cinesi stanno guadagnando e spendendo più di quanto i loro genitori abbiano mai fatto in oggetti di lusso, viaggi e assistenza sanitaria. Questo potere d'acquisto sta guidando la domanda di prodotti di qualità, dagli elettrodomestici alle automobili fino addirittura ai liquori di alta fascia.

D. Quindi il segreto per buoni investimenti?

R. Le aziende che possono attingere al crescente reddito disponibile della classe media cinese in espansione e non sono troppo influenzate dalle esportazioni, in genere con non più del 30% dei ricavi sull'estero. Durante il primo trimestre di quest'anno molte delle nostre aziende hanno potuto dichiarare una decente crescita dei profitti, e sono riuscite a battere le previsioni grazie a buoni modelli di business e al loro potere di determinazione dei prezzi. Sempre più spesso visitiamo aziende al di fuori delle città di primo livello e aggiungiamo nomi che non si trovano citati spesso. Sono per lo più aziende private che operano in settori dove la concorrenza è leale e le decisioni di investimento sono guidate dal costo del capitale e dalle previsioni di rendimento commerciale. Ma ci sono delle eccezioni in cui le imprese pubbliche offrono una buona gestione nei settori ad alta crescita.

D. Un esempio?

R. China International Travel Service (CITS). Offre pacchetti di viaggio e gestisce negozi duty-free, tra cui il più grande centro commerciale duty-free del mondo situato a Sanya, sull'isola di Hainan. Il roll-out dei negozi duty-free in tutto il paese è un altro potenziale motore di crescita. Nel settore sanitario l'Aier Eye Hospital, il più grande operatore sanitario privato del paese, che conta su una rete crescente di ospedali a livello nazionale. La sua posizione di mercato gli permette di trarre beneficio dalla crescente ricchezza della classe medio-alta.

D. Perché?

R. C'è un problema di fiducia riguardo l'assistenza sanitaria in Cina a causa della carenza di personale e degli investimenti insufficienti nel settore. I servizi di Aier sono accessibili e di

fatto ricevono l'approvazione tacita da parte del governo, importante e necessaria.

D. Che impatto avrà l'alleanza della borsa di Shanghai con il London-Shanghai Stock?

R. È un'altra pietra miliare nel percorso di liberalizzazione dei mercati dei capitali cinesi. Permetterà alle società cinesi che ne hanno diritto di aumentare il proprio capitale nel Regno Unito attraverso titoli speciali (Gdr). Inoltre, permetterà agli investitori cinesi di accedere alle società quotate nel Regno Unito che a loro volta potranno raccogliere capitali a Shanghai. Il beneficio chiave sarà la diversificazione della base di investitori per le società che emettono questi titoli speciali. Le norme permetteranno di convertire questi nuovi titoli nelle normali azioni trattate sul mercato dopo un periodo di blocco di 120 giorni.

股票交易: 建议投资A股, 将稳定增长8%

上海证券交易所3800支A股市场已经准备就绪,即将起飞。“概率权重的平均预期收益为每年7.6%”,安本标准投资管理中国和香港股票投资主管姚鸿耀如此解释道。他补充说:“预计2019年收益达14%”。他的想法与公司的理念不谋而合,这位长久管理苏格兰寡妇储蓄金的管理者当然不是短期投机者。

问: 这一远见是建立在什么基础上的?

答: A股市场是全球第二大股票市场,经过几十年的独立运营,如今A股被系统地纳入MSC新兴市场基准指数,五年内可达20%的权重。这将加快被动投资机构投资者的资本流入。而那些无视A股的人可能会错过了解中国国内的结构性的增长的机会。

问: 如果增长放缓呢?

答: 中国仍然是世界上增长最快的经济体之一,主要由国内消费和服务推动,占据了国内生产总值增长率一半以上。城市化发展也功不可没,带动了财富的增长和平均寿命的延长。中国3.8亿千禧一代的收入和他们在奢侈品、旅游及医疗方面的支出比父母高很多。这种购买力带动了对优质产品的需求,包括家用电器、汽车和高端酒。

问: 所以,好投资的秘诀是什么?

答: 投资那些能够利用中国中产阶级节节攀升的可支配收入,不受出口的影响,且通常国外收入占比不超过30%的企业。今年第一季度,我们的许多企业已宣布其利润呈良好增长态势,而业绩成功超越预期的原因是良好的商业模式和定价能力。我们越来越多地访问位于一线城市以外的公司,在合作名单中加入并不非常有名的企业。其中大多数是民营企业,所在的行业拥有公平竞争的环境,投资决策由资本成本和商业回报预测驱动。但是也有例外,即高速增长行业中拥有良好管理的公营企业。

问: 您可以举一个例子吗?

答: 中国国际旅行社 (CITS)。它提供旅游套餐和经营免税商店,包括位于海南岛三亚的全球最大免税商场。在全国范围内推出免税店是另一个潜在增长动力。在医疗卫生领域则是全国最大的私营医疗保健提供商——爱尔眼科医院,其医院网络遍布全国并不断扩大。它的市场地位使其能够从中产阶级节节攀升的财富中受益。

问: 为什么?

答: 由于人员的缺乏和行业投资不足,中国的医疗保健行业存在信任问题。爱尔的服务价格合理且拥有政府的默许,这一点至关重要。

问: 上海证券交易所与伦敦证券交易所结盟开展的沪伦通业务将会产生怎样的影响?

答: 这是中国资本市场自由化道路上的又一个里程碑。将允许中国企业通过特殊证券 (GDR) 增加在英国的资本。此外,也将允许中国投资者进入英国上市公司,后者也可在上海筹集资金。发行这些特殊证券的公司的关键优势在于投资者基础的多样化。依照规定,这些新证券能够在120天之后转换为市场上的正常股票。

更多地收入用于私人机构提供的更优质的社会服务、教育和医疗服务等。同样,在国内,当局依靠一揽子的激励措施对信用机制进行了革新,同时降低了银行存款准备金率,并向同业银行行业注入流动资金。2019年成为自20世纪90年代以来的经济增长率最低的一年,而为了确保生产模式转型过程中稳定经济增长率,北京还提出了近3000亿美元的减税方案和支持就业措施。

“中国经济的基础并不如数据所显示,”世界最大的西方银行之一西班牙对外银行 (BBVA) 分析师们认为,“如果刺激措施太快停止,某些结构性影响因素的比重可能会立即增加。”

其结论是未来几个月中国经济不太可能快速复苏。如果想对现状进行跟踪,可以关注两个指示信号:一是接下来几个月地方政府债券发行的数量,第



La Borsa di Shenzhen

深圳证券交易所

二则是政府批准的基础设施建设项目的相关数据。高盛 (Goldman Sachs) 指出,在今年第一季度,用于特定金融项目的本地债券配售一直保持着去年7月以来的增长势头。“任何进一步的加速都可能表明政府对短期增长压力的担忧,尽管这种担忧不一定与贸易紧张局势有关。”高盛分析师还指出,政府批准的基础设施建设项目的相关数据能够体现政府未来的投资计划。应对动荡的2008—2009年全球金融危机时也采取了同样的策略,该策略还用来遏制2015—2016年的经济增速下滑。十年前,北京推出了4000亿人民币刺激计划,30%由中央政府出资,其余70%由地方政府设立特定财政工具。大约90%的资金用于基础设施建设,这其中超过三分之一的资金被用于建设运输和输

Automotive, tra Tesla e Mirai, la Cina punta allo Stato Solido

L'occasione anche per le pmi italiane nel segmento hi-tech potrebbe nascere nel cosiddetto triangolo d'oro di Jing-Jin-Ji, le abbreviazioni di Pechino, Tianjin e dell'Hebei, dove nell'area di Xiong'an, 100 chilometri dalla Capitale, si sta sviluppando un centro di innovazione che accelererà la corsa cinese al predominio nelle nuove tecnologie, e un parco industriale italo-cinese destinato a ospitare piccole e medie imprese. Qui la Tianjin Iconiq New Energy Vehicol lavorerà insieme alla Magna Steyr Italia e Studio Torino per lo sviluppo del design di un nuovo veicolo elettrico, mentre la bolognese Sira ha siglato un accordo con il comitato di gestione della zona economica di Jinghai per sviluppare componenti di alluminio. «La Cina vuole diventare il primo player al mondo del settore trasporto elettrico, passando anche dal controllo delle risorse naturali necessarie alla produzione di batterie,» è convinto Saro Capozzoli, che da trent'anni segue quel mercato ed è stato advisor strategico di centinaia di imprese europee, aiutate a sbarcare in Cina.

Domanda: Che cosa sta succedendo in concreto?

Risposta: La Cina sta cercando un modello alternativo di sviluppo nell'automotive che non dipenda da altri che, quindi, potrebbero condizionarla in futuro.

D. Può spiegare?

R. I livelli di attenzione sono due. Il primo è l'accelerazione spinta sull'elettrico, perché è il sistema che andrà a togliere più rapidamente le auto inquinanti dalle strade, che è il motivo principale per cui il governo ha deciso di puntare su questa tecnologia.

D. Quindi?

R. Gli investimenti si stanno concentrando tutti sull'elettrico tradizionale. Ma i produttori cinesi puntano anche a esportare modelli e tecnologie proprie verso i mercati occidentali, al momento in forte ritardo nel settore.

D. Ma l'elettrico non è ancora un mercato marginale?

R. Ci sono circa 1,5 milioni di mezzi elettrici circolanti in Cina che stanno creando una situazione nuova in forte evoluzione, anche tenendo conto della progressiva riduzione degli incentivi.

D. Situazione nuova in che senso?

R. Sono incominciate le grandi manovre per ristrutturare la catena produttiva e la componentistica; quando ci si sposta sull'elettrico,

si va verso una grande semplificazione dell'auto nel suo complesso.

D. Perché?

R. L'auto elettrica è intrinsecamente molto più facile da costruire, riparare e mantenere rispetto a un'auto termica, circa il 95% dei componenti tradizionali mancano, è una rivoluzione in termini di tecnologia e catena di fornitura. I cinesi non avrebbero mai vinto la battaglia sulle norme anti inquinamento europee, puntando sull'elettrico hanno ribaltato il tavolo a loro favore. È una situazione di cui molti costruttori di componenti europei non si sono ancora pienamente resi conto.

D. Che cosa rischiano le aziende europee?

R. Molte aziende di componentistica o si ristrutturano cercando alternative, investendo di più in R&D, o rischiano nel giro di qualche anno di scomparire.



Saro Capozzoli



In alto, la Nio ES8, la risposta cinese alla Tesla, prodotta da una startup di Shanghai con basi in Germania e California, qui sopra, la Mirai a idrogeno della Toyota e la Tesla

Le immagini in alto e in basso a sinistra sono della Nio ES8, una vettura elettrica prodotta da una startup cinese con basi in Germania e California. Le immagini in alto a destra e in basso a destra sono della Toyota Mirai a idrogeno e della Tesla Model S.

D. Sull'elettrico i costruttori cinesi continuano comunque a guardare molto all'Europa. Come mai?

R. Sono interessati ad acquisire tecnologie, materiali compositi per componenti sempre più leggeri, motori, per accelerare la transizione, sulla base del modello di motore alimentato con batteria al litio, quello lanciato dalla Tesla, per esempio, che tuttavia pone diversi problemi di smaltimento e sicurezza.

D. Sono superabili questi inconvenienti?

R. Alcune aziende cinesi e giapponesi, si stanno muovendo sotto traccia

per sviluppare la prossima generazione di batterie, quelle cosiddette allo stato solido, in cui l'elettrolita non esiste più ed è sostituito da un materiale ceramico, che va a contatto direttamente con i metalli.

D. I vantaggi?

R. Eliminando l'elettrolita, cioè la parte infiammabile, si azzera il rischio di incendio, ma soprattutto una batteria a stato solido svilup-

pa il doppio di capacità elettrica, viene a pesare il 30% in meno ed occupa metà spazio.

D. A che punto è la sperimentazione?

R. Lo scorso aprile ci sono state le prime produzioni di prototipi e ci sono già negoziazioni in Germania e negli UK per lo sviluppo di eventuali produzioni anche in Europa. I costruttori cinesi saranno quindi i primi a industrializzare queste batterie, e ci sono già progetti per investire miliardi di dollari in questo settore.

D. Quanto costa produrre queste batterie?

R. Un impianto da 10 GW/h, quindi di piccole dimensioni perché serve per alimentare la produzione di non più di 220-250 mila automobili all'anno, viene a costare circa 1,3 miliardi di dollari. Si stanno già progettando impianti da 100 GW quindi con investimenti in scala. Ecco la potenza che sta dispiegando la Cina sui settori strategici.

D. Ma Giappone e Stati Uniti stanno a guardare?

R. La Toyota sta investendo molto sull'idrogeno, mentre sulle batterie a stato solido sono indietro di 8 anni rispetto alla Cina. Gli americani sono indietro di 5 anni, mentre sulle batterie litio tutte le tecnologie si equivalgono.

汽车行业: 在特斯拉和丰田中, 中国的目标是固态电池

北京、天津和河北的京津冀“金三角”也可能是意大利高科技行业中小型企业的机会。距离首都100公里的河北雄安新区正在打造一个创新中心和一个容纳中小企业入驻的意大利-中国工业园区, 前者将使中国加快步伐, 在新科技领域占据主导地位。在此, 天津艾康尼克新能源汽车有限公司将与Magna Steyr Italia公司和Studio Torino工作室合作设计新型电动汽车, 而博洛尼亚公司Sira则与静海经济区管理委员会签署了开发铝制组件的合作协议。Saro Capozzoli坚信“中国希望成为全球电动运输车行业的领导者, 同时控制电池生产所需的自然资源”, 三十年来, 他一直关注着这个市场, 是数百家欧洲企业的战略顾问, 帮助该企业进入中国。

问: 具体正在发生什么?

答: 中国正在寻找汽车行业的另一种发展模式, 不依赖其他国家, 因此在未来不会受到其他国家的影响。

问: 您能解释一下吗?

答: 有两个关注点。第一个是推动电动汽车的发展, 因为电动系统能更快地将污染严重的汽车从道路上清除, 这也是政府决定重点投资这项技术的主要原因。

问: 所以这意味着什么?

答: 所有投资者都聚焦于传统电力行业。但是中国生产商还打算将开发的款式和技术出口到目前在该领域落后的西方市场。

问: 但是电力不是属于边际市场吗?

答: 中国约有150万辆电动汽车在路上行驶, 考虑到鼓励政策的逐步减少, 这仍然是一种强劲发展的新情况。

问: 新情况指的是什么意思?

答: 重组生产链和汽车组件的大型措施已经开始; 当你转到电动汽车行业时, 汽车整体结构将更为简单。

问: 为什么?

答: 因为电动汽车比内燃机汽车更容易制造、维修和保养, 无需约95%的传统部件, 这是一次供应链和技术方面的革命。中

国人在与欧洲反污染法的斗争中一直处于弱势, 而聚焦于电力行业使他们有了赢面。许多欧洲零部件制造商尚未完全意识到这一情况。

问: 欧洲公司将面临什么风险?

答: 许多零部件公司需要寻找替代方案并进行重组, 如在研发方面进行更多投资, 否则将有在几年内消失的风险。

问: 关于电力行业, 中国制造商仍然非常关注欧洲。为什么?

答: 他们对技术、发动机和使汽车部件更轻的复合材料感兴趣, 目标是从锂电池驱动的电动机开始, 加快过渡过程。例如特斯拉推出的电动机, 尽管仍然存在一些分解和安全问题。

问: 可以克服这些问题吗?

答: 中国和日本的一些公司正在开发下一代电池, 即所谓的固态电池, 其中电解质将被陶瓷材料取代, 可直接与金属接触。

问: 有哪些优势?

答: 通过消除电解质, 即易燃部分, 消除了引发火灾的风险, 但最重要的是固态电池有两倍的容量, 重量减少30%以及只占用一半的空间。

问: 实验到了哪个阶段?

答: 今年4月已经生产出第一批样本, 在德国和英国已经就该产品在欧洲的生产进行谈判。中国制造商将率先使这些电池工业化, 并已经计划在该领域投入数十亿美元。

问: 生产这些电池需要多少资金?

答: 一套10吉瓦/小时的小型生产设备(为每年最多220-250万辆汽车制造提供电池)的价格大约为13亿美元。目前正在设计100吉瓦的设备, 其价格可按比例计算。这就是中国在战略行业部署的力量

问: 日本和美国只作壁上观吗?

答: 丰田正在氢气领域进行大量投资, 而在固态电池方面则比中国落后8年。美国落后5年, 但是在所有的锂电池技术方面则旗鼓相当。

Vino, latte e frutta per far crescere l'export tricolore

di produzione a maggiore valore aggiunto, in linea con le moderne tecnologie. Si tratta di fattori con un impatto preciso sulla crescita complessiva del sistema. Nei mesi scorsi non sono mancati gli allarmi, in particolare nel mondo accademico, che indicano un tasso di espansione dell'economia inferiore a quanto finora ipotizzato dal governo.

I cui numeri ufficiali confermano che nel primo trimestre di quest'anno l'economia ha dato segnali di resistenza, nonostante le pressioni esterne cui ha dovuto fare fronte per tutta la seconda metà del 2018. La perdita di spinta del mercato dell'automotive o dell'immobiliare hanno più a che fare con problemi di allocazione del reddito delle famiglie sui servizi sociali, istruzione e sanità, soprattutto i migliori, spesso forniti da privati, che non con la contesa sui dazi. Così sul fronte interno, le autorità hanno fatto leva su un pacchetto di incentivi per far dare una scossa al credito, con un taglio dei coefficienti di riserva per le banche e iniezioni di liquidità nel settore interbancario. E per mantenere stabile il tasso di crescita complessivo dell'economia, Pechino ha anche presentato un pacchetto di tagli delle tasse da quasi 300 miliardi di dollari e misure il sostegno all'occupazione, sotto pressione per la trasformazione dei processi produttivi. «I fondamentali dell'economia cinese non sono come i dati sembrerebbero dimostrare», hanno insistito gli analisti di una delle maggiori banche occidentali del mondo, la spagnola Bbva, «ci sono fattori strutturali che potrebbero accrescere il proprio peso se gli stimoli si interromperanno troppo presto», concludendo che sarà improbabile assistere a un rimbalzo della crescita nei prossimi mesi.

Due spie della situazione saranno nei prossimi mesi l'ammontare delle emissioni obbligazionarie dei governi locali e i dati sull'approvazione di progetti infrastrutturali. Nota Goldman Sachs che nel primo trimestre dell'anno il collocamento di bond locali destinati a finanziare specifici progetti ha mantenuto l'accelerazione impressa già a partire da luglio dello scorso anno. «Ogni ul-

È la crescita dei redditi più che la popolazione, 1,4 miliardi di persone, la chiave per la crescita dell'export agroalimentare italiano in Cina. Proiettando lo sguardo verso il futuro, al 2023, il trend di consumi in food & beverage da parte dei cinesi avrà un'impennata del 59%, secondo stime di Nomisma, superata soltanto dal raddoppio della spesa che nello stesso arco di tempo si registrerà in India. Il punto di partenza è il dato 2017. La spesa per generi alimentari in Cina ha toccato i 1.159 miliardi di euro. Nello stesso anno l'import agroalimentare si è attestato a 101 miliardi, trainato dai semi e frutti oleosi e seguito a distanza da carni, salumi e derivati, dagli oli e dai prodotti ittici. Il Paese è secondo, dietro soltanto agli Stati Uniti nella classifica dei maggiori importatori mondiali, ma scavalca gli Usa al primo posto in termini di variazione percentuale, confrontata con il 2012 il dato fa +42,8%. «Nel quadro dei nostri rapporti con la Cina, il settore agroalimentare ha un'importanza crescente», sottolineava lo scorso gennaio il ministro per le Politiche Agricole e il Turismo, Gian Marco Centinaio. L'esportazione di arance rosse verso la Repubblica popolare è diventata uno dei simboli del memorandum of understanding per l'adesione dell'Italia alla Belt and Road Initiative siglato in occasione della visita di Stato del presidente cinese Xi Jinping a Roma.

Secondo il Nomisma Italian Agrifood Market Potential Index, l'agroalimentare italiano in Cina potrebbe crescere del 12% al 2022, quasi il doppio delle prospettive del mercato giapponese e superiore anche al +8,5% stimato per la Corea del Sud. Nel 2018 l'Italia ha esportato oltre 520 milioni di euro, uno scarno +2,3% sull'anno precedente, anche se è stato il record per le esportazioni di prodotti alimentari italiani in Cina, più che triplicato rispetto a dieci anni fa. Agenzia Ice sul mercato cinese presentato a maggio 2019. Ciononostante il ruolo giocato della Cina per l'export di prodotti alimentari è marginale: solo l'1,2% del totale delle vendite all'estero. Anche la quota di mercato detenuta dalle imprese italiane in Cina è appena l'1,5% dell'import cinese di alimenti e bevande, ossia 6 volte meno dei francesi, 3 degli olandesi e 2 dei tedeschi, se ci si limita ai soli competitor europei.

A trainare l'export verso la Cina è il vino, il cui valore cresce dell'11% nel 2019, seguito dai formaggi, che praticamente raddoppiano le esportazioni (+95%), e dall'olio di oliva. Bene anche la frutta, soprattutto dopo l'apertura delle porte alle esportazioni degli agrumi, e i dolci.

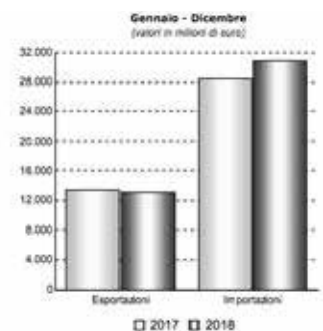
A primeggiare nella classifica dei prodotti made in Italy graditi al palato dei consumatori cinesi è il



Il dizionario in cinese dei vitigni prodotto da Gambero Rosso per far conoscere meglio i vini italiani

大红虾公司编辑的中文版葡萄酒词典, 旨在让人们更深入地了解意大利葡萄酒

L'interscambio dell'Italia con la Cina



vino. Stando alla stime della Coldiretti, lo scorso anno le esportazioni sono ammontate a 130 milioni di euro. I vini italiani hanno superato quelli spagnoli, ma molto più indietro dei francesi, leader assoluti nel Dragone. Ma è il latte che nel 2018 ha sviluppato le migliori performance con un incremento delle esportazioni del 48%, grazie soprattutto all'partnership strategica di Centrale del Latte d'Italia, il terzo polo produttivo di latte fresco e a lunga conservazione, dopo Parmalat e Granarolo, con Alibaba.

葡萄酒、牛奶和水果增进意大利出口

意大利对华农产品出口增长的关键因素在于中国国民收入的提高，而非人口的增长（14亿）。展望未来，Nomisma公司以2017年的数据为起点，预计截止至2023年中国餐饮消费将增长59%，仅次于印度，后者将在同一时期内实现翻番。2017年中国的食品支出达11590亿欧元。同年，农业食品进口额为1010亿欧元，其中以种子和油性水果为首，之后是肉类、腌肉制品和副产品，以及油和鱼制品。中国是世界第二大进口国，仅次于美国，但在增长率上则超越美国，与2012年相比增长了42.8%。今年1月，意大利农业和旅游部部长Gian Marco Centinaio强调“在我们与中国的关系中，农业食品行业占据了越来越重要的位置”。在中国国家主席习近平在罗马进行国事访问期间签署的意大利血橙对华出口谅解备忘录已



成为意大利加入“一带一路”的象征之一。根据Nomisma意大利农产品市场潜力指数显示，截止至2022年，中国的意大利农产品行业可能增长12%，几乎是日本市场前景的两倍，并且高于韩国的8.5%。意大利对外贸易委员会2019年5月发布的报告显示：2018年意大利对中国的产品出口额超过5.2亿欧元，尽管比去年只增长了2.3%，却创下了意大利食品对华出口的记录，与十年前相比增长了三倍多。中国食品出口数据却微不足道：仅占国外销售总额的1.2%。意大利企业在中国持有的市场份额仅占中国餐饮进口的1.5%，与其他欧洲国家相比，比法国小六倍，比荷兰小三倍，比德国小两倍。葡萄酒无疑是对华出口的主导产品，出口额在2019年增长了11%，其次是出口额几乎翻倍（+95%）的奶酪及橄榄油。甜点和水果的业绩也不错，尤其是在开放了柑橘类水果出口市场之后。中国消费者赞赏的意大利产品排名中，葡萄酒位列第一。Coldiretti估计，意大利葡萄酒去年出口额达1.3亿欧元，超越了西班牙，但是落后于在中国具有绝对领导地位的法国葡萄酒。而牛奶则在2018年创下了最佳业绩，出口增长48%，这主要归功于意大利Centrale del Latte d'Italia公司与阿里巴巴集团的战略合作伙伴关系。Centrale del Latte是继Parmalat和Granarolo之后，意大利第三大鲜奶和长期保存牛奶生产中心。

电网络。同样地，在2015年第三季度又为建设项目设立了一项特殊基金，第一年汇集了8000亿元人民币，2016年汇集了1500亿元人民币。Lemanik资产管理公司管理人Maurizio Novelli说，逐步缩减美国国债也应该被解读为国家意图回归外汇储备以抵消经济放缓的不利影响。最近几个月实施的刺激“绝对不是为了超越规划的增长，而是为了抑制经济放缓。这是因为中国目前正在努力控制内部债务，避免其经济愈发脆弱”。12年来，包括中央政府、国有企业、家庭、私营公司和地方政府在内的国内债务总额飙升了120%。

这种情况的两个征兆表现在地方政府债券发行数量和基础设施项目审批的数据。高盛指出，在今年第一季度，用于特定金融项目的地方债券配售一直保持着去年7月以来的增长势头。

1.500 miliardi nel 2016. Attualmente sono in corso o approvati progetti per 250 miliardi di dollari, ha calcolato il centro studio inglese Cebr, senza contare l'impatto sul Pil cinese della Belt&Road Initiative. Anche la progressiva riduzione delle posizioni sui treasury bond statunitensi va letta come la volontà di far rientrare riserve valutarie per contrastare il rallentamento dell'economia, spiega Maurizio Novelli, gestore del Lemanik. Gli stimoli attuati negli ultimi mesi “servono a contenere il rallentamento e non sono certo finalizzati a crescere oltre quanto è stato prefissato, questo perché la Cina è attualmente orientata a mettere sotto controllo un debito interno che rischia di renderla estremamente vulnerabile”. In 12 anni il debito complessivo del Dragone prendendo in considerazione l'amministrazione centrale, le imprese di Stato, le famiglie, le imprese private e i governi locali, è schizzato del 120%.

teriore accelerazione potrebbe indicare i timori del governo su pressioni per la crescita nel breve termine, sebbene non necessariamente legata alle tensioni sul commercio». Allo stesso modo, rimarcano gli analisti di Goldman Sachs i dati sulle infrastrutture approvate posso essere la cartina tornasole degli investimenti previsti. Una strategia già utilizzata per fronteggiare le turbolenze durante la crisi finanziaria globale del 2008-2009 e per frenare il rallentamento del 2015-2016.

Dieci anni fa Pechino mise in piedi uno stimolo da 4 trilioni di yuan per un 30% finanziato dal governo centrale e per il restante 70% dalle amministrazioni locali attraverso specifici veicoli finanziari. Circa il 90% dello stimolo andò in infrastrutture e di questa percentuale oltre un terzo in trasporti e reti di trasmissione elettrica. Allo stesso modo nel terzo trimestre 2015 fu messo in piedi un fondo speciali per le costruzioni dove confluirono 800 miliardi di yuan il primo anno e

Stable growth, with leverage on consumptions

China made the first step at the end of 2018, two years in advance, when the per capita GDP of its more-than 1.4 billion citizens far exceeded the threshold of 60,000 yuan per year. The results doubled the 2010 average, something expected to happen in 2020, as described in the premises of the five-year plan proposed by President Xi Jinping. Overall, the little more than \$9,000 of the current exchange rate is still at an emerging economy level. Anyway, if calculated with the purchasing power parity of the international dollar, the same figure is worth about \$18,000, approaching the level of rich countries. In essence, China will face the new decade with the prospect of entering the ranks of high-income companies within a few years. In order to do so, the current pace of the economy has to be maintained, and, for the time being, the odds are in favor. Thanks to its demography, China will become the first economy in the world. In this perspective, the current commercial clash between China and the United States, which is shaking the international markets, goes far beyond the US desire to restore the balance of trade, now pending in favor of China. Actually, it looks more like an ultimate attempt to stake a claim on global leadership. Basically, the comparison between the two countries has spread to the whole field – including technological primacy, fair competition, and finance, making it difficult to predict its reorganization.

So, instead of litigation, the smarter analysts focus on the change interesting the Chinese economy, in its effort to get out of the low-cost manufacturing trap and to enter the virtuous circle of high value-added and high-quality productions, ensuring the same jobs and coping with the extensive urbanization processes. Among these analysts is Hu Xijin, director of the pro-government Global Times, whose messages often reveal the intentions of the Chinese leadership and, for this reason, are read with particular attention in the operating rooms of Wall Street. As reported by HSBC, despite the imposition of tariffs decided by the US administration since the summer of 2018 and the consequent fall in sales in the United States, Chinese exports have proved a reasonable resilience.

Inevitably, the clash on duties and the ongoing negotiation between the two powers will be the warning factors of the coming months, but it is on the fiscal policy choices of the Beijing government that attention will be focused, in order to understand the medium-term trend. The basic objective of growth will still be set

Testimonial/Nicholas Yeo

Shanghai, betting on A-Shares: they will yield a steady 8%

The market for the 3,800 A-shares – that is, the first-class shares on the Shanghai Stock Exchange – is ready for take-off. “The average expected yield based on probabilities is of 7.6% per year in local terms,” said Nicholas Yeo, head of the China and Hong Kong equity sector at Aberdeen Standard Investments. “The consensus for 2019 earnings forecast is of 14%,” added the fund manager, who is certainly not a short-term speculator – in harmony with ASI’s philosophy, historically in charge of managing the savings of Scottish widows.

Question: On what grounds was this vision built?

Answer: The A-share market is the second largest in the world, and after operating in isolation for decades, A-shares are now systematically added to the MSCI emerging markets benchmark. Within five years they could represent 20% of this index. This will accelerate capital inflows from passive institutional investors. Those who ignore the A-shares risk losing China’s internal structural growth.

Q. What if growth slows down?

A. The economy still remains among the fastest growing in the world, driven by domestic consumption and services, which represent more than half of the GDP growth. Urbanization is driving it as well, leading to an increase in wealth and life expectancy. The 380 million Chinese millennials are earning and spending more than their parents ever did, in particular in the luxury items, travel and health care sectors. Such purchasing power is driving the demand for quality products – from appliances to cars, and even high-end liquors.

Q. So what's the secret to good investments?

A. Companies that can draw upon the growing disposable income of the expanding Chinese middle class, and that are not too influenced by exports – generally composing no more than 30% of foreign revenues. During the first quarter of this year, many of our companies could declare a decent profit growth, and they managed to beat forecasts thanks to good business models and their pricing power. It has become customary for us to visit companies outside the first-tier cities, adding names to our list that are not often mentioned. Most are private companies that operate in sectors where competition is fair and investment decisions are driven by the capital cost and commercial returns forecasts. But there are exceptions – where public companies offer good management in high-growth sectors.

Q. Can you give an example?

A. China International Travel Service (CITS). It offers travel packages and manages duty-free shops, including the largest duty-free shopping mall in the world – located in Sanya, on Hainan Island. The roll-out of duty-free shops across the country is another potential driver for growth. In the health sector, the Aier Eye Hospital, the largest private healthcare provider in the country, that relies on a growing network of hospitals spreading nationwide. Its market position allows it to benefit from the growing wealth of the upper-middle class.

Q. Why?

A. In China, healthcare comes with a trust issue, due to staff shortages and insufficient investment in the sector. Aier’s services are accessible and, actually, receive tacit approval from the government, which is fundamental and necessary.

Q. What impact will the Shanghai Stock Exchange alliance with London-Shanghai Stock have?

A. It is another milestone in the path to Chinese capital markets liberalization. Chinese companies entitled to it will be able to increase their capital in the United Kingdom through special securities (Gdr). In addition, it will allow Chinese investors to access listed companies in the UK, which in turn will be able to raise capital in Shanghai. The key benefit will be the diversification of the investor base for companies issuing these special securities. The rules will allow these new securities to be converted into normal shares traded on the market after a 120-day blocking period.

to a 6% or so, but China will look above all at how to support the consumption of the new middle class and the most disadvantaged segment of the population. Among its objectives are the assurance of acceptable social services and the support of the vast majority of small and medium family businesses that still represent the heart of the Chinese economy to move towards value-added production models, in line

with modern technologies. These factors as a whole have a specific impact on the overall growth of the system and on the warning signs of the past months, particularly in the academic world, which indicate a considerably lower rate of economic expansion than previously assumed by the government and underline the complexity of the problems to be addressed.

Automotive, China aims at the Solid State

Several opportunities – for Italian SMEs as well – in the hi-tech segment could arise in the so-called golden triangle of Jing-Jin-Ji, which stands for ‘Beijing, Tianjin and Hebei’. There, in the Xiong’an area, 100 kilometers away from the capital city, an innovation center for the helping China gain speed in the new technologies race for dominance is getting developed, together with an Italian-Chinese industrial park destined to host small and medium enterprises. Tianjin Iconiq New Energy Vehicol will work together with Magna Steyr Italy and Studio Torino toward the development and the design of a new electric vehicle. In the meantime, Sira, a company based in Bologna, has signed an agreement with the Jinghai economic zone management committee to develop aluminum components. Saro Capozzoli is persuaded that “China wants to become the first player in the world in the electric transport sector, partly by taking control of the natural resources necessary for the production of batteries”. Capozzoli follows the Chinese market since thirty years, and has worked as strategic advisor for hundreds of European companies, helping them in their landing in China.

Question: What is actually happening?

Answer: China is looking for an alternative model of development in the automotive sector, in order to avoid depending on other players that could condition its development in the future.

Q. Can you elaborate on that?

A. There are two major aspects: the first is the particular attention paid to the electric segment – the quickest system for removing polluting cars from the roads, which is also the main reason behind the government’s decision to focus on this technology.

Q. What does that mean?

A. That all the investments are focusing on traditional electricity. But Chinese producers also aim to export their own models and technologies to Western markets, which are currently lagging behind in the sector.

Q. But isn’t the electric market still a marginal one?

A. There are about 1.5 million electric vehicles on the road that are creating a totally new and rapidly evolving scenario, also taking into account the progressive reduction of incentives.

Q. What kind of totally new situation are you referring to?

A. Substantial financial measures have been put into place to restructure the production chain and the automotive components. When you switch to the electric, you go towards a great simplification of the car as a whole.

Q. Why?

A. The electric car is much easier to manufacture, repair and maintain than a thermal car – about 95% of the traditional components are not needed. It is a revolution in terms of technology and supply chain. Chinese would never have won the dispute against European anti-pollution regulations, but focusing on the electric, they overturned the situation in their favor. This is a situation that many European component manufacturers are yet to fully realize.

Q. What do European companies risk?

A. Many companies in the sector either reorganize themselves looking for alternatives, investing more in the R&D, or risk to close their business within a few years.

Q. Chinese electric manufacturers continue to look to Europe a lot. Why?

A. They are interested in acquiring technologies, composite materials for ever lighter components, engines – hoping to speed up the transition to the electric starting from the models for lithium-powered engines. The one launched by Tesla even as they present several safety and disposal problems.

Q. Is it possible to overcome these problems?

A. Some Chinese and Japanese companies, above all, are trying to develop next-gen batteries – the so-called solid-state batteries, removing the electrolytes and having a ceramic material in direct contact with the metals instead.

Q. Which are the advantages?

A. By eliminating the electrolytes, or rather the flammable parts, we remove the fire risk. Above all, a solid-state battery develops twice its electrical capacity, weighs 30% less, and takes up half the space.

However, official numbers confirm that, during the first quarter of 2019, the economy has shown signs of resistance, despite being put under external pressures throughout the second half of 2018. The loss of momentum in the automotive market, which reported a noticeable decline in the first six months of the year for the sales of traditional cars – but booming in the electric and real estate sectors – is main-

ly linked to the allocation of family incomes on better social services – such as education and healthcare above all, often provided by private individuals – than with the clash of duties. Thus, on the domestic front, the authorities have relied on a package of incentives to shake up the credit, with a cut in the reserve ratios for banks and injections of liquidity in the interbank sector. With a view to maintain

a stable growth rate that in 2019 has reached its lowest since the 1990s, Beijing has also presented a tax cut package of nearly \$300 billion, and measures to support employment, feeling the pressure for the transformation of production processes.

“The fundamentals of the Chinese economy are not as the data would seem to show,” stressed the analysts of one of the largest western banks in the world, the Spanish BBVA. “There are structural factors that could increase their weight if the economic incentives will stop too soon,” the analysts added, concluding that it is unlikely to see a rapid recovery of growth in China in the coming months. Two markers of the situation will be the amount of bond issues by local governments and data on the approval of infrastructure projects. Goldman Sachs mentions that, in the first quarter of the year, the placement of local bonds destined for specific financial projects has maintained the acceleration already recorded since July 2018. “Any further acceleration could indicate the government’s concerns about pressures for growth in the short term, although it won’t necessarily be linked to trade tensions”. Likewise, as highlighted by Goldman Sachs analysts, the data on the approved infrastructures can be the litmus test of the planned investments.

This strategy was already used to deal with the turmoil occurred during the global financial crisis of 2008-2009, and to curb the slowdown of 2015-2016. Ten years ago Beijing set up a 4 trillion yuan incentive, 30% funded by the central government, and with the remaining 70% financed by local administrations, which set up specific financial vehicles. About 90% of the incentive was used in infrastructures. Over a third of this percentage was destined to transportation and electricity transmission networks. Similarly, in the third quarter of 2015, a special fund was set up for buildings where 800 billion of renminbi came together in the first year, and 1,500 billion in 2016. “The progressive reduction in the position on US treasury bonds should also be read as the desire to return foreign exchange reserves to counteract the economic slowdown,” explained Maurizio Novelli, manager of Lemanik. The incentives implemented in the past few months serve to contain the slowdown, and are certainly not aimed at growing beyond what had been set. This is because China is currently oriented to be in control of the internal debt, which risks making it extremely vulnerable”. In 12 years time, the overall debt of China, taking into account the central administration, the state enterprises, the families, the private companies, and the local governments, was splashed by 120%.

Modello Italia, una strategia per la Cina

DOPO I GRANDI GRUPPI MULTINAZIONALI, STANNO SCENDENDO IN CAMPO LUNGO LE NUOVE VIE DELLA SETA E NEL MERCATO CINESE GLI IMPRENDITORI ALLA GUIDA DI AZIENDE DI MEDIE DIMENSIONE. ECCO UN CAMPIONE SIGNIFICATIVO DEI SETTORI CHE RAPPRESENTANO

di Pier Paolo Albricci

Le strategie sono diverse ma convergenti. Chi punta su Hong Kong, guardando ai grandi mercati del sud-est asiatico, chi sulle free zone di Shanghai, la via più breve per il mercato della Cina orientale, la più ricca, chi nel cuore dell'ex paese di mezzo, a Chongqing o Chengdu, che insieme mettono in campo oltre 50 milioni di abitanti con redditi in rapida crescita, chi ha preferito il centro della ricca Great Bay Area, Shenzhen o Guangzhou, cuore pulsante del fashion e della fabbriche 4.0, con consumi all'occidentale e redditi comparabili, chi guarda piuttosto al piano complessivo che abbraccia metaforicamente la Via della Seta, la Belt & Road Initiative, spostandosi verso i mercati asiatici, che ne beneficeranno maggiormente e sui poli di transito dei flussi commerciali, il Golfo Persico, con Dubai in testa, per fare un esempio o lungo lo stretto di Suez. Un dato è certo. Dopo la carica dei bisonti, i grandi gruppi, Ansaldo, Pirelli, Danieli, Ferrero, Ferragamo, Leonardo e tanti altri, sopra il miliardo di fatturato, che da tempo inseguono e sfruttano il sogno cinese e ormai ne fanno parte integrante, gli imprenditori alla guida di aziende di media dimensione, con qualche decina di milioni di euro di fatturato, insieme a diversi startupper, stanno giocando con decisione la carta cinese. Spesso spinti dalle promesse a doppia cifra dell'e-commerce, invogliati dalle banche che spingono per vendere servizi (e finanziamenti) legati all'internazionale, sollecitati dalle notizie di stampa sui pascoli, ancora inesplorati dal made in Italy, dei consumi di una classe media in crescita vertiginosa, hanno deciso che è venuto il momento del grande passo verso i mercati del domani. Nelle pagine che seguono, alcuni testimoni di grandi e piccole aziende raccontano le loro esperienze.



意大利模式，中国战略

战略各有不同，但往往目标是一致的。有的人瞄准了香港，观望着东南亚的巨大市场；有的人瞄准了上海的自贸区，那是通往华东市场最短也是最富有的道路；有的人看准了中部地区的核心，重庆或成都，那里超过五千万居民的收入正在快速增长；有的人更偏爱富裕的大湾地区的中心，深圳或广州，那里是时尚和工业4.0的中心，人们的消费水平和收入向西方国家看齐；有的人更倾向于总体计划，从丝绸之路到“一带一路”倡议，朝着亚洲市场和以商贸中转站著称的波斯湾迈进，亚洲市场将从中受益最多，而波斯湾受益地区则以迪拜为首，还包括了苏伊士海峡沿岸。有一件事是毋庸置疑的。各大集团如布雷博、倍耐力、达涅利、费列罗、菲拉格慕、利奥纳多等等，这些拥有十几亿营业额的企业，长期

以来不断追求和开拓中国梦，如今他们已成为其中不可或缺的一部分。而现在，另一些企业家则带领着营业额为几千万欧元的中型企业，与一些创业者一起，果断进军中国市场。电子商务承诺的双倍回报驱使着他们；银行推动销售的相关国际业务（和融资）吸引着他们；中产阶级对“意大利制造”的消费量疯狂增长，并有广阔天地尚未开发的消息鼓舞着他们。他们决定是时候向未来的市场迈出一大步了。这里有一些关于这种新现象的理论。他们中的许多人说：“为使企业至少在未来的十到十五年内繁荣发展，不考虑中国和印度这两个世界上最受欢迎、增长速度最快的市场是不可想象的。”尤其是中国，在这个阶段是最主要的吸引力，正如不断开业的直营店或加盟店所证明的一样，虽然统计数据警告，转让专有技术的风险很高，因而有损失产品或技术的可能。同时，在食品、时尚、设计和新领域的高科技方面，对优质产品的需求，通常就是对意大利品牌的需求：在与西方国家极不相同的背景下，这些品牌承担着重重困难与风险，但是从精心的服务，到电动汽车，再到涉及个人移动、环境以及通信的所有软件，对这一系列产品及服务的认同就是对他们的大幅肯定。



7



8



9



10



11



14



12



13

1. Livia Cevoloni, CEO di Energica Motor, produttore di moto elettriche 2. Oscar Marchetto, CEO di Somec, vetrate per navi ed edifici 3. Alessandro Saviola, presidente della Saviola, mobili in kit 4. Pasquale Natuzzi, fondatore e CEO del gruppo omonimo, arredamento 5. Pierluigi Bocchini, CEO di Clabo, arredamenti per bar e pasticcerie 6. La famiglia Fontanot, dell'azienda omonima, produttrice di scale 7. Maria Luisa Todini, presidente onorario di Todini, costruzioni 8. Franco Fontana, fondatore e CEO di Esautomotion, sistemi di controllo numerico 9. Massimo Manelli, CEO di Snaidero, cucine 10. Fabio Candido, presidente di Camiciissima, abbigliamento 11. Alessandro Barin, fondatore e CEO di FuturaSun, celle fotovoltaiche 12. Giuseppe Tamburi, fondatore e presidente di Fratelli Rinaldi, alimentari 13. Matteo Storchi, CEO di Comer Industries, meccanica 14. Francesco Casula direttore generale di Arborea, alimentari

Entrano in Russia le turbine italo-cinesi

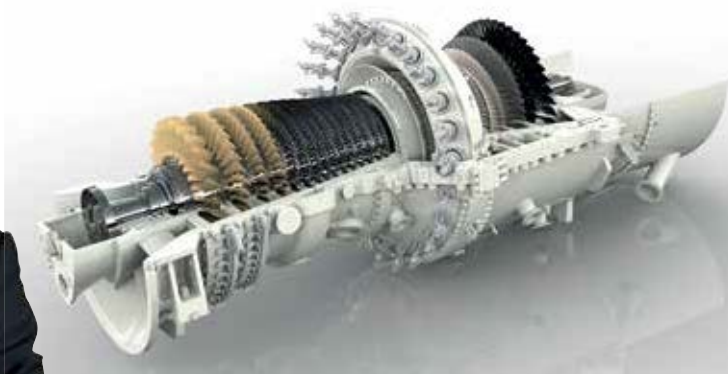
CON LA JV TRA ANSALDO E REP DEL GRUPPO GAZPROM, CHE AVRÀ LA PRODUZIONE LOCALIZZATA IN RUSSIA, PARTE UNA COLLABORAZIONE CHE SI ESTENDERÀ ALLE REPUBBLICHE CIS, MENTRE IN CINA SI ALLARGA IL BUSINESS SULLE TURBINE A GAS

di Franco Canevesio

La Via della Seta può passare anche dalla Russia. Lo sa bene Giuseppe Zampini, ceo di Ansaldo Energia che, giovedì 6 giugno, a San Pietroburgo, ha firmato una joint venture con Rep Holding, controllata di Gazprom, primo gruppo energetico del paese. L'accordo è stato propiziato dall'entente cordiale tra Russia e Cina che, attraverso Shanghai Electric, è azionista al 40% di Ansaldo (il restante 60% è di Cassa depositi e prestiti). Zampini ha messo la firma sotto un contratto ad ampio spettro che prevede la collaborazione per produrre, modernizzare, riparare e fornire manutenzione e assistenza per turbine industriali di grande taglia, a gas e a vapore, in Russia. Nonostante Ansaldo sia abituata da sempre a lavorare e vendere turbine in gran parte dei paesi del mondo, l'accordo di San Pietroburgo ha un peso strategico particolare. Aprirà, infatti, le porte alla società genovese dei mercati CSI, la Comunità di Stati Indipendenti che riunisce 9 delle ex 15 repubbliche sovietiche. «La JV sarà una soluzione reciprocamente vantaggiosa per la fornitura dei migliori componenti e servizi ai clienti della Russia e dei paesi CSI», ha spiegato a Milano Finanza, Zampini. Ansaldo Energia opera da oltre dieci anni in Russia, dove le sue turbine alimentano, tra l'altro, uno degli impianti più grandi

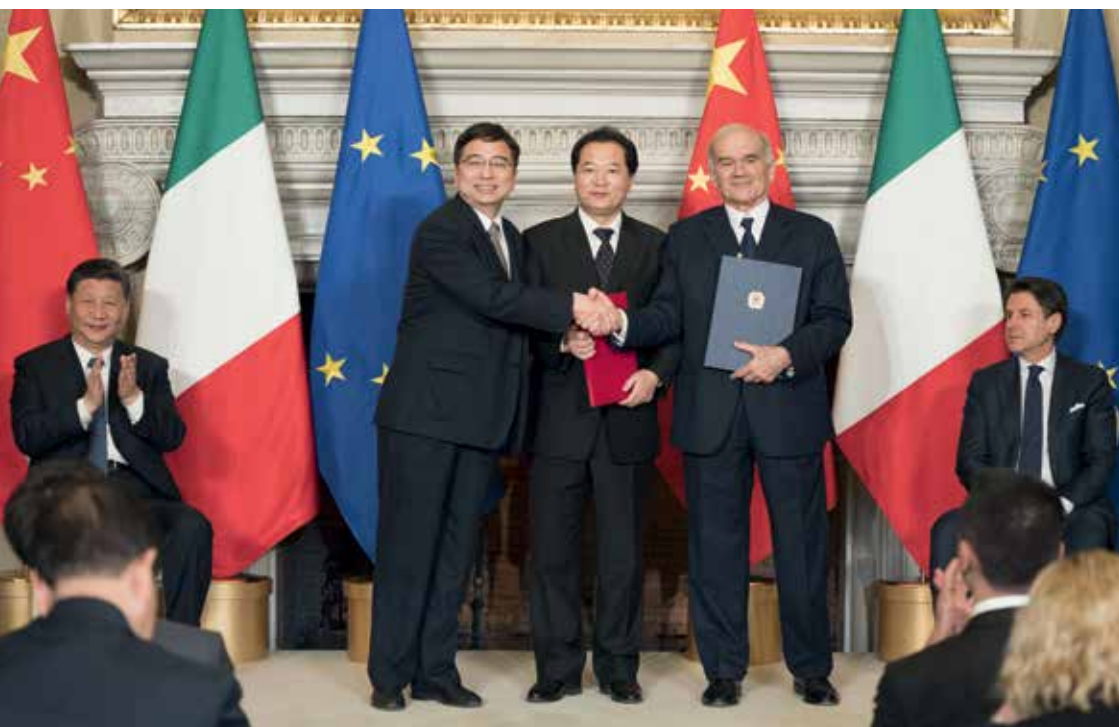
d'Europa a San Pietroburgo. Ma in questa fase il business russo è particolarmente caldo per tre ordini di motivi: il grande piano di metanizzazione del parco pubblico e privato dei mezzi di trasporto lanciato dal governo, i progetti sul nucleare e l'accordo russo-cinese per portare il gas russo di Gazprom al confine con la Cina. Entro l'anno prossimo dovrebbe essere completato il gasdotto che porterà 38 miliardi di metri cubi l'anno a soddisfare la fame di energia del Dragone, gas che dovrà necessariamente finire in nuove centrali elettriche, dotate di grandi turbine. L'accordo di San Pietroburgo potrebbe anche rappresentare il via libera per nuove intese sul nucleare, in cui la Russia primeggia, con una serie di appalti in corso per la costruzione di centrali in Finlandia, Ungheria, Turchia, Cina e l'Iran, dove Ansaldo ha venduto già parecchio in passato ma le ultime sanzioni Usa hanno bloccato progetti per oltre 300 milioni di euro. «In Iran bisogna esserci già ora, prima che coreani, giapponesi e tedeschi si facciano sotto», ha spiegato Zampini, che è stato il principale attore dell'accordo del 2014 con Shanghai Electric. «Già nel 2008 i cinesi volevano acquisire il 100% di Ansaldo e sono tornati alla carica nel 2011, finché nel 2014 si è deciso di cedere il 40%, a patto che ci aprissero il mercato domestico», ha rivelato il

manager di Belluno, 76 anni. «È un'allenata andata al di sopra di accordi e aspettative. La Cina vuole diventare leader della tecnologia nel mondo. Nel frattempo, con questo accordo, teniamo la testa del gigante in Italia». L'accordo, finora, ha fruttato 5 macchine l'anno in forniture, 28 macchine lavorate e 34 ordinate, 8 già installate, per un valore tra 300 e 400 milioni di euro. Nel 2017, Zampini ha firmato un nuovo Mou con Shanghai Electric, che ha gettato le basi per un ulteriore rafforzamento della



Giuseppe Zampini, ceo di Ansaldo Energia dal 2001, ha incominciato la carriera nel settore nucleare ed è approdato alla divisione energia di Ansaldo nel 1989. Sopra, un modello recente di turbina a gas di Ansaldo

Giuseppe Zampini, 自2001年以来一直担任Ansaldo能源公司的首席执行官，其职业生涯始于核行业，1989年进入Ansaldo能源公司。上图是Ansaldo最近推出的一款燃气轮机



La firma dell'accordo tra Ansaldo Energia e China United Gas Turbine Company (UGTC) il 23 marzo scorso per avviare la collaborazione tecnologica nel settore delle turbine a gas heavy-duty

今年3月23日Ansaldo能源公司与中国联合重型燃气轮机技术有限公司签署协议，启动了重型燃气轮机的技术合作

cinesi Shenergy Electric Group e Shanghai Electric Power dall'altra. E lo stesso anno, in settembre, Ansaldo ha avviato nuovi accordi con Spic (State Power Investment Corp.), grande utility statale cinese, che coinvolge la sua controllata Ugte, ovvero China United Gas Turbine Corp., nella ricerca e sviluppo sulle turbine a gas heavy duty. Infine lo scorso marzo un nuovo accordo, sottoscritto a Mitsubishi, sempre in Cina: una commessa da 25 milioni di euro per la fornitura di una turbina a

partnership strategica, prevedendo un piano di condivisione degli investimenti per l'introduzione della turbina di nuova generazione classe H nei mercati internazionali. Allo Mou sono seguiti tre nuovi accordi di cooperazione tra Ansaldo Energia e Shanghai Electric da una parte, e gli enti elettrici

gas, appositamente progettata, per funzionare con combustibili a basso potere di calore nella centrale elettrica da 180 MW di Bengang, di proprietà del Benxi steel group, pubblico, leader nella produzione dell'acciaio con circa 6 miliardi di euro di ricavi.

意中汽轮机进入俄罗斯

俄罗斯是“一带一路”倡议沿线国家之一，安萨尔多能源公司的首席执行官赞皮尼 (Giuseppe Zampini) 一直非常清楚这一点。今年6月6日在圣彼得堡，他与俄罗斯最大能源集团俄罗斯天然气工业股份公司 (Gazprom) 旗下的Rep Holding 控股公司签署了成立合资企业的协议。中国也参与并推动了该协议的签署。上海电气集团控制着安萨尔多集团40%的股份（意大利国有银行拥有安萨尔多其余60%的股份）。

这份合同所涉及的领域非常广泛，意大利将为俄罗斯提供关于大型工业燃气和蒸汽涡轮发动机的生产、现代化改造、维修保养及技术支持等服务，并在各个相关领域开展合作。安萨尔多公司一直以来为世界许多国家生产和销售汽轮机，尽管如此，此次《圣彼得堡协议》有着特殊的战略意义——这一协议将为安萨尔多能源公司这一来意大利热那亚企业打开独联体诸国（包括前苏联15个共和国中的9个国家）的市场大门。“建立合资企业将是互惠互利的解决方案，能给俄罗斯和独联体国家的客户提供最好的服务，”赞皮尼对《米兰财经周刊》介绍道。

俄罗斯目前在这一领域的发展如火如荼，这主要受三个要素的推动。首先，俄罗斯政府正在启动一个庞大的天然气计划，应用于各大公共和私人交通工具的停车场内。第二是核能项目。第三则是中俄签署天然气输送协议，该计划将把俄罗斯天然气工业股份公司的天然气输送到中俄边境。预计到明年，天然气输送项目中年输气量为380亿立方米的天然气

管道将建造完成，以满足中国对能源的巨大需求。这些天然气最终将用于装有大型涡轮机的新型发电站。此外，俄罗斯在核能领域一直处于领先地位，在芬兰、匈牙利、土耳其、中国和伊朗都有一系列建设中的核电工程项目，《圣彼得堡协议》或许还能推动更多核能项目合作。安萨尔多能源公司过去在伊朗的销量曾相当可观，但是由于美国最新的制裁措施，使得价值超过3亿欧元的项目被搁置。“想要在伊朗发展业务，现在就应该已经在那里扎根了，必须要赶在韩国人、日本人和德国人之前，”赞皮尼先生解释说。除此之外，他还是2014年和上海电气集团达成协议的主要参与者。“在2008年中国公司就想收购安萨尔多100%的股份，2011年又重提此事，直到2014年决定减少收购股份为40%，并承诺为我们开放国内市场，”76岁的ZAMPINI经理说道。该协议至今已经为安萨尔多带来了每年5台机器的供货订单、28台机器的加工订单和34台机器的预定订单，其中8台已经安装，总值为3亿到4亿欧元。2017年，赞皮尼和上海电气集团签署了一项新的谅解备忘录，为进一步加强战略合作伙伴关系奠定了基础，预示着在国际市场引进新一代H级涡轮机的共享投资计划的启动。签署该谅解备忘录之后，安萨尔多能源公司联合上海电气集团为一方，与中国电力实体中能（集团）有限公司和上海电力公司组成的另一方达成三项合作新协议。同年9月，安萨尔多能源公司与中国大型国有公用事业企业国家电力投资集团有限公司（SPIC）启动了新的合作协议。这一协议还涉及SPIC控股的中国联合重型燃气轮机技术有限公司（UGTC），该公司主要从事于重型燃气轮机的研发。最后，在今年3月，安萨尔多在中国实施了一项从三菱公司抢来的新业务——一台燃气轮机的供货订单，价值2500万欧元。这一台燃气轮机专为本溪钢铁集团的180兆瓦发电厂设计，使用低热功率燃料。本溪钢铁集团是一家国有企业，在钢铁生产业占有领军地位，利润约60亿欧元。

English translation from page 134

La pillola giusta per puntare al Dragone

CHIESI, MENARINI, ESAOTE HANNO RILANCIATO I PIANI DI ESPANSIONE IN ESTREMO ORIENTE, PARTENDO DAL RICCO MERCATO CINESE. DOVE, NONOSTANTE I SEVERI PROTOCOLLI DI ACCESSO PER LE SPECIALITÀ, LE CASE ITALIANE STANNO OTTENENDO RISULTATI SIGNIFICATIVI

di Stefano Catellani

La crescita del settore sanitario in Cina, con i risvolti nel farmaceutico, continua a far leva sulle maggiori aziende italiane del settore. La Chiesi di Parma, dopo dieci anni in terra cinese, è pronta a rilanciare per una nuova espansione sui mercati asiatici, con una strategia multipolare. I fratelli Alberto e Paolo Chiesi, proprietari dell'azienda, hanno deciso, insieme al ceo Ugo di Francesco, di coordinare le attività di Chiesi Pharmaceutical Shanghai, della filiale in Pakistan e quella in terra russa che ha sede a Mosca nel lancio dei prodotti in portafoglio. «Vogliamo continuare a crescere in modo sostenibile, focalizzandoci sui mercati principali, come gli Stati Uniti e l'Europa, ma ampliando l'accesso dei pazienti alle cure nei principali mercati emergenti, come la Cina», hanno specificato i fratelli Chiesi. Nel 2018 la filiale di Shanghai ha fatturato 82 milioni di euro con 243 dipendenti, 21 milioni la filiale pakistana e 26 la russa con 153 dipendenti. «In Cina dal 2013 al 2016 abbiamo triplicato il fatturato ma soprattutto abbiamo rinforzato il portafoglio prodotti, ampliando il campo d'azione nella neonatologia», ha raccontato di Francesco. La chiave del suo successo in Cina è la specializzazione nei prodotti per i neonati, in cui è leader mondiale, grazie ai quali nel 2013 ha avviato una joint venture con la cinese Eddingpharm, per sfruttare la sua piattaforma di marketing per la commercializzazione, anche nell'area terapeutica respiratoria, l'altro punto forte. «L'asma ha il bacino di pazienti più elevato causa l'inquinamento e viene curata ancora con metodi tradizionali», ha sottolineato di Francesco, il cui impegno nella ricerca e sviluppo, che ha raggiunto il 20% del fatturato, sta consentendo alla multinazionale di Parma di guardare alla Cina con crescente ottimismo. «Nel 2019 ci aspettiamo un anno molto positivo a livello di gruppo con vendite che dovranno attestarsi intor-

no a 1,8 miliardi, il 6,4% in più del 2018», ha fatto sapere di Francesco, che ha chiuso il 2018 con il miglior bilancio della storia aziendale e lanciato nuove sfide sui prodotti e alleanze strategiche. Il recente accordo con l'americana Inhibrx biotech specializzata in farmaci biologici innovativi frutterà la licenza esclusiva per lo sviluppo e la commercializzazione di Inbrx-101 per tutti i territori ad eccezione di Stati Uniti e Canada. Chiesi produce in tre poli, a Parma, il principale, Blois in Francia e Santana de Pernaíba in Brasile e ha in corso investimenti per 381 milioni di euro, in gran parte dedicati alla ricerca e sviluppo di nuovi farmaci (788 dipendenti dedicati, 47 progetti attivi e 54 studi clinici in corso). Il piano strategico 2019-2024 ha come orizzonte la meta dei 2 miliardi di fatturato facendo leva su internazionalizzazione, innovazione e valorizzazione

delle persone integrate con due temi chiave: digitalizzazione e sostenibilità. L'innovazione orientata al cliente che Chiesi mette al centro della sua vision, ha fatto sì che l'81% del fatturato provenga dai prodotti proprietari e sviluppati team di R&S Chiesi.

Anche Menarini, la maggiore farmaceutica italiana, 3,6 miliardi di fatturato nel 2018, sta puntando con decisione su Cina ed Estremo Oriente per crescere. «Stiamo lavorando con l'Agenzia regolatoria cinese per far sì che i nostri prodotti pos-



Ugo di Francesco, ceo di Chiesi Farmaceutici, azienda di Parma che nel 2018 ha registrato un fatturato di 1,7 miliardi di euro per l'80% all'estero

Ugo di Francesco, Chiesi Farmaceutici的首席执行官, 这家位于帕尔马的企业2018年营业额达到了17亿欧元, 其中80%来自出口

sano avere un'autorizzazione il più celere possibile, ultimamente i tempi di avvio di un protocollo registrativo sono passati da un anno a 60 giorni», ha spiegato Albert Lim, ceo di Menarini Asia-Pacific, la controllata nell'area della casa farmaceutica fiorentina. L'obiettivo è arrivare a 1 miliardo di fatturato nell'area entro il 2022. «Potremmo farcela anche prima, a patto che i nostri sforzi per penetrare in maniera più solida in Cina si concretizzino, magari con nuove acquisizioni e licenze», ha precisato Luca Castrucci, manager dell'area Asia-Pacific, puntualizzando che attualmente nell'area la redditività è positiva. In Cina Menarini si è concentrata su un farmaco, la Sabarubicina, che combatte un particolare tipo di tumore al polmone, con l'obiettivo di una registrazione in classe 1, la più rilevante per l'autorità regolatoria locale. Ci vogliono almeno sei anni per arrivare a commercializzare un prodotto in Cina e per sviluppare ricerche in loco, gli investimenti toccano 15 milioni di euro per prodotti già registrati nel resto del mondo. «Ogni confezione deve essere tracciabile, dal produttore al venditore:



Lucia Aleotti, presidente di Menarini, il maggior gruppo farma italiano, attivo in Cina dal 1990

Lucia Aleotti, Menarini的总裁, 该集团是意大利最大的制药公司, 自1990 年就活跃于中国战略

ultrasuoni, uno dei cavalli di battaglia della gestione affidata al nuovo ceo, Franco Fontana.

l'autorità cinese comunica al produttore i numeri seriali e il produttore appone sulla confezione un codice specifico. Poi i prodotti vanno registrati nei prontuari delle province», ha precisato un manager di Menarini a Milano Finanza, «successivamente è necessario andare in ogni ospedale per farsi inserire nei loro prontuari, visto che manca il medico di base e il cuore del mercato è negli ospedali». L'alleanza con la Cina sta facendo bene anche alla genovese Esaote, 250 milioni di euro di fatturato di cui il 70% dall'export, controllata da un gruppo di investitori cinesi guidati da Beijing Wandong Medical Technology, la più grande e storica società cinese nel campo della diagnostica per immagini. Wandong Medical Italia, distributore esclusivo in Italia per la casamadre, e Esaote hanno annunciato l'avvio di una collaborazione commerciale sul mercato italiano che riguarderà una nuova linea di strumenti diagnostici 4.0 tra cui il nuovo ecografo MyLab™ X8, una piattaforma ad

瞄准中国的制药企业

医 医药行业在中国的增长, 继续激励着该行业的大多数意大利企业。按时间顺序, 最后一个是帕尔玛的凯西制药集团 (Chiesi di Parma) 在中国经过十年的准备, 用多极战略已经可以在亚洲市场上开始一个新的扩张。从在北京设立第一个办事处起很多情形发生了变化, 而在帕尔玛Chiesi兄弟Alberto先生和 Paolo 先生与他们的首席执行官 Ugo di Francesco先生一起决定在推出他们的产品方面协调凯西医药咨询 (上海) 有限公司和巴基斯坦分公司以及在莫斯科的俄罗斯分公司的业务。 “我们是一家由家族控股的企业, 并且我们希望继续以可持续的方式增长。不仅注重主要市场比如美国和欧洲, 而且也在扩大对新兴医药工业的主要市场, 比如中国等患者治疗的准入。” Chiesi 兄弟指出。利润率的增长可以从以下数据看出: 中国分公司2018年员工243人, 营业额8200万欧元, 而凯西巴基斯坦 (Chiesi Pakistan) 有员工240人, 营业额2100万欧元。与其相似的还有凯西俄罗斯: 153名员工, 营业额2600万欧元在2013年到2016年的三年里, 我们的营业额增加了两倍而且特别是我们加强了我们的产品, 增加了新生儿科。” Di Francesco先生讲述说。凯西医药咨询 (上海) 有限公司在2018年员工达到243人, 营业额8200万欧元。在中国成功的关键是专攻新生儿产品, 在这方面处于世界领先地位, 凭此在2013年和中国的亿腾医药成立了合资公司, 以利用它的市场平台进行营销, 另一个强项是在呼吸系统的治疗方面。 “由于污染的原因哮喘病人的比例很高, 但仍然使用传统的治疗方法。” Di Francesco 先生指出, 在此占营业额20%的研发投入正使得这个帕尔玛的跨国公司对中国业务越来越乐观。 “在未来几年的发展规划里, 我们将致力于扩大对新

兴医药工业的主要市场争取患者治疗市场的准入资格, 比如在中国,” Di Francesco 先生说。 “我们希望2019年取得积极成果, 销售达到8.8亿到10亿左右, 比2018年增长6.4%,” Di Francesco 先生对我们说。2018年, 公司取得历史上最好的经营成绩, 对产品提出了新的要求, 并且结成了战略联盟。公司与专门从事创新生物药物的美国Inhibrx生物技术公司达成协议, 将获得Inbrx-101在除美国和加拿大以外所有地区的开发和经销的独家许可。意大利最大制药集团美纳里尼 (Menarini) 也计划开拓中国和远东市场, 谋求自身的进一步发展。 “我们正在和中国的监管机构沟通, 争取我们的产品能更快获得批准。好在, 最近登记注册的启动时间从1年缩短到了60天,” 美纳里尼 (Menarini) 亚太首席执行官Albert Lim先生说。该公司是这家佛罗伦萨的制药公司在该地区的子公司, 该公司2018年营业额达到36亿。公司的目标是, 到2022年, 地区营业额能达到10亿。 “通过我们的工作, 原来对我们一无所知的国家也开始关注我们。我们可能提前超过10亿, 只要我们能更坚定地融入中国, 方法包括新的收购和发放许可。” 亚太地区经理Luca Castrucci先生透露, 目前该地区经营已经取得盈利。在中国, 美纳里尼 (Menarini) 专注一种药——Sabarubicina, 该药能够遏制特定类型的肺癌, 公司期望能获得一级药物注册, 这是中国管理机构制定的最高级别。1990年收购Berlin Chemi之后, 公司又在上海、北京和武汉拓展业务。它是第一家外商独资制药公司, 2017年当地市场的营业额接近5000万欧元。继中国之后, 第二个重要的市场是印度, 这里是世界上最大的药品市场。吸引这个跨国公司的是那里的消费规模和低生产成本, 比在美国低30%。但是, 许多人认为印度的生产标准较低, 该跨国公司能够帮助改变这一看法。

Così Danieli finanzia i progetti BRI

UNA TRIANGOLAZIONE PRODUTTIVA E FINANZIARIA TRA IL LEADER ITALIANO DELL'ACCIAIO, LA CINESE CAMCE E BAKUSTEEL HA APERTO LA STRADA A UN MODELLO DI COOPERAZIONE TRA LE GRANDI IMPRESE DEL DRAGONE E IL MADE IN ITALY NELLE GRANDI OPERE

di Pier Paolo Albricci

Una triangolazione industriale e finanziaria da cui nascerà un impianto da 750 mila tonnellate di acciaio l'anno: ecco in sintesi come è nato uno dei maggiori progetti sulla scia della Belt & Road Initiative che coinvolge Italia, Cina e Azerbaijan, sul mar Caspio, paese-cerniera tra l'Asia centrale e l'Europa, e, soprattutto, ricchissimo di gas, che dall'anno prossimo dovrebbe arrivare in Italia. Per l'Italia è coinvolta la Danieli di Buttrio, leader mondiale nell'acciaio e nell'alluminio, per la Cina il gruppo Camce, controllato dallo stato ma quotato alla borsa di Shenzhen, mentre il beneficiario finale dell'alleanza è la Bakusteel, una delle principali industrie private azeri.

Ma non è solo la dislocazione fisica dei protagonisti, agli estremi storici della Via della Seta, a fare di questa operazione una prima assoluta. Il meccanismo negoziale e operativo messo in piedi da manager e diplomazia potrebbe rappresentare un modello con cui imprimere una svolta alle collaborazioni bilaterali tra Cina e Italia nei progetti Bri, finora poco generosi nei confronti delle aziende tricolori.

La storia ha avuto una lunga gestazione, perché il progetto iniziale di Bakusteel risale al 2014, appena pochi mesi dopo che il presidente cinese Xi Jinping aveva lanciato l'iniziativa One belt, One road dal Kazakistan. Nei piani iniziali Bakusteel, sulla scia dei programmi di sviluppo del governo, aveva in mente di dare vita a una filiera dell'acciaio che partendo dal minerale estratto da una miniera di proprietà governativa, ancora produttivamente ricca, arrivasse a sfornare coils già verniciati, cioè lastre da fornire ai costruttori di auto, frigoriferi, industria delle costruzioni e così via, con un programma in prima battuta di 500 mila

tonnellate l'anno di acciaio. Individuato in Danieli il principale fornitore del progetto sia dal punto di vista ingegneristico che di costruzione delle macchine, il primo e principale ostacolo era come arrangiare il pacchetto finanziario per portare a termine l'intera impresa, il cui costo complessivo sfiora 1,2 miliardi di euro, dal momento che le banche non si sarebbero assunte il rischio di una simile esposizione verso un paese ancora economicamente troppo debole.

È a quel punto che l'adesione dell'Azerbaijan a un accordo quadro con la Cina nella prospettiva Bri ha acceso l'interesse per il paese di Camce, uno dei principali gruppi di ingegneria di Pechino, di proprietà statale anche se con caratteristiche di gestione e governance privatistiche.

Auspice il governo azeri e la solida immagine di Danieli in Cina, dove i friulani operano come secondo polo industriale dopo l'Italia, con 1.200 dipendenti e una storia di relazioni trentennale, Camce ha incominciato a parlare con

Bakusteel che ha allargato il tavolo a Danieli. Le trattative hanno portato l'azienda di Buttrio ad accettare di condividere con i cinesi l'intero progetto, che nel frattempo è stato suddiviso in due fasi la prima per produrre minerale pre-ridotto e la seconda per coil laminati a caldo e freddo. L'accordo finale prevede che Camce realizzerà infrastrutture di supporto al progetto, gli impianti ausiliari, la concentrazione e la pellettizzazione, cioè la trasformazione del minerale grezzo in pellet da arricchire nel reattore di riduzione diretta e fondere nei forni elettrici ad arco, mentre Danieli costruirà il cuore dell'acciaieria, la parte nobile dell'impianto, per un valore stimato di poco inferiore a 500 milioni di euro. Con una clausola imposta dai cinesi: che il 50% dei macchinari che verranno montati a Baku siano di produzione della Danieli Cina. «Sarà un impianto



Gianpietro Benedetti, presidente dal 2003 di Danieli, entrato in azienda nel 1961, è stato il principale artefice del grande sviluppo dell'azienda sui mercati internazionali e in particolare in Cina. Attualmente Danieli è uno dei tre leader globali nella realizzazione di acciaierie e impianti di alluminio

Gianpietro Benedetti, 1961年进入达涅利公司，自2003年开始出任总裁一职，他是该公司在国际市场尤其是在中国市场上实现重大发展的主要策划人。如今达涅利公司已成为世界三大知名的铝和冶金设备制造商之一。



all'avanguardia dal punto di vista ambientale, a bassa emissione, produrremo veramente green steel», ha sottolineato con Milano Finanza Renato Pezzano, 54 anni, che da 25 anni è nel gruppo Danieli e segue i principali progetti nel mondo, a stretto contatto con Gianpietro Benedetti, presidente del gruppo e principale artefice dei successi di Danieli degli ultimi due decenni. A quel punto, è entrata in gioco anche la macchina finanziaria cinese, attraverso Sinosure, l'agenzia pubblica di garanzia al credito estero, cerniera

indispensabile per fare entrare le banche nell'operazione. Sinosure si è, per così dire, accontentata come collaterale alla garanzia sui finanziamenti di un'ipoteca sulla miniera, che nella sostanza ha sostituito la bassa garanzia sovrana dello stato azero. Con Sinosure nella partita, le principali banche cinesi hanno aperto pro quota le linee di credito per avviare i lavori concedendo una prima tranche di finanziamenti per 270 milioni di euro a 10 anni. «Entro la fine di quest'anno si apriranno i cantieri», ha previsto Pezzano, anche se non tutti i dettagli finanziari sono ancora definiti, «l'impegno è che nel 2021 la prima fase dell'impianto sia produttiva». Che il meccanismo messo in piedi in Azerbaijan possa diventare un modello di business per l'intervento italiano sui grandi progetti Bri non è solo un auspicio, ora che la via è tracciata. In Uzbekistan, paese con grandi ambizioni sulla Via della Seta, sta già succedendo qualcosa di analogo sempre nel campo dell'acciaio, con Danieli protagonista, anche se le dimensioni del progetto sono più contenute. Si parla di un impianto da 500 milioni di investimenti dove la parte di Danieli dovrebbe essere intorno a 200 milioni, finanziato da un pool di banche internazionali, europee comprese, con la garanzia russa e la co-assicurazione di Sace e Euler Hermes, il gigante dell'export credit controllato da Allianz. E il discorso potrebbe essere allargato all'Africa dove i cinesi stanno moltiplicando gli sforzi, in particolare in Nigeria.

达涅利助力“一带一路”项目

一个工业和金融的三方联合将产生一个年产75万吨的钢厂：简而言之是一带一路倡议沿路最大的项目之一，涉及意大利、中国和里海边的阿塞拜疆——这个连接中亚和欧洲的国家，特别是丰富的天然气资源，明年可能通到意大利。代表意大利的是来自布特里奥 (Buttrio) 的达涅利 (Danieli)，世界钢铁和铝的领军企业，代表中国的是中工国际工程有限公司 (Camce)，这是在深圳证券市场上市的国有控股企业，而该联盟的最终受益者是巴库钢铁 (Bakusteel)，阿塞拜疆主要的私营工业企业。由管理和外交部门建立的洽谈和运作机制也许可以改变在一带一路倡议项目中中国和意大利双边合作的模式，这目前对意大利企业而言并不十分容易。巴库钢铁 (Bakusteel) 项目酝酿已久，该项目的启动可以追溯到2014年，中国国家主席习近平先生在哈萨克斯坦提出“一带一路”倡议仅仅几个月之后。巴库钢铁 (Bakusteel) 最初的项目，属于政府发展项目，曾经设想建一个炼钢系统，从一个政府拥有的产量依然可观的矿里炼矿开始，直至出炉彩钢卷，也就是供应汽车，冰箱，建筑工业等等生产商的钢板材，计划最初产量在50万吨钢一年。达涅利 (Danieli) 被认为无论从机器的工程技术角度还是制造角度都是项目的主要供应商，最初并且主要的障碍是如何筹备一揽子融资计划并使得整个系统能顺利建成，它的建设成本达12亿欧元，因为银行不太可能为一个经济非常薄弱的国家的冒这样的融贷风险。阿塞拜疆支持在“一带一路”倡议背景下与中国的框架协议，在此背景下，对该国的中工国际 (Camce) 感兴趣，这是中国主要的国有工程集团之一，其运营和管理同时具有私营特色。由于阿塞拜疆政府的支持和达涅利 (Danieli) 在中国坚实的形象，来自弗留利 (Friuli) 的企业把中国当作继意大利后第二个工业中心，有1200名员工和一个持续三十年关系的历史，在中工国际 (Camce) 开始和巴库

钢铁 (Bakusteel) 接洽，后来又加入了达涅利 (Danieli)。洽谈的结果是，这个来自布特里奥 (Buttrio) 的企业接受和中国企业共享整个项目。同时，该计划被分成两个阶段：先是矿物的初级加工，第二步是钢板的热轧和冷轧。协议最后规定，中工国际 (Camce) 负责建设支持项目的基础设施、辅助系统、浓缩和造粒，即把原矿石转化为粒状，在直接还原反应器里提纯，并在电弧炉中熔化。另一方面，达涅利 (Danieli) 负责建造钢厂的核心部分，这是工厂最重要的部分，估计造价为5亿欧元。根据中国人提出条件，在巴库 (Baku) 安装的机器，其中50%将由达涅利 (Danieli) 在中国的公司制造。“从环保角度来说，这项工程非常先进，排放低，我们将制造真正的绿色钢材，” Renato Pezzano先生对《米兰财经》说。现年54岁的Pezzano先生，在达涅利 (Danieli) 集团工作了25年，并参与了公司在世界各地的主要项目。他与集团总裁Gianpietro Benedetti先生关系密切，是达涅利 (Danieli) 最近二十年里获得的成功的主要策划者。本项交易中，中国的金融机构发挥了作用。中信保 (中国出口信用保险公司Sinosure，一家国有的境外信用保险机构) 为银行进入交易把关。可以这么说，中信保同意了把矿山作为抵押的担保，实质上代替了阿塞拜疆的国家低主权担保。因为中信保的参与，中国的主要银行开放了信贷额度，为启动工程发放了金额为2.7亿欧元的贷款，期限为10年。“将会在今年底开工，” Pezzano先生估计。尽管融资细节尚未全部敲定，“我们的目标是在2021年工厂一期投产。” 在阿塞拜疆项目上建立的这个机制，可以为意大利参与“一带一路”大型项目提供商务模式。“一带一路”已经不仅仅是一个期望，而是实实在在的一条路。在乌兹别克斯坦，这个想有一番作为的在丝绸之路沿线国家，其钢铁行业正在发生的情况与达涅利 (Danieli) 集团的类似，只是项目规模更小一些。

Talenti e tecnologia, il fashion della BRI

SECONDO SUN RUIZHE, PRESIDENTE DI CHINA NATIONALTEXTILE AND APPAREL COUNCIL LE POTENZIALITÀ DELLA COLLABORAZIONE TRA ITALIA E CINA SONO ANCORA ENORMI, SIA NEL MERCATO INTERNO DEL DRAGONE CHE NEI PAESI TOCCATI DALLA BELT & ROAD

di Pier Paolo Albricci

Domanda: Può fornire un resoconto preliminare dei dati di produzione, crescita ed esportazione del settore tessile e dell'abbigliamento nel 2018?

Risposta: Nel 2018 il mercato domestico ha accelerato la crescita. Secondo i dati del National Bureau of Statistics of China, le vendite al dettaglio di abbigliamento, scarpe, cappelli e tessuti delle cosiddette aziende "enterprise above designated size" sono aumentate dell'8% mentre le vendite online del 22%. Secondo i dati doganali, le esportazioni cinesi di prodotti tessili e abbigliamento nel 2018 sono state di 287,62 miliardi di dollari, con un aumento del 4,8%. La produzione ha invece avuto una crescita più lenta: il valore aggiunto del settore tessile è aumentato del 2,9% ma sono migliorati i benefici economici complessivi. Il fatturato totale è stato di 5,3 trilioni di yuan (+2,9%) con un utile di 276 miliardi di yuan (+8%).

D. Come vede lo sviluppo della cooperazione in ambito di industria tessile e dell'abbigliamento tra Italia e Cina?

R. La Cina e l'Italia hanno avuto amichevoli relazioni economiche e commerciali fin dai tempi più antichi, ma dalla fondazione della Nuova Cina, questa cooperazione ha avuto tre momenti di svolta. Il primo, nel 1978, durante la politica di riforma e apertura, il "three-plus-one" trading-mix si è sviluppato rapidamente e il commercio bilaterale è aumentato notevolmente. Il secondo momento è il 2001, anno in cui la Cina è entrata a far parte dell'OMC e l'industria tessile cinese si è integrata completamente nella catena di approvvigionamento e nella catena del valore globale dell'industria tessile. Questo ha fatto sì che da anni la Cina sia il maggiore importatore di macchine tessili italiane con 390 milioni di dollari nel 2018. Il terzo nodo è il 2013, con l'iniziativa One Belt One Road perché la Cina è entrata in una nuova era di riforma e apertura.



D. Su quali attività si potrà allargare la cooperazione tra le due industrie?

R. Le due parti possono rafforzare la cooperazione e gli scambi con il supporto di piattaforme quali mostre, summit e incontri commerciali e attraverso lo sviluppo di fiere specializzate di settore.

D. Come si sono modificati i rapporti con lo sviluppo tecnologico e sostenibile?

R. Le caratteristiche dell'integrazione transfrontaliera e dell'aggregazione inclusiva diventano sempre più evidenti e le imprese presentano un potenziale ecologico comune di integrazione e sviluppo. Il livello di conoscenza delle catene del valore globali è in costante miglioramento ed è sempre più difficile per le imprese attuare l'innovazione tecnologica facendo affidamento solo sulle loro limitate conoscenze e risorse; l'integrazione di risorse esterne e la realizzazione di collaborazioni sinergiche fra vari soggetti nella filiera industriale diventa quindi una scelta inevitabile per l'innovazione aziendale. Nel campo della moda, la cooperazione cross-border è diventata una nuova caratteristica dello sviluppo aziendale. Attualmente i principali gruppi di consumatori globali mostrano un trend giovanile e, con l'aumento di richieste personalizzate, le aziende del settore ottengono una situazione win-win proprio attraverso tale cooperazione. Anche lo sviluppo sostenibile è diventato un'importante direzione per la costruzione di una comunità dal futuro condiviso, nonché un canale importante per le imprese del settore per approfondire la responsabilità orientata alle persone, all'ambiente e al mercato.

D. Quali opportunità di lavoro e business pensa che abbiano le aziende e i professionisti italiani in Cina? Riguarderanno più l'aspetto di produzione, tecnologia o design/creatività?

Sun Ruizhe, presidente di China National Textile and Apparel Council, la potente associazione non profit che indirizza e studia la politica, commerciale e tecnologica di uno dei settori portanti dell'economia cinese con un giro d'affari di 741 miliardi di dollari, nel 2018

孙瑞哲，中国纺织工业联合会会长，这个强大的非营利性协会致力于研究和引导纺织工业的政策、贸易和科技。该工业是中国经济的主要行业之一，2018年营业额达7410亿美元



Una sfilata alla Shanghai Fashion Week 上海时装周的一场走秀

人才和科技, 一带一路的时尚

1、根据中国纺织工业联合会的数据, 您可以初步讲述一下纺织业及服装业的生产、增长和出口等方面的金额和数据吗?

2018年, 中国纺织服装工业全年基本实现平稳运行, 主要运行指标符合预期。内销市场加快增长。根据中国国家统计局数据, 2018年全国规模以上企业服装鞋帽、针纺织品类零售额同比增长8%; 网上零售继续保持快速增长, 2018年全国网上同类商品零售额同比增长22%。根据海关数据, 2018年中国纺织品服装出口总额为2876.2亿美元, 同比增长4.8%。生产方面增长则比较缓慢: 2018年全国规模以上纺织企业工业增加值同比增长2.9%。经济效益总体向好。2018年全国规模以上纺织企业累计实现主营业务收入53703.5亿元, 同比增长2.9%; 实现利润总额2766.1亿元, 同比增长8%。

2、你如何看待中国和意大利的纺织业及服装业的合作?

中意自古至今便保持着友好的经贸关系, 两国经贸合作源远流长。但是自新中国建立以来, 双方的贸易合作出现了三次转折点。一是1978年中国实行改革开放政策, 行业“三来一补”外向型经济迅猛发展, 中意双边的行业往来不断加强, 两国纺织服装贸易大幅度增长。二是2001年中国加入WTO, 中国纺织服装工业全面融入全球纺织服装供应链与价值链, 与意大利行业间的贸易投资也不断升级, 双方在设计、生产、销售等领域开展了广泛而深入的合作, 同时中国连续多年是意大利纺织机械第一大进口国, 2018年进口额达到3.9亿美元。三是

2013年中国“一带一路”倡议的提出, 这是中国进入改革开放新时期的重要节点。

3、您认为在哪些时期和围绕着哪些活动可以拓展双方合作? 双方可依托重点展会、论坛会议、贸易对接会等平台, 以及发展行业展览会等方式强化合作交流。

4、考虑到科技、时尚和可持续发展, 企业之间的关系发生了怎样的变化?

当前, 全球经济格局、产业发展格局正发生重大结构性调整, 跨界融合、包容聚合的特征愈加明显, 企业间也呈现融合发展的共生态势。全球价值链的知识密集度在不断提高, 企业仅依靠自身有限的知识和资源进行技术创新变得日益困难, 整合外部资源, 开展产业链上各类主体的协同创新成为企业创新的必然选择。在时尚领域, 跨界合作成为企业发展的新特点。目前, 全球主力消费人群正呈现年轻化趋势, 个性化需求的崛起, 行业企业正是通过这样的跨界合作来实现共赢。在可持续发展方面, 企业之间成为发展的责任共同体。如今, 可持续发展已经成为人类命运共同体建设的重要前行方向, 也是行业企业深化人本责任、环境责任、市场责任, 实现高质量发展的重要途径。

5、您认为意大利的企业和专业人士在中国有哪些工作和业务上的机会? 会更多趋向于制造、科技还是设计/创意方面吗? 在纺织机械领域, 意大利具有先进的工艺技术和解决方案,

R. Nel campo delle macchine tessili, l'Italia ha tecnologie e soluzioni avanzate, che sono ciò che le aziende cinesi devono apprendere. In termini di design creativo, l'Italia ha grandi talenti e un buon livello di ricerca e sviluppo creativo, mentre le imprese tessili cinesi cercano talenti e questo offre ai migliori talenti italiani un'ampia piattaforma di crescita. La Cina ha il più grande, dinamico e diversificato mercato consumer di fibre al mondo, con un consumo annuo di oltre 30 milioni di tonnellate e un'ampia prospettiva di cooperazione bilaterale.

D. Quali sono le possibilità di collaborazione Italia-Cina, per aprire nuovi mercati nei paesi interessati dalla Belt & Road?

R. Molte nazioni in via di sviluppo sono ancora nelle prime fasi di industrializzazione e urbanizzazione e sono ricche di risorse ma prive di fondi. Per sviluppare l'industria tessile e realizzare la trasformazione e il miglioramento del settore, questi paesi hanno bisogno di supporto esterno in ambito di tecnologia, attrezzature, investimenti e finanziamenti. Il potenziale di cooperazione tra Cina e Italia è enorme.

D. Può fare degli esempi di successo nella collaborazione bilaterale?

R. Dal punto di vista dell'industria, il China-Italy Fashion Summit, lanciato nel 2011, ha aperto un nuovo capitolo nello scambio e nella cooperazione tra le industrie fashion di Cina e Italia, perché esplora le future opportunità di sviluppo e cooperazione tra le due parti e pone una buona base per una cooperazione sostanziale tra le industrie dei due paesi. Nel giugno 2018, le industrie fashion cinesi e italiane hanno preso accordi per mandare stilisti cinesi a Milano al fine di sviluppare diverse attività e hanno firmato un MOU di cooperazione.

D. E per quanto riguarda singole imprese?

R. Un esempio virtuoso è l'azienda cinese Jack Sewing Machine che ha acquisito Vibemac, il principale fornitore mondiale di attrezzature per cucire denim. L'acquisizione ha arricchito l'automazione e il settore di prodotti smart di Jack Sewing Machine, contribuendo ad accelerare la sua transizione verso i fornitori di soluzioni di confezionamento per una produzione smart. Vibemac inoltre si affida ai vantaggi di Jack nella catena di fornitura, nella produzione e nei canali, riducendo i costi di produzione ed espandendo la rete di vendita globale. Per quanto riguarda i corsi di formazione, l'esempio migliore è il Master International Fashion Management del Politecnico di Milano, dedicato ai migliori talenti, nato dalla collaborazione tra la China Fashion Association con la Camera Nazionale della Moda Italiana, la Tsinghua Shenzhen International Graduate School e il Politecnico di Milano.

Queste sono le grandi opportunità che le aziende cinesi hanno bisogno di apprendere. In termini di design creativo, l'Italia ha grandi talenti e un buon livello di ricerca e sviluppo creativo, mentre le imprese tessili cinesi cercano talenti e questo offre ai migliori talenti italiani un'ampia piattaforma di crescita. La Cina ha il più grande, dinamico e diversificato mercato consumer di fibre al mondo, con un consumo annuo di oltre 30 milioni di tonnellate e un'ampia prospettiva di cooperazione bilaterale.

6. In una via di sviluppo sono ancora nelle prime fasi di industrializzazione e urbanizzazione e sono ricche di risorse ma prive di fondi. Per sviluppare l'industria tessile e realizzare la trasformazione e il miglioramento del settore, questi paesi hanno bisogno di supporto esterno in ambito di tecnologia, attrezzature, investimenti e finanziamenti. Il potenziale di cooperazione tra Cina e Italia è enorme.

6. In una via di sviluppo sono ancora nelle prime fasi di industrializzazione e urbanizzazione e sono ricche di risorse ma prive di fondi. Per sviluppare l'industria tessile e realizzare la trasformazione e il miglioramento del settore, questi paesi hanno bisogno di supporto esterno in ambito di tecnologia, attrezzature, investimenti e finanziamenti. Il potenziale di cooperazione tra Cina e Italia è enorme.

7. La cooperazione tra Cina e Italia esiste già in alcuni casi, come ad esempio il caso di...? Se la risposta è affermativa, può essere introdotta brevemente?

7. La cooperazione tra Cina e Italia esiste già in alcuni casi, come ad esempio il caso di...? Se la risposta è affermativa, può essere introdotta brevemente?



Chen Dapeng, presidente di China National Garment Association, e Paolo Panerai, editor in chief e ceo di Class Editori, dopo la firma dell'accordo al China-Italy fashion summit 2019 che si è tenuto il 24 giugno scorso a Hangzhou

中国服装协会会长陈大鹏与Class Editori的总编辑兼首席执行官Paolo Panerai在6月24日的杭州“2019中意时尚峰会”上签署了合作协议后

8. Dal punto di vista delle imprese, come si sta sviluppando la cooperazione?

8. Dal punto di vista delle imprese, come si sta sviluppando la cooperazione?

8. Dal punto di vista delle imprese, come si sta sviluppando la cooperazione?

Talents and technology, the fashion of the BRI

Question: Could you provide an initial report regarding production, growth and exports in the Chinese textile and clothing industry?

Answer: According to the data of the National Bureau of Statistics of China, retail sales of clothing, shoes, hats and textiles produced by so-called “enterprises above designated size” have gone up 8%. At the same time, online retail sales gained a 22% y/y. Exports keep getting better as well. According to customs data, in 2018 Chinese textiles and clothing exports amounted to 287.62 billion dollars, registering a 4.8% increase year-on-year. In the same year, the added value of enterprises above average size active in the textile sector grew up 2.9%. Total economic benefits are better now as well: in 2018 the national enterprises above designated size generated a total turnover of 5,370.35 billion yuan, up 2.9%. Total net profits amounted to 276.61 billion yuan, up 8%.

Q: What are the main stages of the cooperation between Italy and China?

A: The history of the economic and commercial relations between Italy and China, and of their friendly nature, is a rather long one. But since the foundation of New China, in particular since 1970, the history of this cooperation can be traced back to a few important temporal nodes. The first was 1978, when China implemented new opening and reformative policies, leading to a fast development of the “three-plus-one” trading mix and to a following strengthening in Italy-China relations and commercial exchanges. The second was 2001, when China joined the WTO and its textile industry was finally fully integrated within the global supply and value chains. Meanwhile, China has also raised to become one of the main importer of Italian machinery for the textile industry – in 2018 its import volumes reached 390 million dollars. The third temporal node was 2013, with the introduction of the Belt and Road Initiative. This makes for a particularly important moment, as China entered a new age of reform and of market opening.

Q. When and based on which activities should we develop the cooperation?

A. Thanks to the Belt and Road initiative, the economic and commercial cooperation between Chinese and Italian industries will enter a new development stage, and the enterprises can work to further strengthen their interconnections through different platforms – as exhibits, summits, and commercial meetings. In order to achieve win-win results, it is possible to broaden the cooperation space and to

reinforce its base through the development of sector activities like the China International Trade Fair for Apparel Fabrics and Accessories; the China International Textile Machinery Exhibition & ITMA Asia Exhibition; the China-Italy Fashion Summit; the Fabrics China Creation Show; and the Matchmaking Meeting for Italian Fashion Brands.

Q. Talking about technology, fashion, and sustainability, how did the relations between the companies change?

A. At present, the global economic structure and the industrial development model are undergoing some important structural adjustments. Most companies are developing an in-depth knowledge of the global value chains, as it is becoming increasingly difficult to rely on individual information and resources: the integration of external assets and the creation of synergic collaborations between different subjects part of the same industrial chain has become a necessary element in achieving innovation. As for the fashion sector, cross-border cooperation is a new feature of industrial development. At the moment, youth makes for the most important consumers groups on a global scale and, given the growth in the personalization of demand, companies can hope for a win-win output only by betting on cooperation. In regard to sustainability, the companies have created a liability community focused on sustainable development.

Q. Which job and business opportunities are available to Italian companies and professionals in China?

A. Italian and Chinese companies will have many opportunities to complement each other and achieve mutual benefits – from product development to creative design, machinery production, brand management – creating a broad space for all-round, multi-disciplinary and high level industrial cooperation development. In the textile machinery sector, Italy has advanced technologies and solutions from which Chinese companies have a lot to learn. In terms of creative design, Italy has great resources and are good in the research and development department – necessary for Chinese textile companies – and this offers the best out of all Italian talents with a broad platform for growth. China has the largest, most dynamic and diversified user fiber market in the world, with an annual consumption of over 30 million tons, and a broad perspective of bilateral cooperation.

Q. Are there opportunities for Italy-China collaborations aimed at opening new markets in the countries involved in the Belt & Road, both in

terms of manufacturing and distribution?

A. Developing nations – that is those countries in the early stages of industrialization and urbanization, rich in resources but lacking funds – represent a considerable figure. In order to develop the textile industry and to evolve and improve the sector, these countries need external support in terms of technology, equipment, investments, and financing. After many years of development, the Chinese and Italian textile industries gained a number of advantages, and have come to complement each other. The Chinese textile industry boasts products with a high quality-price ratio and medium-high production capacity, while the Italian textile industry has high-level technologies, differentiated designs, and a solid operational management experience. There is a great potential for cooperation between China and Italy.

Q. Can you give us examples of a successful collaboration between Italian and Chinese companies, which operators can be taken as case studies?

A. The China-Italy Fashion Summit, launched in 2011, opened a new chapter for trade and cooperation between the fashion industries of the two countries. Based on the new situation and on the new characteristics of the two countries’ fashion industry, the Summit explores the future opportunities for development and cooperation. In June 2018, the cooperation between them has been deepened even more. As for companies, the acquisition by the Chinese company Jack Sewing Machine of Vibemac, the Italian world’s leading supplier of denim sewing equipment, has improved the company’s automation and smart product sector, helping to accelerate its transition to packaging solution providers for smart production. Vibemac also relies on Jack’s benefits in the supply chain, in production and in distribution channels, in particular into the Chinese market. Speaking about the exchange of competent people, China and Italy have effectively strengthened exchanges and cooperation through the joint realization of training courses for becoming specialists in the field. For example, in 2014 the China Fashion Association collaborated with the National Chamber of Italian Fashion, the Tsinghua Shenzhen International Graduate School and the Polytechnic of Milan to launch the International Fashion Management specialization course – an International Fashion Management program dedicated to the most talented studying in Milan, and to train first-class operators who can work in the fashion field for both countries.

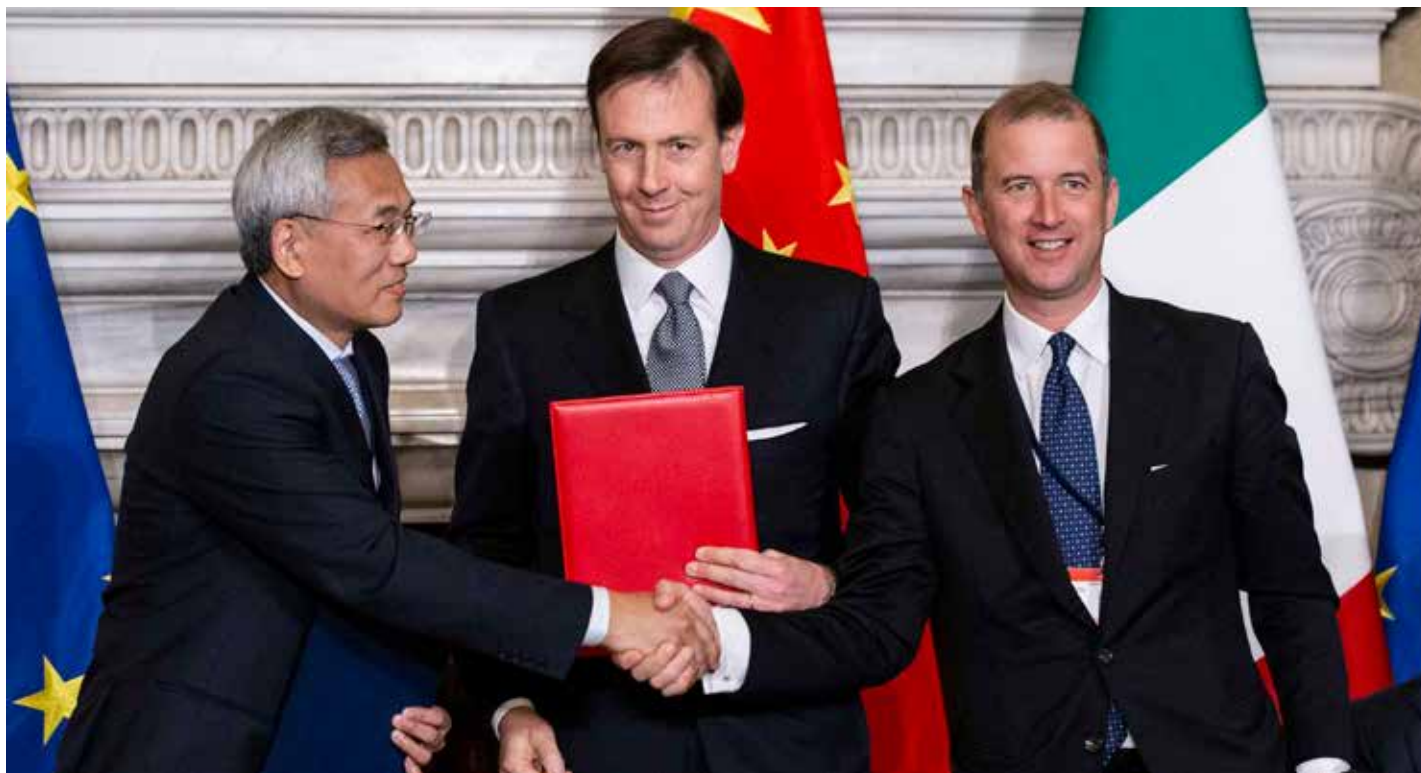
Snam mette in rete il gas di Pechino

L'AZIENDA ITALIANA, PARTECIPATA DA STATE GRID CORPORATION OF CHINA E LEADER IN EUROPA NELLA DISTRIBUZIONE DI GAS, HA ALLACCIATO I CONTATTI CON BEIJING GAS E PETROCHINA PER SERVIRE IL MERCATO INTERNO IN FORTE ESPANSIONE

di Francesco Bisozzi

Nei prossimi anni il gas diventerà sempre più centrale per «l'economia cinese», parola di Marco Alverà, ceo di Snam. Il gruppo, partecipato al 31% da Cdp Reti, vanta una rete di trasmissione seconda solo a quella della russa Gazprom, e sta facendo leva sul gas per la transizione energetica verso un mondo più pulito, sfruttando il fatto che l'Italia ha tutte le carte in regola per diventare un leader del settore. Per rimarcare la determinazione di un impegno a lungo termine Alverà ha aperto quest'anno la Snam Gas & Energy Services Beijing, con uffici nel business district di Pechino. La rincorsa la gas cinese è incominciata nel 2014, quando State Grid Corporation of China, la più grande utility energetica

al mondo, ha investito poco più di 2 miliardi per acquistare da Cassa Depositi e Prestiti (Cdp) il 35% di Cdp Reti, che a sua volta controllava e controlla la maggioranza di Snam, Terna e Italgas. La partecipazione è rimasta dormiente per qualche anno, finché nel 2018, in agosto, l'allora ministro italiano dell'Economia, Giovanni Tria, e Fabrizio Palermo, ceo di Cdp, hanno accompagnato Alverà a Pechino per incontrare Hu Yuhai, ceo di State Grid International Development (Sgid). In quell'occasione è stato firmato un memorandum focalizzato sulla cooperazione negli asset gas del portafoglio di Sgid, sul ruolo del biometano in Cina e sulle nuove tecnologie con cui si punta ad abbattere la Co2. Poi nel marzo



Wang Yanzhi, general manager di Silk Road Fund, Fabrizio Palermo, ceo di Cdp e Marco Alverà, ceo di Snam, dopo la firma dell'accordo, nel marzo scorso

丝路基金总经理王燕之、意大利国有银行CDP的首席执行官Fabrizio Palermo和SNAM公司的首席执行官Marco Alverà在今年三月签署协议后



La posa di un gasdotto. Snam vanta la principale rete di distribuzione di gas in Europa, seconda solo a quella di Gazprom (Russia)

铺设天然气管道。Snam拥有欧洲主要天然气运输网络，位居第二，仅次于俄罗斯的GAZPROM公司

scorso, quando il presidente Xi Jinping è stato in Italia, un nuovo scossone: Alverà ha firmato con Wang Yanzhi, general manager di Silk Road Fund, cioè di uno dei fondi delegati a finanziare di progetti nell'ambito della Belt & Road, un altro protocollo di cooperazione che prevede anche lo sviluppo del biometano. Con l'arrivo della finanza, l'avvio dei lavori per la società milanese, oggi prima in Europa per rete gestita, con presenza in Albania, Austria, Francia, Grecia e Regno Unito, dovrebbe essere ormai a portata di mano. «La Cina nei prossimi anni investirà in modo massiccio su nuovi gasdotti, stoccaggi e capacità di rigassificazio-

ne per far fronte al rapido aumento dei consumi e per combattere l'inquinamento riducendo la propria dipendenza dal carbone, che pesa ancora per il 60% sul mix energetico», ha spiegato Alverà. «Per Snam ci sono molte opportunità sia nell'ambito delle attività tradizionali, come il trasporto e lo stoccaggio, che in quello delle tecnologie innovative, come il biometano», ha specificato. Il business potenziale è enorme. Sulla spinta della produzione interna, cresciuta dal 2015 da 150 a 200 miliardi di metri cubi, il peso del gas nel mix energetico nel Paese è destinato a raddoppiare entro l'anno prossimo, dal 5% del 2015 al 10%. Il consumo, 280 miliardi di metri cubi nel 2018, potrebbe raggiungere i 600 miliardi di metri cubi nel medio termine. Nel trasporto, la rete cinese raddoppierà con la costruzione di 100 mila chilometri di gasdotti, tre volte la lunghezza di quelli in esercizio in Italia. La capacità di rigassificazione dovrebbe quadruplicare, mentre lo stoccaggio dovrebbe crescere di 40 miliardi di metri cubi. La Cina al momento dispone per lo stoccaggio di soli 8 miliardi di metri cubi, pari al 3% della domanda annuale, mentre la media europea è del 15% e supera il 20% in Italia. In Snam il dossier cinese è seguito direttamente dalla cfo Alessandra Pasini insieme a Matteo Tanteri alla guida della società cinese, che in poco più di un anno si è accreditata con due utility chiave, la Beijing Gas, che si occupa di distribuzione di gas naturale nell'area di Pechino, per oltre 6 milioni di clienti attraverso 22 mila chilometri di condotte e Petrochina Pipeline Company, il più importante operatore di infrastrutture gas del Dragone. Petrochina e Snam hanno lavorato insieme per alcuni mesi su attività di formazione manageriale e tecnica su temi regolatori e commerciali, sul dispacciamento, sulla gestione degli asset e sulla catena di fornitura.

Snam公司有意拓展中国市场

“未来几年里，天然气将更加成为中国经济的核心。” Snam首席执行官Marco Alverà先生说。该集团由Cdp Reti控股31%，拥有的传输管道网仅次于俄罗斯天然气工业股份公司Gazprom，利用意大利拥有的成为该行业领导的所有优势，正在致力于把天然气向一个更清洁的世界能源转化。为了表示一个长远努力的决心，Alverà先生今年成立了北京斯纳姆天然气能源服务有限公司，并在北京商务区设立了一个办事处。中国天然气的起步是从2014年开始的，当时中国国家电网公司，这个世界上最大的能源公用事业企业，就投资了20多亿，从意大利国有银行（CDP）购买了35%的CDP Reti的股份，其曾经控股Snam，Terna 和Italgas仍是它们的大股东。几年来，投资处于休眠状态，直至去年8月意大利经济部部长Tria先生和财政部的金融部门意大利国有银行首席执行官 Fabrizio Palermo先生陪同Snam的首席执行官去北京与国家电网国际发展有限公司（Sgid）首席执行官胡玉海先生会面。在这次会中签署了一份备忘录，重点关注在国家电网国际发展有限公司投资组合中天然气资产方面，在中国的生物甲烷领域和推动降低二氧化碳等新技术方面的合作。然后，在3月份，当习近平主席在意大利访问时，Alverà先生和丝路基金王燕之总经理签署了另一个关于发展生物甲烷的合作议定书。丝路基金是为“一带一路”相关项目融资的基金之一。随着资金的到位，米兰的公司的业务也接着展开了，该公司成立于1941年，

如今是欧洲最大的管网经营者，并将阿尔巴尼亚，奥地利，法国，希腊和英国的业务也以收入囊中。“中国会在将来几年里在新的燃气管道，储存和再气化能力方面进行大规模地投资以应对消费的快速增长并通过减少对仍然占能源结构的60%煤炭的依赖来抵抗污染。” Alverà先生解释道，“对Snam来说有很多机遇，无论是在传统业务范围，比如运输和储存，还是在创新技术方面，比如生物甲烷。”他补充道。业务的潜力是巨大的。在对国内产量的推动上，由1500亿立方增加到2000亿立方，就2015年而言，在亚洲国家的能源结构中天然气的份量到明年将翻倍，从2015年的5%到10%。消费量和2018年持平为2800亿立方，中期可达到6000亿立方。在运输方面，中国输将建设10万公里的燃气管道，长度是意大利现运营的三倍。再气化能力将翻两番，而储存力应该会增加400亿立方。中国目前储备量只有80亿立方相当于年需求量的3%，而欧洲平均为15%，超过了意大利20%。在Snam公司里中国事务直接由首席财务执行官Alessandra Pasini 女士和领导这家中国公司的Matteo Tanteri先生一起打理，他在一年多的时间里被委派到两家重要的公用事业企业：北京燃气集团有限公司一负责北京地区通过22000公里的管道有超过600万客户的天然气分销，和中国石油管道公司一中国最重要的基础设施承建商。中国石油和Snam在关于调控和商业问题，调度方面，资产管理和供应链方面的管理培训和技术活动上一起工作了数月。

English translation from page 134

Il made in Italy fa leva sui negozi Suning

ICE HA AVVIATO UNA SERIE DI INIZIATIVE CON IL GRUPPO CINESE DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE PER PROMUOVERE LE VENDITE DI ALMENO 600 BRAND ITALIANE NEI PROSSIMI ANNI NEI NEGOZI ONLINE E OFFLINE. E HA VARATO UN ITALIAN RETAIL ACADEMY

di Francesco Bisozzi

L'obiettivo, ambizioso, è di riuscire a introdurre sul mercato cinese 600 brand italiani entro il 2023 grazie all'apertura di 150 negozi smart retail offline e di un padiglione online dedicato alle eccellenze del Made in Italy. L'intesa tra Suning.com e Ice, l'Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, siglata a Roma in marzo in occasione della visita in Italia del presidente Xi Jinping, si è concretizzata in luglio con la visita del presidente dell'Ice, Carlo Ferro, a Zhang Jindong e Weimin Sun, rispettivamente presidente e vicepresidente nel quartier generale di Suning, a Nanchino. Agli incontri hanno preso parte diverse aziende, brand italiani e i loro distributori, tra cui Santoni, Moreschi, Fabbri, Rilastil, Iffg, Brionvega, Ixoost, Mood e Illy, che hanno concluso i primi accordi commerciali con Suning per la distribuzione dei loro prodotti in Cina, sia attraverso i canali online che offline. «Questa collaborazione grazie all'innovativo modello di vendita di Suning permetterà a tanti marchi italiani di farsi conoscere e apprezzare da una nuova generazione di consumatori cinesi», ha spiegato Carlo Ferro. «L'Italia è al momento il mercato di riferimento più importante di Suning in Europa», ha sottolineato Jindong, l'imprenditore che due anni fa ha acquistato la maggioranza del pacchetto azionario dell'Inter. Nel 2018 la vendita di prodotti esteri sulla piattaforma Suning è aumentata di oltre il 200%, secondo fonti dell'azienda. Nel Dragone i brand italiani della moda, del design e del lifestyle soddi-

sfano i gusti di un segmento di consumatori benestanti che risulta essere in forte espansione. Deloitte China ha stimato che, nel quadro di consumi totali in continua espansione, i consumatori della classe media, che attualmente sono 300 milioni, raddoppieranno entro il prossimo anno e che la penetrazione dell'e-commerce sul retail totale arriverà al 33% entro il 2020. Inoltre secondo la stessa analisi sarebbero 772 milioni le persone che utilizzano Internet frequentemente e circa il 40% degli acquirenti online scelgono prodotti stranieri. L'Eu Sme Centre di Pechino ha calcolato, da parte sua, che le importazioni di prodotti Made in Italy in Cina cresceranno nel 2020 di oltre il 210% grazie agli acquisti online. Ne beneficeranno soprattutto i prodotti del sistema moda di fascia medio alta, le cui esportazioni nel 2018 hanno superato 2 miliardi di euro, e dell'agroalimentare a quota 450 milioni di euro. Lo sforzo commerciale sul made in Italy sarà aiutato dall'Ice organizzando degli educational per i buyer del gruppo



Carlo Ferro, presidente di Ice e Zhang Jindong, presidente di Suning, la catena retail cinese che ha recentemente acquisito Carrefour Cina

意大利对外贸易委员会主席Carlo Ferro和苏宁集团董事长张近东，后者是最近收购了家乐福中国的中国连锁零售企业



Carlo Ferro e Weimin Sun, vicepresidente di Suning, scoprono la targa dell'accordo. Nella foto piccola uno dei giganteschi magazzini di Suning

Carlo Ferro和苏宁集团副董事长孙为民一起为合作揭幕。小图中是苏宁集团旗下的一个大型仓库

**LE IMPORTAZIONI
DI PRODOTTI MADE
IN ITALY IN CINA
CRESCERANNO
NEL 2020 DI OLTRE
IL 210% GRAZIE
AGLI ACQUISTI
ONLINE**



cinese in Italia per favorire l'integrazione della supply chain di Suning con lo stile e la qualità dell'industria e dell'artigianato italiano. Il programma di formazione sarà portato avanti dalla Suning Italian Retail Academy, inaugurata proprio in occasione del vertice di Nanchino di luglio. L'obiettivo è di arrivare a muovere 100 milioni di acquisti di made in Italy nel triennio. La popolenza di fuoco del colosso cinese, che a fine giugno ha acquisito l'80% di Carrefour Cina, con 319 punti vendita, la

quarta del ranking cinese del retail, è impressionante. Con 250 mila dipendenti, quotata alla Borsa di Shenzhen, è una delle più grandi entità commerciali del Paese. Suning Holding ha chiuso il 2018 con 32 miliardi di euro di ricavi e un volume di vendite pari a 44 miliardi di euro. Lo scorso anno i ricavi delle vendite online sono aumentati del 64,45%. La società inoltre vanta una rete di 11.064 negozi offline fisici, dislocati tra la Cina, Hong Kong e il Giappone.

苏宁助力意大利制造

借 助150家苏宁线下智慧零售门店的开业和一个专为意大利卓越产品而设的线上平台，将600个意大利品牌在2023年底前引入中国市场的合作计划已经启动。今年三月在习近平主席访意期间，推动意大利企业海外发展和国际化进程的意大利对外贸易委员会（ICE）与苏宁易购签署协议，随着委员会主席Carlo Ferro到访苏宁集团南京总部并与董事长张近东和副董事长孙为民会晤之后，有了具体的实施方案。许多意大利品牌和企业以及他们的分销商都参加了会议，包括 Santoni、Moreschi、Fabbri、Rilastil、Iffg、Brionvega、Ixoost、Mood和Illy都与苏宁达成第一份商业合作协议，将通过后者的线上和线下渠道，把产品推向中国市场。Carlo Ferro解释说：“得益于苏宁的创新型销售模式，这一合作将使众多意大利品牌获得被新一代中国消费者熟悉和青睐的机会”。张近东董事长强调说：“目前意大利是苏宁在欧洲最重要的参考市场”，该企业家在两年前收购了国际米兰绝大多数股权。据公司消息来源透露，2018年苏宁易购平台上国外产品的销售增长了200%以上。在中国，意大利时尚、设计和生活方式品牌满足了快速增长的富裕消费者人群的品味。德勤中国估计，

**中国进口的意大利制
造产品将借助网上购
物在2020年实现超过
210%的增长**

在总消费额不断增长的框架下，中产阶级消费者目前为3亿的人数明年将翻一番，而电子商务对零售业的渗透将在2020年底达到总销售额的33%。另外，经常使用互联网的中国人将达到7.72亿人，其中约40%的网上购物人士会选择国外产品。北京的欧盟中小企业中心预计，得益于线上购物，2020年中国进口的意大利产品将增长210%以上。其中受益最多的是2018年出口额超过20亿欧元的中高档时尚产品和达4.5亿欧元的农业食品。意大利对外贸易委员会将帮助推动意大利产品的贸易，在意大利为苏宁集团的买手进行培训，来促进苏宁的供应链与意大利工业和手工业的质量及风格相整合。该培训计划将由今年7月双方领导在南京会晤时启动的苏宁意大利零售学院进行，目标是在三年内采购1亿欧元的意大利产品。这家中国巨头企业的火力让人震撼，它在六月底收购了拥有319家门店，中国零售排名第四的家乐福中国80%的股份。它是中国最大的商业企业之一，拥有25万员工并在深圳证券交易所上市。苏宁控股公司2018年的收入为320亿欧元，销售额达440亿欧元，线上销售的收入增长了64.45%。除此之外，该公司还拥有11064家线下实体店，分布在中国、香港和日本。

Sull'Eurasia Highway sta correndo Todini

LUNGO LA DIRETTRICE MOSCA-KORGHOS, AL CONFINE DI CINA E KAZAKISTAN, SI STANNO SVILUPPANDO FONDAMENTALI INFRASTRUTTURE DI TRASPORTO PER FERRO E GOMMA. IL GRUPPO ITALIANO GUIDATO DAL CEO ROBERTO CONVERTI HA I CANTIERI APERTI

di Francesco Bisozzi

Il Kazakistan, uno degli snodi strategici lungo la Nuova Via della Seta, si propone di diventare un ponte multimodale nei trasporti intercontinentali che passano per l'Eurasia. Negli ultimi dieci anni il Paese si è trasformato in un hub di trasporto moderno e competitivo grazie agli investimenti, 30 miliardi di dollari, per la modernizzazione di 3 mila chilometri di ferrovie e 12.500 chilometri di autostrade. In questo contesto ha giocato un ruolo chiave la Todini Costruzioni Generali, ex controllata di Salini Impregilo, ceduta nel 2016 a Prime System Kz Ltd, società di Astana controllata dalla Zhol Zhondeushi Company LLP Group per 50 milioni di euro. L'azienda di costruzioni stradali fondata in Italia nella seconda metà degli anni Cinquanta da Franco Todini, di cui la figlia Luisa è rimasta presidente onorario, è operativa nel paese asiatico dal 1990 e nell'ultimo decennio è stata coinvolta nei lavori di modernizzazione di circa 2 mila chilometri di strade e autostrade avviati dal governo di Astana. Nel 2009, il ministero dei Trasporti kazako ha affidato a Todini due appalti, del valore di circa 500 milioni di euro, per i lavori di riabilitazione stradale del Corridoio di transito internazionale tra Cina ed Europa Occidentale. «Tra il 2013 e il 2016 abbiamo eseguito i lavori di



Uno dei tratti autostradali realizzati da Todini nella regione di Kyzylorda, nella parte meridionale del Kazakistan. Sopra, Luisa Todini presidente onorario del gruppo

Todini在哈萨克斯坦南部的克孜勒奥尔达省建造的高速公路路段之一。上图: Luisa Todini 女士, 集团名誉总裁



Nursultan, la capitale del Kazakistan, già Astana e il terminal merci di Korghos al confine tra Cina e Kazakistan, uno dei principali snodi sulle Vie della Seta

原名阿斯塔纳的哈萨克斯坦首都努尔苏丹和中国与哈萨克斯坦交界处的科尔勾物流装卸区，后者也是丝绸之路上的主要枢纽之一

modernizzazione del Corridoio tra la città di Almaty e quella di Khorghos, situata al confine tra il Kazakistan e la regione autonoma uigura dello Xinjiang», ha spiegato Roberto Converti il ceo che dal quartier generale di Roma guida le operation del gruppo. Si tratta di un'opera di particolare rilievo perché Khorghos si trova a soli 130 chilometri dal cosiddetto polo dell'inaccessibilità, il punto del continente eurasiatico più distante dal mare e dall'oceano. Nonostante ciò, dal 2015 la città è diventata uno degli snodi più importanti del continente euroasiatico, dopo che Pechino ha deciso di costruirvi un porto di scambio per il trasporto delle merci via terra. Poi Todini ha vinto una nuova gara per i lavori di ammodernamento del tratto stradale tra Aktobe,

TODINI È STATA COINVOLTA NEI LAVORI DI MODERNIZZAZIONE DI 2MILA KM DI AUTOSTRADE E STRADE IN KAZAKISTAN

capoluogo dell'omonima regione a ovest di Astana, e Makat. La regione di Aktobe, confinante con Russia e Uzbekistan, una delle più grandi del Kazakistan per popolazione e capacità industriali, si trova nel cuore della Nuova Via della Seta, che la

attraversa per 600 chilometri. E ancora in Kazakistan, attraverso la controllata Todini Central Asia e in collaborazione con i cinesi di Citic Construction, il braccio ingegneristico del gigante cinese degli investimenti statali Citic, il gruppo romano si è aggiudicato anche i lavori di ricostruzione di 400 chilometri, del nuovo asse viario che collegherà Astana ad Almaty, oltre al progetto di modernizzazione dell'asse Taldykorgan-Ust-Kamenogorsk, capoluogo della regione del Kazakistan Orientale.

Todini在欧亚大陆的高速公路上飞速发展

哈 萨克斯坦是“一带一路”沿线国家枢纽点之一，计划成为一个在贯通欧亚大陆的洲际交通中多形式的桥梁。在过去十年里，凭借用于3000公里铁路和12500公里高速公路的现代化改造的约300亿美元投资，该国转化成一个现代化的并具有竞争力的交通枢纽地区。对此，Todini建筑总公司起到了至关重要的作用。前Salini Impregilo 公司的控股公司，在2016年由阿斯塔纳的ZholZhondeushi Company LLp集团以5000万欧元的价格卖给了Prime System Kz有限公司，该道路建筑公司由Franco Todini先生在50年代后期在意大利创立，其女儿Luisa 女士仍然是名誉总裁，从1990年以来在这个亚洲国家承接工程，在最近十年来参与了由阿斯塔纳的政府启动的大约长达2000公里的道路和高速公路现代化建设。2009年，Todini 投中哈萨克斯坦运输部的两项标的，修复中国和西欧之间的国际交通走廊的工程，价值约5亿欧元。“从2013年到2016年我们对位于哈萨克斯坦和新疆维吾尔自治区边境上连接阿拉木图市到霍尔果斯市的

TODINI参与了哈萨克斯坦两千公里的公路和高速公路的现代化改造

通道进行了现代化改造工程”在罗马总部领导集团业务的首席执行官Roberto Converti先生介绍道。这是一项特别重要的工程，因为霍尔果斯距离所谓的难以接近的极点只有130公里，是亚欧大陆上离海洋最远的点。尽管如此，从2015年以来当中国决定在此建设一个陆路货物运输的交换港之后，该市就成了亚欧大陆上最重要的枢纽之一。

之后Todini又赢得了新的招标：从阿斯塔纳西面的阿克托贝省首府到马卡特的道路现代化改造工程。阿克托贝省与俄罗斯和乌兹别克斯坦相邻，是哈萨克斯坦人口和工业能力最大的省份之一，位于“一带一路”的中心地带，跨度600公里。在哈萨克斯坦，Todini集团还通过子公司Todini Central Asia 和中信建设（中国国有投资巨头中信银行下属的工程部门）的合作，获得了长达400公里的连接阿斯塔纳和阿拉木图的新轴线道路的重建工程，此外还有对塔尔迪库干-乌斯-季卡缅诺戈尔，斯克哈萨克斯坦东部省首府的轴线的现代化改造项目。

Arborea sale sulla via del latte

IL CONSORZIO SARDO HA INCOMINCIATO A ESPORTARE LATTE FRESCO E FORMAGGI IN CINA DOPO I RISULTATI ECCEZIONALI OTTENUTI DAI PRODOTTI ITALIANI NEL SUD EST ASIATICO NEL 2018. E ORA DA SHANGHAI, PUNTA ALL'E-COMMERCE, AI SUPERMERCATI E AL FOOD SERVICE

di Franco Canevesio

Uno dei mercati esteri più importanti per il latte sardo di Arborea, attiva nella produzione e nella filiera di trasformazione, sta diventando la Cina. «Abbiamo aperto lo scorso febbraio Arborea Trading Shanghai che ha ottenuto tutte le certificazioni per lo sdoganamento e l'import», ha spiegato a Mf Milano Finanza Francesco Casula direttore generale di Arborea. «Abbiamo portato in Cina cinque specialità, latte alimentare, panna, mascherpone, yogurt e formaggi duri». In poco più di 6 mesi Arborea Trading Shanghai ha venduto per oltre 700 mila euro. «L'obiettivo è arrivare a 2 milioni l'anno prossimo», ha rivelato Casula attraverso pasticcerie, catene di produzione di dolci e di preparati alimentari, l'e-commerce, i supermercati e il food service. Tra i formaggi duri Arborea punta sui similari del grana padano, il Grana Campidano Arborea, ma è il mascherpone il prodotto più gettonato. «Ci siamo fatti le ossa con gli altri mercati asiatici in cui esportiamo già da cinque anni, Hong Kong, Macao, Vietnam, Filippine e Corea del Sud. La Cina è più grande ed è quella che merita più attenzioni, e ha bisogno di un approccio dedicato», ha raccontato Casula. «Negli altri paesi asiatici abbiamo un rapporto commerciale con gli importatori che comprano i nostri prodotti e decidono la politica di canale e i prezzi. In Cina il business va gestito in maniera diversa. Per questo abbiamo aperto Arborea Trading Shanghai con cui importiamo direttamente i nostri prodotti. In questo modo siamo noi che decidiamo tutto. Perché questi sono mercati che cambiano rapidamente: solo se sei lì con personale cinese a presidiarli riesci a conquistarli», sostiene Casula. Il futuro? «Non escludo di andare a caccia di un partner cinese produttore di latte per condividere una dinamica comune di business», ha confessato il manager. Che, intanto, si prepara a portare il suo marchio a due fiere, entrambe a Shanghai a novembre, orientate all'importazione di prodotti di alta qualità: la Ciie, China International Import Expo, promossa dal presidente Xi Jinping, la prima fiera in Cina dedicata esclusivamente all'importazione di prodotti e servizi, dal 9 all'11, e l'FHC, Food & Hotel China, fiera di settore dal 12 al 14. Per il latte sardo organico il potenziale di mercato nel Dragone è enorme. I consumatori cinesi e orientali, più in generale, apprezzano particolarmente la qualità e il sapore del latte italiano che nel 2018 ha registrato crescita record in Estremo Oriente con un +47,8% in Cina (in volume) e +88,9% in Corea del Sud. Arborea, attiva da 1956 nell'omonimo comune in provincia di Oristano, in Sardegna,

consorzia 230 allevatori di aziende cooperative che producono oltre 200 milioni di latte bovino ogni anno, il 90% della produzione regionale.

乳品之路上的Arborea

对 生产牛奶和乳制品系列的Arborea乳业来说,中国正在成为其最重要的海外市场之一。“在今年二月份Arborea Trading 在上海开张,它具备所有的通关和进口许可证。”Arborea乳业的总经理Francesco Casula先生向MF《米兰财经周刊》介绍说。“通过该分公司,我们把饮用奶、奶油、马斯卡尔波尼奶酪、酸奶和硬奶酪等五种特产带到了中国。”在6个月多一点的时间里Arborea Trading Shanghai 就出售了超过70万欧元的产品。“目标是明年能达到2百万。”Casula先生透露说通过蛋糕店,点心和食品辅料生产链,电商,超市和餐饮服务。在硬奶酪方面主要是类似于grana padano 的Grana Campidano Arborea,然而马斯卡尔波尼奶酪才是最受欢迎的产品。“我们在其他亚洲市场也有投放,其中香港,澳门,越南,菲律宾和韩国等已经出口了五年。中国更大,因此值得更加关注而且要特别对待。”Casula 先生讲述说。“在其他亚洲市场,我们和进口商们的贸易关系是他们购买我们的产品并由他们决定渠道和价格。在中国业务必须用不同的方法进行。因此我们设立了Arborea Trading Shanghai 来直接进口我们的产品。这样一来,一切由我们来决定。因为这些都是瞬息万变的市場,只有你身临其境和你的中国员工一起驻守这些市场,才能征服它们。”Casula先生断言。未来如何?“我不排除将寻找一家中国乳业企业做合作伙伴以分享业务的共同发展。”该经理承认。与此同时,正在为将其品牌带到两个11月份在上海举办的以高质量进口产品为主题的展会而做准备:一个是Ciie——中国国际进口博览会,它由习近平主席发起的,中国第一个专门为进口产品和服务举办的展览会,从11月9日到11日;另一个是FHC——中国食品与酒店展览会,行业展会从12日到14日。对该撒丁岛的有机乳品而言中国市场有着巨大的潜力。中国和东方的消费者,特别对意大利乳品的质量和口感尤其赞赏,2018年记载的远东增长记录中中国为+47.8% (按体积计) 和韩国为+88.9%。Arborea乳业于1956年在撒丁岛建立,以所在的Oristano省的同名小镇为名,有230名养殖者的合作企业,每年生产超过2亿牛奶,占全省产量的90%,全国产量的3%。



Francesco Casula, direttore generale di Arborea
Francesco Casula, Arborea公司总经理

Camicissima a tutto retail

IN CINA, LA FABBRICA DI CAMICE STA PUNTANDO SOPRATTUTTO SULLA DISTRIBUZIONE OFFLINE CON L'APERTURA DI ALTRI 60 PUNTI VENDITA CHE SI AGGIUNGONO AI 180 GIÀ ESISTENTI. PER QUESTO SI È ALLEATA CON BAOXINIAO GARMENT CHE NELLE CITTÀ MINORI...

di Pier Paolo Albricci

La previsione è di aprire quest'anno altri 60 negozi che si aggranderanno ai 180 esistenti alla fine dell'anno scorso. Per Camicissima, l'azienda milanese dei fratelli Candido, terza generazione della fabbrica d'abbigliamento creata dal nonno Giovanni a Palermo, negli anni 30 del secolo scorso, la cavalcata nel mercato cinese è stata rapida, come forse nemmeno ci si aspettava, viste le premesse. Ci sono voluti due anni di estenuanti trattative, nel 2012 e 2013, con quello che sarebbe diventato il partner cinese, la Zhejiang Baoxiniao Garment, un colosso con oltre 1.400 shop in Cina, quotato alla borsa di Shenzhen, prima di chiudere il contratto di distribuzione nel 2014. «Ma è stato utile per conoscersi a fondo,» ha ricordato Fabio Candido, 53 anni, presidente di Camicissima, oltre 300 negozi nel mondo, quasi 50 milioni di fatturato nel 2018 con un ebitda margin del 15,3%. La crescita è a doppia cifra già da qualche anno e l'obiettivo è raddoppiare il fatturato a 100 milioni di euro, anche con l'aiuto del mercato cinese, quello con la maggior crescita. Il successo in Cina mainland è stato possibile dalla combinazione virtuosa, di almeno tre fattori: la possibilità di far leva sull'esperienza del partner per scegliere le aperture dei negozi Camicissima, che sono monobrand e segnati con il nome scritto in caratteri italiani, la qualità del prodotto ready-to-wear, di fascia medio-alta, e con un inconfondibile stile italiano, e una supply chain globale che sfrutta prevalentemente le sinergie con i mercati del sud est asiatico.

Sulle aperture, la collaborazione con Baoxiniao Garment è stata essenziale soprattutto per individuare, oltre alle città di primo e secondo livello, quelle minori di terzo e quarto livello, che oggi rappresentano il mercato più inesplorato dai marchi occidentali, con i potenziali clienti più sensibili alle novità. I dati, come sempre in Cina, sono da capogiro. Si parla di una popolazione urbana di 793 milioni di persone, a cui se ne aggranderanno altri 350 milioni entro il prossimo decennio. Nel 2018 le città che avevano almeno 1 milione di abitanti erano 260. Dalle città di terza e quarta fascia, 130 in totale con una popolazione complessiva di circa 160 milioni di abitanti, proviene il 36,5% degli utenti che accede a internet. Una percentuale in forte crescita grazie alle connessioni internet mobile. «Ma tutto questo non sarebbe bastato se non avessimo deciso di investire direttamente in una nostra controllata al 100% che gestisce la logistica e tutte le attività di post vendita, comprese il training dei venditori nei diversi negozi e il monitoraggio stretto di come avviene il servizio,» ha spiegato Candido, che finora ha finanziato con le risorse generate

dall'azienda l'espansione in Cina, dove la camicia viene venduta a un prezzo superiore di quello praticato mediamente in Italia e nel resto d'Europa, intorno a 50-60 euro, contro i 90 euro nel mercato cinese.

全零售的恺米切(Camicissima)

预计将在截止去年底已有的180家商店之外今年再开60家。Candido兄弟的这个米兰的企业恺米切(Camicissima)是由爷爷Giovanni先生上世纪三十年代在巴勒莫(Palermo)创建的服装工厂的第三代,其占领中国市场之快是谁也没有意料到的。经过2012和2013两年的艰苦谈判,浙江报喜鸟服饰股份有限公司成为了其中国合作伙伴。在2014年签署分销合同前,报喜鸟服饰股份有限公司是一个在中国拥有超过1400家店,并在深圳证交所上市的大企业。“相互间充分的了解是非常有用的” 53岁的恺米切(Camicissima)总裁, Fabio Candido先生回忆说。该企业全球有超过300家店, 2018年的营业额将近5千万, EBITDA利润率为15.3%。近几年来已有双位数的增长,靠增长最大的中国市场的帮助,其目标是将营业额翻一倍大1亿欧元。在至少三个方面的良好协助使在中国大陆的成功成为可能:有机会利用中国合作伙伴的经验来选址开店,它们是单一品牌的专卖店并用意大利风格书写店招;成衣产品的质量为中高档并有着鲜明独特的意大利样式;以及尽量利用东南亚市场间的协同作用的全球供应链。对开设店铺而言,和报喜鸟服饰股份有限公司的合作除了在一、二线城市外,特别是在三、四线小城市的鉴定起到了实质性的帮助,那些城市至今还未有西方品牌涉足,即便是那些有着对新事物非常关注和敏感的潜在客户群的城市。在中国的数据总是让人咋舌。说的是一个7.93亿人的城市人口,在未来的十年内还将增加3.5亿。在2018年有至少一百万居民的城市有260座。在三、四线城市里,总共有130座其总居民人口约为1.6亿,占互联网用户的36.5%。由于移动互联网的连接,这个比例将有一个强劲的增长。“然而,仅仅这一切还不够,如果我们没有决定直接投资一家由我们100%控股的公司,来管理物流和所有的售后业务,包括培训那些店里的售货员和密切监管服务方式等。”Candido先生介绍说,迄今为止已经从中国扩展的店里产生的资源获得资金,因为在那里衬衫的售价比在意大利以及欧洲其他国家的平均售价大约在50至60欧元要高,在中国市场的售价为90欧元。



Fabio Candido, presidente di Camicissima
Fabio Candido, 恺米切总裁

Che affare con Starbucks

PER SERVIRE LA MULTINAZIONALE AMERICANA IN CINA E I MERCATI DEL SUD EST ASIATICO, DOVE STA ESPLODENDO LA MODA DEL CAFFÈ, CLABO, ATTIVA NELLA PRODUZIONE DI MOBILI DA BAR, HA RAFFORZATO GLI INVESTIMENTI NELL'IMPIANTO DI QINGDAO

— di Stefano Catellani —

Per affrontare gli investimenti relativi alle nuove commesse in Cina, Clabo ha deciso di rafforzarsi patrimonialmente, facendo leva sul suo socio storico, Sace Simest e sull'emissione di un prestito obbligazionario. La società marchigiana, specializzata nella produzione di mobili frigoriferi e attrezzature per bar e pasticcerie, sta, infatti, lavorando su importanti forniture a Starbucks, che in Cina si sta espandendo a macchia d'olio, e per nuovi prodotti destinati a panetterie-pasticcerie nei mercati del sud est asiatico, che stanno crescendo più di quello cinese. Così alla fine di luglio la sub-holding di Hong Kong, Clabo Pacific Holding Ltd ha finalizzato un aumento di capitale di 2 milioni di euro sottoscritto per il 49% da Simest, la finanziaria di supporto all'esportazione del gruppo Cdp, che gestisce per conto del Mise un fondo di venture capital. Simest è dal 2017 azionista al 49% della società di HK, che ha contribuito a fondare, per sostenere l'attività di Clabo nei mercati asiatici. A sua volta Clabo Pacific Holding Ltd ha aumentato il capitale della controllata cinese Qingdao Clabo Easy Best Refrigerated Equipment la società che materialmente sta producendo le attrezzature per i punti vendita di Starbucks e i clienti orientali. «L'aumento di capitale nella nostra controllata asiatica ci consentirà di dare ulteriore impulso allo sviluppo del nostro business in estremo oriente che richiede investimenti sia finanziari che in capitale umano. È molto importante per noi avere la conferma che Sace Simest crede nei nostri progetti ed è pronta a sostenerli», ha commentato Pierluigi Bocchini, presidente e ceo di Clabo. Nel giugno scorso, la società marchigiana aveva completato anche l'emissione di un prestito obbligazionario fino a 8 milioni di euro. Nel primo semestre di quest'anno l'azienda ha messo a segno una crescita importante, nonostante l'impatto delle tensioni internazionali sui dazi. Il fatturato è cresciuto dell'8% a 31 milioni di euro e la marginalità ha fatto meglio con un ebitda in crescita dell'11% a 4 milioni di euro. «Nonostante la debolezza diffusa sul mercato domestico cinese, l'azienda sta performando bene grazie alle quote export che stanno crescendo notevolmente soprattutto nell'area del sud-est asiatico», aveva spiegato quest'estate Bocchini. L'azienda è stata fondata nel 1958 e conta fra i principali clienti Nestlé, Häagen-Dazs, Puro gusto, Venchi, Eataly, campus Apple e i parchi Walt Disney. Con oltre 20 brevetti legati alle tecnologie della conservazione e della catena del freddo, Clabo offre una gamma-prodotti di oltre 1.100 modelli caratterizzati da ricercatezza nel design e tecnologia, declinabili in più versioni grazie alle numerose

combinazioni fra allestimenti, accessori e colori. La società che realizza circa il 40% del fatturato all'estero in 95 paesi basa la strategia di crescita sull'apertura di nuovi stabilimenti produttivi in Asia e Sud America, l'espansione delle filiali commerciali Sud Est asiatico, nella penisola arabica e nei principali mercati europei.

与星巴克的生意

为 了处理与在中国的新投资业务, Clabo决定通过对其长期合作伙伴——Sace Simest进行资金杠杆以及发行债券而增强其资金储备。Clabo来自马尔凯大区, 专门生产适用于酒吧和糕点店等的制冷设备, 是在中国发展得如火如荼的星巴克的重要供应商。与此同时, 东南亚地区糕点店、面包店等对设备需求日益增加, 市场增长速度甚至超过在中国。因此在7月底, 其香港的子公司——Clabo Pacific Holding Ltd完成了200万欧元的增资, 其中49%由CDP集团旗下的出口投资公司Simest认购, 该公司主

要负责代表Mise (意大利经济发展部) 管理风险投资资金。自2017年起, Simest公司便拥有Clabo子公司的49%股份, 以支持Clabo在亚洲市场的业务。与此同时, Clabo Pacific Holding Ltd也为青岛科博制冷设备有限公司注入了资金, 该公司主要为星巴克和其他亚洲客户生产制冷设备。“亚洲子公司的成功增资将使我们进一步推动亚洲业务的发展, 这需要资本和人力资源的投入。对我们来说非常重要。Sace Simest对我们项目的信任与支持” Clabo董事长兼首席执行官Pierluigi Bocchini说道。去年六月, 这位于马尔凯大区的公司还成功发行了高达800万欧元的债券。尽管受到紧张的国际局势影响, Clabo的营业额在今年的第一季度仍取得了8%的显著增长, 达到3100万欧元, 而利润率更高, 未计利息、税项、折旧以及摊销前利润增长了11%, 达到了400万欧元。Bocchini在今天夏天解



Pierluigi Bocchini, ceo di Clabo
Pierluigi Bocchini, Clabo首席执行官

释道: “尽管中国国内市场普遍疲软, 但由于出口配额大幅增长, 公司的表现仍然不错, 尤其是在东南亚地区”。该公司成立于1958年, 其主要客户包括雀巢、哈根达斯、纯品味、Venchi、Eataly、苹果公司以及迪士尼乐园。凭借20多项相关技术专利, Clabo提供1100多种型号的产品, 在设计和技术上精益求精, 提供多种不同装备、配件以及颜色的组合。该公司在95个国家/地区的海外营业额占其总营业额的40%, 得益于其在亚洲和南美洲开设新的工厂, 扩展东南亚和阿拉伯半岛分支机构并关注欧洲市场的增长战略。

Comer, a trazione cinese

DOPO MENO DI UN ANNO DALL'APERTURA DEL SECONDO STABILIMENTO NEL DRAGONE, L'AZIENDA DI MATTEO STORCHI HA DECISO DI RADDOPPIARLO PER TENERE DIETRO ALLA PRODUZIONE DI COMPONENTI MECCANICI PER MACCHINE AGRICOLE E MOVIMENTO TERRA

di Pier Paolo Albricci

Non è passato un anno dall'inaugurazione dello stabilimento e hanno già deciso di raddoppiare la produzione. Comer Industries di Reggio (Reggio Emilia), leader internazionale nella produzione di sistemi di trasmissione per macchine agricole, industriali e impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili, ha raggiunto un accordo con le autorità di Pinghu, nello Zhejiang, per ampliare di altri 6 mila metri quadrati lo stabilimento locale, inaugurato lo scorso novembre. L'accordo con le autorità locali è stato firmato dal presidente e ceo Matteo Storchi, del cfo Cristian Grillenzoni, durante la loro visita allo stabilimento cinese. L'accordo incrementerà le potenzialità del sito che ha quasi raggiunto la massima capacità produttiva grazie alla crescente domanda di prodotti che Comer Industries fornisce ai clienti asiatici. «L'apertura dello stabilimento di Pinghu ci ha permesso di servire con efficienza il mercato asiatico. Gli investimenti fatti nel Paese stanno generando un ritorno positivo, che giustifica e incoraggia il percorso scelto», ha spiegato Matteo Storchi, «Comer Industries è disposta ad investire laddove ci siano terreno fertile e concrete possibilità di crescita». Lo stabilimento di Pinghu che occupa una superficie complessiva di circa 25.000 mq, con 200 dipendenti in crescita, ha generato 30 milioni di euro di fatturato nei primi 8 mesi di attività. Nel 2008 Storchi aveva avviato la costruzione della prima fabbrica Comer in Cina a Shaoxing, sempre nello Zhejiang, con un investimento di 5 milioni di euro, entrata in produzione con un organico di 100 unità. «La nostra produzione di Shaoxing non sostituisce quanto fornito dai nostri partner cinesi ma si affianca e completa la nostra offerta di trasmissioni rivolte soprattutto a macchine operatrici mobili per movimento terra, agricoltura ed eolico», aveva spiegato allora Matteo Storchi, «ed è su quest'ultimo comparto che intendiamo puntare in maniera particolare con forti investimenti, considerando lo sviluppo accelerato previsto nel nord della Cina, ». La decisione di puntare forte sulla Cina risale a quando Fabio Storchi, padre di Matteo e fondatore dell'azienda nel 1970, decise che l'investimento su quel mercato avrebbe consentito di superare la crisi industriale che si stava abbattendo sul mercato europeo nel 2009. In Cina Comer Industries era sbarcata negli anni 80 del secolo scorso. «La scoperta di quel mercato avvenne nel corso di una lunga trasferta, per fare marketing», aveva raccontato Fabio Storchi all'epoca. «In quel momento, dopo essere stati buoni fornitori di trasmissioni per macchine agricole negli Usa, non riuscivamo più a competere con le importazioni delle società di trading americane che praticavano prezzi stracciati sui prodotti importati dalla Cina. Così abbiamo deciso nel 1986 di mettere insieme la nostra conoscenza ingegneristica e di progettazione e il fattore di produzione cinese a basso costo. Questa combinazione si è rivelata una scommessa

vinta». Nel primo semestre di quest'anno l'azienda emiliana, che è quotata dallo scorso febbraio in borsa a Milano al mercato Aim, ha raggiunto un fatturato 220,8 milioni di Euro, in crescita dell'8,4%, con un ebitda a quota 25,4 milioni di euro, l'11,5% dei ricavi.

Comer在中国

— 年还没有过去,他们就决定使产量翻倍。Comer Industries位于雷焦艾米利亚,是一家为农业、工业以及可再生能源工业提供传动系统的国际领先企业。该公司已经与浙江省平湖市政府达成协议,在去年11月落成的华东工厂的基础上,再将当地工厂扩建6000平方米。该协议由董事长兼首席执行官Matteo Storchi、首席财务官Cristian Grillenzoni和工业总监Giuseppe Zelano在视察中国工厂时与当地政府共同签署。该协议。由于亚洲客户对Comer Industries产品需求的不断增长,工厂的产能饱和,该协议的签订能有效地增加产能。“平湖工厂的投入使用使我们能够更有效率地为亚洲市场服务,我们在中国的投资正在产生积极的回报,这证明我们当初的选择是正确的,这给予了我们很大的鼓励”,Matteo Storchi继续解释道:“Comer Industries愿意在肥沃的土壤以及具有增长潜力的地方进行投资”。平湖工厂占地约25000平方米,拥有200名员工,在投入使用的8个月内,营业收入便已达到3000万欧元。在2008年,Storchi投资了500万欧元在中国浙江绍兴建立了Comer在中国的第一个工厂,该工厂拥有100名员工,并投入生产。“我们绍兴工厂的产品不能取代中国合作伙伴提供的产品,而是起到补充并完善了我们针对推土机、农业以及风力发电的产品”Matteo Storchi当时解释道,“还有值得关注的一点是中国北部地区有望加速发展,我们将会考虑对其进行强有力的投资”。专注于在中国发展的决定可以追溯到Matteo的父亲兼公司创始人Fabio Storchi在1970年的决定,他认为对中国市场的投入将能够克服如2009年在欧洲市场上的经济危机。Comer Industries于1980年登陆中国,“发现这个市场的过程是很漫长的”Fabio Storchi当时告诉记者:“那时,在成为美国农业机械传动装置的优质供应商后,我们无法与对从中国进口产品,实行低价交易的美国贸易公司竞争。因此,我们在1986年决定将我们的工程设计与低成本的中国生产要素结合起来。事实证明,我们获得了成功。这家总部位于雷焦艾米利亚的公司自去年2月起在米兰证券交易所在AIM市场上市,今年上半年实现营业收入2.208亿欧元,增长率8.4%,扣除利息、税款、折旧及摊销前利润为2540万欧元,占收入的11.5%。



Matteo Storchi, ceo di Comer Industries
Matteo Storchi, Comer首席执行官

Energica, moto elettriche a HK

LA SOCIETÀ MODENESE CHE COSTRUISCE DUE RUOTE AD ALTE PRESTAZIONI HA STRETTO UN ACCORDO CON RYDU PER VENDERE I DUE MODELLI DI PUNTA, EVA E EGO, ANCHE NEL MERCATO ASIATICO, SFRUTTANDO GLI INCENTIVI PER PASSARE ALL'ELETTRICO

di Stefano Catellani

Le super moto elettriche di Energica Motor Company di Modena, fornitore unico per il triennio 2019-2021 del campionato FIM Enel MotoE World Cup, sono arrivate anche in Cina, per la porta di Hong Kong. Grazie all'accordo commerciale siglato con Rydu, la società di Hong Kong che gestisce due showroom a Kowloon, uno dei quali interamente dedicato alle moto elettriche, le potentissime moto messe a punto dalla società di Modena, che le costruisce poco distante dagli stabilimenti della Ferrari, sono acquistabili più facilmente nel mercato asiatico. «Con questo accordo, Energica incomincia un nuovo percorso di sviluppo nell'area asiatica e si consolida nella città di Hong Kong, che registra uno dei più alti volumi di veicoli elettrici e stazioni di ricarica pro capite», ha spiegato Giacomo Leone, Energica Sales & Field Marketing Director. Lo sviluppo del mercato elettrico a HK è reso possibile dagli incentivi governativi e dall'assenza di imposte di immatricolazione che rendono più vantaggioso l'acquisto delle moto italiane per i riders della città. Energica, la Tesla italiana delle due ruote, è uno dei fiori all'occhiello della Motor Valley tricolore, area nella provincia di Modena, in Emilia Romagna, caratterizzata dall'alta presenza di produttori di auto e moto ad alte prestazioni tra cui Ferrari, Lamborghini e Ducati.

Attualmente la società produce due modelli, Eva e Ego. Quest'ultimo, il modello di punta, è spinto da un motore sincrono a magneti permanenti raffreddato ad olio in grado di sviluppare una potenza di 107kW che corrisponde a circa 145 cavalli, in grado di spingere il veicolo da 0 a 100 km/h in 3 secondi fino a una velocità massima di 240 km/h con una spinta talmente vigorosa da non far rimpiangere i classici motori endotermici, rendendola così più veloce di una 600 supersport. Eva la prima streetfighter 100% elettrica made in Italy è equipaggiata con lo stesso motore che assicura un'autonomia di 200 chilometri. Energica sta puntando sull'allargamento della rete di vendita internazionale che negli ultimi mesi si è arricchita con accordi commerciali in Sudafrica, Kuwait, Dubai, Abi Dhabi.

«I Paesi della Gulf Cooperation Council costituiscono un'area ad alto sviluppo tecnologico, dove l'attenzione verso i veicoli elettrici sta emergendo in maniera sempre più evidente e s'investono risorse ingenti sia nella ricerca che nella produzione di mezzi sostenibili», ha spiegato Livia Cevolini, ceo e co-fondatrice di Energica, che ha siglato l'accordo con R&O Trading Company che vende le moto di Energica in Arabia Saudita, Bahrein, Emirati Arabi

Uniti, Oman, Qatar e Kuwait. Nel primo semestre di quest'anno, il fatturato della società è cresciuto del 57% a 1,8 milioni di euro, superiore al giro d'affari dell'intero 2018.

Energica两轮电动摩托

战 略 摩德纳 (Modena) 的专门制造大功率两轮车的新兴公司——Energica摩托公司已经成为三年一期的FIM Enel MotoE (2019-2021) 世界锦标赛的唯一供应商,其超级电动摩托通过香港进入了中国。得益于与香港公司Rydu签署的商业协议:香港公司提供其在九龙的两个展示厅,其中一个全部用于电动摩托,那些这个摩德纳的公司在离法拉利 (Ferrari) 工厂不远的地方组装的大功率摩托可以在亚洲市场方便地购买到。“凭着这项协议, Energica摩托公司在亚洲地区开始一条新的发展道路,并且在香港城得到巩固,因为有记录香港城的人均电动车和充电站的数量最多。” Energica 摩托公司的销售和现场市场经理Giacomo Leone先生介绍说。政府的鼓励政策使电动车市场在香港的发展成为可能,而且不需要注册税让该城市的骑车人购买意大利摩托更合算。Energica是意大利的两轮特斯拉,是意大利汽车谷的掌上明珠之一,在Emilia Romagna大区摩德纳省内集中了大功率汽车和摩托制造商,其中有法拉利 (Ferrari), 兰博基尼 (Lamborghini) 和杜卡迪 (Ducati)。目前该公司制造两款摩托: Eva和Ego。后者是顶级车型,由油冷永磁同步电动机驱动,可以产生一个107km的功率,相当于145马力,能使车辆在3秒钟内从0加速到100km/h,直至一个240km/h最高时速,如此强劲的驱动力一点也不输给传统的内燃式发动机,由此它甚至比600 supersport 还快。而第一个100%意大利制造的“街头霸王”Eva 装配了同样的发动机,保证满电后可行驶200公里。Energica摩托公司正在致力于拓展其国际销售网络,最近几个月来已经在南非、科威特、迪拜和阿布扎比等地签署了商业协议。“海湾合作委员会成员国建立了一个高科技发展区,其表现出对电动车辆的关注越来越明显并且无论是在研究和环保交通工具的生产方面都投入了巨大的资金。” Livia Cevolini女士介绍说,她是Energica摩托公司的CEO兼联合创始人,和R&O Trading Company签署了一个合约:在沙特阿拉伯、巴林、阿拉伯联合酋长国、阿曼、卡塔尔和科威特等国销售Energica的摩托车。今年上半年,公司的营业额增长了57%达到180万欧元,超过了2018年全年的营业额。



Livia Cevolini, co-fondatrice e ceo di Energica Motor Company
Livia Cevolini女士, Energica摩托公司联合创始人兼CEO

Col controllo vinciamo in Cina

ALL'AVANGUARDIA NELLA TECNOLOGIA DELLE MACCHINE A CONTROLLO NUMERICO, LA PICCOLA ESAUTOMOTION È STATA SCELTA COME FORNITORE PRIVILEGIATO DA Yawei, COLOSSO CINESE DELLE MACCHINE INDUSTRIALI. E ORA NEL GRANDE MERCATO...

di Pier Paolo Albricci

Il raddoppio del fatturato cinese nel 2018 ha aperto la strada ad Esautomotion, fra i leader mondiali dei sistemi a controllo numerico per macchine utensili, all'acquisizione del più grande cliente a livello mondiale che opera nelle macchine industriali speciali (presopiega, laser e punzonatrici), Yawei, quotato alla borsa di Shenzhen. «Dopo mesi di verifiche qualità e test sulle nostre apparecchiature sono finalmente partiti gli ordini mensili», ha spiegato a Milano Finanza Franco Fontana, presidente e maggiore azionista (39%) di Esautomotion, che ha contribuito a fondare insieme all'attuale ceo, Gianni Senzolo, azionista al 30%, «ma l'effetto maggiore sul fatturato lo vedremo l'anno prossimo». Yawei è un colosso che produce 2 mila macchine l'anno ed esporta già il 30% della sua produzione con importanti obiettivi di crescita sul mercato cinese e mondiale. Per la piccola società di Carpi, 18 milioni di fatturato nel 2018, di cui circa 3 milioni in Cina, tecnologicamente all'avanguardia e redditizia, il nuovo cliente è destinato a rivoluzionare quei numeri. «La storia del corteggiamento da parte di Esautomotion di questo importante cliente è incominciata 8 anni fa quando, approcciando il mercato cinese, abbiamo iniziato dai primi costruttori che si affacciavano sui mercati dell'export in occidente. Esautomotion iniziava a vendere ed acquisire questi clienti principalmente per la quota di macchine più sofisticate», ha spiegato Senzolo. «Abbiamo continuato a incontrarci in modo sistematico con i grandi clienti cinesi, certi del fatto che anche questi prima o poi avrebbero iniziato ad elevare sia la quota di export che il livello tecnologico, confidando nella bontà delle nostre soluzioni di automazione in termini qualitativi, di referenze mondiali e di competitività. Lo scorso anno alla Fiera Euroblech di ottobre in Germania siamo stati visitati dapprima da una delegazione tecnica e poi dal Presidente di questa società che ci ha semplicemente detto: adesso è arrivato il momento di lavorare insieme», ha raccontato Senzolo. In Italia Esautomotion fornisce i suoi sistemi a gruppi leader mondiali nei rispettivi settori, tra cui Scm, per le macchine che lavorano sul legno, e Prima, nelle macchine laser. Il gruppo sta investendo molto sugli Stati Uniti e nelle economie emergenti, Turchia, dove ha già acquisito una buona quota di mercato, India e Corea. «Ma la guerra delle macchine utensili si vince in Cina», ha spiegato Fontana, che conosce molto bene quel mercato perché per un lungo periodo della sua vita è stato dealer per l'Italia di MTG uno dei colossi cinesi nelle macchine utensili. Questa scelta insieme a quella di posizionarsi sulla fascia alta di mercato con un prodotto di alta qualità sta consentendo alla Esautomotion di essere in controtendenza in un mercato che

quest'anno ha subito un rallentamento superiore al 20%. Il fatturato del primo semestre è cresciuto del 2,5% a 9,7 milioni di euro, mantenendo la forte redditività, con ebitda margin al 21%.

数控技术让我们赢在中国



Franco Fontana, presidente di Esautomotion
Fontana先生, Esautomotion公司的创建者兼总裁

2018年在中国的营业额翻倍为机床数控系统全球领先者之一的Esaution公司打开了一条道路, 获得了全球最大客户——从事各种特种工业机器(折弯机, 激光机和冲床)制造的江苏亚威机床股份有限公司(深圳证交所上市企业)。“经过几个月对我们的设备进行质量检验和测试后, 终于开出了月度订单。”Franco Fontana先生对《米兰财经周刊》介绍说, 他是Esaution公司的总裁及大股东(拥有39%的股份), 和现任首席执行官Gianni Senzolo先生(拥有30%股份)一起成立了公司, “而且我们将可以看到明年对营业额的影响会更大。”该中国企业是一家生产2000台机器并且其产量的30%已经出口到中国以外的大企业, 其重要目标是在中国及国际市场上的增长。2018年1800万营业额, 而且技术先进还有盈利, 对Carpi市的这个小企业来说, 这个新的客户注定要改变集团在中国市场的数量, 2018年售出了大约3百万欧元。该集团正在用那些老供货商, 一个欧洲的和一个中国的, 替代意大利供货商。“Esaution公司争取这个重要客户的故事始于8年前, 当我们想接近中国市场, 我们从那些出现在西方出口市场的最早

的建设者们开始。Esaution公司一开始销售并争取这些客户主要是为了比较高档的机器。”Senzolo先生介绍说。“我们继续常规性地与中国大客户们接触, 我们确信这些努力迟早会既提升出口份额也提升技术水平, 相信在自动化解决方案的质量、全球资质和竞争力等方面我们的出色表现。去年十月在德国举办的汉诺威钣金加工技术展览会(Fiera Euroblech)上, 先是有有一个技术代表团来拜访我们, 之后是他们企业的总裁, 他只是简单地说了句: “是时候一起工作了。”Senzolo先生说。在意大利, Esaution公司为各个行业的全球领导企业提供他们的系统, 其中有Scm集团(木材加工机械)和Prima集团(激光机械)。该集团正大力投资于美国和新兴经济体: 土耳其(已经获得良好的市场份额), 印度和韩国。“然而机床之战会在中国获胜。”Fontana先生讲, 他非常了解中国市场因为他曾长期作为中国机床大企业之一的MTG的意大利贸易商。这个选择和用高质量产品定位于高端市场的选择使得Esaution公司与一个今年已放缓超过20%的市场背道而驰。上半年的营业额增长了2.5%, 为970万欧元, 保持着一个强劲的盈利, EBITDA利润率为21%。

Exprivia marcia in Cina sul 4.0

LA SANITÀ E L'INDUSTRIA MANIFATTURIERA SONO I TERRENI PRIVILEGIATI DELL'ATTIVITÀ DEL GRUPPO DI ICT GUIDATO DA DOMENICO FAVUZZI, CHE PUNTA AD AVERE UN RUOLO DI COOPERAZIONE NELL'ADEGUARE GLI STANDARD DELL'INDUSTRIA CINESE A QUELLI EUROPEI

di Marco Romano

Exprivia vuole rafforzare la presenza nella sanità e nell'industria 4.0 cinesi. Il gruppo di Ict guidato da Domenico Favuzzi è presente in Cina dal 2013, con l'offerta di servizi prevalentemente ad aziende italiane con stabilimenti in quel mercato nei settori della manifattura di precisione e del lusso e a operatori cinesi nel settore sanitario. «Ora vogliamo espandere la nostra presenza ai comparti dell'industria 4.0 e della sanità, siamo interessati ad ogni approfondimento che ci consenta di muoverci in un quadro di cooperazione e supporto», ha annunciato Favuzzi. «Guardiamo con sicuro interesse alla iniziativa la nuova Via della seta, l'Italia ha bisogno di aprirsi a nuovi mercati e il nostro Made in Italy è certamente elemento di attrattività per la Cina», ha proseguito. «L'Italia ha una posizione strategica rispetto al percorso individuato, un po' la porta d'ingresso all'Europa, non solo a livello logistico, con la connettività stradale e marittima, ma anche a livello manageriale-organizzativo, grazie all'opportunità offerta di svolgere un ruolo di cooperazione per la modulazione della proposta cinese agli standard europei», ha sottolineato l'imprenditore. Per il gruppo pugliese che ha recentemente inglobato Italtel,

un altro importante operatore nell'Ict, la Cina si presenta tuttora un mercato in crescita seppur con incrementi minori rispetto al passato a causa della guerra dei dazi con gli Stati Uniti. In un contesto difficile sta mantenendo la propria posizione sul mercato dell'IT infrastructure e delle soluzioni Erp specialmente sulle società cinesi appartenenti a gruppi europei. Attraverso Exprivia Asia, basata a Hong Kong, il gruppo opera anche nei mercati strategici dell'Estremo Oriente. La controllata ha a sua volta costituito la Exprivia IT Solutions di Shanghai di cui è socio unico, specializzata nell'erogazione di servizi professionali nell'area

delle Infrastrutture IT e in ambiente SAP. In Cina il gruppo di Favuzzi sta portando avanti un programma di diagnostica per immagini, largamente utilizzato negli ospedali pugliesi, che consente di coordinare l'attività di medici di base, infermieri, ospedali, farmacie ottimizzandone l'efficienza con una forte riduzione di costi. Nel 2018 il gruppo ha registrato un giro d'affari di 623 milioni, con un ebitda di circa 42 milioni, quasi raddoppiato rispetto all'anno precedente.

意大利Exprivia公司在中国走向工业4.0的道路

意大利Exprivia集团希望加强他们在中国卫生和工业4.0中的影响力。Exprivia集团自2013年以来一直在中国开展业务，主要为生产精密仪器和奢侈品的意大利公司在中国的分部以及中国医疗保健行业提供信息技术服务。意大利信息和通信技术领导者之一Exprivia-Italtel集团的负责人多梅尼科·法武齐 (Domenico Favuzzi) 说：“现在我们将业务扩展到工业4.0和医疗保健领域，我们对任何能推进合作和支持的项目都感兴趣。”他接着说：“我们对新丝绸之路的倡议也非常感兴趣，我们的国家需要向新市场开放，而‘意大利制造’对中国来说无疑具有很强的吸引力。”“意大利在这条经济发展的新丝路上具有战略地位，是通向欧洲的门户。意大利不仅在物流方面具有公路和海上的连通性，而且在管理组织方面也具有优势，这主要是因为中国提案得到调整，符合欧洲的标准，更利于双方合作。”这位企业家强调说。对于Exprivia-Italtel来说，尽管由于中国与美国的关税战不断加剧，市场增长幅度较过去有所减小，但中国仍然是一个在不断增长的市场。在这种情况下，该集团将保持其在IT基础设施和ERP解决方案市场中的地位，特别是要保持自身在隶属欧洲集团的子公司中的地位。在中国地区，该集团通过香港的一家运营公司Exprivia Asia来运转，Exprivia Asia在远东的战略市场上发挥了积极作用。Exprivia Asia又在上海建立了Exprivia IT Solutions，是上海唯一的合作伙伴，专门提供IT基础设施和SAP环境方面的专业服务。活跃于三个地区的Favuzzi集团，在中国成功推动了一项图像诊断方案，这项方案已经在意大利普利亚大区得到广泛实施，该方案可以协调基层医生、护士、医院、药房的活动，大大降低成本，优化效率。2018年，集团实现营业额6.23亿美元，息税前利润约4200万，几乎是前一年的一倍。

Domenico Favuzzi, numero uno di Exprivia-Italtel
多梅尼科·法武齐，Exprivia-Italtel集团的头号人物



Tre assi per Fedegari

CINA, INDIA E RUSSIA SONO I MERCATI DELLA COMBINAZIONE VINCENTE PER IL PRODUTTORE DI MACCHINE PER L'INDUSTRIA FARMACEUTICA, LEADER GLOBALE NEL SUO SEGMENTO, CON IL 90% DI FATTURATO ALL'EXPORT

di Franco Canevesio

Dopo avere aperto nel 2017 in Cina e Singapore, Fedegari Group, società hi-tech e player di riferimento globale nella progettazione e fabbricazione di macchine e sistemi per la produzione di farmaci sterili, ha rafforzato la presenza nel mercato asiatico con una nuova sede in India, a Hyderabad. Da qui Fedegari si propone di fornire il supporto tecnico ai numerosi clienti locali che da anni lavorano con le macchine di Fedegari nel subcontinente, dove è presente da oltre 15 anni e collabora con tutte le principali aziende bio/farmaceutiche. «Gli indiani non cercano il risparmio, ma l'alta tecnologia. Sanno benissimo che il pharma si sta trasferendo in India e vogliono essere all'avanguardia. Costi quel che

costi», ha raccontato a Mf Milano Finanza, Giuseppe Fedegari, 56 anni, presidente e ceo dell'azienda omonima nata negli anni 50 ad Albuzzano di Pavia dall'ingegno di due artigiani del metallo, padre e zio di Giuseppe. Oggi è una super hi-tech, quasi 70 milioni di fatturato, di cui 90% all'esportazione, player mondiali nel campo delle sterilizzazioni e delle soluzioni per il controllo della contaminazione ambientale. In India e nel resto dell'Asia vende macchinari che servono per la produzione di farmaci sterili a grandi gruppi tra cui Sun Pharma di Mumbai, 4,5 miliardi di dollari di fatturato, Cipla di Mumbai, 2 miliardi di dollari, Serum di Pune, leader nei vaccini con 1,3 miliardi di dosi prodotte e vendute. «Abbiamo bisogno di essere più vicini possibile alla clientela per dare supporto tecnico su macchinari sempre più complessi», ha sottolineato Fedegari, «l'India è in questo momento storico uno dei paesi cardine del mercato farmaceutico che stima di raggiungere un valore di 50 miliardi di dollari entro il 2025», ha continuato l'imprenditore, «aprire una nuova sede in un Paese come l'India ed essere vicini ai nostri clienti è strategico sia in termini di qualità del servizio offerto che di sviluppo del business». Un'altro dei motivi non secondari del rafforzamento sull'India è stato quello di rintuzzare la concorrenza dei concorrenti cinesi. «I cinesi ci copiano, lo sappiamo, molti hanno acquistato le nostre macchine per poterle analizzare da vicino», ha rivelato il patron. Eppure le aziende indiane non hanno ancora comprato in massa i prodotti cinesi perché il mercato indiano vuole investire sulla qualità».

Ad ogni buon conto la Fedegari nel 2017 ha aperto anche in Cina e quest'anno l'imprenditore lombardo ha inaugurato la Fedegari Russia. In Europa l'azienda di Pavia è operativa anche in Svizzera (Lugano), a Francoforte, negli USA con un Tech Center in Pennsylvania e a Singapore con una sede commerciale. «Le nostre sono



Giuseppe Fedegari, ceo dell'azienda omonima
Giuseppe Fedegari, 费德加里公司首席执行官

macchine altamente personalizzate che richiedono dai 6 ai 18 mesi per progettarle e produrle», ha svelato Fedegari, «e vanno utilizzate da personale adeguatamente formato».

Fedegari集团的三大王牌

白 2017年在中国和新加坡开业以来, Fedegari集团, 这家致力于开发生产无菌药品的机器和系统的高科技公司, 同时也是该领域在全球范围内的参与者, 通过在印度海得拉巴开设的新分部, 加

强了其在亚洲市场的影响力。新分部将主要为众多当地客户提供技术支持, 这些客户多年来一直跟印度的Fedegari机器打交道, Fedegari的机器在印度已经有超过15年的历史了, 与在印度次大陆所有主要的生物、制药公司合作。“印度人并不想省钱, 而是想寻找高科技。他们非常清楚, 制药业正在向印度转移, 他们希望走在最前沿。” 朱塞佩·费德加里 (Giuseppe Fedegari) 告诉米兰财政杂志的记者。现年56岁的朱塞佩·费德加里是这家同名公司的总裁兼首席执行官, 他于上世纪50年代出生于帕维亚的阿尔布扎诺, 这家公司由朱塞佩的父亲和叔叔两位金属工匠独创。如今, 它已成为一家超级高科技公司, 营业额近7000万, 其中90%出口至世界各地, 是杀菌和环境污染控制解决方案领域的全球参与者。在印度和亚洲其他地区, 销售生产大型无菌仪器的机器, 这些机器出口到西方和亚洲, 包括孟买的印度太阳药业, 收入45亿美元; 孟买的西普拉有限公司, 销售额达20亿美元; 浦那的Serum公司, 生产和销售13亿剂疫苗的先驱。“我们需要尽可能接近客户, 为日益复杂的机器提供技术支持,” 费德加里强调, “印度正处于这一历史性时刻, 是制药市场上的关键国家之一, 预计到2025年交易额将达到500亿美元。” 这位企业家继续说道, “在印度这样的国家开设一个新的分部, 并与我们的客户保持密切联系, 无论是在提供的服务质量方面, 还是在业务发展方面, 都具有战略意义。” 印度经济走强的另一个非次要原因是与中国竞争对手的对抗。这位赞助人说: “我们都知道, 中国人仿效我们, 许多人购买我们的机器, 以便能够对它们进行仔细分析。” 然而, 印度公司尚未大量购买中国产品, 因为印度市场希望投资于质量”。不管怎么说, Fedegari集团2017年也在中国建立了分部, 而今年, 他们在俄罗斯也开设了Fedegari分部。在欧洲, 该集团还活跃于瑞士 (卢加诺)、法兰克福、美国, 在宾夕法尼亚州和新加坡设有一个技术中心和一个商业总部。“我们的机器是高度定制的, 需要6到18个月的时间来设计和生产,” 费德加里透露, “其操作人员必须训练有素。”

Fontanot scala il Guangdong

ALL'INSEGNA DELLA SCALA PERSONALIZZATA PER OGNI ESIGENZA, IL GRUPPO DI RIMINI HA AVVIATO UNA JV CON YUEXING DI SHANGHAI PER ESPANDERE IL PROPRIO BUSINESS IN TUTTA LA CINA MAINLAND. INTANTO A FOSHAN, NEL CLUSTER DEI MOBILI DI NANHAI...

di Stefano Catellani

Nel 1947 era solo una bottega artigiana che produceva scale a pioli in legno per i clienti riminesi. Oggi Fontanot è un marchio globale che si identifica con le scale per interni di alto design made in Rimini che stanno conquistando il mercato cinese. I tre fratelli Fontanot, Francesco, Laura e Michele, alla guida dell'azienda fondata dal nonno hanno stretto un'alleanza, siglando un accordo di distribuzione commerciale, con Yuexing Group, azienda fondata nel 1988 e sede a Shanghai, selezionata nel 2017 per il National Brands Project di Xinhua News Agency, attiva tra l'altro, anche nel settore immobiliare. «Questo accordo di distribuzione commerciale è per noi strategico in quanto ci permette di espanderci in un mercato ampio e diversificato, dove riteniamo, in un prossimo futuro, di poter costituire una subsidiary a capitale misto con il Gruppo Yuexing», ha commentato Massimiliano Pianacci, ceo di Fontanot.

Fontanot era già presente in Cina con uno showroom di 150 metri quadrati nel distretto Nanhai di Foshan, nel Guangdong, dove in un cluster dedicato alle imprese costruttrici, che si allunga per chilometri, sono esposte a fianco delle ringhiere firmate Yuexing anche le principali collezioni Fontanot. Una grande novità, perché si tratta del primo showroom di scale in tutto l'area cinese. Il 2019 sarà un anno d'ulteriore espansione per un brand che ha nel proprio Dna la cura del dettaglio. Le scale Fontanot nascono da un accurato lavoro di squadra: dal disegno all'installazione, la scala viene modellata interpretando i bisogni e trasformando le idee dell'acquirente garantendo la qualità, il design e la tecnologia del prodotto. Si parte quindi da un progetto tailor-made basato su una richiesta specifica e, attraverso molteplici fasi di affinamento, viene studiato ogni dettaglio di design, materiali, trattamenti delle superfici, conformità alle normative vigenti, per arrivare alla realizzazione di un prodotto industriale, ma completo nella qualità dei materiali, nell'accuratezza della fabbricazione e nei servizi pre e postvendita al cliente.

Il Gruppo Fontanot ha chiuso il 2018 girando la boa dei 30 milioni di euro di fatturato, con un +12% rispetto al 2017 realizzato per il 70% export in 60 Paesi. La produzione è concentrata in quattro stabilimenti di cui 3 in Italia e uno in Romania. "You ask, we create" rimane il filo conduttore che consente all'azienda di Rimini di lavorare con alcune delle più famose archistar del mondo e con migliaia di progettisti d'interni, ma senza trascurare il fai-da-te con collezioni di design ideate per il canale e-commerce che fa registrare ogni anno un +30% del fatturato online. Accanto allo sviluppo in Cina i tre fratelli, Francesco, presidente, Laura, vicepresidente e product manager, e Michele, commerciale, stanno programmando una nuova fase di crescita anche in terra americana dove il gruppo romagnolo opera con la società Arkè Inc.



Da sinistra, Francesco, Enzo, Laura e Michele Fontanot
从左至右: Francesco, Enzo, Laura e Michele Fontanot

广东Fontanot楼梯

1947年, 仅仅是一家为里米尼Rimini的本地客户生产木制梯子的工匠店。如今, Fontanot成为全球品牌, 其标志性产品是里米尼制造的高订内饰楼梯, 同时正在征服中国市场。Fontanot三兄弟Francesco、Laura、Michele在Enzo爷爷创办的公司领导下结成联盟, 签订了商业分销协议, 与1988年成立, 并于2017年入选新华社民族品牌工程的上海月星集团, 积极参与房地产领域中。首席执行官Maximilian Pianacci评论说: “这项贸易分销协议对我们来说具有战略意义, 市场扩展更加广泛和多样, 我们相信, 在不久的将来, 与月星集团组建一家合资子公司。” 品牌在中国已经拥有一间150平方米的展厅, 位于中国南部广东佛山下辖的南海区, Fontanot的主要样式与“月星”品牌栏杆一起展出, 展区长达数公里, 是专门为建筑公司而建。新鲜感十足, 因为是整个中国地区的第一个楼梯展示厅。2019年将会成为品牌进一步扩张的一年, 专注细节。Fontanot楼梯是精心团队合作的成果: 从设计到安装, 通过阐述需求和转变顾客的观念为现实, 保证产品质量、设计和技术, 来模拟规模。因此, 量身定做的项目基于特定要求, 并通过许多阶段的改进, 研究设计、材料、表面处理的每一处细节, 以实现工业产品, 同时材料质量是完整的, 准确地制造和提供售前售后服务给客户。Fontanot集团在2018年结束交易, 达到了3000万欧元的营业额增长, 与2017年相比增长了12%, 其中70%出口60个国家。生产集中在四个工厂, 其中三个在意大利, 一个在罗马尼亚。“你询问, 我们创造You ask, we create” 仍然是让里米尼的公司与世界上最著名的设计明星和成千上万室内设计师合作的指导思想, 但同时也不忽视样式设计公司电子商务渠道设计的“自己动手”部分, 每年可取得30%在线营业额。除了在中国的发展, 总裁Francesco, 副总裁和产品经理Laura以及商业主管Michele组成的三兄弟, 正在计划在美国土地上的全新增长阶段, 与Arkè公司协同运营。

Fotovoltaico alla seta

UNICA AZIENDA EUROPEA A SFIDARE IN PATRIA I COLOSSI CINESI CHE PRODUCONO CELLE SOLARI, FUTURASUN STA AUMENTANDO FATTURATO E VOLUMI DI VENDITA. E ORA SULLE NUOVE LINEE PRODUTTIVE A TAIZHOU, APPLICHERÀ UNA TECNOLOGIA DIROMPENTE

di Stefano Catellani

FuturaSun, azienda italiana tra i leader nella produzione di pannelli fotovoltaici ad alta efficienza, amplia la sua capacità manifatturiera con una nuova fabbrica a Taizhou, nella provincia dello Jiangsu, che disporrà di quattro linee automatizzate con una capacità produttiva annua di 500 MW. Punto di forza, ha spiegato Alessandro Barin, 39 anni, ceo e fondatore, «sono le nuove stringatrici Silk progettate in Italia, doppio output in metà spazio». L'azienda di Cittadella (Padova) fa sapere che il nuovo stabilimento prevede a breve l'espansione della capacità produttiva a 1 GW. La tecnologia Silk è stata progettata in Italia dal team dell'azienda in collaborazione con uno spin-off dell'Università di Padova. «FuturaSun è l'unica realtà europea del settore riuscita a farsi spazio nel mercato della fabbrica del mondo», ha sottolineato Barin, «e la prima e unica azienda italiana che produce anche per il mercato cinese». Il nuovo stabilimento di FuturaSun è situato nel distretto industriale di Taizhou nella provincia del Jiangsu, poco a nord di Shanghai e a 200 km dall'altro sito produttivo di Maanshan. Qui dono insediate molte aziende del settore fotovoltaico, da quelle produttrici di componentistica ai colossi produttori di pannelli. Una delle ragioni per cui FuturaSun è diventata l'unica realtà europea che è riuscita a farsi spazio in un mercato fortemente competitivo è che Alessandro Barin, co-fondatore e numero uno dell'azienda padovana, da 20 anni si divide tra i due paesi, coniugando l'esperienza e la conoscenza del distretto fotovoltaico veneto con le opportunità di sviluppo economico del mercato cinese. «Nel nostro settore gli esempi di investimenti di successo per la produzione di moduli sono rare. L'apertura della nuova fabbrica dimostra che FuturaSun è un'azienda europea che sa mantenere il proprio business e crescere operando in una dinamica bi-culturale», ha spiegato Barin. Nei primi sei mesi di quest'anno la società ha registrato un aumento del fatturato del 70%. FuturaSun è stata fondata nel 2008 da un team di manager del distretto italiano del fotovoltaico, nel cuore del Veneto e l'attività commerciale è

incominciata nel 2010, quando il settore in Italia dava i primi segni di crisi, per precipitare nell'anno successivo. Attualmente lavora con più di 70 Paesi. Il fatturato è cresciuto da 339 mila euro del 2015 a quasi 13 milioni a fine 2018 con una crescita di oltre il 50% nei volumi venduti.

Silk技术光伏

Futurasun, 是在高效光伏组件生产领域处于领先地位的意大利公司, 在江苏省泰州市新建了一家工厂, 将拥有四条自动化生产线, 总产能为500兆瓦。39岁的Alessandro Barin是公司首席执行官和创始人, 他解释道: “这是意大利设计的新型Silk纵梁, 空间减半, 产量加倍。”总部位于意大利北部Cittadella (帕多瓦省), 新工厂预计不久将产能增至1吉瓦。Silk技术是该公司团队与帕多瓦大学 (University of Padua) 的一个分支机构共同合作研发的成果。 “FuturaSun是唯一在世界工厂市场上节省空间的欧洲产业,” Barin强调, “也作为第一且唯一一家为中国市场生产的意大利公司”。新工厂坐落于江苏省泰州工业区, 上海北部, 距离马鞍山的另一处生产基地200公里。光伏产业的许多公司, 从组件制造商到巨型面板制造商, 都坐落于此。Futurasun成为欧洲唯一一家在竞争激烈的市场上占据一席之地的公司, 原因之一是帕多瓦公司的联合创始人、头号人物Alessandro Barin已经往来中意两国20年, 结合威尼斯光伏区的经验和知识以及中国市场经济发展机遇。 “在我们这个行业, 成功投资生产模块的例子并不多见。新工厂的开设表明, Futurasun不仅能保持业务, 并且在双文化动态中成长,” Barin解释说。今年上半年, 营业额增长了70%



Alessandro Barin, cofondatore e numero uno di FuturaSun
Alessandro Barin, FuturaSun的创始人和头号人物

。Futurasun成立于2008年, 由威尼托大区中心的光伏管理团队创建, 贸易活动始于2010年, 当时意大利光伏行业出现了危机迹象, 并在次年逐渐稳定。目前与70多个国家展开合作, 增长率达两位数。营业额从2015年的33.9万欧元提升至2017年底的1120万欧元, 息税折旧摊销前利润为41.7万欧元。

Il baby look viaggia su Tmall...

PER INTEGRARE E SVILUPPARE LA DISTRIBUZIONE FISICA IN CINA, BASATA SU 14 PUNTI VENDITA, IL CEO DI MONNALISA, SPECIALIZZATA IN CHILDWEAR DI FASCIA ALTA, HA DECISO DI APRIRE ANCHE SU UNA DELLE PIATTAFORME B2C DI ALIBABA

di Pier Paolo Albricci

Monnalisa ha scelto Tmall per appoggiare la sua offensiva commerciale nel pianeta Cina. La società di Arezzo, attiva nel settore dell'abbigliamento da bambino 0-16 anni di fascia alta, ha inaugurato il suo flagship store sulla piattaforma b2c di Alibaba. La partnership con uno dei principali marketplace per il mobile e-commerce al mondo consentirà al brand toscano di integrare con ancora maggiore rapidità lo sviluppo del retail fisico, dove opera con 10 dei suoi 44 negozi a livello mondiale, e dell'e-commerce. «Questo accordo



Christian Simoni, ceo di Monnalisa
Simoni先生，蒙娜丽莎童装首席执行官

con un gigante della globalizzazione è coerente con il nostro obiettivo di raggiungere i luxury shoppers, creando una perfetta integrazione tra online e offline, offrendo il customer journey più gratificante per i nostri consumatori sempre più esigenti, spesso millennials, e rafforzando l'engagement del nostro storico brand», ha spiegato Andrea Mattesini, Digital Manager Monnalisa. Secondo quanto emerge da una recente analisi

di Euromonitor International, sono sempre più numerose le giovani famiglie cinesi alla ricerca di affermazione sociale e prodotti d'alta gamma per i loro figli rappresentano uno status symbol riconosciuto. Il fenomeno, noto come Premiumisation, fa leva sulla rinnovata fiducia nell'economia da parte delle famiglie che incoraggia i genitori a spendere nei prodotti baby e pre-scolare che, infatti, nel 2018 hanno registrato una crescita del 20%, molto superiore alla media dell'abbigliamento. «Dopo numerosi incontri con il team di Monnalisa, avvenuti nella cornice di Pitti Bimbo, siamo felici che abbiano scelto di affidarsi ad Alibaba e Tmall per continuare il proprio percor-

so di espansione in Cina», ha commentato Christina Fontana, Business development director di Alibaba. La focalizzazione di Monnalisa sui mercati asiatici è proseguita con l'apertura di uno store nell'isola di Guam e a Taipei, capitale di Taiwan, mentre è prevista entro l'anno la costituzione di una filiale a Singapore finalizzata all'apertura di punti vendita diretti nel sud-est asiatico. Ed entro il prossimo dicembre apriranno anche due nuovi store in Russia. Nel primo semestre di quest'anno, la società, che è quotata in Borsa, ha registrato un fatturato di poco superiore a 24 milioni di euro, in linea con quello dell'anno precedente, ma con un aumento del 28% nel canale retail.

行走在“天猫”旅途上的童装

蒙娜丽莎 (Monnalisa) 童装品牌选择了“天猫”来支持其在中国地区的商业攻势。在Arezzo市的这个企业从事0到16岁的高档童装行业，在阿里巴巴的b2c平台上开设了它的旗舰店。和全球移动电子商务的主要市场之一结为合作伙伴可以使得这个托斯卡纳的品牌更快速地整合实体店的发展（开设全球44家店中的10家）和电子商务。“这个和一个全球化的巨头所达成的协议与我们争取奢侈品客户的目标相吻合，使得线上和线下完美结合，为我们越来越挑剔的消费者（通常是千禧一代）提供一个更加愉快的客户旅程，并且加强对我们老字号的关注。”蒙娜丽莎的首席执行官Christian Simoni先生介绍说。根据欧睿信息咨询公司 (Euromonitor International) 的最新分析显示，越来越多的中国年轻家庭寻求社会肯定，而为子女选高档产品可以使其社会地位获得一种承认。这一现象被称为“高端优选” (Premiumisation)，激发于家庭在经济上的重燃信心，促使父母在婴儿及学龄前儿童产品上更舍得花钱，事实上，在2018年有一个20%的增长记录，远高于服装的平均水平。“在Pitti Bimbo童装展期间，经过与蒙娜丽莎团队之间无数次的洽谈之后，我们非常高兴他们选择了依靠阿里巴巴和天猫来继续他们在中国的拓展之路。”阿里巴巴的业务发展经理Christina Fontana女士评论说。Monnalisa童装对亚洲市场的关注还体现在以下措施：分别在关岛和台湾省首府台北市开设一家商店，并计划在年内在新加坡建立一家分公司来实现在东南亚开设直营店的目标。在下一个十二月份将有两家新店在俄罗斯开张。该上市公司在今年上半年记录的营业额为略高于2400万欧元，与去年同期持平，但在零售渠道上增长了28%。

... e Natuzzi volerà sul retail

L'IMPRENDITORE PUGLIESE, CHE HA LANCIATO NEL MONDO IL DIVANO IN PELLE MADE IN ITALY, PUNTA CON DECISIONE SUL MERCATO CINESE, ANCHE PER RISPONDERE ALLA GUERRA DEI DAZI. E IN 5 ANNI VUOLE APRIRE 500 NUOVI PUNTI DI VENDITA

di Marco Romano

Nei prossimi cinque anni Natuzzi è pronta ad aprire in Cina 500 nuovi negozi. L'annuncio è stato dato da Pasquale Natuzzi, fondatore e ceo dell'omonimo gruppo che da 60 anni produce divani, durante il convegno Belt & Road Initiative, organizzato in Puglia, dove ha sede l'azienda, dalla Banca Popolare di Puglia e Basilica insieme a Class Editori. «In Cina abbiamo fatto una joint venture con Kuka perché il mercato offre enormi possibilità di crescita» ha spiegato l'imprenditore, «il piano che abbiamo fatto con il nostro partner prevede l'apertura di 500 negozi nei prossimi 5 anni: quindi 100 negozi l'anno, significa circa 2 negozi alla settimana. Non è uno scherzo ma in Cina questo è possibile». Natuzzi ha rivelato che, all'inizio, c'è stata con il partner cinese una certa divergenza sul fatto di adattare di più il prodotto allo stile cinese per riuscire a vendere di più. «Ma un life style brand non si tocca, perché malgrado la globalizzazione sono convinto che le orecchiette (specialità pugliese di pasta, ndr.) si devono fare a Bari», ha specificato Natuzzi, che attualmente vende in Cina in 192 negozi, un po' meno della metà del totale, 478, in attività a fine 2018. Il Dragone è di gran lunga, già attualmente, il mercato con la maggiore distribuzione di prodotti Natuzzi, che in America, Stati Uniti e Canada, contava a fine anno scorso, 70 negozi e 159 in Europa, Italia compresa. Kuka, società interamente controllata dalla Jason Furniture di Hangzhou è, dopo gli accordi stipulati nel luglio dell'anno scorso, azionista di maggioranza (51%) di Natuzzi Trading Co. di Shanghai, che ha come secondo socio la Natuzzi spa con il 49%. Kuka ha investito 65 milioni di euro per acquisire la maggioranza nella Trading. Fondato nel 1959, il gruppo Natuzzi nel 2018 ha realizzato un fatturato di 429 milioni di euro, con 4800 collaboratori e raggiunge con i suoi prodotti 123 stati. L'anno scorso ha aperto 40 nuovi spazi di vendita, e per quest'anno ne sono previsti altri 29 nella sola zona Emea. Nel settore mobili imbottiti è diventato il lifestyle brand europeo più conosciuto al mondo, secondo Ipsos, una delle maggiori società al mondo nelle ricerche di mercato. Il gruppo Natuzzi si compone di diverse anime: da un lato, le collezioni Natuzzi edition per il segmento i divani e Natuzzi Italia, che arreda l'intera casa collaborando con i grandi nomi del design, tra i quali Ross Lovegrove, Marcel Wanders, Mauro Lipparini, Enrique Marti e Bernhardt & Vella; dall'altro, la divisione dedicata alla vendita di prodotti private label/unbranded destinati ai mass-market dealer. Pasquale Natuzzi ha annunciato un nuovo piano industriale e commerciale

per rispondere ai cambiamenti di mercato innescati dalla guerra dei dazi tra Cina e Stati Uniti, piano che, sembra di capire, sarà ancora di più legato all'espansione sul mercato cinese.

Natuzzi将在零售上飞翔

在未来五年里, Natuzzi 已经准备好在中国开设500家新店。这一消息是由该企业的创立者和首席执行官Pasquale Natuzzi先生在普利亚大区举办的“一带一路倡议”大会期间和Puglia e Basilica人民银行一起向Class Editori媒体集团宣布的。这个与其同名的集团坐落在普利亚大区, 制作沙发已有60年之久。“在中国我们和顾家家居股份有限公司(Kuka)建立了一家合资企业因为这个市场提供巨大的增长可能。”该企业家介绍说, “和我们的合作伙伴达成的计划是预计在未来5年里开出500家店, 即每年100家店, 也就是意味着大约每周2家店。这不是在开玩笑, 在中国这完全是可能的。”Natuzzi先生透露说, 一开始的时候和中国合作者就产品更具中国风格以便销售更多的问题上有过一些分歧。“然而生活方式品牌是不能更改的, 因为即便是全球化了, 我也认为Orecchiette (一种普利亚特色的面食—编者按) 也必须是在巴里(Bari)做的。”Natuzzi先生指出, 目前在中国有192家销售店, 略少于2018年底经营的全部478家店面的一半。仅当前而言, 中国是拥有最多Natuzzi产品分销商的最大的市场, 截止去年底共计在美洲, 美国和加拿大有70家店, 在欧洲包括意大利有159家店。由杭州的杰森家具完全控股的顾家家居在去年七月签订了协议之后, 成为纳图兹贸易(上海)有限公司的大股东(51%)

, 而Natuzzi股份公司以49%股份作为第二合伙人。顾家家居投资6500万欧元获得了贸易公司的多数股权。Natuzzi集团于1959年成立, 在2018年实现营业额4.29亿欧元, 拥有4800名员工, 产品销往123个国家。去年有40个新销售点开张, 而今年仅Emea地区预计有另外29个。从事市场研究的主要机构之一的益普索(Ipsos)称其为在软体家具行业里世界上最有名的欧洲生活方式品牌。Natuzzi品牌由不同的部分组成: 一方面是关于沙发和Natuzzi Italia的Natuzzi edition款式, 为了配合整个室内装饰和许多设计大师合作, 其中有Ross Lovegrove, Marcel Wanders, Mauro Lipparini, Enrique Marti e Bernhardt & Vella, 另一方面是关于对大宗市场经销商销售标签/无品牌不公开产品。Pasquale Natuzzi先生宣布了一项新的工业和商业计划来应对由中美之间的关税之战而引发的市场变化, 可以想象, 该计划将更加关注在中国市场的扩张。



Pasquale Natuzzi, fondatore e ceo dell'omonimo gruppo
Natuzzi先生, 同名集团的创立者兼首席执行官

Rinaldi, partendo da Chongqing...

L'IDEA DEL DISTRIBUTORE DI PRODOTTI ALIMENTARI MADE IN ITALY È STATA DI INCOMINCIARE IN UNA GRANDE CITTÀ, MA NON DA PECHINO NÈ DA SHANGHAI, DOVE I PREZZI SONO ALTI E LA CONCORRENZA FORTE. IN PIÙ CON ALCUNE TROVATE DI MARKETING, È RIUSCITO A...

di Stefano Catellani

«Siamo approdati in Cina con 60 anni di esperienza nell'importazione di prodotti agro-alimentari, e lo abbiamo fatto in modo innovativo», ha spiegato Giuseppe Tamburi, presidente della Fratelli Rinaldi e della jv cinese con il gruppo Chic, «non siamo partiti da Shanghai o Pechino, ma abbiamo preferito il ruolo di pionieri in distretti in cui il consumatore aveva meno accesso ai prodotti italiani». Dall'incontro nel 2017 con il gruppo Chic, società cinese di investimenti operativa anche nel retail, è scaturito il progetto di unire le forze e creare una jv per l'importazione e la vendita di prodotti alimentari e bevande made in Italy. La prima apertura della Rinaldi Food Co Ltd è avvenuta, l'anno scorso, a Chongqing, uno dei centri economici di riferimento per le regioni occidentali del Dragone, nell'area della Free trade zone. Lo scorso febbraio c'è stata una seconda apertura, nel distretto residenziale di Guanyinqiao. E nei programmi di Tamburi c'è l'apertura di altri 3 negozi nelle zone commerciali della città, Shapingba, Jiefangbei, Daping, nell'arco dei prossimi 18 mesi, all'insegna di convenienza, accessibilità e alta qualità. L'idea di base è di offrire ai consumatori cinesi una customer experience che includa sia prodotti a scaffale che corner tematici per la degustazione di caffè, pizza, prodotti da forno, carne, insalata e altri prodotti di alta gamma. «Il nostro obiettivo è di garantire l'accesso a prodotti con un rapporto qualità prezzo competitivo ma anche di trasmettere lo stile di vita italiano come esperienza artistica e di gusto», ha spiegato Tamburi. Questa strategia è supportata dalla collaborazione di Rinaldi con partner di prestigio nel settore alimentare tra cui Coop, Italtizza e Surgital che forniscono all'azienda prodotti di qualità con un prezzo accessibile alla maggioranza della classe media cinese. Sul versante cinese, Chic ha messo a disposizione il know how in ambito retail oltre ad una rete di relazioni istituzionali e finanziarie, per assicurare che il processo di integrazione e avviamento del business avvenisse con successo. La sfida è conquistare il palato dei consumatori senza snaturare l'autenticità dei prodotti italiani, attraverso attività di promozione ed educational per avvicinare i clienti alla cultura del cibo occidentale di alta qualità, oltre che lavorando sulla preparazione degli alimenti e sul merchandise. Per esempio, nei negozi di Chongqing le salse piccanti made in Italy trovano più spazio per essere abbinare alle specialità locali e, ancora la carne non viene servita al sangue mentre i pasticcini sono meno

dolci e la pasta viene fatta cuocere più a lungo. La Fratelli Rinaldi Importatori è stata fondata nel 1957 a Bologna dai fratelli Vittorio e Rinaldo e nel corso degli anni 60 e 70 si è affermata come una delle più dinamiche società di distribuzione di prodotti alcolici, vodka e whiskey, in particolare, sul mercato italiano.

Rinaldi, 从重庆开始.....

我们以创新的方式进入中国时在农业食品进口领域已拥有60年的经验”，Giuseppe Tamburi解释说。他是Fratelli Rinaldi公司的总裁，与熙可集团合作成立了一家合资公司并出任总裁，他表示“我们没有从上海或北京开始，而是更喜欢做那些意大利产品还很少见的地区的先驱者”。2017年与中国零售业务投资公司——熙可集团的会晤，让双方决定结合本身优势，合作成立了一家进口和销售意大利食品和饮料的合资公司Rinaldi Food Co Ltd。去年在重庆这个中国西部地区金融中心之一的自由贸易区开设了第一家店。今年二月又在观音桥住宅区开设了第二家。其基本想法是为中国消费者提供消费者体验，包括上架产品和可品尝咖啡、披萨、烘烤食品、肉食、沙拉和其他高端产品的主题角落。Tamburi 解释说“我们的目标是保证提供性价比具有竞争力的产品和传播意式生活方式，如艺术体验和品味”

这一战略受到了Rinaldi的合作伙伴——Coop、Italtizza和Surgital等食品行业知名企业的大力支持，为该公司提供价格让中国大多数中产阶级都能负担得起的优质产品。而中国这边，熙可集团提供零售领域的经验以及机构和金融关系网，以确保业务的启动和企业融入过程获得成功。其挑战在于在不扭曲意大利产品的真实性的前提下，征服消费者的味觉，除了在食物烹饪和销售方面进行努力之外，还通过促销和教育活动拉近客户与西方优质食品文化的距离。例如，重庆店内的意大利辣酱能更多地与当地特色菜肴相搭配，肉类需烧至全熟，糕点的甜度较低，面食煮的时间更久。Tamburi计划在未来18个月内以划算、负担得起和高质量的名义在重庆的沙坪坝、解放碑和大坪商业区再开设3家店。Fratelli Rinaldi Importatori公司由Vittorio和Rinaldo两兄弟于1957年在博洛尼亚成立，在60和70年代被认为是意大利市场上酒类产品、伏特加和威士忌分销商中最具活力的公司之一。



Giuseppe Tamburi, proprietario e ceo di Rinaldi 1957
Tamburi, Rinaldi 1957公司所有者兼首席执行官

Saviola top col pannello verde

IL GRUPPO DI VIADANA GUIDATO DA ALESSANDRO SAVIOLA STA RACCOGLIENDO I FRUTTI, IN CINA, DELLA VOCAZIONE STORICA ALL'ECONOMIA CIRCOLARE, CHE CONSENTE QUALITÀ AL GIUSTO PREZZO E SOPRATTUTTO UN PRODOTTO ECO-SOSTENIBILE

di Pier Paolo Albricci

«La Cina rappresenta uno degli snodi principali del nostro percorso di internazionalizzazione, in pochi anni grazie anche alla partnership intrapresa con importanti operatori locali, i prodotti Composad hanno riscosso un notevole successo sul mercato cogliendo in pieno le esigenze del pubblico più attento ai valori dell'eco-sostenibilità e della qualità al giusto prezzo». Nicola Negri, direttore generale di Saviola Holding e Composad che fattura circa 80 milioni di euro con 250 dipendenti, è ottimista sullo sviluppo dell'attività sui mercati dell'Estremo Oriente. Negri è di ritorno, insieme al presidente del gruppo, Alessandro Saviola, da Furniture Shanghai 2019, una delle principali fiere a livello internazionale nel settore del mobile e dell'arredamento, che quest'anno ha registrato oltre 21mila presenze da 132 paesi. Composad è una delle quattro divisioni del gruppo Saviola, sede a Viadana lungo il Po, leader sui mercati internazionali nel segmento dei mobili in kit, ma soprattutto per la sua vocazione verde, che coltiva da oltre 30 anni, diventando leader nell'economia circolare. Il processo produttivo del gruppo si basa, infatti, sul recupero del legno di scarto civile e dalla sua trasformazione, secondo processi brevettati, in lastre di compensato utilizzate nella produzione dei mobili. Alessandro Saviola ha rilevato la gestione giovanissimo dopo l'improvvisa morte, nel 2009, del padre Mauro, e ha sviluppato su scala internazionale la visione del padre che, nei primi anni 90, da vero pioniere, aveva intuito le potenzialità delle attività di riciclo del legno e dell'integrazione con la chimica pulita per arrivare al materiale finito. Con il Leb (Lowest Emission Board) Saviola ha creato il primo pannello 100% riciclato con emissioni vicine al legno vergine, che riproduce fedelmente le caratteristiche del materiale naturale sia alla vista che al tatto, e ne rappresenta la migliore alternativa eco-sostenibile al mondo. «La nostra è una filiera unica e i nostri prodotti che sono interamente realizzati attraverso il processo di economia circolare sono sempre di più competitivi nel contesto internazionale perché rispondono ai criteri di sostenibilità e di tutela dell'ecosistema e della biodiversità grazie alla preservazione del nostro patrimonio boschivo e forestale e stanno dando risultati positivi», ha sottolineato Alessandro Saviola, «da cinque anni partecipiamo a Furniture Shanghai perché il nostro gruppo guarda al mercato estero con crescente interesse». Il gruppo Saviola ha toccato nel 2018 un fatturato di oltre 600 milioni, con oltre 1.400 dipendenti nei 13 siti produttivi in Italia e nel mondo, registrando un utile netto di 31 milioni di euro (+47%). Composad, una delle quattro unità operative, esporta il 90% del fatturato.



Alessandro Saviola, ceo del gruppo omonimo
Alessandro Saviola, 同名集团的首席执行官

绿色环保的顶级企业

“中国是我们国际化道路上的主要枢纽之一，在短短几年内，通过与当地重要的运营商建立的合作伙伴关系，让 Composad 产品在东方市场取得了巨大的成功，既满足了公众日益注重生态可持续性的需求，也让他们觉得物有所值”。Nicola Negri, Saviola 控股公司和 Composad 公司（营业额约 8 千万欧元，雇佣 250 名员工）的总经理，对远东市场业务的发展保持乐观的态度，他与集团总裁 Alessandro Saviola 先生一起以的名义参加了 2019 年上海家具展并大获成功，该展是家具和室内装饰行业的主要国际贸易展览会之一，今年吸引了来自 132 个国家超过 2.1 万的参观者。Composad 公司是 Saviola 集团的四个产业部门之一，总部坐落在波河旁曼托瓦沿岸的 Viadana 镇，是国际市场上成套家具生产商中的佼佼者，但最重要的是 30 多年的绿色环保意识，使其成为了循环经济的领导者之一。事实上，该集团的生产过程建立在民用废木材回收的基础上，并根据专利工艺将其转变为用于制造家具的胶合板。Mauro Saviola 于 90 年代初成立了该公司，他是真正的先驱，意识到木材回收业务和结合绿色化学以获取最终材料的业务的潜力。而 Saviola 则在父亲 Mauro 于 2009 年意外去世之后接管公司，在他的领导下，该集团成为了欧洲循环经济领域的领导者。Saviola 生产的 LEB 木板 (Lowest Emission Board) 是首个 100% 再生木板，其碳排放量接近原始木材。“我们的供应链是独一无二的，我们的产品全部通过循环经济流程制造而成，在国际上具有越来越强的竞争力，因为它们符合可持续发展、保护生态系统和生物多样性的标准，出于对森林遗产的保护，如今已取得了良好的成果”，Alessandro Saviola 强调说，“我们参加上海家具展已有 5 年之久，因为越来越注重海外市场”。Saviola 集团 2018 年的营业额超过 6 亿欧元，在意大利和全球 13 个生产基地拥有 1400 多名员工，净利润达 3100 万欧元 (+47%)。Composad 作为集团的四个经营单位之一，其 90% 的营业额来自出口。

Sale in cucina l'alto di gamma

LA SNAIDERO DI MAJANO HA AVVIATO UNA JV CON IL PIÙ IMPORTANTE DEALER DI PRODOTTI EUROPEI NEL PAESE DI MEZZO. IL TARGET È LA CLIENTELA AFFLUENT, SENSIBILE ALLO STATUS SYMBOL DEL PRODOTTO, SENZA PERÒ DIMENTICARE IL CONTRACT

di Pier Paolo Albricci

Un altro brand dell'eccellenza italiana ha deciso di puntare in forze sul mercato cinese. Da Majano, in Friuli, nel nord dell'Italia, dove si producono alcune delle migliori cucine del mondo, la Snaidero, 123 milioni di fatturato nel 2018, quasi l'80% all'estero, ha avviato, con una quota di minoranza, una JV, Snaidero China a Shanghai, con Hi Seasons, il principale importatore di elettrodomestici europei nell'ex Paese di mezzo, basato a Pechino, che schiera nel mercato 250 dealer. Il primo effetto della mossa decisa da Massimo Manelli, classe 1962, ceo da un anno dell'azienda fondata nel 1946 da Rino Snaidero e rilevata l'anno scorso, dopo un periodo di crisi, da Dea Capital (gruppo De Agostini) è l'apertura di 4 flagship store con il brand italiano a Pechino, Shanghai, Shenzhen e Chengdu. Ne seguiranno molti altri di dimensioni più piccole nelle città di secondo e terzo livello, dove, a detta del manager di Snaidero, ci saranno le maggiori opportunità di sviluppo. In realtà il gruppo di Majano opera già in Cina da una decina di anni, ma prevalentemente concentrata sul settore contract, le forniture legate agli sviluppi immobiliari. In Cina, secondo l'uso anglosassone, le abitazioni nuove vengono, infatti, fornite con la cucina installata ma senza marchio. Tradizionalmente questo mercato è stato appannaggio di produttori tedeschi, che, puntando sulla praticità del mobile più che sull'estetica, sono riusciti a guadagnare i due terzi delle importazioni di cucine in Cina. Ma le cose stanno cambiando. «Da un paio d'anni

abbiamo avuto la percezione che il potenziale cliente cinese di fascia alta e medio alta sia più propenso a riconoscere la qualità del design e a premiare l'estetica italiana», ha rivelato Manelli. Snaidero vende in Cina cucine nella fascia medio alta di prezzo compreso tra 10mila e 15 mila euro, e nella fascia alta, cioè il segmento lusso, al di sopra dei 30 mila euro, con cucine che possono arrivare anche al doppio, in genere griffate, come quelle di Pinifarina, storico designer per la casa friulana. Il gruppo friulano, che esporta in 86 paesi del mondo, guarda soprattutto a Oriente per lo sviluppo dei prossimi anni. Già presente in India e Corea, ha incominciato a vendere anche in Vietnam e Thailandia e guarda, per il contract, a Birmania e Cambogia.

选用高级厨房



前一个意大利的新品牌决定投身于中国市场。来自意大利北部弗留利Friuli的马加诺Majano, 生产着世界上最优质的橱柜, 2018年营业额1.23亿美元的施耐德洛Snaidero, 几乎80%的国外营业额, 以少数股份在上海成立了合资公司施耐德洛中国Snaidero China, 与恒隆电器Hi Seasons, 一家欧洲家电的主要进口商, 总部设在北京, 在250家经销商中名列前茅。1962年生的Massimo Manelli, 在自1946年Rino Snaidero创立的公司担任了长达10个月的首席执行官, 一段危机过后, 由Dea Capital (De Agostini Group) 带动, 采取举措的效果最初体现在北京、上海、深圳和成都开设了四家意大利品牌旗舰店, 其次是在二、三线城市, 根据施耐德洛管理人员说, 将会有最大化的发展前景。实际上, 马加诺集团在中国已经经营了数十年, 但主要集中在合同、供应与房地产开发有关领域。在中国, 依照美国人的习惯, 新家都配备厨房, 但无品牌。传统上, 该市场一直由德国生产商占据, 注重家具的实用性而非美观性, 成功地将三分之二的厨房进口到中国。但情况正发生改变。Manelli透露: “几年来, 我们坚信, 潜在的中国中高端客户更有可能认可设计的质量, 并欣赏意大利美学”。施耐德洛在中国销售的整体厨房价格在10万到1.5万欧元之间, 属于中高端, 以及3万欧元以上的豪华系列, 甚至两倍的设计, 比如与宾尼法利纳Pinifarina原设计师合作款。出口至世界上86个国家, 在未来几年规划中主要面向东方国家。已经出现在印度和韩国, 也开始在越南和泰国开展销售, 在缅甸和柬埔寨寻找合同分部。



Massimo Manelli, ceo di Snaidero cucine
Massimo Manelli, Snaidero厨房首席执行官

E le crociere spingono Somec

IL GRUPPO GUIDATO DA OSCAR MARCHETTO HA ORDINI FINO AL 2027 PER SODDISFARE UN MERCATO IN PIENO BOOM. PER IL PROSSIMO DECENNIO SI PREVEDONO DA 80 A 100 NUOVE NAVI SOLO PER IL MERCATO CINESE CHE CONTERÀ ALMENO 20 MILIONI DI CLIENTI

di Nicola Capuzzo

Il tempismo è stato eccellente: in marzo è stata costituita la società a Shanghai, in settembre è arrivato il primo ordine consistente, 7 milioni di euro, per progettare e fornire le vetrare per le cabine e le aree pubbliche di una nuova nave da crociera del gruppo Carnival destinata al mercato cinese, commissionata da Shanghai Waigaoqiao Shipbuilding Co, consegna prevista entro il 2023. Per Oscar Marchetto, numero uno di Somec e protagonista del boom della società, è stata la conferma della strategia di espansione internazionale del gruppo che vede nella Cina uno dei traini maggiori. La presenza diretta di Somec consentirà, infatti, di ampliare non solo l'attività navale, sfruttando il potenziale di crescita nelle nuove costruzioni di navi da crociera, ma anche servizi tecnici di refitting e manutenzione per le navi che operano nelle rotte asiatiche, finora eseguite nei cantieri europei.

Somec è leader mondiale nella costruzione di vetrare e attrezzature per le navi da crociera. Per la Majestic Princess, ha realizzato il Seawalk, la passerella con pavimento in vetro sospesa 39 metri sopra il livello del mare, le porte scorrevoli, le balaustre e i divisori dei balconi, oltre a tutte le vetrare e i paraventi delle aree pubbliche. Per la Norwegian Joy ha realizzato le balcony prefabbricate complete di pavimento in alluminio, balaustre e divisori, oltre alla copertura vetrata della piscina The Haven. Per le gemelle World Dream ha sviluppato un nuovo design di balcony prefabbricate in alluminio, complete di divisori e le balaustre per l'area cabine. Nella strategia di espansione in Asia, il gruppo veneto vuole rafforzare la presenza in tutti i servizi attinenti alla divisione Seascope, promuovendo attivamente anche l'offerta di attrezzature da cucina e per le aree pubbliche. Il successo della gestione di Oscar Marchetto è legato sia alla domanda crescente di navi da crociera, che al successo della produzione di rivestimenti di edifici, settore in cui Somec opera con una società in America, Fabbrica. Nel 2018 le rotte asiatiche delle crociere hanno rappresentato circa il 9% delle rotte globali e gli studi di settore prevedono per il 2030 tra le 80 e le 100 navi da crociera in grado di servire 20 milioni di passeggeri cinesi all'anno. Da inizio anno il gruppo Somec ha comunicato ordini ricevuti per oltre 267 milioni di euro, che si aggiungono al backlog al 31 dicembre 2018 di 431 milioni di euro. Nel settore navale il Gruppo ha in portafoglio ordini fino al 2027 e oltre, sia sul nuovo che sul refit. Complessivamente per i prossimi dieci anni il mercato



Oscar Marchetto, numero uno di Somec
Oscar Marchetto, Somec's head figure

delle navi da crociera è stimato in 70 miliardi di dollari. In parallelo, Somec sta lavorando, attraverso la controllata Fabbrica, acquisita lo scorso anno, sullo sviluppo del business legato agli allestimenti di edifici. Somec controlla attualmente 11 società con 530 dipendenti, per un quarto impiegati nella progettazione. Nel 2018 il fatturato consolidato è schizzato a 168,9 milioni di euro, il 50% in più dell'anno prima, con un margine (ebitda) del 10,6% sul fatturato, pari a 17,9 milioni di euro.

邮轮推动Somec

时机成熟: 3月份, 公司在上海成立, 9月份, 接收了设计和供应嘉年华集团一艘新邮轮的舱室和公共区域窗户, 达700万欧元订单, 供应于中国市场, 由上海外高桥造船有限公司委托, 2023年内交付。对于Somec的头号人物、社会繁荣的主角Oscar Marchetto来说, 正是对该集团国际性扩张战略的确认, 将中国视为主要牵引力之一。Somec在中国的直接出现, 不仅扩大船舶的相关活动, 开发建造新游轮的潜力, 而且为亚洲航线上的船舶提供改装和维修现场技术服务, 迄今为止在欧洲船厂。在邮轮玻璃和设备的制造方面, Somec处于世界领先地位, 并取得了一些卓越成就。为盛世公主号Majestic Princess建造了海上天空步道Seawalk, 即高于海平面39米的玻璃吊顶通道、滑动门、压舱门和阳台隔断, 以及公共区域的所有窗户和挡风玻璃。喜悦号Norwegian Joy为中国市场量身打造, 除游泳池The Haven的玻璃罩外, 还建造了铝制、压舱物和隔板的预制地板露台。为了星梦邮轮-世界梦号World Dream, 公司开发了一种新型铝合金预制露台设计, 并为机舱区域配备了隔板和镇流器。在亚洲市场扩张战略中, 该威尼斯集团希望加强海景的有关部分, 积极优化烹饪设备和公共区域的玻璃装配。Oscar Marchetto的管理成就, 既来源于游轮需求的不断增长, 也与建筑涂料生产的成功有关, Somec在这一领域与美国公司Fabbrica合作。2018年, 亚洲邮轮航线已占全球航线的9%左右, 2030年中国市场预计80至100艘邮轮, 年服务旅客量为2000万人次。年初以来, Somec集团已接收超过2.67亿欧元的订单, 截至2018年12月31日的4.31亿欧元未完成订单。在邮轮方面, 集团在2027年的组合订单中, 包括制造和改装。未来十年, 邮轮市场总规模估计为700亿美元。与此同时, Somec正通过去年收购的子公司, 致力于开发与建筑施工相关业务。目前管理着11家公司, 530名员工, 设计员工占四分之一。2018年, 合并营业额为1.689亿欧元, 比上年增长50%, 营业额利润率为10.6%, 相当于1790万欧元。

www.classxhsilkroad.it,

IN ITALIANO E INGLESE IL SERVIZIO INFORMATIVO PIÙ AGGIORNATO SULLE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS IN CINA E NEI PAESI INTERESSATI DALLA VIA DELLA SETA, CON LE STORIE DELLE IMPRESE E DEGLI IMPRENDITORI CHE QUELLA VIA STANNO SEGUENDO PER CRESCERE

La piattaforma www.classxhsilkroad.it è realizzata in partnership da Class Editori e da Xinhua News Agency, il più grande gruppo multimediale cinese, posseduto dallo Stato. È la piattaforma di informazioni, big data, analisi e consulenza anche off line, per potersi agganciare, aziende piccole o grandi, al più grande progetto mai concepito, le nuove Vie della Seta o Belt and Road Initiative. L'apparato informativo di base della piattaforma, secondo l'articolazione illustrata nelle pagine che seguono, è quello fornito dal Ceis, il China economic information service, uno dei principali fornitori di servizi di informazione economica in Cina, con 30 filiali in tutto il paese. Nel 2015, Xinhua ha deciso di riorganizzare le proprie strutture e risorse addette al servizio di informazione economica per favorire un più rapido e maggiore sviluppo e grazie a questa operazione il servizio di informazione economica è diventato un obiettivo strategico dello sviluppo dell'attività di tutta l'agenzia di stampa. Il Ceis così riorganizzato si occupa della raccolta di informazioni economiche di Xinhua, dello sviluppo delle informazioni, dei servizi di marketing e assistenza clienti, unendo i vantaggi garantiti dalle risorse dell'agenzia di stampa nazionale ai quelli operativi per le aziende creati grazie alle riforme. Il suo scopo è offrire attraverso un servizio via Internet e satellitare notizie e informazioni pratiche su più fronti, dall'economia cinese alle politiche e alle norme governative, dagli investimenti ai flussi di capitale straniero, fino ai dati più recenti sui progressi della Belt and Road Initiative. Con 30-50

notizie fornite ogni giorno, da lunedì a venerdì, il servizio è uno strumento prezioso che ha permesso ai lettori stranieri di avere notizie precise e puntuali sullo sviluppo economico e industriale della Cina e sul progetto Belt and Road. Sulla base di questi dati prende così consistenza la missione di Xinhua Silk Road di aiutare le imprese cinesi ad uscire nei mercati internazionali e le imprese italiane a entrare in Cina e nella Bri.

"一带一路"倡议上线

www.classxhsilkroad.it网站由Class Editori和中国最大的国有多媒体集团新华通讯社联合打造, 是一个提供信息、大数据、分析报告和咨询服务的平台, 包括线上和线下服务, 旨在帮助大小型企业参与到一带一路倡议这个有史以来最大型的项目里。该网站以“新华丝路”英文平台为基础, 主要内容由中国经济信息社 (CEIS) 提供。中国经济信息社是承担新华社经济信息服务业务的主体, 作为中国经济信息事业的开创者, 目前已成为中国国内规模最大、服务领域最广、产品种类最全的经济信息服务机构之一。2015年7月16日, 新华社在北京正式发布“新华丝路”信息产品。由中国经济信息社全力打造的“新华丝路”是新华社以“一带一路”为核心, 面向政府、企业、机构, 提供综合信息服务的市场化产品, 涵盖“信息平台、投资顾问、智库总汇”三大

特色板块, 为参与“一带一路”建设的政府及企业提供全流程、全领域、全方位的信息服务。2015年, 新华社决定重组经济信息社的结构和资源, 以便更快、更好发展。由此, 经济信息服务已成为整个通讯社业务发展的战略性重点。重组后的中国经济信息社将国家通讯社的资源优势与改革带来的公司营运优势相结合, 全面负责新华社经济信息采集、产品生产、市场营销和用户服务等。“新华丝路”英文信息平台主要是通过互联网和卫星服务, 提供涵盖中国经济、政策和法规、投资、外资流向、以及“一带一路”倡议进展等各方面的前沿资讯。网站周一至周五每天提供30-50条新闻, 将发挥新华社遍布全球的采集、发布和资源优势, 为深化中意企业间合作提供全方位服务。



informarsi è vitale...

La homepage

In italiano e inglese, la piattaforma informativa offre anche consulenza finanziaria e analisi approfondita di think tank ad aziende e operatori interessati al progetto Belt & Road

新华丝路网于2015年推出，是一个通过在线门户网站，为“一带一路”项目的参与者提供财务咨询和智库意见的信息平台。此处为该门户网站主页。

The information platform, in Italian and English, offers financial advice and think-tank convergence to all, corporate and professionals, interested in the Belt & Road

Gli approfondimenti

I sottomenù della homepage offrono un reale approfondimento dei temi indicati nel titolo, suddiviso in semplici opzioni per orientare meglio la scelta. Così nel capitolo Politics & Economy, si può scegliere la sezione sulla politica istituzionale, quella dedicata ai temi economici e una terza allo sviluppo delle relazioni internazionali

主页上的子菜单，针对标题上指示的主题，进行更加深入的阐述；简单的板块分布，以便更好地进行选择。比如，在“政治与经济”板块，您可以选择关于制度政策的部分，专门讨论经济问题的部分，以及关于国际关系发展的第三部分

The sub-menus of the homepage offer more in-depth information on the topics indicated in the title, divided into simple options to better guide choices. For example in the Politics & Economy chapter, visitors can choose the section on institutional policy, the section dedicated to economic issues or a third section focusing on the development of international relations.

I servizi in abbonamento

Comprendono l'accesso al database di Xinhua, diviso in quattro database secondari: dati macro e micro sull'economia cinese e sui paesi coinvolti nella Bri, approfondite informazioni finanziarie sulle società cinesi quotate in borsa, l'elenco e le anticipazioni sui progetti Bri sia in Cina, sia nei paesi terzi, report sulle regioni cinesi e le opportunità di business divisi per settori e geografia.

以下列出的订阅服务包括访问新华丝路数据库，其中包括四个二级数据库：中国以及“一带一路”沿线国家经济的宏观和微观数据，关于中国上市公司的深入财务信息，中国和第三国的“一带一路”倡议项目的清单和进展情况，依据地理区域划分的中国地区和商业机遇报告。更多内容包括访问“一带一路”每周更新的内容，计划活动，特别内容和中国经济行业、逐个部门更新的最终数据

Subscribers will find a list of services which include access to the Xinhua database, which includes four secondary databases: macro and micro data on



the Chinese economy and the countries involved in the B&RI, in-depth financial information on listed Chinese companies, the list and advances relating to B&RI projects both in China and in third countries, reports on the Chinese regions and business opportunities

Chinese Companies Inquiry System

Consente di accedere alle informazioni base, capitale sociale, rappresentante aziendale, azionisti, data di fondazione, filiali e situazione economica, di oltre 80 milioni di aziende cinesi, quotate e no

中国企业信息查询系统，由新华丝路网开发，允许访问8000多万家中国企业的关键信息，如注册资本，法人代表，股东，成立日期，分支机构和投资环境。

The Chinese Companies Inquiry System developed by Xinhua Silk Road provides access to key information concerning over 80 million Chinese companies, such as share capital, company representative, shareholders, foundation date, branches and investment conditions.

Informazioni su più fronti

Oltre alla piattaforma online Xinhua Silk Road sviluppa la sua attività con altri servizi, tra cui China Economic Information Wire Service (CEI), il settimanale Belt and Road Weekly, China OGP e informazioni sui siti web, banche dati, ricerca e consulenza offline.

它提供的产品和服务包括中国经济信息网（CEI），一带一路周报，能源刊物 China OGP，网站信息，数据库，研究和咨询以及线下服务。

It offers products and services such as the China Economic Information Wire Service (CEI), Belt and Road Weekly, China OGP, information on websites, databases, research and consulting and offline services.

I contenuti Belt&Road

Sono suddivisi in una parte che riguarda il mercato cinese e in quella dedicata ai Paesi che operano lungo la Belt & Road. Così per esempio i capitoli dedicati alla Free trade zone o ai country report sono strumenti di aggiornamento importanti per conoscere la realtà dei paesi terzi

一部分内容涉及中国国内市场，另一部分则专门针对“一带一路”相关国家。例如关于自由贸易区的焦点报道，或者关于经济和政治的省情报告。

The contents are generally divided into a part that concerns the Chinese market and another part dedicated to Bri's countries. One example is the focus on the Free trade zones or the country's report on the economy and politics

... abbonarsi utile: class-xinhua@class.it tel: +39 02 58 219 411

Puglia, nodo strategico sulla Via della Seta

PER QUESTO MOTIVO LA PIÙ ANTICA ISTITUZIONE FINANZIARIA DELLA REGIONE HA DECISO DI AIUTARE LE IMPRESE DEL TERRITORIO PER ENTRARE NEI MERCATI DEI PAESI TOCCATI DALLA BELT&ROAD INIZIATIVE, A PARTIRE DALLA CINA. IL PRIMO PASSO CON LE BANCHE CINESI...

di Marco Romano

Banca popolare di Puglia e Basilicata è la prima banca regionale italiana pronta ad aiutare le aziende del suo territorio che vogliono aprirsi ai mercati toccati dalle nuove Vie della Seta, e soprattutto, a quello cinese. La decisione strategica è stata comunicata dal presidente dell'Istituto di credito, Leonardo Patroni Griffi, a un pubblico di oltre 300 imprenditori, professionisti e manager riuniti a Bari il 20 settembre scorso in un evento dedicato alla Belt& Road Iniziative e alle opportunità che esse offre alle imprese italiane. «Se qualcuna delle Autorità e delle banche cinesi che ha accettato il nostro invito vuole darci la propria disponibilità, noi siamo pronti», ha detto il presidente della Popolare annunciando anche la formazione di desk della banca che serviranno da punti di informazione per le aziende. «Saremmo pronti a sostenerle, in partnership con le banche cinesi, per un loro sviluppo nel mercato cinese», ha aggiunto il top manager.

Con questa mossa, Bppb si mette sul piano delle due maggiori banche nazionali, IntesaSanpaolo e Unicredit, per cercare accordi con controparti cinesi. «I governi di Italia e Cina dispongono oggi di un'agenda focalizzata su forti priorità dei due sistemi economici. Tecnologie verdi, agroalimentare ed aerospaziale sono settori in cui la Puglia, grazie alla propria classe imprenditoriale, eccelle e può fornire un contributo rilevante», ha aggiunto Patroni Griffi.

Forme di collaborazione sono possibili anche nel comparto finanziario. «La Cina dispone di un sistema bancario che, sotto la guida dello Stato, ha saputo supportare l'espansione commerciale delle aziende cinesi nei confronti dell'estero e sta sostenendo con successo l'iniziativa Belt & Road Initiative», ha spiegato ancora Patroni Griffi. «La Cina dispone anche di un sistema dei pagamenti all'avanguardia nel mondo, già completamente indipendente dal sistema bancario».

Ma sarà soprattutto il legame con il territorio dell'Istituto regionale a fare da leva sulle aziende, anche Pmi, interessate ai progetti Belt&Road. «Le banche popolari hanno punti di forza

nella capacità di interpretare i bisogni del territorio e delle PMI, anche sviluppando forme innovative di sostegno in termini di conoscenza e network per favorire la digitalizzazione e la crescita ecosostenibile, come quelle che come BPPB abbiamo avviato nel 2019» ha ricordato il presidente.

Bppb è la principale banca di una regione che per la sua collocazione geografica nel Mediterraneo è destinata a giocare



La sede della direzione generale della Banca Popolare di Puglia e Basilicata ad Altamura, provincia di Bari. A destra la conference sulla BRI promossa dalla Banca e da Class Editori che si è svolta a Bari il 20 settembre scorso con la partecipazione di Li Bin, sotto a destra, console commerciale cinese in Italia

银行总部坐落在巴里省的阿尔塔穆拉镇。右图是该银行与Class Editori今年9月20日在巴里合作举办的大会，右下图是参会嘉宾李滨先生——中国驻意大利大使馆公使衔经济商务参赞



普利亚，丝绸之路的战略枢纽

Banca Popolare di Puglia e Basilicata (BPPB) 银行是意大利第一家愿意帮助其境内有意发展一带一路，特别是发展中国市场的企业的地方银行。银行董事长Leonardo Patroni Griffi于9月20日在巴里的一场一带一路的倡议活动中向超过300位企业家、专业人员以及管理人员发布了这则战略决定。“如果中国当局或者中资银行愿意跟我们合作，我们已经准备好了。”银行董事长说道，他还宣布重新组建银行柜台，作为咨询点为公司提供咨询。银行总经理补充道：“为了支持企业在中国市场的发展，我们已经准备好了与中资银行的合作”。通过此举，BPPB跻身于与Intesa Sanpaolo（圣保罗联合银行）和Unicredit（裕信银行）两家意大利最大的银行的行列，以寻求与中国共同发展的机遇。“意大利和中国政府大力支持这与这两大经济体系合作发展的企业，绿色科技、农业食品和航空技术产业是普利亚大区的优势产业，可以对中意合作作出重大贡献。”Patroni Griffi说道。中意可以采用金融方面的合作方式。Patroni Griffi继续解释道：“中国拥有一个在国家领导下的银行系统，能够支持中国公司在外国的商业扩张，支持‘一带一路’倡议。并且中国还拥有已经完全独立于银行系统的世界上最先进的支付系统”。

但最重要是对区域内对“一带一路”项目感兴趣的企业（包括中小企业）进行资金杠杆，“银行对其所在的区域以及中小型的需求更了解，知识和网络发展的创新形式促进了数字化和生态可持续增长，例如BPPB于2019年开始的项目”董事长补充道。BPPB是普利亚大区的主要银行，由于其在地中海的地理位置，注定在东西方海运和陆运中扮演战略角色，是意大利半岛的重要位置。这个银行家解释：“普利亚大区是‘一带一路’沿线的重要地理枢纽，可以利用其人力和智力资本捉紧‘一带一路’这个机会发展”。普利亚是位于泛欧走廊之一的八

号走廊，具有重要的战略位置，同时也是在建的塔纳普天然气管道（TANAP）项目到达地区之一，这个项目旨在将把阿塞拜疆的天然气经过跨亚得里亚海管道（TAP）运往欧洲。随着最近批准的亚德里亚经济区（ZES）海关区域的建立，普利亚大区的公司可以向欧盟以外的市场，包括中国生产真正的意大利制造的查案品，免征关税和增值税。另一方面，普利亚的经济发展得益于中国的发展，从机电一体化到纳米技术，从农业食品到可再生能源，都是中国企业所感兴趣的。去年，普利亚入境人数增长了30%，见证了中国人和其他地区游客的数量飞跃。普利亚机场于去年3月与中国国旅（CITS）签署

备忘录，该公司为超过2000万名入境游客和3000万名出境游客提供服务。同时，该公司已经开始为员工开设中华文化的课程，提供适合中国游客（包括中产阶级）的服务。2018年，普利亚大区对中国的出口额达到2.05亿欧元，比2017年增长了22%，但进口额为5.39亿欧元，产生了很大的贸易逆差，仅有的贸易顺差行业是制药，占4500万欧元（2017年数据），机械和设备，采石和矿山开采产品以及食品行业。为了刺激出口，地区政府决定参加明年于从11月9日到11日在上海举行的中国国际进口博览会，届时普利亚将有约30家公司参加，占全意大利的三分之一。在普利亚大区，一些企业已经在中国开展业务。其中一个是由企业家Pasquale Natuzzi领导的企业，是一个以意大利设计为特色的真皮

沙发制造商。Natuzzi最近发布称在未来5年在中国开设500家新店，即每星期开设两家。另外一家是信息及通信技术行业的Domenico Favuzzi旗下的Exprima公司，该主要是向在中国设有精密制造和奢侈品行业的意大利公司提供信息技术服务，有望扩展到工业4.0和医疗保健行业。在即将举行的上海进口博览会，这两家公司将由意大利——中国基金会陪同参与，作为意大利企业的跳板。实际上，去年参加博览会的意大利公司对已签订的合同数量有积极的反馈。





Leonardo Patroni Griffi

È presidente della Banca dal 2016 e membro del suo cda dal 2014. Avvocato, classe 1967, laureato in giurisprudenza all'Università di Bari, ha conseguito un master in legge all'Università di Dublino ed è socio dell'omonimo studio legale, uno degli studi storici della Puglia con sede a Bari, specializzato in International Business and Investments, Banking, Shipping, Labor, Intellectual Property, Contract, Litigation

Leonardo Patroni Griffi

自2016年以来一直担任银行的董事长，自2014年以来一直担任董事会成员。他于1967年出生，毕业于巴里大学法律专业，获得都柏林大学法律硕士学位，担任其同名律师事务所律师，专门研究国际商业与投资、银行、航运、劳工、知识产权、合同、诉讼、仲裁、并购、公司业务、国际贸易。



Alessandro Maria Piozzi

Piozzi, 62 anni, è ceo della banca dal 2016. Già direttore generale di UniCredit Banca di Roma vanta una importante esperienza in campo bancario. Ha prestato servizio alla Banca Commerciale Italiana, Banca Popolare di Vicenza, Banca Mediterranea (AD), Banco di Sicilia e infine a Capitalia, poi Unicredit

Alessandro Maria Piozzi

Piozzi, 现年62岁，自2016年起担任这家银行的首席执行官。曾担任UniCredit Banca di Roma (裕信银行) 银行的总经理，在银行业拥有丰富的敬业。他先后就任于Banca Commerciale Italiana银行，Banca Popolare di Vicenza银行，Banca Mediterranea (AD)银行，Banco di Sicilia银行，Banca di Roma银行（之前属于卡普塔里亚集团，随后属于裕信银行）。

un ruolo strategico sui traffici est-ovest sia marittimi che terrestri come punto di accoglienza nella penisola italiana. «La Puglia potrebbe essere naturalmente uno snodo geografico importante lungo la nuova Via della Seta e il suo capitale umano ed intellettuale potrebbe utilmente essere indirizzato a sfruttare l'opportunità offerta da questa iniziativa», ha sottolineato, fra l'altro il banchiere che ha ricordato la posizione strategica della regione lungo il corridoio paneuropeo 8 e il ruolo cinese nella realizzazione del Trans Anatolian Gas Pipeline (Tanap) il più importante progetto geostrategico turco nel settore energetico che collegherà il gas azeri all'Europa tramite il Trans Adriatic Pipeline (Tap) che approda proprio Puglia.

E c'è anche la possibilità che con la creazione di zone doganali all'interno della Zona economica speciale (zes) del Mare Adriatico di recente approvazione, le imprese pugliesi possano produrre per i mercati extra Ue, Cina compresa, vero made in Italy in esenzione di dazi e Iva.

L'economia regionale d'altronde è già complementare con lo sviluppo intrapreso dal Dragone. I settori di interesse per i cinesi spaziano dalla meccatronica, alle

Quasi 140 anni di storia alle spalle

Con 109 sportelli distribuiti in Puglia e Basilicata, nel sud Italia, poco più di mille dipendenti e 30 mila soci in gran parte risparmiatori privati, la Banca Popolare di Puglia e Basilicata è una delle più vecchie istituzioni finanziarie italiane, perché il primo nucleo, la Banca cooperativa di Gravina, è stata fondata nel 1883. Per acquisizioni e aggregazioni successive, dalla provincia di Taranto la banca è cresciuta nella regione con qualche ramificazione nel Nord Italia, mantenendo il suo carattere di banca legata al territorio e alla sua economia in prevalenza agricola e industriale.

Attualmente la governance vede come figure centrali il presidente del consiglio di amministrazione, Leonardo Patroni Griffi e l'amministratore delegato e direttore generale, Alessandro Maria Piozzi. La gestione ha chiuso positivamente il primo semestre di quest'anno, facendo registrare un utile lievemente superiore a 1 milione di euro. Sotto il profilo degli aggregati patrimoniali, la raccolta globale ha sfiorato 6 miliardi di euro, con una variazione positiva del 2,2%, diffusa sia sull'attività di gestione del risparmio (+ 2,5%), la vendita di prodotti assicurativi (+ 2,4%), nonché sulla gestione della raccolta diretta (+2,3%). Gli impieghi, circa 91 milioni, sono cresciuti del 4,1%, trainati soprattutto dal settore mutui.

I coefficienti patrimoniali al 30 giugno 2019 (inclusivi dell'utile semestrale 2019) erano ampiamente superiori ai minimi richiesti.

背后拥有近140年的历史

BPPB在意大利南部普利亚大区 and 巴西利卡塔大区拥有109家分支机构，拥有近一千名员工，三万个账户，其中大部分为私人储蓄账户，是意大利历史最悠久的金融机构之一。该银行第一核心成员为Banca Cooperativa di Gravina银行，成立于1883年，该银行从塔兰托发展而来，在意大利北部设有一些分支机构，为了进行收购和随后的合并，保持了与该地区尤其是农业和工业的经济联系。目前，政府将董事长Leonardo Patroni Griffi以及总经理Alessandro Maria Piozzi视为该地区发展的核心人物。该银行上半年盈利略高于100万欧元。就资产负债表总额而言，全球存款接近60亿欧元，增幅为2.2%，资产管理活动(+2.5%)，保险产品销售(+2.4%)，直接存款管理(+2.3%)，贷款约为9100万欧元，增长幅度4.1%。截至2019年6月30日的资本比率（包括2019年上半年利润）远高于最低要求。

nanotecnologie, dall'agroalimentare alle energie rinnovabili. Nell'ultimo anno la Regione ha inoltre assistito a un balzo dei turisti d'oltre Muraglia, con gli arrivi in crescita del 30%. Aeroporti di Puglia, che lo scorso marzo ha siglato un memorandum d'intesa con Cits, tour operator a controllo statale che serve più di 20 milioni di turisti in entrata e 30 milioni in uscita, ha già iniziato a tenere corsi per i dipendenti per approcciare al meglio la

cultura cinese e per dotarsi di servizi adatti alle esigenze dei turisti, anche quelli di classe media, provenienti dalla Repubblica popolare. L'export pugliese verso la Repubblica popolare ha toccato nel 2018 205 milioni di euro, dopo un crescita eccezionale del 22% nel 2017, ma le importazioni per 539 milioni, sbilanciano fortemente il saldo commerciale a favore della Cina. I soli settori in surplus sono la farmaceutica, per 45 milioni (dati

2017), i macchinari e apparecchiature, i prodotti per l'estrazione di minerali da cave e miniere, i prodotti alimentari. È anche per stimolare le esportazioni che la Puglia, rappresentata dall'amministrazione regionale, ha deciso di essere presente, per il secondo anno, al China International Import Expo in programma a Shanghai dal 9 all'11 novembre, accompagnando una trentina di imprese, un terzo di quelle che parteciperanno dall'Italia.

Apulia paves the way to corporate on Belt&Road

Banca Popolare di Puglia e Basilicata (BPPB) is the first Italian regional bank ready to help the companies of its territory willing to open up to the markets involved in the New Silk Roads, and above all, to the Chinese market. The strategic decision was communicated by the president of the bank Leonardo Patroni Griffi, to an audience of over 300 entrepreneurs, professionals and managers who gathered in Bari last 20 September in an event dedicated to the Belt & Road Initiative and the opportunities it offers to Italian companies. "Chinese authorities and banks that have accepted our invitation are very welcome to make themselves available," said the president Griffi, also announcing the establishment of bank desks that will serve as information points for companies. "We would obviously be ready to support them, in partnership with Chinese banks, for their development in the Chinese market," added the top manager. With this move, BPPB puts itself on the level of the two largest national banks, Intesa Sanpaolo and Unicredit, to seek agreements with Chinese counterparts. "The governments of Italy and China now have an agenda focused on the strong priorities of the two economic systems. Green, agri-food and aerospace technologies are sectors in which Puglia, thanks to its business class, excels and can provide a significant contribution," added Patroni Griffi. Forms of collaboration are also possible in the financial sector. "China has a banking system that, under the leadership of the state, has been able to support the commercial expansion of Chinese companies towards foreign countries and is

successfully supporting the Belt & Road Initiative," added the president. "China also has a world-class payment system that is already completely independent from the banking system."

However, above all it will be the link with the territory of the Regional Institute to act as a lever on companies, including SMEs, interested in the Belt & Road projects. "Cooperative banks have strengths in their ability to interpret the needs of the territory and of SMEs, also developing innovative forms of support in terms of knowledge and networks to promote digitization and eco-sustainable growth, such as those we started in 2019 as BPPB" recalled Patroni Griffi.

BPPB is the main bank of a region which, due to its geographical location in the Mediterranean, is destined to play a strategic role on east-west sea and land traffic as a welcome point on Italy. "In this context, Puglia could be an important geographical junction along the new Silk Road and its human and intellectual capital could be exploited," added the banker while highlighting that Puglia is along the pan-European Corridor 8 and the Trans Anatolian Gas Pipeline (TANAP) – the most important Turkish geostrategic project in the energy sector that will link Azerbaijani gas to Europe through the Trans Adriatic Pipeline (TAP) – finally reaching Puglia, and in which China will play a big role for its construction. And there is also the possibility that with the creation of customs areas within the newly approved Adriatic Economic Zone (ZES), companies from the Puglia region can produce for the markets outside the EU, including China,

a true Made in Italy in exemption of duties and VAT. Moreover, the regional economy is already complementary to the development undertaken by China. Chinese are interested in sectors that range from mechatronics to nanotechnologies, from agri-food to renewable energy. During the last year, the Region has also witnessed an increase of tourists coming from China, growing by 30%. Aeroporti di Puglia, which last March signed a MoU with Cits – a state-controlled tour operator that serves more than 20 million incoming tourists and 30 million outgoing – is training employees to better approach Chinese tourists and to provide services customized on their needs, including the middle class ones.

The exports from Puglia to China reached 205 million euros in 2018, after an exceptional growth of 22% in 2017, but imports (539 million) strongly unbalance the trade balance in favor of China. The only sectors which have surplus are the pharmaceutical (45 million, 2017 data), machinery and equipment, products for mining minerals from quarries and mines, food products. It is also to stimulate exports that Puglia, represented by the regional administration, has decided to be present, for the second year, at the China International Import Expo scheduled in Shanghai from 9 to 11 November, supporting almost thirty companies, a third of those participating from Italy. The upcoming Shanghai Fair, in which the companies will be supported by Fondazione Italia-Cina, can represent an additional help. As a matter of fact, Italian companies that participated last year had positive feedback shown by the number of contracts signed.

Barra a Oriente per la Cassa del Tesoro

IL SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE IN CINA E NEI PAESI TOCCATI DALLA NUOVA VIA DELLA SETA È UNO DEI PUNTI CARDINE DELLO SVILUPPO STRATEGICO DI CASSA DEPOSITI E PRESTITI. ECCO LE PROSSIME MOSSE

di Mauro Romano

Cassa Depositi e Prestiti vuole giocare un ruolo forte e di raccordo tra Italia e Cina. L'intenzione mai nascosta è stata ribadita da Fabrizio Palermo, ceo della spa del Tesoro anche in occasione dell'ultimo Italy-China Financial Forum, lo scorso luglio a Milano. L'obiettivo è favorire l'avvicinamento industriale dei due Paesi. «In Cdp abbiamo circa 60 aziende italiane che operano in Cina in cui abbiamo una partecipazione diretta o indiretta e che generano un fatturato di 3,5 miliardi», ha specificato Palermo, «vogliamo realizzare un supporto finanziario più strutturato alle imprese in Cina per affrontare la crescente domanda del Made in Italy».

In quest'ottica va l'emissione da parte di Cdp di Panda bond, ossia titoli denominati in renminbi da collocare a investitori cinesi, la prima operazione in Italia la cui raccolta servirà a finanziare, direttamente in valuta locale, le attività di aziende italiane in Cina. Al motto di "cresci con noi in Cina", Cassa Depositi e Prestiti ha fatto del sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese italiane nella Repubblica popolare e nei paesi toccati dalla Nuova Via della Seta uno dei punti cardine del suo sviluppo strategico.

L'ultimo esempio in ordine di tempo della strategia intrapresa lungo le rotte della Belt and Road Initiative è l'acquisizione, per 3,5 milioni di euro, da parte di Sace-Simest del 49% della controllata hongkonghese di Seco,

operazione propedeutica alla finalizzazione dell'investimento che ha permesso al gruppo toscano l'acquisizione della cinese Fannal Electronics per allargare la presenza commerciale nell'Asia e nel Pacifico.

Con Bank of China il gruppo guidato da Palermo e Massimo Tononi, il presidente, ha raggiunto un accordo per definire programmi di co-finanziamento di imprese italiane per 4 miliardi di yuan. «Il programma sarà strutturato su un orizzonte di medio-lungo termine e sulla base di un controllo del rischio di ogni singola operazione di co-finanziamento da parte di Bank of China e di Cdp,» hanno spiegato da Cdp.

Alle imprese italiane attive nella Repubblica popolare, Cdp ha messo a disposizione, allo stato attuale, ulteriori 600 milioni attraverso linee di credito revolving di breve termine in partnership con Unicredit, Intesa Sanpaolo e Mon-

te dei Paschi di Siena. Per favorire l'internazionalizzazione, la spa del Tesoro fornisce inoltre finanziamenti agevolati a un tasso del 10% del tasso di riferimento Ue, quindi molto vicino allo zero. Altro servizio offerto sono i finanziamenti competitivi messi a disposizione del cliente cinese per l'acquisto di prodotti e servizi da aziende italiane.

L'orizzonte d'azione guarda anche alla collaborazione con le imprese cinesi in Paesi terzi. In questa direzione va il memorandum siglato con Snam e con il Silk Road Fund per



La sede centrale di Cassa Depositi e Prestiti a Roma. Nella mappa, i segnali rossi indicano le aree del mondo dove sono collocati i progetti supportati da Cdp e dalle sue aziende.

I numeri all'interno dei bolli indicano il numero dei progetti in fieri

意大利国有银行罗马总部。图中红色标识指出了意大利国有银行和旗下企业支持项目的所在地。小框中的数字指的是正在进行的项目数量。



东方领先的意大利国有银行

意大利国有银行 (Cassa Depositi e Prestiti) 愿意成为意大利和中国之间的连接并起到重要的作用。该意图从来没有掩饰过，而且财政部的这个股份公司的首席执行官Fabrizio Palermo还在7月份在米兰举办的最近一届意中金论坛上重申过。其目的是有助于两国在工业方面的联系。“我们直接或间接参与的在中国经营的意大利企业大约有60家，给我们带来了35亿的营业额。” Palermo表示，“我们想为在中国的企业提供更有建设性的金融支持，以便能应对日益增长的对made in Italy(意大利制造)的需求”。熊猫债券正是在这一观点下发行的，即以人民币计价面向中国投资者。该运作在意大利是第一次，目的是直接以当地货币作为意大利企业在中国的资源保障。融资，投资，担保。以“和我们一起在中国成长”为口号，意大利国有银行决意支持在中华人民共和国及新丝绸之路上的其他相关国家里的意大利企业的国际化，这也是其战略发展的关键点之一。通过国际化中心的意大利外贸保险服务公司 (Sace-Simest) 以350万欧元收购Seco Spa香港子公司49%的股权，投资的金融预备使得托斯卡纳的集团能收购中国企业“杭州凡诺电子有限公司” (Fannal Electronics) 以拓展其在亚洲及太平洋地区的业务，这只是从时间上来讲在一带一路倡议航向上的最新战略案例。

由Fabrizio Palermo先生和Massimo Tononi董事长领导的集团和中国银行达成了一个协议来制定价值40亿元的意大利企业共同融资计划。国有银行解释道：“该计划将在一个中长期内构成并基于在共同融资中对中国银行和意大利国有银行的每一笔运作的风险控制。”

目前通过Unicredit, Intesa Sanpaolo 和 Monte dei Paschi di Siena等合作银行给活跃于中国的意大利企业另外准备了6亿的短期循环信贷。为了支持国际化，财政部的这个股份公司还提供低息贷款，利率为10%，和欧盟的参考利率同等。另一项业务是向中国客户提供具有竞争力的金融服务，用于其购买意大利企业的产品和服务。运作的视野还着眼于与在第三国的中国企业的合作。在这个方面和Snam，和丝路基金签署了备忘录以评估在金融服务，农业，食品，技术，制造业，基础建设和交通运输，能源，白色经济（健康和救助）等方面的合作机会，显然在能源方面和Snam。

在这方面意大利外贸保险服务公司 (Sace) 和中国进出口银行也达成协议，将允许受到国家银行支持的需要供应商的中国企业选用意大利外贸保险服务公司指定企业及一揽子保险产品和服务支持意大利国有银行 (Cdp) 控股的出口公司。财政部的股份公司，作为发展合作的金融机构，最近开始对缅甸和阿富汗这两个陆路和海上丝绸之路的重要枢纽的支持。在前缅甸将以3000万欧元来支持实现扩展电力的国家计划，到2030年为大约三分之二人口提供电力服务。阿富汗和阿富汗财政部签署了一项6500万的金融协议，用于建造一条铁路通道有可能北向延伸到土库曼斯坦，南向延伸到巴基斯坦。特别是，该举措将可以建造在赫拉特西部郊区 and 它的机场之间一段44公里的公路，为改善国内交通运输网的大计划做出贡献，对其某些地区建立与外界的联系至关重要。意大利国有银行 (Cdp) 在过去就为中亚国家的基础建设的发展做出了贡献，该国家近30年来受武装冲突的困扰，但从地理位置上来讲，仍是“一带一路倡议”中的枢纽地区之一。

**Massimo Tononi**

Classe 1964, è presidente di Cdp dal 24 luglio 2018. Dal 1988 al 1993 ha lavorato presso l'ufficio londinese di Goldman Sachs, occupandosi prevalentemente di M&A, nel 1994 è diventato partner, prima nell'ufficio di Milano e poi in quello di Londra. Dal 2006 al 2008 è stato viceministro, con delega per il debito pubblico e le società partecipate dallo Stato. Dal 2011 al 2015 è stato presidente di Borsa Italiana e dal 2010 al 2018, presidente di Prysmian

马西姆·托诺尼

1964年出生在特兰托 (Trento), 自2018年7月24日起担任意大利国有银行 (Cdp) 总裁。1988年至1993年在高盛伦敦办事处工作, 主要负责合并和收购业务。1994年成为了合伙人, 先在米兰事务所, 后来去了伦敦办事处。从2006年到2008年, 担任副部长, 负责公共债务以及国有企业。从2011年到2015年曾担任意大利证交所总裁, 从2010年到2018年Prysmian (普睿司曼) 总裁。

**Fabrizio Palermo**

È ceo di Cdp dal 2018, dopo essere stato per 4 anni cfo di gruppo. Classe 1971, ha incominciato il percorso professionale nel 1995 a Londra in Morgan Stanley, nella divisione di investment banking. Dal 1998 al 2005 è stato consulente strategico in McKinsey, su operazioni di grandi gruppi industriali e finanziari. Nel 2005 è approdato a Fincantieri, come direttore allo sviluppo, e poi cfo e vice direttore generale fino al 2014

法布里奇奥·巴勒莫

在担任了4年集团的首席财务官之后, 自2018年起担任意大利国有银行 (Cdp) 的首席执行官。1971年出生, 1995年在摩根斯坦利在伦敦的投资银行部门开始了他职业生涯。从1998年到2005年曾是麦肯锡的战略顾问, 专门从事大型企业和金融集团的改造, 转型和重组。2005年进入意大利国有银行 (Cdp) 控股的Fincantieri集团, 作为企业财务总监, 之后是首席财务官及副总经理直到2014年。

valutare opportunità di cooperazione nei servizi finanziari, agricoltura, alimentari, tecnologia, manifattura, infrastrutture e trasporti, energia, white economy (salute e assistenza) e ovviamente, con Snam, nell'energia.

Nella stessa direzione va anche l'intesa raggiunta da Sace con la China Export-Import Bank che permetterà alle aziende cinesi sostenute dalla banca statale, di approvvigionarsi da imprese italiane indicate da Sace con la possibilità di accedere al pacchetto di prodotti assicurativi e di sostegno all'export della stessa Sace. La spa del Tesoro, nell'ambito del suo ruolo di Istituzione finanziaria per la cooperazione allo sviluppo, si è mossa di recente a sostegno del Myanmar e dell'Afghanistan, due degli snodi chiave della nuova Via della Seta terrena e marittima.

Nell'ex Birmania sosterrà con 30 milioni di euro l'attuazione del programma nazionale di espansione dell'elettricità, per dare accesso al servizio elettrico, entro il 2030, a circa i due terzi della popolazione. Afghanistan ha sottoscritto con il ministero delle Finanze afgano una convenzione finanziaria di 65

Quattro missioni per l'Economia

Controllata all'82,7% dal Ministero dell'economia e della finanze, e per il resto dalle Fondazioni bancarie, Cdp si propone, nel piano industriale 2019-2021, di mobilitare oltre 110 miliardi di euro di risorse proprie per la crescita economica e lo sviluppo sostenibile dell'economia italiana, attivando oltre 90 miliardi di risorse aggiuntive da investitori privati e altre istituzioni territoriali, nazionali e sovranazionali. Opera su quattro linee di intervento:

- Cdp Imprese con 83 miliardi di euro per sostenere le imprese con un'offerta focalizzata su innovazione, crescita ed export; anche attraverso un canale fisico rafforzato e un canale digitale;
- Cdp Infrastrutture, Pubblica Amministrazione e Territorio con 25 miliardi di euro nella promozione, realizzazione e finanziamento delle infrastrutture, rilanciando una nuova partnership con la Pubblica Amministrazione sul Territorio;
- Cdp Cooperazione con 3 miliardi di euro per diventare co-finanziatore nei Paesi in via di sviluppo;
- Grandi Partecipazioni Strategiche che prevede di rafforzare le competenze settoriali e industriali in una logica industriale di lungo termine.

Nel 2018 ha mobilitato 36 miliardi di euro (+6,9%) a favore dell'economia italiana, conseguendo un utile netto di 2,5 miliardi di euro (+15,3%), che ha portato il patrimonio di gruppo a 36,7 miliardi.

四项经济任务

意大利经济和财政部控股82.7%, 其余由一些银行基金持有。意大利国有银行 (Cdp) 提出在2019-2021企业年度计划中为经济增长和可持续发展意大利经济投入超过1100亿欧元的自有财力, 吸引超过900亿的来自私人投资者和地区, 国内及跨国机构的补充资本。四条投资运作线索:

- › Cdp Imprese (意大利国有银行企业): 830亿欧元为支持以创新, 增长和出口为重点的企业, 而且通过一个加强的实体渠道和一个数字渠道。
- › Cdp Infrastrutture (意大利国有银行基础设施): 地方公共管理部门250亿欧元在基础设施的促进, 实行和融资方面, 重新启动和地方公共管理部门新的合作伙伴关系;
- › Cdp Cooperazione (意大利国有银行合作): 30亿欧元可以成为在发展中国家中的共同融资者;
- › 大型战略投资预见在长期的企业规划中加强行业和企业的能力

在2018年为了有助于意大利经济投入了360亿 (+6.9%), 实现净利润25亿欧元 (+15.3%), 使集团的资产达到367亿。

milioni per realizzare il corridoio ferroviario che potenzialmente potrebbe estendersi verso Nord in Turkmenistan e a Sud verso il Pakistan. L'iniziativa, in particolare, permetterà di costruire 44 chilometri del segmento tra la periferia

occidentale di Herat e il suo aeroporto, contribuendo al più ampio progetto di miglioramento della rete di trasporto all'interno del Paese, fondamentale per favorire l'uscita dall'isolamento di alcune zone della regione. In passato Cdp

aveva contribuito allo sviluppo infrastrutturale del Paese dell'Asia centrale, travagliato da quasi 30 anni di conflitto ma considerato, dal punto di vista geografico, uno dei grandi snodi della Belt and Road Initiative.

The Go East of the Treasury's CDP Strategy

Cassa Depositi e Prestiti (CDP) wants to play a role of higher relevance and connection between Italy and China. Its intentions have never been a secret, yet the CEO of the Group used the occasion of the latest Italy-China Financial Forum to restate them. The main objective is fostering the two countries' industrial convergence. In CDP "we have direct or indirect participation in around 60 Italian companies operating in China, generating a 3.5 billion turnover altogether," said the top manager. "We want our financial support to enterprises carrying out business in China to become more structured, so to better meet the growing demand for Made in Italy". Their issuing of Panda bonds – the RMB-denom-

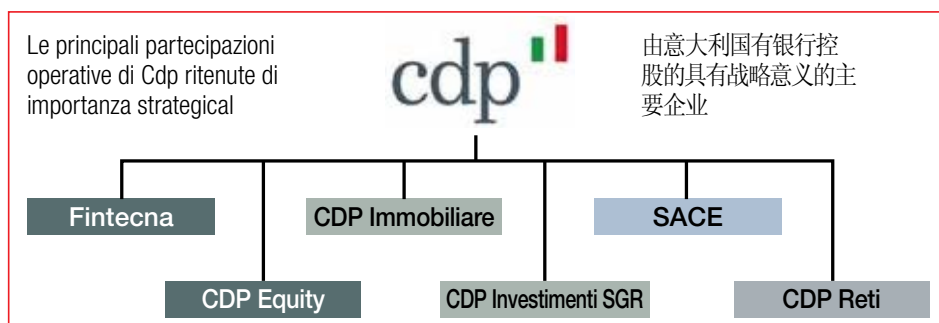
the Group to finalize the investment for the acquisition of Chinese Fannal Electronics. This has been but the latest of the Group's operations along the Silk Road aimed at expanding its commercial presence in Asia and in Pacific region. The Group, led by Fabrizio Palermo, reached an agreement with Bank of China for the definition of a 4-billion-yuan co-funding program dedicated to Italian companies. "The program should develop on the medium-long term and is designed around the idea of risk control for every single co-funding operation performed by Bank of China and CDP," explained the Group's spokesperson. At present, there are already 600 million available to Italian enterprises active in China, provided through short-term

evaluating the cooperation opportunities available in a variety of sectors – including finance, agriculture, food, technology, manufacture, infrastructures, transports, white economy (health care and assistance), and, of course – as it involves SNAM – energy. Another agreement achieved between Sace and China Export-Import Bank moves in the same direction. The understanding allows Chinese companies operating with the support of the State Bank, and which may be in need for suppliers, to make use of Sace's list of recommended enterprises, as well as of Sace's insurance and export support instruments.

CDP, pursuant to its role of Financial Institution for development cooperation, has recently acted in support of Myanmar and Afghanistan, two key nodes of both land and maritime routes of the New Silk Road. In particular, the Group will invest 30 million euros for the implementation of the Myanmar National Electrification Program, hoping to provide two thirds of the population with access to the electric network by 2030.

As for Afghanistan, CDP undersigned a 65-million financial convention with the Ministry of Finances for the creation of a railway corridor – potentially reaching north to Turkmenistan and south to Pakistan. The initiative will support the construction of a 44-kilometer segment between the western outskirts of Herat and its airport, contributing to the biggest improvement project interesting the transport network in the entire country.

CDP had already contributed to Afghanistan's infrastructural development in the past – even as the country has suffered through almost 30 years of conflicts. Now the Belt and Road Initiative – the Eurasian interconnection project launched by China in 2013 – seems to have created new development nodes.



inated shares going to Chinese investors – should be seen against this backdrop. It is a first in Italy, and it hopes to make the necessary resources available to companies in the local currency.

Funding, investments, collaterals. CDP, true to its motto – "Grow with us in China" – offers its services in support of Italian companies' internationalization efforts in China, as well as in all of those countries touched by the New Silk Road, in order to promote "innovation, development, and competition". The 3.5-million acquisition of a 49% share of Seco Spa, Hong Kong subsidiary of Sace-Simest, allowed

revolving credit lines in partnership with Unicredit, Intesa Sanpaolo, and Monte dei Paschi di Siena. In order to encourage internationalization, CDP is also supplying soft loans with interests equal to 10% of the EU reference rate. Another service offered by the Group is the competitive funding for Chinese customers interested in purchasing Italian companies' products and services.

The action range could also expand toward the cooperation with Chinese enterprises in Third countries. The MoU signed with SNAM and with the Silk Road Fund does fall with this objective, as its works in

La filiera della carne lungo la Via della Seta

IN POLONIA, RUSSIA, KAZAKISTAN, IL GRUPPO DI MODENA, UNO DEI LEADER EUROPEI, STA SVILUPPANDO UN'INDUSTRIA INTEGRATA CHE PARTE DALL'ALLEVAMENTO FINO AL PRODOTTO COMMERCIALE. CON L'OBIETTIVO DI ARRIVARE A SERVIRE ANCHE IL MERCATO CINESE

—di Franco Canevesio—

L'ultimo tassello, in ordine di tempo, lungo la Nuova Via della Seta, l'hanno messo a segno in Russia. L'11 giugno scorso, alla presenza del presidente Vladimir Putin, Inalca, società del gruppo Cremonini, leader in Europa nella produzione di carni bovine, ha annunciato un nuovo investimento da 14 milioni di euro con un consorzio di investitori guidato dal fondo sovrano russo Rdif, creato nel 2011 come catalizzatore per investimenti diretti nell'economia russa. L'obiettivo dell'operazione è accelerare il progetto di costruzione di una filiera bovina integrata e sostenibile in Russia, valorizzando la produzione agro-zootecnica del Paese. L'accordo prevede l'ingresso di Rdif e dei suoi co-investitori nel capitale di Orenbeef, la controllata russa di Inalca che gestisce lo stabilimento nella regione di Orenburg aperto del gruppo italiano nel 2014 per la macellazione e produzione di prodotti a base di carne bovina. In Russia, Rdif è molto attivo: le società che ha in portafoglio generano introiti pari a oltre il 5% del pil russo. «Inalca è presente in Russia da oltre 30 anni e il modello di business, basato sull'integrazione completa di

una filiera sostenibile, dall'agricoltura alla trasformazione e alla distribuzione di prodotti, è anche strumentale per valorizzare il lavoro di migliaia di agricoltori in Russia,» ha spiegato Vincenzo Cremonini, ceo del gruppo e figlio del fondatore, e presidente, Luigi. Attualmente Cremonini gestisce un grande impianto per la produzione di carne e prodotti a base di carne a Mosca, uno stabilimento di macellazione e lavorazione di carni bovine a Orenburg e 7 piattaforme distributive a Mosca, San Pietroburgo, Ekaterinburg, Novosibirsk, Rostov sul Don e Samara. La presenza russa è uno dei nodi strategici nel presidio di Inalca dei mercati chiave lungo la Via della Seta. In Eurasia l'azienda modenese vanta, nella produzione di carne bovina (allevamento e macellazione) la presenza contemporanea del fondo sovrano russo e di quelli di Arabia Saudita (Pic), Abu Dhabi (Mubadala) e Kuwait (Kia). L'anno scorso, in Est Europa, in Polonia, l'azienda guidata da Vincenzo Cremonini ha acquisito, attraverso Inalca Food & Beverage, il 60% del capitale di Mille Sapori Plus, leader nella distribuzione di prodotti alimentari italiani nel mercato del foodservice polacco.



Lo stabilimento di Orenburg, in Russia, e a destra uno degli allevamenti modello che fa capo alla Inalca. Nella pagina accanto le lavorazioni della carne avvengono in ambienti fortemente automatizzati, che consentono la totale tracciabilità del prodotto. Nella mappa le aree del mondo dove opera Cremonini

位于俄罗斯奥伦堡的工厂，右方是Inalca旗下的一个模范农场。旁页中，肉类加工在高度自动化的环境中进行，保证了产品的可追溯性并根据严格的卫生规则进行管理。地图显示Cremonini集团产品的分销市场



Mille Sapori, con sede a Varsavia, è stata fondata nel 2010 da un imprenditore Italiano, Luciano Pavone, oggi socio al 40%, e vende oltre 1.300 referenze di prodotti alimentari di origine Italiana, che distribuisce con una flotta di automezzi che raggiungono mille ristoranti, con un fatturato 2018 da circa 20 milioni di euro. La Polonia, con una crescita del pil tra le più alte in Europa e una spesa per consumi delle famiglie che cresce al ritmo del 5% l'anno, è oggi una delle realtà più interessanti per il mercato della ristorazione, stimato in oltre 6,5 miliardi di euro. L'acquisizione in Polonia, dopo quelle in Australia, Capo Verde, Thailandia, Stati Uniti, Malesia, Messico, Isole Canarie e Hong Kong, porterà il fatturato di IF&B a superare i 100 milioni di euro. «La Polonia, grazie al più grande patrimonio

丝绸之路上的肉食品生产链

按时间顺序，沿着新丝绸之路Cremonini集团最后一个举措是进军俄罗斯。在2019年6月11日，有弗拉迪米尔·普京总统在场，欧洲牛肉生产领军集团的企业Inalca宣布与由俄罗斯主权基金RDIF(俄罗斯直接投资基金)指导的投资者财团联合投资1400万欧元，俄罗斯直接投资基金作为俄罗斯经济直接投资的促进者创建于2011年。该举措的目的在于加快在俄罗斯建立一个综合的和可持续的牛肉生产链，开发利用该国的农畜牧业生产。协议规定了RDIF(俄罗斯直接投资基金)及其共同投资者们对Orenbeef的注资，该俄罗斯子公司管理由Inalca公司于2014年为了屠宰及生产以牛肉为基础的相关产品而在奥伦堡地区开设的工厂。在俄罗斯，RDIF(俄罗斯直接投资基金)非常活跃：仅它的那些投资组合中的公司产生的收入超过俄罗斯GDP的5%。“Inalca在俄罗斯已经超过30年了”集团首席执行官Vincenzo Cremonini 先生强调说，“其商业模式是基于对一个可持续生产链的完全一体化，从农产品的生产到加工和分销，也是提升数千俄罗斯农民劳动价值的手段。”目前，Cremonini在莫斯科有一个大型的肉类生产和肉产品生产系统，在奥伦堡 有一家屠宰和牛肉加工厂，还有7个销售平台分别在莫斯科，圣彼得堡，叶卡捷琳堡，新西伯利亚，顿河边的罗斯托夫和萨马拉。俄罗斯站是Inalca在丝绸之路沿途各站中的一站，实际上在欧亚大陆这个以牛肉的生产(饲养和屠宰)引以为豪的Modena的企业，同时有俄罗斯主权基金和那些沙特阿拉伯的PIF(沙特公共投资基金)，阿布扎比的Mubadala(穆巴达拉发展公司)以及科威特的Kia(科威特投资局)的身影。去年，还是

在东欧，更加确切地说是在波兰，由Vincenzo Cremonini先生领导的这个企业通过Inalca Food & Beverage购买了Mille Sapori Plus 60%的资本，该企业是波兰餐饮服务市场意大利食品销售的领导者。位于华沙的Mille Sapori 是由意大利人Luciano Pavone在2010年创建的，(今天他成为占40%股份的合伙人)，出售超过1300种源自意大利的食品，用机动车队把它们分送到超过1000家餐厅。2018年营业额约2000万欧元。波兰是欧洲GDP增长率最高的国家之一，家庭消费以每年5%的速度增长，目前其餐饮市场表现最突出，估价超过65亿欧元。在澳大利亚，佛得角，泰国，美国，马来西亚，墨西哥，加纳利群岛和香港之后，对波兰的收购，将使得IF&B的营业额超过1亿欧元。“波兰是一个具有战略性的国家，因为它有着最丰富的欧洲牛资源，”Cremonini先生指出“我们正在距离华沙北70公里的索科钦建设一座集屠宰，剔骨和牛肉生产一体的工厂，预计今年底可以投产。一旦完工，我们将在地区内发展其他协作。投入运营后，该工厂每年可为波兰及东欧市场宰杀13万头牲畜。”那，中国呢？在这个新一带一路的发起国，Cremonini集团决定致力于电子商务。就在几个月前，Inalca Food & Beverage和电子商店“意享生活”签署了一个协议，由Business Strategies 和《上海晨报》在微信平台上为中国消费者推广的意大利产的农副产品。凭借着和Cremonini集团的企业合作，意大利面，酱汁，橄榄，奶酪，果汁和牛奶，这些只是在这个最大的拥有超过9亿用户的中文信息平台上添加的部分新产品。综合电子商务项目从上海，杭州，苏州，无锡等城市开始，正在向全国其他地区拓展。



Luigi Cremonini

Nel 1963, a 23 anni, ha fondato Inalca, specializzata nella produzione di carni bovine, curandone direttamente la crescita e lo sviluppo internazionale. All'inizio degli anni 80 Luigi ha dato il via alla diversificazione strategica con la distribuzione al food service (MARR), la ristorazione moderna a catena (Chef Express). È cavaliere del lavoro dal 1985 e presidente di Assocarni, la principale associazione di settore nel campo dei produttori di carni bovine.

Luigi Cremonini

于1963年以23岁稚龄成立了专业从事牛肉生产加工的Inalca公司，直接负责公司发展和国际发展业务。在80年代初，为了实现多元化战略成立了MARR食品分销公司和Chef Express现代连锁餐饮公司。1985年获得劳动骑士头衔。他还是意大利牛肉生产加工商行业主要协会Assocarni的主席。



Vincenzo Cremonini

Classe 1964, ha studiato negli Stati Uniti alla Boston University e ha incominciato la carriera nel gruppo di famiglia alla guida della Foodservice System Italia (Bourghy), la prima catena italiana di fast-food, poi ceduta. Nel 1996 è ceo di Inalca e nel 2001 diventa ceo del gruppo. È membro della giunta e Vicepresidente dell'Unione Industriali di Modena.

Vincenzo Cremonini

出生于1964年，曾在美国留学，拥有波士顿大学学位。在家族企业开启了职业生涯，领导意大利第一家快餐连锁店Foodservice System Italia公司 (Bourghy)，之后将其出售。1996年出任Inalca公司的首席执行官并于2001年成为Cremonini集团首席执行官。他是摩德纳工业联盟副主席和市议会成员。

bovino europeo, è un paese strategico,» ha sottolineato Cremonini, « che ci consentirà di sviluppare altre sinergie in zona una volta completato l'impianto di macellazione, disosso e produzione di carne bovina che stiamo realizzando a Socochin, 70 km a nord di Varsavia, previsto in attività entro la fine di quest'anno». A regime, lo stabilimento sarà in grado di macellare 130 mila capi l'anno per il mercato polacco e quello dell'Est Europa.

In Cina, terminal naturale della Belt and Road, il gruppo Cremonini punta deciso sull'e-commerce. Qualche mese fa Inalca Food & Beverage ha stretto un accordo con la bottega digitale Absolute Italy Lifestyle, piattaforma e-commerce di agroalimentare made in Italy per consumatori cinesi promossa su WeChat da Business Strategies e Shanghai Morning Post. Pasta, sughi, olive, formaggi, succhi e latte sono solo alcuni dei nuovi prodotti inseriti sulla più grande piattaforma di messaggistica cinese, con oltre 900 milioni di iscritti, grazie alla collaborazione con l'azienda del gruppo Cremonini. Il progetto di e-commerce integrato, partito da città come Shanghai, Hangzhou, Suzhou e Wuxi, sta allargando la distribuzione a livello nazionale.

La grande famiglia della carne

Fondato nel 1963 a Castelvetro di Modena da Luigi Cremonini, tuttora presidente, è uno dei primi gruppi alimentari privati in Europa con tre aree di business, produzione di carni (Inalca, Montana, Manzotin), commercializzazione e distribuzione di prodotti alimentari (Marr) e ristorazione. Nel 2018 ha raggiunto un fatturato di 4,18 miliardi di euro, di cui il 50% fa capo a Inalca, il 38% a Marr, quotata in borsa, attiva nella distribuzione horeca. Cremonini è anche il principale operatore in Europa nella gestione delle attività di ristorazione a bordo treno (Chef Express) ed è presente nella ristorazione commerciale con i ristoranti a marchio Roadhouse Restaurant. Alla guida del gruppo siede Luigi affiancato da Vincenzo, ceo, il maggiore dei quattro figli, tutti attivi in azienda. Negli anni i Cremonini hanno sviluppato una serie di importanti relazioni strategiche, sfociate in alleanze societarie. Cdp Equity è socio al 28% di Inalca insieme al fondo sovrano del Qatar (Qia). La controllata Inalca Eurasia, che si occupa dello sviluppo in tutti i paesi Csi, appartiene per il 40% a un family office della famiglia Sarkissian. La presenza internazionale fa leva su 19 stabilimenti produttivi (15 dei quali in Italia, 2 in Russia, 1 in Algeria e 1 in Canada) e 27 piattaforme logistiche di distribuzione: 7 in Russia, 2 in Kazakistan, 4 in Angola, 3 in Algeria, 4 in Congo, 4 nella Repubblica Democratica del Congo, 2 in Mozambico e 1 in Costa d'Avorio. Il core business è concentrato

su Inalca che nel 2018 ha registrato ricavi per oltre 2 miliardi di euro, di cui il 50% in esportazioni, un ebitda da 118,5 milioni di euro. Vende ogni anno più di 500 mila tonnellate di carne, 30 milioni di snack e 100 milioni di vaschette di salumi.

肉食品大家族

1963年在Modena的Castelvetro由Luigi Cremonini先生创建，他至今仍是主席。是欧洲最早的私有食品集团之一，从事三方面的业务：肉类加工 (Inalca, Montana, Manzotin)；市场推广和销售 (Marr) 以及餐饮。在2018年完成营业额41.8亿欧元，其中Inalca 占50%，Marr 占38%。是欧洲火车餐车的主要经营者 (Chef Express) 并且和Roadhouse Restaurant品牌的餐馆一起做餐饮业。领导这个集团的是Luigi先生和他四个孩子中的大儿子Vincenzo先生任首席执行官。多年来，Cremonini家族发展了一系列重要的战略关系，从而建立了企业联盟。Cdp Equity和卡塔尔主权基金 (Qia) 是拥有Inalca 28%的股份合伙人。控股子公司Inalca Eurasia 负责所有独联体各国的发展，其40%的股权属于Sarkissian家族的家族理财室。国际业务包括19个生产工厂 (其中15个在意大利，2个在俄罗斯，1个在阿尔及利亚，1个在加拿大) 和27个配送物流平台，其中7个在俄罗斯，2个在哈萨克斯坦，4个在安哥拉，3个在阿尔及利亚，4个在刚果，4个在刚果民主共和国，2个在莫桑比克和1个在象牙海岸。核心业务集中在Inalca，2018年收入超过20亿，其中50%来自出口，EBITDA为118.5亿欧元。每年销售超过50万吨肉类，3000万个零食和1亿盒已切片的肉制品和制作10万吨汉堡肉饼，2亿个罐头。

Throughout Asia with Chinese focus

Cremonini took its last step, in order of time, along the New Silk Road in Russia. On June 11th, 2019, in the presence of President Vladimir Putin, Inalca – a company part of the leading European beef production group – announced a 14 million euros joint investment, seeing the participation of a consortium of investors led by Russian sovereign fund RDIF – the Russian Direct Investment Fund, created in 2011 for operating as a catalyst for direct investments in Russian economy. The purpose of the operation is to accelerate the construction of an integrated and sustainable beef production chain in Russia, enhancing the country's agrolivestock production.

The agreement provides for the RDIF and its co-investors participation in the capital of Orenbeef – the Russian subsidiary that manages the plant in the Orenburg region, opened by Inalca in 2014 for slaughtering and for the production of beef-based products. The RDIF is quite active in Russia, as the

companies in its portfolio generate more than 5% revenues of the Russian GDP. “Inalca has been present in Russia for over 30 years,” underlines Vincenzo Cremonini, the group CEO. “Its business model, based on the complete integration of a sustainable supply chain – from agriculture to processing and product distribution – is also aimed at enhancing the work of thousands of farmers in Russia”. Currently, Cremonini has a large plant for the production of meat and meat-based products in Moscow, a slaughtering and beef processing plant in Orenburg, and 7 distribution platforms in Moscow, St. Petersburg, Yekaterinburg, Novosibirsk, Rostov-on-Don and Samara. Its Russian presence is key to Inalca, given its position along the Silk Road: indeed, in Eurasia the company pushes the Russian sovereign fund and of Saudi Arabia (PIF), Abu Dhabi (Mubadala) and Kuwait (KIA), to support the production of beef (breeding and slaughtering). Last year in Poland, the company led by Vincenzo Cremonini

acquired, through the Inalca Food & Beverage company, 60% of the capital of Mille Sapori Plus, leader in Italian food products distribution on the market of the Polish foodservice industry. Mille Sapori, based in Warsaw, was founded in 2010 by an Italian businessman, Luciano Pavone, today a 40% partner: it sells over 1,300 Italian food products, and its distribution network reaches over 1 thousand restaurants, with a 20 million euros turnover in 2018. Poland – with GDP growth among the highest in Europe, and an household consumption expenditure growing at 5% a year – is today one of the most interesting countries for the catering market, estimated at over 6,5 billion euros. The acquisition in Poland, after those in Australia, Cape Verde, Thailand, the United States, Malaysia, Mexico, the Canary Islands and Hong Kong, will boost the turnover of IF&B to exceed 100 million euros. “Poland is a strategic country, given that it has the largest European cattle heritage,” Cremonini emphasizes. “We will develop new synergies once we will have completed the slaughtering, deboning and production plant for beef we are building in Socochin, 70 km north from Warsaw, and scheduled to become fully operational by the end of this year. The plant will have a slaughtering capacity of 130 thousand animals per year, and will serve the Polish and the Eastern European markets”.

In China the Cremonini group is strongly focused on e-commerce. A few months back, Inalca Food & Beverage and the digital shop Absolute Italy Lifestyle, a Made-in-Italy e-commerce platform for Chinese consumers promoted on WeChat by Business Strategies and Shanghai Morning Post, signed an agreement: pasta, sauces, olives, cheeses, juices and milk are just some of the new products placed on the largest Chinese messaging platform, with over 900 million subscribers – all thanks to the collaboration with the Cremonini group. The integrated e-commerce project, launched in cities like Shanghai, Hangzhou, Suzhou and Wuxi, is expanding its distribution nationally.



L'automazione delle procedure in ambienti sterili è una delle condizioni base che garantisce la qualità del prodotto di Inalca e la sua distribuzione sui mercati internazionali

无菌环境中的自动化生产线是Inalca公司保障产品质量和国际市场分销的基本条件之一

La forza del network per cinque continenti

LA PRESENZA IN UNA CINQUANTINA DELLE MAGGIORI CITTÀ CINESI CON MIGLIAIA DI AVVOCATI QUALIFICA LO STUDIO LEGALE DENTONS COME L'INTERLOCUTORE NATURALE PER CHI DALL'ITALIA OPERA IN QUEL MERCATO E NEI PAESI TOCCATI DAL PROGETTO BELT&ROAD

di Pier Paolo Albricci

Dentons è lo studio legale più grande al mondo, nato dall'alleanza tra uno dei maggiori studi americani e un grande network cinese, forte nell'ex Celeste impero di 5.100 avvocati presenti in una cinquantina delle maggiori città, in grado di assicurare l'assistenza legale più capillare al mondo del business. La presenza globale è strumentale alla qualità dei servizi offerti ai clienti con l'obiettivo di rinnovare la professione legale adottando tecnologie, sistemi organizzativi e logiche traslate dal mondo delle imprese. In Italia è presente dal 2015, quando Federico Sutti, attuale managing partner, ha aperto la sede di Milano, seguita dal lancio dell'ufficio di Roma l'anno successivo. Sutti ha portato lo studio italiano a una crescita straordinaria, culminata a fine 2018 con un fatturato di 36 milioni di euro, in crescita del 39% sul 2017, che era già stato un anno record. Con oltre 120 professionisti Dentons offre un'assistenza full service, competenze integrate e una profonda conoscenza di una vasta gamma di settori e industries. Benché lo Studio in Italia sia di recente costituzione, i suoi professionisti vantano un'esperienza ventennale nell'assistenza a clienti italiani e internazionali ed offrono consulenza di elevata qualità in grado di soddisfare le richieste e le aspettative della clientela più sofisticata. Facendo leva anche sul network cinese e nei paesi Bri, Dentons è tra gli studi italiani più attivi nei rapporti delle aziende italiane con i mercati asiatici, rapporti seguiti soprattutto dal desk Cina, coordinato dall'avvocato Junyi Bai, con l'appoggio a Roma di Claudio Giammarino.

Domanda: Avvocato Bai, la firma dell'Mou Italia-Cina sulla Belt & Road nel marzo scorso ha avuto qualche impatto sul flusso di lavoro da e con la Cina e nell'area Bri?

«L'MOU NON HA SOLO UN VALORE SIMBOLICO, MA ANCHE E SOPRATTUTTO STRATEGICO E DI PIANIFICAZIONE, QUINDI PUÒ CONDIZIONARE LA SCELTA DA PARTE DELLE SOCIETÀ CINESI DI INVESTIRE IN UN PAESE»

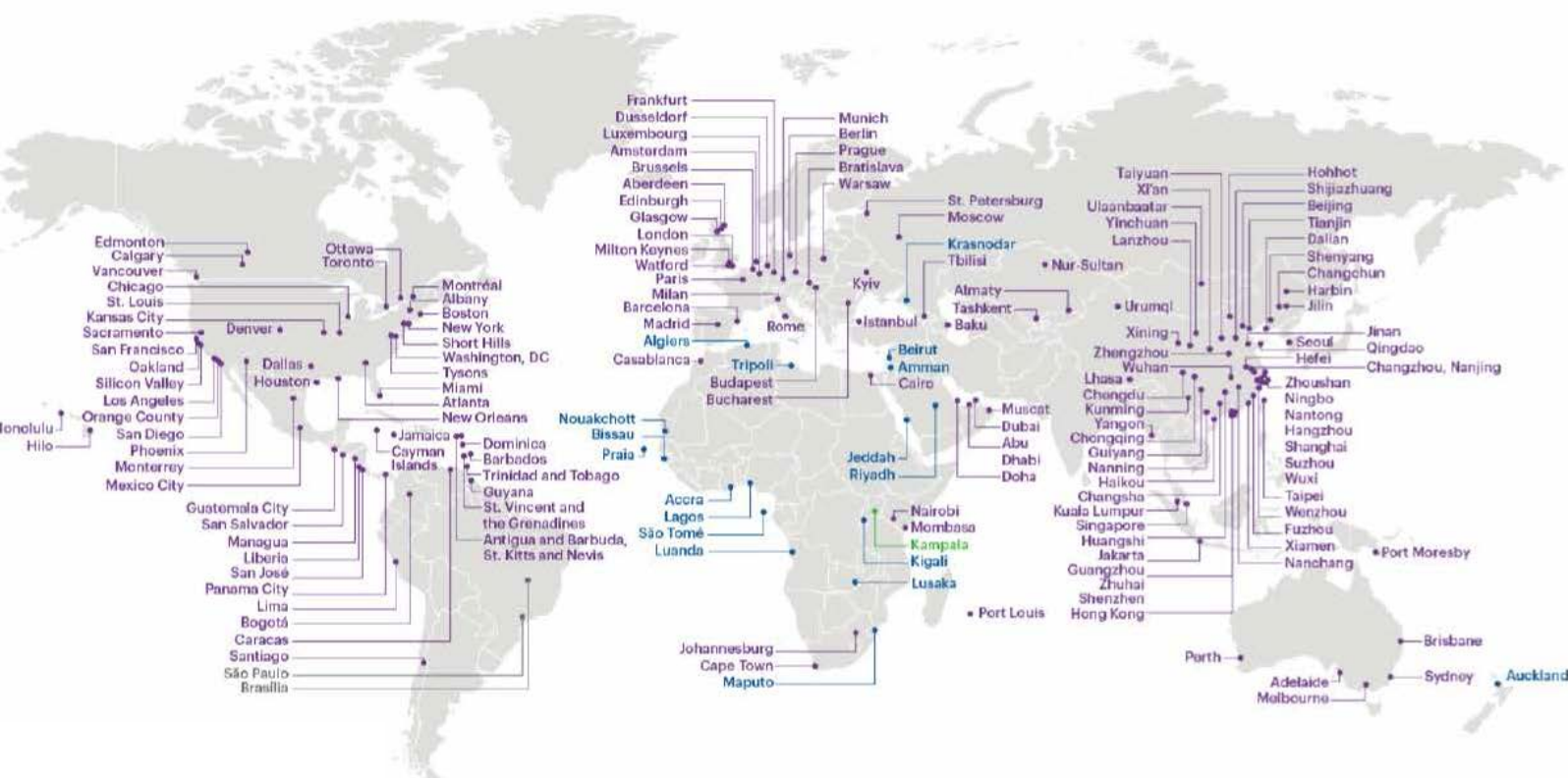
Risposta: La firma dell'MoU sulla Bri ha senz'altro rafforzato le relazioni tra i due paesi. In particolare, per la Cina è molto importante instaurare una qualificata relazione istituzionale quale base per una collaborazione intensa e a lungo termine. Del resto le stesse imprese cinesi, pubbliche e private, prendono molto in considerazione questi avvenimenti che testimoniano una certa direzione istituzionale. L'Mou non ha infatti solo un valore simbolico, ma ha anche e soprattutto un significato strategico e di pianificazione, e questo può condizionare in modo determinate la scelta da parte delle società cinesi di investire in un paese al posto di un altro. Considerato che il concetto di Belt & Road si è ampliato nel tempo, e che oggi è diventato un cappello che copre attività di scambio in senso più esteso, vi sono diversi progetti di interesse in corso, sia verso l'Italia sia verso la Cina, anche se è presto per fare i conti. Non prevediamo opere faraoniche in Italia derivanti dalla Bri, ma siamo fiduciosi sull'apporto positivo che darà alle relazioni tra Italia e Cina.

D. Quali sono i fattori competitivi del vostro studio in Cina e nei paesi Bri, considerando anche la sfida tecnologica che sta investendo anche il mondo della consulenza legale?

R. L'elemento geografico è un fattore che condiziona ancora tantissimo il nostro lavoro. Quello che voglio dire è che ogni paese ha le proprie leggi, e che quindi per un avvocato è molto difficile operare in tanti paesi diversi con quella professionalità e reattività richiesta dal periodo storico in cui viviamo. Il valore di Dentons sta proprio nel fatto che riusciamo a superare questo scoglio con una presenza capillare nel mondo, con più di 170 uffici e 10 mila avvocati. Il nostro valore aggiunto in Cina e nel progetto Bri sta proprio nel fatto che siamo in Cina il più

Dentons è frutto dell'alleanza tra uno dei maggiori studi americani e un grande network cinese, forte nell'ex Celeste impero di 5.100 avvocati presenti in una cinquantina delle maggiori città. Nella mappa della pagina accanto sono indicati in viola gli uffici di Dentons nel mondo e in blu gli studi associati

大成律师事务所创立于美国最大事务所之一与庞大中国网络之间的联盟, 分布在中国50个主要城市, 律师总计5100名。旁页中的地图, 紫色显示的是分布在世界各地的大成律师事务所, 而蓝色则是联合律所



五大洲网络的力量

大成是世界上规模最大的律师事务所，创立于美国最大事务所之一与庞大中国网络之间的联盟，分布在中国50个主要城市，律师总计5100名，因此能够保证法律援助遍布商业世界。全球业务有提供给客户高端服务品质，旨在通过采用从商业世界转移技术，组织系统和逻辑来革新法律专业。2015年起开始进入意大利，当前的管理合伙人费德里科·苏提Federico Sutti在米兰开设了办事处，随后在罗马设立办公室。苏提带领这家意大利律所实现了飞速增长，最终在2018年底达到了3600万欧元的营业额，相比于2017年增长了39%，是创纪录的一年。大成拥有120余名专业人士，综合技能完备以及深入了解各行各业，提供全方位服务的法律援助。尽管意大利律所成立不久，但其专业人员在帮助本国和国际客户方面拥有二十年的经验，提供高质量咨询服务，能够满足最复杂客户的要求和期望。利用中国网络和“一带一路”（BRI）沿线国家，大成是意大利公司与亚洲市场关系中最活跃的意大利律所之一，报告主要由意大利中国业务部负责，由律师白君毅协调，并得到罗马克劳迪奥·伽玛利诺Claudio Giammarino的支持。

问：白律师，去年3月签署的中意“一带一路”倡议谅解备忘录对中国和“一带一路”地区的工作流程有何影响？

答：中意“一带一路”倡议谅解备忘录的签署，无疑加强了两国关系。特别是对于中国而言，建立合格的制度关系作为热切和长期合作基础显得十分重要。同样中国企业，无论是国营还是私营，都会对这些证明某种制度方向的事件进行许多考量。不仅具有象征意义，而且最重要的是战略和规划意义，这对中国公司在国家而不是另一个国家投资的选择具有决定性影响。考虑到“一带一路”的概念随着时间推移而不断扩大，而如今已成为涵盖更广泛意义上交流活动的窗口，有几个对两国均有兴趣的项目，即使

为时过早。我们没有预见意大利的古老作品来自“一带一路”，但我们对两国关系起到的积极贡献充满信心。

问：您在中国和“一带一路”沿线国家研究中，考虑到影响法律咨询界的技术挑战，存在哪些竞争因素？

答：地理因素仍然是影响我们工作的一个因素。我想说的是，每个国家都有各自的法律，因此对于一名律师而言，为我们生活的历史时期所限制，所必需的专业性和反应性很难在许多不同的国家开展业务。大成的价值在于我们能够通过在全球广泛存在来克服这一挑战，拥有170多个办事处和10,000名律师。我们在中国和“一带一路”项目中的附加值是作为中国最大的律师事务所，能够覆盖“一带一路”中90%以上的国家。

问：关于新法律，哪些切实利益将带给那些已经在国内投资的人和新来者？

答：将于2020年1月1日生效的新投资法非常重要，因为通过区别外国投资者合法使用的公司工具与中国人使用的相比，克服了中国法律制度所制定的双重轨道。随着公司法的逐步统一，在1999年合同法领域之后，将会出现更平等的待遇，以及更加清楚和准确的法律适用。

问：那些已经在中国的有哪些优势？

答：法律规定5年时限改革外商独资企业和合资企业，以上是目前可以选择在华投资的非中国公司的主要方式，中国普通有限责任公司遵循的1993年公司法，无疑经过了多次改革，其内容更符合国际标准。新的投资法将在颁布实施条例情况下实施，更好地保护外国在华投资并加强知识产权保护。



Federico Sutti

È managing partner Dentons Italia, che ha fondato nel 2015 con un team di sette colleghi. Attualmente Dentons conta in Italia 120 avvocati e ha ottenuto risultati di crescita record. Prima di Dentons, ha guidato al successo, come managing partner, il team italiano di Dla Piper che ha avviato sul mercato. La sua specializzazione sono le operazioni di M&A, in particolare nel settore immobiliare, e le ristrutturazioni sia in ambito bancario che corporate

Federico Sutti

In 2015 con sette soci ha fondato la grande società di avvocati Dentons Italia. Attualmente Dentons Italia conta 120 avvocati e ha ottenuto risultati di crescita record. Prima di Dentons, ha guidato al successo, come managing partner, il team italiano di Dla Piper che ha avviato sul mercato. La sua specializzazione sono le operazioni di M&A, in particolare nel settore immobiliare, e le ristrutturazioni sia in ambito bancario che corporate



Junyi Bai

È co-head del China desk in Italia. Ha incominciato la carriera professionale da Chiomenti in Cina e, successivamente, ha operato a Hong Kong con King & Wood Prc. Trasferitosi in Italia, è stato partner di Giovannelli & Associati. Tra i clienti vanta importanti gruppi cinesi, pubblici e privati, quotati e non. Primo professore universitario cinese in Italia, insegna Diritto commerciale cinese all'Università Internazionale di Roma

白君毅

意大利中国业务部China desk联合负责人。他在中国的凯明迪律师事务所开始了职业生涯，之后在香港为金杜律师事务所工作。移居到意大利后，曾是Giovannelli & Associati律师事务所的合伙人。他的客户包括中国重要的政府及私人企业集团，上市和非上市都有。是第一位执教于意大利罗马国际大学的华人法学教授。



Claudio Giammarino

Managing counsel e co-head del China Desk in Italia, è membro della global practice Corporate e M&A. È specializzato nelle operazioni cross-border M&A, sul tema degli investimenti esteri e nelle transazioni con fondi di private equity. Prima di entrare in Dentons, ha fatto pratica legale per cinque anni in Cina e a Hong Kong ed ha lavorato presso uno dei maggiori studi legali italiani su temi legati alle quotazioni in borsa

Claudio Giammarino

意大利中国业务部China Desk联合负责人。是该集团全球企业和并购业务部门的成员。专门从事跨境并购交易，外国投资和私募股权基金交易。在进入大成之前，曾在中国和香港实践过五年并曾为意大利最大的律师事务所之一工作过，负责上市事宜。

Le operazioni tra real estate e industria

Fra le principali operazioni seguite quest'anno da Dentons Italia si segnalano:

- per Snaidero Group, l'assistenza nell'apertura di Snaidero China, attraverso la joint venture con Hi-Season Trading co. Ltd, leader nella distribuzione a gestione diretta di elettrodomestici di fascia alta,
- per Calsonic Kansei, primario fornitore giapponese di componentistica per autoveicoli controllato dal fondo statunitense Kkr, l'assistenza in relazione all'acquisizione per 6,2 miliardi di euro di Magneti Marelli, da FCA,
- per Archimed, fondo di private equity europeo specializzato nel settore healthcare, l'assistenza nell'acquisizione di Diesse Diagnostica Senese, produttrice di innovativi sistemi di diagnostica in vitro, da Orphée SA, svizzera che distribuisce strumenti di analisi ematologica,
- per Aeroporto Friuli Venezia Giulia, che gestisce l'aeroporto di Trieste, l'assistenza nella cessione del 55% del proprio capitale sociale a 2i Aeroporti, mediante procedura ad evidenza pubblica.
- per Orion, l'assistenza in relazione alla sottoscrizione di un accordo quadro per l'acquisto di un'area a Milano e il contestuale appalto a Proiezioni Future della costruzione di un complesso direzionale,
- per Fabrica SGR, l'assistenza in relazione all'acquisizione da Beni Stabili SpA SIIQ dell'immobile Excelsior, a Milano, e di due immobili a Torino

2019年 在工业和房地产行业中的行动

- 对于施耐德集团Snaidero Group, 通过与盛世恒隆科技发展有限公司Hi-Season Trading co的合资企业协助拓展施耐德中国市场, 位于北京的公司是直营高端家用电器的领先供应商,
- 康奈可Calsonic Kansei是日本领先的汽车零部件供应商, 由美国科尔伯格-克拉维斯-罗伯茨公司Kkr控股, 以62亿欧元协助收购玛涅蒂·马雷利Magnetit Marelli, 一家专门为汽车行业提供高科技产品和系统的意大利跨国公司, 来自菲亚特克莱斯勒汽车集团FCA,
- Archimed是欧洲一家专注于医疗保健行业私募股权基金组织, 协助其收购Diesse Diagnostica Senese SpA., 后者为瑞士公司OrphéeSA旗下创新体外诊断系统的制造商, OrphéeSA负责开发和分销血液分析工具,
- 对于弗留利-威尼斯-朱利亚机场Aeroporto Friuli Venezia Giulia, 在管理里雅斯特机场方面, 通过公开招标程序协助将其55%的自有股本转让给机场。
- 对于Orion公司, 与Proiezioni Future公司一起, 协助签署Orion购买米兰西区框架协议, 同时同意授予合约未来预测建造一处占地约30,000平方米的办公用途管理综合性企业,
- 针对Fabrica SGR, 协助Beni Stabili SpA SIIQ收购米兰Excelsior大楼和都灵两座办公大楼。

grande studio legale e che siamo in grado di coprire più del 90% dei paesi coinvolti nella Belt & Road.

D. *La nuova legge sugli investimenti esteri in Cina quali reali benefici porterà a chi già è presente nel paese e per i newcomers?*

R. La nuova legge sugli investimenti che entrerà in vigore il 1 gennaio 2020 è molto importante perché supera quel doppio binario che l'ordinamento giuridico cinese aveva creato differenziando i veicoli

societari utilizzabili dagli investitori stranieri rispetto a quelli utilizzati dai cinesi. Con l'unificazione del diritto societario, dopo che nel 1999 era avvenuto lo stesso nell'ambito del diritto contrattuale, vi sarà una maggiore parità di trattamento e una maggiore chiarezza e precisione nell'applicazione della legge.

D. *Quali vantaggi per chi già opera?*

R. La legge prevede 5 anni di tempo per poter trasformare le Wholly Foreign Owned

Enterprise e le Joint Venture, le principali forme societarie che a oggi i soggetti non cinesi hanno a disposizione per investire in Cina, in società cinesi a responsabilità limitata disciplinati dalla Company Law del 1993, che senz'altro, dopo le numerose riforme, ha un contenuto più conforme agli standard internazionali. La nuova legge sugli investimenti prevede inoltre una maggiore tutela degli investimenti stranieri in Cina e una maggiore tutela della proprietà intellettuale.

The network's power in five continents

Dentons is the world's largest law firm. Founded by the partnership between one of the main American firms and a large Chinese network, it is present with 5,100 lawyers in fifty major Chinese cities, thus ensuring the most widespread legal assistance to the business world. The global presence guarantees customers the quality of the services offered, meanwhile renewing the legal profession by adopting from the business world technologies, organizational and logic systems. It is present in Italy since 2015, when Federico Sutti – the current managing partner – opened the office in Milan, followed by the launch in Rome the year after. Sutti led the Italian firm to extraordinary growth, culminating at the end of 2018 with 36 million euros in turnover – up 39% compared to 2017, which was a record year. With over 120 professionals, Dentons offers a full service legal assistance, integrated skills and a deep knowledge in a wide range of sectors and industries. Notwithstanding the recent opening in Italy, its professionals have twenty years of experience in assisting Italian and international clients and offer high quality consultancy able to meet the requirements and expectations of the most sophisticated customers. By taking advantage of the network in China and in the BRI countries, Dentons is one of the most active Italian firms in the relations between Italian companies – with the support in Rome of Claudio Giammarino – and Asian markets – by the China desk, coordinated by the lawyer Junyi Bai.

Question. Lawyer Bai, has the signing of the MoU Italy-China on the Belt & Road last March influenced the workflow from and with China and the BRI area?

Answer. The signing of the MoU Italy-China on the BRI has certainly strengthened relations between the two countries. In particular, China sees as very important the establishment of a qualified institutional relationship, essential for a strong and long-term collaboration. Moreover, the same Chinese companies, both public and private, are keeping a close eye on these events which show a certain institutional willingness. As a matter of fact, it has not only a symbolic value, but also and above all a strategic and planning meaning; and this can have a decisive influence on the Chinese companies' decision to invest in a country instead of another. Given that the Belt & Road Initiative has expanded over time, and that today it includes exchange activities in a broader sense, there are several interesting projects in progress, both toward Italy and toward China, even if it's early to see results. We do not foresee huge works in Italy deriving from the BRI, but we are confident about the positive contribution that it will give to relations between Italy and China.

Q. Which are the competitive factors of your firm in China and in the BRI countries, in light of the technological challenge involving the world of legal advice as well?

A. In the world of legal services, the geographical aspect is a factor that keeps influencing our work deeply. What I mean is that every country has its own laws, and therefore for a lawyer it is very difficult to operate in many different countries with the professionalism and reactivity required by the historical period in which we are living. The value of Dentons lies in the fact that we can overcome this obstacle with a widespread pres-

ence, with more than 170 offices and 10,000 lawyers all over the world. Our added value in China and in the BRI project is that we are the largest law firm in China and we are able to cover more than 90% of the countries part of the Belt & Road.

Q. In terms of the new regulations on foreign investments in China, how will they actually benefit both newcomers and those already active on the territory?

A. Those new regulations coming into force on January 1st, 2020, are of particular importance – because they aim at overcoming the “double track” created by the Chinese legal system through the differentiation of corporate entities, based on whether they had to be used by foreign or national investors. After the unification of corporate law, and following the previous 1999 integration on contractual law, all players should experience higher levels of equal treatment, as well as higher transparency and precision when it comes to law enforcement.

Q. What are the benefits for those already active in China?

A. According to the new provisions, enterprises have 5 years to change Wholly Foreign Owned Enterprises and the Joint Ventures (the two main corporate modes available to foreign investors at the moment) into normal Chinese Ltds governed by the 1993 Company Law – which was certainly revised several times since, and is now up to international standards. The new regulations on investments, enforced through relevant implementing rules, provide for better protecting foreign investments in China and intellectual property.

Generali, l'Asia sempre più strategica

GRAZIE ALL'ELEVATO POTENZIALE DI CRESCITA DEL MERCATO CINESE, LA COMPAGNIA TRIESTINA PUNTA A DIVENTARE UNA DELLE PRIME CINQUE MULTINAZIONALI ESTERE CHE OPERANO NELLA REGIONE ORIENTALE. COSÌ IN INDIA, FILIPPINE, TAILANDIA, MALESIA...

di Nicola Brillo



L'Asia, in generale, e la Cina, in particolare, rappresentano un mercato strategico per Generali che nel Dragone è una delle più grandi compagnie internazionali. Generali China Life, prima joint venture in ambito assicurativo realizzata con una realtà imprenditoriale non cinese, è oggi una delle prime compagnie assicurative straniere in Cina in termini di raccolta premi nel segmento Vita. Nel 2017, in particolare, il ramo Vita in Asia è stato trainato proprio dalla Cina, e nello specifico dai prodotti risparmio; inoltre la nuova produzione in termini di valore attuale dei premi della nuova produzione (Pvnbp) ha mostrato nella Repubblica Popolare un incremento superiore al 14%. Anche la redditività della regione asiatica ha registrato un notevole incremento grazie soprattutto



alla Cina. L'elevato potenziale di crescita del mercato cinese, e del mercato asiatico più in generale, hanno indotto Generali a puntare alto e diventare una delle prime cinque compagnie multinazionali estere che operano nella regione asiatica. Le linee di sviluppo principali riguardano, innanzitutto, il rafforzamento delle partnership, sia per il business b2b che b2c, e delle joint venture esistenti, accanto a una crescita consistente del canale distributivo formato dalla rete diretta, in Asia già oggi composto da 13 mila agenti attivi, con l'obiettivo di arrivare a 20 mila entro il 2021. Il rafforzamento della rete agenziale va di pari passo con una profonda trasformazione digitale che innoverà completamente le relazioni tra clientela e agenti, con il supporto fondamentale dello strumento dei data analytics, così come sta accadendo oggi nei mercati più maturi.

In Cina, il 2018 è stato un anno particolarmente positivo. I premi lordi sono infatti passati dai 1,5 miliardi del 2017 a 1,9 miliardi nel 2018 (+31,3%) e il risultato operativo ne ha beneficiato segnando un aumento del 25%, pari a 93 milioni di euro. Generali si è confermata così tra i top player stranieri nel settore e, in particolare, è stato il principale operatore per i prodotti di welfare aziendale rivolti ai dipendenti.

In partnership con China National Petroleum Corporation, Cnpc, si avvale di una rete franchise dedicata al ramo vita e, unica tra le multinazionali presenti nel Paese, dispone della National Agency License (Giac), grazie alla quale può operare anche nel canale online.

Per quanto riguarda il segmento danni, Generali China Insurance offre una vasta gamma di prodotti non solo alla clientela retail ma anche per il settore corporate & commercial. Con la competenza globale e l'esperienza internazionale unita ad una approfondita conoscenza del mercato locale Generali China Insurance è un punto di riferimento non solo per le

Roberto Leonardi è responsabile a Hong Kong (la sede nella pagina accanto) del business Generali in Asia, 2,4 miliardi di euro di raccolta premi. In alto, sul podio, Reynaldo Centeno, ceo delle attività nelle Filippine e, a destra nella pagina accanto, Shreeraj Deshpande, ceo Generali Future Group, in India

Roberto Leonardi è il responsabile del business Generali in Asia (vedi pagina accanto), con una raccolta premi di 2,4 miliardi di euro. In alto, sul podio, Reynaldo Centeno, ceo delle attività Generali nelle Filippine, e a destra, Shreeraj Deshpande, ceo Generali Future Group, in India.



忠利保险, 亚洲日益具有战略意义

对 忠利保险公司来说, 亚洲, 尤其是中国, 是极具战略意义的市场, 该集团是中国最大的跨国公司之一。中意人寿保险有限公司是中国首家获准成立的中外合资保险公司, 如今该企业是中国人寿保险实收保费最高的保险公司之一。尤其是2017年, 正是中国的储蓄型保险推动了亚洲的人寿保险业务; 此外, 新产品PVNBP (新业务保费折现值) 在中国增长超过14%。在亚洲地区的收益 (PVNBP利润率) 大幅度增加, 这也主要归功于中国。中国和亚洲市场的高增长潜力促使忠利保险公司设定一个目标: 成为亚洲地区前五大外资跨国公司之一。主要发展方向是加强合作伙伴关系 (B2B2C), 巩固现有的合资企业, 以及让直接分销渠道实现大幅度增长, 如今在亚洲已有1.3万名保险代理, 目标是截止至2021年达到2万名。加强代理商网络的计划与深刻的数字化转型齐头并进, 在数据分析工具的重要支持下将全面革新客户与代理商之间的关系, 就像如今在更成熟市场中所发生的一样。2018年在中国的业绩尤其喜人。事实上, 毛保费从2017年的15亿增长至2018年的19亿 (+31.3%), 受益于此, 经营业绩增加25%, 相当于9300万欧元。如此, 忠利保险公司确定了在中国的地位, 成为行内顶级外国公司之一, 它也是企业为员工提供福利保险的主要供应商。与中国石油天然气集团公司的合作让忠利保险拥有了一个致

力于人寿保险的加盟连锁网络, 是中国唯一一家拥有全球信息保障认证 (Giac) 的跨国公司, 因此也可以在线运营。关于非寿险业务, 中意财险保险公司不仅为零售客户, 也为企业和商业部门提供广泛的服务。通过其全球专业知识、国际经验以及对当地市场的深刻了解, 中意财险保险公司不仅是中国企业的参照点, 也是分布在中国的许多跨国公司的参照企业。



中意人寿保险公司总部位于北京, 省级办事处分布在北京、上海、广东、深圳、江苏、山东、四川、辽宁、陕西、黑龙江。中意财险保险公司则是负责非寿险业务的合资企业, 分布在北京、大庆、上海和广东。总的来说, 忠利保险公司在设有100多个办事处。忠利保险公司获得了中国当局的重要认可, 使它在2008年被国务院国有资产监督管理委员会选为顾问, 为中国中央政府所有企业的前雇员制定养老金计划。中国人民银行作为该公司的股东, 是忠利保险与中国之间良好关系的证明, 也是对其的认可。忠利保险在中国的历史可追溯至上世纪初。2000年获得由中国保险监督管理委员会颁发的中国加入世界贸易组织后的第一份保险许可证让忠利保险恢复了它在中国的主导地位, 从而促成了2002年与石油巨头——中国石油天然气集团公司合资建人寿保险公司和财险保险公司。



Gabriele Galateri di Genola

romano, classe 1947, è presidente del gruppo da aprile 2011, dopo essere stato vicepresidente dal 2007 al 2010. È stato ceo di Ifil e di Ifi, le finanziarie della famiglia Agnelli, negli anni 90. Nel 2003 fino al 2007 è stato presidente di Mediobanca, il maggiore azionista di Generali. Dal 2007 al 2011 è stato presidente di Telecom Italia

Gabriele Galateri di Genola

Romano, 1947 anni, 2007-2010 vice presidente del gruppo. Dal 2011 al 4 aprile ha ricoperto la carica di presidente del gruppo. Ha lavorato per 30 anni alla famiglia Agnelli, negli anni 90. Nel 2003 fino al 2007 è stato presidente di Mediobanca, il maggiore azionista di Generali. Dal 2007 al 2011 è stato presidente di Telecom Italia.



Philippe Donnet

francese, classe 1960, è ceo del gruppo da marzo 2016, dopo essere stato per tre anni responsabile delle attività in Italia. Prima di entrare in Generali, è stato ceo della regione Asia-Pacifico per il Gruppo AXA, dal 2006, ceo di AXA Japan, dal 2003, e ceo di AXA per sud Europa, Medio Oriente, Canada e America Latina dal 2001. Ha lavorato come ceo di AXA RE per due anni

Philippe Donnet

Francese, 1960 anni, 2016-2016, è ceo del gruppo da marzo 2016, dopo essere stato per tre anni responsabile delle attività in Italia. Prima di entrare in Generali, è stato ceo della regione Asia-Pacifico per il Gruppo AXA, dal 2006, ceo di AXA Japan, dal 2003, e ceo di AXA per sud Europa, Medio Oriente, Canada e America Latina dal 2001. Ha lavorato come ceo di AXA RE per due anni.

imprese cinesi ma anche per tante multinazionali presenti in Cina. Generali China Life ha a Pechino la direzione generale e uffici provinciali a Pechino, Shanghai, Guangdong, Shenzhen, Jiangsu, Shandong, Sichuan, Liaoning, Shaanxi, Heilongjiang. Generali China Insurance è operativa, nel segmento danni, a Pechino, Daqing, Shanghai e Guangdong. Complessivamente la rete di Generali nel Paese è composta da oltre 100 uffici.

Generali ha ricevuto riconoscimenti importanti da parte delle autorità cinesi, che l'ha portata, nel 2008, ad essere scelta dalla Sasac, la commissione di supervisione e amministrazione dei beni dello Stato cinese, come consulente per lo studio di piani pensionistici per gli ex-dipendenti delle imprese di proprietà del Governo centrale cinese (SOEs). Il legame tra Generali e la Cina è confermato anche dalla presenza nell'azionariato del Gruppo di People Bank of China, la banca centrale, un riconoscimento della presenza storica del gruppo triestino nel paese che risale ai primi anni del secolo scorso. Nel 2000 il Leone è tornato a giocare un ruolo di primo piano nel territorio cinese, dopo aver ottenuto la prima licenza assicura-

Un life-time partner nelle assicurazioni

Generali è uno dei i maggiori player globali del settore assicurativo e dell'asset management. Con quasi 200 anni di storia alle spalle, è presente in 50 Paesi con una raccolta premi complessiva superiore a 66 miliardi di euro nel 2018. La società triestina ha chiuso il primo semestre 2019 con un utile netto di gruppo a 1,8 miliardi, in aumento del 34,1%, comprensivo dei risultati delle dismissioni. L'utile netto normalizzato è salito a 1,3 miliardi (+6,4%), in linea con gli obiettivi del nuovo piano strategico. Risultato operativo in crescita del 7,6% a 2,7 miliardi, con il contributo di tutti i segmenti di attività del gruppo, mentre la raccolta netta Vita ha superato 7,4 miliardi (+29,5%). Riserve tecniche Vita in crescita a 358 miliardi (+4,3%). Il segmento Danni si è attestato a 11,4 miliardi ed è cresciuto sia nel comparto auto (+3,1%) sia nel non auto (+3,6%). I premi lordi complessivi sono arrivati a 35,7 miliardi, grazie allo sviluppo di entrambi i segmenti. Il consiglio di amministrazione, recentemente eletto, resterà in carica fino all'assemblea convocata per l'approvazione del bilancio relativo all'esercizio 2021. Il presidente è Gabriele Galateri di Genola, mentre il ceo del gruppo è Philippe Donnet. Con quasi 71 mila dipendenti nel mondo e 61 milioni di clienti, il gruppo vanta una posizione di leadership in Europa ed una presenza sempre più significativa in Asia e America Latina. L'ambizione di Generali è quella di essere "life-time

partner" per i clienti, offrendo soluzioni innovative e personalizzate grazie a una rete distributiva molto diffusa.

Assicurazione e vita: un partner per sempre

La Generali è una delle più importanti compagnie assicurative del mondo. Con una storia che risale a oltre 200 anni fa, la Generali è presente in 50 paesi e ha una raccolta premi complessiva superiore a 66 miliardi di euro nel 2018. La Generali ha chiuso il primo semestre 2019 con un utile netto di gruppo a 1,8 miliardi, in aumento del 34,1%, comprensivo dei risultati delle dismissioni. L'utile netto normalizzato è salito a 1,3 miliardi (+6,4%), in linea con gli obiettivi del nuovo piano strategico. Risultato operativo in crescita del 7,6% a 2,7 miliardi, con il contributo di tutti i segmenti di attività del gruppo, mentre la raccolta netta Vita ha superato 7,4 miliardi (+29,5%). Riserve tecniche Vita in crescita a 358 miliardi (+4,3%). Il segmento Danni si è attestato a 11,4 miliardi ed è cresciuto sia nel comparto auto (+3,1%) sia nel non auto (+3,6%). I premi lordi complessivi sono arrivati a 35,7 miliardi, grazie allo sviluppo di entrambi i segmenti. Il consiglio di amministrazione, recentemente eletto, resterà in carica fino all'assemblea convocata per l'approvazione del bilancio relativo all'esercizio 2021. Il presidente è Gabriele Galateri di Genola, mentre il ceo del gruppo è Philippe Donnet. Con quasi 71 mila dipendenti nel mondo e 61 milioni di clienti, il gruppo vanta una posizione di leadership in Europa ed una presenza sempre più significativa in Asia e America Latina. L'ambizione di Generali è quella di essere "life-time

Generali, a strategic way to Asia

tiva concessa nel Paese dopo l'ingresso nel WTO, concessa dalla China Insurance Regulatory Commission, passaggio fondamentale per stringere nel 2002, l'alleanza con il colosso petrolifero Cnpc che ha portato alla jv nel ramo vita e danni. Oltre alla Cina, la compagnia è attiva in altri 8 mercati asiatici, coordinati dall'ufficio regionale di Hong Kong. In India vanta una presenza consolidata attraverso la joint-venture con Future Group, uno dei principali retailer del paese, nei rami Vita e Danni. Come assicuratore Vita opera nei mercati emergenti di Filippine, Indonesia, Tailandia, Vietnam e, nel ramo Danni, in Tailandia e Malesia.



Le sedi del gruppo a Mumbai, in India (sopra)
e a Giacarta, in Indonesia

集团在印度孟买（上）和印度尼西亚雅加达的办事处

The Asian market, in general, and China, in particular, represent an extremely strategic market for Generali, which is one of the biggest international companies in China. Generali China Life – the first joint venture in the insurance business developed together with non-Chinese business partners – is today one of the main foreign insurance companies in China in terms of premium income in the life segment. In 2017, China drove the life insurance business growth, in particular thanks to saving products. In addition, the new production in terms of PVBP – the premiums current value of the new production – showed in the People's Republic of China an increase higher than 14%. In the Asian region, profitability – a margin on PVNBP – registered a sharp increase, led above all by China. The great growth potential of the Chinese and Asian markets encouraged Generali to aim at being among the first five foreign corporate companies to do business in Asia. First and foremost, the main development guidelines concern the joint ventures and partnerships strengthening (B2B2C), besides the substantial growth of the direct network distribution channel – which nowadays is made of 13 thousand active agents, targeted to reach 20 thousand by 2021. The strengthening of the agency network goes hand in hand with a deep digital change which will modernize the relationship between customers and agents completely, with the essential support of the data analytics tool – as it is already happening in more mature markets.

For Generali, 2018 was a year of continued growth in China. Gross premiums, indeed, grew from 1.5 billion in 2017 to 1.9 billion in 2018 (+31.3%) benefitting the operating profit, increased by 25%, equal to 93 billion euros. Generali stands in China among the foreign top players in the sector and it has been the main operator as regards companies welfare products aimed at employees.

In partnership with China National Petroleum Corporation (CNPC) it has a franchise network dedicated to the life insurance segment and it is the sole corporate company in the country to have the National Agency License (GIAC), so to be able to operate through its online channel as well. As regards to the non-life segment, Generali China In-

surance offers a wide range of products not only to retail clients, but to the corporate & commercial sector as well. Thanks to its global competence and international experience – combined with a deep understanding of the local market – Generali China Insurance is a reference point both for Chinese companies and many other corporate companies in China.

The Generali China Life head office is located in Beijing and the provincial branches are in Beijing, Shanghai, Guangdong, Shenzhen, Jiangsu, Shandong, Sichuan, Liaoning, Shaanxi, Heilongjiang. Generali China Insurance, the joint venture active in the non-life segment, operates in Beijing, Daqing, Shanghai and Guangdong. The Generali network in China relies on more than 100 offices.

Generali received important acknowledgment from Chinese authorities, and that allowed it to be selected by SASAC – the Chinese state-owned assets supervision and administration commission of the state council – as advisor to study pension plans for the former employees of the Chinese central government companies (SOEs). The tie between Generali and China is confirmed also by the presence in the shareholder base of the People Bank of China Group, the central bank, which represents the group historical presence in China, dating back to the beginning of the last century. In 2000, Generali returned to playing a leading role in China, after obtaining the first insurance license granted in the Country – by the China Insurance Regulatory Commission – after its entrance in the WTO. That was an essential step to then sign, in 2002, a deal with the giant state oil company CNPC, which led to the joint ventures in the life segment – Generali China Life – and in the non-life segment – Generali China Insurance.

Besides China, the company is active in other eight Asian markets, coordinated by the Hong Kong regional office. In India, it boasts a consolidated presence through a joint venture with Future Group, one of the main retailers in the country, in the life and non-life segment. Moreover, it operates as life insurance company in the emerging markets of Philippines, Indonesia, Thailand and Vietnam and as non-life insurance company in Thailand and Malaysia.

Da HK e Shanghai più opportunità per Gop

ALLE IMPRESE ITALIANE ED EUROPEE CHE INTRATTENGONO RAPPORTI CON LE DUE CITTÀ CARDINE DEL BUSINESS IN CINA, GOP SI PROPONE COME LA MIGLIORE SOLUZIONE PER CHI CERCA UNO STUDIO INTERNAZIONALE ATTENTO ALLE NECESSITÀ DEL CLIENTE

— di Pier Paolo Albricci —

«**L**e relazioni tra Italia e Cina sono particolarmente solide e la firma del Memorandum d'intesa sulla Belt & Road, avvenuta lo scorso marzo, ha dato un nuovo impulso ai rapporti tra i due Paesi, come confermano anche i nostri clienti, sebbene a mio parere il documento non abbia avuto un particolare impatto nel Sud-Est asiatico. È un aspetto che molto spesso emerge nel corso delle conversazioni con i clienti, qui in Cina». Stefano Beghi, partner dello studio legale Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners (Gop) e responsabile dell'ufficio di Hong Kong da quattro anni, è deciso a sfruttare la nuova opportunità e il crescente interesse per la Cina e dalla Cina, verso l'Europa, di aziende e grandi gruppi. L'anno scorso Gop ha aperto un ufficio anche nella Cina continentale, a Shanghai, confermando la propria strategia di espansione sui mercati esteri.

Lo Studio ha deciso di attivare una base operativa diretta nella Cina continentale per offrire servizi di consulenza e advisory con ancora maggiore efficacia ai suoi clienti e a quelli nuovi e potenziali. L'attenzione delle imprese locali verso forme di collaborazione con aziende occidentali richiede professionisti che comprendano bene le dinamiche del business e lo sostengano proattivamente. Quest'anno Beghi ha potenziato anche l'ufficio di Hong Kong trasferendolo da Central Hong Kong nella nuova sede di Taikoo Place in un nuovissimo grattacielo nel quartiere Quarry Bay, nella parte est dell'isola. Taikoo Place è il nuovo, avveniristico, distretto finanziario e commerciale che comprende grattacieli ad alta efficienza ambientale ed energetica, parcheggi, ristoranti, parchi, alberghi, shopping malls. Dal 2017 si è affermato come emergente e innovativo centro d'affari di Hong Kong



Tradizione e innovazione: gli ingressi della sede storica degli uffici di Roma (a sinistra) e del nuovo ufficio di Hong Kong a Taikoo Place (qui sopra e nella pagina accanto) esemplificano due delle caratteristiche dello studio legale Gianni Origoni Grippo Cappelli & partners

创新和传统: 罗马事务所旧址的入口 (见左图) 和香港“太古坊”新办公室 (见上图和旁边一页) 说明了Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners 律师事务所的两个特征。



从香港和上海给Gop带来新活力

“意大利和中国之间的关系特别稳固，三月份关于‘一带一路’而签署的谅解备忘录更是给了新的活力。是一个常常出现在在中国进行商务交谈中的情形。而我却觉得该文件在东南亚没有产生什么特别的影响。”Stefano Beghi先生，Gop (Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners) 律师事务所合伙人兼香港办公室经理达4年，决定利用该新机遇和企业对中国和从中国（向欧洲）增长的兴趣。不仅仅是大的集团。去年，Gop还登陆了中国大陆，在上海开设办公室，确定了其拓展海外市场的战略。事务所决定了直接在中国大陆启动一个运作基地，以便给他们的客户和新的咨询和顾问服务提供最大效力。当地企业重视对和西方企业的合作的形式，需要一类能够理解规模的专业人员并且始终维护他们的业务。今年Beghi先生也加强了香港办事处的功能，从香港中心搬迁到新的地方，位于港岛东区的鲗鱼涌的“太古坊”的一座崭新的摩天大楼里。“太古坊”是一个新未来主义的金融和商业区，包括：高环境效能和高能源的摩天大楼，停车场，餐厅，公园，旅店，购物中心。自2017年起，“太古坊”被认为是一个新兴和香港创新事物中心，吸引着从中央竞争对手，银行机构，中央的金融和保险企业，国际

贸易公司，商业律师事务所和时尚界最好的品牌。“太古坊”将进一步扩建，和其他摩天大楼，已经在建中，其中一些将在2019年底完工，而其他将在2023年底完工，这些建筑将进一步提提高该地区已经很高的活力。“由香港，深圳和广东省参与的大湾区是一个及其重要的整合项目，对此北京非常关注而且它正在一天天建设中。中国想使该地区特别是深圳成为新的世界“硅谷”。比如，我们特别是在该地区的新技术和项目的积极支持者，正如“大湾区创新之路”活动的发起者，至今已经举行了三届（www.gbainnovationroad.com）”Beghi先生介绍说。纵观国际大事务所和技术挑战，该区的意大利事务所有哪些竞争力？“与大型国际网络和中国的大事务所相比，我们被认作是那些寻找一个有着友好客户态度的国际事务所和价格更具竞争力的一个最佳解决方案。”Beghi先生回答。“由我们增长中的客户数量而且不是意大利的，他们为了要我们提供在中国的服务而和我们联系可以看出。”该律师认为，在中美之间的关税和技术之争为意大利企业开辟着新的机遇。“特别是中国投资者因为美国的关系对欧洲的投资机会特别感兴趣。如果欧洲能更团结并提供一个真正的共同市场，即作为一个整体共享和推动，或许在此时此刻在中国能做些大事。”他总结道



Francesco Gianni

È uno dei fondatori dello studio Gop ed è il senior partner responsabile del dipartimento Corporate/M&A. Considerato tra i massimi esperti a livello italiano ed europeo di M&A e finanza strutturata, Gianni ha seguito alcune fra le principali operazioni in Italia negli ultimi anni. Ha ricevuto il premio europeo Outstanding Contribution in occasione dei Chambers Europe Awards. Laureato con lode a Roma, ha un Master King's College di Londra e alla Michigan Law School.

Francesco Gianni

È uno dei fondatori dello studio Gop ed è il senior partner responsabile del dipartimento Corporate/M&A. Considerato tra i massimi esperti a livello italiano ed europeo di M&A e finanza strutturata, Gianni ha seguito alcune fra le principali operazioni in Italia negli ultimi anni. Ha ricevuto il premio europeo Outstanding Contribution in occasione dei Chambers Europe Awards. Laureato con lode a Roma, ha un Master King's College di Londra e alla Michigan Law School.



Stefano Beghi

È il managing partner dell'ufficio di Hong Kong. È specializzato in M&A, diritto societario e commerciale e diritto immobiliare. Ha una vasta esperienza nell'assistenza ad aziende italiane e internazionali. Beghi vanta particolari competenze nella gestione di grandi operazioni in Medio Oriente e in Asia e per questo è stato, negli anni, prima co-responsabile dell'India Desk e poi responsabile della practice Cina.

Stefano Beghi

È il managing partner dell'ufficio di Hong Kong. È specializzato in M&A, diritto societario e commerciale e diritto immobiliare. Ha una vasta esperienza nell'assistenza ad aziende italiane e internazionali. Beghi vanta particolari competenze nella gestione di grandi operazioni in Medio Oriente e in Asia e per questo è stato, negli anni, prima co-responsabile dell'India Desk e poi responsabile della practice Cina.

attirando, dalla concorrente Central, istituti bancari, importanti società finanziarie e assicurative, società commerciali di livello internazionale, studi legali d'affari e i migliori brand del settore della moda. Taikoo Place sarà ulteriormente estesa, con altri grattacieli, già in costruzione, alcuni dei quali saranno completati entro la fine del 2019 e altri saranno costruiti entro la fine del 2023, strutture che incrementeranno ulteriormente il già elevato dinamismo di quest'area. «La Greater Bay Area, di cui fa parte Hong Kong insieme a Shenzhen e alla provincia del Guangdong, è un importantissimo progetto di integrazione su cui Pechino sta puntando molto e che si sta concretizzando rapidamente. La Cina punta a far diventare quest'area e, in particolare Shenzhen, la nuova Silicon Valley mondiale. Anche GOP è attivo nell'area con diversi progetti innovativi, e partecipa attivamente a Greater Bay Area Innovation Road, arrivata ormai alla sua terza edizione (www.gbainnovationroad.com).» ha spiegato Beghi. «La nostra offerta è particolarmente apprezzata da chi cerca uno studio internazionale orientato al cliente e che fornisce servizi competitivi rispetto ai grandi network internazionali e

Specialisti di M&A cross-border

Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners (Gop) è uno studio legale internazionale, indipendente, leader nella consulenza e assistenza in tutti i settori del diritto d'impresa. Istituito nel 1988, Gop oggi è composto da 470 professionisti e più di 150 risorse di staff, distribuiti in 11 uffici in Italia (Roma, Milano, Bologna, Padova e Torino) e all'estero (Abu Dhabi, Bruxelles, Hong Kong, Londra, New York e Shanghai). A riconoscimento dell'importanza dell'attività svolta a livello nazionale e internazionale e dei successi conseguiti in Italia e altre giurisdizioni, lo Studio ha ricevuto importanti premi e scalato le principali classifiche di settore. Nel 2019 è stato nominato "Most Innovative Law Firm of the Year" nell'ambito degli Europe IFLR Awards 2019. Inoltre, nel 2018, è stato proclamato "Legal Advisor of the Year" nell'ambito dei Mergermarket European M&A Awards e "Client Service Law Firm of the Year" per l'Italia nel corso dei Chambers Europe Awards. Uno dei settori di punta in cui Gop opera è quello delle fusioni e acquisizioni, settore in cui è coinvolto nelle più importanti operazioni italiane. Un'altra delle sue caratteristiche è la forte vocazione internazionale. L'obiettivo è sin dall'inizio diventare un punto di riferimento nel campo dell'assistenza legale all'impresa, sia nazionale che internazionale. A questo scopo Gop ha aperto contemporaneamente tre sedi: a Roma, a Milano e a New York. Alle sedi originarie si sono affiancate nel tempo ulteriori basi operative

nei principali centri d'affari in Italia e all'estero: dopo Londra, Bruxelles, Abu Dhabi (Gop è il primo studio legale italiano ad essere presente negli Emirati Arabi Uniti), nel 2014 ha inaugurato la sede di Hong Kong.

跨国并购专家们

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners (Gop) è una indipendente internazionale studio legale, è un leader in consulenza e assistenza in tutti i settori del diritto d'impresa. Istituito nel 1988, Gop oggi è composto da 470 professionisti e più di 150 risorse di staff, distribuiti in 11 uffici in Italia (Roma, Milano, Bologna, Padova e Torino) e all'estero (Abu Dhabi, Bruxelles, Hong Kong, Londra, New York e Shanghai). A riconoscimento dell'importanza dell'attività svolta a livello nazionale e internazionale e dei successi conseguiti in Italia e altre giurisdizioni, lo Studio ha ricevuto importanti premi e scalato le principali classifiche di settore. Nel 2019 è stato nominato "Most Innovative Law Firm of the Year" nell'ambito degli Europe IFLR Awards 2019. Inoltre, nel 2018, è stato proclamato "Legal Advisor of the Year" nell'ambito dei Mergermarket European M&A Awards e "Client Service Law Firm of the Year" per l'Italia nel corso dei Chambers Europe Awards. Uno dei settori di punta in cui Gop opera è quello delle fusioni e acquisizioni, settore in cui è coinvolto nelle più importanti operazioni italiane. Un'altra delle sue caratteristiche è la forte vocazione internazionale. L'obiettivo è sin dall'inizio diventare un punto di riferimento nel campo dell'assistenza legale all'impresa, sia nazionale che internazionale. A questo scopo Gop ha aperto contemporaneamente tre sedi: a Roma, a Milano e a New York. Alle sedi originarie si sono affiancate nel tempo ulteriori basi operative

ai grandi studi cinesi» ha continuato Beghi spiegando l'offerta dello studio italiano nell'area, considerando l'elevata concorrenza nel settore e la sfida tecnologica. «La bontà dei nostri servizi è confermata dal crescente numero di clienti italiani e

stranieri che ci contattano». Secondo l'avvocato, la guerra dei dazi e sulle tecnologie tra Usa e Cina, sta offrendo nuove opportunità per le imprese italiane. «Date le tensioni tra il paese asiatico e gli Stati Uniti, sempre più investitori cinesi sono interes-

sati alle opportunità del mercato europeo. Se l'Europa fosse più compatta e offrisse un vero mercato comune, cioè condiviso e promosso unitariamente, si potrebbero concretizzare importanti progetti in Cina in questo momento» ha concluso.

HK and Shanghai give new opportunities to Gop

“Relations between Italy and China are particularly solid, and many of our clients have confirmed that the last March signing of the Memorandum of Understanding on the Belt & Road contributed to give new impulse to the relationship between the two countries, although it seems to me that the document has had no particular impact in South East Asia. This topic often emerges during debates in China.” Stefano Beghi, partner at the law firm Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners (GOP) and head of the Hong Kong office for four years, is determined to exploit the new opportunity and the growing interest for China, as well as the one the country is showing towards Europe, on behalf of companies and large groups. Last year, GOP established an office in mainland China, in Shanghai, confirming its foreign market expansion

strategy. GOP has decided to activate a direct operating base in mainland China to offer its clients legal services in a more effective manner. Local companies' attention of towards forms of collaboration with Western companies requires the presence of professionals able to understand their dynamics and to proactively support their businesses. This year Mr. Beghi has also enhanced the Hong Kong office by moving it from Central Hong Kong to the new Taikoo Place, in a brand-new skyscraper located in the Quarry Bay district, in the eastern part of the island. Taikoo Place is the new futuristic financial and commercial district that includes high-efficiency and energy-efficient skyscrapers, parking lots, restaurants, parks, hotels and shopping malls. Since 2017, Taikoo Place has established itself as an emerging and innovative business center in Hong Kong, attracting

banking institutions, major financial and insurance companies, international trading companies, business law firms and the best brands in the fashion sector from the competitor Central district. Taikoo Place will be further extended, with other skyscrapers, already under construction, some of which will be completed by the end of 2019, while others by the end of 2023. The new structures will further increase the area's already high dynamism. “The Greater Bay Area, of which Hong Kong is part of, together with Shenzhen and the province of Guangdong, is a very important integration project on which Beijing is strongly focusing on and which is rapidly developing. China aims at turning this area, and Shenzhen's one in particular, into the new global Silicon Valley. GOP is also very active in this area with innovative projects and the firm is enthusiastically participating in the Greater Bay Area Innovation Road, now in its third edition (www.gbainnovationroad.com),” Mr. Beghi explained. Considering the high level of competition in this field and the new technology challenge, what are the firm's competitive factors? “Compared to large international networks and Chinese firms, our offer is greatly appreciated by those who are looking for a client-oriented international law firm with competitive services,” Mr. Beghi said. “The high quality of our services is confirmed by our growing number of clients.” According to Mr. Beghi, the trade and technologies war between the USA and China is opening new opportunities up for Italian companies. “Due to the tensions between China and the USA, an increasing number of Chinese investors are particularly interested in the opportunities arising from the European market. If Europe were a more compact entity and offered a real common and shared market, promoted as a unit, we would be able to do great things in China right now,” he concluded.



La grande sala riunioni della sede di Roma

罗马事务所的大会议室和小客厅

In corsa per il primato lungo la Nuova Via

LA PRINCIPALE BANCA INTERNAZIONALE IN CINA È STRATEGICAMENTE IMPEGNATA COME ISTITUTO DI RIFERIMENTO PER LA BELT & ROAD INITIATIVE, CON UN PROGRAMMA DI INVESTIMENTI IN NUOVI PROGETTI PER 100 MILIARDI DI DOLLARI ENTRO IL 2025

— di Franco Canevesio —

L'obiettivo strategico, di essere la principale banca internazionale lungo la Nuova Via della Seta, è a portata di mano per Hsbc, la principale banca internazionale in Cina e la più grande banca di Hong Kong. Con una rete sparsa in 66 paesi che coprono il 90% del pil globale, è già punto di riferimento per i molti clienti cinesi che lanciano la loro espansione internazionale. Non solo. La sua storia e tradizione globale indicano che l'istituto è nella posizione ideale anche per servire i clienti internazionali che cercano

opportunità in Cina. Per ribadire la determinazione ad agire come banca di riferimento per la Belt & Road Initiative, l'anno scorso, in aprile, ha nominato un dirigente senior come responsabile delle attività Bri. Così Mukhtar Hussain ha lasciato la poltrona di ceo per le attività in Malesia per diventare capo del dipartimento Belt & Road Initiative Asia-Pacific. Con questa qualifica ha partecipato al secondo Belt and Road Forum per la cooperazione internazionale che, a Pechino, alla fine di aprile, ha lanciato Bri 2.0. In quella sede Hussain ha dichiarato un



La sede della Hsbc Italia a Milano nel nuovo quartiere di Porta Nuova e, nella pagina accanto, lo storico grattaciolo dell'headquarters di Hong Kong, progettato da Norman Foster negli anni 70. A HK Hsbc è la principale banca privata

汇丰银行意大利总部位于米兰新港Porta Nuova, 下一页, 历史悠久的香港总部摩天大楼, 由Norman Foster (诺曼·福斯特) 于20世纪70年代设计。

汇丰银行是香港首要私家银行。



impegno della banca a finanziare investimenti sostenibili per 100 miliardi di dollari entro il 2025, a livello globale. Finora Hsbc ha stanziato 25 miliardi di dollari e punta con decisione sul mercato delle obbligazioni verdi, sociali e sostenibili in Asia e nel mondo, per diventarne uno dei principali intermediari. Se già non lo è. In giugno Hsbc ha avuto il mandato di joint green coordinator del prestito da 400 milioni di dollari per finanziare progetti verdi di ICBC UK, filiale nel Regno Unito della prima banca cinese. È la prima volta in assoluto che una banca cinese riveste questo ruolo per un finanziamento conforme ai principi del prestito verde. In aprile per ICBC Singapore è stata global coordinator dei primi cooperation bonds (1,5 miliardi di dollari e 500 milioni di euro) emessi dalla Belt and Road Inter-bank, un meccanismo di finanziamento deciso durante il primo Belt Road Forum nel 2017. E ancora in aprile, Hsbc è stata scelta dalla filiale di Macao della Bank of China per l'emissione di 3,9 miliardi di dollari di obbligazioni multi-valuta e multi-tranche sempre a favore della Belt and Road. «L'enfasi della Cina per un progetto di alta qualità, aperto, inclusivo, sostenibile e guidato dal mercato è estremamente importante. Permette davvero la partecipazione internazionale alla Belt & Road Initiative», ha sostenuto Hussain.

Con sede a Londra, Hsbc, la più grande banca europea per capitalizzazione, ha un focus speciale sull'Asia dove nel 2018 ha realizzato l'80% dei suoi utili, contro l'1% in Europa, grazie a un portafoglio di asset cresciuto nel 2018 del 16% a per 19,9 miliardi di dollari. È quindi logico che a Hsbc si sia rivolta l'autorità aeroportuale di Hong Kong per la consulenza finanziaria su come reperire le risorse da investire nelle infrastrutture necessarie a soddisfare la crescente domanda di traf-

沿着新丝绸之路奔向首位

汇丰银行是中国领先的国际银行和香港最大的银行，其战略目标是成为新丝绸之路沿线的主要国际银行。该银行网络遍布全球66个国家，覆盖全球GDP的90%，已成为众多中国客户进行国际扩张的参考点。不仅如此。它的历史和全球传统表明，该银行机构也是为在中国寻找机会的国际客户提供服务的理想选择。为了重申其成为“一带一路”倡议的参考银行的决心，去年4月，汇丰银行任命其高级经理负责Bri（中国“一带一路”）项目。因此，Mukhtar Hussain离开首席执行官一职，在马来西亚开展业务，成为亚太地区“一带一路”倡议项目的负责人。凭借这一资格，他参加了第二届“一带一路”国际合作论坛，该论坛于4月底在北京推出了Bri（中国“一带一路”）2.0项目。当时，Hussain宣布该银行承诺在2025年之前为全球可持续投资提供1000亿美元的资金。到目前为止，汇丰银行已拨款250亿美元，坚定地关注亚洲和世界的绿色、社会 and 可持续债券市场，旨在成为主要的中间人之一。如果还不是。6月，汇丰银行获得了4亿美元贷款的联合绿色协调员的授权，为第一家中国银行的英国子公司中国工商银行英国分行（ICBC UK）的绿色项目提供资金。这是中国银行首次按照绿色贷款原则发挥贷款作用。去年四月，中国工商银行新加坡分行是“一带一路”国际银行发行的第一笔合作债券（15亿美元和5亿欧元）的全球协调人，“一带一路”国际银行是一个

在2017年首届“一带一路”国际合作论坛期间决定成立的融资机制。4月份，汇丰银行被中国银行澳门分行选中发行39亿美元的多币种和多批次债券，再次支持“一带一路”倡议。“中国强调高质量、开放、包容、可持续性和以市场为导向的项目重要性。确实允许国际参与“一带一路”倡议”，Hussain说到。总部位于伦敦的汇丰银行是欧洲最大的资本化银行，它特别关注亚洲市场，2018年亚洲实现了80%的利润，而欧洲的利润仅为1%，这要归功于2018年度一系列资产增长，涨幅16%至199亿美元。因此，香港机场管理局就如何寻找资源投资基础设施建设以满足“一带一路”沿线地区不断增长的空中交通需求而向汇丰银行寻求财务建议是很自然的。3月份，京东作为中国市场三大电子商务平台之一，决定建立首个16亿美元的物流基金，选择汇丰银行作为其唯一的财务顾问。依然是在2018年，汇丰银行是SDIC矿业投资公司收购的财务顾问，以5.02亿美元，收购阿拉伯钾肥公司28%的股份，以及华润财团以3.55亿英镑收购402兆瓦Dudgeon海上风电场30%的股份。现在它的网络正在向非洲延伸。在埃及，由于与中国出口信用保险公司达成协议，启动了中国工商银行（ICBC）为一系列建设项目开展的另一项合作，耗资8.43亿美元用于建设新城市社区管理局（埃及政府负责城市发展的机构）所需的新城市，其中项目顾问Cscec（中国国家建筑工程公司）是中国最大的建筑和房地产集团



Gerd Pircher

È ceo e country manager Italia dall'anno scorso, dopo 23 anni di carriera nel gruppo bancario anglo-cinese, dove ha ricoperto incarichi senior in Medio Oriente, Asia, America Latina ed Europa, principalmente nelle divisioni Global Banking, Commercial Banking e Strategy. Prima di tornare in Italia, Gerd è stato Regional Head of Global Trade and Receivables per tutta l'America Latina, dove ha ristrutturato e rilanciato con successo l'attività

Gerd Pircher

Da quest'anno, in Italia, ha ricoperto l'incarico di CEO e Country Manager. In precedenza, ha lavorato per 23 anni nel gruppo bancario anglo-cinese, ricoprendo incarichi senior in Medio Oriente, Asia, America Latina ed Europa, principalmente nelle divisioni Global Banking, Commercial Banking e Strategy. Prima di tornare in Italia, Gerd è stato Regional Head of Global Trade and Receivables per tutta l'America Latina, dove ha ristrutturato e rilanciato con successo l'attività.



Mukhtar Malik Hussain

È entrato in Hsbc nel 1982 e nel 2009 è diventato ceo del business in Malesia. Nella primavera del 2018 è stato nominato responsabile del business legato ai progetti Bri, grazie alla sua esperienza del mondo bancario nel sud-est asiatico. Lo scorso ottobre si è trasferito a Singapore, come presidente della locale filiale del gruppo

Mukhtar Malik Hussain

Ha lavorato per 36 anni nel gruppo bancario anglo-cinese, ricoprendo incarichi senior in Medio Oriente, Asia, America Latina ed Europa, principalmente nelle divisioni Global Banking, Commercial Banking e Strategy. Prima di tornare in Italia, Gerd è stato Regional Head of Global Trade and Receivables per tutta l'America Latina, dove ha ristrutturato e rilanciato con successo l'attività.

fico aereo lungo la regione Belt & Road. E quando, in marzo, JD.com una delle tre principali piattaforme di e-commerce sul mercato cinese ha deciso di istituire il suo primo fondo dedicato alla logistica da 1,6 miliardi di dollari, ha scelto Hsbc come consulente finanziario unico. E ancora nel 2018 Hsbc è stato consulente finanziario sia di SDIC Mining Investment Corporation per l'acquisizione, per 502 milioni di dollari, del 28% in Arab Potash Company, che di China Resources Consortium per l'acquisizione del 30% del parco eolico offshore Dudgeon da 402 MW, per 555 milioni di sterline. E ora la sua rete si sta allargando all'Africa. In Egitto, grazie a un accordo con Sinosure, la China export credit insurance corporation, ha avviato un'altra collaborazione la Industrial and Commercial Bank of China (Icbc) per una serie di progetti di costruzioni del valore di 843 milioni di dollari finalizzati alla costruzione di nuove città volute dalla New Urban Communities Authority, l'ente governativo egiziano preposto allo sviluppo urbano, di cui è consulente Csecc (China state construction engineering corporation) il più grande conglomerato edile e immobiliare cinese.

Retail e wealth mgmt spingono i profitti

Hsbc è la banca che custodisce i conti dei clienti cinesi in oltre 50 paesi del mondo, collaborando con 1.250 holding cinesi e le loro filiali in tutti i mercati. Questi clienti sono supportati da una rete di 26 China desk attivi a livello globale. Il fatto di trovarsi davanti a una delle più grandi banche e organizzazioni di servizi finanziari viene evidenziato da altri due numeri: 39 milioni di clienti nel mondo, 235 mila occupati. Attualmente HSBC è considerata uno dei leader nel finanziamento di progetti, nel mercato dei capitali, nella finanza commerciale e dei crediti, servizi fortemente richiesti da clienti impegnati in progetti legati alla Belt and Road Initiative. Dopo la forte espansione sul mercato asiatico, dove gli asset sfiorano i 20 miliardi di dollari, nel primo trimestre di quest'anno l'utile netto è salito del 31,4% a 4,91 miliardi di dollari, sostenuto dalla crescita dei ricavi di retail banking e wealth management. I profitti lordi sono aumentati del 30,7% a 6,213 miliardi, contro i 5,399 miliardi indicati dal consenso Refinitiv, il miglior risultato degli ultimi 14 trimestri ottenuto anche grazie al contenimento dei costi operativi. Guidato da Mark E. Tucker e dal ceo ad interim Noel Quinn, dopo le dimissioni a sorpresa del ceo John Flint, nominato l'anno scorso, il gruppo è attivo in Italia con una sede a Milano con 160 addetti

e, dall'anno scorso, la direzione di Gerd Pircher, da 23 anni in HSBC, dove ha ricoperto incarichi senior in Medio Oriente, Asia, America Latina ed Europa.

零零售和财富管理带来利润

汇丰银行是一家在全球50多个市场为中国客户提供账户服务的银行，与1250多家中国控股公司及其在外国市场的分支机构合作。这些客户得到全球26个中国服务台网络的服务支持。其他两个数字更加突显了这是全球最大的银行和金融服务组织之一：全球有3900万客户，23.5万员工。目前汇丰银行被认为是项目融资的领导者之一，在资本市场、商业金融和信贷方面，为“一带一路倡议”项目相关的客户提供其强烈要求的服务。在资产接近200亿美元的亚洲市场强劲扩张之后，今年第一季度，受到银行零售和财富管理收入增长的支撑，净利润增长31.4%至49.1亿美元。总利润增长30.7%至62.13亿，而Refinitiv（雷菲尼蒂夫公司）的数据显示为53.99亿，得益于遏制运营成本，达到过去14个季度的最佳业绩。首席执行官John Flint意外辞职后，在Mark E. Tucker和去年临时任命的首席执行官Noel Quinn的带领下，该集团在意大利非常活跃，在米兰设有办事处，约160名员工：去年，意大利新任首席执行官Gerd Pircher在汇丰银行拥有23年的工作经验，在中东、亚洲、拉丁美洲和欧洲都担任过高级职位。

Vying for leadership along the New Way

The strategic goal of being the leading international bank along the New Silk Road is almost at hand for HSBC, the leading international bank in China and Hong Kong's largest bank. With a network spread across 66 countries which cover 90% of the global GDP, HSBC is already a reference point for the many Chinese customers launching their international expansion. There is more. Its history and global tradition demonstrate that the institute is also ideally placed to serve international clients seeking opportunities in China. To reiterate the determination to act as the reference bank for the Belt & Road Initiative, in April 2018 HSBC appointed one of its senior executives as head of Bri activities.

Therefore Mukhtar Hussain left his post as Ceo for the activities in Malaysia to become head of the Belt & Road Initiative Asia-Pacific division. With this role, Hussain participated in the second Belt and Road Forum for international cooperation, which launched Bri 2.0 in Beijing at the end of April. At that time Hussain declared the commitment of the bank to finance sustainable investments for 100 billion dollars by 2025, on a global scale. So far, HSBC has earmarked 25 billion dollars and is aiming decisively at green, social and sustainable bonds market in Asia and the world, to become one of the main intermediaries. If it isn't already. In June, HSBC had the mandate of a joint green coordinator of the 400 million dollars loan to finance green projects of ICBC UK, a UK subsidiary of the first Chinese bank. It is the first time ever that a Chinese bank plays this role for a loan in accordance with the principles of the green loan.

Last April, HSBC was the global coordinator of the first cooperation bonds for ICBC (1.5 billion dollars and 500 million euros) issued by the Belt and Road Inter-bank, a financing mechanism decided during the first Belt Road Forum in 2017. Still in April, HSBC

was chosen by the Macao branch of the Bank of China to issue 3.9 billion dollars of multi-currency and multi-tranche bonds, again in favor of the Belt and Road. "China's emphasis on a high-quality, open, inclusive, sustainable and market-driven project is extremely important. It really allows international participation in the Belt & Road Initiative," said Hussain. Headquartered in London, HSBC,

first fund dedicated to logistics worth 1.6 billion dollars, choosing HSBC as a single financial advisor. And yet in 2018, HSBC was a financial consultant for both SDIC Mining Investment Corporation for the acquisition of 28% of Arab Potash Company (502 million dollars), and for the acquisition of 30% of the offshore wind farm 402 MW Dudgeon owned by China Resources Consortium (555 million



Il quartier generale europeo Londra, in Europa Hsbc è la banca a maggior capitalizzazione

伦敦欧洲总部，在欧洲，汇丰银行是最大的资本化银行。

the largest European bank in terms of capitalization, has a special focus on Asia, where in 2018 achieved 80% of its profits, against 1% in Europe, thanks to a portfolio of assets that grew by 16% in 2018, to 19.9 billion dollars. It is therefore almost natural that the

Hong Kong airport authority has turned to Hong Kong for financial advice on how to find the resources to be invested in the infrastructure, needed to meet the growing demand for air traffic along the Belt & Road region. In March, JD.com, one of the three leading e-commerce platforms on the Chinese market, decided to set up its

pounds). And now its network is expanding to Africa. In Egypt, thanks to an agreement with Sinasure, the China export credit insurance corporation initiated another collaboration with the Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) for a series of construction projects worth 843 million dollars for the construction of new cities wanted by the New Urban Communities Authority. The Egyptian government agency in charge of urban development, has Csec (China state construction engineering corporation) among its consultants, which is the largest Chinese construction and real estate conglomerate.



I campioni del 5G puntano sull'Italia

IL NUOVO STANDARD PER LE TLC IN MOBILITÀ HA AVUTO NELLA PENISOLA UNA DELLE PRINCIPALI SEDI DI SPERIMENTAZIONE. A BARI È STATA POSIZIONATA LA PRIMA ANTENNA, PER CUI L'AREA SARÀ LA PRIMA AREA IN EUROPA COPERTA DA QUESTA TECNOLOGIA

— di Franco Canevesio —

Huawei è il simbolo di quello a cui la Cina aspira, essere leader tecnologico mondiale. In poco più di 30 anni il campione di Shenzhen, che ha incominciato assemblando piccoli centralini telefonici per alberghi, è riuscita a fare il salto dal low tech all'innovazione come leader globale nello sviluppo del 5G, il nuovo standard di telefonia mobile, e della produzione di smartphone, seconda solo Samsung. Fondata nel 1987 Huawei ha superato nel 2018 il traguardo di 100 miliardi di dollari di fatturato, e punta, quest'anno, a diventare il più grande vendor di cellulari. I suoi prodotti sono utilizzati da 45 dei primi 50 operatori mondiali di telefonia mobile e sono impiegati in oltre 170 nazioni, più o meno un terzo della popolazione mondiale. La sua postazione privilegiata, ovvero la sede a Shenzhen, nella provincia di Guangdong, ne fa uno dei protagonisti assoluti delle tlc lungo la nuova via della Seta. In questo tragitto l'Italia ha rivestito un ruolo di partner giudicato da più parti fondamentale. Nella penisola, dove è sbarcata nel 2004, ha il secondo mercato dopo la Cina col 31,8% di market share e 850 dipendenti. Nelle due sedi principali, a Milano e Roma, e negli uffici nelle maggiori città, nel

centro di ricerca globale con 5 centri di innovazione, Huawei genera 1,58 miliardi di euro di fatturato e continua a investire su nuove iniziative e in assunzioni, che crescono del 10% all'anno. Quest'anno, a Milano, ha inaugurato i nuovi uffici smart e aperto le porte all'Innovation experience and competence center dove è possibile sperimentare le soluzioni più avanzate per la digitalizzazione dei settori pubblico e privato. Poi ha annunciato la realizzazione di un microelectronics innovation lab in partnership tra il Centro di Ricerca Huawei di Milano e l'Università di Pavia, che prevede un investimento complessivo di Huawei di 1,7 milioni di dollari, destinato a impiegare giovani talenti. Sono stati già spesi due milioni di euro in progetti di ricerca congiunti sul 5G e tecnologie a microonde con 14 università tra cui i Politecnici di Milano, dove sovvenziona un corso di ingegneria digitale, Torino e Bari, l'Università di Roma Tre e la Federico II di Napoli. La tecnologia del 5G ha trovato in Italia una delle principali sedi mondiali di sperimentazione. L'anno scorso, con TIM e Fastweb, Huawei ha acceso a Matera la prima antenna 5G sul territorio nell'ambito di un'iniziativa promossa dal mi-



Il centro di ricerca e sviluppo di Milano e l'antenna collocata a Bari per la rete 5G. Bari e Matera sono state tra le prime aree al mondo coperte dalla nuova tecnologia, di cui Huawei è attualmente il più avanzato sperimentatore. Nella pagina accanto tecnici al lavoro nel centro di ricerca di Segrate

米兰研发中心和在巴里为5G网络而设置的天线。巴里和马泰拉是该新技术最早普及的地区之一，其中华为的试验是目前最先进的。旁页是在Segrate研究中心工作的技术人员。



5G冠军瞄准意大利

华为是所有中国那些渴望成为科技第一，世界领导者的典范。三十多年来，这个深圳的以为旅店做小型电话交换机开始的企业，成功地从低技术含量跃升到创新前沿成为发展移动电话的新网络5G技术的世界领军人物，而且在生产方面也是继三星之后，名列世界第二的智能手机生产商。华为成立于1987年，到2018年营业额有史以来首次超越了1000亿美元，其目标是在今年成为最大的手机供应商。它的产品被全球50强手机运营商中的45家使用，它们分布在170个国家，大约占全球人口的三分之一。它的方位优势在于总部在广东省，使它成为沿丝绸之路之上移动通信领域绝对主要的角色之一。在这条路上，意大利被认为是其多方位的基础合作伙伴。于2004年落地亚平宁半岛，以31.8%的市场份额成为其继中国之后的第二大市场并雇佣了850名员工。两个总部分别设在米兰和罗马，在其他大城市里还设有办事处，一个全球研究中心，五个创新中心，在意大利的营业额为15.8亿欧元并继续在新举措和人才招聘方面进行投资，每年增加10%。今年在米兰开设了新的智能办公室并且打开了“创新，体验和技能”中心的大门，在那里可以了解和体验最先进的在公共和个人领域的数字化解决方案。之后又宣布了由华为米兰研究中心和帕维亚大学合作成立微波电子创新实验室。它是一个完全由华为投资的实验室，预计170万美元，雇佣有才华的年

轻人，帮助遏制人才外流现象。从华为处得知，每年人力资源的增长为10%：大约已经花费了两百万欧元给与14所大学联合研究的关于5G以及微波科技的项目，其中在米兰理工学院资助了一个数字工程课程，还有都林和巴里，罗马三大和那不勒斯费德里科二世大学。在意大利5G技术找到了它的世界主要测试站之一。去年，在由经济发展部推动的一项举措中华为和TIM以及Fastweb两家运营商一起在马泰拉（Matera）开启了第一根5G天线，由此巴里（Bari）和马泰拉（Matera）这两座城市将成为世界上第一批被这个新科技覆盖的地区之一。从2016年在撒丁岛的普拉（Pula）与CRS4合作开设的联合创新中心（它是第一个专门研究该技术的实验室）起，在意大利华为为企业和公共管理部门的智能化城市项目中投入了1700万欧元。从2018年起，在卡塔尼亚（Catania）与TIM合作推出了物联网业务创新中心，致力于智能停车，智能计量，防火和畜牧业的创新管理。该中心预计投资大约300万欧元，在三年内将使得大约30家新型初创企业和创新型中小企业在地区生态系统方面一个发展。华为还参与了政府的工业4.0和超宽带以及数字增长项目。和Assolombarda是ABC Digital（数码启蒙）项目的合作伙伴，该项目是为60位米兰公民数字扫盲。在米兰从2008年起创立了全球研发中心以发展微波技术的解决方案开始，今天负责5G应用在电波传输中的高频无线技术。



Liang Hua

Classe 1964, laurea alla Wuhan University of Technology. Liang è l'attuale presidente non esecutivo del consiglio di amministrazione. Lang è entrato in Huawei nel 1995 ed è stato via via responsabile degli approvvigionamenti, chief financial officer, presidente della divisione di gestione dei processi, responsabile del Servizio tecnico globale, capo degli acquisti, e infine presidente del comitato di audit e del Consiglio di sorveglianza

梁华

出生于1964年，毕业于武汉汽车工业大学。1995年加入华为，历任公司供应链总裁、公司首席财务官、流程与IT管理部总裁、全球技术服务部总裁、首席供应官、审计委员会主任、监事会主席等职务。现任公司董事长。



Luigi De Vecchis

è presidente di Huawei Italia da luglio 2018. Ingegnere, è stato direttore di Telesoft, azienda IT del gruppo Telecom Italia dove si occupava di sviluppo internazionale. Per 10 anni è stato presidente e ceo di Siemens Italia, 7mila dipendenti e due impianti manifatturieri per la produzione di RAN e Ponti Radio e un centro r&s. È stato anche presidente e ceo di Nokia Siemens Networks

Luigi De Vecchis

2018年7月出任华为意大利总裁。他是一位电信工程师，曾担任Telecom Italia 集团旗下的IT公司Telesoft的总经理，负责国际发展业务。曾在Siemens Italia担任了10年的总裁和首席执行官，管理7千员工，两家RAN和电波传输的制造工厂以及一个研发中心。还曾担任Nokia Siemens Networks的总裁和首席执行官。

nistero dello Sviluppo economico, grazie a cui Bari e Matera diventeranno tra le prime aree al mondo coperte dalla nuova tecnologia. Inoltre Huawei ha già investito 17 milioni di euro in progetti smart cities per le imprese e la pubblica amministrazione, a partire nel 2016 quando a Pula, in Sardegna, ha aperto il primo laboratorio esclusivamente dedicato a questa ricerca in partnership con CRS4. Del 2018 è, invece, l'avvio a Catania dello IoT business innovation center, in partnership con TIM, dedicato a smart parking, smart metering, prevenzione degli incendi e gestione zootecnica innovativa. Il centro prevede un investimento di 3 milioni di euro in tre anni che consentirà di sviluppare un ecosistema sul territorio di circa 30 startup e pmi innovative. Huawei è impegnata anche sul fronte del progetto governativo Industria 4.0 e Ultra-Broadband e digital growth. Con Assolombarda è partner di ABC Digital, il programma di alfabetizzazione digitale rivolto a 60 cittadini di Milano, dove è attivo dal 2008 il global R&D center partito per lo sviluppo di soluzioni e tecnologie microwave e oggi focalizzato sulle tecnologie wireless delle alta frequenza per applicazioni 5G a trasmissione in ponte radio.

Un colosso da oltre 100 miliardi di fatturato

In tutto il mondo Huawei ha registrato oltre 87.800 brevetti. Secondo l'agenzia dell'Onu World intellectual property organization, nel 2018 è stata la prima azienda al mondo con 5.405 richieste di brevetti internazionali. Huawei, una società privata di proprietà dei suoi dipendenti, è stata fondata nel 1987 da Ren Zhengfei, che, nonostante non faccia più parte degli organismi dirigenti dell'azienda, ne è il maggior singolo azionista. Gli azionisti dipendenti sono riuniti in una Commissione di 115 membri, che nomina un supervisory board di 10 membri e un consiglio di amministrazione di 17 membri, gestito da un presidente, attualmente Ling Hua. Il cda istituisce il Comitato Esecutivo, che funge da organo esecutivo permanente del cda. Il cda e il suo comitato esecutivo sono guidati da ceo a rotazione, le cui cariche durano sei mesi alla volta. Durante il loro incarico, i CEO sono i principali leader dell'azienda. L'anno scorso Huawei ha generato un giro d'affari di 105,2 miliardi di dollari, oltre 93,6 miliardi di euro, un utile netto di 8,7 miliardi di dollari, in rialzo del 25,1% rispetto al 2017. L'azienda ha dichiarato di aspettarsi quest'anno che le tre business unit (consumer, carrier ed enterprise) crescano in doppia cifra, nonostante il boicottaggio americano. Nel primo semestre del 2019 Huawei ha generato un fatturato di 58,34 miliardi di dollari, + 23,2% rispetto all'anno precedente. L'anno scorso, il settore consumer è arrivato alla cifra record di 51 miliardi di dollari. Il

gruppo conta oltre 180 mila dipendenti, oltre il 40% dei quali è impiegato nei 14 centri ricerca & sviluppo, settore nel quale, negli ultimi dieci anni, ha investito oltre 70 miliardi di dollari, 14,8 miliardi solo nel 2018.

拥有1000多亿营业额的巨头企业

在全世界华为注册了超过87800项专利。据联合国世界知识产权组织称，2018年它以5405项国际专利申请名列全世界企业之首。华为是一个产权属于其员工的私营企业，公司在1987年由任正非先生创建，虽然他已经不在管理机构里了，但他仍是最大的单一股东。由员工股东们中的 115人组成一个委员会，由此任命一个10人的监事会和一个17人的董事会，由董事长管理，目前是梁华。董事会设常务委员会，常务委员会是董事会的常设执行机构。公司董事会及董事会常务委员会由轮值董事长主持，轮值董事长的轮值期为六个月。去年华为的营业额为1052亿美元，超过936亿欧元，净利润为87亿美元，比2017年上升了25.1%。公司表示，尽管美国抵制，但预计今年所有三个业务部门（消费，交通和企业）都将有一个两位数的增长。2019年上半年营业额达583.4亿美元，同比增长23.2%。去年消费品类达到创纪录的510亿美元。该集团拥有超过18万员工，其中40%就职于14个研发中心，在最近的十年里，在研发上的投资超过700亿美元，仅在2018年就投了148亿。

The 5G Champions target Italy

Huawei represents everything China aspires to be – the number one, a global leader. The Shenzhen champion started from assembling small phone switchboards for hotel use and, in just about thirty years, climbed the technology ladder from the lower band all the way to the frontier of high tech innovation. Now it leads the global mobile communication race, from the development of the new 5G network to smartphone production – coming in second just after Samsung. Founded in 1987, in 2018 Huawei surpassed the 100-billion turnover milestone for the first time in its history. Now, in 2019, the goal is to become the biggest mobile phone vendor on the market. Its products are in use by 45 of the 50 mobile operators in service around the globe, and sold in over 170 countries, reaching around one third of the world's total population. Its preferred location – the company's headquarters in the Guangdong province – works in making Huawei one of the absolute telecommunication protagonists along the New Silk Road. And, in this journey, Italy has been considered a fundamental partner, giving the company its second biggest market after China – with 31.8% of the consumer market share and 850 employees. Also, through its two offices in two of the biggest cities of the country (Milan and Rome), one global research center, and five innovation centers, Italy generates Huawei 1.58 billion in turnover.

The latest two Italian initiatives date back to the beginning of 2019 – in Milan, where the company inaugurated its new smart offices and opened the Innovation, experience and competence

center, allowing to know and experiment with some of the most advanced solution for the digitalization of both public and private sectors.

Huawei also announced the realization of a microelectronics innovation lab in partnership with the Huawei Research Center of Milan and Università di Pavia. The group has planned a total investment of 1.7 million dollars, and hopes for the new center to employ young talents and help contain the national brain drain.

As Huawei itself noted, their human resources are growing up 10% every year. The group has already invested around

Starting from 2016 with the opening of a joint innovation center in Pula, Sardinia – in partnership with CRS4 – the company has already invested 17 million euros in Italy for the development of smart cities projects for both enterprises and public administration. Meanwhile, in 2018 Huawei in partnership with TIM opened the IoT business innovation center in Catania, dedicating it to smart parking, smart metering, fire prevention, and innovative zootechnical management.

In connection with this structure, the group has provided for a 3 million euros investment, spread over a three-year period, aimed at promoting the creation of a new business environment – comprised of 30 innovative startups and SMEs. Huawei has also a role in the Industria 4.0, Ultra-Broadband and Digital Growth government programs. Together with Assolombarda, it is a partner of ABC Digital, the digital literacy program for Milan's over-60 residents. In Milan, Huawei

also has an operative global R&D center for the development of microwave solutions and technologies since 2008; as of today focused on wireless technologies for 5G applications. Also in Milan, in partnership with Vodafone, the Chinese group has a core innovation center for the development of mobile broadband solutions, IMS (IP Multimedia Sub-system), and FMC (Fixed Mobile Convergence). In Turin, in partnership with TIM, Huawei is studying mobile solutions promotion; while in Rome, again in partnership with TIM, it uses its Network Innovation Center for managing the evolution toward Ultra-Broadband.



Huawei è, dopo Samsung, il secondo produttore al mondo di smartphone e tablet, ma quest'anno potrebbe balzare davanti al gigante coreano

华为是继韩国的三星集团之后，全球第二大智能手机和平板电脑生产商，但今年可能实现超越。

2 million euros in joint research projects on 5G and other microwave-based technologies developed together with 14 Italian universities – including the Polytechnics schools of Milan (where it funds a digital engineering course), Turin and Bari; Università di Roma Tre; and the Federico II university in Naples. Italy is one of the main testing fields for 5G technologies worldwide. Last year, together with TIM and Fastweb, Huawei turned its first 5G antenna on in Matera, as part of an initiative promoted by the Italian Ministry of Economic Development aimed at making Bari and Matera the first locations in the world covered by the new technology.

Innovazione e WM per un'Intesa cinese

NEL WEALTH MANAGEMENT IL PRIMO GRUPPO BANCARIO ITALIANO HA RAFFORZATO LA PRESA SUL MERCATO POTENZIALE CON UNA SOCIETÀ DI GESTIONE IN CUI AVRÀ LA MAGGIORANZA. INTANTO L'INNOVATION CENTER DI GRUPPO PUNTA A...

di Marco Romano

«Negli ultimi anni la Repubblica Popolare Cinese ha avviato nuove e ulteriori aperture del proprio mercato alle imprese e ai capitali stranieri, a partire dalla Belt and Road Initiative, il corridoio commerciale meglio conosciuto come la Nuova Via della Seta». Nell'agosto del 2018, l'amministratore delegato di Intesa SanPaolo, Carlo Messina, giustificava così l'accordo finalizzato da Ca' de Sass con Cassa Depositi e Prestiti finalizzato a garantire una provvista di natura revolving fino a 200 milioni di euro, per finanziare l'internazionalizzazione delle imprese italiane nella Repubblica popolare. Non a caso l'istituto è in prima fila nelle relazioni sino-italiane, non soltanto garantendo credito, ma organizzando missioni nei principali centri cinesi per far conoscere alle controparti le piccole e medie imprese italiane. Il gruppo inoltre «è pronto a cogliere la crescita della domanda di prodotti finanziari in Cina». Lo ha sottolineato il presidente Gian Maria Gros-Pietro, in occasione dell'avvio dei lavori dell'Italy-China Financial Forum 2019, lo scorso luglio Milano. «Siamo molto soddisfatti degli accordi siglati in Cina, un Paese che sta crescendo da anni

a tassi molto elevati, ma più rapidamente per quanto riguarda la crescita del reddito e del risparmio. Si stima che nel 2022 i nuclei familiari con una disponibilità finanziaria superiore a 100mila euro saranno circa 300 milioni», ha spiegato il top manager con un riferimento a Yi Tsai, talento italiano, la società cinese di wealth management per la distribuzione di prodotti finanziari alla clientela di alto profilo d'oltre Muraglia.

Nell'ambito di questo progetto, in accordo con l'amministrazione locale di Qingdao, Intesa costituirà una società



Il grattacielo disegnato da Renzo Piano, che ospita a Torino la sede del gruppo Intesa Sanpaolo. Nella pagina accanto, le bandierine segnalano i presidi, banche o filiali, del gruppo Intesa Sanpaolo nel mondo

Intesa Sanpaolo总部位于都灵，是一栋由Renzo Piano设计建成的摩天大楼。旁页中的小旗显示了意大利联合圣保罗银行分布在世界各地的代表处、银行和分支机构。



Intesa的中国创新发展之路

近年来，中国面向国外企业和资本进一步开放市场，从一带一路政策开始的商业长廊规划被称为新丝绸之路。2018年8月，Intesa SanPaolo银行总经理Carlo Messina申明在总部米兰Ca' de Sass大楼已与意大利著名投资银行 Cassa Depositi e Prestiti达成协议，确保投入高达2亿欧元的循环资金来支持意大利公司在中国市场上的国际化发展。该机构走在中意合作的最前沿并非巧合，它不仅在信贷领域发挥着重要的作用，并且不断地在中国经济中心地区组织开展活动以推广意大利中小型企业，与此同时该公司也为抓住中国金融产品需求增长的风潮做好了准备。

Intesa SanPaolo 董事会主席 Gian Maria Gros-Pietro 在去年七月米兰举办的2019年意中金论坛启动仪式上强调：“我们对在中国签署的一系列协议非常满意。中国多年来始终保持着高速增长，尤其是在收入和储蓄方面。据估计，在2022年中国可控资产达到10万欧元的家庭数目将到达三亿左右。” 在此背后，Intesa SanPaolo 与其他金融机构联合成立了名为Yi Tsai的中国财富管理项目，旨在面向中国高质量客户更好的推广其金融产品。作为该项目的一部分，Intesa 与青岛市政府达成协议，将成立一家由当地企业直接参与进去的中间机构。该机构的主要目的是通过持有51%的初始股份，用一系列金融产品持续支持Yi

Tsai，并推广到分支机构，为客户提供最好的投资解决方案。对与 Intesa银行而言，新丝绸之路并非仅局限于中国。2018年，国际附属银行部门，通过子公司和附属商业银行监控集团在国外市场的商业活动，取得了共计10.2%的增长。尤其是在斯洛伐克，塞尔维亚，克罗地亚其子公司主要业务的增长，以及埃及和匈牙利的中长期业务增长，共计带来了净营业额收入1.1%的幅度增长，约记19.42亿欧元。这些地区链接着欧洲和地中海最大的港口il Porto del Pireo，同时也是由中国巨头中远控股所控制远东贸易航线的终端。从中国的角度来看，跨越巴尔干地区交通走廊至关重要。最明显的证据则是，中国进出口银行行为布达佩斯至贝尔格莱德之间350公里的高速公路位于匈牙利部分的工程，提供了长达20年近18亿美元的融资支持。在此领域，Intesa集团与欧洲复兴开发银行共同合作支持当地中小型企业，这些公司已经获得了15%的贷款支持用于参与该项目。通过位于克罗地亚的第二大银行机构 Privredna Banka Zagreb，阿尔巴尼亚，斯洛维尼亚和波黑的当地银行机构，以及塞尔维亚最早的银行 Banca Intesa Beograd，该集团预计投放10亿欧元的信贷资金用于扶持巴尔干地区的中小型企业。参与基础设施项目和能源分配的公司将可以依靠银行中长期贷款和租赁服务，获得最高期限10年高达1500万欧元的项目支持。



Gian Maria Gros-Pietro

torinese, classe 1942, è presidente del gruppo da aprile 2016 e dal 2013 era presidente del Consiglio di gestione, poi soppresso. Professore di Economia dell'Impresa, prima all'Università di Torino e poi alla LUISS, è stato direttore, dal 1974 al 1995, dell'Istituto di Ricerca sull'Impresa e lo Sviluppo, il maggior organo del Cnr in campo economico

Gian Maria Gros-Pietro

都灵人, 生于1942年, 2016年4月起开始担任Intesa Sanpaolo集团主席。2013年起担任管理委员会主席, 之后退出了委员会。商业经济学教授, 先后在都灵大学, 意大利LUISS大学任教。从1974年到1995年担任企业和发展研究所主席, 该研究所是意大利国家研究委员会就经济领域最大的研究机构



Carlo Messina

romano, classe 1962 è ceo di Intesa Sanpaolo dal settembre 2013. Parallelamente alla carriera bancaria ha svolto anche un'intensa attività accademica in qualità di docente di Economia degli Intermediari Finanziari in corsi universitari e post-laurea (Mba). In Banca Intesa è entrato nel 1998 e dieci anni dopo è stato promosso Cfo. Nel 2012 è diventato direttore generale del gruppo

Carlo Messina

罗马人, 1962年出生, 与2013年9月起担任Intesa Sanpaolo 首席执行官。在其银行职业生涯中, 他还积极参与学术领域的教学和研究, 担任大学金融经济专业MBA课程教授。于1998年加入 Intesa银行, 十年后成为该集团首席财务官, 并于2012年成为集团首席执行官。



Stefano Barrese

romano, classe 1970 è responsabile della Divisione Banca dei Territori, cioè della rete retail del gruppo, da gennaio 2016. Ha incominciato la carriera nel 1995 in Arthur Andersen ed in seguito in Erg Petroli. È entrato in Banca Intesa nel 1998 nel settore Pianificazione e dal 2013 è nella Divisione Banca dei Territori. È, fra l'altro, consigliere di Intesa Sanpaolo Innovation Center

Stefano Barrese

罗马人, 1970年出生, 于2016年1月负责管理集团零售业务。1995年于全球五大会计师事务所之一的安达信会计师事务所开始其职业生涯, 并任职于Erg Petroli。1998年加入Intesa规划部门工作, 2013年转入分公司管理部门, 现兼任 Intesa Sanpaolo 创新中心顾问。

Con tecnologie e agribusiness nel mirino

L'Innovation Center di Intesa Sanpaolo ha avviato quest'anno una serie di iniziative per far conoscere alle imprese, startup e pmi in particolare, le opportunità del mercato cinese. La prima, lo scorso gennaio, ha portato gli imprenditori interessati al mercato tecnologico della Silicon Valley cinese, la provincia del Guangdong. Patrocinata dalle principali Istituzioni italiane e cinesi presenti sul territorio, con il sostegno di Deloitte e dello studio legale Gianni Origoni, Grippi, Cappelli & Partners e della società di consulenza specializzata in accelerating business con base a Hong Kong, Link4Success, la missione intitolata GBA Innovation Road era partecipata da 14 aziende che rappresentavano le migliori realtà tecnologiche italiane attive in diversi settori, dal biotech all'artificial intelligence, dalla componentistica ai semiconduttori. In marzo Innovation Center ha siglato un importante accordo di collaborazione con The Floor Hong Kong, tra le principali piattaforme tecnologiche che di recente ha aperto una nuova sede nella città di riferimento della Greater Bay Area. La partnership nasce in continuità con l'esperienza avviata con The Floor nel 2016 a Tel Aviv su tematiche fintech e si propone di aprire una finestra su un ecosistema innovativo a crescita esponenziale. E ancora lo scorso maggio a Hong Kong con un evento presso la sede di Intesa Sanpaolo ha preso il via la prima missione organizzata a supporto dell'internazionalizzazione delle pmi del settore agroalimentare e, in particolare, appartenenti alla

Rete di impresa Il Buon Gusto Italiano, che aggrega PMI provenienti da Campania, Emilia Romagna, Lombardia, Piemonte, Sicilia e Veneto.

技术及农业产业新变革正在到来

Intesa Sanpaolo创新中心于今年推出了一系列举措, 向大型公司, 创业公司及中小型企业推广中国市场的新机遇。从去年一月开始, 首先吸引了众多位于中国广东硅谷园区的专注于科技领域的企业家们。通过当地中国和意大利企业家赞助, 德勤会计师事务所, Gianni Origoni, Grippi, Cappelli & Partners法律事务所, 及位于香港专注加速业务发展的Link4Success咨询公司的合力支持, 由14家企业共同组成了以GBA创新之路为使命的代表团。这些公司代表了如生物技术, 人工智能, 零部件制造及半导体等意大利各个领域的顶尖技术。该年三月, Intesa 创新中心与专注于银行技术领域的 The Floor 于珠三角大湾区地区增设的新办公室 The Floor Hong Kong 签署了一项重要的合作协议。合作伙伴关系诞生于2016年 Intesa与The Floor在以色列特拉维夫就金融科技方面的初步交流, The Floor在当时建议在指数增长的创新生态系统中打开一扇窗口。去年五月在香港 Intesa总部举办的活动上, 农业食品中小型企业, 其中特别是隶属于Il Buon Gusto Italiano商业网络集团, 来自卡帕尼亚, 艾米利亚-罗马涅, 伦巴第, 埃皮蒙特, 西西里岛和威尼托的中小型企业, 在该集团的支持下向国际化方向迈出了第一步。

Innovation and WM for a Chinese Alliance

di brokeraggio con la partecipazione diretta di imprese cittadine. Obiettivo principale della securities company, della quale avrà inizialmente il 51%, sarà sostenere Yi Tsai con una gamma di prodotti adeguata e di affiancarla nella distribuzione con una rete di filiali per ampliare l'offerta di soluzioni di investimento per la clientela.

Per Intesa Sanpaolo la nuova Via della Seta non è soltanto Repubblica popolare. Nel 2018 la Divisione International Subsidiary Banks, che presidia l'attività del gruppo sui mercati esteri tramite banche commerciali controllate e partecipate, ha effettuato impieghi in crescita del 10,2%, in particolare per i maggiori finanziamenti delle controllate in Slovacchia, Serbia, Croazia, Egitto e Ungheria prevalentemente a medio-lungo termine. Di conseguenza i proventi operativi netti sono cresciuti dell'1,1% a 1,942 miliardi di euro. Questi territori rappresentano la cerniera tra l'Europa e il Porto del Pireo, controllato dal colosso cinese Cosco e terminale delle rotte commerciali che partono dall'Estremo Oriente.

Nella prospettiva cinese il corridoio che attraversa gli stati balcanici è di primaria importanza come indica il finanziamento erogato dalla China Exim Bank di 1,8 miliardi di dollari a 20 anni per la parte ungherese dei 350 km della tratta ad alta velocità Budapest-Belgrado. In quest'area il gruppo Intesa si è mosso, di concerto alla Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo (Ebrd), a sostegno delle piccole e medie aziende locali, cui sono già destinati circa il 15% dei prestiti, favorendo la loro partecipazione al progetto. Attraverso la propria rete di istituti in Croazia, dove la Privredna Banka Zagreb è il secondo istituto del Paese, in Albania, in Slovenia, nella Bosnia-Erzegovina e Serbia, con Banca Intesa Beograd, prima banca del paese, il gruppo prevede affidamenti per 1 miliardo di euro alle pmi dell'area balcanica. Le imprese coinvolte in progetti infrastrutturali e nella distribuzione di energia potranno contare su finanziamenti, principalmente a medio-lungo termine e leasing, per importi fino a 15 milioni di euro e con una durata massima di 10 anni.

“In recent years the People's Republic of China further opened its market to foreign companies and capital, starting with the Belt and Road Initiative – the commercial corridor better known as the New Silk Road”. That is how, in August 2018, the Intesa Sanpaolo CEO Carlo Messina, explained the agreement signed by Ca' de Sass and Cassa Depositi e Prestiti, aimed at guaranteeing a revolving funding of up to 200 million euro to finance the Italian companies internationalization in the People's Republic.

It is no coincidence that the institution is at the forefront in Sino-Italian relations, not only by guaranteeing credit, but also by organizing missions in the main Chinese centers to make their counterparts know Italian small and medium-sized enterprises. Moreover, as the chairman Gian Maria Gros-Pietro stressed opening the Italy-China Financial Forum 2019, last July in Milan, the group “is ready to exploit the growing demand for financial products in China”. “We are very satisfied with the agreements signed in China, a country that has been growing for years at very high rates, and even more rapidly as regards the growth of income and savings. It is estimated that in 2022, around 300 million households will have financial resources exceeding 100 thousand euros,” explained the top manager with a reference to Yi Tsai – meaning Italian talent – the Chinese Wealth Management company for the distribution of financial products to high profile clients outside China.

As part of this project – in agreement with the local administration of Qingdao – Intesa will set up a brokerage company with the direct participation of companies in the city.

The Securities Company main purpose, of which it will initially own 51%, will be to support Yi Tsai with an adequate range of products and to

collaborate for the distribution with its own branch network to expand the offer of investment solutions for customers in China.

The New Silk Road of Intesa is stretching outside the People's Republic as well. In 2018, the International Subsidiary Banks Division – which oversees the Group's operations in foreign markets through subsidiary and associated commercial banks – made loans of 10.2%, in particular due to the increased financing of subsidiaries in Slovakia, Serbia and Croatia, Egypt and Hungary mainly in the medium to long term. As a result, net operating income increased by 1.1% to 1.942 billion euros. These territories represent the link between Europe and the Port of Piraeus, controlled by the Chinese giant Cosco and is a terminal of trade routes departing from the Far East.

The corridor crossing the Balkan states is of primary importance for China, as suggested by the 20-year 1.8 billion dollars financing provided by the China Exim Bank for the Hungarian part of the 350 km of the Budapest-Belgrade high-speed section. The Intesa Group is active in this area along with the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), supporting SME companies; around 15% of the loans have already been allocated, favouring their participation in the project.

Through its network of institutions in Croatia where Privredna Banka Zagreb is the second largest institution in the country, in Albania, Slovenia, Bosnia-Herzegovina and Serbia, with Banca Intesa Beograd, the country's first bank, the group provides credit lines for 1 billion euros to the SMEs in the Balkan area. Companies involved in infrastructure projects and the distribution of energy have the opportunity to receive loans – mainly medium long-term and leasing – with amounts up to 15 million and with a maximum duration of up to 10 years.

Così la Belt&Road arriva nei portafogli

IL GRANDE ASSET MANAGER AMERICANO HA LANCIATO IL PRIMO FONDO OBBLIGAZIONARIO A ESPOSIZIONE DIRETTA SUL TEMA DELLA NUOVA VIA DELLA SETA, RIVOLTO AGLI INVESTITORI PRIVATI. INVESTE IN CINQUE SEGMENTI STRATEGICI, DALL'ENERGIA AI CONSUMI

— di Angelo Ciardullo —

Lanciato ufficialmente l'8 novembre del 2018, l'Invesco Belt and Road Debt Fund è il primo fondo obbligazionario a esposizione diretta sul tema della Nuova Via della Seta dei mercati internazionali, rivolto agli investitori privati. L'obiettivo principale è quello di conseguire rendimenti totali a lungo termine integrando un approccio tematico. A gestire il fondo, che attualmente ha attivi per 152 milioni di dollari, è il team Invesco Fixed Income Asia Portfolio Management che si occupa della gestione di oltre 312 miliardi di dollari di asset per i clienti di tutto il mondo avvalendosi dell'esperienza di 169 professionisti degli investimenti. Il team adotta uno stile di investimento low volatility valido per ogni stagione, non vincolato ad alcun indice e mirante a sovraperformare il benchmark nelle fasi di mercato rialziste attenuando il rischio di ribassi di fronte alle incertezze del mercato. Le volatilità ex ante del fondo mirano generalmente a un livello inferiore al 6% p.a. Mentre per le strategie su tassi d'interesse, allocazioni valutarie, geografiche e settoriali viene adottato un approccio top-down, per selezionare titoli ed emittenti obbligazionari si utilizza un approccio opposto bottom-up. Il team partecipa attivamente al mercato primario per sfruttare i premi delle nuove emissioni nell'ottica di potenziali plusvalenze. «Il Belt and Road Debt Fund si caratterizza per un portafoglio bilanciato con un 50% investito in Asia, circa il 20-25%

in Africa, il 10% in Europa e il 20% in Medio Oriente», ha spiegato Ken Hu, il chief investment officer Fixed Income Asia Pacific e gestore del fondo, «Siamo concentrati su cinque temi: potenziamento del credito sovrano; espansione della rete infrastrutturale; miglioramento dei settori energetico, agricolo e delle commodities; incremento dei consumi, soprattutto nell'area asiatica; modernizzazione dei corridoi economici che collegano le zone periferiche della Cina con le direttrici della Belt and Road Initiative».



«Nell'individuazione degli investimenti il risk management svolge un ruolo determinante», ha spiegato ancora il gestore, «prima di procedere con qualsiasi operazione i miei analisti devono esaminare l'intero processo di investimento per valutare la conformità sia dell'azienda che del Paese ai criteri ESG accantonando tutte quelle opzioni che presentano profili di criticità sul piano ambientale, sociale e di governance. La nostra strategia consiste nel focalizzarci su tutti gli Stati

destinati a beneficiare del flusso di capitali provenienti soprattutto da Unione Europea, Cina e Usa».

«Abbiamo deciso di puntare sulla BRI con il primo fondo di investimento a esposizione diretta sul tema, optando non per un equity fund, come solitamente accade con i fondi tematici, ma per un obbligazionario», ha aggiunto Giuliano D'Acunti, Head of Sales Italia di Invesco, «alla base di questa scelta c'è la convinzione che la Nuova Via della

Il quartier generale del gestore di fondi ad Atlanta, negli Stati Uniti e, nella pagina accanto, le sedi di Invesco nel mondo

景顺基金管理公司在美国亚特兰大的总部



“一带一路”投资组合

景 顺一带一路债务基金(Invesco Belt and Road Debt Fund)于2018年11月8日正式推出,是第一个以“新丝绸之路”为主题的债券基金。其主要目标是通过主题方法整合,取得总体长期收益。该基金目前拥有1.52亿美元资产,由景顺固定收益亚洲投资组合管理团队接手,采纳169位投资专业人士的相关经验,为全球客户管理超过3120亿美元的资产。该团队利用有效低波动率投资模式,不受季节限制,无关任何指数,旨在牛市阶段表现优于基准,降低面临市场不确定性而下跌的风险。根据预期推测变化,基金波动率通常指标低于每年6%的水平。应对利率战略,货币,地域和行业分配,采用自上而下的方法,选择债券和债券发行人,则运用相反的自下而上的方法。团队积极参与一级市场,利用新溢价,以获得潜在的资本收益。“一带一路债务基金的特点是拥有十分均衡的投资组合,亚洲占50%,非洲约20-25%,欧洲10%,中东20%”,首席投资官固定收益亚太区和基金经理Ken Hu解释道,“我们专注于以下五个相关主题:加强主权信用;扩展基础设施网络;改善能源,农业和商品部门;增加消费,特别是在亚洲地区;将中国周边地区与“一带一路”倡议联系起来的经济走廊现代化”。“在确定投资时,风险管理起到决定性作用”,经理继续解释说,“在进行任何操作之前,分析师必须检查整个投资过程,出于评估公司和国家的合规情况。依据ESG标

准将所有危及环境,社会和治理概况的选项搁置一边。我们的战略是关注所有将从资本流动中受益的国家,尤其来自欧盟、中国和美国”。“我们决定将第一笔投资基金押注在国际清算银行BIS,该基金直接涉及主题,不选择股票型基金,一般为主题基金,债券类型”,景顺意大利销售主管朱利亚诺·达库特Giuliano D'Acunti补充说,“在这一选择的基础上坚信‘新丝绸之路’是一项长期的一系列基础设施项目提议,再融资一方面需要对政府债券问题和另一方面对企业部门进行越来越多的使用”。“国际清算银行是一次不容忽视的机会。如果今天确实不容易在投资组合中找到回报,那么从文化层面来看,我们所提供的推动力是在所有迫切需要的领域以突出的方式进行投资”,达库特总结道,“经济增长会带来更稳定的政治,因此,收益回报伴随更低波动”。在2019年6月30日,该基金行业见证细分了企业(58.9%),工业(37.8%)和政府(36.5%)债券,其次金融债券(11.2%),公共服务(9.9%)和现金/现金等价物(4.6%)。在地域分布方面,三分之一以上(35.1%)集中在中国,其余份额分配给印度(6.7%),意大利(5%)和阿拉伯联合酋长国(4.8%)。平均信用评级为BB。投资组合中的前十大股票还包括意大利国家电力国际金融Enel Finance International(2.1%)和埃尼Eni(1.9%)。根据规定,该基金首次表现将从发布之日起一年后算起,即明年11月。



Martin Flanagan

È presidente e ceo di Invesco Group dal 2005. È entrato in Invesco proveniente da Franklin Resources, un altro dei grandi gestori di fondi americano, dove da un anno era presidente e co-ceo. In Franklin aveva fatto buona parte della sua carriera, diventando via via, coo, cfo e senior vp dal 1993 al 2003. È stato anche executive vp e coo di Templeton, prima che venisse acquisita da Franklin

Martin Flanagan

自2005年起担任景顺集团总裁兼首席执行官。在进入景顺集团之前曾担任另一家全球性投资管理机构——富兰克林资源公司的总裁兼首席执行官，为期一年。他在富兰克林资源公司度过了其职业生涯的大部分时间，在1993年至2003年期间逐渐升为首席运营官、首席财务官和高级副总裁。在富兰克林资源公司于1992年收购邓普顿公司之前，他曾是后者的执行副总裁兼首席运营官。



Giuliano D'Acunti

È responsabile commerciale di Invesco Italia e gestisce un team dedicato alla relazione e al supporto di operatori qualificati nonché delle reti distributive. Nel 1999 ha conseguito la laurea in Scienze Politiche presso la LUISS di Roma. Prima di entrare in Invesco, Giuliano ha lavorato presso Caboto (Banca Intesa) a Londra, nel 2000, e presso Banca SanPaolo Invest a Roma

Giuliano D'Acunti

景顺意大利分公司的销售经理，他的团队致力于为合格的运营商和分销网络提供支持并维护与他们之间的关系。Giuliano 1999年毕业于罗马国际社会科学自由大学（LUISS）政治学专业。在进入景顺集团之前，曾于2000年为伦敦Caboto Holding Securities公司（意大利联合商业银行）工作，2001年至2003年期间曾为罗马SanPaolo Invest银行工作。截至2010年担任该集团的副总裁。2007年至2011年，他还担任了意大利电信（Telecom Italia）的总裁。



Ken Hu

È il cio Fixed Income Asia Pacific. È entrato in Invesco nel 2014 dopo 17 anni di esperienza come gestore nel mercato obbligazionario. Prima di Invesco ha lavorato per Bank of China Hong Kong, dove era responsabile degli investimenti obbligazionari dal gennaio 2011. Ha vinto il premio come miglior Offshore RMB Manager da Asia AM nel 2012 e 2013

胡嘉林

景顺亚太区固定收益首席投资总监。2014年进入景顺集团之前曾在债券市场管理方面有过17年的经验。之前曾为中国银行（香港）工作，自2011年1月起负责债券投资。2012年和2013年荣获《亚洲资产管理》的最佳人民币基金经理奖。

Pionieri oltre la Muraglia

Invesco è una società di gestione degli investimenti indipendente con sede ad Atlanta (Georgia). Fondata da Charles Brady nel 1978 a seguito della cessione delle attività di gestione di capitali da parte della Citizens & Southern National Bank, nel 1988 Invesco viene acquisita dalla londinese Britannia Arrow trasferendo il proprio quartier generale nella City. Nel 1997 la fusione con AIM Investments porta alla nascita di AMVESCAP PLC, uno dei primi asset manager indipendenti a livello mondiale. Nel corso degli anni il gruppo si espande su scala globale grazie a operazioni come l'acquisizione della canadese Trimark (2000), dell'australiana Country Investment Management (2001) e del 70% nella taiwanese Grand Pacific (2001).

Nel 2003 AMVESCAP diventa la prima compagnia di asset management a costituire una joint venture con la Cina, la Invesco Great Wall con sede a Shenzhen, partecipata al 49%. Nel 2005 Brady lascia il testimone a Martin L. Flanagan, attuale presidente e Ceo. Nel maggio 2007 la società assume il nome di Invesco Ltd. trasferendo la propria quotazione primaria dal London Stock Exchange al NYSE. Pochi mesi dopo il quartier generale torna da Londra ad Atlanta.

Nel 2008 le azioni ordinarie di Invesco entrano a far parte dell'indice S&P500. Con i suoi 8 mila dipendenti, Invesco gestisce oggi un

patrimonio di 1.197,08 miliardi di dollari per conto dei propri clienti in 25 Paesi tra cui l'Italia, dove il gestore statunitense è presente dal 1997.

长城外的开拓者

景顺是一家总部位于亚特兰大（佐治亚州）的独立投资管理公司。1978年由查尔斯·布雷迪Charles Brady创立，由公民和南方国家银行Citizens & Southern National Bank处理资本管理活动，1988年被总部位于伦敦的Britannia Arrow收购，总部迁至该市。1997年，与AIM Investments合并促成了景顺集团AMVESCAP PLC的成立，成为全球首批独立资产管理公司之一。多年来，收购加拿大Trimark（2000年），澳大利亚Country Investment Management（2001年）和台湾Grand Pacific（2001年）70%的业务，集团在全球范围内扩张。2003年，AMVESCAP成为第一家与中国建立合资企业的资产管理公司，景顺长城Invesco Great Wall总部位于深圳，各持有49%的公司股份。2005年，布雷迪将接力棒交给现任总裁兼首席执行官马丁·弗拉纳根Martin L. Flanagan。2007年5月，公司将其主要上市公司从伦敦证券交易所转移至纽约证券交易所，更名为景顺资产管理公司Invesco Ltd。几个月后，总部从伦敦重返亚特兰大。2008年，其普通股成为标准普尔500指数的一部分。凭借其8000名员工，如今景顺代表包括意大利在内的来自25个国家客户管理资产总计11,970.8亿美元，其中美国运营商自1997年以来一直活跃。

Seta sia un'iniziativa destinata a durare nel tempo con tutta una serie di progetti infrastrutturali che per essere rifinanziati avranno bisogno di un crescente ricorso da un lato all'emissione di bond governativi e dall'altro al settore corporate». «La BRI è un'opportunità di cui non si può fare a meno. Se è vero che oggi c'è difficoltà nel riuscire a trovare rendimenti all'interno del portafoglio, la spinta che stiamo dando anche dal punto di vista culturale è quella di provare a investire

in maniera cospicua in tutte quelle aree che hanno bisogno di crescere,» ha concluso D'Acunti, «là dove ci sarà crescita economica si avrà una maggiore stabilità politica e, di riflesso, rendimenti interessanti con una più ridotta volatilità». Al 30 giugno 2019 la ripartizione settoriale del fondo vede in testa obbligazioni corporate (58,9%), industriali (37,8%) e paragovernativi (36,5%), seguiti da finanziari (11,2%), servizio pubblico (9,9%) e liquidità/strumenti equivalenti (4,6%).

In termini di distribuzione geografica il fondo risulta concentrato per oltre un terzo in Cina (35,1%), distribuendosi per la restante parte in Paesi come India (6,7%), Italia (5%) ed Emirati Arabi Uniti (4,8%). Il rating medio del credito è BB. Tra i primi dieci titoli in portafoglio compaiono anche Enel Finance International (2,1%) ed Eni (1,9%). Le prime performance del fondo si avranno, secondo i regolamenti, a un anno dalla data di lancio, quindi il prossimo novembre.

The Belt&Road way to private portfolios

The Invesco Belt and Road Debt Fund was officially launched on November 8th, 2018, and is the first direct exposure bond fund on the subject of the New Silk Road. Its main objective is to achieve total long-term returns by integrating a thematic approach. The fund, which currently holds assets of \$152 million, is managed by the Invesco Fixed Income Asia Portfolio Management team, administering over \$312 billion in assets for customers around the world drawing on the expertise of 169 investment professionals. The team adopts an investment approach based on low volatility valid for every season, not tied to any index, and aimed at outperforming the benchmark in upward market phases by mitigating the risk of falls in the face of market uncertainties. The fund's ex-ante volatilities generally aim at a level below 6% p.a. While for strategies on interest rates, currency, geographic and sectoral allocations, it adopts a top-down approach, while the opposite approach – bottom-up – is employed in the selection of bonds and bond issuers. The team actively participates in the primary market in order to take advantage of the premiums of new issues with a view to potential capital gains.

“The Belt and Road Debt Fund is characterized by a very balanced portfolio with 50% invested in Asia, around 20-25% in Africa, 10% in Europe, and 20% in the Middle East,” explained Ken Hu, the chief investment officer and fund manager of Fixed Income Asia Pacific. “We are focusing on five topics: sover-



La sede di Invesco a Pechino

景顺集团北京总部

eign credit strengthening; infrastructure network expansion; energy, agricultural and commodity sectors improvement; consumption increase, especially in the Asian area; and the modernization of the economic corridors connecting the peripheral areas of China with the guidelines of the Belt and Road Initiative,” added Hu. “Risk management plays a decisive role in the identification of potential investments. Before proceeding with any operation, my analysts must examine the entire investment process to assess the compliance of both the company and the country with the ESG criteria by setting aside all those options that present critical environmental, social and governance profiles. Our strategy consists in focusing on all the states destined to benefit from the flow of capital coming mainly from the European Union, China, and the US,” he continued.

“We have decided to bet on BRI with the first direct exposure fund on the subject, opting for a bond instead of an equity fund – as it usually happens with thematic funds,” added Giuliano D'Acunti, Head

of Sales Italy of Invesco. “The choice is based on the firm belief that the New Silk Road is an initiative destined to last over time, developing through a series of infrastructural projects which, due to their growing need to be refinanced, will have to rely on both the issuing of government bonds and on the corporate sector”.

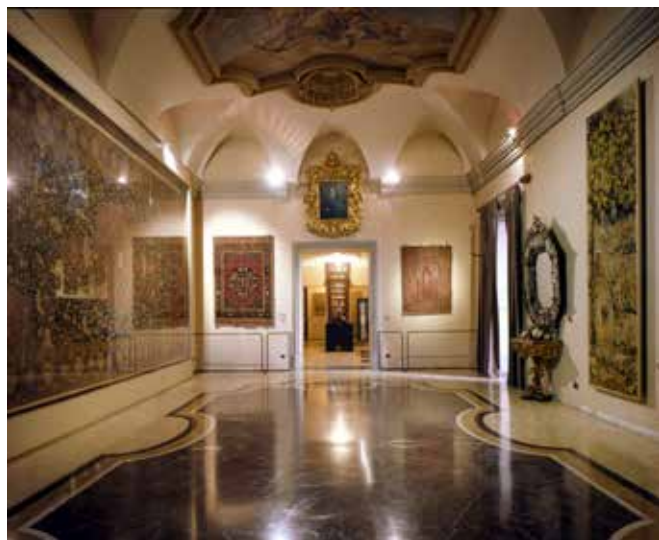
“The BRI opportunity is a must-do. Whether it may true that, at present, it is becoming quite challenging to find returns within the portfolio, the push that we are giving – also from a cultural point of view – is that of trying to conspicuously invest in all those areas in a desperate need to grow. In presence of economic growth, there will be a much greater political stability and, consequently, interesting returns with lower volatility,” explained D'Acunti.

By June 30th, 2019, the fund's sectoral breakdown saw corporate (58.9%), industrial (37.8%) and para-governmental (36.5%) bonds, followed by financial (11.2%), public services (9.9%) and cash/cash equivalents (4.6%) bonds. In terms of geographical distribution, the fund is concentrated for over a third in China (35.1%), while the remaining part is distributed between countries such as India (6.7%), Italy (5%), and the United Arab Emirates (4.8%). The average credit rating is BB. The top ten portfolio securities also include Enel Finance International (2.1%), and Eni (1.9%). According to the regulations, the fund's first performance is expected one year after the launch date – in other words, next November.

Con Leonardo il Poldi si fa internazionale

IN UNO DEI GIOIELLI DELLE COLLEZIONI D'ARTE MILANESI APRIRÀ, IL PROSSIMO NOVEMBRE, UNA MOSTRA DEDICATA AL GENIO, CHE ESPORRÀ UNO DEI SUOI CAPOLAVORI MAI VISTI IN ITALIA, LA MADONNA LITTA. UN'OCCASIONE IN PIÙ PER NON MANCARE LA VISITA

di Milena Bello



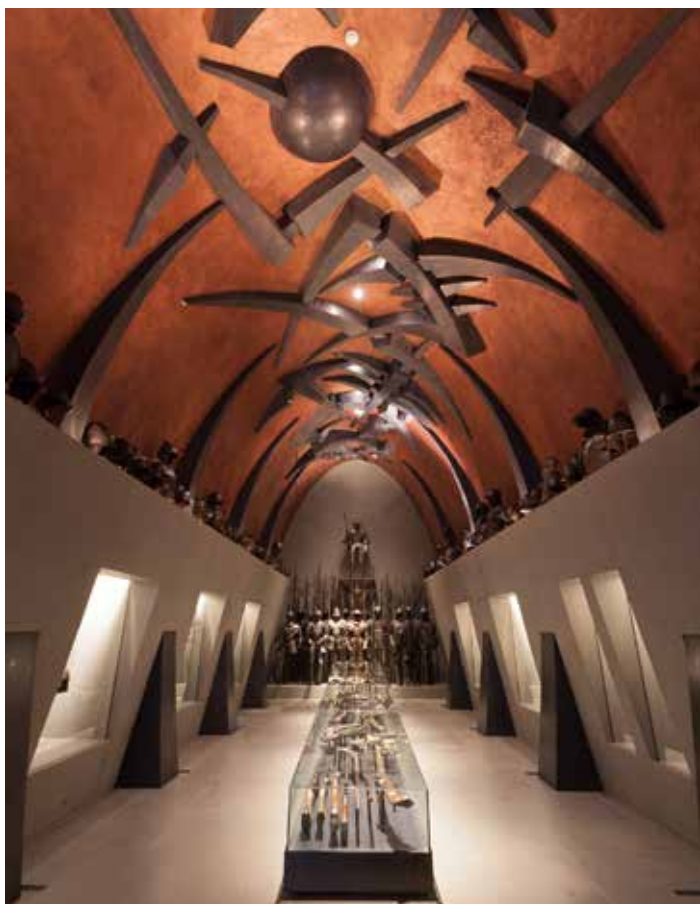
È un'oasi di pace e di bellezza nel cuore di Milano, a pochi passi dalla Scala e dal quadrilatero della moda. Il Museo Poldi Pezzoli, aperta al pubblico nel 1881, è una delle più celebri e storiche case museo italiane, nata dal sogno e dal progetto di una vita del nobile Gian Giacomo Poldi Pezzoli (1822-1879). Dal padre Giuseppe, Gian Giacomo aveva ereditato l'enorme patrimonio accumulato dalla famiglia Pezzoli, grazie all'appalto della riscossione delle tasse per conto del governo austriaco, da cui Milano e la Lombardia all'epoca erano dominati. L'amore per l'arte legava anche la famiglia materna: il nonno materno, infatti, era Gian Giacomo Trivulzio, erede di un altro museo privato di Milano, uomo di grande cultura e collezionista di rarità, oggetti preziosi e volumi antichi per la biblioteca di famiglia (oggi Biblioteca Trivulziana). A metà del 1800, Gian Giacomo avviò il suo progetto di una collezione d'arte italiana e di realizzazione della sua casa-museo nel suo palazzo del XVII secolo e dispose che,

al momento della sua morte, avvenuta improvvisa nel 1879, a soli 57 anni, celibe e senza eredi, la sua casa e tutte le opere in essa contenute sarebbero divenute una Fondazione Artistica "ad uso e beneficio pubblico in perpetuo colle norme in corso per la Pinacoteca di Brera".

Il museo fu inaugurato poco dopo, nel 1881 durante l'Esposizione Nazionale di Milano. Oggi questa casa-museo incanta non solo per il fascino degli ambienti, dalle suggestive sale storiche all'Armeria, ma anche per la varietà e ricchezza delle raccolte. All'interno sono esposti capolavori di grandi maestri, da Piero della Francesca al Pollaiuolo, dal Botticelli al Mantegna, Giovanni Bellini, Canaletto, Guardi, Tiepolo, oltre a sculture, tappeti, pizzi e ricami, armi e armature, gioielli, porcellane, vetri, mobili, orologi. Un patrimonio di oltre 5mila oggetti straordinari dall'antichità al XIX secolo che oggi attira 50 mila visitatori all'anno, di cui il 39% stranieri. Molte le donazioni che si sono susseguite negli ultimi cin-

L'ingresso del museo in via Manzoni, nel cuore di Milano. A destra il Salone dell'Affresco. Nella pagina accanto, al primo piano l'Armeria e, accanto, il Cavaliere in Nero nella Sala delle Archeologie. Sotto, in piccolo la sala Nera e uno scorcio del cortile interno.

博物馆入口，位于米兰市中心的曼佐尼街。右图是湿壁画厅。下一页是位于一楼的兵器库，旁边是考古大厅里的油画《黑衣骑士》。下方，小图是黑室，还有内部庭院一隅。



列奥纳多·达·芬奇的展览让波尔迪博物馆走向国际化

一片宁静美丽的绿洲，位于米兰市中心，距离斯卡拉大剧院和时尚四边形高档购物区仅几步之遥。波尔迪·佩佐利博物馆，1881年向公众开放，是意大利最著名和历史悠久的私人宅邸和博物馆之一，由贵族吉安·贾科莫·波尔迪·佩佐利Gian Giacomo Poldi Pezzoli（1822年—1879年）构想计划。吉安·贾科莫从父亲朱塞佩手中继承了家族积累的巨额财富，再加上奥地利政府征收税款，当时米兰和伦巴第的税收占主导地位。除此之外，对艺术的热爱也与母亲息息相关：事实上，外祖父是吉安·贾科莫·特里沃尔齐侯爵Gian Giacomo Trivulzio，是米兰另一处私人博物馆的继承人，伟大文人，稀有品、珍贵物件收藏家，并且为家族图书馆收藏古董书卷（现今为Trivulziana图书馆）。19世纪中期，吉安·贾科莫开始了意大利艺术收藏事业，并在其17世纪的宫殿中实现了宅邸—博物馆，1879年意外去世时，享年仅57岁，未婚且没有继承人，宫殿和其中包含的所有物品全数成为“永久公共使用，受益于大众，依照布雷拉画廊Pinacoteca di Brera现行法规”的艺术基金会。不久之后博物馆于1881年开幕，恰逢米兰国家博览会期间。如今，这座宅邸—博物馆展现了从整体陈设的迷人魅力，再到引人入胜历史悠久的厅堂和军械库，以及各式各样丰富的藏品。里面展出着大师杰作，从皮耶罗·德拉·弗朗切斯卡Piero della Francesca到波拉约洛Pollaiuolo，从波提切利Botticelli到曼特尼亚Mantegna，乔瓦尼·贝利尼Giovanni Bellini，加纳莱托Canaletto，瓜尔迪Guardi，提埃坡罗Tiepolo，还有雕塑，地毯，蕾丝和刺绣，武器和盔甲，珠宝，瓷器，玻璃器皿，家具，手表等等。从古代到十九世纪超过5000件独一无二的宝藏，如今每年吸引着超过5万名游客慕名前来，其中39%是外国人。五十年来接受了许多捐赠：总计超过一千件。仅仅过去的两年间，已收到多达300件捐

赠品，包括绘画、手表、家具和瓷器。2017年购入了新场地Franzini边楼，使众多原本私人所有的捐赠品轮流展示在大众面前成为可能。近期，安托内罗·达·梅西那Antonello da Messina的画作《阅读的圣母玛利亚》，由卢西亚娜·福蒂Luciana Forti捐赠，以纪念其父亲米诺·福蒂Mino Forti。临时展览的参观导览路线大致分为三条：收集历史研究，内部藏品评估，当代艺术家重新解读博物馆展品。自2010年以来，在米兰家具展上，博物馆会举办一个主题特展，探讨艺术创作与当代设计之间的关系。目前两个临时展览正在进行，持续到10月。第一个展览“埃及基督教的图像和符号”，由博物馆第一任馆长朱塞佩·贝尔蒂尼Giuseppe Bertini于1888年开始收藏的科普特织物系列，并通过随后的捐赠丰富了馆藏。第二条，从根付到装饰物，是贾钦托·乌巴尔多·兰弗朗奇Giacinto Ubaldo Lanfranchi捐赠给博物馆的一部分，叙述了根付的演变，日本传统服饰的搭扣，从最古老的形式一直延续至明治时代（1868年—1912年）。11月，“哺乳圣母。莱昂纳多和他的学生”大型展览即将开幕。包括在莱昂纳多·达芬奇逝世500周年全国庆祝活动之中，由意大利文化遗产，活动和旅游部MIBAC推广和支持，一幅著名的埃尔米塔日博物馆内的名画，俄罗斯国家博物馆中最伟大的杰作之一，时隔三十年首次在米兰展出。与《哺乳圣母》一起，将展出一组精选作品——大约二十幅左右的精美画作和绘画作品——来自世界各地的公共和私人收藏，由莱昂纳多及其最亲近的学生陆续完成，其中乔瓦尼·安东尼奥·博塔费奥Giovanni Antonio Boltraffio到马可·德奥焦诺Marco d'Oggiono，从仍旧神秘的斯福尔扎祭坛画大师Maestro della Pala Sforzesca到弗兰切斯科·那波莱塔诺Francesco Napoletano，时间跨度大致是十五世纪最后的二十年，当大师仍生活并活跃在米兰卢多维科·摩尔Ludovico il Moro宫廷。


Annalisa Zanni

quant'anni: più di mille oggetti. Solo negli ultimi due anni, ha ricevuto ben 300 opere in donazione, tra dipinti, orologi, arredi e porcellane. Questo è stato possibile anche grazie all'acquisizione, nel 2017, di nuovi spazi, l'ala Franzini resa possibile dalla cospicua donazione di un privato, che permettono l'esposizione, a rotazione, delle numerose opere donate. Tra le più recenti, il quadro della Vergine Leggente, opera di Antonello da Messina, donato da Luciana Forti, in memoria del papà Mino Forti. La programmazione delle mostre temporanee si muove su tre filoni: mostre di ricerca sulla storia del collezionismo, valorizzazione delle proprie collezioni, rilettura delle opere del museo da parte di artisti contemporanei. Dal 2010, in occasione del Salone del mobile, il Museo ospita una mostra a tema che indaga il rapporto tra la manifattura artistica e il design contemporaneo. Due le mostre temporanee in corso fino ad ottobre. La prima, Immagini e simboli dell'Egitto cristiano, ospita una selezione della sua collezione di tessuti copti, iniziata dal primo direttore del Museo, Giuseppe Bertini, nel 1888 e arricchitasi grazie a successive donazioni. La seconda, Dal Netsuke all'Okimono, è

un percorso che presenta parte della collezione donata al museo da Giacinto Ubaldo Lanfranchi, racconta l'evoluzione dei netsuke, fermagli degli abiti tradizionali giapponesi, dalle forme più antiche a quelle dell'epoca Meiji (1868-1912). In novembre aprirà i battenti la grande mostra "Leonardo e la Madonna Litta", inclusa fra le celebrazioni nazionali dei 500 anni dalla morte di Leonardo da Vinci promosse e sostenute dal MIBAC - Ministero dei beni e delle attività culturali, nella quale sarà esposto eccezionalmente a Milano, per la prima volta dopo quasi trent'anni, il celebre dipinto dell'Ermitage, fra i massimi capolavori del museo nazionale russo. Insieme alla Madonna Litta verrà presentato un nucleo selezionato di opere, una ventina tra dipinti e disegni di raffinata qualità, provenienti dalle collezioni pubbliche e private di tutto il mondo, eseguiti da Leonardo e dai suoi allievi più vicini, da Giovanni Antonio Boltraffio a Marco d'Oggiono, dall'ancora misterioso Maestro della Pala Sforzesca a Francesco Napoletano, negli ultimi due decenni del Quattrocento, quando il maestro viveva ed era attivo a Milano, presso la corte di Ludovico il Moro.

La direttrice che punta sui giovani

Vincitrice nel 2011 dell'Ambrogino d'oro della città di Milano, Annalisa Zanni lavora da più di trent'anni al Museo Poldi Pezzoli di Milano, prima nel ruolo di conservatore e dal 1999 di direttore. Oltre a dedicarsi all'attività scientifica, alla partecipazione a convegni internazionali e alle pubblicazioni, Zanni ha scelto di puntare sui giovani, cercando di individuare strade nuove, di apertura, dialogo e comunicazione, per offrire al pubblico una nuova immagine più attraente, utilizzando tutti i più aggiornati strumenti tecnologici, dal sito ai social ai tablet interattivi di consultazione. Tra gli allestimenti museografici realizzati sotto la sua direzione, insieme al team del Museo Poldi Pezzoli, è da segnalare la Sala d'Armi creata dallo scultore Arnaldo Pomodoro (giugno 2000), la Sala degli Ori (2006), la Sala del collezionista (2006), la Sala degli Orologi (2013), la Terrazza Pollaiuolo. L'ultima grande operazione ha visto, nel novembre del 2017, l'ampliamento del Museo, che ha acquisito tre sale espositive. Negli ultimi anni, ha realizzato esposizioni legate a due precisi filoni: la valorizzazione delle collezioni e delle donazioni che giungono al Poldi Pezzoli e lo studio e la ricerca intorno al collezionismo privato lombardo e italiano. Inoltre, dal 2010 ha promosso il dialogo tra le arti decorative del passato e il design contemporaneo attraverso una serie di mostre organizzate durante il Salone del Mobile. Al di fuori del Museo, Annalisa Zanni è attiva anche nel mondo

accademico: dal 1993 tiene un Corso di Storia dell'oreficeria presso la Scuola di Specializzazione in Storia dell'Arte dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

安娜丽莎 扎尼, 专注于年轻人的馆长

安娜丽莎 扎尼于2011年荣获米兰安波罗修金奖, 在米兰波尔迪·佩佐利博物馆工作了三十余年, 最初担任策展人, 并自1999年起担任馆长。除了致力于科学活动, 参与国际会议和出版事宜之外, 扎尼更加关注年轻人, 努力寻找开放、对话和沟通的新途径, 使用所有先进科技工具, 从网站到社交媒体, 再到交互式咨询平板电脑, 为公众展现出全新、更具吸引力的形象。在她指导下的博物馆展览, 与波尔迪·佩佐利博物馆团队携手, 值得一提有雕塑家阿纳尔多·波莫多Arnaldo Pomodoro实现的兵器室(2000年6月), 金器室(2006年), 收藏家室(2006年), 钟表室(2013年)和“鸡商”露台。2017年11月, 最近一次主要活动是博物馆的扩建, 博物馆购入了三个展厅。近年来, 布置实现了与两个特定领域相关的展览: 波尔迪·佩佐利收藏和捐赠评估, 伦巴第和意大利私人收藏研究。此外, 自2010年以来, 通过在家具展期间举办的一系列展览, 促进了过往装饰艺术与当代设计之间的沟通对话。博物馆之外, 安娜丽莎 扎尼也积极投身于学术界: 自1993年以来, 在米兰圣心天主教大学艺术史专业学院教授珠宝历史课程

Poldi's museum internationalizes with Leonardo

Poldi Pezzoli is a heaven of peace and beauty in the heart of Milan, a few steps away from the Teatro alla Scala and the Via Montenapoleone fashion district. The Poldi Pezzoli Museum – opened to the public in 1881 – is one of the most famous and historic Italian house museum, inspired by a dream and a lifetime project of the noble Gian Giacomo Poldi Pezzoli (1822-1879). Gian Giacomo inherited from his father Giuseppe the huge wealth accumulated by the Pezzoli family, who was in charge of tax collection on behalf of the Austrian government – dominated Milan and Lombardy at the time. The maternal family had a strong passion for art as well: the maternal grandfather was, indeed, Gian Giacomo Trivulzio, who inherited another private museum in Milan, a man of great culture, collecting precious objects and ancient volumes for the family library (now the Trivulziana Library). In the mid-1800s, Gian Giacomo started his project of collecting Italian art works and transforming his house museum into a 17th century palace. He requested for the building, as well as for all of the works collected in it, to become an Artistic Foundation “for public use and benefit forever, with the regulations in force for the Pinacoteca di Brera” with the passing of his death – which happened in 1879, when Gian Giacomo was 57 years old, unmarried, and without heirs.

Shortly after, in 1881, the museum was inaugurated during the National Exposition of Milan. Nowadays, this house museum is enchanting not only for its charming interiors – from the suggestive historic rooms to the Armory – but also for the collections' variety and richness. On display there are masterpieces by great artists: from Piero della Francesca to Pollaiuolo, from Botticelli to Mantegna, Giovanni Bellini, Canaletto, Guardi, Tiepolo, as well as sculptures, carpets, lace and embroidery, weapons and armors, jewels, porcelains, glassware, furniture, watches. A heritage of over 5 thousand extraordinary objects, dating from the ancient times to the nineteenth century,

attracting today 50 thousand visitors per year – 39% of which are foreigners. Over the past fifty years, the museum received many donations, including more than a thousand artworks. Only in the last two years, it collected 300 works, including paintings, watches, furnishings and porcelain. This was possible also thanks to the acquisition, in 2017, of new spaces – such as the Franzini wing realized thanks to the conspicuous donation of a private



Qui sopra altre due sale suggestive: lo studio dantesco e, in alto, il salone dorato

上图是米兰博物馆的另外两个房间：但丁工作室和金色大厅（上）

individual – allowing the full display of all works donated. Among the most recent, the painting of the Virgin Reading, by Antonello da Messina, donated by Luciana Forti, in memory of her father Mino Forti. The temporary exhibitions program is based on three characteristics: research exhibitions on the history of collecting, enhancement of its collections, reinterpretation of the museum's works by contemporary artists. Since 2010, on the occasion of the Salone del Mobile, the Museum hosts a themed exhibition that explores the relationship between artistic manufacture and contemporary design. Until October, two temporary exhibitions are on display. The first one, Images and Symbols from Christian Egypt, hosts a selection of its collection of Coptic fabrics, begun by the first Museum director, Giuseppe Bertini, in 1888, and enriched by further donations.

The second one, From Netsuke to Okimono, shows part of the collection donated to the museum by Giacinto Ubaldo Lanfranchi, telling the evolution of netsukes, clasps of traditional Japanese clothing, from the most ancient types to those of the Meiji era (1868-1912). In November, the great exhibition “La Madonna Litta. Leonardo and his pupils” will open its doors. The exhibition is included among the national celebrations of the 500 years since the death of Leonardo da Vinci, promoted and supported by the MIBAC, the Ministry of Cultural Heritage and Activities. This exhibit will host, exceptionally – as it is the first time after almost thirty years in Milan – the Madonna Litta, the famous painting of the Hermitage, one of the greatest masterpieces of the Russian national museum. Also, a selected group of works – almost twenty high-quality paintings and drawings – from public and private collections from around the world, all authored by Leonardo and by his closest pupils, from Giovanni Antonio Boltraffio to Marco d'Oggiono, from the mysterious Master of the Pala Sforzesca to Francesco Napoletano. In the last two decades of the fifteenth century, Leonardo lived and was active in Milan, at the court of Ludovico il Moro.

Specialità, trasporti extra ovunque

LA GUERRA DEI DAZI NON HA RALLENTATO L'ATTIVITÀ DI UNO DEI MAGGIORI SPEDIZIONIERI DEL MONDO, IL CUI BARICENTRO È TRA USA, ITALIA E CINA, DOVE STA CRESCENDO NELLE PROVINCIE PIÙ A OVEST, TRA CUI IL SICHUAN

di Marco Romano

In previsione della seconda edizione della China International Import Expo, il prossimo novembre a Shanghai, la Savino Del Bene conferma e rafforza i numeri della sua attività. Nel 2018 il bilancio ha registrato la crescita in termini di teu spediti via terra e via mare (640 mila) e di tonnellate trasportate via aereo (78 mila), con un incremento generale del 13%. Nell'ultimo ranking internazionale dei Forwarders la Savino Del Bene ha ottenuto il diciannovesimo posto quale azienda tipicamente italiana. I primi mesi di quest'anno fanno ben sperare in un risultato tendenzialmente in crescita. Per quanto riguarda la Cina, gli effetti della guerra dei dazi hanno parzialmente influenzato lo sviluppo del traffico che trasversalmente sta condizionando tutte le attività produttive e di servizi. La Savino Del Bene in Cina è comunque in crescita, anche se di una sola cifra, ma le prospettive di soluzione del contenzioso in essere dovrebbero garantire risultati positivi anche per quest'anno.

In questo contesto, la strategia intrapresa dalla società è stata quella di attivare nuovi meccanismi di gestione soprattutto delle risorse umane che nell'attività di trasporto e di logistica diventano preminenti per creare nella strategia internazionale quella che abitualmente viene definita la catena del valore al fine di ottenere un vantaggio competitivo. Il primo esempio tangibile è il Global Talent Program che prevede, dopo una rigida selezione, l'ammissione di 20 giovani neolaureati che seguiranno l'inserimento ed un programma propedeutico volto a preparare le nuove risorse umane per il prossimo futuro in questa sfida quotidiana. Anche in Cina le risorse umane stanno diventando prioritarie, con programmi di selezione ed assestement. La Savino Del Bene Shanghai si conformerà a quanto sta avvenendo a livello della sede centrale.

Oltre ai trasporti via mare e via aerea, la Savino Del Bene Shanghai è in grado di offrire il servizio via treno sulla direttrice euroasiatica quale valida alternativa e in linea con i programmi di sviluppo della Belt and Road Initiative (BRI).

Nel prossimo futuro lo sviluppo di questa connessione favorirà il commercio tra i due continenti e Savino Del Bene Shanghai potrà ampliare la propria piattaforma di servizi a favore della clientela. Tutto questo può diventare chiave di successo grazie al network che, forte degli uffici già esistenti, è cresciuto con l'apertura di altri 10 uffici di cui sei ubicati in Usa e Canada. Per Savino Del Bene, nella sua strategia a medio lungo termine, l'asse del baricentro è tra USA, Italia e Cina, senza diminuire l'impegno negli altri paesi. Su questo baricentro ideale Savino Del Bene Shanghai intende muoversi rafforzando le proprie posizioni e le sinergie espandendosi anche in province più ad ovest come il Sichuan. Dagli ultimi dati forniti dalla General custom administration (Gac) cinese e dal Governo centrale i prodotti in importazione sono cresciuti sia per il fattore e-commerce sia per spedizioni tradizionali. Savino Del Bene Shanghai, cercherà di cogliere nel prossimo futuro questa importante opportunità.



Villa Taddei, quartier generale del gruppo Savino Del Bene a Firenze. Nella città toscana l'azienda è stata fondata 120 anni fa e nel secondo dopoguerra si è affermata con un ruolo di assoluto rilievo negli scambi fra l'Italia e il Nord America, fino alle attuali dimensioni di multinazionale

Villa Taddei别墅, Savino Del Bene集团在佛罗伦萨的总部所在地。该公司于120年前在托斯卡纳的这个城市中成立，二战后在意大利与北美洲之间的贸易中拥有绝对重要的地位，直到形成如今的规模，成为提供各种运输服务的跨国公司。



专长：全球运输

第二届中国国际进口博览会将于11月5日至10日在上海举行，货运业领先的托斯卡纳跨国公司胜威国际货运在最新的国际货运代理排名中位列19，在继续增强与中国关系的过程中，稳步前进。2018年有效活动数据显示，航空运输集装箱的部分上涨13%，就标准集装箱Teu计算，达到份额64万和吨位7.8万，今年年初几个月成果喜人，逐步增长。贸易战的影响部分干扰了交通业发展，横向限制了所有生产和服务活动，但胜威国际货运（上海）仍在上升发展，尽管只是一个数字，以及解决争端的愿景，应努力促成在今年的剩余时间内取得积极成果。在此背景下，佛罗伦萨省斯坎迪奇总部采取的措施是激活全新管理机制，尤其是人力资源部分，该机制在运输和物流业务中凸显卓越，制定国际战略，从而明确价值链以获得竞争优势。作为首个实例，小组启动了全球人才计划，经过严格筛选，接纳二十名青年毕业生，之后将参与该项计划，并旨在为不久的

将来准备的新人力资源预备方案。即使在中国，人力资源问题同样作为优先考虑事项，胜威国际货运（上海）正在启动类似于母公司的选择和评测计划。除了上述提到的运输类型，胜威国际货运（上海）还能够通过欧亚航线提供列车服务作为有效的替代运行方案，符合“一带一路”（BRI）发展计划。这种额外连接的短期发展将有利于两大洲之间的贸易，胜威国际货运（上海）已准备扩展客户服务平台。取得成功的关键是集团网络，随着十个新办事处的开设与进一步扩大，其中六个位于美国和加拿大。胜威国际货运将其中长期战略重点放在美国，意大利和中国之间的连接轴线上，而不会忽略其他国家。从重心出发，胜威国际货运（上海）打算向中国西部省份扩展，其中包括四川省。中国海关总署和中央政府提供的最新数据显示，进口中国的产品在电子商务因素和传统货运方面均增长，标志着胜威国际货运（上海）决心抓住未来商机。



Paolo e Fabio Nocentini

Paolo e Fabio, figlio di Paolo, sono rispettivamente presidente e vicepresidente esecutivo di Savino Del Bene, l'azienda fondata da Savino Del Bene a Firenze alla fine del 1800. Paolo, entrato in azienda nel 1957 come archivist, ha rilevato proprietà e gestione nel 1979, rilanciando l'attività a livello internazionale. Attualmente i Nocentini controllano il 77% del capitale e il resto è di proprietà di Msc, la seconda shipping company del mondo. SDB ha un giro d'affari di oltre 1,55 miliardi di euro con più di 4.400 dipendenti, a fine 2018. Il 29 luglio scorso ha festeggiato 120 anni di storia.

Paolo Nocentini e Fabio Nocentini

Paolo e Fabio, il padre e il figlio, sono rispettivamente il presidente e il vicepresidente esecutivo di Savino del Bene. La loro famiglia ha fondato l'azienda a Firenze alla fine del 1800. Paolo è entrato in azienda nel 1957 come archivist, ha rilevato proprietà e gestione nel 1979, rilanciando l'attività a livello internazionale. Attualmente i Nocentini controllano il 77% del capitale e il resto è di proprietà di Msc, la seconda shipping company del mondo. SDB ha un giro d'affari di oltre 1,55 miliardi di euro con più di 4.400 dipendenti, a fine 2018. Il 29 luglio scorso ha festeggiato 120 anni di storia.



Una tradizione lunga 120 anni

Savino Del Bene è una multinazionale affermata in tutto il mondo nel campo delle spedizioni internazionali e dei servizi logistici di supporto. Nata a Firenze nel 1899, nel corso dei decenni si è sviluppata e specializzata fino a posizionarsi sul mercato come la più grande azienda di spedizioni a capitale italiano. Con un network di oltre 280 uffici e più di 4.400 dipendenti distribuiti nei cinque continenti, l'azienda gestisce servizi di trasporto via aerea, via mare e terrestri, grazie a consolidati rapporti con i migliori vettori, e offre soluzioni logistiche su misura per la spedizione e la distribuzione di qualsiasi categoria merceologica. Per Savino Del Bene la soddisfazione del cliente è alla base della propria mission, fin dalla sua fondazione. Coerente con la Politica QHSE (Qualità, Salute, Sicurezza e Ambiente) Savino Del Bene si impegna nella formazione e nell'aggiornamento del personale di tutti i reparti con la convinzione che questa attitudine aziendale sia il principale motivo di fedeltà dei clienti. L'organizzazione in Vertical Market esprime tutte le specializzazioni Savino Del Bene sviluppate negli anni: Automotive and Agricultural Machinery, Fashion, Wholesale & Retail, Food & Beverage, Fresh Fruit & Vegetables, High-Tech, Marble, Stone & Ceramic Tiles, Pharma & Healthcare e Project Cargo. Per ognuna di esse l'azienda garantisce un'offerta ai maggiori livelli di specializzazione logistica. A servizio del processo logistico, la società interna SDB IT elabora e propone tutte quelle soluzioni che minimizzano rischi, costi e tempi di distribuzione e assicurano la trac-

ciabilità dei flussi e l'interscambio delle informazioni con il cliente e i suoi sistemi informativi, nella totale trasparenza e sicurezza dei dati e delle transazioni.

百年传统

胜威国际货运是一家在国际运输和物流支持服务领域的著名跨国公司。二十世纪初发家于佛罗伦萨，几十年来一直立足市场，成为意大利最大的运输公司。凭借遍布五大洲的280多个办事处和4400多名员工组成的网络，公司通过与最佳运营商的合作关系管理包括海、陆、空运输服务，并提供量身定制的物流解决方案以及任何货品类别的输送。对于公司来说，自成立以来，客户满意度一直是其使命的基础。与QHSE政策（质量，健康，安全和环境的缩写）同步，胜威国际货运更专注培训和更新所有部门人员，并坚信这种企业态度是客户忠诚度的主要原因。垂直市场组织表达了多年来胜威国际货运开发的所有专业：汽车和农业机械，时装，批发和零售，食品和饮料，新鲜水果和蔬菜，高科技，大理石，石材和瓷砖，制药和医疗保健和项目物流。对于每一种需求，公司保证提供最高水平的物流专业化。在物流流程服务中，内部公司SDB信息技术处理的同时，提出所有最小化风险，成本和分配时间的解决方案，确保可追溯性以及与客户及其信息系统的信息互通，完全透明，确保数据和交易安全。合作者和员工是公司的主要财富，将技能和能力视为真正的附加值。事实上，100多年来，在每间办公室以及世界各地的每个对象，都是胜威国际货运传承历史，人文和文化价值观的发言人。

Speciality, an extra-cargo everywhere

In view of the second edition of the China International Import Expo, due to take place in Shanghai on November 5th-10th, Savino Del Bene, Tuscany-based multinational and shipping International leader – achieving the 19th position in Forwarders' latest review chart – is strengthening its ties with China and keeps growing. After 2018 positive results, registering a growth in container air shipping up 13% – in terms of both TEU, 640 thousand, and tons, 78 thousand – this year's prediction remain good as well. The ongoing trade war has partially affected traffic development, thus reaching over to all other production activities and services, yet Savino Del Bene has managed to keep growing in China. True, in the single digit, but the prospects for dispute settlement should ensure positive result for the remaining of 2019. Against this backdrop, the company picked a particular course of action: that of activating new management mechanisms through, in particular, the favoring of human resources – a fundamental aspect in transport and logistics activities when trying to create the so-called value

chain, all part of a wider international strategy for deriving a competitive advantage. A practical example of this is the group's Global Talent Program which, after a strict selection process, provides for the admission of twenty new graduates to a training and placement course, aimed at creating the human resources of the next future. After all, this sector has started generating a number of issues in China as well, and Savino Del Bene Shanghai has been working on putting selection and assessment programs into place – not to different from the ones in force in its parent company.

Aside from the transport typology described before, Savino Del Bene Shanghai can also offer a railway service along the Eurasian line, which acts as valid alternative while remaining consistent with BRI development programs. Short-term development of this further connectivity option will benefit trades between the two continents, and Savino Del Bene has worked to expand the range of services it can offer to its customers. The key to success will be the group network – also because of its recent expan-

sion through the opening of ten new offices, six of which can be found in the US and in Canada. The Group shaped its medium-term strategy around the existing links between the US, Italy, and China – yet without leaving the other countries out. So, based on this pivoting point, Savino Del Bene Shanghai now plans to expand toward China's western provinces, including Sichuan. The latest data coming from the General Custom Administration and the Central Government of China show that the country's imports are growing in relation to both e-commerce and traditional shipping – constituting a business opportunity which Savino Del Bene Shanghai intends to seize in the near future.

A hundred years of tradition

SDB is a worldwide renowned international shipping multinational, also providing support logistics services. Founded in Florence in 1899, it evolved through time and came to specialize so much it is now the leading shipping company operating on Italian capital. It boasts a network with more than 280 offices and over 4,400 employees spread across all continents, and manages air, sea and land transport services through its strong ties with some of the best operators available. It also offers tailored logistic solutions for the shipping and the distribution of any type of goods. Customer satisfaction has been the foundation base of Savino Del Bene's mission since the very start. In agreement with the QHSE Policy (for Quality, Health, Safety, and Environment), the Group is committed to training and updating of its employees, firmly believing that its business model is behind its customers' loyalty. Its Vertical Market organization expresses all of its specializations: Automotive & Agricultural Machinery, Fashion, Wholesale & Retail, Food & Beverage, Fresh Fruit & Vegetables, High-Tech, Marble, Stone & Ceramic Tiles, Pharma & Healthcare, and Project Cargo. Each segment can benefit from further specialized services. The SDB IT internal company is at the service of the logistic process, elaborating and offering solutions involving the least risks, costs, and distribution times, while ensuring fluxes traceability and information sharing with the customers and their information systems – achieving total transparency and safety for data and transactions.



Qui sopra e nella pagina accanto: i trasporti speciali sono la caratteristica assoluta dell'azienda fiorentina

特殊运输是这家佛罗伦萨公司的绝对专长。上图和下一页的图像是其中一些例子。

Cina e Italia per la prima community lusso

SORGERÀ NELL'AREA MEYDAN, NEGLI EAU, SULLA BASE DI UN TOTAL CONCEPT DI TONINO LAMBORGHINI IN COLLABORAZIONE CON LO SVILUPPATORE CINESE ORIENTAL PEARLS. INTANTO IL GRUPPO ITALIANO DI INDUSTRIAL DESIGN ALLARGA L'ATTIVITÀ NEL DRAGONE

di Milena Bello

Nell'area di Meydan, a Dubai, su una superficie di 43 ettari, sorgerà la prima - e per ora unica - community Tonino Lamborghini al mondo. Il progetto è singolare perché fa convivere imprenditoria italiana d'eccellenza con la visione globale e strategica della Belt and Road Initiative. Entro il 2024 verranno realizzate in quest'area considerata una delle più interessanti dal punto di vista del lusso, 10 mila unità immobiliari, progettate con il concept design e gli arredi della linea Tonino Lamborghini Home che include mobili, ceramiche, accessori per la casa e l'ufficio. E sotto lo stesso brand saranno aperti ristoranti e caffè, palestre, spa, negozi flagship o mono-brand, in un mix tra design contemporaneo italiano, servizi di domotica avanzata, che comprendono controllo intelligente del clima, sistemi di sicurezza, reti intelligenti, e un 40% di spazi verdi.

L'ambizioso progetto è frutto del developer cinese Oriental Pearls, fondato nel 2014 e vocato allo sviluppo di proprietà immobiliari di lusso nell'area degli Emirati Arabi Uniti che ha scelto Tonino Lamborghini per firmare il concept. «L'abbiamo chiamata community perché a livello di stile l'impronta del brand sarà molto forte anche se, ovviamente, consentiremo estrema flessibilità a secondo dei gusti», ha spiegato Ferruccio Lamborghini, figlio di Tonino Lamborghini, presidente del

gruppo da 420 milioni di euro di ricavi. «Ma non escludiamo la possibilità di attività extra non necessariamente a marchio Tonino Lamborghini», ha aggiunto.

Il target di riferimento sarà di fascia alta: professionisti e investitori emiratini, cinesi, indiani e sauditi. «Il coinvolgimento un partner cinese ci consente di avere una forza strategica per entrare in contatto con i numerosi cinesi interessati ad investire anche fuori dal loro Paese». Quello di Dubai sarà un unicum nel suo genere anche se Tonino Lamborghini nel settore immobiliare e hospitality continua a focalizzarsi sull'area orientale. Quest'anno è stato avviato il progetto di Chengdu che prevede un hotel a marchio con 210 stanze, una tower da 500 appartamenti e un center che funge da hub di servizi per i clienti. L'interior design dell'intero progetto è stato affidato all'architetto Marco Piva.

Entro il 2020 saranno invece ultimati il Tonino Lamborghini Hotel di Xian, che comprenderà anche executive service apartment per locazioni a lungo termine con servizi di lusso, e la prima fase del Resort Tonino Lamborghini Yixing, con circa 120 camere. Infine, entro l'estate del 2021 sarà inaugurato il Tonino Lamborghini Saipan Resort, nell'Oceano Pacifico in territorio americano, un progetto per il quale è stato stanziato



Il Resort Hotel 5 stelle a Huangshi, in Cina. Nella pagina accanto una vista d'insieme, in rendering, del progetto che verrà sviluppato a Dubai da Oriental Pearls con il total concept di Tonino Lamborghini, sia per l'arredamento degli appartamenti che delle strutture di servizio. Sorgerà su un'area di 43 ettari

该集团在中国的一个度假村项目。旁页是中国房地产开发商东方明珠设计的迪拜项目整体效果图，从公寓的室内装修到服务设施，都完全遵循托尼诺·兰博基尼的概念设计，将在一个面积为43公顷的土地上崛起



中国和意大利打造世界上第一个奢华社区

在 迪拜的Meydan, 一个面积为43公顷的土地上将崛起世界上迄今为止第一个也是唯一的一个托尼诺·兰博基尼社区。这是一个独一无二的项目, 因为它使卓越的意大利企业与“一带一路”倡议的全球性战略愿景共存。到2024年将在这个被认为是最奢华的地区之一的地方建成1万套住房, 配套“Tonino Lamborghini Home”系列的概念设计和家装包括家具, 瓷器, 家用及办公室装饰品。还将开设属于同一品牌的餐厅和咖啡馆, 健身房, Spa(水疗中心), 旗舰店或专卖店, 融合当代意大利设计, 先进的家庭自动化服务包括气候智能调控, 安全系统, 智能网络, 以及40%的绿地。充满雄心和未来主义的项目是由中国开发商东方明珠(Oriental Pearls)承办的, 该开发商成立于2014年, 致力于开发阿联酋地区的豪华房产, 选中托尼诺·兰博基尼签署该概念协议。“我们称之为兰博基尼社区, 因为从风格层面来讲品牌的痕迹将非常强, 即使当然我们也会根据品味在选择上有最大的灵活性。”Ferruccio Lamborghini先生解释道, 他是托尼诺·兰博基尼的继承人和收入达4.2亿欧元集团的总裁。“然而我们也不会排除其他品牌的可能性, 不一定非是托尼诺·兰博基尼品牌不可”他补充说。目标客户将瞄准高端人士: 专业人士和投资者, 酋长国人, 中国人, 印度人和沙特人。“拥有一个中国合作伙伴给我们一个战略实力并能与众多的有兴趣在国外投资的中国人建立联系。”尽管托尼诺·兰博基尼会在东方继续加强他们在房地产和酒店业业务, 但迪拜的这个项目将是独一无二的。今年在成都启动了一个项目, 预期一个有210个房间的品牌酒店, 一幢有500套房和一个作为客户服务中心的高层建筑。整个项目的内装修设计委托给建筑师MARCO PIVA 先生。到2020年将完工的有西安的TONINO LAMBORGHINI

酒店, 将包含提供豪华服务的可供长期租赁的行政套房, 以及有120间客房的TONINO LAMBORGHINI宜兴度假村一期。最后, 到2021年夏天位于美国境内的太平洋上的TONINO LAMBORGHINI 塞班岛度假村将开业, 项目投资拨款5000万美金。

在其他正在施工的项目中还有和上海丰基实业公司合作的豪华商住两用楼。最先完成的将是那些在郑州, 上海, 深圳, 成都和杭州的。“中国始终是我们关注的重点”FERRUCCIO LAMBORGHINI先生解释道, 他是同名汽车制造者的孙子。“我父亲TONINO LAMBORGHINI先生从一开始就将他的业务重点放在中东和中国。这个在八十年代在制造方面就发生了, 特别是在大中国地区的营销业务, 首先是推出服装和配饰, 接着是家装方面。立刻得到了积极的反馈, 因此在2012年我们推出了以酒店为起步的房地产项目。”第一批投入运营的是苏州托尼诺·兰博基尼书苑酒店, 随后是昆山的托尼诺·兰博基尼城市中心酒店和2014年在黄石的托尼诺·兰博基尼湖畔酒店。除了在中国和迪拜, FERRUCCIO LAMBORGHINI先生在房地产方面的计划在未来的五年里还面向美洲, 巴西和墨西哥, 北非和巴林湾。在TONINO LAMBORGHINI先生迎接的挑战中少不了关于技术的。“对我们来说, 这是一个非常重要的方面因为与客户对品牌创新和高科技话题相吻合。”企业家说道, “在技术方面我们研发了十年, 有ANTARES 和88 TAURI。”这些想法形成的中心是和由NAM MIN WOO总裁领导的韩国DASAN INVEST CO.建立一个合资企业, 由此诞生了新的公司TL INTERNATIONAL。其目标是制造豪华设备, 首批项目之一是和中国美图做第一款仅面向中国市场的联合品牌手机。“在技术方面亚洲市场比西方市场更灵活。”LAMBORGHINI解释说, 即使已经看到将来美国市场的潜力。



Tonino Lamborghini

Classe 1947 fa parte di una famiglia diventata famosa in tutto il mondo nel campo automobilistico. È laureato in scienze politiche economiche a Bologna e ha in Design a Pune, in India. Dal 1974 al 2002 ha presieduto Lamborghini Oleodinamica, dal 1983 al 2003 presidente della Lamborghini Calor. Nel 1981 ha fondato la Tonino Lamborghini Style and Accessories e nel 1998 la TLR. È Console onorario del Montenegro in Emilia-Romagna

Tonino Lamborghini

1947年出生，其家族是享誉全球的汽车制造商。他毕业于博洛尼亚大学的政治经济学专业，拥有印度浦那的设计学士学位。1974至2002年出任兰博基尼液压公司总裁，1983年至2003年出任兰博基尼热能公司总裁。1981年成立了托尼诺·兰博基尼风格和配件公司，1998年成立了TLR Srl公司。还是黑山在艾米利亚-罗马涅的荣誉领事。



Ferruccio Lamborghini

è nato a Bologna, nel 1991, figlio di Tonino e nipote del celebre costruttore di auto superveloci. È stato campione italiano di Moto2 e si è qualificato nel Motomondiale, prima di dedicarsi all'azienda fondata dal padre, di cui attualmente è vicepresidente e ceo. Segue in particolare lo sviluppo strategico dell'azienda

Ferruccio Lamborghini

费鲁吉欧·兰博基尼于1991年出生于博洛尼亚，他是托尼诺的儿子，其祖父是著名的超快汽车制造商。现担任父亲成立的风格和配件公司副总裁兼首席执行官，在进入该公司之前，他曾是Moto2摩托赛车的冠军并获得参加世界摩托车锦标赛的资格。还主要负责房地产项目的开发。他解释说：“中国一直以来都是我们的话题中心”

un investimento di 50 milioni di dollari. Tra gli altri lavori in cantiere c'è quello con Shanghai Fengji Industrial Company che prevede un concept di edifici di lusso, residenziali e commerciali. I primi a vedere la luce saranno quelli di Zhengzhou, Shanghai, Shenzhen, Chengdu e Hangzhou. «La Cina è da sempre nelle nostre corde», ha spiegato Ferruccio Lamborghini, nipote e omonimo del costruttore di auto «mio padre, Tonino Lamborghini, ha scelto fin da subito di focalizzare il suo business su Medio Oriente e Cina. Questo avveniva già negli anni Ottanta con la produzione e, soprattutto, la commercializzazione nell'area della Greater China, dapprima della proposta di abbigliamento e poi di accessori e successivamente di arredamento. Il feedback è stato fin da subito positivo così nel 2012 abbiamo lanciato da qui il progetto del real estate, partendo dagli hotel». Le prime strutture ad essere state inaugurate sono state quelle di Suzhou con il Tonino Lamborghini Library Boutique Hotel, seguito poi dal Tonino Lamborghini City Center Hotel a Kunshan e nel 2014 il Tonino Lamborghini Lake Side Hotel a Huangshi.

Lamborghini, un gruppo da 420 milioni

In comune con il produttore di automobili, parte del gruppo Volkswagen, ha il nome e una gloriosa genealogia, ma la Tonino Lamborghini fondata nel 1981 a Bologna dal figlio di Ferruccio, è tutt'altra azienda. Traendo ispirazione dal suo heritage familiare e dalle sue esperienze professionali nel campo dell'ingegneria meccanica e del design automobilistico, Lamborghini ha creato un lifestyle experience brand, che include un'ampia gamma di prodotti di lusso: orologi, occhiali, cellulari, profumi, complementi d'arredo, abbigliamento, accessori sportivi, golf e utility cart, beverage, hotel a 5 stelle, ristoranti e progetti real estate a marchio, contraddistinti dal simbolo del Toro che carica su sfondo rosso, il primo logo della famiglia Lamborghini. Accanto ai tre prodotti core di Tonino Lamborghini, ovvero gli orologi, gli occhiali e la nuova categoria smartphone-IT (che insieme fanno parte della divisione Icon accessories e rappresentano da soli il 35% del fatturato), il business del gruppo da 420 milioni di euro di turnover (nel 2018) è legato alla categoria home (che rappresenta il 30% del giro d'affari), e a ruota dai progetti di hotel e real estate con il 25%. Worldwide la penetrazione del gruppo ha un occhio di riguardo per l'Asia: i primi mercati di Tonino Lamborghini sono Far East (30%) e Medio Oriente (30%). Il restante 40% è spalmato su tutti gli altri mercati globali, con gli Stati Uniti a prevalere. Oggi il fondatore Tonino Lamborghini è affiancato dal primogenito Ferruccio Lamborghini, vicepresidente e ceo del gruppo che ha già impresso un'importante svolta nella strategia della realtà bolognese: se finora il focus era

legato a partnership in licenza, con l'arrivo di Ferruccio alla direzione, nel corso dei due ultimi anni c'è stata una maggiore apertura all'internazionalizzazione con joint venture siglate con aziende extra UE.

兰博基尼是一个价值4.2亿欧元的集团

和作为大众汽车一部分的汽车制造商有着一样的名字和光荣的家史，但是1981年由Ferruccio先生的儿子于博洛尼亚创立的Tonino Lamborghini公司是一个全新的公司。从家族的传统和他自己在机械工程和汽车设计领域的专业经验中汲取灵感，兰博基尼先生创建了一个生活方式体验品牌，包括各种奢侈品：手表，眼镜，手机，香水，家装饰品，服装，体育用品，高尔夫球车，饮料，五星级酒店，餐厅和品牌房地产，特色标志是在红色底板上的公牛，这是兰博基尼家族的第一个标志。除了Tonino Lamborghini的三个核心产品，即手表，眼镜和新一代智能手机-IT（它们是Icon accessories品牌的组成部分，占营业额的35%），集团价值4.2亿欧元业务在2018年发生了转变，转向家装类（占营业额30%），随后是酒店和房地产占25%。集团的全世界渗透对亚洲特别关注：Tonino Lamborghini的最先市场在远东（30%）和中东（30%）。其余的40%分别来自全球的其他市场，其中美国占主导地位。今天，在创建者Tonino Lamborghini先生身边是他的大儿子Ferruccio Lamborghini先生，副总裁和集团首席执行官，他为此博洛尼亚的企业在战略上作出了一个重要的转折：如果说之前主要是对合作伙伴授权的话，随着Ferruccio先生的到来，在最近两年里，出现了最大的一个国际性开放度，和欧盟外的许多企业签定了合资公司。



The world's first-ever community

The Tonino Lamborghini community, prime example on a global scale, will be rising up on 43 hectares of land in the Meydan area, Dubai. The project is one of its kind, mixing Italian business excellence with the global and strategic vision of the Belt and Road Initiative. By 2024, one of the most interesting areas for luxury living should be hosting over 10 thousand real estate units, in line with Tonino Lamborghini Home's concept designs and décor – including furniture, ceramics, home and office accessories. Under the brand's banner also restaurants, cafes, gyms, spa centers, and flagship or mono-brand stores will be opening to welcome the public with a mixture of contemporary Italian design, advanced domotics – like smart controls for room temperature – security systems, smart networks, and a 40% of green spaces.

The ambitious and futuristic projects sparks from the mind of Oriental Pearls, Chinese developer founded in 2014 and voted to developing luxury properties in the UAE region, responsible for selecting Tonino Lamborghini for the actualization of its concept.

“We called it a community because, style-wise, the brand's presence will be quite strong. Obviously, we will allow great flexibility according to taste,” explained Ferruccio Lamborghini, heir of Tonino Lamborghini and President of the Group worth 420 million in revenues. “We are not excluding non-branded extra activities either,” he added. The target market is the high-end segment, like businessmen and investors from the UAE, China, India, and Saudi Arabia. “Involving a Chinese partner means we have enough strategic

power to connect with the many Chinese interested in investing outside of their country”. Despite not having any plans of replicating Dubai's case, Tonino Lamborghini keeps its real estate and hospitality segments focused on Asia. This year, the Group launched its Chengdu project, involving the construction of a branded hotel with 210 rooms, a 500-apartment tower, and a service hub center for customers and clients – with architect Marco Piva looking after the interior design of the whole project.

By 2020 the company should also complete the Tonino Lamborghini Hotel in Xian – offering executive service apartments for longer stays, all furnished with luxury services – and the first construction stage of the Tonino Lamborghini Yixing Resort, featuring around 120 rooms. Finally, the Tonino Lamborghini Saipan Resort, a project developed on US land in the Pacific Ocean through a \$50-million investment, should be opening its doors by summer 2021. Among other running projects, the Group is working together with Shanghai Fengji Industrial Company on the concept of a number of luxury buildings – for both commercial and residential use. The first few structures seeing the light will be the ones in Zhengzhou, Shanghai, Shenzhen, Chengdu, and Hangzhou. “China has always been in our wheelhouse,” said Ferruccio Lamborghini, sharing his first name with his grandfather, the famous car producer. “From the very start my father, Tonino Lamborghini, chose to direct his business toward the Middle East and China. This was already happening in the 1980s, when he started producing and selling the company's clothing, accessory and furniture lines in the Greater China area. He received positive feedback almost immediately, so in 2012 we decided to launch our real estate project here – starting with hotels”. The first completed buildings include those in Suzhou, like the Tonino Lamborghini Library Boutique Hotel; the Tonino Lamborghini City Center Hotel in Kunshan; then, in 2014, the Tonino Lamborghini Lake Side Hotel in Huangshi.

Le soluzioni di interior design sono una delle caratteristiche dei progetti di Tonino Lamborghini Group. Qui sopra una delle proposte della divisione resort in alto un rendering della visione d'insieme di Meydan, lo sviluppo immobiliare in progetto a Dubai-

室内设计解决方案是托尼诺·兰博基尼集团的项目特色之一。上图是度假村项目的其中一个方案，再往上是迪拜迈丹房地产项目的整体效果图

Wine to Asia, nuova sfida di Verona

IN PARTNERSHIP CON SHENZHEN TAOSHOW CULTURE & MEDIA, VERONAFIERE, ORGANIZZATRICE DI VINITALY, LA PRINCIPALE FIERA DEL VINO ITALIANA, STA PREPARANDO UNA GRANDE PIATTAFORMA ONLINE CHE SERVIRÀ I MERCATO ASIATICI

di Nicola Brillo

Un'iniziativa permanente per conquistare gli operatori asiatici. Veronafiere è sbarcata nel continente nel 1998 ed ora vuole diventare punto di riferimento per il mondo del vino. «Wine To Asia» è la nuova piattaforma multicanale, creata attraverso una newco di cui la spa veronese detiene la quota di maggioranza. Partner unico è la Shenzhen Taoshow Culture & Media, società che fa parte della Pacco Communication Group Ltd con sede a Shenzhen e attiva anche a Beijing, Chengdu, Xi'an e Shanghai. Il lancio è previsto l'anno prossimo. «Guardiamo con sempre maggiore interesse agli sviluppi sulla nuova Via della Seta, forte di un'esperienza maturata in oltre 20 anni di presenza in Cina, considerata naturale porta d'accesso verso gli altri paesi del Far east,» ha spiegato Giovanni Mantovani, direttore generale di Veronafiere.

La prima missione commerciale di Vinitaly nel Paese del Dragone risale infatti al 1998. «Da allora abbiamo accresciuto il presidio anno dopo anno attraverso le iniziative educational della Vinitaly International Academy, la par-

tecipazione ai più importanti eventi b2b dedicati al vino, l'inaugurazione nel 2018 di un ufficio di rappresentanza a Shanghai e il lancio di un road show che ha toccato sette importanti città», ha proseguito Mantovani.

La Cina, seconda economia del mondo, ha una classe media di 350 milioni di persone, conta 400 milioni di millenials e attraverso il progetto Belt&Road Iniziative ha impresso un'accelerazione epocale nei rapporti economici globali, con un piano di investimenti da oltre 100 miliardi di dollari. È su queste basi che Veronafiere sta accelerando per costruire un modello tutto italiano di promozione e il perno della nuova iniziativa sarà, a Shenzhen, Wine to Asia, una piattaforma fieristica stabile e di proprietà dedicata al business e alla cultura del vino.

«Questo significa avere una visione strategica e a lungo termine», ha aggiunto il direttore generale. Dalla trasformazione in società per azioni, Veronafiere ha lavorato per fare di Vinitaly il centro di una struttura aggregativa di promozione che parli ai buyer esteri come voce unitaria dell'eccellenza



Due immagini del Vinitaly, la principale manifestazione di Veronafiere. A sinistra e nella pagina accanto, la manifestazione nella sede della città veneta, a destra, produttori, dealer e appassionati durante il roadshow in Cina dello scorso anno, che ha toccato fra l'altro Shanghai, Shenzhen, Chengdu

Veronafiere 维罗纳会展主要活动 Vinitaly (意大利联合酒展) 的两张图片。在左侧和下一页, 威尼斯城市总部的活动; 在右侧, 去年在中国路演中的葡萄酒生产商、经销商和爱好者路演分别在上海、深圳、成都举办。



“Wine to Asia” (国际葡萄酒及烈酒展), 维罗纳的新挑战

这是一个为了赢得亚洲公众的永久性项目。Veronafiere 维罗纳会展于1998年登陆大陆，现在想成为葡萄酒领域的一个坐标点。“Wine to Asia”国际葡萄酒及烈酒展是一个全新的多渠道平台，将由Veronafiere维罗纳会展控股的新公司打造。平台唯一合作伙伴为深圳百高文化传播公司旗下的萄酒汇文化传媒(Taoshow Culture Media)。该公司总部位于深圳，同时在北京，成都，西安和上海设有分公司。预计明年推出该活动。Veronafiere维罗纳会展总经理Giovanni Mantovani解释说：“我们越来越关注新丝绸之路的发展，因为我们在意大利已经拥有20多年的丰富经验，这里也被认为是通往远东其他国家的天然门户。”Vinitaly (意大利联合酒展) 在中国这个龙的国度的第一个商业任务可以追溯到1998年。Mantovani继续说到：“从那时起，我们通过Vinitaly International Academy (意大利葡萄酒国际学院) 的教育计划逐年增加了活动覆盖范围，参加最重要的葡萄酒b2b活动，2018年上海代表处成立，并启动了一个涉及七个重要城市的路演。”中国是世界第二大经济体，拥有3.5亿人口的中产阶级，拥有4亿千禧一代，通过“一带一路倡议”项目，已经在全球经济关系中实现了划时代的加速，投资计划超过1000亿美元。正是在此基础上，VeronaFiere维罗纳会展正在加速建立一个全意大利的推广模式，新计划的重点将是，在深圳落户Wine to Asia国际葡萄酒及烈酒展，这是一个专门致力于葡萄酒贸易和葡萄酒文化的自有固定展览平台。“这意味着要有一个长期的战略愿景，”总经理补充道。从Veronafiere转变为股份有限公司考试，该展会组织致力于将Vinitaly意大利联合酒

展打造成为一个促进意大利葡萄酒销售的综合结构中心，使其成为向外国买家宣传意大利优质葡萄酒的统一声音。在中国这个前天朝帝国，需要克服的问题有很多，先要扩大意大利作为世界第一葡萄酒生产商的存在感。“仅占6.5%的市场份额，如今，意大利葡萄酒必须在中国的需求市场中增加其地位，在过去5年中翻了一番，”Mantovani指出，“通过Wine to Asia国际葡萄酒及烈酒展，我们希望有效而迅速地为我们的酒庄出口改变步伐”。东亚地区进口葡萄酒的总需求量价值为64.5亿欧元，仅次于北美地区，其总价值为69.5亿欧元。在争夺葡萄酒市场的竞争中，东亚市场自身正在参与竞争，在过去十年中，其价值跃升了227%：比欧盟市场高出11倍，几乎是北美地缘经济区市场价值的四倍。为新项目选择的地区是中国最具活力的地区之一，包括广东省在内的大湾区，广东省省会，香港和澳门地区总人口超过7000万，是中国最富有，最发达的地区之一。新项目的合作方百高文化传播公司成立于2009年，一直致力于葡萄酒和烈酒领域在中国的线上和线下推广，并在过去的6年里持续不断地和Veronafiere维罗纳会展旗下的Vinitaly (意大利联合酒展) 合作，推广活动从成都的酒店展延伸到了在中国其它一二线城市的路



演。等待Wine to Asia国际葡萄酒及烈酒展投入运营的时候，Veronafiere维罗纳会展于去年6月，在意大利大使馆和ICE (意大利对外贸易委员会) 中国代表处的支持下，与中国合作伙伴百高文化传播公司合作，通过“I Love ITALian Wines (我爱意大利葡萄酒)”倡议活动，汇集了3500多名专业运营商参加第二届中国b2b路演。此次活动共有来自中国12个省份的55家公司和葡萄酒进口商成为参展商，共展出500个品牌。



Maurizio Danese

classe 1962, è presidente di Veronafiere dal 2015. Ha fondato nel 1987 la Center Catering, oggi Pregis, attiva nella fornitura di prodotti alimentari al canale horeca, è vicepresidente vicario di Confcommercio Verona e vice presidente di Aefi, l'associazione delle fiere italiane

Maurizio Danese

1962年出生，自2015年起一直担任维罗纳会展中心主席。于1987年成立了Center Catering公司，即如今的酒店餐饮业食物供应商Pregis公司。他还是维罗纳商业联合会的代理副主席，以及意大利展览和交易会协会（AEFI）副主席。



Giovanni Mantovani

60 anni, è direttore generale di Veronafiere dal 2001 e ricopre anche la carica di primo vicepresidente del Chapter Europeo di UFI-The Global Association of the Exhibition Industry. È anche ceo di Verona Parma Exhibitions, l'aggregazione delle fiere delle due città, diventata il primo polo fieristico nel settore food e agricolo

Giovanni Mantovani

现年60岁，自2001年起担任Veronafiere维罗纳会展总经理，并担任UFI全球展览业协会-欧洲分会第一副总裁。他还是Verona Parma Exhibitions（维罗纳帕尔马展览会）的首席执行官，这两个城市的博览会联合在一起，已成为食品和农业领域的第一交易会。他主要负责国际活动的推动和成果。

vitivinicola italiana. I problemi da superare sono molti e influiscono sulla scarsa presenza del vino italiano, primo produttore al mondo, nell'ex Celeste Impero. «Con solo il 6,5% delle quote di mercato, oggi il vino italiano in Cina deve incrementare la propria posizione in un mercato della domanda più che raddoppiato negli ultimi 5 anni», ha fatto notare Mantovani, «con Wine to Asia vogliamo contribuire fattivamente e velocemente ad un cambio di passo per l'export delle nostre cantine». La domanda globale di vino dell'Asia Orientale vale 6,45 miliardi di euro di import ed è prossima all'aggancio del Nord America, che somma 6,95 miliardi di euro. Nella corsa al vino, l'Asia Orientale sta facendo gara a sé con un balzo a valore negli ultimi dieci anni del 227%: undici volte in più rispetto ai mercati Ue e quasi il quadruplo sull'area geo-economica nordamericana. La città scelta per la nuova iniziativa è una delle aree più dinamiche della Cina, la Greater Bay Area che comprende la provincia della Guangdong, con Canton capitale, Hong Kong e Macao un'area di oltre 70 milioni di abitanti, tra le più ricche ed evolute della Cina. La società prescelta per l'accordo è stata fondata nel 2009, si occupa di strategie online e offline di promozione

Le specialità sono food e agricoltura

Nel 2018 le rassegne di Veronafiere hanno totalizzato 1.310.774 visitatori, dei quali 209.324 esteri (16% del totale); 13.967 espositori, di cui 2.707 stranieri (19,4% del totale); 738.187 i metri quadrati venduti. Le manifestazioni a carattere internazionale organizzate in Italia hanno fatto segnare una media del 37% di visitatori esteri e del 40% di espositori stranieri. Il fatturato 2018 del gruppo VeronaFiere, che include, oltre a Veronafiere Spa, anche le società Piemmeti Spa, Veronafiere Servizi Spa, Milanez&Milaneze, Verona Parma Exhibitions Srl, Metef e Medinit, ha raggiunto 92,8 milioni di euro, (+7,9%) e un Ebitda di 13,9 milioni di euro (15% su fatturato) con un utile netto di 2,8 milioni di euro. Il gruppo si occupa della gestione diretta e il coordinamento di 72 manifestazioni di cui 48 in Italia e 24 all'estero, in 13 nazioni: Stati Uniti d'America, Messico, Brasile, Sudafrica, Marocco, Egitto, Regno Unito, Repubblica Ceca, Russia, Oman, Thailandia, Cina e Hong Kong. Veronafiere è leader nel settore agricolo e agroalimentare, detenendo il 45% delle manifestazioni fieristiche italiane relative ai due comparti. Nel corso degli anni ha sviluppato nuove aree di interesse quali l'edilizia, le costruzioni, i trasporti, lo sport e l'hobbistica. Fra le principali manifestazioni che organizza compaiono MarmoMac, Fieracavalli, MotorBike Expo, Art Verona, oltre a Vinitaly.

专业是食品和农业

2018年度Veronafiere维罗纳会展共接纳访客1310774人，其中外国访客209324人（占到总数的16%）；参展商13967家，其中外国参展商2707家（占总数的19.4%）；已售出展厅面积738187平方米。在意大利举办的国际展会活动平均有37%的外国访客和40%的外国参展商。VeronaFiere维罗纳会展集团除了Veronafiere Spa维罗纳会展股份有限公司以外，还包括Piemmeti Spa股份有限公司，Veronafiere Servizi Spa股份有限公司，Milanez&Milaneze, Verona Parma Exhibitions, Metef和Medinit等公司，2018年的营业额达到9280万欧元（+7.9%）和Ebitda的1390万欧元营业额（占总营业额的15%），其净利润为280万欧元。该集团负责直接管理和协调72个展会活动，其中意大利48个，国外24个，涉及13个国家：美利坚合众国、墨西哥、巴西、南非、摩洛哥、埃及、英国、捷克共和国、俄罗斯、阿曼、泰国、中国和香港。VeronaFiere维罗纳会展是农业和农业食品领域的领导者，占到两个行业意大利会展的45%。多年来，它还开发了新的兴趣领域，如建筑、建设、运输、运动和休闲爱好。它组织的主要活动包括MarmoMac天然石材展会，Fieracavalli国际马术运动用品展览会，MotorBike Expo摩托车博览会，Art Verona艺术展览会以及Vinitaly意大利联合酒展。集团首席公司Veronafiere

in Cina nei settori wine&food e lifestyle e collabora con Veronafiere-Vinitaly da sei anni. Dall'accordo è nato anche il fuori salone di Chengdu e i road show promozionali e culturali nelle città di prima e seconda fascia della Cina.

In attesa che Wine to Asia diventi operativa, Veronafiere ha riunito nel giugno scorso oltre 3.500 operatori professionali per partecipare alla seconda edizione

del roadshow b2b in Cina, organizzato in collaborazione con il partner cinese Pacco Communication Group e con il supporto dell'Ambasciata italiana e della rete ICE in Cina, tramite l'iniziativa "I Love ITALian Wines". L'evento ha visto protagonisti come espositori 55 aziende e importatori vinicoli di 12 province cinesi per un totale di 500 etichette in esposizione.



Wine to Asia, a new challenge in Verona

A permanent initiative to win over the Asian dealers. Veronafiere opened in the continent in 1998 and now aims at becoming a reference point for the wine world. Wine To Asia is the new omnichannel platform, created through a NewCo of which the Verona-based S.p.A. holds the majority share. Shenzhen Taoshow Culture & Media is the sole partner, a company that is part of Pacco Communication Group Ltd based in Shenzhen and active also in Beijing, Chengdu, Xi'an and Shanghai. The launch is expected for next year. "We are looking with increasing interest at the developments along the new Silk Road, backed by more than 20 years of experience in China, considered a natural gateway to other Far East countries," explained Giovanni Mantovani, the Veronafiere managing director. The first commercial mission of Vinitaly in China dates back to 1998. "Since then, we increased year after year the coverage through the Vinitaly International Academy educational initiatives, the participation in the most important B2B wine events, the inauguration in 2018 of a representative office in Shanghai and the launch of a road show across seven important cities," continued Mantovani.

China, the world's second largest economy, has a middle class of 350 million people, 400 million millennials and through the "Belt & Road Initiative" project has stepped up global economic relations, with an investment plan of over 100 bil-

lions of dollars. It is on this basis that Veronafiere is speeding up to realize an all-Italian model of promotion and Wine to Asia in Shenzhen will be the hub of the new initiative, a stable and proprietary trade fair platform dedicated to business and wine culture.

"This means having a long-term strategic vision," added the managing director. After becoming a joint-stock company, Veronafiere worked to make Vinitaly the center of a promotional aggregation structure that talks to foreign buyers as a unified voice of Italian wine excellence. There are many problems to overcome, and they affect the low presence of Italian wine – the first producer in the world – in China. "With only 6.5% of the market share, today Italian wine in China must increase its position in a demand market that has more than doubled in the last 5 years", Mantovani noted, "with Wine to Asia we want to contribute effectively and quickly to a change of pace for the export of our wines". The global demand of wine from East Asia is worth

6.45 billion euros of import and is close to the North America one, which adds 6.95 billion euros. In this race, East Asia is competing alone with a jump in value over the last 10 years of 227%.; 11 times more than in the EU markets and almost four times as much in the North American geo-economic area. The city chosen for the new initiative is one of the most dynamic areas of China: the Greater Bay Area, which includes the province of Guangdong, with Canton as capital, Hong Kong and Macao – an area of over 70 million inhabitants, among the richest and most advanced of China. The company chosen for the agreement was founded in 2009, deals with online and offline promotional strategies in China in the wine&food and lifestyle sectors and has been working with Veronafiere-Vinitaly for six years. The agreement also resulted in the Chengdu road show and promotional and cultural events in the first and second tier cities of China.

Waiting for Wine to Asia to become operational, Veronafiere brought together over 3,500 professional dealers last June to participate in the second edition of the B2B roadshow in China, organized in collaboration with the Chinese partner Pacco Communication Group and with the support of the Italian Embassy and ICE network in China, through the I Love ITALian Wines initiative. The event featured 55 companies and wine importers from 12 Chinese provinces as exhibitors, for a total of 500 labels on display.



Nel calendario delle 72 manifestazioni organizzate da Veronafiere, particolarmente seguite dagli appassionati sono Motorbike expo, Fieracavalli, Verona legend cars e ArtVerona

维罗纳会展中心组织举办的72个展会中, 爱好者们特别关注的是摩托车展览会, 马及马术展, 维罗纳传奇汽车展和艺术展。

A tutta velocità verso la smart city in 5G

IL GRUPPO DI SHENZHEN SI È GIÀ ASSICURATO 25 CONTRATTI COMMERCIALI 5G A LIVELLO GLOBALE ED È IMPEGNATO IN PARTNERSHIP CON ALTRI 60 OPERATORI. IL SUCCESSO È DOVUTO IN BUONA PARTE ALLA FLESSIBILITÀ DELLE SOLUZIONI PROPOSTE

di Franco Canevesio

All'inizio degli anni Novanta costruiva giocattoli per finanziare i suoi primi telefoni, meno di trent'anni dopo è diventato uno dei quattro leader mondiali nella fornitura di reti mobili, premiato dagli investitori. Il valore delle azioni di Zte, il colosso cinese delle tlc quotato a Hong Kong e Shenzhen, è cresciuto del 50% nei primi sei mesi del 2019, driblando le tensioni geopolitiche scaturite dalla guerra tecnologica tra Stati Uniti e Cina. Nel quartier generale di Shenzhen si guarda soprattutto con ottimismo allo sviluppo del 5G nel mondo e in Europa. In giugno il management ha annunciato di essersi assicurato 25 contratti commerciali 5G a livello globale e di essere impegnato in partnership con altri 60 operatori in tutto il mondo. Il successo è dovuto in buona parte alla flessibilità delle soluzioni proposte da Zte, dalla modalità SA (stand-alone) alla modalità NSA (non-stand-alone), in grado di soddisfare i requisiti degli operatori nelle diverse fasi della distribuzione del 5G. Il premio Global 5G Infrastructure Technology Leadership di Frost & Sullivan per la posizione di fornitore leader di sistemi, apparecchiature e dispositivi per infrastrutture 4G, Pre5G e 5G ha sancito, al Mobile World Congress 2019, il primato internazionale del gruppo, impegnato anche in progetti che riguardano altri campi di applicazione. Zte sta lavorando sui veicoli a guida autonoma, sul controllo da remoto dei macchinari industriali, sull'uso della realtà aumentata in campo formativo.

Gli investimenti in ricerca e sviluppo hanno raggiunto il 12% del fatturato globale, poco più di 11 miliardi nel 2018. «Questa è la ragione per cui ci siamo conquistati una posizione di leadership

sul mercato», ha ribadito in più di un'occasione Hu Kun, alla guida di Zte Italia e presidente e ceo di Zte Western Europe. Nel 2018 i costi di ricerca e sviluppo hanno toccato 10,91 miliardi di yuan, ovvero poco meno di 1,5 miliardi di euro, in un anno difficile, in cui per le sanzioni imposte dagli Stati Uniti e i 4 mesi di stop dell'attività, che si sono riflessi in un calo del 21% del fatturato rispetto al 2017. Per riprendersi da quello che in molti hanno definito un anno nero sotto il profilo dei numeri di bilancio, Zte nel 2019 ha puntato ancora di più sulla spinta all'innovazione, concentrandosi sul miglioramento dell'efficienza, sui clienti di maggior valore e sui prodotti più importanti. Risultato, nel primo trimestre del 2019 è stato stimato un utile netto per gli azionisti compreso tra

0,8 miliardi e 1,2 miliardi di yuan.

Il gruppo dispone in giro per il mondo, in Usa, Canada, Cina ed Europa, di 20 centri R&D all'avanguardia e impiega oltre 30 mila professionisti della ricerca nello sviluppo di tecnologie di nuova generazione tra cui 5G, IoT, Nfv, Sdn, Cloud Computing e Big Data. Secondo l'ultima tabella annuale dei richiedenti di brevetti stilata dall'Organizzazione mondiale della proprietà intellettuale, la multinazionale occupa il quinto posto nella classifica dedicata alle applicazioni Pct pubblicate nel 2018. In totale, le domande di brevetto cumulativo Pct della società sono più di 29 mila. Lo scorso giugno Zte ha dichiarato 1.424 famiglie di brevetti standard essenziali (Sep) per il 5G e altrettante domande di brevetto all'European Telecommunications Standards Institute.

Fondata nel 1985, Zte oggi è una delle quattro aziende di telecomunicazioni più importanti al mondo. Offre



Nella sede del Centro di ricerca e innovazione sul 5G di Zte al Tecnopolo dell'Aquila è stata fatta, nel febbraio scorso, la prima videochiamata attraverso il Mediterraneo su smartphone 5G effettuata con successo da Barcellona. Qui sopra un device prodotto da Zte, l'Axon 10 pro

中兴通讯的5G研究创新中心坐落在拉奎拉Tecnopolo工业区，今年2月中兴通讯在此成功打通了首个从巴塞罗那到拉奎拉，跨越地中海的基于5G智能手机的视频电话。上图是中兴通讯生产的智能手机Axon 10 Pro。



全速奔向5G智慧城市

在九十年代初以其制造玩具所得资金开始了它的第一批手机生产，不到三十年它成为了深受投资者青睐的全球四大移动网络提供商之一。通过在香港和深圳交易市场上市的中国巨头TCL，中兴通讯的股份在2019年前六个月增长了50%，避开了发生在美国和中国之间的由技术战而引发的地缘政治紧张局势。其在深圳的总部对5G特别是在世界和欧洲的发展持乐观积极的观点。6月份，管理层宣布了已经保证有25份5G全球性商业合同，并且已经着手与全球60家其他运营商建立合作伙伴关系。成功在很大程度上是归功于中兴通讯提供的解决方案的灵活性，从SA（独立）模式到NSA（非独立）模式，能够满足多个层次的5G运营商的各种要求。在2019年世界移动通信大会上获得Frost & Sullivan全球5G基础设施技术领导者奖因其提供商的领导地位，装备和4G，5G前和5G领域的基础设施，集团的国际领先地位还体现在其他一些应用的项目中。中兴通讯正致力于汽车的自动驾驶，工业机械的遥控和提高实际应用的培训等项目。

其研发投入已达到其全球营业额的20%，在2018年略高于110亿。“这就是我们能取得市场上领导地位的原因所在”，领导意大利中兴并且是中兴西欧首席执行官的胡坤先生在多个场合下重申过。2018年研发成本达109.1亿元，相当于15亿欧元不到一点，在困难的一年中，在此美国的制裁和四个月的停止运作，都在营业额比2017年下降21%中表现出来了。为了从被许多人根据结算数据而称之为“黑

色年度”中重新振作起来，在2019年该巨头企业更加关注对创新的推动，集中于对效能的改善，更高价值的客户和更重要的产品。结果是在2019年第一季度，股东的净利润估计在8到12亿元。该集团在全球拥有20个尖端研发中心（在美国，加拿大，中国和欧洲）而且有超过3万名专业研究人员开发新一代的技术，其中包括5G，物联网，NFV，SDN，云计算和大数据。根据全球知识产权组织编制的最新专利申请年度表，该跨国公司在2018年发布的PCT专利申请排名中位列第五。该公司累计PCT专利申请总共超过2万9千件。上一个六月，中兴通讯宣布了1424项5G基本标准专利（SEP）并且向欧洲电信标准协会也提交了同样数量的专利申请。

中兴通讯成立于1985年，如今是世界上四大电信公司之一。为世界上160个国家的500多家运营商提供解决方案。而意大利是最近几年来投资较多的海外市场之一（约5亿欧元）。最近他们发布了“5G核心技术趋势白皮书”，这是一份关于对投资5G行业面临的问题和挑战进行深入分析的白皮书，从基础网络的角度聚焦该技术的个性化发展趋势。事实上，5G的发展将伴随着人工智能，物联网，云计算，大数据和网络切片的繁荣。因此对5G的研究和创新必须集中在大规模连接，SBA增强，网络切片，分布的分散，人工智能的操作和维护及简易网络的融合。只有这样5G网络才能充分发挥它的潜力，以推动新的垂直工业的有力发展。胡坤先生毫不怀疑：“5G对整个生态系统而言是一个机会。在那些使用它的国家其数字经济将加速发展。”



Li Zixue

Classe 1964, è presidente e ceo del gruppo Zte da giugno 2018. Laureato alla Xi'an Jiaotong University nel 1987, è entrato subito dopo la laurea, come ricercatore, al Xi'an Microelectronics Technology Research Institute, dove ha fatto l'intera carriera professionale, fino al gennaio di quest'anno, in ruoli di crescente responsabilità, fino ad essere vice direttore generale

李自学

1964年出生，2018年出任中兴通讯集团董事长兼首席执行官。1987年毕业于西安交通大学，毕业后作为研究员进入西安微电子技术研究所。截止至今年1月，他在此度过了整个职业生涯，担任的职务日益重要，直至成为副总经理。



Hu Kun

Classe 1980, è responsabile delle attività di Zte group in Europa, Italia e Francia da marzo 2014. Si è laureato in ingegneria delle telecomunicazioni nel 2002 alla Xi'an Jiaotong University ed è entrato nel gruppo Zte nel 2005, con incarichi di responsabilità prevalentemente nei mercati esteri, prima in Brasile, poi in Spagna e quindi in Italia dal 2013

胡坤

1980年出生，是中兴通讯集团欧洲业务主管，自2014年3月起一直负责意大利和法国的业务。2002年毕业于西安交通大学电信工程专业，于2005年进入中兴通讯集团，主要负责国外市场，先后在巴西、西班牙和意大利（自2013年）担任主管。

le sue soluzioni a più di 500 operatori in oltre 160 Paesi. E l'Italia è uno dei mercati esteri in cui ha investito di più, circa 500 milioni di euro, nel corso degli ultimi anni. Recentemente ha presentato il "5G Core Technology Trend White Paper", un libro bianco in cui viene svolta un'analisi approfondita dei problemi e delle sfide che investono il settore 5G, mettendo a fuoco le tendenze che caratterizzeranno lo sviluppo di questa tecnologia dal punto di vista dei network di base. Lo sviluppo del 5G sarà, infatti, accompagnato dal boom dell'intelligenza artificiale, dell'Iot, del cloud computing, dei big data e del network slicing. La ricerca e l'innovazione del 5G Core devono perciò concentrarsi su connessioni massive, SBA enhancement, slice network, decentramento della distribuzione, AI operation and maintenance e convergenza di rete semplificata. Solo in questo modo la rete 5G potrà liberare tutto il suo potenziale, promuovendo il vigoroso sviluppo di nuove industrie verticali. Hu Kun non ha dubbi: «Il 5G rappresenta un'opportunità per l'intero l'ecosistema. Nei paesi che lo adotteranno lo sviluppo della digital economy avrà una marcia in più».

Focus sulla ricerca in Italia

Il colosso delle tlc ha eletto il Belpaese a quartier generale nel Vecchio Continente. In Italia ha investito 500 milioni di euro in cinque anni. È stato aperto un polo di ricerca a L'Aquila, un centro di cyber sicurezza a Roma e 15 sedi operative sparse da Nord a Sud. Assunti centinaia di giovani italiani. «Abbiamo generato opportunità di lavoro nell'indotto per oltre 2 mila persone», ha sottolineato Hu Kun, il numero uno dell'azienda in Italia. La Penisola, insomma, è sempre più al centro delle strategie internazionali di Zte. Negli ultimi 18 mesi il colosso con base a Shenzhen ha anche avviato importanti partnership scientifiche, come quella che coinvolge l'Università di Roma Tor Vergata. Zte, inoltre, sta realizzando circa il 60% della nuova rete Wind Tre e collabora nel contempo con molti altri operatori, tra cui Open Fiber. «Con Wind Tre e Open Fiber stiamo anche sperimentando sull'asse Toscana-Abruzzo il segnale 5G», ha ricordato il presidente di Zte Italia. I test hanno dato finora risultati soddisfacenti. Allo scopo di costruire un rapporto di fiducia con il governo, la multinazionale ha anche dato la propria disponibilità a far controllare e certificare le sue reti da parte di terzi, in modo che le istituzioni abbiano pieno accesso a tutti i servizi che offre. Le autorità competenti potranno anche accedere liberamente al laboratorio sulla cyber security inaugurato a Roma lo scorso maggio.

专注于意大利的研究

电信业的巨头公司选择了意大利作为其在欧洲大陆的总部。5年时间里在意大利投入了5亿欧元。在Aquila开设了以个研究中心，在罗马有一个网络安全中心以及从北到南分布的15个办事处。雇佣了数百名意大利年轻人。“我们已经为超过2千人提供了相关的工作机会”。集团在意大利的第一把手胡坤先生强调说。总而言之，意大利越来越成为中兴通讯的国际战略中心。在最近的18个月里，以深圳为基地的该巨头企业也启动了重要的科技合作，比如和罗马第二大学。此外，中兴通讯正在实现大约60%新的Wind Tre网，并同时和许多其他运营商合作，其中有Open Fiber。“和Wind Tre 还有Open Fiber，我们正在测试Toscana-Abruzzo(托斯卡纳-阿布鲁佐)轴线上的5G信号。”中兴通讯的意大利总裁回忆道。到目前为止，测试结果令人满意。为了与政府建立信任关系，该跨国公司也愿意接受第三方对其网络进行检查和认证，使那些机构能完全进入它所提供的所有服务。主管当局还能自由进入他们5月份在罗马成立的网络安全实验室。

Moving fastly to a 5G smart city

In the early '90s, the company manufactured toys to finance its first phones; less than thirty years later it turned into a mobile network provider – one of the four worldwide leaders, rewarded by investors. The share price of ZTE – the Chinese telecommunications giant listed on Hong Kong and Shenzhen stock markets – grew up 50% in the first six months of 2019, avoiding the consequences of the geopolitical tensions due to the US-China technological war. Shenzhen headquarters appear optimistic about 5G development in Europe as well as in the rest of the world. In June, the management announced the signing of 25 5G commercial contracts globally, and that the group is already engaged in partnerships with 60 other operators worldwide. The success is mainly due to the flexibility of ZTE's solutions, from the SA (stand-alone) mode to the NSA (non-stand-alone) mode, allowing the company to meet the operators' requirements along the different stages of the 5G distribution. At the Mobile World Congress 2019, the ZTE was awarded the Frost & Sullivan Global 5G Infrastructure Technology Leadership Award for its position as a leading systems, equipment and devices for 4G, Pre5G and 5G infrastructures supplier, establishing the international record of the group – which is also involved in projects concerning other fields of application. ZTE is working on self-driving vehicles, on the remote control of industrial machinery, on the use of augmented reality in the training field. Investments in research and development reached 12% of its global turnover, slightly more than 11 billion in 2018. "This is the reason why we have achieved a leadership position in the market," stressed Hu Kun, who leads ZTE Italia and is the ZTE Western Europe Chairman and CEO. In 2018, even though it has been a difficult year – because of sanctions imposed by the United States and the 4-month business stop, which meant a decline of 21% in turnover compared to 2017 – its research and

development costs reached 10.91 billion yuan, slightly less than 1.5 billion euros. In order to recover from what many have called a "black year" in terms of budget numbers, in 2019 the giant focused even more on innovation, in particular on improving efficiency, on acquiring more valuable customers, and on developing its most important products. As a result, net profit for shareholders during 2019 first quarter was estimated to be between 0.8 billion and 1.2 billion yuan. The group has 20 cutting-edge R&D centers all around

the world (in the USA, Canada, China and Europe) and employs over 30 thousand research professionals in the development of new generation technologies including 5G, IoT, Nfv, Sdn, Cloud Computing and Big Data. According to the last annual table of patent applicants drawn up by the World Intellectual Property Organization, the multinational company ranks fifth in the ranking devoted to PCT applications published in 2018. In total, the company applied for more than 29 thousand cumulative PCT patent. Last June, ZTE

announced 1,424 families of Standard essential patents (SEPs) for 5G and likewise of patent applications to the European Telecommunications Standards Institute.

Founded in 1985, ZTE is today one of the four most important telecommunications companies in the world. It offers its solutions to more than 500 operators in over 160 countries. In recent years, Italy is one of the foreign markets in which it has invested the most (around 500 million euros). Recently it presented the "5G Core Technology Trend White Paper", a white paper outlining an in-depth analysis of the problems and challenges faced by the 5G sector, focusing on the trends that will characterize the development of this technology in terms of basic networks. The 5G development will, indeed, go hand in hand with the artificial intelligence boom – of IoT, Cloud Computing, Big Data and network slicing. The 5G Core research and innovation must therefore focus on massive connections, SBA enhancement, slice network, distribution decentralization, AI operation and maintenance and simplified network convergence. This is the only way the 5G network can unlock its full potential, promoting the vigorous development of new vertical industries. Hu Kun has no doubts: "5G is an opportunity for the whole ecosystem. Those countries that will adopt it will experience a real push in the digital economy development".



Le connessioni in un'ottica smart city sono uno dei terreni operativi più importanti del gruppo Zte. Ad Amsterdam, in settembre, ha presentato una novità assoluta, il 5G Live tv solution

智慧城市的连接是中兴通讯集团经营的最重要的领域之一。今年9月中兴通讯在阿姆斯特丹展示了绝对新颖的5G直播电视解决方案。

ENERGY

Italian-Chinese turbines by Ansaldo enter Russia

The New Silk Road can also pass through Russia. CEO of Ansaldo Energia Giuseppe Zampini, 76, is well aware of that: on June 6th, in St. Petersburg, he signed a joint venture with Rep Holding, a subsidiary of the country's leading energy group Gazprom. The agreement gained favor with the entente cordiale between Russia and China which, through Shanghai Electric, is a 40% shareholder of Ansaldo (the remaining 60% is held by CDP, the Italian Deposit and Consignment). Zampini signed a wide-ranging contract providing for the production, updating and fixing of large-scale industrial gas and steam turbines in Russia, as well as for the provision of maintenance and assistance services. Although Ansaldo is used to producing and selling turbines in most countries of the world, the St. Petersburg agreement has a particular strategic weight, as the Genoa-based company will obtain access to the markets of the CIS – the Commonwealth of Independent States gathering 9 of the former 15 Soviet republics. “This JV makes for a mutually beneficial solution for supplying the best components and services to customers in Russia and in the CIS countries,” commented Zampini. Ansaldo Energia has been operating in Russia for over ten years, where its turbines power, among other things, one of the largest plants in Europe, located in St. Petersburg. Yet, at this stage the Russian business is particularly active for three



Giuseppe Zampini

main reasons: the large-scale methanization plan of the public and private transport fleet launched by the government; the nuclear projects; and the Russian-Chinese agreement to bring the Russian gas of Gazprom on the border with China. By next year, the gas pipeline that will transfer 38 billion cubic meters per year to China – in order to satisfy their extremely high energy demand – should reach completion. This gas will have to necessarily end up in new power plants, equipped with large turbines. The St. Petersburg agreement could also give the green light to new agreements on nuclear power, in which Russia stands out, with a series of ongoing contracts for the construction of power plants in Finland, Hungary, Turkey, China and Iran, where Ansaldo has already performed consistent sales in the past. Unfortunately, the latest US sanctions have blocked projects for over 300 million euros. “It is time for us to play a key role in Iran, before Koreans, Japanese and Germans come first,” explained Zampini, who was the leading figure in the 2014 agreement signed with Shanghai Electric. “The Chinese already wanted to acquire 100% of Ansaldo back in 2008, and they tried again in 2011 – up until the decision of selling 40% of the company in 2014, on the condition of them opening the domestic market up for us,” revealed the manager. “This alliance has exceeded both our expectations and what

was mentioned in the agreements. China wants to become a world tech leader. Meanwhile, with this agreement, we're holding onto the giant's head in Italy”. As of today, the agreement has earned Ansaldo orders for 5 machines a year in supplies, 28 machines produced and 34 ordered, 8 already installed, for a value between 300 and 400 million euros. In 2017, Zampini signed a new MoU with Shanghai Electric, which laid the foundations for a further strengthening of the strategic partnership, providing an investment sharing plan for the introduction of the new-generation class H turbine in international markets. The MoU was followed by three new cooperation agreements between Ansaldo Energia and Shanghai Electric on the one hand, and the Chinese electricity companies Shenergy Electric Group and Shanghai Electric Power on the other. In September 2017, Ansaldo opened new negotiations with SPIC (State Power Invested Corp.), a large state-owned Chinese utility, which involves its subsidiary UGTC, namely China United Gas Turbine Corp., in the fields of research and development on heavy duty gas turbines. Finally, last March a new agreement, docked from Mitsubishi, was reached in China as well: a €25 million contract for the supply of a specially designed gas turbine to run on low heat power fuels in the 180 MW power plant of Bengang. The facility is owned by the Benxi steel group, a public organization, leader in steel production with revenues of approximately €6 billion.

PHARMACEUTICAL

The right cure to look after the Chinese Health

The Chinese health sector, including its pharmaceutical segment, keeps growing and thus relying on Italy's biggest companies active in the market. In time sequence, the latest is Chiesi Pharmaceuticals, ready for a new expansion stage on the Asian markets after ten years of activity in the area, thus developing a new, multi-polar strategy. Many things have changed since the opening of the company's first branch office in Beijing, so the two brothers Alberto and Paolo Chiesi – together with their CEO Ugo Di Francesco – decided to coordinate the launch of several new portfolio products, in particular targeting their Shanghai, Pakistan and Moscow branches. “Our business is family-run, and we want to keep

growing in a sustainable way, focusing on main markets like the US and Europe. Yet we also want to increase access to care for patients living in some of the bigger emerging markets for pharma, like China,” clarified the two brothers. Growth margins for the Asian area come across quite clearly from the turnover results registered in their Chinese branch: as of 2018, the company and its 243 employees generated 82 million euros in turnover, against the 21 million from Pakistan (240 employees) and 26 million from Russia (153 employees).

“In three years, between 2013 and 2016, we tripled our turnover – in particular, we strengthened our product portfolio, expanding it to include the neonatal segment,” said Di Francesco. As a matter of fact, Chiesi's key to success in China has been its specialization in products for newborn, allowing it to enter a JV with Chinese Eddingpharm in 2013 – granting the company access to its partner's marketing platform for commercialization. The JV also contributed to strengthen their respiratory products segment as well – another of their strong suits. “In China, excessive



Ugo Di Francesco

pollution has created one of the largest pools of asthma patients in the world – which is still relying on traditional treatments,” said Di Francesco, whose attention on R&D – peaking at 20% of the company’s turnover – granted the Italian multinational an ever-more optimistic view of China. “We expect 2019 to be an extremely positive year, counting on total sales at 1 billion and 880 million, up 6.4% against 2018,” added Di Francesco, who witnessed the company closing the 2018 financial year with one of the best financial statements in its history, and who presented the group with new challenges regarding products and strategic alliances. The recent agreement with the US Inhibrx Biotech, specialized in innovative biologic medicines, will give them inclusion in the exclusive license for the development and the commercialization of Inbrx-101 everywhere except the US and Canada. Chiesi is focused on three therapeutic areas: respiratory, worth 1.1 billion in turnover and growing up 8.2% in 2017; neonatology (237 million, slightly down compared to the previous year); and rare diseases and special care, reaching 456 million in 2017, up 10.3%. The 2019-2024 strategic plan target is to reach 2 billion in turnover through internationalization, innovation and R&D, and integrated human resources enhancement by focusing on two key aspects: digitalization and sustainability. The customer-oriented innovation that Chiesi puts at the center of its vision allowed the company to generate 81% of its

turnover out of proprietary products, developed by the Chiesi R&D teams. Even Menarini, Italy’s biggest pharmaceutical company, is betting its growth strategy on China and on the Far East. “We are working with Chinese regulatory authorities to shorten approval times for our products as much as possible, in virtue of the reduction in the registration protocol system from one year to 60 days,” said Albert Lim, CEO of Menarini Asia-Pacific. The company is a subsidiary of the big Italian pharma group, totaling a 3.6 billion turnover in 2018.

The goal is to increase the region’s turnover to 1 billion by 2022. “What we have worked on in recent years is starting to get recognition, even from those countries where no one used to know us before. We may even benchmark the 1 billion before the set date, as long as we manage to get established on the Chinese market. Perhaps we can achieve that through new acquisitions and licenses,” said Luca Castrucci, Asia-Pacific Manager for the group, adding that the area is giving a positive profitability back at the moment.

In China, Menarini has been focusing on Sabarubicin, a drug specialized in fighting a particular type of lung cancer, and is trying to get it registered as class 1 – the most important for the Chinese regulatory authority. It normally takes at least six years to start commercializing a product in China, as well as to carry out on-site research, requiring investments of up to 15 million euros even

for products already registered in the rest of the world. “Each box must be traceable, starting from the manufacturer all the way down to the seller. The Chinese authority notifies the serial numbers to the manufacturer, who has to put a specific code on every box. Then, the products must be recorded in the provinces’ pharmaceutical codex,” said a Menarini manager to Milano Finanza. “After that, one must go to each and every hospital to have them add the product to their own codex as well. GPs does not exist in China, so the heart of the market beats in the hospitals”. Menarini landed in China in 1990, after acquiring the Berlin Chemi, and is now active in Shanghai, Beijing, and Wuhan. Since 2017, it has also become the first fully-foreign pharmaceutical company in the country, with the local market yielding a 50-million-euro turnover. The alliance with China has also been giving good results to Esaote – boasting a 250-million turnover, 70% of which from exports – as the company is controlled by a group of Chinese investors led by Beijing Wandong Medical Technology, the historical and largest Chinese company active in the field of diagnostic imaging. Wandong Medical Italia – exclusive distributor of magnetic resonance equipment in Italy for Beijing Wandong Medical Technology – and Esaote have announced the start of a commercial collaboration on the Italian market. The agreement will cover a new line of 4.0 diagnostic tools including the new MyLab™ X8 ultrasound, a versatile high-performance ultrasound platform.

STEEL

Danieli’Way to the Belt and Road Projects

An industrial and financial triangulation for the creation of a plant producing 750 thousand tons of steel per year. This description sums up the intent behind one of the Belt & Road Initiative (BRI)’s biggest project, involving Italy, China, and Azerbaijan – a pivotal country by the Caspian sea, connecting Central Asia with Europe and, most importantly, rich in natural gas, which should reach Italy by next year. The Italian player is Danieli, global leader in the steel and aluminum sectors, while the CAMCE group, State-controlled but listed on the Shenzhen stock exchange, will be representing China. The final beneficiary of this alliance is Bakusteel, one of Azerbaijan’s most important businesses. This operation is an absolute first, and not just because of the actors’ displacement, found at



Giampietro Benedetti

the historical extremes of the Silk Road, then meeting in the middle. The negotiation and operation procedures enforced by managers and diplomatic players could stand for a new model of cooperation with China, shaping a new turn in bilateral collaboration in the context of BRI projects – rather less than generous for Italian companies

this far. The story was a lengthy affair, since Bakusteel’s original project dates back to 2014, just a few months after President Xi Jinping’s launch of the One Belt, One Road initiative from Kazakhstan. In the wake of the Government’s development programs, Bakusteel’s original plans included creating a steel production chain which, starting from the ore mined in a State-owned mine (still rich in raw minerals), could produce painted coils, that is slabs for supplying cars

and fridges producers, as well as the construction industry and others – with a first-instance schedule of 500 thousand tons of steel per year. Once Danieli was appointed main supplier of engineering and machines production services, the arrangement of the financial package leading to the conclusion of the whole endeavor – worth around 1.2 billion euros – remained the biggest issue. After all, no bank seemed to agree to take on such an exposition risk toward a country with such a yet-weak economy.

Then, once Azerbaijan joined a BRI framework agreement with China, CAMCE, one of Beijing’s main engineering groups – state-owned despite showcasing some private-like management and governance features – got interested in the country. Azerbaijan’s government and Danieli’s reputation in China – the group has its second industrial plant operating in the People’s Republic, employing 1,200 people, and entertaining

bilateral relations since 30 years – boding well, CAMCE commenced talks with Bakusteel, which invited Danieli to the table. Negotiations led the Italian company to accept sharing with the Chinese the entire project – now fractioned in two stages: one for the production of pre-reduced ore; and the other for hot and cold rolled coils. According to the final agreements, CAMCE will be in charge of building supporting infrastructures and auxiliary facilities, of concentration, and of pelletization – or, the transformation process for turning raw ore into pellet. This will be enriched in the direct reduction reactor and melt in the electric arc furnaces. Meanwhile, Danieli will be building the heart of the steel plant, the noble part of the complex, for an estimated value of slightly less than 500 million euros. Yet the Chinese requested the enforcement of a small codicil: 50% of the equipment assembled in Baku

must be produced by Danieli Cina. “On the environmental side, it is going to be an innovative plant with low emissions, we will be really producing green steel,” said Renato Pezzano, 54 years old and working for Danieli since 25, to Milano Finanza. Pezzano is in charge of following the Group’s main projects around the world, together with Giampietro Benedetti, President of the Group. At that point Sinosure, the Chinese foreign credit guarantee agency, came into play as the operation’s essential entrance point for banks. So to say, Sinosure contented itself on a mortgage on the mine as mean of collateral for the financing guarantee – which, in practice, replaced Azerbaijan’s low sovereign guarantee. Once Sinosure joined the game, the most important Chinese banks started opening pro-rata credit lines for starting the works, offering a first funding tranche of 270 million euros at 10

years. “The construction sites will be opening by the end of the year,” foresaw Pezzano, even if some financial details are yet to be outlined. “Our commitment is to have the first stage of the plant up and running by 2021”.

Hoping for the mechanism implemented in Azerbaijan to become a business model for Italian intervention in BRI project is now more than wishful thinking. Now the path has been traced. Something similar is already happening in Uzbekistan with Danieli as protagonist once and again, but in the context of a smaller project. Danieli’s part in the 500-million plant should amount to 200 million in investments, funded through a pool of international banks, EU ones included. The guarantee should be coming from Russia, while the co-insurance is in the hands of Sace and Euler Hermes – expert credit giant subsidiary of Allianz.

UTILITY

Snam targets Beijing Gas to distribute over 6mil. customers

“In the next few years, gas will play an increasingly central role in Chinese economy,” said CEO of Snam Marco Alverà. The group, which 31% is owned by Cdp Reti, boasts a transmission network second only

to Russian Gazprom’s, and is leveraging on gas for its energy transition to build a cleaner world – taking advantage of the fact that Italy has all the potential to become an industry leader. In order to underline the long-term nature of this commitment, this year Alverà opened the Snam Gas & Energy Services Beijing branch, which offices can be found in the business district of Beijing. The race to Chinese



Marco Alverà

gas began in 2014, when State Grid Corporation of China, the largest energy utility in the world, invested just over 2 billion to buy 35% of Cdp Reti from Cassa Depositi e Prestiti (CDP) – which, in turns, gained control of the majority of Snam, Terna, and Italgas.

The participation remained inactive for a few years, until when, in August 2018, the Italian Minister of Economy Giovanni Tria, together with the CEO of CDP Fabrizio Palermo, accompanied the CEO of Snam to Beijing for a meeting with Hu Yuhai, CEO of State Grid International Development (SGID). On that oc-

casion, they signed a memorandum regarding the cooperation on Sgid portfolio’s gas assets, the role of biomethane in China, and the new technologies aimed at cutting emissions. Then, another major change occurred last March,

when President Xi Jinping visited Italy and Alverà signed a protocol with Wang Yanzhi – General Manager of the Silk Road Fund, one of the funds delegated to finance BRI projects – on biomethane development. The company, founded by Enrico Mattei back in 1941 and now first in Europe for managed network extension, is also present in Albania, Austria, France, Greece, and the United Kingdom. With further

financing, Snam should start its works very soon.

“In the coming years, China will massively invest on new gas pipelines, storage facilities, and regasification capacity, trying to cope with the rapid consumption growth and to fight pollution by reducing its dependence on coal – which still accounts for 60% on the energy mix,” explained Alverà. “Snam can make use of several opportunities both in traditional activities, such as transport and storage, and in innovative technologies, such as biomethane,” he specified. The potential business is

huge. Driven by internal production, which grew from 150 to 200 billion cubic meters, the weight of gas in the energy mix in the Asian country is destined to double by next year, from 5% in 2015 to 10%. Consumption, equal to 280 billion cubic meters in 2018, could reach 600 billion cubic meters in the medium term. As for transportation, the Chinese network will double with the construction of 100,000 kilometers of pipelines, three times longer than those in service in Italy. The regasification capacity should quadruple, while the storage should grow by 40 billion cubic meters. China currently has only 8 billion cubic meters available for storage, equivalent to 3% of annual demand, while the European average is 15% and exceeds the 20% threshold in Italy.

In Snam, the Chinese dossier is directly followed by the CFO Alessandra Pasini together with Matteo Tanteri, who leads the Chinese company which, in just over a year, has been credited with two key utilities: Beijing Gas, dealing with natural gas distribution in the Beijing area and reaching over 6 million customers through 22,000 kilometers of pipelines; and Petrochina Pipeline Company, the largest gas infrastructure operator in China. Petrochina and Snam have worked together for a few months on managerial and technical training activities focused on regulatory and commercial issues, dispatching, asset management, and the supply chain.

Made in Italy leverages on Suning stores

The ambitious goal is to be able to introduce 600 Italian brands on the Chinese market by 2023, thanks to the opening of 150 offline smart retail stores and an online “pavilion” dedicated to the excellence of the Made in Italy. The agreement between Suning.com and ICE, the Italian trade agency for abroad promotion and for the internationalization of Italian companies, was signed last March in Rome, on the occasion of President Xi Jinping’s visit to Italy. It was then implemented in July during the visit of President of ICE Carlo Ferro, and of Zhang Jindong and Weimin Sun, President and Vice President of Suning respectively, headquartered in Nanjing. Several Italian companies and brands, as well as their distributors, took part in the meetings – including Santoni, Moreschi, Fabbri, Rilastil, Iffg, Brionvega, Ixoost, Mood, and Illy, signing their first commercial agreements with Suning regarding the distribution of their products in China, both through online and offline channels. “Thanks to the innovative sales model adopted by Suning, this collaboration will allow many



Carlo Ferro

Italian brands to be known and appreciated by a new generation of Chinese consumers,” explained Carlo Ferro. “Italy is currently the most important reference market for Suning in Europe,” said Jindong, the entrepreneur who, two years ago, acquired the majority share of the Inter football club. According to inside sources, in 2018 sales of foreign products through the Suning platform have increased by over 200%. Italian fashion, design and lifestyle brands in China fully suit the taste of the booming wealthy consumer segment. Deloitte China has estimated that, in the context of an ever-expanding total consumption, middle-class consumers – who are currently 300 million – will double within the next year, and that the e-commerce penetration of total retail will reach 33% by 2020. Furthermore, according to the same analysis, 772 million people use the Internet frequently, and about 40% of online shoppers choose foreign products. For its part, the EU SME Center in Beijing has calculated that imports of Made in Italy products in China will grow in 2020 by over 210%

thanks to online purchases. The products of the medium-high range fashion segment will mostly benefit from the measure, adding up to exports in 2018 – which exceeded 2 billion euros already. As for agribusiness, figures amounted to 450 million euros. The commercial effort on the Made in Italy will be supported by the ICE, which will schedule educational courses for Chinese group buyers in Italy to promote the integration of the Suning supply chain with the style and quality of Italian industry and craftsmanship. The training program will be carried out by the Suning Italian Retail Academy, introduced on the occasion of the Nanjing Summit in July. The goal is to achieve 100 million Made in Italy purchases over the three-year period. The power of the Chinese giant is impressive: at the end of June, Suning acquired 80% of Carrefour China (319 stores), reaching the fourth position in the Chinese retail ranking. With its 250th employees, listed on the Shenzhen Stock Exchange, Suning Holding closed 2018 with €32 billion in revenues and €44 billion in sales. Last year, online sales revenues increased by 64.45%. The company boasts a network of 11,064 physical offline stores, spread across China, HK, and Japan.

INFRASTRUCTURES

The Todini run on the Eurasia Highway

Kazakhstan, one of the strategic intersection along the New Silk Road, aims at becoming a multimodal channel for the intercontinental transports crossing Eurasia. Over the last ten years, the country has been turning into a modern and competitive transport hub thanks to investments – around 30 billion dollars – for the upgrading of 3,000 km of railways and 12,500 km of motorways. For this purpose, a key role was played by Todini Costruzioni Generali – Salini Impregilo former subsidiary, sold in 2016 to Prime System Kz Ltd, a company based in Astana which 50-million share is controlled by Zhol Zhondeushi Company LLP Group. The road construction company founded in Italy in the second half of the 50s by Franco Todini – whose daughter Luisa is the honorary President – operates in the Asian country since 1990, and has been involved in the upgrading works interesting around 2,000 km of roads and motorways launched by the government of Astana for about a decade now. In 2009, the Minister of

Transport of Kazakhstan awarded Todini two contracts, worth almost 500 million euros, for performing road renovations along the International transit corridor between China and Western Europe. “Between 2013 and 2016 we carried out upgrading works of the International transit corridor between the cities of Almaty and Khorgos, on the border between Kazakhstan and the Xinjiang Uyghur Autonomous Region,” explained the CEO Roberto Converti, who is leading the Group’s operations from the head office in Rome. This work was of special relevance because of Khorgos’ location, just 130 km away from the so-called inaccessibility hub – the farthest place from the sea and the ocean in the whole Eurasian continent. Notwithstanding that, since 2015 the city has managed to become one of the main intersection of the Eurasian continent, after Beijing’s decision to build a



Maria Luisa Todini

trade port for land-transported goods. Todini also won another tender for the upgrading works of the road section between Aktobe, capital of the region of the same name west from Astana, and Makat. The Aktobe Region – bordering Russia and Uzbekistan – is one of the biggest in Kazakhstan in terms of population and industrial capacities, and lays straight in the New Silk Road’s heart, crossing it for 600 km. Lastly, in Kazakhstan, through the subsidiary Todini Central Asia and the cooperation with the Chinese CITIC Construction – an engineering branch of the Chinese state-owned investment giant CITIC – the Group won another tender for the reconstruction of 400 km of the new road axis, due to connect Astana with Almaty, besides the upgrading project of the Taldykorgan-Ust-Kamenogorsk axis, capital of the Kazakhstan eastern region.

Direttore ed editore:

Paolo Panerai (+39 02 58219209)

Direttore ed editore associato:

Gabriele Capolino (+39 02 58219227)

Consigliere delegato per i contenuti editoriali:

Edoardo De Biasi (+39 02 58219236)

Condirettore e direttore Milanofinanza.it:

Roberto Sommella (+39 06 69760835)

Vicedirettore:

Francesco Allegra (+39 02 58219875)

MF INTERNATIONAL

A cura di:

Ettore Mazzotti (+39 02 58219885)

Hanno collaborato:

Pier Paolo Albricci, Milena Bello, Francesco Bisozzi, Nicola Brillo, Franco Canevesio, Stefano Catellani, Angelo Ciardullo, Martina Mazzotti, Marco Romano, Andrea Pira, Cecilia Bernabeni, Cinzia Minniti e Dan Dan Zhou (traduzioni), Sara Scotti (coordinamento editoriale)

Art director:

Enrico Redaelli

Grafica e impaginazione:

Erre Creativity - Alessandro Villa

Segreteria:

Rosalba Pagano e Federica Troia

Concessionaria pubblicità:

Class Pubblicità Spa

Direzione generale: Milano - via Burigozzo 8 - Tel. +39 02 58219522

Sede legale e amministrazione: Milano - via Burigozzo 5 - Tel. +39 02 58219.1

Sede di Roma - via C. Colombo 456 - Tel. +39 06 69760855

Presidente:

Angelo Sajevo

Vice presidenti:

Mariangela Bonatto, Andrea Salvati, Gianalberto Zapponini

Vice direttore generale stampa e web, business:

Stefano Maggini

Vice direttore generale TV indoor & Moving TV, Consumer:

Giovanni Russo

Per informazioni commerciali: mprestileo@class.it

MILANO FINANZA EDITORI SPA

DIREZIONE, REDAZIONE, AMMINISTRAZIONE

Via Marco Burigozzo 5 - 20122 Milano

Telefono +39 02 58219.1 (30 linee) - Telefax +39 02 58219920

ABBONAMENTI

Via Marco Burigozzo 5 - 20122 Milano

Tel: +39 02 58219820 - 836 - Fax +39 02 58219726

Distribuzione: Erinne srl - via Marco Burigozzo 5 - 20122 Milano

Telefono +39 02 582191

SPEDIZIONE: Sped. Abb. Post. 45%, art. 2, comma 20/b,

legge 662/96 - Filiale di Milano

ARRETRATI: Tel. +39 02 58219820. Risponderà un'incaricata dell'ufficio abbonamenti.

Ai non abbonati è richiesto l'invio anticipato del doppio prezzo di copertina a Class Editori, preferibilmente mediante francobolli, o a mezzo assegno. La richiesta sarà evasa entro 30 giorni.

RESPONSABILE DATI PERSONALI:

Class Editori Spa - via Marco Burigozzo 5 - 20122 Milano

STAMPA: Arti Grafiche Bi.Ci.Di. srl, Via S.Felice 37 d, 16138 Genova. D
Registrazione Tribunale di Milano n. 266 del 14-4-89

Direttore responsabile: **Paolo Panerai**

**A MENO DI 1 € AL GIORNO,
L'INFORMAZIONE FINANZIARIA
SEMPRE A PORTATA DI MANO**



**ABBONAMENTO SETTIMANALE € 6,99
(SCONTO 25%)**

**ABBONAMENTO MENSILE € 19,99
(SCONTO 60%)**

**ABBONAMENTO ANNUALE € 229,99
(SCONTO 66%)**



**www.classabbonamenti.com/milano-finanza
oppure tel. 02 58219595**



Supplemento al numero odierno di MF/Milano Finanza
omaggio fino a esaurimento scorte