中国经济信息社
CHINA ECONOMIC INFORMATION SERVICE

Xinhua Silk Road
Information Service

Classeditori

MF MILANO FINANZA

BELT&ROAD

FARE AFFARI IN CINA E SULLE NUOVE VIE DELLA SETA

“一带一路”
在中国和新丝绸之路上经商

TOP CAR MANUFACTURERS
CHOOSE PIRELLI
P ZERO
PIRELLI
SINCE 1872
AND YOU?
TYRES ARE CRUCIAL TO ENSURE THE PERFORMANCE OF YOUR CAR. IN COLLABORATION WITH THE BEST CAR MANUFACTURERS, PIRELLI DEVELOPS SPECIFIC TYRES FOR EVERY SINGLE CAR MODEL. THESE TAILOR-MADE PIRELLI TYRES ARE THE NATURAL REPLACEMENT FOR YOUR FIRST EQUIPMENT AND CAN BE EASILY RECOGNIZED BY THE EXCLUSIVE MARKING ON THE SIDEWALL. LOOK FOR IT ON THE PIRELLI TYRES WHEN IT'S TIME FOR A TYRE CHANGE.
FOR MORE INFO WWW.PIRELLI.COM
PIRELLI
POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

SOMMARIO 目录

4
EDITORIALE
Guardare alla Cina con interesse e amicizia
以兴致盎然和友好的态度放眼中国

6
TESTIMONIAL
GONG XIXIANG
Più informazione per aiutare le imprese
用更多信息来帮助企业

10
GEOPOLITICA
Digitale e connettività al centro della BRI
数字化和连通性是“一带一路”倡议的核心内容

22
OUTLOOK CINA
La ripresa è a V, spinta dai consumi
在消费的推动下，经济复苏呈现V形走势

30
BUSINESS
Trovare la strategia per il pianeta Cina
找到发展中国市场的策略

32
ENERGIA
Snam con Pipechina per l’energia a idrogeno
Snam与中国石油天然气管道公司合作氢能项目

34
FASHION
Live streaming per fare un salto avanti
通过在线直播迈出跨越性的一步

36
ACCIAIO
Con la fabbrica verde Danieli cresce in Asia
Danieli借助绿色工厂在亚洲实现增长

38
HEALTHCARE
È la telemedicina la sfida del futuro
远程医疗是未来的挑战

40-51
PMI
Aquafil - Tre basi per vincere in Oriente
在东方市场制胜的三个基础

AUTOMOTIVE
Costamp sale sul powetrain
Costamp借助动力总成实现增长

ENERGIA RINNOVABILE
Futurasun
Così il fotovoltaico raddoppia
光伏业务实现翻番

AUTOMAZIONE
Gpi - Il robot fa ordine in farmacia
药房整理机器人

PACKAGING
Marchesini punta al vaccino
Marchesini瞄准疫苗

MECCANICA
La Meter rilancia sul cuscinetto
Meter重启轴承业务

FOOD&BEVEAGE
Olitalia - Olio&aceto conquistano l’Asia
油和醋征服了亚洲

RINNOVABILI
Sebigas - Spalla cinese per il biogas italico
意大利沼气公司的中国靠山

AUTOMAZIONE
Segafredo - Al take-away serve il Robocafé
机器人咖啡店提供外卖服务

MECCANICA
Techno Alpin - Manca neve, si fa col cannone
缺雪，由雪枪人工造雪

91-119
LE LINEE GUIDA
DEL 3° FORUM BRI
以下就是第三届“一带一路”中意企业投资对接会上出现的指导方针
Gli interventi di imprenditori, banchieri, advisor, amministratori pubblici intervenuti all’iniziativa promossa da Class Editori e Xinhua New Agency
企业家、银行家、顾问和政府部门管理人员在Class Editori和新华社合作举办的大会上发表演讲

LE IMPRESE E LA VIA DELLA SETA

58
Atelier Zeitgeist
Un profumo con lo Spirito del Tempo
具有时代精神的香水

62
Fratelli Galloni
Tradizione e innovazione per un prodotto al top
顶级火腿的传统与创新

66
Intesa Sanpaolo
In Asia una presenza articolata e strategica
遍布亚洲的战略性布局

70
Hotel Lido Palace
Il gran lusso italiano sul lago di Garda
加尔达湖畔的意大利奢华

74
Retex
Retex porta live le Pmi in Cina
Retex将中小企业带入中国

78
Savino Del Bene
Focus sull’Oriente dopo la pandemia
疫情过后着眼于东方

82
Snam
Target, la transizione energetica in Asia
目标，亚洲的能源转型

86
Telesia
La GoTv si espande con nuove tecnologie
5G移动电视以新技术实现扩张

Le opinioni espresse negli articoli di questa edizione sono degli autori dei testi e non necessariamente riflettono il punto di vista di Xinhua News Agency
The opinions expressed in all articles involved in this book are the author’s own and do not necessarily reflect the view or standpoint of Xinhua News Agency

Guardare alla Cina con interesse e amicizia

I RAPPORTI TRA ITALIA E CINA DEVONO ESSERE PIÙ SPECIALI DI QUELLI CHE SONO OGGI, PERCHÉ NEL 1978 L'ITALIA FU IL PRIMO PAESE DEL MONDO OCCIDENTALE A DARE UN AIUTO SIGNIFICATIVO ALLA CINA, FACENDO IL PRIMO PRESTITO AL GOVERNO DI ALLORA

*di Paolo Panerai**

Con Xinhua Con Xinhua Class Editori ha una joint venture molto solida, che si basa sulla piattaforma Class Silk Road che dà tutte le informazioni giornalmente e la possibilità di utilizzare il grande database di 80 milioni di società cinesi. Per andare in Cina bisogna avere le notizie e sulla piattaforma sicuramente si trovano. La nostra è una collaborazione che si allarga anche ai canali televisivi, come ha dimostrato il recente forum sulla Belt&Road Initiative, alla terza edizione, che è stato co-prodotto e anche distribuito in simultanea sul canale CNC, il canale globale di Xinhua.

Perché è importante che l'Italia guardi alla Cina con il massimo interesse e la migliore amicizia? Perché la Cina, come ha detto un uomo molto importante che ha stabilito negli anni attraverso la sua famiglia le relazioni fra la Cina e l'Europa, pur essendo iracheno, è un impero che ha dormito per 200 anni ma ora è più che sveglio. Il risveglio in realtà è avvenuto nel 1978 quando è nata la Nuova Cina, fondata dal vicepresidente Deng Xiaoping, e sempre intensa è la crescita che lo porta a essere la locomotiva del mondo. Sta infatti ripartendo con forza anche dopo il Covid: le previsioni più attendibili dicono che nel 2021 avrà una crescita del 10%. Naturalmente una parte sarà il recupero di che cosa non è stato fatto quest'anno, ma da anni la Cina cresce a più del 7-8%.

Ma i rapporti tra Italia e Cina devono essere più speciali di quelli che sono oggi, perché nel 1978 l'Italia fu il primo paese del mondo occidentale a dare un aiuto significativo alla Cina. A promuovere questo aiuto fu il Ministro del Commercio Estero Rinaldo Ossola che organizzò una missione per concedere alla Cina un prestito stand-by di circa 2 milioni di euro oggi, e Rinaldo Ossola, che era stato direttore generale della Banca d'Italia, quindi anche un banchiere, fu ricevuto per ben tre volte dal vicepresidente Deng Xiaoping.

Tuttavia l'Italia oggi credo che abbia una richiesta fondamentale da fare alla Cina, oltre agli investimenti che la Cina in alcuni

以兴致盎然和友好的态度放眼中国

通过Class Silk Road平台，Class Editori与新华社建立了非常牢固的合作伙伴关系。该平台每日更新，为用户提供信息以及使用囊括8000万中国企业的庞大数据库的机会。想要进入中国市场，信息很重要，而且肯定可以在Class Silk Road平台上找到。我们与新华社之间的合作还扩展到电视频道领域，如与新华社旗下的国际电视频道CNC World联合举办的第三届“一带一路”中意企业投资对接会，将以一种特殊的模式在CNC英文台上进行转播。

意大利要以最大的兴趣和最友好的态度放眼中国，为什么说这很重要？因为如一位非常重要的人所说的（尽管他是伊拉克人，但多年来已通过其家人在中欧之间建立了牢固的关系），中国是一个沉睡了200年但如今已经觉醒的大国。事实上，中国的觉醒发生在1978年，即由邓小平副主席开启的新时代中国诞生时，之后高速发展，直到成为世界经济的“火车头”。而且在疫情过后，恢复强劲增长：根据最可靠的消息来源，预计中国将在2021年实现10%的增长。当然，其中一部分将是恢复处理今年未完成的工作，但多年来，中国的增长率一直都在7-8%以上。中意之间的关系应该比如今的更特殊，因为在1978年，意大利是西方国家中首个为中国提供重大帮助的国家。该计划由当时的外贸部长Rinaldo Ossola提出，他组织了代表团访华，为中国提供总金额相当于今天约20亿欧元的备用贷款。Rinaldo Ossola是一位银行家，曾任意大利银行总经理，曾三次受到邓小平副主席的接见。

我认为，除了中国对一些意大利大型集团的投资以外，如今的意大利对中国还有一个重要的需求，即在互惠互利的前提下，意大利希望中国进行绿地投资，投资那些可以

grandi gruppi italiani. L'Italia in un rapporto reciproco desidera soprattutto investimenti così detti greenfield, cioè per attività che possano creare posti di lavoro nuovi in Italia e in Cina.
Oggi la Cina ha un miliardo e 400 milioni di abitanti: 250 milioni sono ricchi o abbienti e facevano la fame. Questo dramma è stato cancellato. Credo che questo sia il valore morale e materiale più significativo che si deve riconoscere alla gestione che è stata fatta della Cina. Oggi questo miliardo e 400 mila persone sono la vera ricchezza della Cina, perché ne fanno il più grande mercato del mondo, e soprattutto la politica che la Cina ha impostato di sviluppo nel mercato interno è una grande opportunità per tutti coloro che, come le aziende italiane, vogliono partecipare alla crescita del sistema.
Per questo in Cina oggi ci sono oltre un miliardo di smartphone che ogni giorno producono la maggiore quantità di dati di tutto il mondo. Sappiamo tutti ormai che i dati sono il vero patrimonio per lo sviluppo, la gestione dei Big Data e l'influenza che i Big Data hanno verso l'intelligenza artificiale, facendola progredire. La Cina ha già il 5G già operativo in maniera ampia se non totale, e il 6G e il 7G sono già in elaborazione. Quindi il mondo deve riflettere su questa realtà e a riflettere deve essere in particolare l'Italia. E chi è imprenditore, professionista, commerciante, banchiere, politico, se non guardasse alla Cina, in poco tempo rimarrebbe emarginato. In più si deve tenere conto che l'assetto del mondo è in cambiamento totale, ma fra diventare partecipi di guerre commerciali, tecnologiche, e pensare a ciò che si può fare insieme, c'è una grande differenza ed è una differenza positiva.

** editor in chief e ceo di Class Editori*

在意大利和中国创造新工作岗位的业务。
如今的中国拥有14亿人口，其中2.5亿人是富人甚至是富豪。饥饿的现象已被消除。我认为在中国的国家治理上，这是最重要的道德和物质价值，必须予以肯定。如今，这14亿人口是中国真正的财富，组成了全世界最大的市场，尤其是中国制定的国内市场发展政策，为包括意大利在内的那些想参与该经济体发展的企业提供了巨大的机会。
如今的中国有十亿多部智能手机，每天生成的数据量是世界上最大的。众所周知，数据是推动发展的真正资产，大数据管理以及大数据对人工智能的影响将促进后者的发展。中国的5G网络已投入运营，分布很广，尽管还未覆盖所有区域，而6G和7G已经在研发中。
全世界必须对此进行反思，尤其是意大利。如果企业家、专业人士、商人、银行家和政客不放眼中国，那么他们将在短时间内被边缘化。此外，必须考虑到世界秩序正在发生翻天覆地的变化，但是，在参与技术-贸易战或共同合作后所能取得的成果之间，有很大的区别，而且是正差异。

Paolo Panerai Class Editori总编辑兼首席执行官

"LA POLITICA DI SVILUPPO CHE LA CINA HA IMPOSTATO NEL MERCATO INTERNO È UNA GRANDE OPPORTUNITÀ PER TUTTI COLORO CHE, COME LE AZIENDE ITALIANE, VOGLIONO PARTECIPARE ALLA CRESCITA DEL SISTEMA".

Paolo Panerai, ceo e fondatore di Class Editori, in uno degli incontri con Cai Mingzhao, ex presidente di Xinhua News Agency, a Pechino

Class Editori的创始人兼首席执行官Paolo Panerai先生与新华社前任社长蔡名照先生在北京会晤

Più informazione per aiutare le imprese

IL SEGRETARIO GENERALE DI XINHUA NEWS AGENCY DELINEA I POSSIBILI SVILUPPI DELLE COLLABORAZIONE ITALIA-CINA SUL PIANO DELL'INFORMAZIONE ECONOMICA COME STRUMENTO UTILE PER GLI INVESTIMENTI E LA RIPRESA

*di Gong Xixiang**

Nell'autunno del 2013, il presidente Xi Jinping ha presentato la Belt and Road Initiative, che è diventata una piattaforma chiave concreta al fine di costruire una comunità con un futuro condiviso per l'umanità. Dopo cinque anni di sforzi, la Belt and Road Initiative da concetto è diventata una realtà e sono state implementate misure di cooperazione diversificate che hanno offerto nuove opportunità a tutti i paesi del mondo. Nel marzo scorso, quando il presidente cinese Xi Jinping ha visitato l'Italia, Cina e Italia hanno firmato un protocollo d'intesa sulla promozione congiunta della Belt and Road Initiative. Da allora, l'approfondito scambio bilaterale e la cooperazione in molti ambiti hanno portato allo sviluppo socioeconomico in entrambi i paesi. Il 27 giugno 2019, nel ruolo di cofondatore, Class Editori ha aderito al Belt and Road Economic Information Partnership (BREIP), che è stato uno degli importanti risultati del secondo Belt and Road Forum (BRF) per la Cooperazione Internazionale. Il 2020 è un anno ricco di eventi, in cui la situazione pandemica nel mondo sta avendo un enorme impatto sull'economia globale. Negli ultimi mesi, Cina e Italia si sono sostenute a vicenda, hanno affrontato grandi difficoltà nella lotta contro il Covid-19 e nella gestione delle sfide globali. La diffusione globale del Covid-19 non è stata del tutto arginata e tutti i paesi stanno affrontando molte difficoltà per prevenire e controllare la pandemia, stabilizza-

用更多信息来帮助企业

2013年秋天，中国国家主席习近平提出“一带一路”倡议，为推动构建人类命运共同体搭建了重要的实践平台。经过5年多的发展，“一带一路”从理念变为现实，各项合作措施落地开花，为世界各国发展提供了新机遇。去年三月，习主席访问意大利期间，中意两国签署了共同推进“一带一路”建设谅解备忘录。此后，两国各领域交流合作不断深化，为各自经济社会发展提供了助力。2019年6月27日，克拉斯传媒集团作为创始成员机构，加入新华社发起成立的“一带一路”经济信息共享网络。这是第二届“一带一路”国际合作高峰论坛成果清单上的重要成果之一。2020年是不平凡的一年，新冠肺炎疫情在全球蔓延，给全球经济带来了巨大的影响。在过去的几个月里，中意两国人民相互支持，共同为抗击新冠肺炎疫情、应对疫情带来的全球性挑战作出了艰苦努力。当前，全球范围疫情尚未得到全面控制，各国都面临着抗疫情、稳经济、保民生的艰巨任务。在这一背景下，意大利克拉斯传媒集团与新华社中国经济信息社共同举办这样一场务实的对接活动，就是要加深中意两国企业的交流，进一步促进两国相关领域的合作，为世界经济复苏做出应有贡献。

“一带一路”中意企业投资对接会，是新华社与意大利克拉斯传媒集团共同打造的中意企业交流服务平台，自2018年起，已成功举办两届，促成了中意双方多家机构的对接合作，形成了务实成果。期待在第三届对接会上，我们继续推动中意各产业复工复产、共同赢得经济复苏。今年是中意建交50周年。回首过去，两国在港口建设、第三方市场等

“LA BREIP CONTA 38 MEMBRI DA 28 PAESI E REGIONI. GRAZIE AL POSITIVO CONTRIBUTO DI CO-FONDATORI COME CLASS EDITORI È STATA COSTITUITA UNA SOLIDA BASE PER LA CONNETTIVITÀ DELLE INFORMAZIONI ECONOMICHE ALLA BELT AND ROAD”

re l'economia e garantire il sostentamento delle persone. In questo contesto, Class Editori e China Economic Information Service (CEIS) di Xinhua News Agency hanno organizzato uno scambio concreto e congiunto di opinioni, con l'obiettivo di approfondire lo scambio tra le imprese e promuovere la cooperazione bilaterale tra i due paesi, e dare il dovuto contributo alla ripresa economica mondiale.

Creata congiuntamente da Xinhua News Agency e da Class Editori, la Belt and Road Chinese-Italian Enterprises Investment Exchange è una piattaforma di servizi per le imprese di entrambi i paesi. Dal 2018 sono stati organizzati con successo due eventi, che hanno portato all'unione e alla collaborazione di molte aziende con risultati concreti. Mi auguro che in questo terzo appuntamento si continui il processo di ripresa dei lavori sia in Cina che in Italia e si raggiunga la ripresa economica in modo congiunto.

Quest'anno ricorre anche il 50° anniversario delle relazioni diplomatiche tra Cina e Italia. In passato, i due paesi hanno ottenuto importanti risultati cooperando nel settore della infrastrutture portuali, dei mercati di paesi terzi e di altri settori. La Cina è diventata il più grande partner commerciale dell'Italia in Asia, mentre l'Italia è il quarto maggiore partner commerciale della Cina nell'UE. Guardando al futuro, dovremmo approfondire ulteriormente gli scambi e promuovere la cooperazione per ottenere vantaggi reciproci in un'ottica win-win, portare avanti il tema principale dello sviluppo congiunto e attuare l'iniziativa Belt and Road in modo concreto ed efficace.

In qualità di agenzia di stampa nazionale della Cina, Xinhua News Agency è pronta a far leva sui propri punti di forza per contribuire alla costruzione congiunta e alla cooperazione concreta relativa alla Belt and Road.

In primo luogo, supportata da oltre 200 filiali di raccolta di informazioni su larga scala e potenti think tank in 142 paesi e regioni, nonché dal nostro team autorevole e competente di analisi delle informazioni economiche, Xinhua News Agency fornirà a tutti i partecipanti alla costruzione della Belt and Road informazioni economiche accurate e professionali, in grado di soddisfare le esigenze del mercato mediante servizi pratici e adeguati.

In secondo luogo, Xinhua News Agency ha ottenuto alcuni significativi risultati nell'innovazione delle tecnologie di comunicazione, ad esempio la piattaforma di notizie in live streaming Live Cloud, che coinvolge oltre 3.400 media in Cina, la piattaforma di intelligenza artificiale Media Brain per la produzione automatica di video e l'unico conduttore virtuale al mondo. Siamo disposti a unire queste tecnologie con l'informazione economica Belt and Road, a potenziare la versione italiana di Xinhua Silk Road, e a introdurre nuove versioni in più lingue europee per aiutare un maggior numero di governi, istituzioni e imprese a ottenere informazioni economiche localizzate e scoprire le opportunità offerte dalla Belt and Road.

In terzo luogo, Xinhua News Agency rafforzerà il meccanismo di scambio internazionale e di cooperazione in materia di informazione economica e consoliderà il meccanismo multilaterale di condivisione delle informazioni della BREIP. La BREIP conta attualmente 40 membri provenienti da 28 paesi e regioni. Grazie al positivo contributo di co-fondatori come Class Editori è stata costituita una solida base per la connettività delle informazioni economiche relative alla Belt and Road. In futuro, dovremmo promuovere ulteriormente lo scambio e la condivisione di informazioni multilaterali per migliorare la connettività in tutti gli aspetti relativi alla Belt and Road e promuovere la cooperazione internazionale di apertura e inclusione, con vantaggi reciproci e risultati in un'ottica win-win.

In questo anno movimentato, dovremo combattere la tendenza al ribasso, portare avanti lo spirito di solidarietà Cina-Italia nella lotta contro la pandemia da Covid-19, approfondire la cooperazione tra i due paesi e raggiungere nuovi progressi nelle relazioni bilaterali. Lo scoppio della pandemia di Covid-19 potrebbe ostacolare temporaneamente alcune iniziative, ma non potrà mai fermare la nostra passione e sincerità per gli sforzi congiunti e lo scambio profondo. Lavoriamo insieme per far fronte alle sfide attuali, impegniamoci per la ripresa economica e lo sviluppo congiunto, e contribuiamo ancora di più alla costruzione di una comunità con un futuro condiviso per l'umanità.

** segretario generale di Xinhua News Agency*

合作领域都取得了重要成就，中国已成为意大利在亚洲的第一大贸易伙伴，意大利成为中国在欧盟的第四大贸易伙伴。展望未来，深入交流、加强合作、互利共赢，也将继续作为中意携手发展的主旋律，并且为共建“一带一路”走深走实添上浓墨重彩的一笔。新华社作为中国国家通讯社，愿积极发挥优势，为推动“一带一路”共建务实合作作出积极努力。 第一，新华社将依托遍布全球142个国家和地区的200多个庞大的信息采集分支机构和强大的智库力量，以及权威专业的经济信息分析团队，为“一带一路”共建各方提供权威、准确、专业的经济信息，和便捷实用的服务，满足市场需求。第二，新华社在传播技术创新方面产生了不少成果，比如聚合中国3400多家媒体资源的新闻直播平台“现场云”、机器自动生产视频的人工智能平台“媒体大脑”以及全球领先的人工智能合成主播等。我们愿将这些技术与“一带一路”经济信息结合起来，赋能“新华丝路”意大利语版，并在欧洲推出更多语种版本，让更多国家的政府、机构、企业能方便地获取本土化语言的经济信息，从中发现共建“一带一路”带来的发展机遇。

第三，新华社将强化国际间的经济信息交流合作机制，夯实“一带一路”经济信息共享网络这一多边信息共享机制。目前，共享网络成员机构已达40家，覆盖28个国家和地区。正是因为有克拉斯传媒集团这样的创始成员机构，积极贡献，为“一带一路”经济信息互联互通奠定了良好基础。未来，我们还要继续坚持以多边信息交流共享，促进“一带一路”建设互联互通，不断推动国际间开放包容、互利共赢的合作。

在这不平凡的一年里，我们要逆势而上，将中意团结抗疫的精神延续下去，推动两国合作的不断深化，促进双边关系取得新进展。突如其来的新冠肺炎疫情，也许让我们暂缓了在米兰相聚的步伐，但是，阻隔不了我们共同努力、深化交流、并肩协作的热情和真诚。让我们携手行动，共克时艰，向经济复苏、共同发展迈进，为构建人类命运共同体作出更多贡献。

* 新华社党组成员、秘书长宫喜祥

Helping the business with more economic information about Belt & Road Initiative

*by Gong Xixiang**

In the autumn of 2013, Chinese President Xi Jinping put forward the Belt and Road Initiative, which becomes a key practical platform of building a community with shared future for mankind. Through more than five years of efforts, the Belt and Road Initiative has been turned from concept into reality, and diversified cooperative measures have been implemented which offered new opportunities to all countries in the globe. In last March when Chinese President Xi Jinping visited Italy, China and Italy signed a MoU on jointly promoting the Belt and Road Initiative. Since then, the deepened bilateral exchange and cooperation in many aspects propelled the socioeconomic development in both countries. On June 27, 2019, as one of the cofounders, Class Editori joined the Belt and Road Economic Information Partnership (BREIP), which was one of the important achievements of the 2nd Belt and Road Forum (BRF) for International Cooperation.

2020 is an eventful year that the pandemic situation around the world causes a huge impact on the global economy. Over the past months, China and Italy supported each other and endured hardship in fighting against COVID-19 and tackling with the global challenges. By far the global spreading of COVID-19 has not been well curbed, and all countries need to complete the arduous tasks to prevent and control the pandemic, stabilize economy and guarantee people's livelihood. In this context, Class Editori and China Economic Information Service (CEIS) of Xinhua News Agency jointly organized this practical exchange. The purposes are to deepen the exchange of enterprises and promote bilateral cooperation between the two countries, and make due contributions to the world economic recovery.

Jointly created by Xinhua News Agency and Class Editori, the Belt and Road Chinese-Italian Enterprises Investment Exchange is a service platform for the enterprises of both countries. Two events have been successfully organized since 2018, which led to connection and cooperation of many enterprises with concrete results. I hope that in this third event, we continue the process of work resumption both in China and Italy and jointly gain the economic recovery.

This year marks the 50th anniversary of China-Italy diplomatic relation. In the past, the two countries have achieved important results of cooperation in port construction, the third-party markets and other fields. China has become Italy's largest trade partner in Asia while Italy is China's fourth largest trade partner in the EU. Looking into the future we should further deepen exchange and enhance cooperation for mutual benefits and win-win situation, carry forward the main theme of joint development, and implement the Belt and Road Initiative in a profound and pragmatic way. As the national news agency of China, Xinhua News Agency is willing to make use of our own strengths to contribute to the joint construction and concrete cooperation on the Belt and Road.

Firstly, supported by over 200 large-scale information collection branches and powerful think tanks in 142 countries and regions as well as our own authoritative and professional economic information analysis team, Xinhua News Agency will provide all participants of the Belt and Road construction with authoritative, accurate and professional economic information and meet market needs by convenient and practical services.

Secondly, Xinhua News Agency has gained quite a few achievements in communication technology innovation, e.g. the news live streaming platform "Live Cloud" gathering over 3,400 media in China, the AI platform "Media Brain" for automatic video production by machine, and world leading AI anchorman. We are willing to combine these technologies with the Belt and Road economic information, empower the Italian version of "Xinhua Silk Road", and launch the versions of more European languages to facilitate more governments, institutions and enterprises to get localized economic information, and discover the opportunities brought forth by the Belt and Road.

Thirdly Xinhua News Agency will strengthen the mechanism of international exchange and cooperation on economic information, and consolidate the multilateral information sharing mechanism of BREIP. The BREIP currently has 40 members from 28 countries and regions. Thanks to the positive contribution of cofounders like Class Editori, a solid foundation has been laid for the connectivity of Belt and Road economic information. In the future, we should further advance multilateral information exchange and sharing to enhance the connectivity in all aspects of Belt and Road construction and promote international cooperation of openness, inclusiveness with mutual benefits and win-win results.

In this eventful year, we should go against the downturn trend, carry forward the spirit of China-Italy solidarity in fighting against COVID-19 pandemic, deepen cooperation between the two countries, and achieve new progress of bilateral relation. The outbreak of COVID-19 pandemic might temporarily hinder our reunion in Milan, but it can never stop our passion and sincerity for joint efforts and deepened exchange. Let's work together to cope with the current challenges, strive forward towards economic recovery and joint development, and make even greater contribution to the building of a community with shared future for mankind.

* Secretary-General, Xinhua News Agency

To focus on China with interest and friendship

*by Paolo Panerai**

Class Editori has established a solid joint venture with Xinhua Agency, based on the Class Silk Road website, which offers daily updates and the possibility to use the huge database of 80 million Chinese companies. In order to arrive in China, news is needed and, therefore, it can be surely found on the platform. Our current collaboration is expanding also to TV channels, as shown by the recent forum on the third Belt&Road Initiative, coproduced and distributed simultaneously on CNC channel, the Xinhua global channel.

Why is it important for Italy to focus on China with the utmost interest and the best friendship? Because China - according to the words of a very important man, who, during the years, has established a strong relation between China and Europe through his family, despite his Iraqi origins - is an empire which has been sleeping for 200 years but has now woken up. The country has been awake since 1978, when the New China was born and founded by the Vice-President Deng Xiaoping, and it is increasingly becoming the world's leader. Indeed, it is strongly restarting also after the COVID-19 emergency and, according to the most reliable expectations, China will record a growth equal to 10% in 2021. Certainly, a part of it will be the resumption of what has not been done this year; however, China has been growing by more than 7-8% for years.

Moreover, relationships between Italy and China must become stronger than today, because in 1978 Italy had been the first Western country to significantly help China. The Minister of Foreign Trade- Rinaldo Ossola- promoted this help by organising a mission in order to grant China a standby loan equal to about €2 billion; Rinaldo Ossola had been general manager of the Bank of Italy. Therefore, even a banker.

For this action, he was received three times by the Vice-President Deng Xiaoping. However, I believe that Italy nowadays has a fundamental request for China, in addition to the investments that China has made in some Italian large groups. Italy, in a mutual relationship, is looking for greenfield investments above all, namely activities that can create new jobs in China and in Italy.

Today China has a billion and 400 million citizens, 250 of which are rich or wealthy and hunger has been eradicated.

I believe this is the most significant moral and material value that must be attributed to the way China was managed. Today, these one billion and 400 million people are the real asset of China, because they make it the largest market in the world. Above all, the development policy that China has implemented in the domestic market represents a great opportunity for all those, like Italian companies, which want to take part in this system growth.

Today, at least 2 children for each couple are recommended. For this reason, in China there are now more than one billion smartphones that every day produce the highest amount of data compared to the rest of the world. We all know that data are a real asset for development, Big Data management and the influence these data have on the artificial intelligence, by achieving great strides in this field. Moreover, 5G in China is already operational - broadly if not fully - and 6G and 7G are already being developed.

The world must therefore reflect on this aspect and Italy in particular. And if entrepreneurs, professionals, merchants, bankers and politicians did not look at China, they would be marginalized in a short time. Moreover, we must bear in mind that a total change in the world order is going on. However, between taking part in technological trade wars and thinking of what can be done together, there is a big difference and it is a positive difference.

** Editor in chief and CEO of Class Editori*

I partecipanti alla cerimonia di inaugurazione della nuova partnership Breip a Pechino il 27 giugno 2019

2019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

Digitale e connettività al centro della BRI

CRESCONO A DOPPIA CIFRA INVESTIMENTI, SCAMBI COMMERCIALI E NUOVI PROGETTI LUNGO LE VIE DELLA SETA DI TERRA E DI MARE, SOPRATTUTTO NEI SETTORI AVANZATI. MA EUROPA E ITALIA DEVONO PARTECIPARE DI PIÙ, ALLA PARI CON LE AZIENDE CINESI

di Andrea Pira

«L'approcio giusto per fronteggiare la crisi globale e realizzare uno sviluppo a lungo termine sta nel promuovere una maggiore connettività, apertura e inclusione», aveva ribadito lo scorso giugno il presidente cinese Xi Jinping aprendo i lavori del forum, in videoconferenza, sulla Belt and Road International Cooperation. I numeri, almeno quelli di fonte cinese, confermano per ora questo auspicio del massimo livello di Pechino. La Belt&Road Iniziative ha continuato, anche nell'anno della pandemia, a favorire una buona parte degli investimenti e dei contratti cinesi in giro per

数字化和连通性是“一带一路”倡议的核心内容

中国国家主席习近平在今年六月举行的“一带一路”视频会议中指出：“促进互联互通、坚持开放包容，是应对全球性危机和实现长远发展的必由之路，共建“一带一路”国际合作可以发挥重要作用”。 即使今年有新冠疫情，“一带一路”倡议仍在继续，并支持中国在世界各地大部分的投资和项目。商务部表示，今年的前8个月，中国在“一带一路”国家的非金融直接投资达到118亿美元，比2019年增长31.5%，这些数字说明中国对世界发展抱有很高的希望。

同时，中国各企业在相关国家签署的合同价值高达730亿欧元，占各企业新项目合同总额的54%。6月，由中国与全球化中心（CCG）和西南财经大学的发展研究中心出版的《中国企业全球化蓝皮书（2020）》记录了中国在全球投资的积极趋势，尽管由于新冠疫情而导致国际形势严峻。

并购业务更多样化，尤其是行业和投资方面，主要是集中在制造业、连接系统、IT服务和软件。在对外投资总额上，涉及“一带一路”国家的投资和项目份额也在增加。涉及的企业数量在增加，中国企业在外国投资的投资渠道正在拓宽，尤其是私募股权、风险投资，以及出现并购业务中的工业投资。

新丝绸之路目前涉及138个国家，2019年的外汇交易额超过1.3万亿美元，中国海关数据表示，即使没有政府的推动，也可以自行发展。官方媒体上对一带一路较少的关注就证明了这一点。根据Marco Polo智库Neil Thomas的分析，从2017年开始，即习近平主席在北京召开首个BRI峰会之年，《人民日报》对该项目的引用数量逐渐下降。从每月294次引用到2020年下降到96次，到2019年底，平均停止在261次。

随着新冠疫情的大爆发，在三月到四月之间，“一带一路”被“健

Il Kamchik Pass nella parte orientale dell'Uzbekistan è stato, per secoli, uno dei passaggi obbligati della Via della Seta che collegava Asia ed Europa. Oggi l'Uzbekistan è uno degli stati membri della BRI, con decine di progetti cinesi, e lungo l'autostrada che attraversa il passo transitano oltre 10 mila veicoli al giorno

几个世纪以来，位于乌兹别克斯坦东部的Kamchik通道一直是连接亚洲和欧洲的丝绸之路的必经通道之一。如今，乌兹别克斯坦已成为“一带一路”倡议的成员国之一，拥有数十个中国项目，在穿越Kamchik通道的高速公路上每天通行汽车超过1万辆

il mondo. Nei primi otto mesi di quest'anno gli investimenti diretti non finanziari della Cina nei Paesi della Nuova Via della Seta sono arrivati a 11,8 miliardi di dollari, il 31,5 % in più del 2019, secondo dati raccolti dal ministero del Commercio di Pechino.

Nello stesso periodo le imprese hanno firmato contratti in 60 paesi coinvolti nella BRI per un valore che ha sfiorato 73 miliardi di euro, pari al 54% del totale dei contratti firmati dalle aziende cinesi per nuovi progetti. Già a giugno, il Blue Book of Chinese Enterprise Globalization (2020), pubblicato dal Center for China and Globalization (CCG) e dall'Institute Development Studies della Southwestern University of Finance and Economics, aveva registrato un trend positivo degli investimenti cinesi nel mondo, nonostante

LE IMPRESE CINESI HANNO FIRMATO CONTRATTI IN 60 PAESI COINVOLTI NELLA BRI PER UN VALORE CHE HA SFIORATO 73 MILIARDI DI EURO, PARI AL 54% DEL TOTALE DEI CONTRATTI FIRMATI DALLE AZIENDE CINESI PER NUOVI PROGETTI

康的丝绸之路”部分取代，仅在今年的头几个月就出现了32次，而在过去的两年中只出现了4次。另一方面，中国将口罩和其他个人保护设备送给受新冠疫情影响最严重的国家。

“一带一路”医疗保健也向相反的方向开辟了机会，即为向中国和其他“一带一路”国家的出口创造了业务，即使与中国也出口的防护产品相抵触。以意大利为例，在前六个月进口到意大利的口罩中，有90%（价值超过10亿美元）是中国制造的。而关于意大利制造的产品的出口，意大利外贸保险服务公司（SACE）表示，化学产品的出口额持续增长（2019年增长了10.2%），该产品领域包括制药行业的产品，所以突发卫生事件甚至可能为该国带来重要机遇（2020年增长了11.6%）。该公司最新的报告中指出：“中国是世界上第一个受新冠病毒感染的国家，也是第一个从封锁中走出来的国家，预计明年我们的销售将会出现令人鼓舞的复苏（2021年增长4.6%）”。

Facts & figures

La Bri nel 2020

- La Via della Seta della **sanità** ha coinvolto 19 paesi latino-americani, compresa l'area caraibica, che hanno firmato altrettanti MoU.con la Cina per avviare cooperazione sulle comunicazioni, la sanità e l'innovazione digitale, aree in cui la Cina continuerà a prestare supporto allo sviluppo.
- Il **Cile**, primo partner commerciale della Cina in Sud America con scambi per 40,9 miliardi di dollari, è diventato uno dei principali referenti per la Belt&Road per la connettività digitale.
- In settembre alla Fiera dei servizi (Ciftis) di Pechino è stato annunciato il Centro Servizi Legali e Commerciali per la BRI, con 61 uffici in Cina e nei paesi terzi che funziona da **camera di mediazione** per risolvere dispute commerciali, con una procedura amichevole, poco costosa e rapida.
- Nella prima metà dell'anno le principali nazioni europee, Italia, Germania, Francia, Spagna, Polonia e Ungheria, hanno ricevute massicce forniture di **dispositivi sanitari** anti-Covid dalla Cina via treno, 5.122 convogli che hanno trasferito 27 mila tonnellate di materiale.
- Sono ripreso i lavori, interrotti dalla pandemia, del ponte di Peljesac Bridge, il più importante **progetto infrastrutturale** in costruzione.in Croazia e nei Balcani, costo di 420 milioni di euro, commissionata a China Communication Construction Company, che ha mandato dalla Cina 140 operai e tecnici.
- In **Cambogia** è in costruzione la prima autostrada del paese che collegherà la capitale Phnom Penh con il.porto principale Preah Sihanouk sulla costa sud occidentale, un'opera da 2 miliardi di dollari. Diventerà il principale polmone dell'economia del Paese.
- Entro l'anno la **Serbia** potrà contare su una connessione ferroviaria regolare con la Cina, sulla rotta Belgrado-Wuhan, che attraversa la Bielorussia, la Russia e il Kazakistan. Il tempo di percorrenza è di 7 giorni. Il servizio di treno-blocco dalla Cina all'Europa e viceversa ha assicurato una riduzione di 4.500 tonnellate di emissioni di co^2 rispetto al trasporto per via aerea.
- Sono stati aperti anche i cantieri per realizzare la linea ad **alta velocità** Belgrado-Budapest, che sarà pronta entro il 2023, progetto simbolo della BRI in Europa.
- Il governo di Pechino ha stanziato 28 milioni di dollari.per la progettazione di **hub logistici** all'avanguardia in 5 città cinesi, Zhengzhou, Chongqing, Chengdu, Xi'an e Urumqi, sulla linea ferroviaria Cina-Europa. L'obiettivo è migliorare efficienza e velocità dei collegamenti.
- Nell'area Greater Mekong River nella pensisola indocinese sono in costruzione ben **nove autostrade interstatali**, che collegano l'est e l'ovest e il nord e il sud della penisola e fanno parte del China-Indochina Peninsula Economic Corridor, uno dei progetti più ambiziosi della Belt&Road. Tra i collegamenti del sud della Cina con il Vietnam, sono in corso i lavori sul tratto che collegherà Kunming, nella provincia dello Yunan, nella Cina meridionale e il Myanmar.
- Sulla rotta ferroviaria **Cina-Tailandia** sono in corso i lavori sulla linea interstatale ad alta velocità che collegherà Kunming a Kolkata in India, passando per il Myanmar e il Bangladesh.
- Facendo leva sui paesi della Belt & Road lo **hub tecnologico di Shenzhen** sta registrando una crescita accelerata dei flussi commerciali. Nel mese di marzo il trend era vicino al +10% per 7, 7 miliardi di dollari, con una crescita forte (22%) delle importazioni dall'estero a quasi 4 miliardi di dollari. Nel primo trimestre Shenzhen ha importato prodotti meccanici ed elettrici per 8,6 miliardi di dollari dagli stessi paesi Bri (+15%), che rappresentano l'86% dell'intero import della provincia. L'import di prodotti agricoli è cresciuto del 17% a 500 milioni di dollari.
- È incominciata la seconda fase nei progetti di sviluppo del corridoio economico **Cino-Pakistano**, un progetto multimiliardario che nella prima fase ha portato a compimento interventi nel settore infrastrutture ed energia. Ora gli investimenti sono concentrati sullo sviluppo industriale, l'agricoltura, la sicurezza alimentare, le tecnologie e il turismo.
- La municipalità di **Chongqing** ha pianificato di espandere i collegamenti internazionali con Singapore, Hong Kong, Tokyo e Seoul e altre città orientali in un range di 4 ore di aereo..Il piano aggiorna il progetto di collegare i trasporti multi-modali, sfruttando aereo, ferrovia e acqua, sulla rotta.Asia-Xinjiang-Europa. Chongqing è il terminal del collegamento ferroviario con Duisburg in Germania..
- L'autorità regolatrice del mercato finanziario cinese ha comunicato che nel 2019 sono state 6 le emissioni di **obbligazioni per finanziare i progetti** Belt & Road.per una raccolta totale che ha sfiorato il miliardo di dollari.

Gli investimenti cinesi in centrali elettriche e in reti di trasmissione di energia

La mappa di Merics, il centro studi tedesco più aggiornato sulla Cina, illustra efficacemente i progetti cinesi.infrastrutturali su quattro continenti

被称为欧洲最大中国研究中心的德国墨卡托中国研究中心MERICS发布的地图，有效地展示了中国在四大洲的基础设施项目

2020年“一带一路”

- 健康丝绸之路涉及19个拉丁美洲国家，包括加勒比海地区，以上国家与中国签署了谅解备忘录，在通信、卫生和数字创新方面开展合作和支持发展。
- 智利是中国在南美的首个贸易伙伴，贸易额高达409亿美元，已成为“一带一路”数字连接的主要参考对象之一。
- 在9月刚结束的中国国际服务贸易交易会（Ciftis）上，商务服务中心宣布成立，在中国和第三国设置共61个办事处，作为调解室，以友好的程序解决贸易争端，便宜快速。
- 上半年，主要欧洲国家，包括意大利、德国、法国、西班牙、波兰和匈牙利通过班列，接收中国的大量防疫医疗器械，开行5,122列，运送了27,000吨国际合作防疫物资。
- 因疫情而中断的佩列沙茨跨海大桥再次动工，这是克罗地亚和巴尔干地区正在建设，最重要的基础设施项目，耗资4.2亿欧元，委托给中国交通建设公司，从中国派遣了140名工人和技术人员。
- 柬埔寨正建设该国的第一条公路，将首都金边与西南海岸的主要港口西哈努克市相连，耗资20亿美元。建成后将成为该国经济的主要源动力。
- 年底之前，途径白俄罗斯、俄罗斯和哈萨克斯坦的贝尔格莱德——武汉路线，中欧班列定期将能抵达塞尔维亚。运行时间为7天。与航空运输相比，从中国到欧洲（反之亦然）的服务确保减少了4,500吨的二氧化碳排放。
- 贝尔格莱德——布达佩斯高速铁路的建设工地也已开放，将于2023年建成，这是欧洲“一带一路”倡议的象征。
- 中国政府已拨款2800万美元，在中欧铁路线上的5个中国城市（郑州、重庆、成都、西安和乌鲁木齐）设计最先进的物流枢纽。为了提高连接的效率和速度。
- 在中南半岛的大湄公河地区，九条州际公路正在建设中，连接该半岛的东西、北部和南部，是中国——中南半岛经济走廊的一部分，是“一带一路”的亮点。关于中国南方与越南的接合，目前正在进行将云南昆明和缅甸的连接工程。
- 在中泰铁路线上，正在建设一条高速州际公路，将连接昆明和印度加尔各答，途经缅甸和孟加拉国。
- 通过“一带一路”沿线国家，深圳技术中心的贸易流量正在加速增长。3月份，增长趋势接近70亿美元，接近+ 10%，从国外进口的强劲增长（22%）达到约40亿美元。今年第一季度，深圳从“一带一路国家进口了价值86亿美元的机电产品（增长15%），占全省进口总额的86%。农产品进口上涨17%，至5亿美元。
- 第二阶段的中巴经济走廊发展项目已经启动，价值数十亿美元的项目，在第一阶段完成了对基础设施和能源部门的干预。目前投资集中在工业发展、农业、粮食安全、技术和旅游业。
- 重庆市计划在4个小时内飞机抵达新加坡、香港、东京和汉城以及其他东部城市，扩大国际联系。该计划对现有项目进行了更新，以实现在亚洲——新疆——欧洲空中航线、铁路和水路实现多式联运的连接。重庆是通往德国杜伊斯堡的铁路枢纽。
- 中国金融市场的监管机构宣布，2019年将发行六笔债券来为“一带一路”项目提供资金，总募集资金近10亿美元。

la difficile situazione internazionale dovuta alla pandemia da Sars-Cov2.
Le operazioni di M&A sono state più diversificate per quanto riguarda i settori e in particolare gli investimenti si sono concentrati sul manufacturing, i sistemi di connessione, i servizi informatici e il software. Cresce anche la quota di investimenti e contratti nei paese BRI sul totale delle attività estere. Aumenta il numero di operatori coinvolti, si allargano i canali degli investimenti esteri delle aziende del Dragone, puntando su fondi di private equity e venture capital, e investitori industriali nelle operazioni di M&A.
La nuova Via della Seta, che ormai coinvolge 138 Paesi e nel 2019 ha prodotto un interscambio di oltre 1.300 miliardi di dollari, secondo i dati delle Dogane cinesi, si muove quindi sulle proprie gambe, anche senza la spinta governativa.
Ne è la riprova la minore attenzione sulla stampa ufficiale. Da un'analisi condotta da Neil Thomas per MacroPolo, a partire dal 2017, anno del primo summit sulla Bri convocato a Pechino dal presidente Xi Jinping, il numero di riferimenti al progetto sul People's Daily, è andato via via scemando. Da 294 citazioni mensili si è scesi alle 96 del 2020 e a fine 2019 il conteggio si fermava a una media di 261. Con lo scoppio della pandemia, tra marzo e aprile, è stata in parte sostituita dai riferimenti alla "Via della Seta sanitaria": 32 nei soli primi mesi dell'anno, contro gli appena 4 del biennio precedente. Pechino si è prodigata nel reperimento e nell'invio di dispositivi sanitari e di protezione individuale ai Paesi più colpiti da Covid-19. La cosiddetta Bri sanitaria ha anche aperto opportunità in senso inverso, creando, cioè, business nell'export verso la Cina e i paesi aderenti alla Bri, ma anche in

Opinion

Via della Seta digitale, opportunità per pmi e agricoltura

di Rebecca Arcesati, Merics

Diverse agenzie delle Nazioni Unite ora utilizzano questo termine, a testimonianza dell'influenza della Cina. Il Centro delle Nazioni Unite per l'agevolazione del commercio e il commercio elettronico (UN/CEFACT) sta esplorando il modo in cui gli standard per il commercio elettronico transfrontaliero possano supportare la Via della seta digitale, mentre Pechino e l'Unione internazionale delle telecomunicazioni (ITU) stanno cercando di ampliare la connettività lungo la BRI.
Anche il Dipartimento per lo sviluppo internazionale del Regno Unito ha commissionato uno studio su come la Via della seta digitale potrebbe aiutare a raggiungere gli obiettivi di sviluppo sostenibile.
Ha elogiato il potenziale della Via della seta digitale di stimolare la crescita rurale, sostenere le PMI, ridurre la disuguaglianza e rafforzare la partecipazione democratica.
Ha affermato, inoltre, che i prodotti e servizi digitali cinesi e gli investimenti nelle Ict

hanno soddisfatto le esigenze locali meglio delle alternative occidentali.
Due autori del rapporto sono associati a un think tank del Consiglio di Stato cinese.
La trasformazione digitale stimola lo sviluppo.
La Cina vede la sua fiorente economia digitale come una storia di successo che può essere condivisa con gli altri: gli sforzi per migliorare l'accesso globale alla banda larga sono spesso considerati come un'estensione naturale delle esperienze nazionali della Cina.
Esistono la strategia dell'UE per lo sviluppo digitale e molte iniziative nazionali, ma l'entità complessiva dei finanziamenti europei non tiene il passo delle ambizioni cinesi, e la connettività digitale viene soltanto brevemente citata nella strategia per la connettività dell'UE. (...).
Allo stesso tempo, mentre si prepara a lanciare una strategia di cooperazione digitale globale più ambiziosa nel 2021, l'UE potrebbe imparare qualcosa dalle aziende tecnologiche cinesi su come promuovere l'innovazione locale e fornire rapidamente infrastrutture Ict a prezzi accessibili: gli sforzi congiunti con il Giappone rappresentano un buon punto di partenza.
Tuttavia, sarà fondamentale garantire finanziamenti sufficienti e mettere a disposizione ciò che le aziende tecnologiche europee hanno da offrire in un mondo post-covid.

数字丝绸之路，中小企业和农业的商机

Rebecca Arcesati，德国墨卡托中国研究中心Merics

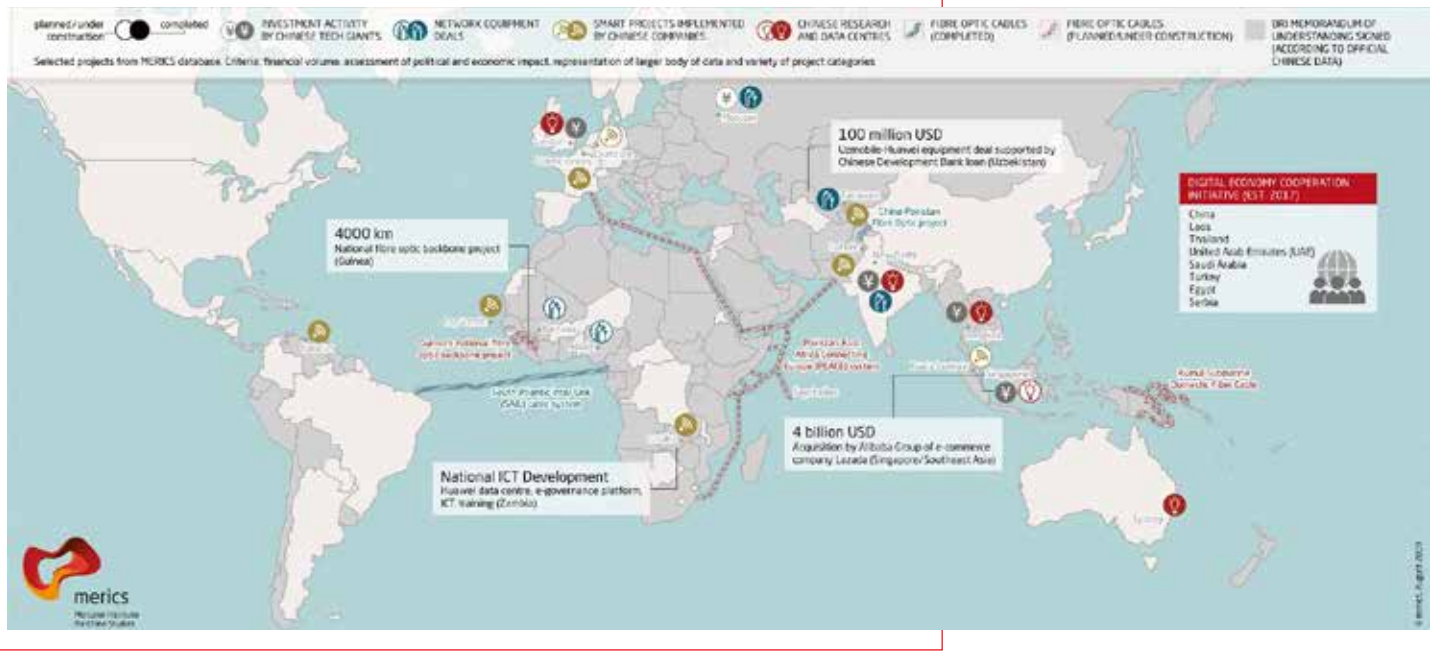
如今，有几个联合国机构使用该词来证明中国的影响力。联合国贸易便利化和电子商务中心（UN / CEFACT）正在探索跨境电子商务标准，积极支持数字丝绸之路，同时中国和国际电信联盟（ITU）在寻求扩大“一带一路”沿线的连通性。英国国际发展部还进行了一项研究，关于数字丝绸之路如何帮助实现可持续发展目标。赞赏了数字丝绸之路在刺激农村增长，支持中小企业，减少不平等和加强民主参与方面的强大潜力。另外，中国数字产品和服务，以及对信息通信技术的投资，相较于比西方国家更能满足当地需求。该报告的两位作者与中华人民共和国国务院的智库有关。数字化转型促进发展。中国将蓬勃繁荣的数字经济视作可与他人共享的成功故事，改善全球宽带接入的努力通常被视为国内经验的自然延伸。面对欧盟数字化发展战略和来自一些国家的倡议，欧洲资金的总体规模与中国的步调并不一致，欧盟互联互通战略中仅简要提及了数字互联。(...)． 预备在2021年启动更有野心的全球数字合作战略，欧盟能够向中国科技公司学习有关如何促进本地创新，快速交付可负担的ICT基础设施知识：开展与日本的合作是很好的出发点。其实，关键是要确保有足够的资金，满足在后疫情世界中欧洲科技公司必须保障的服务。

Reti in fibra e cavi ottici nel mare e per terra

海上和陆地上的光纤光缆网

Uno.dei principali progetti riguarda l'Uzbekistan dove Uzmobile e Huawei stanno investendo 100 milioni di dollari per creare la rete mobile di telecomunicazioni con l'aiuto finanziario della China development bank

在乌兹别克斯坦进行的主要项目之一：乌兹别克斯坦电信Uzmobile和华为集团将在中国国家开发银行的资助下投资1亿美元来构建移动电信网络



此外，很多大型金融实体也参与到“一带一路”当中。最主要的是丝路基金，在“一带一路”发展进程中寻找投资机会并提供相应的投融资。最初预算为400亿美元，2017年再融资145亿美元，以满足不断增长的需求。在新冠疫情期间，该基金向意大利捐赠了大量医疗物资，包括400套试剂盒和2万个口罩，帮助意大利实现2万次新冠病毒的检测。中国政府的这批资助在意大利高速公路股份有限公司和倍耐力公司的支持下，以及在海关总署的合作下进行，目的是将物资和设备进口到意大利，以供民防部门和伦巴第大区的福利部门使用。在疫情期间，亚洲基础设施投资银行（Aiib）在对巴基斯坦、印度、格鲁吉亚、孟加拉国和印度尼西亚的贷款也有出色的表现。意大利占该组织2.7%的股份，并庆祝了其成立的第五年。迄今为止，已有103个成员国，批准了93个项目，包括孟买地铁和京津冀地区的能源转型计划，总金额高达200亿美元。6月，Aiib在中国银行内部发行了第一支人民币计价的可持续发展债券，配售金额为人民币30亿元，为期三年，收益率为2.4%。

该债券的发行反应热烈。实际上，需求量约为83亿美元，其中65%的证券由外国投资者持有，这表明该债券可以促进中国货币的国际化。自2018年发布新发行准则以来，亚投行是第一家进入熊猫债券市场的AAA级机构。在今年一月份，在金立群主持下的亚投行出售了价值25亿美元的五年期债券，需求几乎是供给的两倍，来自90个投资者和27个国家的需求为44亿美元。

“一带一路”倡议还展示了其适应大流行病的能力，包括促进国家之间贸易往来和投资的物流行业。亚洲和欧洲之间的铁路运输已经开始慢慢侵蚀海运的市场份额。8月是连续第四个

senso inverso con le forniture di dispositivi anti-Covid da parte cinese. In Italia, per esempio, il 90% della mascherine arrivate nella penisola nei primi 6 mesi, oltre 1 miliardo in valore, erano made in China. Sull'export di made in Italy Sace, l'agenzia di sostegno alle esportazioni, ha registrato una continua crescita lnella chimica (+10,2% nel 2019), settore che comprende anche i prodotti dell'industria farmaceutica, per i quali l'emergenza sanitaria potrebbe addirittura aprire importanti opportunità nel Paese (+11,6% nel 2020). "Essendo il primo paese colpito dal virus, la Cina è stato anche il primo a uscire dalla fase di lockdown e si prevede una ripresa incoraggiante delle nostre vendite dal prossimo anno (+4,6% nel 2021" si legge)", si legge nell'ultimo

Rapporto sull'export dell'Agenzia.
Il progetto della Belt & Road Initiative ha dimostrato capacità di adattamento alla pandemia anche per quanto riguarda la logistica, uno dei servizi base nel facilitare i flussi commerciali e gli investimenti tra Stati. Il trasporto ferroviario fra Asia ed Europa ha lentamente iniziato a erodere quote di mercato al via mare, più problematici. Agosto è stato il quarto mese consecutivo in cui è stata sorpassata la soglia mensile dei mille convogli in viaggio tra Cina ed Europa con una crescita anno su anno sempre a doppia cifra, addirittura del 70% in agosto.
Secondo le ferrovie cinesi, che tengono una precisa contabilità del traffico, il trasporto merci via treno ha avuto un peso

L'analisi

Le nuove filiere della logistica post-pandemia

di Marco Leporati

La prima grande sfida post-Covid della logistica internazionale sarà il trasporto del vaccino. Servirà infatti mobilitare un esercito di aerei, aeroporti e autotrasporti idonei a mantenere in condizioni di efficacia (-18°) i flaconi, dalla produzione all'ultimo miglio. La Iata, associazione internazionale del trasporto aereo, ha stimato che ci vorranno 8 mila velivoli 747 per fare arrivare al consumo le circa 800 mila tonnellate di dosi di vaccino, quando sarà pronto. Né si potrà fare molto conto su quella rivoluzione del 4.0, fatta di droni, mezzi a guida indipendente e blockchain che fino a meno di un anno fa appariva l'orizzonte futuristico più probabile, quasi a portata di mano nell'ottica di rendere. più rapide e convenienti i trasporti lungo le vecchie e nuove Vie della Seta.
Poi è scoppiata la pandemia e le misure restrittive imposte dai governi hanno modificando il funzionamento della catena di approvigionamenti, condizionando soprattutto i trasporti via aereo e via mare. A fine settembre sulla tratta Cina-Europa, per esempio, i voli cargo si erano ridotti del 70% e la frequenza a due voli al massimo a settimana per compagnia aerea e non più giornaliera come l'anno scorso.In compenso il servizio ferroviario tra Europa e Cina ha avuto una crescita molto significativa, grazie alla riparametrazione dei prezzi del treno rispetto al più conveniente trasporto marittimo, considerando anche i tempi di percorrenza. A questi ritmi di crescita le previsioni del traffico ferroviario tra Europa e Cina di 5 mila convogli l'anno per un totale di diecimila viaggi entro il 2025 sarebbero facilmente superate. Su questo scenario che, dovrebbe protrarsi anche per il 2021, si stagliano segnali di medio termine, che inevitabilmente tengono conto dell'impatto della pandemia sull'economia globale.Il collo di bottiglia creato dalla criticità dei trasporti nonchè dalle limitazione negli spostamenti intrastati di personale tecnico, soprattutto dedicato alla manutenzione degli impianti, imporrà un ripensamento delle diverse filiere, l'automotive in testa e, a seguire, quella altrettanto importante dell'abbigliamento. Ma ci vorrà tempo. Se per produrre un'autovettura sono necessari circa 2.500 componenti non è pensabile che nel giro di pochi mesi si possa trasferire un'organizzazione così complessa da un Paese ad un altro.
Tuttavia una visione per il futuro, rimodulata su quanto rimane della logistica tradizionale, potrebbe essere il passaggio graduale dal co-sharing al fornitore unico e, probabilmente, l'insourcing. Ciò significa portare all'interno della stessa unità produttiva lavorazioni di materiali destinati poi all'assemblaggio, o comunque avvicinarle, nella logica, per quanto riguarda la Cina, della "dual circulation", teorizzata dal presidente Xi Jinping, ovvero migliorare.i rapporti economici con i Paesi esteri ma essere autosufficienti rispetto alla domanda esterna. Un modello diffuso, come conferma un recente rapporto di Moody's secondo il quale molti Paesi stanno cercando di rivitalizzare la propria crescita economica ma nello stesso tempo di riorientare le proprie economie verso una dimensione domestica enfatizzando l'autosufficienza.I segnali in questa direzione arrivano da un player globale come Alibaba, che ha messo a punto negli ultimi mesi un nuovo sistema denominato Xunxi (rinoceronte veloce) Digital Factory destinato alle fabbriche cinesi di abbigliamento in cloud che basa la supply chain sulla flessibilità e tempestività di rispondenza ai cambiamenti repentini dei trend dei consumi, in sostanza il vecchio concetto del just in time rivisitato in digitale. Sul fronte dei mercati esteri, Pechino ha rivisto il modello strategico sostenendo lo sviluppo di Overseas Economic and Trade Cooperation Zones, ovvero Parchi Industriali per la produzione e l'utilizzo si semilavorati e componentistica per aziende ubicate su questa direttrice. Due sono gli esempi significativi, la Thai-Chinese Rayong Industrial Zone che abbraccia in questo corridoio circa 75 aziende elettroniche, di appliances e di autoparts, e la Nearby Amata City Chomburi dove operano giganti come Sony, Toyota e Mitsubishi e l'industria pesante.

Il Xunxi (rinoceronte veloce) Digital Factory sistema di logistica messo a punto da Alibaba per servire l'industria tessile basato su magazzini fortemente digitalizzati

阿里巴巴集团基于高度数字化的仓库而开发的物流系统："讯犀"数字工厂，旨在为纺织行业服务

新冠疫情后的新物流链

di Marco Leporati

国际物流的首要挑战将是疫苗的运输。实际上，从生产到运输的最后一英里，有必要动员专机、机场和卡车，将其保持在恒温下（-18°），确保疫苗活性。国际航空运输协会（Iata）估计，当一切准备就绪，将需要8,000架波音747飞机，运送约80万吨剂量的疫苗。由无人机、自动驾驶车辆和区块链组成的4.0革命，在不到一年的时间内，出现了极有可能的未来主义视野，使得新旧丝绸之路的交通更加便捷。

随着疫情爆发，各国政府采取的限制性措施改变了供应链的功能，尤其影响了空运和海运。比如，9月底的中欧航线中，货运航班下降了70%，相比于去年同时期每天发货，频率减少到每家航空公司每周最多两班。

另一方面，归功于铁路相对便捷海运的价格重新调整，也考虑了运输时间，欧洲和中国之间的铁路服务有了明显增长。预计到2025年，欧洲和中国之间每年将行驶5,000列，共10,000趟火车的铁路运输量将很容易实现。当前（持续到2021年），中期寻底迹象非常突出，不得不考虑疫情对全球经济的影响。

运输的关键瓶颈，在于州际技术人员的流动限制，特别是工厂维护人员，首当其冲的汽车行业以及同样重要的服装领域，将根据实际情况，重新安排各个供应链。时间是良药。如果生产一辆汽车需要大约2500个零件，那么难以想象如此复杂的组织结构，可以在几个月内从一个国家转移到另一个国家。

但是，对于未来的愿景，重塑传统物流的剩余部分，可能从共同共享向单一供应商的逐步过渡，可能包括内包。也就是说，按照中国"双循环"新发展格局，将用于组装或至少接近的材料加工并入同一生产单位，依据习近平主席提出的理论，即自给自足，国内大循环为主体的大前提下，改善与外国的经济关系，满足和促进国外需求。最近发布的一份穆迪分析报告指出，根据该普遍模式，许多国家正在试图振兴经济增长，同时又强调保障国内市场。朝该方向发展的诸如阿里巴巴这样的全球性公司，近几个月开发了全新系统，称为迅犀数字工厂，旨在为中国的云服工厂提供便利，其基础是供应链的灵活性和及时性。响应消费趋势的不断变化，本质上是对旧概念的数字化改头换面。

在国际市场方面，中国支持海外经济贸易合作区或工业园区的开发，对战略模型进行了修订，为沿线的公司生产半成品和零部件。两个重要的例子：泰中罗勇工业区，约有75家电子、电器和汽车配件公司；以及阿玛塔市春武里府工业区，索尼、丰田和三菱等巨头和重工业在此运作。

但是，商务部提供的数据则和美国企业研究所收集的数据有出入。 美国研究中心指出，今年前六个月，全球的中资企业签订的合同和投资项目均有所下降，从2019年的460亿美元变为234亿美元，但总的而言，这数字占同期进280亿美元总额的很大一部分。

月中欧往返铁路超过一千列，同比增长两位数，8月甚至达到70%。根据中国铁路网表示，火车货运在稳定由于新冠疫情中断的国际物流链中起着决定性的作用。7月装运的货物比去年同期增长了73%，7月份从中国发出的火车数目为724列次，增长74%，而发至中国的火车数量则增长60%为508列次。在欧洲，火车货运可以运输大量的医用材料，例如口罩和护目镜。美国研究中心指出，今年前六个月，全球的中资企业签订的合同和投资项目均有所下降，从2019年的460亿美元变为234亿美元，但总的而言，这数字占同期进280亿美元总额的很大一部分。

与2018年上半年相比，下降幅度仍约为50%，与2018年第一季度相比更是下降了60%，但加入"

determinante nello stabilizzare la catena della logistica internazionale interrotta dalla pandemia. In luglio, hanno precisato le stesse fonti, i cargo spediti sono aumentati del 73%, rispetto all'anno prima. I treni in partenza dalla Cina sono stati, in luglio, 724 con un aumento del 74%, mentre il numero di convogli nella direzione opposta è cresciuto del 60% a 508. Itreni merci hanno svolto anche un ruolo cruciale nella lotta contro la pandemia in Europa, permettendo l'invio di enormi quantità di materiale medico come mascherine e occhiali.

Il centro studi statunitense ha rilevato nei primi sei mesi dell'anno un declino degli investimenti e dei contratti siglati dalle aziende cinesi nel mondo. Da un valore assoluto di 46 miliardi nel 2019 si è passati a 23,4 miliardi. La cifra copre comunque una buona parte dei quasi 28 miliardi complessivi dello stesso periodo. Il calo è comunque stato attorno al 50% e percentuale sale al 60% se confrontata sul primo semestre del 2018, ma gli investimenti nei Paesi che hanno aderito dalla Belt&Road hanno retto meglio l'impatto

rispetto a quelli nel resto del mondo.

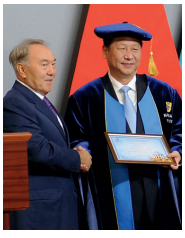
Dal punto di vista qualitativo è stato il settore dell'energia ad attrarre la fetta più consistente di flussi nella prima parte dell'anno, seguito dai trasporti. Sommati contano oltre il 66% del totale. Anche in questo caso però i numeri raccontano una storia di valori in discesa.

Nell'energia dai 19,7 miliardi dei primi sei mesi del 2019 si è passati a 8,8 miliardi, concentrati però in soluzioni rinnovabili, mentre i progetti legati a fonti fossili hanno perso terreno, rileva il Green Belt and Road Initiative Center dell'International Institute for Green Finance II Central University for Finance and Eco-

Sette anni lungo la Belt&Road

1
7 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年9月7日
习近平主席（图为他与纳扎尔巴耶夫总统的合影）在阿斯塔纳大学首次提出“丝绸之路经济带”倡议。

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 transeurasiatico russo si apre alla Bri

2014年2月8日
在俄罗斯索契，习主席和弗拉基米尔•普京就海上和陆地丝绸之路的建设达成一项重要协议。俄罗斯跨欧亚大铁路为“一带一路”倡议大开方便之门。

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, Tailandia. 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年10月24日
21个亚洲国家就成立支持新丝绸之路的亚洲基础设施投资银行（AIIB）签署了一份备忘录，其中也包括新加坡、印度、菲律宾、越南、泰国、老挝。该银行法定资本为1000亿美元，将为沿路项目提供资金。

4
29 dicembre 2014

Tre grandi banche cinesi e il Tesoro danno vita al Silk Road Fund affidato a Wang Yanzhi (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年12月29日
中国主要的几家银行成立丝路基金，由王燕之（右图）领导，初始规模为400亿美元。今年年底除了美国的三个历史盟友，即澳大利亚、韩国和新西兰之外，还有12个西方国家将加入该基金，其中包括意大利、法国、德国和西班牙。

5
26 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年11月26日
为了促进项目发展，中国与波兰、保加利亚、捷克、斯洛伐克和塞尔维亚签署了五份合同。中东欧国家占“一带一路”参与国家总数的四分之一。

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年1月21日
中国主要的海运综合企业——中远集团以3.7亿欧元收购比雷埃夫斯港口管理局67%的股权，旨在使之成为新海上丝绸之路的地中海着陆点。公司承诺将在未来10年再投资3.5亿欧元。

7
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，中国呼吁海上新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。

La Belt&Road Initiative nell'Asia Centrale

Sectors	Total number by sector	Kazakhstan	Kyrgyzstan	Tajikistan	Uzbekistan	Turkmenistan
Total by country	**261**	**102**	**46**	**44**	**43**	**26**
Trade and industrial development	**131**	61	17	17	24	12
Rail and road connectivity	**51**	14	11	16	5	5
Energy connectivity	**48**	20	5	7	12	4
People-to-people projects	**31**	7	13	4	2	5

I dati indicano quanto, in termini di avviati nel quadro della BRI. L'Italia figura al 16° posto con 69 miliardi

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

nomic. Crescono invece gli investimenti nel settore dei metalli, mentre tiene la sanità con 130 milioni di dollari. Anche la geografia ha subito qualche scossone. C'è meno Sudest asiatico, nonostante nella prima fase post-Covid, l'attenzione si fosse concentrata sui Paesi limitrofi, mentre Europa, Africa e America Latina hanno fatto registrare aumenti più o meno consistenti, in particolare per operazioni in Serbia dove Zijin Mining ha puntato 800 milioni, Bosnia e Perù, grazie all'investimento da 780 milioni di Cosco nel porto di Chancay.

L'agenzia di rating Fitch sottolinea una maggiore selettività cinese nei progetti da sostenere, in particolare perché le esigenze interne dettate dall'invecchiamento della popolazione, potrebbero drenare risorse dallo sviluppo della nuova Via della Seta verso il finanziamento dell'assistenza sanitaria in patria. Per la dirigenza comunque la Belt & Road, sul lungo periodo, servirà a realizzare una sfera economica cinese, rimanendo un progetto centrale della strategia del Dragone.

一带一路”国家所承受的冲击要比世界其他地区更小。从定性的角度来看，能源行业在上半年吸引了最大的流量，其次则是运输，它们一起占总数的66%以上，但即使是这样，整个行业的总体价值还是有所下降。 中央财经大学绿色金融国际研究院对“一带一路”项目的研究表示，针对能源行业的投资从2019年上半年的197亿元减少为今年上半年的88亿，主要集中在可再生能源解决方案上，而与化石能源相关的项目却受冷落。另一方面，金属领域的投资正在增长，而医疗保健行业的投资额为1.3亿美元。在地理环境上也受到了一些冲击，在新冠疫情的第一阶段中，注意力主要集中在邻国上，却很少关注东南亚地区，而欧洲、非洲和拉丁美洲则由或多或少的增长，如紫金矿业在塞尔维亚投资了8亿美元，而中远集团则在波斯尼亚和秘鲁投资了7.8亿美元。

惠誉国际强中国在待资助项目中具有更大的选择度，特别是可能会从“一带一路”的发展中流失资源而无法因应人口老龄化而为医疗保健提供发展资金。对管理者而言，从长远看来“一带一路”将有助于建立以中国为中心的经济领域，所以这仍是中国战略的核心项目。

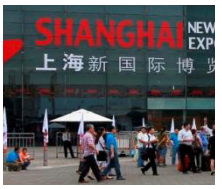
“一带一路”的七年

8
15 maggio 2017

Vicino Pechino, 29 tra Capi di Stato e di Governo partecipano al primo Forum Belt & Road. 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。

9
6 novembre 2018



All'Exibition Trade Fair di Shanghai, su un'area di oltre 200 mila mq, si è tenuta la prima fiera delle importazioni internazionali in Cina, voluta da Xi Jinping per manifestare l'apertura del paese. La seconda edizione, ampliata, è stata fatta l'anno successivo

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于2019年举行

10
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。

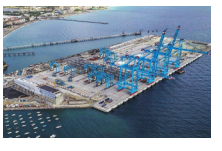
11
25 aprile 2019

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。

12
12 dicembre 2019

Si inaugura a Vado Ligure, un nuovo terminal container, la prima porta italiana alla Via della Seta marittima. L'iniziativa è di una società controllata dalla Moller-Maersk e dalla cinese Cosco al 40% dei cinesi di Cosco. Vi approderanno le mega navi container da 22 mila teu.



2019年12月
项目启动14年后，在瓦多利古雷开设了全新集装箱码头，这是意大利通往海上丝绸之路的第一个门户。由丹麦马士基航运公司Moller-Maersk发起，其中中远集团Cosco占比40%。

13
Agosto 2020

Il traffico ferroviario merci tra Cina ed Europa aumenta del 70% rispettop al 2019 e il treno diventa il mezzo principale per far arrivare ai Paesi europei colpiti dalla pandemia mascherine e camici per medici e popolazione.

2020年8月
中欧班列货运量增长了70%，火车成为向受新冠肺炎疫情影响的欧洲国家运送口罩和防护服的主要运输手段。9月底，一条新的贸易路线开通，直连中国西南部的贵州与欧洲，途径哈萨克斯坦

BRI, focus on digital and connettivity

«The right approach to face the global crisis and achieve a long-term development is to promote a higher connectivity, openness and inclusion», as the Chinese President Xi Jinping had stated on videoconference last June, during the opening of the Forum's works about the Belt and Road International Cooperation. The figures, at least the ones coming from Chinese source, have so far confirmed this Beijing wish of the highest level. In addition, during the year of pandemic, the Belt&Road Initiative has continued to foster a considerable share of Chinese investments and contracts worldwide. In the first eight months of this year, direct investments not financed by China in the countries of the New Silk Road reached $11.8 billion, increasing by 31.5% compared to 2019, according to data collected by the Ministry of Trade in Beijing. In the same period, instead, companies have signed contracts in the countries involved, worth almost €73 billion, equal to 54% of the total contracts signed by Chinese companies for new projects.In June, the Blue Book of Chinese Enterprise Globalization (2020), published by the Centre for China and Globalization (CCG) and by the Institute Development Studies of South-western University of Finance and Economics, had already recorded a positive trend in Chinese investments worldwide, despite the difficult international situation due to the Sars-Cov2 pandemic. M&A operations have been more diversified, by involving different sectors and, in particular, investments, which have been focused on manufacturing, connection systems, IT services and software. The amount of investments and contracts in the BRI countries is also increasing on the total of foreign activities. The number of involved operators is growing, the foreign investments channels of Chinese companies are widening by aiming at private equity, venture capital funds and industrial investors in M&A operations. The new Silk Road, which has already involved 138 countries and, in 2019, produced an interchange of over $1,300 billion, according to Chinese customs data, is moving forward by its own, without the governmental boost. An evidence of it is the lower attention on the official press. From an analysis conducted by Neil Thomas for MacroPolo, since 2017- the year of the first BRI summit called in Beijing by the President Xi Jinping- the references number to the project on the People's Daily has been gradually diminishing. Starting from 294 monthly references, they decreased to 96 in 2020 and, at the end of 2019, they were 261 on average. Between March and April with the outbreak of the pandemic, it was partially replaced by references to the "Healthcare Silk Road", amounting at 32 only in the first months of the year, compared to the barely 4 of the previous two years. Moreover, Beijing has committed itself in finding and sending medical devices and personal protective equipment (PPE) to the countries mostly affected by the COVID-19. The so-called Healthcare Silk Road has also created opportunities on the opposite direction, by producing, therefore, export business to China and the countries involved in the BRI, but also the supply of devices against COVID-19 from China. In Italy, for example, 90% of face masks which arrived in the country during the first six months, with a worth of 1 billion, were made in China. In terms of Made in Italy export, SACE, the agency for exports support, has recorded a steady growth in the chemical sector (+10.2% in 2019), a sector which involves also the pharmaceutical industry products, to which the healthcare emergency might even open important opportunities in the country (+11.6% in 2020). «Although it has been the first country affected by the virus, China has also been the first one to overcome the lockdown phase and an encouraging recovery of our sales, starting from next year (as it can be read: +4.6% in 2021) is expected», according to what has been written in the last Report on export by the Agency.

Moreover, the big financial players, which enliven the Belt&Road, have become part of the ongoing process. Above all, the Silk Road Fund. It is a vehicle which was created to invest in infrastructural projects in the countries involved in the project. It started with a budget of $40 billion and was then refinanced in 2017 with further 14.5 billion, in order to meet the increasing demand. In the midst of the pandemic, it offered medical devices to Italy in order to carry out 20,000 tests for the detection of the COVID-19 virus through 400 kits, and 20,000 face masks. The Chinese Government Fund has acted with the operative support of Autostrade per l'Italia and Pirelli as well as in collaboration with the Customs Agency for the entry of devices to Italy, addressed to the Civil Protection and the Welfare Department of Lombardy Region.

As for COVID-19, the Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) has stand out with loans in Pakistan, India, Georgia, Bangladesh, and Indonesia. The multilateral institute, in which Italy holds a 2.7% share of capital, has celebrated the first five-years of activity. To date, 103 countries have joined the initiative, 93 projects have been approved (from the Mumbai Subway to the energy transition initiatives in the Beijing-Tianjin-Hebei area) for a total worth of 20 billion. Last June, AIIB issued its first yuan-denominated sustainable development bond from the Chinese interbank market. The total placement amounted at 3 billion RMB, for three-year bonds and a yield of 2.4%.

The issue was welcomed with enthusiasm. The demand was in fact equal to 8.3 billion and 65%

Opinion

The Digital Silk Road *by Rebecca Arcesati, Merics*

Several UN agencies now use the term, a testament to China´s influence. The UN Centre for Trade Facilitation and Electronic Business (UN/CEFACT) is exploring how standards for cross-border e-commerce can support DSR, and Beijing and the International Telecommunication Union (ITU) are looking to expand connectivity along the BRI. ITU Secretary General Zhao Houlin says the BRI "recognizes this critical role played by ICTs as a foundation for development." Even the UK's Department for International Development commissioned a study on how the DSR could help meet the SDGs. It praised the DSR's potential to spur rural growth, support SMEs, reduce inequality, and strengthen democratic participation. And it said Chinese digital products and services and ICT investments served local needs better than Western alternatives – two of the report's authors are affiliated with a think tank under China's State Council. Digital transformation does spur development. China sees its burgeoning digital economy as a success story that can be shared with others – efforts to improve global broadband access are often framed as natural extension of China´s domestic experiences. The EU and its member states are also aiming to leverage their digital technologies for the benefit of international development. There are the EU's Digital4Development strategy and many national initiatives, but Europe's overall scale of funding lags behind China´s ambitions – and digital connectivity only gets a brief mention in the EU Connectivity Strategy. There are crucial differences between the EU's approach and China's. For one, Beijing's vision for global cyber governance could normalize an authoritarian approach to digital development and prevent citizen empowerment and innovation. At the same time, as it readies to launch a more ambitious Global Digital Cooperation Strategy in 2021, the EU could learn a thing or two from Chinese tech companies about nurturing local innovation and quickly delivering affordable ICT infrastructure – joint efforts with Japan are a good start. But ensuring enough funding and mobilizing what European tech firms have to offer in a post-COVID-19 world will be key.

Analysis

The post-Covid logistic challenge *by Marco Leporati*

The first greatest post-COVID challenge of international logistics will be the transportation of the vaccine. In fact, it will be necessary to mobilize an army of aircraft, airports and road transport suitable for maintaining the bottles in a condition of effectiveness (-18°), according to the traditional scheme of the steps from production to transport and delivery to the last mile. The IATA, the international air transport association, has estimated that 8,000 747 aircraft will be needed in order to transport 800 thousand tons of vaccine doses from production sites to consumption when it is ready. Nor it will be possible to much rely on that 4.0 revolution, in terms of logistics as well, which consists of drones, self-driving vehicles, and blockchains. Until less than a year ago, all this appeared to be the most likely future scenario, almost at hand in order to make transport on the old and new Silk roads faster and more convenient. Then the pandemic broke out and the globalized world went in a stand-by mode (...). Still today, international protocols impede a normal flight schedule with the inability to ship large quantities of goods from one continent to another. On the China-Europe route, for example, cargo flights have decreased by 70% and the frequency has been reduced to a maximum of two flights per week per airline and not to a daily frequency as last year.

Moreover, rail services between Europe and China has grown significantly, 70% more in August than a year ago, with 1.400 trains scheduled. On the one hand, the changes in train prices in relation to the most convenient maritime transport had an impact, also considering the journey times, which have been reduced to 14 days by train and are much longer by sea. Until last year, the cost of shipping a railway container was twice as high as the maritime one, while today, with a low demand, it has been reduced to one and a half times. At these growth rates, rail traffic forecasts between Europe and China of 5,000 trains per year for a total of ten thousand journeys by 2025 would be easily exceeded. On the other hand, the main players of maritime shipping must not only deal with the delays imposed by the different quarantines in individual ports, which involve crews and transit times, as well as strict inspections on containers which transport mainly frozen food products with possible COVID-19 traces; they must also consider how to solve the problem of reducing average annual CO2 emissions, which, as recently requested by the European Union, will have to be 40% in addition to the International Maritime Organization (IMO) standards that came into force in January of this year, which provided for a reduction of sulphide to 0,5% from the previous average of 3,5%. In this scenario, which should continue also in 2021, medium-term signs stand out by necessarily taking into account the impact of the pandemic on the global economy. (...) However, a vision for the future, reformulated on what still remains of traditional logistics, could be the gradual transition from the co-sharing to the single provider and, probably, the insourcing, in order to bring materials processing addressed to the assembly inside the same productive unit, or at least bring them closer.

On the Chines domestic market, the outlines of an economic framework defined few months ago by the President Xi Jinping should be better shaped in the short time, such as the “Dual circulation”, namely improving economic relationships with foreign countries but, moreover, to be self-sufficient from foreign demand. In the future, this framework could have consequences on the logistics choices of the supply chain. In its last report of September, the Moody’s Agency has restated that the different countries are trying to revitalise their own economic growth and, in the meantime, to refocus their economies on a domestic dimension, by stressing their self-sufficiency, which is exactly the concept that can be deduced by the Chinese position.

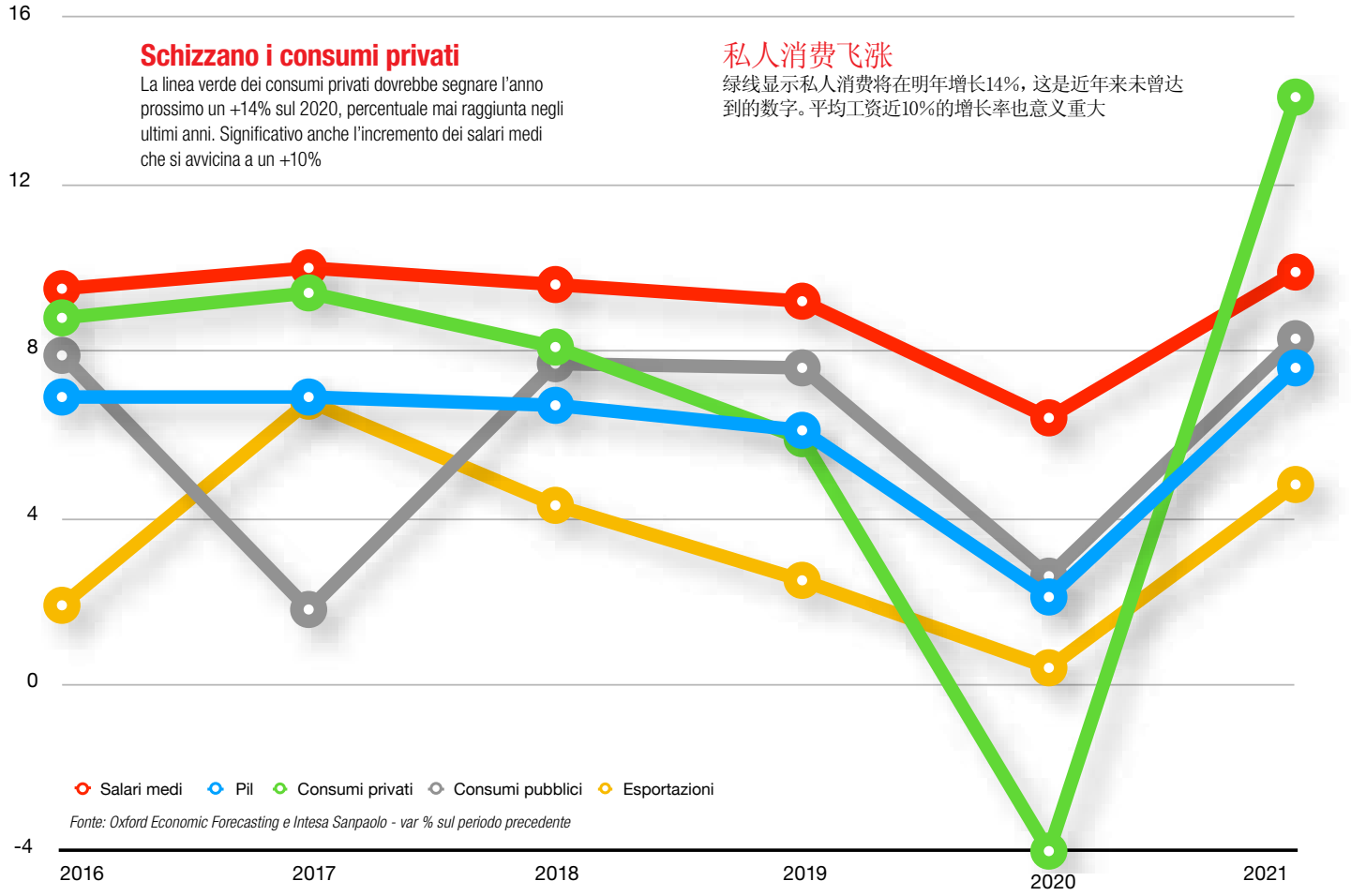
of securities were placed to foreign investors, a sign that the instrument can foster the internationalization of the Chinese currency. The multilateral financial institution established in 2015 is the first A-triple-rated to enter the Panda bond market since the publication of the new issue guidelines in 2018. In January, however, the bank chaired by the reconfirmed Jin Liqun had made its first placement ever. The AIIB sold $2.5 billion of five-year securities. Demand was almost double the supply: it amounted at $4.4 billion, from 90 investors and 27 countries. The Belt & Road Initiative project has also demonstrated its capability of adapting to the pandemic, even in logistics, one of the basic services in facilitating trade flows and investments among countries. Rail transport between Asia and Europe has slowly started to win market shares compared to the maritime transport, which is more problematic. August was the fourth consecutive month in which the monthly threshold of a thousand trains traveling between China and Europe was exceeded, with a year-on-year double-digit growth, even by 70% in August. According to Chinese railways, which keep a precise traffic record, rail freight transport has played a key role in stabilizing the international supply chain, stopped by the pandemic. In July, as the same sources have specified, the cargos shipped increased by 73%, compared to the previous year. In July, trains departing from China were 724, with an increase by 74%, while the number of trains in the opposite direction grew by 60%, up to 508. Freight trains have also played a crucial role in the fight against the pandemic in Europe, allowing the shipment of huge quantities of medical material such as face masks and glasses. In the first six months of the year, the US Research Center noted a decline in investments and contracts signed by Chinese companies worldwide. From an absolute value of 46 billion in 2019, the figure decreased to 23.4 billion. However, the figure covers a large part of the almost 28 billion in overall of the same period. The drop was around 50%, and the rate rose to 60% in comparison with the first half of 2018, but investments in the countries that joined the Belt&Road have better cushioned the impact compared to the rest of the world. From a qualitative point of view, in the first part of the year, it was the energy sector that attracted the largest share of flows, followed by transport. Together, they account for more than 66% of the total. Nevertheless, also in this case, the figures tell a story of declining values. In the energy sector, from the 19.7 billion in the first six months of 2019, the figure decreased to 8.8 billion, but focused on renewable solutions, while projects related to fossil sources lost ground. This was disclosed by the Green Belt and Road Initiative Center of the International Institute for Green Finance II Central University for Finance and Economic. Investments in the metals industry are growing instead, while the health care sector remains stable at $130 million. Geography has also suffered some shocks. There is less South-East Asia, despite the fact that in the first post-COVID phase, the focus was on neighboring countries, while Europe, Africa and Latin America recorded more or less substantial increases, particularly for operations in Serbia - where Zijin Mining invested 800 million - Bosnia and Peru, thanks to the investment of 780 million by Cosco in the port of Chancay.

In the background, however, the Chinese-US tensions are still active. According to Fitch, the Cold War climate could limit the goals of the project, as membership could become a geopolitical choice - and not only an economic one - between Washington and Beijing. The rating agency also emphasizes a greater Chinese selectivity in the projects to support, in particular because domestic needs imposed by the aging of the population could drain resources from the development of the new Silk Road towards the financing of the health care sector at home. According to the leadership, however, the Belt & Road will manage to build a Chinese economic sphere in the long term, while remaining a central project of the Chinese strategy.

La ripresa è a V, spinta dai consumi

QUEST'ANNO LA CRESCITA DEL PIL DOVREBBE ATTESTARSI AL 2% E SALIRE AL 7% NEL 2021 AI LIVELLI SUPERIORI DELL'ULTIMO DECENNIO. UN'INCOGNITA POTREBBE DERIVARE DAL TREND DELLE ESPORTAZIONI, CAUSA LA RECESSIONE MONDIALE

di Pier Paolo Albricci



Uno 0,5, ma tanto è bastato al consenso degli analisti per affermare che la Cina sta risalendo, forse anche più velocemente del previsto, la gamba in salita di quella V che disegna la ripresa dopo il terremoto del coronavirus, nei primi mesi dell'anno. E che con tutta probabilità sarà la sola grande economia del mondo a chiudere il 2020 con un pil in aumento rispetto al 2019, ponendosi oggettivamente come locomotiva mondiale. Lo 0,5 in più si riferisce al Pmi manifatturiero, uno degli indici più scrutati da analisti ed economisti per avere indicazioni sul trend dell'economia del Dragone, che ha fatto segnare a settembre un livello di 51,5 punti contro i 51 punti di agosto e sopra anche la prevcisione mediana degli economisti. Il dato ha giustificato il commento della giapponese Nomura, una delle maggiori società di investimento al mondo, di un rimbalzo "più forte del previsto", ipotesi confortata anche dalla crescita dell'indice Pmi della produzione industriale e di quello dei nuovi ordini, entrambi in netto miglioramente rispetto ad agosto.

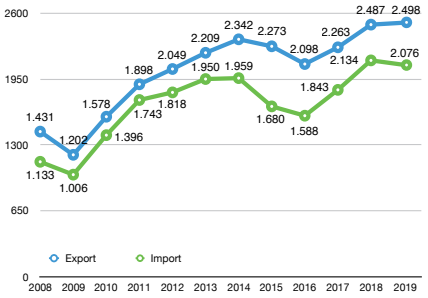
Gli analisti della sede cinese di Goldman Sachs, una delle big Bank di Wall Street, che sta entrando con l'attività core anche sul mercato del Dragone, hanno puntato la lente sui segnali positivi arrivati in settembre dall'indice sull'occupazione nel settore manifatturiero, in miglioramente risperto ad agosto e vicino alla

Il trend degli scambi commerciali

贸易往来趋势

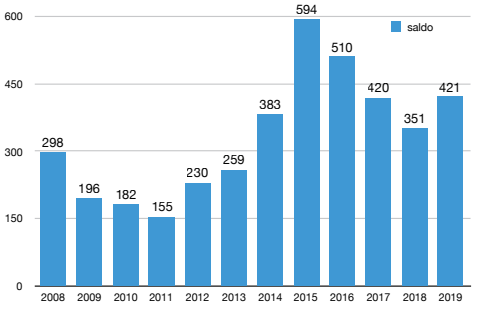
Negli ultimi dieci anni il divario tra export e import cinese si è allargato a favore dell'export , spingendo in alto anche il saldo delle partite correnti che quest'anno dovrebbe toccare 320 miliardi di dollari, il doppio del 2019

在过去的十年中，中国进出口之间的差距以出口的增长而扩大，同时还增加了经常账户余额，后者今年应达到3200亿美元，是2019年的两倍



Fonte: Ceis

Il saldo commerciale si sta riducendo



Fonte: Ceis

Il saldo Exp-Imp si sta riducendo dal record del 2015 ma è stabile negli ultimi tre anni, tendenza che dovrebbe confermarsi quest'anno

贸易差额从2015年的创纪录水平下降，但在过去三年中保持稳定，这一趋势应在今年得到保持

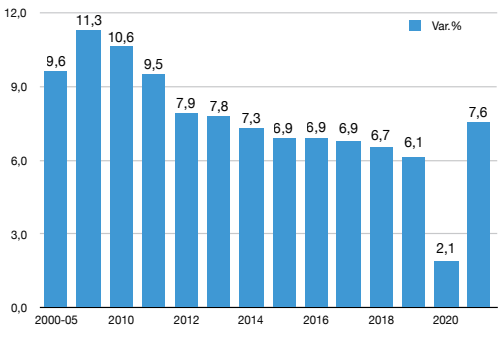
在消费的推动下，经济复苏呈现V形走势

对于分析师们来说，0.5%这个数字足以证明中国正在实现增长，甚至可能比预期的还要快，今年新冠疫情过后最初几个月的经济复苏趋势呈现V形走势。“而中国很可能是世界主要经济体中唯一一个预计2020年国内生产总值将比2019年有所增长的国家，成为世界经济的“火车头”。”中国制造业采购经理指数（PMI，分析师和经济学家们为了解中国经济的趋势而最重视的指数之一）上升0.5个百分点，与八月份的51%相比，9月份指数为51.5%，高于经济学家们的预估中值。该数据是世界上最大的投资公司之一——野村控股公司评论经济反弹“强于预期”的证明，工业生产采购经理指数的上升以及新订单的增加（与八月份相比，两者都有明显的改善）也证明了该预测结果的正确性。高盛集团是华尔街规模最大的银行之一，以核心业务进入中国，其中国办事处的分析师们着重关注9月份制造业就业指数所显示的积极向好信号。该指数与8月份相比已有所改善，上升至近50%（50%是区分增长和下降的分界线），表明了在今年最初几个月的失业人数急剧增加之后，目前就业情况稳定。简而言之，观察家们一致肯定北京的经济将会继续保持，并大胆预测其国内生产总值的增长数字：意大利联合圣保罗银行的分析师们在九月底纠正了他们在6月底所做的悲观预测，认为今年可增长2.1%，而2021年则将大幅度提升至7.6%，等同于2019年前的水平 ，总所周知，那是疲软的一年。管理资产达3570亿美元的美国共同基金公司路博迈的预测也与之相仿，估计中国国内生产总值在第三季度增长5%和第四季度增长+7%后，将在12个月内增长2%。野村控股公司的预测也证实了这一点，曾预计中国GDP将在9月30日结束的那一季度达到5.2%的增长，与实际的4.9%相比稍显乐观。中国投资公司财新集团与欧洲人和美国人的观点一致。财新智库集团高级经济学家王哲表示：“九月份的就业分类指数今年以来首次上升，结束了八个月的裁员现象”。他继续说道：“由于国外需求强劲，新订单的增长率是自2011年初以来最快的”。习近平主席于去年春季在上届人民代表大会上提出的双循环战略，随着政府在疫情期间制定经济扶持措施，似乎产生了预期的效果。简而言之，国内市场以及从中国工厂外销国外市场的商品流通之间的良性结合将是V型复苏的起点。简单来说，即国内消费复苏和出口流通的结合。零售销售的良好趋势是显示消费稳定性的最可靠指标，同时又推动了生产和投资。电子商务在封城期间吸引了众多买家，之后该现象并未减退，令中国生产商以及众多外国品牌（包括许多意大利品牌）感到满意。在传统经济中，经济的迅速复苏由大众购买食物、饮料和药品等基本必需品推动，尤其是从四月份开始。而在第三季度，汽车、家具和家用电器等非必需消费品的销售也开始回升。今年八月，房地产销售增长27.1%，汽车销售增长10%。这些趋势还会持续吗？高盛集团尝试根据对电子商务趋势的精细分析来给出答案，将其分为不同

L'andamento del Pil reale degli ultimi 20 anni

Dopo il vistoso calo si quest'anno, si prevede un ritorno nel 2021 al livello medio di crescita dell'ultimo decennio

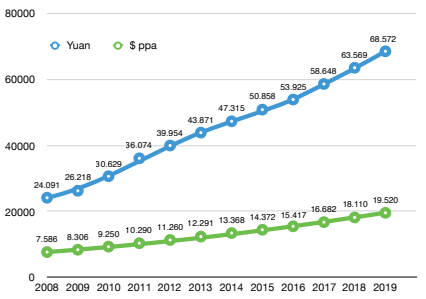
继今年急剧下降的情况之后，预计2021年将恢复到过去十年的平均增长水平



Fonte: EIU e Intesa Sanpaolo

Reddito procapite

人均GDP翻倍



Fonte: IMF, World Economic Outlook Database, April 2019

In blu sono segnati i dati in yuan a valore corrente e in verde il dato corrispondente a parità di potere d'acquisto con il dollaro internazionale. Il 13° piano quinquennale stabiliva che entro il 2020 il reddito medio procapite del 2010 avrebbe dovuto raddoppiare

蓝色表示人民币当前价值，绿色表示按照购买力平价调整后的数据。按照习近平主席在2016年提出的“十三五”规划，截至2020年，人均收入将比2010年翻一番

soglia 50, che separa crescita e decrescita, che indicherebbero una stabilizzazione dell'occupazione dopo il forte aumento dei disoccupati nei primi mesi dell'anno.
In sostanza gli osservatori sono concordi nel rassicurare sulla tenuta dell'economia di Pechino. Per gli analisti di Intesa Sanpaolo, che a fine settembre hanno corretto una previsione più pessimistica di fine giugno, dovrebbe essere del 2,1% per quest'anno, con una notevole accelerazione nel 2021 al 7,6%, livelli da pre-2019, che era stato un anno debole. Sullo stesso livello è Neuberger Berman, società di fondi comuni americana, con asset in gestione per 357 miliardi di dollari, che stimano il pil cinese al +2% sui 12 mesi. Previsione confermata da Nomura. Caixin, società di investimenti cinese, è allineata al sentiment di americani ed europei. «Il sottoindice dell'occupazione a settembre

«IL SOTTOINDICE DELL'OCCUPAZIONE A SETTEMBRE È SALITO IN TERRITORIO ESPANSIVO PER LA PRIMA VOLTA NELL'ANNO, PONENDO FINE A OTTO MESI DI LICENZIAMENTI» WANG ZHE, ECONOMISTA SENIOR DI CAIXIN

è salito in territorio espansivo per la prima volta nell'anno, ponendo fine a otto mesi di licenziamenti», ha esternato Wang Zhe, economista senior di Caixin Insight Group, «e il tasso di crescita dei nuovi ordini è stato il più rapido registrato dall'inizio del 2011, data la forte domanda esterna», ha proseguito.
Il modello della dual circulation, lanciato dal presidente Xi Jinping all'ultima Assemblea del popolo, la scorsa primavera, e successivamente articolato dal governo in provvedimenti per sostenere l'economia nella fase della pandemia, sembra, dunque, produrre gli effetti desiderati. In sostanza la combinazione virtuosa tra la circolazione delle merci sul mercato interno e dalle fabbriche cinese verso i mercati esteri sarebbe all'origine della ripresa a V.
L'andamento positivo delle vendite al dettaglio è l'indicatore più sicuro sulla tenuta dei consumi, che a loro volta trascinano

Testimonial/Ning Meng

Borsa, conviene puntare sul settore tech delle A-Share

«Sommando una crescita annua degli utili a 3 anni pari al 15%, valutazioni normalizzate e costanti e un aumento del flusso di capitale globale, stimiamo che la crescita degli utili annui del mercato di azioni di classe A possa mantenersi al di sopra del 15%», ha valutato Ning Meng, strategy leader di Neuberger Berman, la società d'investimenti americana che ha lanciato da poco un fondo per investire nelle azioni cinesi di Classe A, gerstito da Meng. A lui Milano Finanza ha chiuesto una valutazione sulle caratteristiche della ripresa economica in Cina.

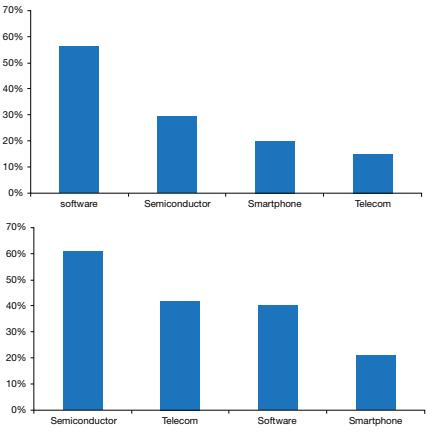
Ning Meng, strategy leader di Neuberger Berman

Domanda: Qual è l'indicator macroeconomico che considera più affidabile per le sue previsioni a medio termine?
Risposta: La crescita complessiva del finanziamento sociale. Quest'ultimo è un indicatore importante della traiettoria di crescita economica della Cina e un indicatore affidabile per le previsioni macroeconomiche a medio termine. Se la crescita del finanziamento sociale totale aumenterà nel 2020, ciò suggerirà che l'economia cinese continuerà a riprendersi nel 2021.

D. La vostra previsione per i prossimi mesi?
R. Il governo manterrà una politica di allentamento nei prossimi mesi. I tassi di prestito più bassi possono promuovere i mutui e anche gli investimenti delle imprese, sostenendo quindi il finanziamento sociale. Il pil cinese è già tornato a una crescita positiva del 3,2% nel secondo trimestre. Prevediamo che l'economia continuerà a riprendersi durante il 3° e 4° trimestre. In particolare, ci aspettiamo che il pil del 3° trimestre torni al 5% e che il pil del 4° trimestre raggiunga il 7%, con una crescita del pil per l'intero anno stimata intorno al 2%.

D. La disoccupazione e l'aumento dei costi dei servizi per le famiglie, soprattutto nelle città più grandi, potrebbero mettere a repentaglio la crescita dei consumi interni, che stanno alla base della ripresa?
R. Il tasso di disoccupazione è migliorato con la ripresa della produzione e della fornitura di servizi e anche il costo dei servizi si è normalizzato, cosa che ha portato a una ripresa dei consumi delle famiglie. Pertanto, mentre la pandemia aveva causato un impatto a breve termine sull'occupazione e sui costi dei servizi, l'impatto sui consumi delle famiglie si è attenuato con la ripresa dell'economia.

La crescita degli utili nel 2021(p)
2021年收入增长（预测）



Fonte: Goldman Sachs, stime relative alle A-Share, Sett. 2020

D. E sul medio-lungo termine?
R. L'aumento dei costi dei servizi nelle grandi città è dovuto principalmente al sistema di registrazione delle famiglie (Hukou). Il libero afflusso della popolazione nelle città è stato limitato a causa del sistema di registrazione delle famiglie in Cina, che ha portato a una carenza di fornitori di servizi, soprattutto per i lavoratori dei settori ad elevata intensità. Con la riforma della registrazione delle fami-

glie, pur con alcune restrizioni nelle città di fascia 1 e 2, c'è stato un maggiore afflusso di popolazione nelle città urbane e il costo dei servizi sta iniziando a diminuire. Il governo ha anche applicato delle politiche per la ridurre le tasse e incentivare i consumi supportando il consumo interno complessivo.

D.Le esportazioni dalla Cina verso il resto del mondo diminuiranno a causa del calo della domanda commerciale internazionale e dalle crescenti tensioni con India e Stati Uniti?

R. Mentre il mondo soffre per la pandemia di Covid-19, la Cina è il paese che sta ripartendo più velocemente e molte aziende cinesi leader nei settori manifatturieri avanzati, come i veicoli a nuova energia e i settori sanitari, stanno guadagnando una quota di mercato globale. Di conseguenza, le esportazioni cinesi hanno raggiunto una crescita del 0,8% a/a nel periodo gennaio-agosto, nonostante la pandemia. La Cina sta inoltre intensificando le attività commerciali con paesi al di fuori degli Stati Uniti e dell'India; l'Europa, il Sud-est asiatico e l'Africa ora rappresentano una percentuale crescente delle esportazioni cinesi.

股市：可瞄准A股科技股

“通过将15%的三年利润平均年增长率与常态化连续性评估以及全球资本流动的增长总结在一起，我们估计A股市场的年利润增长率可能会继续超过15%”，路博迈策略总监孟宁如此说道。这家美国投资公司最近启动了一项投资中国A股股票的基金，由孟宁负责管理。《米兰财经报》（Milano Finanza）请他对中国的经济复苏进行点评。

问：您认为在中期预测中最可靠的宏观经济指标是什么？
答：社会融资整体增长。它是中国经济增长轨迹的重要指标，也是中期宏观经济预测的可靠指标。如果2020年社会融资实现整体增长，那么就表明中国经济将在2021年继续复苏。

问：你们对接下来的几个月有怎样的预测？
答：政府将在未来几个月里维持宽松政策。较低的贷款利率可以促进房屋贷款和商业投资，从而为社会融资提供支持。中国国内生产总值已恢复增长，在第二季度达到3.2%。我们预计经济将在第三和第四季度继续复苏。我们预计国内生产总值将在第三季度恢复至5%，在第四季度达到7%，全年增长率约为2%。

问：失业和家庭服务成本增长，特别是在大城市中，是否会妨碍到经济复苏的基础，即国内消费的增长？
答：恢复生产和重新开始提供服务后，失业率有所改善，而且服务成本也已逐渐恢复正常，从而使家庭消费有所复苏。因此尽管疫情对就业情况和服务成本造成了短期影响，但随着经济复苏，它对家庭消费的影响已逐渐减弱。

问：那从中长期来看呢？
答：大城市里的服务成本上升主要由户籍制度（户口）造成。中国实行的户籍制度限制了人口自由流动，导致了城市中服务提供商短缺，尤其是劳动密集型企业的工人。随着户籍制度的改革（尽管在一级和二级城市仍在存在一些限制），更多人口涌入城市，使服务成本开始下降。政府还实施了一些支持国内整体消费的减税政策和鼓励消费政策。

问：中国对世界其他国家的出口会因国际贸易需求下降以及与印度和美国的紧张关系加剧而减少吗？
答：在全球遭受着新冠病毒疫情的困扰时，中国是恢复最快的国家，如新能源汽车和医疗保健等许多先进制造业的中国企业领头羊正在占有全球市场份额。结果就是，尽管受到疫情影响，中国在一月至八月期间的出口额仍然同比增长了0.8%。另外，中国也在加紧与美国和印度以外的国家的贸易活动；欧洲、东南亚和非洲目前在中国出口中所占的比例越来越高。

的类别，如产品、基本必需品、配件、与生活方式相关的产品等等，监控一百多种产品走势的最新统计信息。就检测的数据量而言，结论是可以预见的，即在宏观层面上，消费水平下降的风险很低，尽管在大量抽样统计中会经常出现起伏。然而，如这家美国公司的分析师所提醒的，消费增长可能会放缓，因为食品、饮料、计算机和非处方药产品的购买量反弹在经过第一季度的封城期后将在几个月内逐渐平息并恢复正常，重新让线下销售与在线销售趋向平衡。在复苏道路上可能面临的另一风险可能来自“外循环”，因全球业务的减少而放缓，国际货币基金组织估计本年度将下降4.9%，但明年会出现反弹。目前，在今年的前9-10个月中，中国的外国业务似乎并未受到影响。意大利联合圣保罗银行的分析师注意到出口动态“加速增长，仍然受到疫情相关产品需求、高科技产品需求以及因各国放松疫情遏制措施而带来的国外需求回缓的影响”。来自美国的预

中国投资公司财新集团与欧洲人和美国人的观点一致。财新智库集团高级经济学家王哲表示：“九月份的就业分类指数今年以来首次上升，结束了八个月的裁员现象”。他继续说道：“由于国外需求强劲，新订单的增长率是自2011年初以来最快的”。目审批的数据。高盛指出，

购订单也进一步促进了出口。但分析师指出，需注意随着时间的推移，这些推动力可能会减弱，加上地缘政治威胁，将造成中国出口增长趋势放缓。还有关税战和印度紧张局势升级的威胁，前者的发展将在很大程度上取决于美国大选的结果，后者是中国在亚洲的主要贸易伙伴，消化吸收了数百亿美元的出口。另一方面，路博迈的分析师们认为中国是恢复最快的国家，如新能源汽车和医疗保健等许多先进制造业的中国企业领头羊正在占有全球市场份额。结果就是，尽管受到疫情影响，中国在一月至八月期间的出口额仍然同比增长了0.8%。另外，中国也在加紧与美国和印度以外的国家的贸易活动；欧洲、东南亚和非洲目前在中国出口中所占的比例越来越高，成为替代主要市场的安全阀。这一趋势（可能长期持续）的间接证明来自于高盛集团一项关于中国高科技领域约五十家知名企业的成长和盈利能力的研究，包括芯片制造商、软件公司、电信公司、电子设备公

Talenti, nuove farmacie, biotecnologie, così il Dragone punta all'autosufficienza

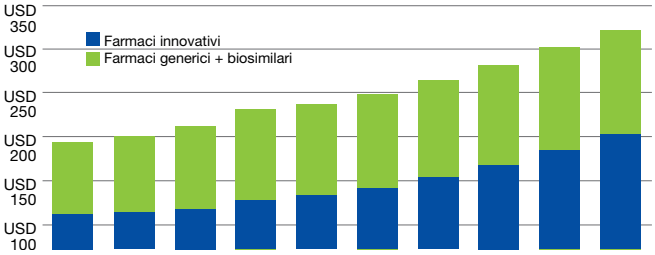
La Cina ha attirato un'attenzione particolare in campo sanitario per il successo nel contenimento della pandemia e il ruolo di primo piano nella fornitura di dispositivi medici al resto del mondo. Ma il futuro del business della sanità pubblica va ben oltre questi due aspetti e sarà una componente primaria della crescita ecoinomica dei prossimi anni, come sostengono Michael Lai, CFA Portfolio Manager,China Equities ed Elisabeth Wu, analista specializzata nello Helthcare, autori di un recente report per Franklin Templeton.

Michael Lai, Franklin Templeton

Domanda: Quali sono le forze in gioco nella sanità cinese?
Risposta: L'invecchiamento della popolazione, la maggiore incidenza di malattie legate allo stile di vita e la crescita dei redditi stanno spingendo fortemente la domanda di assistenza sanitaria. Allo stesso tempo, un numero crescente di mercati finanziari sta incanalando fondi verso società nel settore dell'healthcare dove è in aumento la spesa per ricerca e sviluppo.

D. Come si sta muovemdo il governo in questo importante settore?
R. Il governo sta insistendo per spingere innovazione, efficienza e autosufficienza nell'health care allo scopo di soddisfare l'aumento delle necessità mediche. Varie politiche stanno abbassando i costi, curando allo stesso tempo gli aspetti legati alla qualità e la sicurezza dei prodotti.

Dimensione del mercato cinese($ mdi)
中国市场规模（按十亿美元计）



Fonte: Hangzhou Tigermed Consulting, Post Hearing Information Pack, Luglio 2020 - S = Stima

D. In particolare?
R. L'innovazione viene promossa con politiche fiscali favorevoli per società con investimenti consistenti in R&S, nonché una protezione più robusta della proprietà intellettuale. Per aumentare l'efficienza, si accelera l'uso di farmaci generici grazie a test di bioequivalenza che impongono la corrispondenza qualitativa tra farmaci generici e originali. Cambiamenti normativi di questo genere, per esempio a livello della ricerca sui farmaci per assicurare qualità e sicurezza potrebbero portare benefici a cascata, riducendo i rischi ambientali, sociali e di governance.

D. Che cosa significa in pratica la politica di auto-sufficienza?
R. Ridurre la dipendenza della Cina dai mercati occidentali, trasformando allo stesso tempo il paese in un protagonista dell'health care competitivo a livello mondiale.

D. In che modo si articola questa politica?
R. Per esempio attirando in patria imprenditori e scienziati cinesi che hanno studiato o lavorato all'estero. L'ampio mercato di destinazione della Cina, unito alle politiche di sostegno del governo, stanno attirando scienziati e imprenditori che, spesso, si uniscono al management team di società locali, apportando una visione globale e forti capacità tecniche. Anche le università cinesi stanno arricchendo un ampio parco di talenti altamente specializzati.

D. E sul fronte dei farmaci che cosa sta avvenendo?
R. I nuovi talenti insieme ai rimpatriati di alto profilo stanno trainando lo sviluppo di farmaci e dispositivi medici e potrebbero aiutare le società locali a trasformarsi da rapide replicatrici a protagoniste di primo livello. Ciononostante la pipeline di nuovi prodotti a sua volta può essere complessa, considerando le differenze tra malattie epidemiche, prassi dei medici curanti e panorami della concorrenza in Cina rispetto a paesi sviluppati. Inoltre la tendenza crescente alla localizzazione lavora in due direzioni, per esempio con la propensione dei governi occidentali a ridurre la dipenden-

produzione e investimenti. Il fenomeno dell'e-commerce ha rafforzato la presa sui compratori nel lockdown e non ha decelerato successivamente, regalando soddisfazioni non solo ai produttori cinesi, ma anche a tanti marchi esteri, tra cui molti del made in Italy. Nell'economia tradizionale, la ripresa è stata trainata più rapidamente dagli acquisti i beni di beni di prima necessità, cibo e bevande e farma, soprattutto a partire da aprile. Mentre nel terzo trimestre hanno incominciato a riprendersi anche le vendite di beni di consumo discrezionali automobili, arredamento ed elettrodomestici. In agosto, le vendite immobiliari sono aumentate del 27,1% e le vendite di automobili del 10%. Reggeranno questi trend? Una risposta l'ha tentata Goldman Sachs sulla base di un'analisi sofisticata sui trend nell'e-commerce.
La conclusione, tutto sommato prevedibile, rispetto alla mole dei dati esaminati è che il rischio di un declino nei livelli di consumo è basso a livello macro, anche se all'interno dell'ampio campione ci potranno essere up and down frequenti. Però, avvertono gli analisti della casa americana, la crescita dei consumi potrebbe rallentare, perché il rimbalzo che si è avuto negli acquisti di generi alimetari, bevande, computer e prodotti farmaceutici da banco, dopo il lockdown del primo trimestre, tenderà a smorzarsi con il passare dei mesi e un recupero della normalità, che porterà le vendite offline a riequilibrasi rispetto a quelle online.
L'altro fronte di possibile rischio sulla strada della ripresa potrebbe arrivare dalla "circolazione estera", rallentata dal calo dell'attività

za da fornitori cinesi di dispositivi per la protezione personale.

D. Dove vedete il maggiore potenziale?
R. In produttori di farmaci innovativi con forti portafogli o pipeline di trattamenti, rispetto a società che producono farmaci generici con buone probabilità di pressioni sui prezzi dovute alle riforme governative. Certe società biotech cinesi hanno evidenziato una notevole rapidità nel portare sul mercato trattamenti innovativi.

D. Un esempio?
R. Uno sviluppatore di farmaci immuno-oncologici ha ricevuto l'anno scorso l'approvazione della Food & Drug Administration (FDA) statunitense per una forma rara e aggressiva di linfoma. È stato stato il primo farmaco innovativo sviluppato in Cina a ricevere la designazione di terapia rivoluzionaria da parte della FDA. L'approvazione della FDA è arrivata addirittura prima dell'approvazione regolamentare cinese.

人才、新药和生物技术，中国欲实现自给自足

中国在疫情控制方面取得的相对成功以及在向世界各地提供医疗器械方面起到的领导作用，在医疗界引起了特别关注。然而，如中国股票投资组合经理兼特许金融分析师黎迈祺先生和健康保健专业分析师Elisabeth Wu女士在富兰克林邓普顿的最近报告中所指出的，公共医疗业务的未来远不止这两个方面，它将是未来几年实现经济增长的主要因素。

问：中国医疗保健的强力资源是什么？
答：人口老龄化，与生活方式相关的较高疾病发生率以及收入的增长大力推动了人们对医疗保健的需求。同时，越来越多的金融市场将资金导向医疗保健行业中的企业，该行业的研发支出正在逐渐增加。

问：政府对这一重要行业采取了哪些措施？
答：政府在医疗保健行业里坚持推动创新、提高效率并实现自给自足，以满足不断增长的医疗需求。实行的各种政策使成本降低，同时注重与产品质量和安全相关的方面。

问：具体是哪些？
答：对于在研发方面进行大量投资的公司实行税收优惠政策以促进创新，并且加强知识产权保护。为了提高效率，还加快了仿制药的使用，这要归功于确保仿制药和原研药具有相同质量的生物等效性测试。此类法规变更，例如为了确保质量和安全性而进行的药物研究等方面的法规可能会带来一连串的好处，包括减少环境、社会和治理等各方面的风险。

问：自给自足政策在实践中意味着什么？
答：减少中国对西方市场的依赖，同时将中国转变为具有全球竞争力的医疗保健行业的主角。

问：这项政策如何实施？
答：例如吸引在国外学习或工作的中国企业家和科学家回归祖国。中国庞大的目标市场，加上政府的扶持政策，吸引着科学家和企业家的到来，他们通常加入当地公司的管理团队，为其带来全球化视野和高端的技术技能。中国的大学也在大量培养高度专业化的人才。

问：在药品方面发生了什么？
答：新的人才，加上经验丰富的海归，推动了药品和医疗器械的发展，并且可以帮助当地企业从快速仿制者转变成行业一流企业。不过，考虑到中国与发达国家相比在流行病治疗、就医流程和竞争情况之间存在的差异，新产品的开发流程可能会很复杂。另外，本地化增长趋势起到双向作用，例如西方政府倾向于减少对中国个人防护医疗设备供应商的依赖。

问：你们看到的更大的潜力在哪里？
答：拥有强大投资组合或治疗管道的创新药物生产商，与生产非专利药品、因政府改革政策而很可能对价格施加压力的公司相比，中国一些生物技术公司在将创新疗法推向市场方面展现出了惊人的速度。

问：可以举一个例子吗？
答：　去年，一家肿瘤免疫治疗药物开发商研发的新药获得了美国食品药品监督管理局（FDA）的批准。该药旨在治疗罕见且具有侵略性的淋巴瘤，是中国研发的第一个获得FDA授予“革命性疗法”的创新药物。来自FDA的批准甚至还早于中国监管部门。

a livello globale, stimato dal Fondo Monetario in un -4,9% per l'anno in corso, che sarà seguito però da un rimbalzo nell'anno successivo. Per il momento, nei primi 9-10 mesi di quest'anno l'attività con l'estero della Cina non sembra averne risentito. Gli analisti di Intesa Sanpaolo hanno notato che la dinamica delle esportazioni «è accelerata, ancora sostenuta dalla domanda di prodotti collegati alla pandemia e prodotti high tech e da un miglioramento della domanda estera in linea con il rilassamento delle misure di con-

司等上市企业。在检查了2021年的预测数字并得出结论之后，他们意识到明年收入增长最少的是智能手机行业，平均增长20%，半导体产业则可平均增长60%，电信业为40%，软件行业稍稍低于后者；就收入而言，最高的平均增长率来自软件行业，接近50%，最低的却仍然可敬的则是电信业，达10%。没有世界其他国家的数据可与之比较，包括金额和涉及公司的数量。分析师们认为可以通过中国在国际市场上的弹性来解释这一点。破坏良好形势或缩小其格局的可能性来自占有不少经济和就业份额的中小型企业，它们在新冠疫情危机中受到了很大的冲击，且只享有很少的资源来恢复。未来几个月和几年的真正战斗可能会在这里进行，目前结果尚不确定，即使财政部已经并且还将非常谨慎地提供必要的援助，通过税收政策来支持该行业，其反复强调的主要目标是稳定和增加就业，减少贫困，对企业实行减税措施，稳定生产链，支持中小企业，确保它们拥有必要的流动资金。所有这些都足以使中国这个“火车头”在其第十四个五年规划中前行（该计划将于明年1月1日开始实施）吗？中国在过去的20年中发生的变化显示这有希望实现。

tenimento della pandemia in vari paesi». Le esportazioni sono state ulteriormente sostenute da un anticipo degli ordini dagli USA, in vista di un ulteriore deterioramento dei rapporti commerciali tra i due paesi seguito alle misure dell'Amministrazione americana. Ma attenzione, fanno presente gli analisti, che queste spinte potrebbe attenuarsi nel tempo e quindi il trend di crescit dell'export cinese rallentare, anche per le minacce geopolitiche. Incombe la guerra dei dazi, e, in aggiunta dal riacutizzarsi delle tensioni con l'India che in Asia è il principale partner commerciale del Dragone e assorbe decine di miliardi di dollari di sue esportazioni. D'altra parte secondo gli analisti di Neuberger Bergman la Cina è il paese che sta ripartendo più velocemente e molte aziende cinesi leader nei settori manifatturieri avanzati, come i veicoli a nuova energia e i settori sanitari, stanno guadagnando una quota di mercato globale. Di conseguenza, le esportazioni cinesi hanno raggiunto una crescita del 0,8% a/a nel periodo gennaio-agosto, e in settembre e ottobre hanno segnato un +9% e +11% su base annua. La Cina sta inoltre intensificando le attività commerciali con paesi al di fuori degli Stati Uniti e dell'India; l'Europa, il Sud-est asiatico e l'Africa ora rappresentano una percentuale crescente delle esportazioni cinesi e quindi rappresentare una valvola di sfogo alternativa ai mercati maggiori.

Una conferma indiretta a questo trend, che potrebbe essere di lungo periodo, arriva da uno studio di Goldman Sachs sulla crescita e la profittabilità su una cinquantina di grandi nomi dell'hi tech cinese, dai produttori di chip, al software, alle telecom, ai dispositivi elettronici, tutti quotati in borsa. Passati al setaccio i loro numeri relativi alle previsioni per il 2021 e tirate le somme, si sono accorti che il settore che crescerà di meno l'anno prossimo per ricavi è quello degli smartphone con un +20% medio mentre per l'industria dei semiconduttori si dovrebbe arrivare a un+60% medio, con le telecom al +40% e il software poco sotto, mentre per quanto riguarda i ricevi la crescita media maggiore vicina al 50% sarà nel software e al gradino più basso, ma con un rispettabile 10% si troveranno le telecomunicazioni. Sono dati che non hanno riscontro a livello mondiale sia per valori che per numero di società interessate e che secondo gli analisti si spiegano anche con una diffusa resilienza sui mercati internazionali.

A guastare la festa, o a ridimensionarla, potrebbe arrivare la non piccola fetta di economia e di occupazione garantita dalle cosiddette pmi, che nella crisi Covid hanno sofferto di più e godono di minori risorse per riprendersi. Qui, probabilmente, si giocherà la vera battaglia dei prossimi mesi e anni il cui esito al momento è incerto, anche se il ministero della finanze è e sarà molto attento nel dispensare gli aiuti necessari a sostenere questo settore con la politica fiscale che ha tra gli i obiettivi primari, più volte ribaditi, di stabilizzare e aumentare l'occupazione, ridurre la povertà, implementare le riduzioni fiscali per le imprese e stabilizzare le catene produttive e sostenere le piccole e medie imprese, assicurando loro la liquidità necessaria. Basterà tutto ciò a far marciare la locomotiva nel 14° piano quinquennale che prenderà avvio dal primo gennaio prossimo? Quanto è accaduto nel corpo del Paese negli ultimi 20 anni è una base promettente.

The recovery is V-shaped, driven by consumption

O5 rate, but according to analysts it was enough to affirm that China is recovering, perhaps even faster than expected; the rising leg of the V-shaped recovery after the coronavirus disruption in the early months of the year. And it is likely that it will be the only world's large economy to close the 2020 à with a GDP on the increase compared to 2019, effectively becoming a global economic driver.

An additional 0.5 rate refers to the manufacturing PMI index, one of the most inspected indexes by analysts and economists to get indications on the trend of the Chinese economy, which recorded in September a level of 51.5 points compared to 51 points in August, also above economists' average forecast. The figure justified the comment of the Japanese Nomura, one of the largest investment firms worldwide, of a "stronger than expected" rebound, supported also by the growth in the PMI index of industrial production and that of new orders, both of which improved strongly compared to August. Analysts at the Chinese branch of Goldman Sachs, a big bank of Wall Street, which is also entering the Chinese market with its core activities, have focused on the positive signs that came from the Manufacturing Employment Index in September. It has improved since August, rising close to the 50-threshold, which separates growth and decline; this would indicate a stabilization of employment after the high increase in unemployed people in the early months of the year.

Therefore, observers agree to affirm that the Beijing economy will hold, and dare to set the figures of the GDP growth. Intesa Sanpaolo analysts, who at the end of September adjusted a more pessimistic forecast dating back to the end of June, expect it to be 2.1% this year, accelerating considerably in 2021 to 7.6%: these are equal to pre-2019 levels, which had been a weak year. The forecast by the US mutual funds firm Neuberger Berman, with assets under management of $357 billion, is similar: it estimates China's GDP at +2% over 12 months, after closing the third quarter with +5% and the fourth one with +7%. Projection confirmed by Nomura as well, that estimated a GDP growth by 5.2% in the quarter closed on last 30 September, slightly optimistic compared to the real figure, that was +4.9%.

Caixin, a Chinese investment firm, is in line with the sentiment of Americans and Europeans. «The employment sub-index in September reached positive levels for the first time in the year, putting an end to eight months of layoffs», Wang Zhe, Senior Economist of Caixin Insight Group, said, «and the growth rate of new orders has been the fastest since early 2011, because of the strong foreign demand», he continued. The dual circulation model, launched by President Xi Jinping at the last People's Assembly last spring, and subsequently developed by the government through measures aimed at supporting the economy in the pandemic phase, seems to have the ådesired effects. In short, the virtuous combination of the movement of goods within the domestic market and from Chinese factories to foreign markets would be the source of the V-shaped recovery. In simpler terms, the combination of domestic consumption recovery and export flows. The positive trend in retail sales is the safest indicator of consumption recovery, which, in turn, drive production and investments. The phenomenon of the e-commerce has attracted buyers in the lockdown phase and has not decelerated later, giving satisfaction not only to Chinese producers, but also to many foreign brands, including many of made in Italy. In the traditional economy, the recovery was driven more quickly by purchases of commodities, food and drink, and pharmaceutical products, especially since April. In the third quarter, sales of discretionary consumer goods, such as cars, furniture and appliances, began to recover. In August, real estate sales increased by 27.1% and car sales by 10%. Will these trends last? Goldman Sachs tried to answer, on the basis of a sophisticated analysis of e-commerce trends, examined according to different categories of

Testimonial/Ning Meng

Stock Exchange, focus on the A-Share tech field

«By summarizing an annual growth of three-year profits equal to 15%, normalised and constant evaluations and an increase in global capital flow, we esteem that the annual profits' growth of the A-Share market may continue to be above 15%», as Ning Meng, strategy leader of Neuberger Berman has stated. The US investment company has just launched a fund in order to invest in the Chinese A-Share, managed by Meng. Milano Finanza has asked him an evaluation about the economic recovery features in China.

Question: Which is the macroeconomic indicator that, according to you, is most reliable for your expectations in the short term?

Answer: The overall growth of social financing. This latter is an important indicator of Chinese growth economic levels and a reliable indicator for the macroeconomic expectations in the medium term. If the growth in the overall social financing increases in 2020, this will suggest that Chinese economy will go on to recover in 2021.

Q. What about your expectations for the following months?

A. The Government will maintain an easing policy in the following months. Lower loan rates may promote mortgages and also investments of companies, therefore supporting social financing. The Chinese GDP has already recovered to positive 3.2% growth in the second quarter. We expect that the economy will keep recovering during the third and the fourth quarter. In particular, we expect that the third quarter GDP will be back to 5% and that the fourth quarter GDP will reach 7%, with an esteemed GDP growth by around 2% for the entire year.

Q. May the unemployment and the increase in costs for family services, mainly in bigger cities, jeopardise the domestic consumption growth that rule the recovery?

A. The unemployment rate has improved with the recovery of production and services' supply and also the services' cost has normalized; this has led to a consumption recovery in families. Therefore, while the pandemic has caused a short-term impact on employment and services costs, the impact on families' consumption has diminished with the economic recovery.

Q. And in the medium-long term?

A. In big cities, the increase in services' costs is mainly due to the household registration system (Hukou). In China, the free flow of population in the cities has been limited due to the household registration system, which has led to a lack of services suppliers, mainly for labour intensive workers. With the reform of the household registration system, even with some restrictions in the first- and second-tier cities, there has been a higher flow of population in the urban cities and the services' cost is starting to decrease. The Government has also implemented some policies in order to decrease taxes and incentivize consumption, by supporting the overall internal consumption.

Q. Will exports from China to the rest of the world decrease due to the drop in international trade demand and the increasing tensions between India and the USA?

A. While the world is affected by the COVID-19 pandemic, China is the country which is recovering faster, and many Chinese companies, leader in the advanced manufacturing sectors, such as new energy vehicles and the medical sectors, are gaining a share of global market. Consequently, Chinese exports have reached an increase by 0.8% y-o-y in the January-August period, despite the pandemic. In addition, China is intensifying trade activities with the countries outside the USA and India. Currently, Europe, Southeast Asia and Africa accounts for an increasing percentage of Chinese exports.

products, commodities, accessories, lifestyle products, and so on, and monitoring up-to-date statistics on the performance of more than a hundred products. The conclusion - in balance predictable - relative to the bulk of data examined is that the risk of a decline in consumption levels is low at the macro level, although within the large cross-section there may be recurring up and down. But, as analysts at the US company warn, consumption growth could slow down, because the rebound in purchases of food, beverages, computers, and over-the-counter pharmaceutical products after the first-quarter lockdown, will tend to decline over the months and with a comeback to normal, which will lead offline sales to rebalance compared to online ones.

The other side of possible risks on the recovery path could come from "foreign circulation," slowed down by the fall in global activity, estimated to reach -4.9% this year according to the IMF, but followed by a rebound in the following year. Currently, China's foreign business does not seem to have suffered during the first 9-10 months of this year. Analysts at Intesa Sanpaolo noted that export dynamics «have accelerated, still supported by the demand for pandemic-related products and high-tech products and an improvement in foreign demand, in line with the easing of pandemic containment measures in various countries». Exports were further supported by the advance purchased orders from the USA, in view of a further deterioration in trade relations between the two countries following the measures of the US Administration. But beware, analysts point out, that these pushes could ease over time, and thus China's export growth trend could slow down, even because of geopolitical threats. The tariff war looms over, whose developments will depend heavily on the elections' outcome in the USA, and, in addition, tensions with India are strengthening, which in Asia is the Chinese main trading partner and accounts for tens of billions of dollars of its exports.

On the other hand, Neuberger Bergman analysts say that China is the country which is recovering faster, and many of China's leading advanced manufacturing firms, such as new-energy vehicles and healthcare sectors, are gaining a global market share. As a result, Chinese exports grew by 0.8% y-o-y in the January-August period, despite the pandemic. China is also intensifying its trade with countries outside the USA and India; Europe, Southeast Asia, and Africa now account for a growing share of China's exports, and thus represent an alternative to larger markets. An indirect confirmation of this trend, which may be developed on the long-term, comes from a Goldman Sachs study on growth and profitability concerning about fifty of China's high-tech brands, from chip makers, software, telecommunications, and electronic devices, all of them listed on the Stock Exchange. After having examined their figures for 2021 projections and drawn conclusion, they realized that the sector which will grow less next year in terms of revenues is the smartphones one, with an average of +20%, while the semiconductor industry is expected to reach an average of +60%. Telecommunications will amount at +40% and software just below. As for revenues, the highest average growth, close to 50%, will be recorded in the software sector and the lowest one, even if with a respectable 10%, will be reached in the telecommunications industry. These data do not have a comparison at a global level, both for values and the number of companies involved. According to analysts, they can also be explained by a widespread resilience on international markets.

The non-small share of economy and employment guaranteed by the so-called SMEs could spoil the situation or scale it down: they indeed suffered more in the COVID-crisis and have less resources at disposal to recover. Here, the real battle of the coming months and years will be probably fought, whose outcome is uncertain at the moment. However, the Ministry of Finance will be very careful in providing the aid needed to support this sector with fiscal policy, which has among its key goals - often recalled - to stabilize and raise employment, reduce poverty, implement tax reductions for businesses, stabilize production chains and support small and medium-sized enterprises, providing them with the liquidity needed. Will this be enough in order to power the engine in the 14th five-year plan, which will start from next January 1? What has been happening in the country for the last 20 years represents a promising basis.

Trovare la strategia per il pianeta Cina

DALL'ACCIAIO AGLI OGGETTI DI LUSSO, DAL RICICLO AI PANNELLI FOTOVOLTAICI, ALL'EXPORT DI OLIO E VINO, ECCO LE STORIE DEGLI IMPRENDITORI CHE STANNO DANDO LA SCALATA AL PRIMO MERCATO DEL MONDO E A QUELLI CHE GLI STANNO INTORNO

di Pier Paolo Albricci

Per Gianpietro Benedetti, numero uno di Danieli, circa 3 miliardi di fatturato, uno dei tre leader mondiali nella progettazione e costruzione di acciaierie, il problema è essere "davanti ai cinesi non solo nelle tecnologie ma anche nei costi", come ha ricordato all'ultimo forum sulla BRI, lo scorso ottobre. Per Alessandro Barin, inventore di Futuran Sun, poco più che una startup nel fotovoltaico, 30 milioni di fatturato, che in Cina in due anni ha già raddoppiato la capacità degli impianti, la criticità è come tenere dietro alla domanda di un mercato in crescita esponenziale nei prossimi anni. Per Giulio Bonazzi, a capo di Aquafil, un gruppo da 500 milioni di fatturato, si tratta, invece, di come procurarsi la materia prima, scarti civili e industriali, per alimentare la sua filiera di economia circolare che dalla Cina serve parte del sud est asiatico. Questi tre imprenditori, ciascuno leader tecnologico nel proprio settore, rappresentano insieme agli altri di cui si parla nelle pagine che seguono, un campione molto significativo dell'assunto ricordato recentemente da un leader mondiale della consulenza, Porsche Consulting. «Ogni azienda italiana dovrebbe avere un capitolo della propria strategia 2030 dedicato alla Cina», ha esordito Josef Nierling, della società legata al primo produttore di auto al mondo, in occasione del webinar "Hints for a successful strategy in a changing scenario", promosso dalla Fondazione Italia Cina. «Per aver successo in un mercato sempre più sofisticato e che punta al consumo interno bisogna avere un approccio "local for local", sviluppando e proponendo in Cina i nostri più innovativi prodotti», ha spiegato. P come prodotto, una delle tre P fondamentali per affrontare la grande opportunità che il mercato cinese, in particolare, offre alle imprese italiane, in virtù del solido partneriato tra i due paesi. Senza dimenticare le altre due: P come posizionamento e P come people, cioè i consumatori finali. Dando ascolto ai loro consigli e seguendo le loro scie, forse un primo passo verso il pianeta Cina è già stato fatto.

1

2

3

4

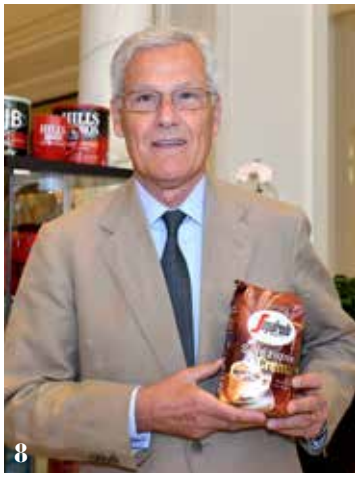
5

6

7

找到发展中国市场的策略

Danieli集团是世界三大知名的钢铁厂设备设计和制造商之一，年营业额达30亿欧元。对该集团总裁Gianpietro Benedetti来说，问题在于 “不仅在技术上，还在成本上领先于中国人”，他在今年十月份举办的“一带一路”中意企业投资对接会上如此说道。而对Futuran Sun公司（光伏产业初创公司，年营业额达3千万欧元，在短短的两年时间里，其产能已在中国实现翻番）的创始人Alessandro Barin来说，问题是如何在未来几年里跟上中国市场呈指数增长的需求。Giulio Bonazzi是一个年营业额达5亿欧元的集团的掌舵人，他的问题是如何获取原材料、民用和工业废料，来供应其循环经济链，并从中国为东南亚大部分地区提供服务。这三位企业家，每一位都是行业的技术领袖，与之后几页中提及的其他杰出企业家一起，代表了国际领先的咨询公司——保时捷管理咨询公司最近强调的策略中的重要典范。Josef Nierlin（他负责的公司隶属于世界首要汽车制造商）在意中基金会举办的网络大会“在一个不断变化的局面中取得成功的战略提示”中表示：“每家意大利企业都应该在其2030年战略中制定与中国有关的战略措施”。他解释说：“关于国内消费，需采取‘当地为当地’措施，即在中国开发和提供我们最具创新性的产品”。依靠两国之间牢固的伙伴关系，在抓住中国市场为意大利企业提供的巨大机遇中，产品是基本要素之一。当然也不能忘记其他两个要素：市场定位和人（即消费者）。听取他们的建议并跟随他们的脚步，也许我们已经跨出了迈向中国市场的第一步。


8

9

10

11

12

13

14

15

1. Gianpietro Benedetti, presidente di Danieli **2.** Carlo Capasa, presidente della Camera della Moda di Milano **3.** Marco Alverà, ceo di Snam **4.** Marco Conti, ceo di Costamp **5.** Roberto Salmaso, ceo di Sebigas **6.** Andrea Fiumicelli, ceo di Dedalus **7.** Giorgio Moretti, presidente di Dedalus **8.** Massimo Zanetti, fondatore e presidente di Mzb group **9.** Giulio Bonazzi, presidente e ceo di Aquafil **10.** Fausto Manzana, presidente e ceo di GPI **11.** Alessando Barin, fondatore e ceo di FuturaSun **12.** I fratelli Cremonini, Elisabetta, Camillo, e Angelo, presidente e ceo di Olitalia, con la madre **13.** Vittorio Musso, presidente e ceo di Meter **14.** Walter Rieder, Erich Gummerer, Georg Eisath, fondatori di TechnoAlpin **15.** Maurizio Marchesini, presidente dell’azienda omonima

Snam con Pipechina per l'energia a idrogeno

L'OBIETTIVO PRIMARIO SONO LE INFRASTRUTTURE DI DISTRIBUZIONE E L'UTILIZZO DEL GAS PER FACILITARE LA COMPRESSIONE E IL TRASPORTO DEL METANO. POI UN SECONDO STEP RIGUARDA LA PRODUZIONE DI ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI CON L'UTILIZZO DI IDROGENO

di Francesco Bisozzi

La Cina sogna un cielo blu e punta su Snam per accelerare la transizione energetica e battere lo smog. La maggiore azienda europea di infrastrutture energetiche, controllata da Cdp (Cassa Depositi e Prestiti) tramite un veicolo partecipato da State Grid Corporation of China, ha sottoscritto lo scorso agosto un accordo di cooperazione strategica con PipeChina, China Oil and Gas Piping Network Corporation, a cui fornirà supporto nella costruzione e nella gestione di impianti di trasporto, stoccaggio e rigassificazione di gas naturale nel Paese. Il memorandum of understanding firmato dal ceo di Snam Marco Alverà e dal chairman di PipeChina Zhang Wei, durante un incontro a Roma tra il ministro degli Esteri Luigi Di Maio e il suo omologo cinese Wang Yi, prevede che le due società effettuino sperimentazioni congiunte nel settore dell'idrogeno. «Il mercato delle infrastrutture gas in Cina diventerà presto il più dinamico e significativo al mondo», ha spiegato Alverà a Milano Finanza. Da un lato, infatti, c'è la spinta alla transizione verso regole simili a quelle europee che stimoleranno la competizione sia tra i produttori che nell'universo retail, dall'altro ci saranno enormi investimenti per far crescere il consumo del gas e proseguire il percorso di decarbonizzazione e miglioramento della qualità dell'aria e della vita dei cittadini.

«Parliamo di 100mila chilometri di nuovi gasdotti, ulteriori 30-40 miliardi di metri cubi di capacità di stoccaggio e 30 nuovi rigassificatori nei prossimi 15 anni», ha aggiunto il ceo di Snam, una delle prime aziende infrastrutturali a immettere idrogeno prima al 5% e poi al 10% in una rete di trasporto gas ad alta pressione. «Vediamo quindi ampi spazi di cooperazione con PipeChina, destinata a diventare per la Cina ciò che Snam è per l'Italia. Con PipeChina e tutti i nostri partner cinesi puntiamo anche a dialogare sul tema dell'idrogeno, sia per quanto riguarda gli sviluppi infrastrutturali che tecnologici», ha spiegato ancora Alverà. A conquistare Pechino è stata la leadership di Snam nel settore dell'idrogeno, dove quest'anno il gruppo di Milano ha testato la prima turbina ibrida al mondo progettata per un'infrastruttura di trasporto del gas naturale. Alimentata fino al 10% a idrogeno, sarà installata entro il 2021 nell'impianto di spinta di Snam a Istrana, in provincia di Treviso. Progettata e realizzata in Italia, la NovaLT12 è l'ultima nata nella famiglia di turbine a gas di Baker Hughes, ex GE-Nuovo Pignone, in grado di adattarsi a una serie di applicazioni industriali, dalla cogenerazione al trasporto e compressione gas per gasdotti. La sperimentazione è avvenuta a poca distanza dal lancio della Hydrogen Strategy della Commissione europea, che entro il 2030 punta a produrre almeno 40 gigawatt di idrogeno da fonti rinnovabili.

Per la Cina sviluppare energie pulite è urgente oltre che indispensabile, perché l'economia è ancora fortemente dipendente dai combustibili fossili. Il 60% dell'elettricità proviene ancora dal carbone, mentre l'energia non fossile basta a coprire il 13% del consumo energetico. Per combattere lo smog Pechino vuole sostituire oltre 150 milioni di tonnellate di carbone entro il 2021, in gran parte con gas naturale. Snam non si limiterà a sviluppare progetti per le infrastrutture del gas nel Paese, ma valuterà con PipeChina possibili attività congiunte di ricerca e sviluppo nella transizione energetica e non esclude investimenti con la società cinese all'estero. Nel frattempo PipeChina sta rilevando oleodotti, gasdotti e impianti di stoccaggio in

Marco Alverà, ceo di Snam, è uno dei manager più convinti dei benefici che l'impiego dell'idrogeno potrà avere nella transizione energetica, in Europa e in Cina. Sull'argomento ha scritto un libro di successo "Rivoluzione idrogeno. La piccla molecola che può salvare il mondo".

Marco Alverà，Snam首席执行官，是对氢能最具信心的高管之一，认为它的使用能为中国和欧洲的能量过渡计划带来好处。他还为此出了一本热销书《氢革命。可以拯救世界的小分子》

Cina dai colossi statali dell'energia PetroChina e Sinopec, allo scopo di fornire un accesso neutrale alle infrastrutture energetiche del Paese a beneficio delle aziende piccole e non statali. Snam è attiva da due anni in Cina, dove ha avviato la Snam Gas & Energy Services Beijing. Ha mosso i primi passi con la firma di un memorandum per abbattere la Co^2 con State Grid International, controllata al 100% da State Grid Corporation of China, la più grande utility energetica al mondo. Sono seguiti altri accordi con operatori di primo piano del settore, tra cui un'intesa con Cdp e Silk Road Fund per avere finanziamenti su progetti che riguardano il core bsuiness (trasporto, stoccaggio e rigassificazione) e sul bio-metano. Un ulteriore memorandum è stato formalizzato con Beijing Gas, che si occupa di distribuzione di gas nell'area di Pechino, servendo oltre 6 milioni di clienti attraverso 22 mila chilometri di condotte. La rete di alleanze di Snam in Cina comprende anche Petrochina Pipeline, il più importante operatore di infrastrutture gas del Paese.

Snam与中国石油天然气管道公司合作氢能项目

中国梦想着蓝天白云，依靠Snam公司，加速能源转型，从而战胜雾霾。作为欧洲最大的能源基础设施公司，Snam由意大利国有储蓄与信贷银行控股，于今年8月与国家管网公司、中石油和中石化签署了战略合作协议，将在天然气运输、储存和液化气再气化工厂的建设和管理中，提供支持，发挥重要的作用。在意大利外交部长路易吉·迪·马约和中国外交部长王毅在罗马举行的会议上，Snam首席执行官马科·阿尔维拉和国家管网公司董事长张伟签署了谅解备忘录，两家公司将联合试验氢项目。

“中国的天然气基础设施市场将很快成为世界上最活跃、重要的市场，”阿尔维拉对《米兰财经报》说。一方面，正在推动向欧洲现行法规的过渡，这无疑将刺激生产者和零售领域之间的竞争，另一方面，大量投资的加注来增加天然气消耗，继续践行脱碳之路，改善空气质量和市民生活。首席执行官补充道：“我们正在谈论的是，未来15年将建造完成10万公里的新天然气管道，另外30-40亿立方米的存储能力和30台全新再气化。”该公司是首批在高压气体传输网络中先以5%的比例引入氢气，逐渐提高至10%的基础设施公司之一。

“因此，我们看到与中国国家管网公司的合作空间很大，注定为了中国，正如Snam就是为了意大利。又解释说，与中国国家管网公司和我们所有的中国合作伙伴都一致就氢气问题，在基础设施还是技术发展层面，进行对话。Snam在制氢领域的领导地位脱颖而出。今年，该米兰集团测试了世界上第一台为天然气运输基础设施设计的“混合”涡轮机。预计到2021年，设备安装在特雷维索省伊斯特拉纳的Snam增压厂，提供占比高达10%的氢燃料。NovaLT12燃气涡轮机在意大利设计和制造，是贝克休斯燃气轮机家族，即前GE-Nuovo Pignone的最新成员，能够适应从热电联产到天然气运输和管道压缩的一系列工业应用。实验是在《欧盟氢能战略》启动后不久后进行的，战略目标是预计到2030年从可再生能源产出至少40吉瓦的氢。

对于中国而言，经济增长仍严重依赖化石燃料，发展清洁能源刻不容缓。60%的电力源于煤炭，同时非化石能源覆盖13%的能源消耗。为了对抗雾霾，中国希望至2021年取代1.5亿吨煤炭，其中大部分使用了天然气。Snam不会局限于天然气基础设施的开发项目，而是与国家管网公司评估在能源转型方面可能联合开展的研发活动，且不排除与中国公司在国外的投资。与此同时，国家管网公司正从国有能源巨头中石油和中石化手中，接管中国地区的石油管道、天然气管道和存储设施，为中小型企业和非国有企业提供进入能源基础设施的中立渠道。在中国活跃了约两年时间，在北京成立了旗舰公司Snam Gas&Energy Services。Snam率先迈出了第一步，与国家电网国际开发有限公司签署了减少二氧化碳排放的备忘录，后者是国家电网公司旗下的全资子公司。随后与该领域的领先企业达成了其他协议，包括意大利国有储蓄与信贷银行与丝路基金达成的一项协议，以获取有关核心业务（运输、存储和再气化）和生物甲烷项目的融资。和北京市燃气集团有限责任公司正式签订了进一步的备忘录，涉及北京地区的燃气分配，借由22,000公里的管道为600万客户服务。Snam在中国的联盟网络还有国内最重要的天然气基础设施运营商中石油管道责任有限公司。

Live streaming per fare un salto avanti

NELLE PRESENTAZIONI È INDISPENSABILE MA BISOGNO PENSARE ANCHE AGLI INFLUENCER, ALLA COMUNICAZIONE PERSONALIZZATA E ALLA SCELTA DELLA PIATTAFORMA PIÙ APPROPRIATA PER IL PROPRIO BRAND. COME INSEGNA L'ESPERIENZA DI GUCCI

di Milena Bello

Nel mondo del fashion e del lusso il concetto chiave del marketing moderno, mettere al centro di ogni strategia la gestione con i clienti e farli sentire parte di una famiglia, è diventato, in tempi di pandemia, ancora più attuale in Cina, dove tutto ruota attorno al digitale. E, complice la necessità del distanziamento sociale, il mondo online è diventato più coinvolgente.

"Con una media di 3.10 ore online al giorno, di cui 2.12 sui social media, l'utente cinese aumenta di 40 minuti la permanenza online rispetto a giugno dello scorso anno" afferma Stefano Generali, managing director di Intarget China, filiale cinese dell'agenzia italiana di marketing digitale. Numeri non trascurabili, tanto che i brand di lusso occidentali si sono subito attrezzati per instaurare interazioni più intime con i clienti attraverso chat private tra clienti, commessi e ambassador.

"È una tendenza in atto da tempo e che è apparsa particolarmente evidente nei mesi successivi al lockdown. Tra i brand europei che per primi hanno sviluppato le potenzialità di questo modello di relazione con i clienti digitali troviamo sicuramente LV e Dior", ha spiegato Generali.

WeChat, che oggi rappresenta uno degli strumenti principali di promozione dei brand del lusso, anche italiani, è nata come applicazione di messaggistica, negli ultimi mesi ha dato un forte impulso allo sviluppo di Wecom, la versione entreprise di WeChat che aiuta le imprese a comunicare direttamente con gli utenti via messaggio.

Nelle chat gli operatori delle aziende svolgono la funzione di shop assistant ma veicolano anche promozioni personalizzate per clienti VIP, inviti a livestreaming ad accesso limitato, gift e reward. Viene insomma ricreata in digitale l'esperienza ed il livello di servizio che il consumatore è abituato a trovare in boutique.

Tra gli esempi di brand italiani che hanno già implementato la strategia di marketing digitale in Cina usando trasversalmente queste piattaforme c'è Diesel. Il marchio di jeanswear ha lanciato il mini-programma WeChat per accelerare la sua presenza nell'e-commerce. E per arricchire ulteriormente l'esperienza del consumatore sulla piattaforma Wechat, ha lanciato un mini programma di fidelizzazione CRM.

I clienti possono registrarsi tramite il loro cellulare senza andare nei negozi fisici e possono prenotare eventi e servizi come personalizzazioni. Anche Gucci non si è lasciata scappare l'opportunità di canali di comunicazione digitali. È il caso di Gucci Live, il progetto pilota di video consulting lanciato lo scorso giugno con cui i clienti possono comunicare direttamente con il customer service del brand in video e vedere i prodotti in vendita in boutique direttamente da casa.

Per ora è attivo solo in Europa, ma in Cina Gucci ha costruito una strategia marketing basata sulla presenza sulle diverse piattaforme online cinesi (WeChat, Weibo, Little Red Book e Douyin) con contenuti diversificati a seconda del canale utilizzato.

Una strategia marketing digitale in Cina non può tralasciare altri due elementi ormai diventati cardine: il live-streaming e il meccanismo degli influencer. Il live-streaming offre al pubblico la possibilità di avere interazioni con gli host del video durante la ripresa. In questo modo i potenziali clienti sono in grado di ottenere rapidamente le risposte alle proprie do-

Carlo Capasa, presidente dela Camera della Moda di Milano, l'associazione che promuove il fashion district, ha più volte sottolineato l'importanza di una strategia digitale che accompagni il marketing e la presentazione della nuove collezioni. A destra la presentazione online di un modello di Prada

Carlo Capasa，推动时尚区发展的协会——意大利国家时装商会主席。他多次强调数字战略对于新服装系列的营销和发布的重要性。右图是Prada作品在线展示

mande e avere così un'opinione più completa sui prodotti. Il boom del settore delle livestreaming nel mercato cinese è stato già testato da molti marchi del lusso, tra cui Louis Vuitton che a marzo è apparso in una trasmissione in diretta su Xiaohongshu e Burberry, che ha attirato più di 1,4 milioni di spettatori durante un tour in live streaming con Tmall. Più recentemente anche Bulgari ha utilizzato il live streaming per il lancio in Cina della collezione Ambush. «Staiamo implementando una strategia omnicanale, riproducendo la stessa immagine su tutti i touchpoint», ha spiegato spiega Lelio Gavazza, Bulgari executive vice presidente sales & retail. E Diesel, segnala il documento sulle strategie marketing in Cina, "ha capitalizzato lo strumento di livestream per offrire opportunità 'vedi ora acquista ora' ai suoi clienti Vip". Altra leva di marketing in Cina è l'uso degli influencer. Oltre ai Kol (Key opinion leader), personaggi famosi che hanno molto seguito sul web, hanno acquistato crescente importanza anche i Koc, key opinion consumers, consumatori abituali che condividono le proprie recensioni prodotto sui social media più popolari. "In Cina il mercato è così vasto che esistono influencer per ogni tipo di prodotto e di industria, anche perché il grande valore che viene assegnato a loro, al di là delle celebrità, è anche la loro expertise tecnica alla quale viene dato grande risalto", ha aggiunto Generali. Le regole di ingaggio sono ferree: esistono agenzie specializzate e in più molte piattaforme hanno costruito i loro sistemi di ingaggio degli influencer.

通过在线直播迈出跨越性的一步

在时尚和奢侈品世界里，现代营销的关键概念即将客户管理放在每一项战略的中心，以及使其感觉到成为其中的一员，新冠流行期间在到处都围绕着电商的中国成为尤甚的现状。加上需要保持社交距离，线上活动更加频繁。"每天平均上网时间为3.10小时，其中2.12小时为社交媒体，中国用户的上网时间比去年六月增加了40分钟 。"意大利数字营销机构在华子公司Intarget China 的常务董事Stefano Generali先生说。不可忽略的数据，由此西方奢侈品品牌立刻投入装备在客户，销售员和使者之间通过私聊空间建立更私密的互动."这种趋势已经有一段时间了，特别是在封城之后的几个月尤为明显。在最先与数字客户发展了这种关系模式潜力的欧洲品牌中，肯定可以找到LV和Dior。"Generali先生说。

微信是作为一种短信应用程序而诞生的，如今已成为包括意大利品牌在内的奢侈品品牌推广的主要工具之一，最近几个月来，WeCom的发展有一个强劲的突破，它是微信的企业版，以帮助企业和其客户通过短信得以直接的沟通。在聊天室里企业员工不仅担当售货员，而且传播为VIP客户特制的优惠，邀请进入限量版直播室，礼物和奖励。简言之，在电子商务中重现消费者在商店里习惯的体验和服务水平。

在那些已经在中国通过这些平台实施电商战略的意大利品牌中有Diesel。Jeanswear品牌推出微信小程序以加快其在电商中的影响。为了进一步丰富在微信平台上消费者的体验，推出了会员CRM的小程序。客户不用去商店，只要用其手机注册后，就能个性化操作，如预约活动和服务等。即便Gucci也没有放过使用数字沟通渠道的机会。说的是Gucci Live，该视频咨询的试点项目于六月推出，客户们可以用它直接与品牌客服进行视频沟通并在家里看到产品在商店里的销售情况。

目前只在欧洲使用，但Gucci在中国建立的一个市场战略，在各种中国网络平台（微信，微博，小红书和抖音）上，根据所选用的渠道展现多样化的内容。一个在中国的数字营销战略不能忽视的其他两个已变得至关重要的元素：直播和网红机制。直播为公众提供了在拍摄期间与视频主持人进行互动的机会。以这种方式，潜在客户对他们的提问可以迅速得到回答，并对产品有一个更全面的意见。

在中国市场的直播热潮已经获得了许多奢侈品品牌的认可，其中有Louis Vuitton三月份在"小红书"上的一次直播节目上露面，Burberry在天猫的一次巡回直播中吸引了超过140万观众。最近Bulgari也利用直播在中国推出了Ambush系列。"我们正在实施的一个全渠道战略，在所有的接触点上复制相同的形象。"Bulgari销售和零售副执行总裁Lelio Gavazza先生说。而Diesel，根据《中国市场营销战略》文件中所指出的："已经制备直播设备来为他们的VIP客户提供'即看即买'的机会。"中国另一个营销手段是对网红的使用。除了KOL（关键意见领袖），在网络上人气很旺的知名人士，还有KOC（关键意见消费者），那些在最流行的社交媒体上分享其对产品评论的老客户，他们的重要性也在增长中。"在中国，市场是如此之大，每一种产品和行业都有网红，而且给他们带来极大价值的，除了名气外，还有他们的技术专长也得到了显现。"Generali先生补充道。从业规则很严格：有专门的机构，以及许多平台也建立了他们自己的网红招募系统。

Con la fabbrica verde Danieli cresce in Asia

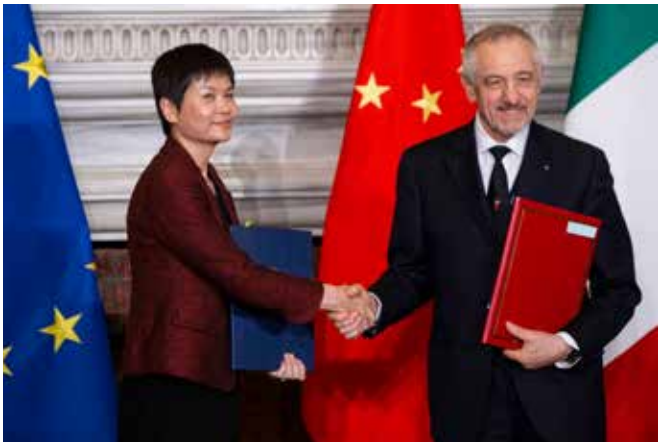
LA RIVOLUZIONE È PARTITA DALLA CINA CHE NEI PROSSIMI ANNI SOSTITUIRÀ LE ACCIAIERIE ALIMENTATE A CARBONE CON QUELLE A FORNO ELETTRICO, DOVE LA TECNOLOGIA ITALIANA È DIVENTATA STATO DELL'ARTE, APRENDO LA STRADA ALLA SOSTENIBILITÀ TOTALE

di Pier paolo Albricci

Gianpietro Benedetti, numero uno di Danieli, leader mondiale nelle tecnologie per l'acciaio, è stato molto chiaro. «In Cina stiamo facendo ancora troppo poco in relazione alla vastità di questo mercato, quindi dobbiamo accelerare anche nella prospettiva che in Paesi sviluppati, come gli Usa e l'Europa, non ci saranno molti investimenti in impianti», ha spiegato recentemente. La Cina sarà l'epicentro del mercato dei prossimi anni, ma il resto dell'Asia e l'East Africa altrettanti terreni di coltura di un business strategico per l'economia. In Cina si produce quasi il 60% dell'acciaio mondiale, circa 1 miliardo di tonnellate l'anno, di cui l'80% con sistemi che partono dall'utilizzo del minerale ferroso e impiegano carbone per alimentare i forni, quindi con processi industriali non più sostenibili per l'ambiente in termini di emissioni inquinanti.

Perciò i programmatori di Pechino hanno deciso che nei prossimi anni la maggior parte di questi impianti andranno trasformati in stabilimenti "puliti", che adottano la tecnologia del forno elettrico, abbinato all'impianto di riduzione diretta, sulla quale Danieli ha guadagnato un vantaggio strategico sulla concorrenza, anche nella laminazione. Di qui l'esigenza per Benedetti di anticipare una domanda che dall'inizio potrebbe diventare come l'apertura di un nuovo mercato delle dimensioni di quello italiano.

Oltre alla rivoluzione del forno elettrico in Cina, e via via nei mercati emergenti, all'orizzonte si staglia la possibilità concreta di produrre acciaio "verde", cioè annullando interamente le emissioni nocive all'ambiente, tra cui i gas serra. Ciò potrebbe diventare realtà nell'arco di pochi anni grazie all'impiego dell'idrogeno come materia prima per alimentare i forni di colata, quelli che con le tecnologie tradizionali producono poco meno di 2 tonnellate di CO^2 per ogni tonnellata di acciaio liquido. Il salto sarà enorme, ma lo step precedente all'utilizzo dell'idrogeno è già stato dell'arte nella prima acciaieria "verde" in Russia, che verrà realizzata con la tecnologia Danieli. Il contratto, del valore di 430 milioni, per Danieli, firmato ai primi di settembre, prevede la costruzione di un impianto per il gruppo russo Omk con una



tecnologia che riduce le emissioni di CO^2 del 64% rispetto ai forni elettrici di ultima generazione.

In Cina questa tecnologia green di Danieli è alla base di un recente ordine per la realizzazione di 4 acciaierie di ultima generazione dotate di Digimelter, un sistema che permetterà una riduzione di CO^2 superiore all'80%. E nello stesso mercato sta ottenendo risultati importanti anche nella laminazione di prodotti lunghi e piani, battendo i concorrenti tedeschi e giapponesi. Lo stesso sta succedendo in Vietnam, dove per conto del gruppo Hoat Phat, di proprietà di Tran Dinh Long, un imprenditore che in 15 anni ha costruito uno dei primi gruppi del paese, quotato in borsa, ha realizzato in tempi record la maggiore acciaieria del far east, capace di 6 milioni di tonnellate l'anno, per un investimento totale di 2,5 miliardi di dollari. La strategia del gruppo di Butrio è anche fortemente ancorata al presidio territoriale con grossi centri di produzione in paesi strategici, al centro di grandi aree di sviluppo. In Thailandia Danieli ha costruito una grande centro di produzione specializzato nelle parti idrauliche con cui rifornisce i mercati asiatici, mentre in India, dove produce a Chenmai acciai di qualità, l'output è destinato al mercato nazionale.

Gianpietro Benedetti è presidente di Danieli, il gruppo che ha contribuito a portare alle dimensioni attuali di leadership sul mercato mondiale nell'ingegneria per l'acciaio. A destra, l'impianto realizzato da Danieli in Vietnam per il gruppo Hoat Phat è il più grande del Far East

Gianpietro Benedetti是Danieli集团总裁，带领该集团达到如今的规模，成为全球钢铁工程领域的佼佼者。右图是Danieli在越南为和发集团建造的工厂，也是远东地区最大的钢厂

Danieli借助绿色工厂在亚洲实现增长

世界钢铁技术领军企业，达涅利集团（Danieli）的一号人物Gianpietro Benedetti先生非常清楚：“在中国我们有1500名员工而相对这个广阔的市场我们还做得太少。所以我们要加油，而且就不远的将来而言，在发达国家比如美国和欧洲不会有许多投资工厂的机会。”他在最近一次给5名学生颁发奖学金的仪式之余解释说。中国将是未来几年市场的中心，然而亚洲的其余国家，从哈萨克斯坦平原到印度，从波斯湾到湄公河流域，别忘了还有东非，都是事业的良田，众所周知， 代表经济发展的食粮。Benedetti先生是 那些最懂得行动早于全球化趋势的意大利企业家之一，其选择用先进科技创立一个营业额达30亿的跨国公司，基于考虑到一些数字。中国的钢铁产量占将近世界产量的60%，约10亿吨/年，其中80%系统采用铁矿石炼钢和煤炭为燃料，因此对环境而言是排放污染的不可持续的工业流程。

因此，北京的规划者们决定在未来几年中此类工厂中的大部分将转变成“清洁”工厂：采用电炉技术，结合直接还原设备， 使达涅利集团（Danieli）在下游金属压轧方面具有竞争的战略优势。Benedetti先生想要乘上这股新浪潮需要做的是至少在将来的10到15年 做好打开一个一开始就可能会成为和意大利规模相同的市场的准备。更有甚者，除了在中国进行电炉改革之外，渐渐地在新兴市场，显现出生产“绿色”钢材的具体可能性，即完全消除对环境的有害排放。在未来几年内由于使用氢气作为炼钢炉的燃料原料而可能成为现实的是用传统技术生产每吨钢水产生不到2吨的二氧化碳。这将是一个巨大的飞越，而且使用氢气的步骤已经在俄罗斯第一家“绿色”钢铁厂的工艺中采用，并将通过Danieli技术来实现。该合同已于九月初签订 （对Danieli）价值4.3亿， 预计为俄罗斯联合冶金集团（OMK）建设一座工厂，使用比最新一代电炉产生的二氧化碳的排放量还要低64%的技术。

最近，Danieli集团的绿色科技使其在中国获得了建造4家最新一代配置Digimelter炼钢系统钢厂的订单， 该系统除了能够减少超过80%的二氧化碳排量外， 还能够显着提高设备的效率。在长型和扁平型产品的压轧方面， 也在中国市场取得了重要的成绩， 借助Endless技术击败了德国和日本的竞争对手 在越南也发生了类似的情况，为越南和发集团（Hoat Phat），该集团的拥有者为陈廷龙先生（Tran Dinh Long），一个在15年里打造了该国首要的上市集团之一的企业家，用三年时间建成了远东最大的钢铁厂，年产能达600万吨，总投资额为25亿美元。

Butrio集团的战略也是牢牢地扎根于坚守当地，和战略国家里处于广大的发展地区的中心的大型生产中心。在泰国，Danieli集团建造了一个很大的专门生产液压零件的中心，其产品供应亚洲市场；在印度的金奈（Chennai）生产的优质钢，销往其国内市场。钢铁的丝绸之路正在地中海东面增加，而首当其冲为改善其生产而进行投资的就是“一带一路”参与国。

È la telemedicina la sfida del futuro

IL SOFTWARE SANITARIO DELLA DEDALUS È GIÙ UTILIZZATO DA MILIONI DI UTENTI CINESI PER IL COLLEGAMENTO CON LE STRUTTURE OSPEDALIERE E CLINICHE. E ORA VISTI I PROGRAMMI DI INVESTIMENTO DEL GOVERNO DI PECHINO ALTRE AZIENDE HANNO DECISO...

di Franco Canevesio

«La Cina è disponibile a continuare a rafforzare la comunicazione scientifica con la controparte italiana e avviare maggiori cooperazioni nel campo della ricerca e sviluppo in telemedicina, farmaceutica e vaccini». In pieno lockdown, lo scorso marzo, l'ambasciatore cinese in Italia Li Junhua aveva ribadito l'esigenza di una collaborazione che potesse stimolarne la crescita dei settori health hi-tech. Invito che è stato preso alla lettera da Giorgio Moretti, l'imprenditore che ha creato Dedalus, eccellenza internazionale nel software sanitari.

Moretti ha deciso di espandere il raggio d'azione del gruppo, acquisendo, lo scorso luglio, il ramo healthcare software solutions dell'americana DXC Technology, una delle più grandi società mondiali di servizi IT. È nato così un operatore globale nel settore delle soluzioni software in ambito ospedaliero e diagnostico con una presenza in oltre 40 paesi, soprattutto in Nord Europa, Asia, America Latina, Middle East e Nord America, dove DXC opera.

Grazie a questa acquisizione Dedalus ha fatto un salto dimensionale raggiungendo un fatturato pro-forma di oltre 700 milioni di euro con 5.500 dipendenti. Fondato a Firenze nel 1982, il gruppo è entrato in Cina nel 2012, anno nel quale ha fondato la Dedalus Healthcare (Shanghai) e ha acquisito il 70%, e in un secondo momento il 100%, dell'azienda di software sanitario locale Sunway Software, con sede nella provincia dello Heilongjiang, nell'area nord-orientale del Paese. Attualmente Dedalus opera con un team internazionale e locale di 30 unità, responsabile della gestione delle operazioni, delle vendite e dei servizi in loco, con uffici a Pechino e a Daqing. «Il business in Cina è incentrato sui sistemi di interoperabilità e cooperazione, in particolare sulla piattaforma Dedalus Xvalue, interamente localizzata sulla base degli specifici bisogni del mercato», ha spiegato Andrea Fiumicelli, ceo del gruppo. La piattaforma mette in relazione il personale infermieristico delle varie strutture ospedaliere e di assistenza in modo da pianificare i percorso clinico integrato in collegamento tra chi fornisce il servizio ospedaliero e il paziente, quando è a casa, dopo la degenza, e deve mantenere la continuità nelle cure.

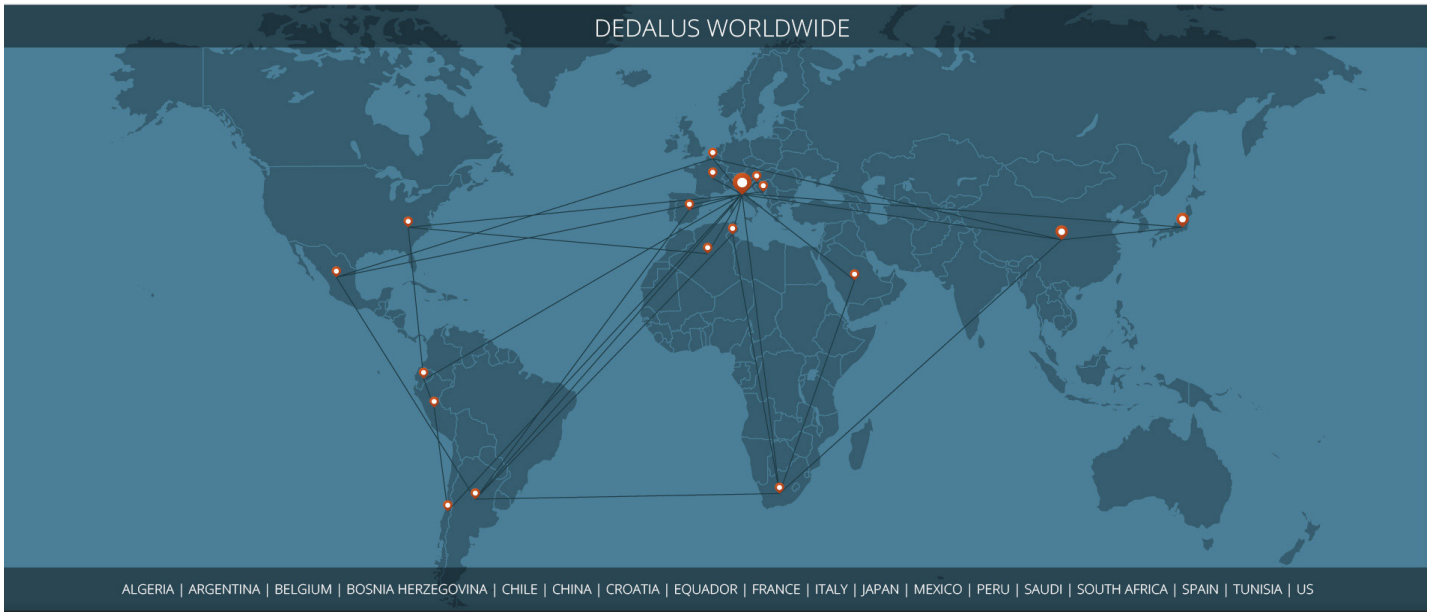
Il primo progetto di questo tipo è stato realizzato presso la municipalità di Daqing, nell'ambito di un programma di sanità regionale promosso dallo health bureau municipale. "La piattaforma ha consentito l'integrazione di oltre mille strutture nell'area, tra ospedali, cliniche di comunità e autorità sanitarie, per una popolazione di circa 3 milioni di persone», spiega Fiumicelli. Tra i progetti in corso spiccano le installazioni della piattaforma Xvalue presso i Jiamusi People's Hospital nella provincia dello Heilongjiang, lo Yongtai People's Hospital nel Fujian e il Jinan People's Hospital nello Shandong.

Per definire le tappe nell'hi-tech sanitarioPechino ha messo a punto il progetto China Standards 2035, un piano quindicennale in cui delinea quali dovranno essere gli standard globali

Giorgio Moretti, fondatore e presidente di Dedalus, e Andrea Fiumicelli, ceo del gruppo leader nei software sanitari. Il gruppo toscano ha in corso progetti importanti in tre regioni della Cina, lo Heilongjiang, il Fujian e Shandong. A destra la mappa della presenza di Dedalus nel mondo

世界领先的医疗软件公司Dedalus的创始人兼总裁Giorgio Moretti先生和首席执行官Andrea Fiumicelli先生。这家托斯卡纳的集团公司正在中国三个地区（黑龙江，福建和山东）进行重大项目。右方是Dedalus的全球分布图

delle tecnologie mobili di prossima generazione, mirando a consolidare il suo dominio in aree strategiche come le reti di telecomunicazione, l'intelligenza artificiale e il traffico dati. Per questo altre aziende tra cui la trentina Gpi hanno deciso di entrare nel mercato cinese anche su altri segmenti di mercato, oltre la telemedicina. «Ora è la robotica che tiene banco, e ancora di più la block bank, la piattaforma per la raccolta e la gestione del sangue», ha spiegato Matteo Santoro, dg di Gpi, attiva nei servizi socio assistenziali, telemedicina, protesica 3D, servizi a supporto della gestione delle cronicità. La divisione della Gpi che produce un sistema utile a ospedali e farmacie per organizzare la logistica dei farmaci, sta vendendo in Cina un armadio robotizzato per lo stoccaggio e la distribuzione di medicine (vedere anche articolo a pag. xx). E ha anche in serbo una soluzione che sfrutta le nanotecnologie per monitorare i pazienti a distanza. Si tratta di un cerotto, facilmente applicabile, per monitorare i pazienti, che rileva i parametri vitali della persona e li trasmette a una centrale operativa. Il device è stato progettato e realizzato da Umana Medical Technologies, considerata una delle 20 startup specializzate in tecnologie dirompenti e modelli di business innovativi, di cui Gpi ha acquisito il controllo.



远程医疗是未来的挑战

“中方愿继续与意方加强科学技术交流，在远程医疗、药品和疫苗研发等领域开展更大范围的合作”。在今年意大利封城期间，中国驻意大利大使李军华表示两国需要进行合作，以促进高科技医疗健康行业的发展。而Giorgio Moretti，创建了国际领先的医疗软件公司Dedalus的企业家，则照本宣科，将其付诸现实。Moretti决定扩展集团业务，在今年七月份收购了全球最大的IT服务公司之一——美国DXC Technology公司的医疗软件解决方案部门。由此诞生了一个遍布全球40多个国家的医疗保健和诊断软件提供商，主要在DXC一直经营的北欧、亚洲、拉丁美洲、中东和北美等地区开展业务。

通过此次收购，Dedalus的规模进一步扩大，业务的未来总营业额将达到7亿多欧元，雇佣5500名员工。该公司于1982年在佛罗伦萨成立，在2012年进入中国，成立了Dedalus泰迪罗医疗（上海）有限公司并收购了东北地区黑龙江省医疗软件公司三维软件70%的股份，并在之后又进行收购直到持有其100%的股权。如今Dedalus拥有一个由30个单位组成的国际和本地团队，在北京和大庆设有办事处，负责管理运营、销售和当地的服务。集团首席执行官Andrea Fiumicelli解释说：“中国的业务侧重于互操作性合作系统，尤其是在Dedalus Xvalue平台上的合作，已完全由当地团队根据市场的特定需求而实现本地化”。该平台与所有的医院都保持互通并连接各个机构的医护人员，以便规划临床治疗方案，将医院提供医疗服务的人员与患者本人信息集成在一起：让患者治愈回家后，还能够继续从该平台上获得护理的信息。该类型的第一个项目是在大庆市实施的，属于由市卫生局推动的区域医疗卫生计划的一部分。Fiumicelli解释说：“该平台集成了地区一千多个机构的信息，包括医院、社区诊所和卫生部门，为约三百万人口提供服务”。目前正在进行的项目中，最重要的是在黑龙江省佳木斯市人民医院、福建省永泰县人民医院和山东省济南市人民医院安装Xvalue平台的项目。

为了确定高科技医疗发展的步骤，北京政府制定了“中国标准2035”项目，一个长达15年的计划，将勾勒出下一代移动技术的全球标准并巩固其在电信网络、人工智能和数据流量等战略领域的主导地位。因此，一些企业，如特伦托的GPI公司，决定进入中国市场，除了远程医疗之外，还涉足其他领域。GPI公司总经理Matteo Santoro解释说：“如今占据主导地位的是机器人技术，但更重要的是block bank，一个血液收集和管理平台”。该公司致力于提供社会援助、远程医疗、3D假肢以及辅助慢性病管理等服务。GPI公司旗下部门（研发用于医院和药房药品物流管理的系统）正在中国销售一种用于存储和分配药品的机器人药柜，专为医院和零售药房设计（详情请见第xx页）；还研发了一个借助纳米技术对患者进行远程监控的解决方案，即一个易于使用的创可贴，用于监控患者，检测患者的生命参数并将其传输至由专门人员管理的、与手术中心相连的心电监护仪。该设备由2017年在马耳他成立的Umana medical technologies公司设计和制造，后者被认为是具有颠覆性技术和创新业务模式的20家初创公司之一，而GPI已获得了该公司的控制权。

Tre basi per vincere in Oriente

SONO GLI STABILIMENTI IN CINA, TAILANDIA E, PRESTO, ANCHE IN GIAPPONE DA DOVE IL GRUPPO AQUAFIL DI TRENTO SERVE I MERCATI PIÙ IN ESPANSIONE DEL MONDO, PUNTANDO SUL RICICLO DI MATERIALI CON UNA TECNOLOGIA PROPRIETARIA ED ECOCOMPATIBILE

di Alessandro Bozzi Valenti

La prossima apertura sarà in Giappone grazie alla jv avviata l'anno scorso nei pressi di Nagoya. Qui entro dicembre Aquafil aprirà un impianto per rielaborare in parte i prodotti del gruppo. «Il Giappone richiede tempi di consegna rapidissimi e pertanto era necessario trovare una base locale», ha spiegato Giulio Bonazzi, fondatore e ceo della Aquafil di Trento, «e poiché nei prossimi 3-5 anni prevediamo uno sviluppo significativo su questo mercato così come in Cina e Corea, soprattutto per la domanda legata all'automotive ci siamo preparati».

Nagoya sarà il terzo pilastro dell'attività produttiva in Estremo Oriente del gruppo di Trento da 550 milioni di fatturato nel 2019, attivo nelle fibre sintetiche. Nel sito di Jiaxing, circa 100 chilometri a sud di Shanghai, 40 mila metri quadrati di stabilimento, produce dal 2010, e successivamente ha aperto anche un presidio a Rayong, in Thailandia.

Aquafil è attivo nella filiera del nylon 6 per pavimentazione tessile, nella produzione di fili sintetici per l'abbigliamento, per l'automotive e la cantieristica, grazie in particolare al marchio green Econyl, per i prodotti realizzati con nylon rigenerati, dagli scarti di lavorazione e dalla raccolta di reti di pesca. Il fatturato ha subito una battuta d'arresto (-22,3%) nel primo semestre, ma ha già mostrato importanti segni di ripresa, in particolare in Cina.

Giulio Bonazzi, presidente e ceo di Aquafil
Giulio Bonazzi，Aquafil总裁兼首席执行官

«Nella seconda parte dell'anno prevediamo un'ulteriore crescita e di peso», ha rivelato Bonazzi. «La Cina è stata una palestra, perché grazie alle direttive arrivate tempestivamente dal governo siamo stati in grado di non interrompere mai la produzione e di trasferire le medesime attenzioni a tutti i nostri siti produttivi nel mondo», ha spiegato l'imprenditore.

Dall'attività dello stabilimento cinese, che non produce ancora Econyl, deriva il 15% del fatturato consolidato. Il sito di Jiaxing, raddoppiato negli ultimi tre anni, diventando il più grande di tutta l'area del Pacifico nella trasformazione in fibre sintetiche, serve l'Australia, gran parte del sudest asiatico, Giappone e Corea, mercati dove lo scorso anno sono stati investiti oltre 15 milioni di euro. «In Oriente vi sono grandi opportunità di crescita, anche sul fronte dell'acquisto delle materie prime», ha concluso Bonazzi.

在东方市场制胜的三个基础

得益于去年在名古屋附近成立的合资企业，Aquafil的下一家工厂将在日本开设。该工厂将于12月之前开张，致力于对集团部分产品进行再加工。“日本客户要求快速交货，因此有必要在当地设立一个生产基地”，特伦托Aquafil公司创始人兼首席执行官Giulio Bonazzi解释说，“我们预计公司在日本以及中国和韩国市场的发展将在未来3-5年内取得显著成效，尤其是与汽车行业相关的需求，因此我们已做好准备”。 这家活跃于合成纤维领域的特伦托集团2019年营业额达5.5亿欧元，名古屋将成为其远东地区生产业务的第三大支柱。在上海以南约100公里的嘉兴拥有一家面积达4万平方米的工厂，已从2010年开始投入生产，随后又在泰国罗勇开设了一家。Aquafil还致力于生产用于纺织地板的尼龙6，用于汽车和船舶制造以及服装生产的合成纱线，尤其是其旗下绿色环保的Econyl品牌，提供由再生尼龙、加工废料和收集的渔网制成的产品。

上半年营业额遭受重挫（-22.3%），但已经显示出复苏迹象，尤其是在中国。 Bonazzi透露：“我们预计将在下半年达到进一步增长并取得良好成绩” 。这位企业家解释说：“中国是一个训练场，由于政府迅速应对疫情，让我们的生产线得以不 被中断，使我们能够将同样的关注度转移到全球的所有生产基地上”。集团15%的合并营业额来自于中国的工厂，尽管后者尚未开始生产Econyl品牌的产品。嘉兴的工厂在过去三年中翻了一番，成为整个太平洋地区最大的合成纤维加工工厂，为澳大利亚、东南亚大部分地区、日本和韩国提供产品，这些市场在去年的投资超过1500万欧元。Bonazzi总结说：“东方市场仍然存在很大的增长机会，包括原材料采购方面”。

Costamp sale sul powetrain

L'AZIENDA CHE FABBRICA STAMPI PER LA COMPONENTISTICA DI PRECISIONE DELLA FILIERA AUTOMOTIVE STA LAVORANDO A UN PROGETTO CINESE DELLA BAOMARC AUTOMOTIVE SOLUTION DESTINATO AL SEGMENTO PREMIUM DI UN COSTRUTTORE ITALIANO

di Stefano Catellani

La mission è produrre componenti per l'automotive in alluminio in grado di sostituire la lamiera d'acciaio e ottenere veicoli sempre più leggeri e, di conseguenza, ridurre le emissioni di co2. Su questo fronte la Costamp di Sirone (Lecco), specializzata nella costruzione di stampi per la componentistica di precisione, ha messo a segno quest'anno un risultato significativo sul mercato asiatico grazie a una maxicommessa da 2,2 milioni di euro per la cinese Baomarc Automotive Solutions Group. «Questo ordine si colloca all'interno di un più ampio e prestigioso progetto destinato al segmento premium di una primaria casa automobilistica italiana», ha spiegato Marco Corti, presidente e ceo della società. Nell'area asiatica il gruppo ha costruito una presenza articolata con uffici commerciali in Cina, Giappone e Sud Corea mentre in India ha due stabilimenti produttivi che integrano i poli produttivi in terra americana: Indiana, Michigan, Messico e Brasile. Nonostante la crisi dell'automotive, il team commerciale ha assicurato un flusso di ordini stabile con un portafoglio al 30 giugno scorso di 50,3 milioni di euro. «Sono forniture che prevedono la consegna entro la fine del 2021», ha precisato Corti.

Con 50 anni di storia e 311 dipendenti, Costamp è partner di riferimento e fornitore strategico, tramite le fonderie, delle principali case automobilistiche a livello mondiale, perché èl'unico player in grado di assicurare un'offerta completa in termini di processi (colate d'acciaio in alta o bassa pressione) e materiali con l'utilizzo di alluminio, magnesio, ghisa, plastica. Le principali applicazioni in ambito automotive, che rappresenta il 95% del fatturato, sono la produzione di powertrain, parti strutturali e paraurti. Il reparto R&D, con un team di 24 ingegneri, ha sviluppato soluzioni innovative in grado di anticipare le esigenze del mercato e sta attualmente lavorando al progetto Puzzle_Die, parzialmente finanziato da Horizon 2020, un programma europeo che ha l'obiettivo di migliorare la qualità dei pezzi prodotti. La progettazione e la produzione sono realizzate interamente in Italia in quattro stabilimenti, che nel 2019 hanno prodotto un fatturato di 58,3 milioni di euro, con un ebitda di 5,7 milioni, per l'84% realizzato in Europa, Italia compresa.

Marco Corti, presidente e ceo di Costamp
Marco Corti，Costamp总裁兼首席执

Costamp借助动力总成实现增长

任务是用铝材代替钢板材来生产汽车零部件，使得汽车更轻，其结果是减少二氧化碳的排放，从而符合日益严格的法规。在这方面，位于莱科省（Lecco）西罗内市（Sirone）的专门从事精密零部件铸造的Costamp 公司 今年已经在亚洲市场取得了显著成效，归功于中国宝玛克汽车解决方案集团（Baomarc Automotive Solutions Group）的一个高达220万欧元的大单。在这个夏天按计划实现了完成Baomarc项目原型阶段的全部设备的交付和零部件的供应，该项目属于上海宝钢集团，它是世界上最大的钢铁生产企业。“该订单包含在一个广泛而极具威信的项目里，针对的是一家意大利主要汽车制造商的高端市场。”Marco Corti先生解释道，他是公司的主席和首席执行官。“即使今年，集团也做到了在全球市场上加强其地位和知名度，参与到由汽车领域里一些最重要成员发起的一系列重大项目中。”销售团队确保了一个固定订单的流量，截止去年六月30日涉及金额为5030万欧元，而2019年六月30日为5480万欧元。“这些预计在2021年底交付供货。”Corti先生说。拥有50年历史，311名员工的Costamp公司通过铸造厂成为主要汽车制造商的合作参谋以及战略供应商。在全球范围内，它是唯一一家能 确保提供一个全套工艺（高压或低压的钢铸件）和材料（铝，鎂，铸铁，塑料）的企业。在汽车领域的主要应用，占到营业额的95%，是动力传动系统，结构件和保险杠的生产。研发部门有一个由24位工程师组成的团队，开发出许多超前于市场需求的创新解决方案，目前正在致力于Puzzle_Die项目，其部分资金来自欧盟科研框架计划—“地平线2020”（Horizon 2020），旨在延长模具的寿命和提高零件产品质量。其设计和制造全部在意大利的四间工厂里完成。2019年营业额的53%约5830万欧元，和570万的EBITDA（息税前利润）产生在意大利，其余主要在欧洲（占31%），北美（墨西哥和美国，占15%）以及亚洲地区，集团在中国，日本和韩国分别建立了商务办事处，而在印度有两家生产工厂，作为美洲生产的补充，它们是印第安纳州，密西根州，墨西哥和巴西。

Così il fotovoltaico raddoppia

L'UNICO PRODUTTORE EUROPEO DI PANNELLI IN CINA È FUTURASUN, UNA PICCOLA AZIENDA VENETA, CHE GRAZIE ALLE TECNOLOGIE SVILUPPATE INHOUSE È IN CRESCITA A DOPPIA CIFRA, HA RADDOPPIATO GLI IMPIANTI E ORA PUNTA A ESPANDERSI ANCHE IN VIETNAM

di Alessandro Bozzi Valenti

Durante il lockdown in Cina, ne hanno approfittato per avviare i lavori del raddoppio dello stabilimento di Taizhou, che porterà la capacità produttiva a 1 GW di moduli fotovoltaici. Unica azienda europea a produrre moduli fotovoltaici in Cina, nel cuore pulsante del settore a livello mondiale, FuturaSun si avvia a chiudere l'anno con un aumento del fatturato del 30%, se sarà confermata la performace raggiunta nel primo semestre. A Taizhou, 270 chilometri a sud di Shangai, nel centro operativo con 60 dipendenti FuturaSun ha investito oltre 5 milioni dal 2018. «L'anno prossimo, grazie al boom previsto sul mercato cinese, rientreremo dei costi», ha assicurato Alessandro Barin, 40 anni, poliglotta, residente in Cina, fondatore e ceo dell'azienda che sul mercato europeo ha chiuso il 2019 a quota 26 milioni di euro di fatturato, il doppio dell'anno precedente. «In Europa, a fine 2020, supereremo senz'altro i 30 milioni di ricavi e contiamo di migliorare ulteriormente il risultato grazie al mercato cinese, l'anno prossimo ci aspettiamo un aumento del 50%». «La Cina da sempre rappresenta il nostro riferimento, prima per l'acquisto delle materie prime, da qualche tempo anche per la produzione e la vendita dei moduli» ha proseguito Barin.

Alessandro Barin, fondatore ceo di Futurasun
Alessandro Barin, Futurasun创始人兼首席执行官

Oltre che a Taizhou, la cui produzione serve parte dell'Europa e altri mercati del Sudest asiatico, FuturaSun ha una rete commerciale basata a Cittadella (Vicenza) e uffici vendite in Germania, Regno Unito, Romania, India, Uganda e Brasile che consente di tenere i contatti con circa 500 clienti in 70 paesi. «In questo settore occorre rivedere ogni due anni le linee di prodotti e adattarsi a tecnologie diverse e differenti trend di mercato, è indispensabile essere sempre al passo con i tempi», ha spiegato l'imprenditore, che controlla l'azienda insieme a un socio cinese Xu Ning, entrambi al 43%. Le scelte tecniche di qualità per raggiungere prestazioni di alta efficienza dei moduli vengono messe a punto nel reparto di ricerca e sviluppo di Taizhou, dove Barin è in prima linea. Il risultato è stato di aver dimezzato la dimensione delle celle diminuendo le perdite resistive, e, quindi, aumentandone il rendimento. «Il nostro segreto è impegno, lavoro di squadra, fiducia nei benefici che derivano dagli scambi di persone, idee, capitali, beni e servizi tra Paesi» ha concluso Barin. Che ha approfittato dell'estate per preparare le munizioni per 2021, rafforzando la gestione finanziaria. Affiancata da Volksbank, nel ruolo di arranger, Futurasun ha emesso alla fine di luglio un prestito obbligazionario a 5 anni al 4% di 1,5 milioni di euro, che servirà a finanziare la nuova linea produttiva di Taizhou e l'espansione del nuovo sito in Vietnam.

光伏业务实现翻番

在中国封城期间，他们借此机会使泰州工厂的工作翻了倍，将光伏组件的生产能力提高到1吉瓦，这要归功于他们自行开发的高性能技术。唯一的在中国生产光伏组件的欧洲企业，处于世界水平的行业核心位置，FuturaSun公司如果其上半年的业绩得到证实的话，在中国和意大利将以营业额增长30%来结束2020年度。在泰州，这个上海以南270公里，距杭州150公里的城市，FuturaSun公司自2018年来投资了超过5百万，运行中心有60名员工。“明年，由于预计中国市场的繁荣，我们将可以收回成本。”Alessandro Barin先生非常自信。他是企业的创始人和CEO，现年40岁，会多种语言，常住中国。该企业2019年在欧洲市场创营业额2600万欧元，比前年翻了倍。“在欧洲，2020年底我们毫无疑问营业额会超过3000万，而且归功于中国市场，我们相信会有更好的成绩，明年期望营业额能有50%的增长。”“中国一直以来都是我们关注的对象，先是采购原料，一段时间来也有组件的生产和销售。”Barin先生继续道，“我们在一个不断发展的背景下工作，并且要用中国式的眼光来面对挑战。” 此外，在泰州的生产还服务于欧洲和东南亚的其他市场，FuturaSun公司拥有一个商务中心设在Cittadella市(隶属Vicenza省)的庞大的营销网络，而且在德国，英国，罗马尼亚，印度，乌干达和巴西都有销售机构，还能和70个国家的大约500名客户保持联系。“在这个行业里每两年要对产品系列进行再审视以适应不同的技术和不同的市场趋势，必须与时俱进，根据市场动态迅速转变。”该企业家解释说，他和他的中方合伙人XuNing(徐宁)先生各有43%的股份。在泰州的研发部开发了对组件高效运作的质量的技术的选择，Barin先生在第一线和他的意大利团队的技术员们一起把IBC技术运用到圆柱形熔断器上，以及组件独立截面的玻璃－玻璃解决方案。其结果是通过对电池尺寸的减半，降低电阻损耗，从而提高功率。“这些年来的秘诀始终是：不懈努力，对团队工作的热情，对全世界各国间人员，思想，资金，商品和服务的交流而产生的益处抱有极大的信心。”Barin先生总结道。利用夏季为2021做资金的准备，加强财务管理。和Volksbank银行合作，在其安排下，FuturaSun公司于7月底发行了利率为4%的5年期贷款债券，总金额为150万欧元，将用于对泰州新产品生产和在越南扩建新厂的资金周转需求。

Il robot fa ordine in farmacia

LA RIEDL DEL GRUPPO GPI DI TRENTO HA INCOMINCIATO A ESPORTARE ANCHE IN CINA I SUOI SISTEMI AUTOMATIZZATI PER LO STOCCAGGIO E LA DISTRIBUZIONE DI FARMACI, PROGETTATO SIA PER OSPEDALI CHE NEGOZI. LE POTENZIALITÀ DEL MERCATO SONO ENORMI

di Alessandro Bozzi Valenti

Dopo la Cina sono arrivati Qatar e Arabia Saudita, da ultimo, il Sudafrica, per stare fuori dall'Europa, dove i robot farmacisti della Riedl, gruppo Gpi di Trento, sono stati ordinati in Svizzera, Austria, Ungheria, Inghilterra.
«I nostri sistemi automatizzati sono apprezzati in tutto il mondo, come la fornitura allo Sheba Hospital di Tel Aviv, l'ospedale più grande del Medio Oriente, ha confermato qualche mese fa», ha spiegato Fabio Rossi, direttore International del gruppo che sta crescendo a doppia cifra all'estero. L'ordine cinese di questa primavera ha aperto la prima breccia in un mercato potenzialmente enorme, valutato in circa 10 miliardi di euro, che sta investendo molto sulle apparecchiature legate alla sanità negli ospedali e nelle farmacie e che interessa molto altri segmenti del business Gpi, telemedicina e software in particolare. Attraverso Suzhou KimAuto Technology Co, il distributore cinese di Shanghai con cui opera dal 2018, la società trentina fornisce un armadio robotizzato per lo stoccaggio e la distribuzione di farmaci, progettato sia per farmacie ospedaliere che per quelle aperte al pubblico. KimAuto si è rivelato per Gpi un buon partner, capace di far crescere il mercato rapidamente. Le commesse, 200 mila euro nel 2018, hanno sfiorato il milione nel 2019. Con il nuovo ordine, del valore di 1 milione di euro, il volume d'affari con la Cina arriverà quest'anno a circa 2,2 milioni, numeri ancora piccoli per un gruppo che ha fatturato 241 milioni di euro nel 2019, ma con un trend di crescita molto interessante. In Cina Gpi porta un sistema ad alta tecnologia, completamente wireless, installabile gradualmente grazie alla struttura modulare, dotato di una pinza multipicking Riedl Phasys che si muove a 5 m/s, la più veloce sul mercato. L'armadio è progettato su misura per ogni cliente, con l'obiettivo di soddisfare le diverse esigenze di spazio e di gusto, lasciando quindi al cliente liberà di scelta su forma, colore, altezza e materiali impiegati. Gpi deve la sua crescita accelerata soprattutto al contributo di Fausto Manzana, presidente e ceo, tecnico sistemista e programmatore, con un' ampia esperienza nel settore dell'informatica, che è riuscito ad accompagnare e incentivare le fasi di sviluppo che hanno caratterizzato i sistemi informativi per gli Enti Pubblici e privati italiani. Fondata nel 1988, GPI-Gruppo per l'Informatica è cresciuta dimensionalmente con un modello di business che ha puntato sul consolidamento di piccole realtà specializzate, in segmenti della filiera diversi ma convergenti. I risultati del 2019, con 32 milioni di ebitda e un utile netto 9,8 milioni, hanno confermato la validità di quel modello, che ha proiettato Gpi prima alla quotazione in borsa (2016), poi tra i leader in campo nazionale nell'informatica socio-sanitaria e dei modelli di welfare al servizio della salute del cittadino, sia per gli Enti Pubblici che per le aziende private.

Fausto Manzana, fondatore e presidente di Gpi
Fausto Manzana，Gpi创始人兼首席执行官

药房整理机器人

继中国之后，又来了卡塔尔和沙特阿拉伯，最后是南非，购买特伦托Gpi集团旗下Riedl公司药剂师机器人的订单已不限于瑞士、奥地利、匈牙利、英国等欧洲国家。该集团的国外业务正以两位数的速度增长。集团国际业务经理Fabio Rossi表示："我们的自动化系统享誉全球，几个月前，我们向中东最大的医院——特拉维夫的Sheba医院提供的产品就证明了这一点"。今年春季，来自中国的订单让集团在价值约100亿欧元的巨大潜在市场里打开了第一个突破口，该市场正大力投资与医疗保健相关的医院和药房设备，以及Gpi涉及的许多其他业务，尤其是远程医疗和软件。这家总部位于特伦托的公司通过苏州金艾特科技有限公司（该公司自2018年以来一直是他们的上海分销商）为医院和公共药房提供用于存储和分配药品的机器人药柜。而金艾特科技也证明了它是Gpi的良好合作伙伴，能够迅速地实现业务增长。2018年总额达20万欧元的订单，在2019年达到近100万欧元，而随着价值100万欧元的新订单的到来，今年在中国的营业额将达到约220万欧元。这些数字对于2019年营业额为2.41亿欧元的Gpi集团来说仍然微乎其微，但增长趋势非常喜人。GPI将在中国供应一个高科技、完全无线的系统，可通过模块化结构逐步安装，配备了Riedl Phasys多点夹爪，其移动速度为5m/s，是市场上最快的。该药柜乃是为每个客户量身定制的，旨在满足客户对空间和品味的不同需求，可以自由选择形状、颜色、高度和所用的材料。Gpi业务的快速增长主要归功于其总裁兼首席执行官——系统工程师和程序员Fausto Manzana的贡献，他在IT领域拥有丰富的经验，跟进并推动了意大利公共和私人机构信息系统的发展。GPI集团成立于1988年，之后规模不断扩大，其商业模式的重点就在于巩固活跃于不同但相连供应链中的各个小型专业公司。2019年的成绩，即3200万欧元的ebitda和980万欧元的净利润证实了该模式的有效性，还反映在其他方面上，如Gpi集团先是于2016年在证券交易所上市，然后又成为国内社会-医疗保健IT领域和领域和公民健康福利模式的佼佼者，包括公共机构和私人公司。

Marchesini punta al vaccino

L'AZIENDA DEL DISTRETTO EMILIANO HA GIÀ RICEVUTO ORDINI DA TAIWAN E VIENE MESSA SOTTO PRESSIONE NEL MERCATO DEL DRAGONE. È ATTIVA ANCHE NELLA FILIERA DEI DISPOSITIVI DI PROTEZIONE INDIVIDUALE CON UN MATERIALE SUPER FILTRANTE

di Stefano Catellani

Quando il vaccino anti Covid 19 ci sarà, serviranno macchine automatiche capaci di confezionarne milioni di dosi e per la packaging valley emiliana il lavoro è già iniziato. Le prime maxicommesse sono arrivate da Taiwan alla Merchesini di Pianoro sull'Appennino bolognese. Il gruppo, leader mondiali nella progettazione e costruzione di macchine e linee personalizzate per il confezionamento dei prodotti farmaceutici e cosmetici, è stato tra le poche aziende che hanno dovuto accelerare l'attività nel corso della crisi prodotta dalla pandemia. «Stiamo andando di corsa. I nostri clienti, il 90% del farmaceutico, ci chiedono di non mollare e continuano ad arrivare ordini», ha confessato Valentina Marchesini, marketing manager del gruppo e figlia del presidente e proprietario, Maurizio, «la società di Taiwan ci ha chiesto di correre per consegnare, altrimenti non possono lavorare».

La stessa situazione vale per tutta la galassia farmaceutica. «Una multinazionale inglese che fa inalatori non ha voluto neanche il collaudo, ma ha chiesto di spedire: abbiamo cablato e messo tutto sui camion». E la Cina, al secondo posto negli ordini dopo l'Italia, è stata la prima a ripartire.

Maurizio Marchesini, presidente e fondatore
Maurizio Marchesini，总裁兼创始人

Appena dopo la fine del lockdown il team Marchesini ha realizzato, in meno di due mesi, rispondendo a una call dell'Università di Bologna, un prototipo che permette di produrre materiale filtrante per mascherine con una capacità di protezione di alto livello. «Il materiale filtrante è fabbricato con nanofibre polimeriche a elevata carica elettrostatica», ha spiegato Andrea Zucchelli, professore al Dipartimento di Ingegneria industriale, tra i coordinatori del progetto che ha impegnato un gruppo di ricerca multidisciplinare. Con le prime produzioni è stato realizzato un lotto prototipale di mascherine FFP3 dalla GVS, leader nella fornitura di soluzioni di filtrazione avanzate, tra i principali produttori mondiali di dispositivi di protezione. Con un fatturato nel 2019 di 441 milioni di euro e 2 mila dipendenti, Marchesini è una delle aziende di riferimento della packaging valley emiliana. Per presidiare i mercati internazionali, conta su una rete di 35 agenzie che insieme a 14 società estere permettono di essere presenti in oltre 116 Paesi del mondo. L'87% del fatturato del gruppo è generato dalle esportazioni, che raggiungono significative percentuali in Europa, Cina, Usa e America Latina. Nel 2019 sono state costituite la Marchesini Iberica e la Marchesini Packaging Mexico.

Marchesini瞄准疫苗

研发出有效的新冠病毒疫苗后，将需要能够包装数百万剂疫苗的自动机器，而对于艾米利亚包装谷来说，工作已经开始。位于博洛涅塞亚平宁山脉皮亚诺罗镇的Marchesini集团已从台湾收到了第一批超级订单。该集团是国际领先的药品及化妆品包装定制机器和生产线的设计制造商，是在新冠疫情造成的长期危机中必须加快生产的少数几家公司之一。集团主人兼总裁Maurizio的女儿、现任集团营销经理的Valentina Marchesini坦白说："我们正在加班加点。我们的客户（90%来自制药业）请求我们不要放弃，订单源源不断，台湾公司要求我们提高出单速度，否则他们将无法工作"。整个制药业都处于同样的情况。"一家生产吸入器的英国跨国公司甚至都不要验收测试，而是要求直接发货：让我们把所有产品包装好装上卡车"。而中国的订单仅次于意大利，"疫情刚爆发的时候，我们曾以为要停止合作，而如今他们却是最先重新启动的"。封城期刚结束时，Marchesini的团队就应博洛尼亚大学一通电话的要求，在不到两个月的时间内制造出一个可以生产口罩的过滤材料的模型，比目前使用的过滤材料具有更高的病毒和细菌防护能力。该项目拥有一个多学科研究小组，项目协调员之一、工业工程系教授Andrea Zucchelli解释说："该模型可以以高静电电荷聚合物纳米纤维为基础，以工业规模生产新型过滤材料"。生产出的首批产品将由佐拉普雷多萨的GVS公司用来制造一批FFP3型口罩的样品。该公司是国际领先的、高度关键应用产品的先进过滤器制造商，也是个人防护设备的主要制造商之一，并且从一开始就与Marchesini的项目进行合作。Marchesini集团2019年营业额达4.41亿欧元，国内外公司共雇佣2000名员工，是艾米利亚包装谷的地标企业之一。为了进驻国际市场，它与35家代理商以及14家外国公司进行合作，从而得以在全球116个国家开展业务。该集团87%的营业额来自于出口，其中欧洲、中国、美国和拉丁美洲占了相当大的比例。为了加强国外市场，在2019年成立了MarchesiniIberica（从历史悠久的STE公司的药品包装分公司分拆而来）和Marchesini Packaging Mexico 公司，前者负责与伊比利亚半岛和马格里布的贸易业务，后者则针对墨西哥市场。

La Meter rilancia sul cuscinetto

GRAZIE A UN FINANZIAMENTO DI CDP EROGATO DIRETTAMENTE IN CINA, LA SOCIETÀ DELLA FAMIGLI A MUSSO POTENZIA I SUOI IMPIANTI PER SERVIRE MEGLIO LA RIPRESA NEL SETTORE MECCANICO E AUTOMOTIVE. MENTRE PROGETTA ALTRE LOCALIZZAZIONI

di Andrea Pira

Cinque milioni di euro per crescere sul mercato cinese. Il gruppo Meter è tra i beneficiari della provvista da un miliardo di yuan raccolti con prima emissione di Panda Bond, conclusa da Cassa Depositi e Prestiti nel luglio 2019.
Le risorse saranno destinate a sostenere la società di Robassomero (in provincia di Torino), specializzata nella progettazione e produzione di cuscinetti a rulli e a sfera, per favorire il potenziamento delle linee di produzione, il rinnovamento degli impianti e macchinari e allo sviluppo di nuovi prodotti nella Repubblica popolare. «Questo finanziamento rappresenta davvero l'eccellenza del sistema Italia nel condividere scelte e necessità imprenditoriali da parte di CDP affiancandosi alle imprese anche in un momento particolarmente difficile quando il coraggio, la determinazione e l'orgoglio di essere italiani ci consentono di andare sempre avanti», ha dichiarato Vittorio Musso, fondatore e presidente del Gruppo Meter. Lo scorso agosto Musso ha combinato una seconda iniezione di liquidità, grazie all'intervento del fondo Green Arrow che ha sottoscritto un prestito obbligazionario di 12 milioni di euro per avviare un programma di investimenti e consolidare il debito. «Vogliamo lanciare un piano accurato di investimenti per i prossimi 4-5 anni con nuovi prodotti che ci consentano di radicarci nei Paesi dove siamo già presenti, anche se stiamo valutando nuove produzioni in altri stati », ha spiegato Musso. Fondato nel 1981 e controllata dalla famiglia Musso, con un giro d'affari di 62 milioni di euro nel 2019, realizzato all'80% sui mercati esteri, il gruppo Meter è nella Repubblica popolare dal 2001, quando fu costituita la Shanghai Meter Bearings. Dapprima l'attività era limitata ad analizzare il mercato locale e soltanto in un secondo momento c'è stata la scelta di insediare anche le proprie attività produttive. Queste ultime sono realizzate in due capannoni della grandezza di 2000 mq ciascuno, localizzati nel distretto di Shanghai. Lo scorso anno si sarebbe dovuta trasferire a Taicang, ma la rilocalizzazione non è andata in porto. L'ultimo bilancio del gruppo piemontese si è chiuso con un utile di oltre 633mila euro. Dalla relazione emerge anche che le società controllate hanno fatto registrate aumenti sia dal punto di vista del fatturato sia del risultato finale. In particolare la controllata nordamericana a Walterboro (Usa) e quella cinese hanno contribuito con un dividendo per 1,8 milioni di euro. Il finanziamento di 40 milioni di yuan per il quale la filiale di Shanghai di Banca Monte dei Paschi ha agito in qualità di facility agent, è il quinto concesso da Cdp a imprese italiane attingendo ai capitali raccolti attraverso il programma Panda Bond.

Vittorio Musso, fondatore e presidente di Meter
Vittorio Musso，Meter集团创始人兼总裁

Meter重启轴承业务

投入500万欧元来发展壮大中国市场。Meter集团是意大利储蓄贷款银行Cassa Depositi e Prestiti于2019年7月首批熊猫债券发行收官所筹集的10亿人民币资金的受益者之一。事实上，这些资源将用于扶持这家位于Robassomero（都灵省）、专业设计和生产滚动轴承和球轴承的企业，助其扩大生产线、更新厂房和机器设备以及在中国开发新产品。Meter集团创始人兼总裁Vittorio Musso表示："这笔贷款代表了意大利体系之卓越，体现了CDP即使在特别艰难的时刻也为企业的选择和需求提供支持。作为意大利人的自豪感、勇气和决心是我们保持前进的动力"。今年八月，得益于绿箭基金Green Arrow为启动投资计划和巩固债务而签署的一笔价值1200万欧元的债券贷款，Musso再次注入了一笔资金。Musso解释说："尽管我们正在考虑引进其他国家的新产品，但是也准备制定一个明确的未来4-5年投资计划，推出使我们能够在已入驻的国家扎根的新产品。"Meter集团成立于1981年，由Musso家族控制，2019年营业额为6200万欧元，其中80%来自国外市场。2001年进入中国并成立Shanghai Meter Bearings（上海米特轴承）公司。最初，其业务仅限于分析当地市场，后来才决定建立生产基地。厂房建在上海地区两个各占地2000平方米的仓库中。去年本该将厂房搬到太仓，但没有成功。这家位于皮埃蒙特省的集团的最新资产负债表显示其利润超过63.3万欧元。而且从营业额和最终结果来看，旗下子公司均有所增长。尤其是位于沃尔特伯勒的北美子公司和中国子公司，共贡献了180万欧元的股息。锡耶纳牧山银行Banca Monte dei Paschi上海分行作为融通代理所经手的价值4000万元人民币的贷款是意大利储蓄贷款银行CDP通过发行熊猫债券所筹集的资金并向意大利企业提供的第五笔贷款：属于固定利率贷款，由发行+成本和担保人信用利差组成，将直接发放或通过意大利银行在中国的分行或通过中国的银行发给在意大利企业在中国成立的分支机构或子公司，以支持其发展。

Olio&aceto conquistano l'Asia

LA OLITALIA DEI FRATELLI CREMONINI, UNO DEI MAGGIORI PRODUTTORI ITALIANI DI OLIO EXTRAVERGINE, STA CRESCENDO ANCHE QUEST'ANNO IN CINA, COREA E GIAPPONE PUNTANDO SULL'E-COMMERCE E SULLA FORMAZIONE DI IMPORTATORI E DEALER

di Stefano Catellani

Olitalia, attiva da 30 anni nella produzione di un'ampia gamma di oli extra vergini, di oliva, di semi e aceti, è riuscito a conquistare una significativa quota di mercato in Asia. Cina, Giappone, Taiwan, Corea del Sud rappresentano circa il 40% del fatturato export per quasi 30 milioni di euro. Ed è grazie a quest'area del mondo, dove l'export è tendenzialmente orientato all'aumento anche quest'anno grazie alle vendite online su piattaforme specializzate, che l'impatto della pandemia sulle vendite destinate alla ristorazione potrebbe risultare meno penalizzante. Le stime dopo il primo semestre indicano che la ripartenza corre sul quel binario. «È l'area asiatica ad aver le maggiori potenzialità» ha assicurato Angelo Cremonini, presidente di Olitalia, «ma per crescere i prodotti italiani vanno spiegati, ai cinesi, per esempio, che apprezzano l'olio extra vergine di oliva, ma non sanno come usarlo». Olitalia ha puntato sulla formazione di importatori e dealer, con Oil, acronimo di Olitalia Innovation Lab, un'accademia. «Un asset prioritario per promuovere la cultura di prodotto, sia per l'olio che per l'aceto balsamico», ha spiegato Cremonini. Il laboratorio è anche un centro di ricerca dove una ventina di assaggiatori professionisti combinano nuovi blend. «Il prodotto per l'Estremo Oriente non ha la stessa ricetta di quello venduto in Italia, perché i gusti sono diversi, vengono quindi studiate miscele gradite ad altri tipi di culture culinarie», ha continuato l'imprenditore. Anche l'aceto ha trovato una sua collocazione nel mercato asiatico, riformulato e ripensato partendo dalla consuetudine di berlo come dissetante. Aceto di riso, di mela, e altre tipologie, puro o da diluire, si trovano negli scaffali del beverage e piace soprattutto in Corea del Sud. Una spinta in più arriverà anche dal canale e-commerce diretto che Olitalia conta di sviluppare entro la fine di quest'anno. Fondata nel 1983, Olitalia e anche specializzata nel food-service, settore nel quale è leader in Italia. Oltre ad Angelo, alla guida ci sono Elisabetta e Camillo, figli del co-fondatore di Inalca, Giuseppe Cremonini che, in 50 anni di esperienza nel settore alimentare, è diventato simbolo di qualità e tradizione della gastronomia italiana nel mondo. I due stabilimenti di Olitalia e Acetaia, a Forlì e Spilamberto (Modena), producono, complessivamente, oltre 100 milioni di litri, assicurando un fatturato che nel 2019 ha toccato 175 milioni di euro diviso quasi al 50% tra food service e retail, mentre nei mercati esteri il 70% viene dal retail.

Elisabetta, Camillo, la madre e Angelo Cremonini, presidente e ceo Olitalia
Elisabetta Cremonini、Camillo Cremonini、他们的母亲和Angelo Cremonini，Olitalia总裁兼首席执行官

油和醋征服了亚洲

Olitalia公司30年来致力于生产各种特级初榨橄榄油、植物油和醋并在亚洲获得了重要的市场份额。中国大陆地区、中国台湾地区、日本和韩国约占其出口额的40%，总额达近3千万欧元。得益于在专业平台上的在线销售，这一地区的出口额今年也呈增长趋势，减轻了新冠病毒疫情对餐饮销售业务造成的重大影响。上半年的估算表明，得益于该公司在美国与Lidia Bastianich的合作关系，业务重启将在国际范围内进行。Olitalia公司总裁Angelo Cremonini表示："但亚洲地区才是最大的潜力市场。想要让意大利产品实现出口增长，必须向中国人解释它的用途，例如，中国人喜欢特级初榨橄榄油，但不知道如何使用它"。Olitalia重视进口商和经销商的培训，推出了OIL（Olitalia Innovation Lab学院的首字母）创新实验室项目。Cremonini解释说："这是一项至关重要的资产，旨在促进油和香醋产品的文化交流"。该实验室还是一个研究中心，有20多位专业品酒师在此调配新配方。这位企业家继续说道："销往远东的产品的配方与在意大利销售的不同，因为口味不同，因此我们特意研究出能被拥有不同饮食文化的人所欣赏的配方"。该公司生产的醋在亚洲市场上也占有一席之地，从生津止渴的作用出发，将配方重新调整。大米醋、苹果醋和其他类型的纯净或待稀释的醋都可以在饮料架上找到，尤其在韩国倍受喜爱。Olitalia计划在今年年底之前开发的直接电子商务渠道也将带来额外的推动力。Olitalia成立于1983年，也从事餐饮服务，在意大利是该行业的佼佼者。领导公司的除了Angelo之外，还有Elisabetta和Camillo，他们都是 Inalca联合创始人Giuseppe Cremonini的子女，后者在食品领域已有50年的经验，已成为世界上意大利美食之高品质和传统的象征。分别位于弗利和斯皮兰贝托（摩德纳）的Olitalia和 Acetaia公司总产量超过1亿升，2019年营业额达1.75亿欧元，其中餐饮服务和零售各占一半，而在国外市场则有70%的营业额都来自于零售。

Spalla cinese per il biogas italico

LEADER NEL MERCATO INTERNAZIONALE CON 80 IMPIANTI NEL MONDO, LA SEBIGAS È ENTRATA A FAR PARTE DEL GRUPPO TICA DI NANCHINO, CHE RAFFORZA COSÌ LA SUA OFFERTA IN CAMPO ENERGETICO CON FOCUS NEL SUD EST ASIATICO, DOVE SEBIGAS È GIÀ PRESENTE

di Alessandro Bozzi Valenti

A livello globale sono circa 300 miliardi gli investimenti previsti nel settore delle energie rinnovabili, di questi almeno 180 verranno spesi in Asia. Infatti produrre energia elettrica sostenibile è il primo e più importante obiettivo del Green New Deal, dal momento che il comparto energetico è responsabile del 75% delle emissioni di gas serra a livello europeo. È a questo orizzonte che guarda la Sebigas di Olgiate Olona (Varese), attiva nel settore del biogas e uno dei principali fornitori di impianti di biometano, con il nuovo piano industriale a tre anni, varato insieme al nuovo azionista di maggioranza, il gruppo cinese Tica, di cui è entrato a far parte all'inizio di novembre. Tica, che ha perfezionato così l'acquisizione firmata nel giugno scorso, è un gruppo globale da 830 milioni di euro di fatturato (2019), 3 mila dipendenti, 10 stabilimenti produttivi nel mondo e 70 uffici commerciali. «Il formale completamento dell'acquisizione di Sebigas da parte di Tica rappresenta un importante riconoscimento del valore tecnologico di un marchio italiano che negli anni si è sviluppato nei mercati nazionali e internazionali», ha commentato Roberto Salmaso, general manager di Sebigas, che avrà il compito di gestire il nuovo piano industriale. Le linee guida sono di dare un forte impulso alle applicazioni nel campo dell'industria e del civile, riequilibrando il portafoglio attuale che vede l'80% delle vendite in campo agricolo, e solo un 10% nell'industria e nello smaltimento rifiuti. L'impegno nell'industria e nel waste verrà triplicato per costituire ciascuno il 30% del portafoglio, garantendo un aumento di fatturato fino a 10 milioni di euro. Salmaso punterà anche a fare acquisizioni e ad avviare partnershi strategiche nell'ambito della generazione di biometano da sottoprodotti e waste. L'obiettivo è anche di raddoppiare gli organici entro l'anno prossimo, con l'assunzione di figure tecniche nell'ambito dei processi biologici, nell'ingegneria elettrica, nell'automazione e nel proposal. «Grazie al gruppo Tica Sebigas torna a pieno titolo tra i principali player del settore», ha aggiunto Salmaso. Tica che è presente oltre che in Cina, dove ha il suo headquarter, anche in Malesia, Australia, Canada, USA, Germania Brasile e in Europa, potrà garantire a Sebigas un accesso più facile a questi mercati, completando il portafoglio di prodotti nel campo delle energie rinnovabili.Sebigas ha già all'attivo 80 impianti in tutto il mondo, tra cui quello più grande del mondo costruito in Brasile, per una capacità totale di 70 MW e un track record di oltre 8.600 ore l'anno di funzionamento. È in grado di fornire impianti su misura progettati sulle esigenze del cliente per garantire un'efficienza di funzionamento ottimale e continua.

Roberto Salmaso, ceo di Sebigas e la sede dell'azienda in Tailandia
Roberto Salmaso，Sebigas公司首席执行官，和泰国分公司

意大利沼气公司的中国靠山

全球可再生能源投资将达约3000亿美元，其中至少1800亿将用于亚洲。事实上，可持续电力生产是“绿色新政”的第一个也是最重要的目标，因为在欧洲，能源行业占全球温室气体排放总量的75%。为此，活跃于沼气领域且是沼气设备主要供应商之一、位于Olgiate Olona（瓦雷泽省）的Sebigas公司与11月初新加入的大股东——中国天加集团共同启动了新的三年工业计划，着眼于可再生能源。如此，天加集团完成了今年6月份签署的收购协议，该集团全球营业额达8.3亿欧元（2019年），雇佣员工3千人，在世界各地拥有10个生产基地和70 个销售网点Sebigas总经理Roberto Salmaso表示：“天加集团对Sebigas的收购正式完成，是对这个意大利品牌多年来在国内外市场上发展起来的技术价值的重要认可。” 他是新三年工业计划的负责人。该计划的主旨在于大力促进在工业和民用领域的应用，重新平衡当前的投资组合，因为当前80%的销售额都来自农业领域，只有10%来自于工业和废物处理。在工业和废物处理方面的投资将增至三倍，各占投资组合的30%，以此来保障其营业额增至1000万欧元。Salmaso还准备收购一些致力于从副产品和废物中生产生物甲烷的企业，或与其建立战略伙伴关系，得益于激励政策，这些领域的企业也在强劲增长。目标是在明年内让员工人数实现翻番，雇佣生物过程、电气工程、自动化和提案方面的工程师和技术人员。Salmaso补充说：“我们自知是市场上所有与工农业相关的利益相关者的可靠参考点，随着这次收购的完成，Sebigas以绝对优势重返行业第一方阵”。该公司之前曾隶属于破产清算的Maccaferri集团，而Salmaso正准备重振旗鼓。天加集团的总部设立在中国，在马来西亚、澳大利亚、加拿大、美国、德国、巴西和欧洲都设有分支机构，易于Sebigas公司进入这些市场，借助其专业知识和经验完整在可再生能源领域的产品组合。Sebigas已在全球拥有80家工厂，其中包括在巴西建立的世界最大工厂，总容量为70兆瓦，年运行超过8600小时。它能够根据客户需求提供个性化定制设备，以确保最佳的持续运行效率。

Al take-away serve il Robocafé

LO HANNO PROGETTATO E LO STANNO VENDENDO IN CINA UNA SOCIETÀ MALESE E IL GRUPPO ITALIANO DEL CAFFÉ MZB, UNO DEI LEADER MONDIALE DEL SETTORE CHE DA SINGAPORE SI STA ESPANDENDO RAPIDAMENTE IN TUTTO IL SUD EST ASIATICO

di Stefano Catellani

A breve arriverà il barman con 2 braccia e già a metà dell'anno prossimo sarà un umanoide a servire il caffè Segafredo nelle postazioni che Robocup, società tecnologica malese, ha messo a punto per invadere il mercato del caffè take away in Cina. La prima postazione di un robot con 1 braccio è stata installata a Shenzhen lo scorso luglio e altre 10 sono in corso dfi installazione nella Great Bay Area che va da Guangdong fino al Hong Kong e Macao. Porta quindi un brand italiano, anche se serve in cinese, il primo café-robot frutto della collaborazione, avviata due anni fa fra Massimo Zanetti Beverage Group, uno dei leader mondiali nel mondo del caffè, e Robocup China, per mettere sul mercato una caffetteria self-service aperta 24 ore completamente robotizzata che, grazie al collegamento con la rete 5G, è in grado di compiere una quantità di operazioni sofisticate: dall'incasso grazie al collegamento con i borsellini elettronici, tra cui quello di WeChat, il più diffuso, fino al cosiddetto latte-art, il modellamento della schiuma del capuccino, oltre naturalmente all'ordine da remoto e una scelta ampia di soluzioni. «Per il momento è una partnership commerciale», ha specificato a Mf Milano Finanza Pascal Héritier, direttore generale del gruppo nonché responsabile dell'area Asia Pacifico, da 20 anni in azienda. La strategia di penetrazione del caffè italiano nell'ex Celeste Impero, fa leva sul canale horeca (hotel, ristoranti, bar) e quello online, via e- commerce. Quest'ultimo sta dando le maggiori soddisfazioni al gruppo di Villorba (Treviso) che nel primo semestre è riuscito a contenere le perdite di fatturato all'8%, chiudendo i conti al 30 giugno con ricavi per 404 milioni di euro. «Quest'anno abbiamo triplicato le vendite in e-commerce, grazie alla presenza su T-mall e altre piattaforme sia specializzate che generaliste in Indonesia e Thailandia», ha specificato Héritier, che ha voluto allargare la presenza in rete a 40 mercati, un terzo di quelli in cui il gruppo esporta i suoi prodotti. Nell'area asiatica e del Pacifico il gruppo fondato da Massimo Zanetti è particolarmente attivo da quando nel 2014 ha acquisito a Singapore la BonCafè, una torrefazione che rifornisce Thailandia, Indonesia, Vietnam, secondo produttore mondiale di caffè verde, dopo il Brasile. Gli impianti sono in Vietnam, che serve anche il Giappone, un mercato importante, Singapore e Thailandia, che serve la Cina. È questa caratteristica verticale, dalla terra, fra cui anche la più grande tenuta al mondo coltivata a caffè in Brasile, alla tazzina che fa di Mzb group uno dei player più competitivi e focalizzati sul mercato, e n particolare il far east. Attualmente vende in 110 paesi, operando su 20 stabilimenti in tre continenti .

Massimo Zanetti, fondatore e presidente di Mzb group
Massimo Zanetti，Mzb集团创始人兼总裁

机器人咖啡店提供外卖服务

双臂酒保机器人将在短期内上市，而明年下半年一个人形机器人将在马来西亚科技公司Robocup为了进军中国咖啡外卖市场而设置的站点里提供Segafredo咖啡。去年7月在深圳安装了首个单臂机器人，接下来的10个机器人将于12月内在中国南部经济和科技最发达的地区——粤港澳大湾区（包括广东、香港和澳门）安装。因此，第一家机器人咖啡店属于意大利品牌，即使它提供的是中文服务，它是由世界领先的咖啡提供商Massimo Zanetti饮料集团与Robocup China合作的成果。该合作始于两年前，旨在市场上推出一家24小时开放的全自动机器人咖啡店。得益于5G网络连接，该机器人可以执行许多复杂的操作，包括收钱和所谓的拿铁艺术，前者与微信支付（最普遍的支付方式）等电子钱包相连接，后者则是卡布奇诺上的泡沫拉花；当然还有远程下单和其他多种解决方案。该集团总经理兼亚太地区负责人Pascal Héritier对《米兰财经报》（Mf Milano Finanza）说道："目前这是一种商业伙伴关系"。他已在该公司任职20年，非常看好公司的意大利咖啡中国市场渗透战略，专注于两个领域：HoReCa渠道（即Hotel/Restaurant/Café，酒店/餐厅/咖啡厅）和在线渠道（电子商务平台）。后者今年为这家位于Villorba（特雷维索省）的集团带来了喜人的成绩，使其在上半年将营业额损失控制在8%以内，截至6月30日的上半年损益表显示其收入达4.04亿欧元。Héritier表示："通过天猫平台以及印度尼西亚和泰国等人口众多国家的其他专业和普通平台，今年我们的电子商务销售额增至三倍"。他希望将网络业务扩展到40个市场，占集团产品出口市场的三分之一。在亚太地区，这家由总裁兼首席执行官Massimo Zanetti创立和领导的饮料集团表现尤为活跃，在2014年收购了新加坡BonCafè公司并由此将业务扩展到整个东南亚地区，包括泰国、印度尼西亚和越南，后者无论从商业贸易还是从烘焙方面来看，都是全球第二大绿色咖啡生产国，仅次于巴西。其工厂则设在越南、新加坡和泰国，通过前者来服务非常重要的市场日本，后两者则为中国服务。

Cinquant'anni di futuro

È l'alba di un nuovo decennio, per CSE, che da 50 anni è impegnato ad utilizzare le **nuove tecnologie** per sviluppare **soluzioni altamente innovative**, sia per creare **nuovi modelli di business** che per l'**ottimizzazione dei processi gestionali**.

1970 50 2020

CSE

CONSORZIO SERVIZI BANCARI

www.csebo.it

Mediagroup98-MO

Manca neve, si fa col cannone

NELLA CRONICA MANCANZA CHE CARATTERIZZA LA CINA, I BOLZANINI DELLA TECHNOALPIN SI SONO CONQUISTATI UN RUOLO DI PRIMO PIANO, GARANTENDO CHE ALLE PROSSIME OLIMPIADI INVERNALI DI PECHNO IL MANTO SARÀ ASSICURATO. POI NEGLI SNOW-DOME...

di Alessandro Bozzi Valenti

In attesa che il Cielo si decida a premiare l'ex Celeste impero anche con la neve, endemicamente scarsa, sia a nord, che a sud, nella regione del Sichuan, dove le montagne toccano 4 mila metri, alla TechnoAlpin di Bolzano, leader mondiale per gli impianti di innevamento con il 60% del mercato, fanno business alla grande, vincendo una gara dietro l'altra. La più importante nell'ultimo periodo è quella relativa alle forniture, per un valore totale di 20 milioni di euro, per le olimpiadi invernali del 2022 a Pechino che si svolgeranno in due località, una a 30 km dalla capitale per lo sci alpino, Yanqing, l'altra nella provincia dello Hebei, a Chongli. Qui in località Guyangshu si disputeranno le gare di sci di fondo, biathlon, salto con gli sci e combinata. Da tempo invece la società di Bolzano collabora con il Genting Resort Secret Garden, dove si svolgeranno le competizioni di freestyle e sci nordico. In queste località verranno installati almeno 400 cannoni sparaneve dell'azienda bolzanina, che ha messo a punto la tecnologia stato dell'arte per mischiare acqua e aria e sparare il mix sulle piste con il monitoraggio di sistemi computerizzati che assicurano il dosaggio ottimale e il minimo consumo energetico. Alimentare i cannoni lungo i pendii implica, infatti, sofisticati impianti di pompaggio di acqua e aria, il cui consumo energetico è significativo. Della fornitura olimpica fanno parte anche 15 macchine liscia ghiaccio fabbricate dalla Engo, un'azienda sorella dello stesso gruppo. «Il mercato cinese sta crescendo bene non solo al nord dove le temperature sono molto basse, ma anche nel Sichuan al sud » ha assicurato Michael Mayr, che supervede il business del gruppo in Asia, dove ha incominciato a operare dal 2004, partendo dalla Cina. Per quasi 10 anni si sono affidati a un sales partner tedesco con la sua filiale locale, poi nel 2013 è arrivata la prima filiale diretta nella Yanjiao Development Zone di Sanhe City, nello Hebei, che oggi conta una trentina di dipendenti, e nel 2018, la seconda nella High-Tech Zone di Zhangjiakou, sempre nello Hebei, all'interno dello Snow and Ice Park, dedicato agli sport invernali. Il business sta crescendo anche per la diffusione delle snow-dome, cattedrali della neve per sciare al chiuso, che si stanno diffondendo nel sud est del paese al ritmo di una decina di impianti all'anno, di grandi dimensioni, 50 mila mq, che oltre alle attrezzature base per la neve, richiedono mega refrigeratori per tenere le temperature interne poco sotto lo zero mentre fuori ci sono 30-40 gradi.

Walter Rieder, Erich Gummerer, Georg Eisath, fondatori di Techno Alpin
Techno alpin 创始人：Walter Rieder、Erich Gummerer和Georg Eisath

缺雪，由雪枪人工造雪

在等待上天决定是否在中国降雪（北方和南方的降雪量都偏少）中，博尔扎诺的TechnoAlpin公司，占据了60%的市场份额的造雪系统的全球领导者，在山峰海拔高达4千米的四川地区生意兴隆，取得了一场又一场的胜利。最近最重要的项目是2022年北京冬季奥运会，将为其提供总价值达2千万欧元的产品。该届奥运会将在两个地方举行，一是距离首都30公里的高山滑雪场：延庆滑雪场；另一个则是河北的崇礼滑雪场：将在此地的古杨树场馆群举行越野滑雪、冬季两项、跳台滑雪和综合比赛。而在密苑云顶乐园则将举行自由式滑雪、北欧两项比赛。长时间以来，来自博尔扎诺的TechnoAlpin公司一直与之保持合作关系。该公司将在这些地方安装至少400支雪枪，它已经开发出最先进的水与空气混合技术，通过监控计算机系统确保在赛道上以最少的能量消耗喷射出最佳剂量的人造雪。事实上，沿着山坡为雪枪提供动力意味着需要精密的水和空气抽运系统，能量消耗很大。为奥运会提供的产品还包括由同一集团的姊妹公司Engo制造的15台磨冰车。“中国市场业务不仅在温度非常低的北部增长良好，在南部的四川省也是如此”，负责集团亚洲业务的Michael Mayr如此说道，他自2004年以来一直在亚洲开展业务，正是从中国开始。该集团将业务委托给德国销售合作伙伴在当地的分公司将近10年；然后在2013年，在河北省三河市燕郊开发区开设了自己的第一家直属子公司，如今在此拥有约30名员工；2018年又在河北张家口市高新技术产业开发区内开设了第二家分公司，坐落在冰雪运动装备产业园区内，一个专为冬季运动而设的工业园区，包括专业服装、造雪系统和滑雪缆车。业务还随着Snow Dome雪穹室内滑雪场的日渐风行而不断增长。这种类型的大型滑雪场在中国东南部每年都增加十几个，规模达5万平方米，除了基本的降雪设备外，还需要大型冷却器，以便即使外面温度为30-40度，也能够将内部温度保持在零度以下。

BCC
CREDITO COOPERATIVO
Banco Fiorentino
Mugello - Impruneta - Signa
ANCHE OGGI
SIAMO AL VOSTRO
FIANCO
Sul nostro sito tutte le
informazioni e le misure
per famiglie, imprese
e professionisti.
www.bancofiorentino.it

Hydrogen

FROM PAGE 32

By Francesco Bisozzi

China is dreaming of a blue sky and is focusing on SNAM to accelerate the energy transition and defeat smog. Last August, the largest European energy infrastructure company, controlled by Cassa Depositi e Prestiti through a vehicle partly owned by the State Grid Corporation of China, signed a strategic cooperation agreement with PipeChina, China Oil and Gas Piping Network Corporation, to which it will provide support in the construction and management of natural gas transportation, storage and regasification plants in the country. The memorandum of understanding signed by the CEO of SNAM, Marco Alverà, and the Chairman of PipeChina, Zhang Wei, during a meeting in Rome between the Italian Minister of Foreign Affairs Luigi Di Maio and his Chinese counterpart Wang Yi, provides for the two companies to carry out joint trials in the hydrogen sector. «The gas infrastructure market in China will soon become the most dynamic and significant in the world», Alverà explained to Milano Finanza. On the one hand, in fact, there is the push for the transition towards rules similar to the European ones that will foster competition among producers and in the retail field; on the other hand, huge investments will be made in order to increase gas consumption and continue the path of decarbonization and improvement of air quality and citizens' life. «We are talking about 100,000 kilometers of new gas pipelines, a further 30-40 billion cubic meters of storage capacity and 30 new regasifiers in the next 15 years», the CEO of SNAM has added, one of the first infrastructure companies to introduce hydrogen first at 5% and then 10% in a high-pressure gas transport network. «We therefore see huge cooperation opportunities with PipeChina, which is going to become for China what SNAM means to Italy. With PipeChina and all our Chinese partners we also aim at discussing on the hydrogen issue, both in terms of infrastructural and technological developments», Alverà has further explained. SNAM's leadership in the hydrogen sector has won Beijing over, where this year the group from Milan tested the world's first "hybrid" turbine designed for a natural gas transportation infrastructure. Up to 10% of it is fueled by hydrogen, and it will be installed by 2021 in the SNAM pumping plant in Istrana, in the province of Treviso.

Designed and built in Italy, the NovaLT12 is the latest addition to the Baker Hughes gas turbine family, the former GE-Nuovo Pignone, capable of adapting to a range of industrial applications, from cogeneration to gas transport and compression for pipelines. The trial took place shortly after the launch of the European Commission's Hydrogen Strategy, which aims at producing at least 40 gigawatts of hydrogen from renewable sources by 2030. For China, developing clean energy is urgent as well as essential, because the economy is still strongly dependent on fossil fuels. 60% of electricity still comes from coal, while non-fossil energy is able to cover 13% of energy consumption. In order to combat smog, Beijing wants to replace over 150 million tons of coal by 2021, largely with natural gas. SNAM will not only develop projects for gas infrastructures in the country, but will also evaluate with PipeChina possible joint research and development activities in the energy transition and does not exclude investments with the Chinese company abroad. Meanwhile, PipeChina is acquiring oil pipelines, gas pipelines and storage facilities in China from the state-owned energy giants PetroChina and Sinopec, with the aim of providing an impartial access to the country's energy infrastructures, for the benefit of small and non-state-owned companies. SNAM has been active for about two years in China, where it started SNAM Gas & Energy Services Beijing. It took its first steps with the signing of a MoU addressed to reducing CO2 with State Grid International Development, 100% owned by State Grid Corporation of China, the largest energy utility in the world. Other agreements came soon after with leading operators in the sector, including an agreement with CDP and the Silk Road Fund, in order to obtain financing for projects concerning the core business (transport, storage and regasification) and on biomethane.

Luxury

FROM PAGE 34

By Milena Bello

In the world of fashion and luxury, the key concept of modern marketing consists in placing the customers' management at the hearth of every strategy, in order to make them feel part of a family. This, during the pandemic, has become even more current in China, where everything is digital-related. In addition, due to social distancing, the online world has become more involving. «With an average of 3,10 hours online every day, 2,12 of which on social media, the Chinese user increases by 40 minutes his online presence, compared to June of last year», as Stefano Generali- managing director of Intarget China, Chinese branch of the Italian digital marketing agency- has stated. These figures are not insignificant, so much so that Western luxury brands have immediately equipped themselves in order to establish deeper interactions with clients through private chats between customers, sales assistants and ambassadors. «This is a trend which began long time ago and became particularly clear during the months after the lockdown. Among the European brands which have firstly developed the potential of this relation model with digital customers, we surely can mention LV and Dior», as Generali has explained. WeChat, which currently represents one of the main promotion tools of luxury brands, Italian as well, was created as messaging app and, in the last months, has given a strong boost to Wecom's development, the business version of WeChat, which helps companies to directly communicate with users via messages.

In the chats, the companies' operators carry out the role of shop assistants but also convey customised promotions addressed to VIP clients such as limited-access live streaming invitations, gifts and rewards. The experience and the service level, which the consumer is used to find in the boutique, is therefore recreated on the digital version. In China, among the examples of Italian brands which have already established the digital marketing strategy by indirectly using these platforms, there is Diesel. The jeanswear brand has launched the WeChat mini-programme in order to accelerate its presence in the e-commerce. In addition, to further enrich the consumer's experience on WeChat platform, it has launched the CRM fidelity mini-programme. Customers can sign in through their smartphone without going to physical stores and can book events and services, such as customisations. Gucci, too, did not miss the opportunity of digital communication channels. We are talking about Gucci Live, the video consulting pilot project launched last June. Through it, customers can communicate directly with the brand's customer service on video and see the products which are on sale in boutiques right from home. At the moment, it is only active in Europe, but in China Gucci has built a marketing strategy based on its presence on the different Chinese online platforms (WeChat, Weibo, little Red Book and Douyin) with diversified content according to the channel used. A digital marketing strategy in China cannot overlook other two elements that have become a cornerstone: live-streaming and the influencer mechanism. Live-streaming gives the audience the opportunity to interact with video hosts while shooting. This allows potential customers to quickly get answers to their questions and therefore have a more complete opinion on the products. The live-streaming boom in the Chinese market has already been tested by many luxury brands, including Louis Vuitton, which appeared in live-streaming on Xiaohongshu in March, and also Burberry, that attracted more than 1.4 million viewers during a live streaming tour with Tmall. More recently, Bulgari has also used the live-streaming for the launch of the Ambush collection in China. «We are implementing an omnichannel strategy, reproducing the same image on all the touchpoints», Lelio Gavazza, Bulgari executive Vice-President sales & retail, has explained. And Diesel, as reported by the paper on mar-

keting strategies in China, «has exploited the live-streaming tool to offer 'see now buy now' opportunities to its VIP customers»
Another marketing cornerstone in China is the use of influencers. In addition to the KOLs (key opinion leaders), famous people with many followers on the web, also the KOCs (key opinion consumers), have become increasingly important: they are usual consumers who share their product reviews on the most popular social media. «In China, the market is so huge that there are influencers for every kind of product and industry, also because the great value that is assigned to them, beyond celebrities, is also their technical expertise, to which great emphasis is given», Generali added. Hiring rules are strict: there are specialized agencies and, in addition, many platforms have built their influencers' hiring systems.

Steel

FROM PAGE 36

By Pier Paolo Albricci

Gianpietro Benedetti, the head of Danieli, world leader in steel technologies, has been very clear. «We have 1,500 employees in China and we are still doing too little in relation to the size of this market, so we must also accelerate in the perspective that in developed countries as the US and Europe there will not be many investments in plants» he has explained recently. China will be the heart of the market in the coming years, but the rest of Asia, from the plains of Kazakhstan to India, from the Persian Gulf to the Mekong basin, without forgetting the East Africa, represent many hubs of a business, which, as is well known, is the cornerstone of the economic development. Benedetti, one of the best Italian entrepreneurs able to foresee the globalization trend by creating a multinational company with a turnover of 3 billion based on cutting-edge technological solutions, has some figures in mind. China produces almost 60% of steel worldwide, about 1 billion tons a year, 80% of which are produced with systems that start from the use of iron ore and the use of coal to power furnaces, with industrial processes that are no longer environmentally sustainable in terms of polluting emissions.
Therefore, Beijing programmers have decided that in the coming years most of these plants will be transformed into "clean" plants, which adopt the electric furnace technology, together with the direct reduction plant, on which Danieli has gained a strategic advantage over its competitors in the downstream rolling of metal. Benedetti has therefore the need to anticipate a demand that, at the beginning, could be like the opening of a new market with the size of the Italian one. But there is more: beyond the electric oven revolution in China, and then in emerging markets, the prospect of producing "green" steel is taking hold, namely by fully eliminating all the emissions that are harmful to the environment, such as green-house gases. This may become reality within few years, thanks to the use of hydrogen as raw material in order to power furnaces, those that with traditional technologies produce about 2 tons of Co2 for each liquid steel ton.
The change will be huge, but the previous step to the hydrogen use has already been fully implemented in the first "green" steelworks in Russia, which will be achieved with Danieli's technology. The contract is worth 430 million (for Danieli), was signed in the first days of September, and provides for the building of a plant for the OMK Russian Group, with a technology which reduces the Co2 emissions by 64%, compared to the brand-new electric furnaces.
In China, the Danieli's green technology is at the basis of a recent order, for the production of 4 steelworks of latest generation, equipped with Digimelter, a system which will allow a reduction in Co2 higher than 80% as well as a significant increase in plant performances. Moreover, the rolling of long and flat products is achieving important results in the same market, by defeating German and Japanese competitors thanks to the Endless technology.
Therefore, this is happening also in Vietnam, where on behalf of the Hoat Phat group, owned by Tran Dinh Long, an entrepreneur who has built one of the first groups of the country in 15 years, now listed on the Stock Exchange, Danieli has created in three years the highest steelworks of the Far East, able to reach an amount of 6 million tons per year for a total investment of $2.5 billion. The strategy of the group from Buttrio is also strongly based on the territorial presence, with great centers of production in strategic countries, in the middle of large development areas. In Thailand, Danieli has built a large center of production specialized in hydraulic components, with which it serves the Asian markets, while in India, where it produces high-quality steels in Chenmai, the output is addressed to the domestic market. The Silk Roads for steel are increasing in the East of the Mediterranean and the countries which participate to the Belt&Road are at the forefront of the investments to improve their productions.

Healthcares

FROM PAGE 38

By Franco Canevesio

«China is available to continue strengthening the scientific communication with the Italian counterpart and start greater cooperation in the field of Research&Development in telemedicine, pharmaceutics and vaccines». Last March, in the midst of the lockdown, the Chinese ambassador in Italy- Li Junhua- had reiterated the need for a cooperation, which might encourage the health hi-tech sectors growth. An invitation, literally taken by Giorgio Moretti, the entrepreneur who created Dedalus, an international excellence in health care software. Last July, Moretti decided to expand the group range of action by acquiring the healthcare software solutions division of the US DXC Technology, one of the largest global companies of IT services. Therefore, a global operator in the sector of hospital and diagnosis software solutions has been launched, with a presence in over 40 countries, in particular in North Europe, Asia, Latin America, Middle East and North America, where DXC has always been active. Thanks to this acquisition, Dedalus has made a further step forward by reaching a proforma turnover of more than €700 million, with 5,500 employees. Established in Florence in 1982, the group landed in China in 2012, the year in which it founded the Dedalus Healthcare (Shanghai) and firstly acquired 70% and, after that, 100% of the local healthcare software company- Sunway Software- headquartered in the province of Heilongjiang, in the North-east area of the country. Currently, Dedalus is working with an international and local team made by 30 units, with offices in Beijing and Daqing, who is responsible for the operations management, starting from sales and local services. «In China, business is focused on interoperability and cooperation systems, in particular on the Dedalus Xvalue platform which has been fully localized by the local team according to the specific market needs», as Andrea Fiumicelli- CEO of the group- has explained. The platform is in contact with all the hospitals and put the nursing staff of different hospitals in connection in order to plan the integrated clinical approach between those who provide the hospital healthcare service and the patient himself: when the patient comes back home, after the recovery, the platform allows the continuity in treatments. The first project of this kind was carried out at the municipality of Daqing, in the context of a regional health program promoted by the municipal health bureau. «The platform has allowed the integration of more than a thousand structures in the area, among hospitals, community clinics and health authorities, for a population of about 3 million people», Fiumicelli has explained. Among the ongoing projects, the Xvalue platform installations at the Jiamusi People's Hospital in Heilongjiang Province, the Yongtai People's Hospital in Fujian and the Jinan people's Hospital in Shandong stand out.
In order to define the stages in the health care hi-tech, Beijing has developed China Standards 2035 project, a 15-year plan that outlines the global standards of next-generation mobile technologies, with the aim of strengthening its dominance in strategic areas such as telecommunications networks, artificial intelligence, and data traffic.

Aquafil

FROM PAGE 40

By Alessandro Bozzi Valenti

A factory of over 40,000 square metres in the city of Jiaxing, which is about 100 km southern from Shanghai. But also, a district in Rayong, on the Gulf of Thailand, in addition to an already significant next opening in Japan. These are the Eastern cornerstones of Aqualfil, a group from Trento, which is active in the production chain of nylon 6, with a particular focus on the production of yarns for carpets and synthetic yarns for clothes, also sportswear. Moreover, Aquafil has also given an important contribution to the automotive and shipbuilding sectors, in particular thanks to Econyl green brand, which brings together the Group's products made by recycled nylon, both from production waste and fishing nets. Aquafil is listed on the STAR segment of the Italian Stock Exchange; it closed the financial year of 2019 with revenues amounting at about €550 million and, after the standstill due to the COVID-19 pandemic (222,7 million revenues, equal to -22.3%, recorded on June,30 of this year, and EBITDA of 27 million, -31% compared to the same period of 2019), it has already showed important signs of recovery.

The first positive data has arrived from China, with a domestic market which had already reversed the trend at the end of April; however, it was not enough to reverse the situation of a semester characterized by a strong decrease, -20% on the turnover. «In the second part of the year, we expect to experience a further growth», as Giulio Bonazzi- Chairman and CEO of Aquafil- has explained. The group is active also in the USA, the UK, Italy, Slovenia and Thailand; it has been present in China since 2009 where it started to produce the following year. «To us, China has been a training ground, because thanks to the guidelines promptly given by the government, we have been able to never stop the production and take the same measures in all our production sites worldwide», as Bonazzi has explained. From the activity in the Chinese factory, which is currently not producing Econyl, comes 15% of the consolidated turnover, that in the Asia-Oceania market was affected by a drop in turnover by 30% in the first semester, equal to €33.1 million. The Jiaxing site, equipped with the most technologic machineries, has doubled its infrastructures and plants in the last three years, by becoming the largest site in the processing of synthetic fibres for carpets, with polymers acquired by local producers, in the entire Pacific area. From China, the group serves all the Asian markets, Australia, the majority of Southeast Asia, Japan and Korea, where over €15 million were invested only last year. «For us, working with Eastern countries is a common practice: there are great opportunities of growth also in terms of raw materials purchase; it is an area where China is the most competitive producer, with the most advanced plants worldwide», as Bonazzi has still added.

Acquafil, based on the idea of circular economy and recycling, finds in the Chinese government a not just illusory commitment to sustainability, proven by huge investments especially in terms of transports. However, the last initiative is related to Japan, with the joint venture launched last year in a small site in Nagoya. There, Aquafil will be opening a plant by December, in order to partly re-elaborate the Group's products.

«Japan requires the quickest delivery times and therefore it was necessary to find a local site», as the businessman from Trentino (Italy) has explained, «and because in the following 3-5 years we expect a significant development in this market, exactly as in China and Korea, in particular as for the demand related to the automotive industry, we wanted to get ready».

Aquafil is working with local companies in order to refine some zero impact innovative products, particularly studied to be implemented by electric and hybrid cars. «Inevitably, our flagship, Econyl, may be the leader in this field», as Bonazzi has concluded.

Costamp

FROM PAGE 41

By Stefano Catellani

The mission is to produce aluminium components for the automotive sector, able to replace the steel plate, achieve increasingly lighter vehicles, and consequently reduce CO2 emissions by meeting regulations that are increasingly stricter. In this field, the Costamp from Sirone (province of Lecco, Italy), specialized in the production of moulds for the precision components of the automotive sector, has already achieved a significant result on the Asian market thanks to a maxi order of €2.2 million for the Chinese Baomarc Automotive Solutions Group. The delivery of all the equipment and the supply of components to conclude the prototype stage of the project addressed to Baomarc, part of the Baosteel Group from Shanghai, one of the main global producers of steel, has been concluded this summer on time.

«This order is part of a bigger and more prestigious project addressed to the premium segment of an outstanding automotive company in Italy» Marco Corti, chairman and CEO of the company, has explained. «Even this year, the group has been able to strengthen its position and visibility on the global market, by getting involved in the launch of a series of significant projects by some of the most important players of the automotive sector».

The commercial team has guaranteed a constant order flow, with a portfolio amounting at €50.3 million on last June 30, compared to €54.8 million recorded on June 30, 2019. «These supplies will have to be delivered by the end of the financial year 2021», Corti has explained.

With an historical background dating back to 50 years ago and 311 employees, Costamp is the reference partner and strategic supplier – through smelters - of the main automotive companies. At a global level, it is the only player able to supply a complete offer in terms of processes (high and low pressure die casting) and materials with the use of aluminum, magnesium, cast iron and plastic. The main applications in the automotive sector, which accounts for 95% of the turnover, are powertrain production, structural components and bumpers. The R&D department, with a team of 24 engineers, has developed innovative solutions able to foresee the market needs and now it is working at the "Puzzle Die" project. Design and production are totally managed in the Italian factories of Sirone (LC), Correggio (RE), Rivalta di Torino (TO), Azzano Mella (BS), Brescia (BS) and San Giovanni in Persiceto (BO). 53% of the turnover of 2019, namely €58.3 million, with an EBITDA of 5.7 million, was generated in Italy, while the remainder in Europe (31%), North America (Mexico and the USA, 15%) and in the Asian area, where the group has built its presence through trade offices in China, Japan and South Korea; in India it relies on two production factories which are added to the ones located in America: Indiana, Michigan, Mexico and Brazil.

FuturaSun

FROM PAGE 42

By Alessandro Bozzi Valenti

In China, they have taken advantage of the lockdown in order to start the works to double the Taizhou factory and bring the production capacity of high-performing photovoltaic modules to 1 gigawatt, thanks to the technologies implemented in-house. FuturaSun, the only European company to produce photovoltaic modules in China, which represents the heart of the sector at a global level, is expecting to close the year with an increase in the turnover by 30% in China and Italy, if the performance recorded in the first quarter will be confirmed.

In Taizhou, the city-state located 270 km southern from Shanghai and 150 km away from Hangzhou, in the operational centre with 60 employees, FuturaSun has invested over 5 million since 2018. «Next year, thanks to the boom expected in the Chinese market, we will recover the costs». Alessandro Barin is sure about it: 40 years old, polyglot, permanently resident in China, founder and CEO of the company which, on the EU market, managed to close 2019 by recording a turnover of €26 million, doubling the amount of the previous year. «In Europe, at the end of 2020, we will exceed a turnover of 30 billion,

and we wish to further improve the result thanks to the Chinese market: next year, we expect an increase by 50% in our turnover».
«China has always been our point of reference, first of all for the raw materials purchase and then also for the production and sale of modules», as Barin has continued, «we are working in a growth context and we have to face challenges by following a Chinese point of view».
Apart from Taizhou, whose production serves part of Europe and other markets of Southeast Asia, FuturaSun owns a large commercial network with the main commercial headquarter located in Cittadella (Vicenza, Italy) and sales offices in Germany, the UK, Romania, India, Uganda and Brazil; all these countries allow the company to keep in touch with over 500 customers in 70 countries.
«In this sector, the product lines and the adaptation to different market technologies and trends need to be reviewed every two years; it is essential to keep up with times and be ready for rapid changes, by following the market dynamics», as the entrepreneur has explained, who controls the company together with a Chinese partner- Xu Ning-, both with a shareholding of 43%.
The quality technical choices addressed at reaching high-efficiency performances of modules are taken in the Research&Development department of Taizhou, where Barin stands in the front line with the specialists of the Italian team who have adjusted the IBC technology to the cylindrical ribbon and the glass-glass solutions to modules with independent sections. As a result, they have halved the cells dimensions, by reducing resistive losses and, therefore, increasing their performance. «In all these years, the secret has always been the following one: commitment, enthusiasm for team work, great confidence in benefits which come from people, ideas, goods and services exchanges among countries at a global level», as Barin has concluded. He has taken advantage of summer in order to lay the basis for 2021 by strengthening the financial management. At the end of July, supported by Volksbank in the arranger role, FuturaSun issued a bond at 4% expiring in 5 years for an amount of €1.5 million, which will be needed to increase the money in circulation in order to finance the new production line of Taizhou and the development of a new factory in Vietnam.

Gpi

FROM PAGE 43

By Alessandro Bozzi Valenti

In terms of countries outside Europe, Qatar, Saudi Arabia and then South Africa have come after China; in Europe, instead, the chemist robots produced by Riedl, the GPI Group from Trento, have been ordered in Switzerland, Austria, Hungary and England. «Our robotized systems are appreciated worldwide, as was proved by the supply to the Sheba Hospital in Tel Aviv, the biggest hospital in the Middle East, some months ago», Fabio Rossi, International Director of the group which is growing at a double-digit rate abroad, has explained.
The Chinese order of last Spring represented the first step towards a potentially huge market, which is worth about €10 billion, is strongly investing in health devices addressed to both hospitals and pharmacies, and is really interested in other business segments of GPI, telemedicine and software in particular. The company from Trento - through Suzhou KimAuto Technology Co., the Chinese supplier based in Shanghai it has been working with since 2018 - will supply a robotized closet for the storage and distribution of drugs; it has been designed both for hospitals and retail pharmacies. KimAuto has revealed itself a good partner for GPI, able to make the market grow quickly. The orders, €200,000 in 2018, increased up to 1 million in 2019. With the new order, worth €1 million, the business turnover with China will reach about 2.2 million this year. These figures are still low for a group which generated a turnover of €241 million in 2019, but it shows a really interesting growing trend. In China, GPI will deliver a highly technological system, completely wireless, which can be gradually installed thanks to its modular structure, equipped with multipicking Riedl Phasys gripper which moves at 5m/s and it is the fastest among all the competitors. The closet is tailor-designed for each customer, with the aim of meeting the different needs of space and taste, leaving therefore the choice of shape, colour, height and materials to the client.
Thanks to Fausto Manzana- President and CEO of the group, system technician and programmer with a wide experience in the IT field- GPI has quickly and recently grown. He has been able to support and foster the development stages which have characterized information systems for Italian public and private bodies.
GPI-Group for IT services was established in 1988, and it has dimensionally grown with a business model which has focused on the strengthening of small specialized companies, active in different but converging segments of the supply chain. The results of 2019, with an EBITDA of 32 million and a net profit of 9.8 million, have confirmed the stability of that model, which has led GPI to firstly be listed on the Stock Exchange (2016) and then become national leader in the healthcare IT field and in the welfare models for citizens' health, both for public bodies and private companies. The offer combines specialist expertise in the IT field, advisory and planning capacities, which allow to work in different business areas: Software, Care, Automation, ICT and Pay. In addition, GPI is expecting an increase in revenues and profitability this year, thanks to confirmed orders and the growth in demand for information services about COVID-19 7/7 h24, web solutions, apps and contact centre services aimed at regulating access to pharmacies, supermarkets and blood test centres, as well as software screening solutions to manage the massive use of nose-pharyngeal swab and apps to drive infected patients to healthcare facilities.

Marchesini

FROM PAGE 44

By Stefano Catellani

When the vaccine against COVID-19 will have been developed, automatic machines able to package millions of doses will be needed, and the Emilian packaging valley has already started to work. The first big commissions have come from Taiwan to Pianoro, on the Bolognese Apennines, where the Marchesini group is based. The group, global leader in the design and construction of machines and customized lines for the packaging of pharmaceutical and cosmetic products, has been among the few companies which had to accelerate their activities during the deep crisis caused by the pandemic. «We are accelerating. Our customers, 90% of which are active in the pharmaceutical sector, are asking us not to give up. Orders are continuously arriving», as Valentina Marchesini, marketing manager of the group and daughter of the chairman and owner Maurizio, has explained. «The company based in Taiwan has asked us to hurry up with our deliveries, otherwise they cannot work». The same situation is being experienced by the whole pharmaceutical industry. «An English multinational corporation which produces inhalers did not even wait for the trial, but asked us to deliver: we wired everything up and put it on the trucks». And with China, ranking second in terms of orders after Italy: «soon after everything happened, we said "we have to stop". Now they are the first ones to restart».
Soon after the end of the lockdown, by answering to a call by the University of Bologna, Marchesini team has created, in less than two months, a prototype which allows to produce filtering material for face masks, which offer a higher protection against viruses and bacteria compared to the ones currently in use. «Thanks to the prototype it is possible to produce a new kind of filtering material at an industrial scale, which is based on polymeric nanofibers with a high electrostatic charge», Andrea Zucchelli, professor at the Industrial Engineering Department, has explained. He is among the coordinators of the project which has been carried out by a multidisciplinary research group. The first productions will be used in order to develop a protype batch of FFP3 masks by the company GVS from Zola Predosa, leader in the supply of advanced filtering solutions addressed to high critical applications. It is one of the main

global producers of personal protective equipment which have been collaborating to the project since the very beginning. With a turnover amounting at €441 million in 2019 and 2,000 employees based among the Italian and foreign branches, Marchesini is one of the outstanding companies of the Emilian packaging valley.

Meter

FROM PAGE 45

By Alessandro Andrea Pira

€5 million to grow on the Chinese market. The Meter Group is among the recipients of the ¥1 billion funding collected with the first Panda Bond issue, which has been concluded by Cassa Depositi e Prestiti in July 2019. Indeed, the resources will be addressed at supporting the company from Robassomero (in the province of Turin, Italy), specialised in design and production of tapered roller bearings and ball bearings in order to promote the strengthening of the production lines, the renovation of plants and machineries and the development of new products in the People's Republic of China.

«This financing really represents the excellence of Sistema Italia in sharing choices and entrepreneurial needs by CDP, and being closer to the companies also in a particularly difficult moment, when courage, determination and pride of being Italians allow us to always make steps forward», as Vittorio Musso- President and founder of Meter Group- has stated. Last August, Musso implemented a second cash injection, thanks to the intervention by the Green Arrow Fund, which has undersigned a bond loan of €12 million in order to launch an investment plan and consolidate debt. «We want to launch an accurate investment plan for the following 4-5 years with new products which would allow us to establish ourselves in the countries where we are already active, even if we are evaluating new productions in other countries», as Musso has explained. Established in 1981 and controlled by the Musso's family with a turnover of €62 million in 2019, 80% achieved on foreign markets, the Meter Group has been active in the People's Republic of China since 2001, when the Shanghai Meter Bearings was established. Initially, the activity was limited to analyzing the local market and only later there was the choice to set up its own production activities. The latter are carried out in two factories of 2,000 square meters each, located in the district of Shanghai. Last year, they would have had to move to Taicang, but relocation was not successful.

The last financial statement of the Piedmont group was closed with profits of more than €633,000. The report also shows that the subsidiaries have led to the increase both in turnover and in the final result. In particular, the North American subsidiary in Walterboro (USA) and the Chinese one contributed with a dividend of €1.8 million. The financing of ¥40 million for which the Shanghai subsidiary of Banca Monte dei Paschi acted as facility agent is the fifth to be granted by Cassa Depositi e Prestiti to Italian companies, by using the funds raised through the Panda Bond program. These are fixed-rate loans, consisting of the issue cost plus the guarantor's credit spread, addressed either directly or through Chinese branches of Italian banks or through Chinese banks to branches or subsidiaries of Italian companies which are active in China, in order to support their growth.

Olitalia

FROM PAGE 46

By Stefano Catellani

Olitalia has been offering for 30 years a wide range of extra virgin olive oils, seed oils and vinegars and has been able to conquer a significant share on the Asian market. China, Japan, Taiwan, South Korea account for 40% of the export turnover with an amount of almost €30 million. Thanks to this area of the world where export is usually growth-oriented also this year, due to online sales on specialized platforms, the pandemic repercussions on sales addressed to the food service may turn out to be less penalizing. According to the esteems recorded after the first semester, the recovery is related to the sales at an international level, also thanks to the partnership with Lidia Bastianich in the USA. «But the Asian area is the one with the greatest potential» as Angelo Cremonini- the Chairman of Olitalia- has explained, «Italian products, in order to grow, have to be explained to Chinese people, who, for example, appreciate the extra virgin olive oil but do not know how to use it».

Olitalia has been focusing on training importers and dealers with a project called O.I.L., Olitalia Innovation Lab, an academy. «A key asset to promote the product culture, both as for oil and balsamic vinegar», as Cremonini has explained. In addition, the lab is also a research centre, where 20 professional taste testers develop new blends. «The product addressed to the Far East has not the same recipe of the one sold in Italy. Tastes are different and therefore blends which are appreciated by different culinary cultures are studied», as the entrepreneur has continued. Vinegar as well has reached the Asian market, and has been changed and rethought, by taking into account that in these countries vinegar is considered a refreshing drink. Rice, apple and other kinds of vinegar – in a pure or diluted form – can be found on the beverage shelves and is particularly loved in South Korea. A further boost will come from the direct e-commerce channel, which Olitalia aims at developing by the end of 2020. Founded in 1983, Olitalia is also specialized in the food-service, a sector in which is leader in Italy. The company is guided by Angelo, Elisabetta and Camillo Cremonini, the children of the Inalca co-founder Giuseppe Cremonini, who with more than 50 years of experience in the food sector, has become an icon of quality and tradition of the Italian gastronomy worldwide. The two factories of Olitalia and Acetaia, based in Forlì and Spilamberto (Modena, Italy) produce in overall more than 100 million litres per year. In 2019, food service and retail accounted for almost 50% of the Italian turnover respectively, which amounted at €175 million in overall, whereas, in foreign markets, retail sector accounts for 70%. Cremonini family is expecting to achieve good results already by this year, also thanks to the agreement between Olitalia and Filiera agricola italiana for the production of the first high oleic sunflower oil, 100% Italian and of traced production.

Sebigas

FROM PAGE 47

By Alessandro Bozzi Valenti

At a global level, investments in the renewable energies sector are expected to amount at more than 300 billion dollars, of which at least 180 will be spent in Asia. Indeed, producing sustainable electric energy is the first and most important goal of the Green New Deal, since the energy department is responsible for 75% of the green-house emissions at a European level.Sebigas, a company from Olgiate Olona (Varese) active in the biogas sector and one of the main biomethane plants' suppliers, is focusing on this scenario with the new industrial plan developed on a 3-year span together with the new controlling shareholder, the Chinese group TICA, which it joined at the beginning of November. TICA, which has completed the acquisition signed last June, is a global group which can boast a turnover of €830 million (2019), about 3,000 employees, 10 productive factories worldwide and 70 commercial offices. «The official completion of Sebigas acquisition by TICA represents an important recognition of the technological value of an Italian brand, which has been establishing itself on national and international markets during the years», as Roberto Salmaso, General Manager of Sebigas, has explained. He will have the task of managing the new plan. Guidelines have been introduced in order to give a strong boost to applications in the industrial and civil fields, by rebalancing the current portfolio, according to which 80% of sales are related to the agricultural industry, while the industrial and waste disposal ones only account for 10%. The commitment in the industrial and waste industries will be tripled,

so that each of them can account for 30% of the portfolio, by ensuring an increase in turnover up to €10 million. Salmaso will aim at making acquisitions and launching strategic partnerships in the field of biomethane creation from by-products and waste: all these fields have been strongly growing also thanks to incentives. The target is to double the workforce by next year with the employment of technical experts in biological processes, power engineering, automation and proposal sectors.
«We present ourselves on the market with the TICA is active in China, where its headquarter is located, as well as in Malaysia, Australia, Canada, the USA, Germany, Brazil and Europe. It may ensure Sebigas an easier access to these markets, by completing the products' portfolio in the field of renewable energies and leveraging on Sebigas expertise. Sebigas already owns 80 plants worldwide, among which the largest one in Brazil, for a total capacity of 70 MW and a track record of over 8,600 functioning hours per year. It is able to provide customised plants, designed according to customer needs, in order to guarantee a constant and optimal operating efficiency.

Segafredo

FROM PAGE 48

By Stefano Catellani

The barman with 2 arms will soon arrive and, starting from the second half of next year, a humanoid will serve Segafredo coffee in the stations that Robocup, a Malaysian technology company, has developed to enter the market of take away coffee in China. The first 1-arm robot station was installed in Shenzhen last July and other 10 will arrive by December in the Great Bay Area which links Guangdong to Hong Kong and Macao, the most developed area of South China in terms of economy and technologies.
Therefore, the first café-robot is Italian-branded, even if it serves in Chinese, and has been developed by the collaboration, started two years ago, between Massimo Zanetti Beverage Group, one of the world leaders in the coffee industry, and Robocup China, in order to market a fully automated 24-hour self-service café that connects to the 5G network to perform many sophisticated operations: from the takings - thanks to the connection with the electronic purse, among which that of WeChat, the most widespread one - to the so-called "latte-art", the shaping of the cappuccino foam, in addition to the remote order and a wide choice of solutions.«At the moment it is a commercial partnership» Pascal Héritier, general manager of the group and responsible for the Asia Pacific area, who has been working in the company for 20 years, has specified to MF Milano Finanza. The company is carrying out the strategy of penetration of Italian coffee in China, focused on two areas: the hospitality channel (hotels, restaurants, bars) and the online one, through the e-commerce. This year, the latter is giving the greatest satisfaction to the group from Villorba (Treviso) that in the first semester managed to limit the losses in turnover to 8%, closing the accounts at June 30 with revenues amounting at €404 million.
«This year we have tripled the e-commerce sales, thanks to the presence on T-mall and other platforms - both specialised and of general interest - in very densely populated countries such as Indonesia and Thailand», as Héritier has specified, who wanted to enlarge the network presence up to 40 markets, one third of those in which the group exports its products. In the Asian-Pacific area, the group founded and chaired by Massimo Zanetti- CEO and president- has been particularly active since 2014, when it acquired the BonCafè company in Singapore, thanks to which it extended the operations in the whole South-East Asia, particularly in Thailand, Indonesia and Vietnam, the second global producer of green coffee after Brazil, both at a commercial and roasting level. The factories are in Vietnam, which supplies also Japan, a very important market, Singapore and Thailand, which supplies China. This vertical feature from the land, including the largest coffee property cultivated in Brazil, to the cup, is the one which makes MZB group one of the most competitive and market-oriented players, particularly in the Far East. Currently, it is selling in 110 countries by working in about 20 active factories in Europe, Asia and America as well as through an international network of about 400 coffee bars in 50 countries. Moreover, the group produces and sell professional coffee machines "La San Marco". Last march, the group had announced the opening of its first coffee bar in Ulan Bator, the capital and main city of Mongolia. Segafredo has carried out the project in partnership with the local partner GT Beans.

Techno Alpin

FROM PAGE 50

By Alessandro Bozzi Valenti

Waiting for Heaven to reward the former Celestial Empire with snow as well, which is usually insufficient both in the northern and southern areas, such as in the Sichuan region, where mountains reach 4,000 meters, business at the TechnoAlpin from Bolzano, global leader in the snow-making systems, accounting for 60% of the market, is going really well and the company is winning a tender after the other.
The most important tender in the last period is the one related to the supplies – for a total amount of €20 million – for the 2022 Winter Olympics in Beijing, which will be taking place in two locations: Yanqing, 30 km away from Beijing, which will be hosting all the alpine skiing races, and Chongli, in the Hebei province. Here, in Guyangshu, cross-country skiing, biathlon, ski jumping and alpine skiing combined will be taking place. The company from Bolzano has been collaborating with Genting Resort Secret Garden for a long time, where freestyle competitions and Nordic skiing will be organized. In these places, at least 400 snow guns will be installed by the company from Bolzano, which has developed a state-of-the-art technology in order to mix up water and air and bring this mix to the slopes, with the monitoring through computerized systems which ensure the best dosage and the lowest energy consumption.
Powering guns along the slopes needs, indeed, sophisticated plants to pump water and air, with a high energy consumption. Also 15 ice resurfacers produced by Engo, a sister company of the same group, will be supplied for the Olympic games. «The Chinese market is growing well not only in the northern part, where temperature is really low, but also in the Sichuan region, in the southern area», as Michael Mayr has pointed out. He is supervisor of the group's business in Asia, where it started to operate in 2004, starting from China. For almost 10 years they have relied on a German sales partner with its local branch; after that, the first direct branch in the Yanjiao Development Zone of Sanhe City, in the Hebei, was opened in 2013, and today can boast 30 employees; in 2018, the second branch was opened in the High-Tech Industrial Development Zone of Zhangjiakou, always in the Hebei, in the Snow and Ice Equipment Industrial Park, an industrial park dedicated to winter sports, from the appropriate clothing to snow making systems and ski-lifts. In addition, the business is growing also due to the spread of snow-domes - snow cathedrals to sky indoors - which are spreading in the south-eastern part of the country: about ten plants of huge dimensions - 50,000 square metres - are opened every year; apart from the snow basic facilities, they require mega chillers in order to keep internal temperatures few degrees below zero, while there are 30-40 degrees outside.
Among the 50 countries where the group exports snow, the Asian and the Pacific area markets have an increasingly importance. Even though Korea and Japan, together with China, are the snow kingdoms, also Central Asia, Kazakhstan and Azerbaijan are emerging, as well as Australia and New Zeeland on the other side of the world. TechnoAlpin was established by three business partners: Walter Rieder, Erich Gummerer and Georg Eisath in 1990. The current turnover amounts at around €250 million, with 2,400 customers in 50 countries.

Un profumo con lo Spirito del Tempo

ALL'ATELIER ZEITGEIST NELLA SEDE DE LA RINASCENTE DI MILANO SI RECANO I CONNOISSEUR DI TUTTO IL MONDO PER ACQUISTARE ESSENZE PARTICOLARI E DI ALTA PROFUMERIA. AI CINESI IN PARTICOLARE PIACCIONO GLI ACCORDI FRESCHI O FIORITI DELICATI, ROSA O IRIS

di Milena Bello

Zeitgest significa Spirito del tempo. Un'espressione ben conosciuta nella filosofia tra ottocento e novecento per indicare la tendenza culturale predominante in un certo periodo. È lo stesso concetto che ha portato Beauty and Luxury a dare vita, nel 2015, a un atelier di profumeria artistica, Atelier Zeitgest, appunto, a Milano. Beauty and Luxury è uno dei principali distributori di profumeria selettiva sul mercato italiano, un gruppo, guidato da Stefano Malachin, che si occupa di distribuire i brand del suo portfolio attraverso i canali selettivi del beauty. Cinque anni fa, in seno al gruppo nasce l'idea di inaugurare un progetto affine come tematiche ma differente dal main business: aprire uno spazio a Milano che rappresenti la vetrina di tutto quello che è di tendenza a livello di fragranze e skincare, una boutique che ospiti le fragranze limitate più cool in circolazione, con un approccio non vincolati ai marchi della capogruppo. «Così è nato il concept store Atelier Zeitgeist in via San Maurilio 18, una zona prestigiosa della vecchia Milano detta Le Cinque Vie», ha raccontato Nikola Blagojevic, Chief Development Officer e responsabile di Atelier Zeitgeist. La boutique ospita rare fragranze artistiche, una selezione unica di beauty brands di alta profumeria e oggetti di design ed accessori di eccezionale valore estetico. Qualche esempio? Tra i best seller figurano Vilhelm Parfumerie, Bond No.9, conosciuto ma soprattutto amato per il jus e i flaconi da una clientela trasversale e da molti personaggi del mondo dello sport e personaggi dello spettacolo, MiN New York, Moresque, ma anche gli altri brand legati all'alta gioielleria come Van Cleef & Arples o Boucheron. Tra le new entry anche il brand newyorkese di trattamento Malin+Goetz, entrato in Atelier Zeitgeist di recente, ha incominciato a farsi conoscere bene dalla clientela, principalmente italiana ed europea.

«La boutique, curata dal celebre architetto internazionale Marco Parmeggiani, è un gioiello anche dal punto di vista del design, in un mix tra architettura brutalista in ferro battuto e atmosfera da salotto borghese», ha aggiunto Blagojevic. Due anni dopo l'apertura dello store una buyer della Rinascente lo nota apprezzandone la filosofia, la ricercatezza e l'unicità delle sue proposte e avvia le trattative per ricreare lo spazio Zeitgeist in Rinascente, consapevole che sarebbe stata una proposta contemporanea e innovativa per la propria clientela cosmopolita e raffinata. Nel 2017 Atelier Zeitgeist si è trasferito in Rinascente a Milano. Lo spazio, di 25 metri quadrati ripropone il design inconfondibile di ispirazione neoclassica dell'indirizzo di via San Maurilio che si concilia con una contemporaneità riscontrabile nell'uso di elementi di design moderno come il neon o il marmo e fa del servizio e della consulenza alla clientela uno dei suoi elementi di punta. La clientela è prettamente internazionale. Gli italiani rappresentano solo il 12% del totale. La fetta principale è rappresentata dagli arabi (50%), seguiti dai russi (15%), europei (12%) e americani (10%). Gli asiatici provenienti da Thailandia, Malesia e Cina, sono l'1% dei visitatori. Si tratta, in genere, di turisti provenienti da Hong Kong o città grandi come Shanghai, in transito verso Milano per moda, design, affari, clienti con una maggiore cultura

Nikola Blagojevic, Chief Development Officer e responsabile di Atelier Zeitgeist. A destra la boutique aperta nel 2017 a La Rinascente di Milano, ripropone un design inconfondibile di ispirazione neoclassica

Nikola Blagojevic，首席发展官兼Atelier Zeitgeist负责人。右侧，于2017年在米兰La Rinascente开业的专卖店，新古典主义的设计灵感不言而喻。

具有时代精神的香水

Zeitgest的意思是时代精神。19世纪到20世纪之间哲学界广为人知的一种说法，表示某一时期的主流文化趋势。也正是这个理念，让Beauty and Luxury公司在2015年赋予了米兰艺术香水工作室--Atelier Zeitgest以生命。Beauty and Luxury公司是意大利市场上精选香水的主要经销商之一，该集团由Stefano Malachin领导，通过精选美容渠道分销旗下品牌。五年前，集团内部萌生了一个想法，要启动一个主题类似但与主营业务不同的项目：在米兰开设一个空间，展示所有香水和护肤品方面的时尚，这家精品店拥有最酷的限量香水，并不局限于母公司的品牌。”如此诞生了在Via San Maurilio路18号的Atelier Zeitgeist概念店，这里是米兰老城区一个名为Le Cinque Vie的著名区域。”首席发展官兼Atelier Zeitgeist负责人Nikola Blagojevic说。精品店内有难得一见的艺术香氛、独特的高级香水美妆品牌，以及具有特殊审美价值的设计物品和配饰。有例子吗？其中最畅销的是Vilhelm Parfumerie和Bond N9，后者闻名于世，而且凭借其香氛和瓶子深受广大客户和许多体育和娱乐界人士的喜爱，还有Min New York，Moresque，但也有其他品牌的高级珠宝，如Van Cleef & Arples或Boucheron。在新加入的品牌中，最近加入Atelier Zeitgeist的纽约护理品牌Malin+Goetz也开始被以意大利和欧洲为主的客户所熟知。“从设计的角度来看，这家精品店也是一颗宝石，融合了锻铁制作的粗野风格装置和高资产阶级的客厅的贵气氛围。” Blagojevic补充道。开业两年后，一位Rinascente的买家注意到它，并对其设计理念、精致性和独特性表示赞赏，并开始协商在Rinascente开设Zeitgeist空间，而且了解到这将是一个当代的、创新的空间方案，适合其国际化且追求精致的客户群。2017年，Atelier Zeitgeist在米兰Rinascente的店面开业，25平方米的空间，重新运用了位于via San Maurilio路店铺的新古典主义灵感的鲜明设计，新的设计与现代风格相结合，使用现代设计元素，如霓虹灯或大理石，而且客户的服务和导购服务也是店铺的卖点之一。客户群绝对国际化。意大利人只占总人数的12%。主要客户是阿拉伯人（50%），其次是俄罗斯人（15%）、欧洲人（12%）和美国人（10%）。来自泰国、马来西亚和中国的亚洲人占客户总数的1%。他们一般都是来自香港或上海等大城市的游客，为了时尚、设计、商务、客户等原因过境米兰，比其他地区的中国人有更多的文化和行业知识。他们的要求很高，支付的笔单价也相当高。喜爱所有的香水套组，包括小瓶和旅行装的，具备非常充分的艺术香水知识。事实上，中国顾客通过手机上的照片直接寻找香氛的情况并不罕见。”当他们依赖精品店工作人员的建议时，他们的喜好会倾向于清新的香味，柠檬、苦橙花、橙花、佛手柑或者花香，五月玫瑰、茉莉、鸢尾等”，Atelier Zeitgest的负责人解释道。在中国环球游客首选的品牌中，Vilhelm Parfumerie是售罄的第一品牌。现代感和创意感，也是欧美客户的需求。由Jan Vilhelm Ahlgren创立，以其独特的黄色、现代但又带有经典的味道的香氛而闻名于世。远东游客对香水的需求也以Van Cleef & Arpels和Moresque的香水为主，这个品牌也因其精心的嗅觉创作、奢华设计的瓶子以及作为意大利制造的品牌而受到阿拉伯和俄罗斯顾客的喜爱。

who's who

Stefano Malachin
è il ceo di Beauty and Luxury, azienda italiana attiva nella distribuzione di prodotti di bellezza. Il manager ha lavorato per dieci anni all'interno del gruppo Richemont, e in Beauté prestige international, lanciando i profumi di Jean Paul Gaultier e Issey Miyake. Nel 2001 ha aperto la filiale italiana di Selective beauty, portando in cinque anni il fatturato a 45 milioni.

Stefano Malachin
任意大利Beauty and Luxury公司的首席执行官，该公司是一家活跃在美容产品分销领域的公司。这位经理曾在Richemont集团和Beauté prestige国际公司工作了十年，推出了Jean Paul Gaultier和Issey Miyake的香水。2001年，他开设了Selective beauty的意大利分公司，使营业额在5年内达到4500万欧元。

e conoscenza nel settore rispetto ai cinesi delle altre regioni. Sono sofisticati e il loro scontrino medio è piuttosto elevato. Amanti di tutti i set, i formati piccoli e i travel sizes, sono molto preparati nell'ambito della profumeria artistica. Non è inusuale, infatti, che la clientela cinese cerchi direttamente una fragranza tramite foto su telefono. «Quando si affidano alla consulenza del personale della boutique, la loro preferenza va verso accordi freschi, Limone, Neroli, Arancia, Bergamotto o fioriti delicati, Rosa di Maggio, Gelsomino, Iris», ha spiegato il responsabile di Atelier Zeitgest. Tra i marchi preferiti dai globe-trotter cinesi c'è Vilhelm Parfumerie, il top brand per sell out. Contemporaneo e creativo, è richiesto anche dalla clientela europea e americana. Creato da Jan Vilhelm Ahlgren, è celebre per il suo distintivo colore giallo, per le fragranze contemporanee ma con tocco classico. La domanda di fragranze da parte dei viaggiatori dell'Estremo Oriente si orienta anche sui profumi firmati Van Cleef & Arpels e Moresque, marchio amato anche dalla clientela araba e russa per le elaborate creazioni olfattive, i flaconi che esprimono lusso e per essere un brand orgogliosamente Made in Italy.

Una profumeria d'alta classe

Beauty & luxury rafforza la sua offerta haircare e si allea con Olaplex. Il retailer della cosmetica ha siglato un accordo per l'ampliamento di distribuzione nella profumeria selettiva italiana del marchio californiano diventato rapidamente famoso in tutto il mondo per i suoi rivoluzionari prodotti per capelli. «Olaplex è il trattamento per capelli che ha rivoluzionato l'haircare. Un brand che da giovane start-up è presto diventato un successo mondiale adorato dallo star system», ha commentato Stefano Malachin ceo di Beauty and luxury. «Siamo entusiasti di questa collaborazione che permette a Beauty and Luxury di avvicinare un numero sempre più alto di consumatori ai prodotti altamente performanti di un brand d'eccezione. Ci aspettiamo grandi successi». «Olaplex ha mostrato la sua forza anche in questo recente periodo di lockdown durante il quale il brand non solo ha resistito ma ha realizzato vendite maggiori rispetto alle aspettative, dimostrandosi un marchio solido», ha dichiarato Nikola Blagojevic chief development officer beauty and luxury. «La sua popolarità sui social media è molto alta e se Instagram è un termometro per definire il potenziale di fatturato di un brand, Olaplex si dimostra vincente con un milione e 700 mila follower». D'altro canto, l'Italia si conferma un paese strategicamente importante per i piani di crescita in Europa del machio californiano. «Con la sua comprovata esperienza e leadership nella categoria della bellezza di prestigio, Beauty & luxury è il partner commerciale ideale per espandere la distribuzione di Olaplex in Italia nel canale selettivo», ha affermato Andrea Bragato, senior vice president international Olaplex. «Siamo molto entusiasti di questa partnership e crediamo fortemente nel nostro successo futuro insieme».

高档香水店

Beauty and Luxury 是在意大利市场上分销国际高端护肤品、化妆品和香水的公司，由企业家Corrado Brondi通过收购他在几年前创立的一家公司的专业从事于品牌香水（这是其核心业务）、护肤品和头发护理产品分销的部门而成立。Beauty and Luxury的总部位于米兰，将其产业组合分为两个部门：一个负责精选品牌，另一个则负责高级香水和小众品牌。分销的品牌包括Abercrombie & Fitch、Chopard、Coach、Elizabeth Arden、Grown Alchemist、Guess、Hollister、Jimmy Choo、John Frieda、Lanvin、Montblanc、Pepe Jeans、Philipp Plein和Van Cleef & Arpels. 其B&L高档香水部已经为客户提供炙手可热的品牌： Bond No. 9、Clive Christian、Malin+Goetz、MiN New York、Moresque、 Roos&Roos、The Harmonist 和Vilhelm Parfumerie。 2020年1月，StefanoMalachin出任该公司首席执行官。

Atelier Zeitgeist, presso Rinascente, via Santa Radegonda - 20121 Milano - Tel. 电话:+39 02 72007559 - 电子邮件: pr@atelierzeitgeist.com

A perfume with the Spirit of Time

Zeitgeist means Spirit of time. A well-known expression of the 19th-20th century philosophy, used to indicate the predominant cultural trend in a certain period of time. It is the same concept that led Beauty and Luxury to create, in 2015, an atelier of artistic perfumery in Milan, Atelier Zeitgeist indeed. Beauty and Luxury is one of the main selective perfumery suppliers on the Italian market, a group, led by Stefano Malachin, which is committed to distributing the brands of its portfolio through selective beauty channels. Five years ago, the group came up with the idea of launching a project similar in terms of themes, but different from the main business: opening a space in Milan that would have been the showcase of the trendiest fragrances and skincare, a boutique that would have hosted the coolest limited fragrances available, with an approach not tied to the brands of the parent company. «This is how the Atelier Zeitgeist concept store was founded in Via San Maurilio 18, a prestigious area of old Milan called Le Cinque Vie, the Five Streets» as Nikola Blagojevic, Chief Development Officer and head of Atelier Zeitgeist, has explained. The boutique hosts rare artistic fragrances, a unique selection of high-quality perfumery beauty brands, design items and accessories of exceptional aesthetic value. Some examples? Best sellers include Vilhelm Parfumerie, Bond N9, known but especially loved for its fragrance and bottles by an across-the-board customer base and many sport and entertainment protagonists; Min New York, Moresque, but also other brands related to high jewelry such as Van Cleef & Arples or Boucheron. Among the new entries, the New York treatment brand Malin+Goetz, which has recently joined Atelier Zeitgeist, has started to be much appreciated by customers, mainly by the Italians and the Europeans.

«The boutique is a jewel, also from the design point of view, in a mix between a brutalist wrought iron architecture and a bourgeois lounge atmosphere», Blagojevic has added. Two years after its opening, the store was noticed by a Rinascente buyer, who appreciated its philosophy, sophistication and the uniqueness of its proposals; she then started negotiations to recreate the Zeitgeist space inside the Rinascente store, aware that it would have been a contemporary and innovative proposal for its cosmopolitan and refined customers. In 2017, Atelier Zeitgeist moved to Rinascente in Milan. The 25-square metre space reproduces the unique design of neoclassic inspiration of the via San Maurilio address, in line with a contemporaneity which can be observed in the use of modern design elements such as neon and marble, and makes the customer care and assistance one of its key elements.

Customers are mainly international. The Italians account for only 12% of the total. The main share is represented by the Arabs (50%), followed by the Russians (15%), the Europeans (12%) and the Americans (10%). The Asians coming from Thailand, Malaysia and China account for only 1% of visitors. Generally, it is about tourists coming from Hong Kong or big cities such as Shanghai, who are heading to Milan for fashion, design and business reasons: customers with greater culture and knowledge of the sector compared to Chinese people from other regions. They are sophisticated and their average receipt is quite high. They love sets of all sizes, also small and travel ones, and are very experienced in the artistic perfumery field.

Indeed, it is not unusual that Chinese customers look directly for a fragrance through a picture on their phone. «When they rely on the boutique employees' advice, their preference goes to fresh notes, Lemon, Neroli Oil, Orange, Bergamot or delicate flowers, such as Rose of May, Jasmine and Iris», as the responsible of Atelier Zeitgeist has explained. Among the favourite brands of Chinese globetrotters, there is Vilhelm Parfumerie, the top brand for sell out. Contemporary and creative, it is requested also by European and American customers. Created by Jan Vilhelm Ahlgren, it is famous for its singular yellow colour, for contemporary fragrances with a classic touch. The fragrances demand by Far East travellers is focused also on Van Cleef & Arpels and Moresque-branded perfumes; this brand is loved also by Arab and Russian customers for the elaborate olfactory creations, the bottles which convey luxury and the fact of being a proudly Made in Italy brand.

Tradizione e innovazione per un prodotto al top

ALLA GALLONI DI LANGHIRANO, LA LAVORAZIONE E CONSERVAZIONE DEL PROSCIUTTO DI PARMA DOP È REALIZZATA CON LE TECNOLOGIA D'AVANGUARDIA IN UNA FABBRICA 4.0. IL RISULTATO È UN SERVIZIO AL CLIENTE PERSONALIZZATO COME 60 ANNI FA

di Stefano Catellani

Quando Annibale nel 217 a.C. entrò in Parma e fu accolto come liberatore gli abitanti, per festeggiare, gli offrirono delle cosce di maiale conservate sotto sale dentro dei barili di legno che il grande condottiero apprezzò moltissimo. Poi, per secoli e secoli, nessuno aveva più pensato ai barili per conservare le pregiate carni suine della pianura Padana, finchè alla Fratelli Galloni di Langhirano, provincia di Parma, non hanno avuto l'idea di riesumare l'antica tradizione di stagionare il prosciutto anche in antiche botti di rovere per ottenere un gusto tutto speciale.

Oggi i Galloni usano le botti per il vino, Barolo e Barbaresco, dove il prosciutto, dopo 18 mesi di stagionatura tradizionale, viene affinato per un minimo di altri quattro mesi. Durante il trattamento, riservato a non più di 500 prosciutti, i lieviti del vino si trasferiscono alle carni, conferendo al prosciutto un profilo aromatico unico con lievi note floreali e di sottobosco. Il prodotto finale è destinato ai palati più sofisticati ed esigenti, nei migliori ristoranti di tutto il mondo con il marchio "Barrique", una delle specialità di casa Galloni.

Un'altra idea, altrettanto innovativa, nata a Langhirano è il prosciutto a basso contenuto di sale. In questo caso i maestri salatori della F.lli Galloni hanno inserito aromi naturali come il pimento spagnolo, il coriandolo, l'aglio. Poi c'è la linea dei prosciutti Cantina del Canale in due differenti stagionature, 20 e 24 mesi, cosiddetta perché la cantina sotto il primo stabilimento è attraversata da un canale sotterraneo che contribuisce a generare un microclima costante, unico per temperatura e umidità, ideale per le lunghe stagionature. Infine Gargantuà, il gigante del gusto, è un prosciutto in cui la salagione è fatta con una miscela di sale marino ad aromi e spezie naturali, una ricetta studiata dalla famiglia Galloni che prevede una stagionatura dal sesto mese e dura almeno 17 mesi all'aria naturale delle cantine. Per il resto, nel 95% della produzione Galloni, vince la tradizione del Prosciutto di Parma dop. Alla coscia di maiale e al sale si aggiungono solo altri due ingredienti: il tempo e il vento, asciutto e delicato, delle profumate colline parmensi.

La filiera è controllata in modo da selezionare animali con strutture fisiche forti e bilanciate frutto di un'alimentazione naturale e di rigidi controlli sanitari. Ma il vero vantaggio competitivo della F.lli Galloni è il processo di salagione che i mastri salatori eseguono a mano, rendendo ogni coscia unica.

Grazie alla qualità dei loro prodotti, i Galloni di Langhirano, dove creano prosciutti di Parma dop da 60 anni, hanno convinto grandi chef e le più belle salumerie di tutto il mon-

La famiglia Galloni, da sinistra Federico, responsabile vendite Italia, Francesco, responsabile logistica e produzione, Carlo, presidente, Mirella, responsabile export, e Luca, responsabile sviluppo. L'azienda è stata fondata dal padre di Carlo, Primo, insieme ai quattro fratelli. A destra, il magazzino di stagionatura

Galloni家族，物流和生产经理Francesco，左起为意大利销售经理Federico，总裁Carlo，Carlo的姐妹出口经理Mirella，以及负责营销的Luca。Carlo和Mirella是公司目前的持有人。右边，火腿陈化仓库

顶级火腿的传统与创新

Annibale在公元前217年进入帕尔马，作为解放者受到欢迎时，居民们为了庆祝，给他提供了一些用盐腌制在木桶内的猪腿，这位伟大的领袖非常欣赏。然后，几个世纪以来，没有人想到用橡木桶来保存波河谷的珍贵猪肉，直到帕尔马省兰吉拉诺的Fratelli Galloni公司有了一个想法，就是把古老的火腿腌制的传统发扬光大，甚至用古老的橡木桶来腌制，以获得一种非常特别的味道。如今，Galloni公司使用巴罗洛（Barolo）和巴巴雷斯科（Barbaresco）的酒桶，火腿在经过18个月的传统腌制后，至少还要再陈化4个月。在处理过程中，火腿不能超过500个，保证葡萄酒酵母被转移到肉中，使火腿具有独特的香味，带有淡淡的花香和灌木丛的味道。最终的产品是为了满足最复杂和最苛刻的口味，在全世界最好的餐厅中使用DOP（法定原产地标识）品牌”Barrique”，这是Galloni公司的特色品牌之一。另一个同样具有创新性的创意，诞生于兰吉拉诺的是低盐含量的火腿。在这种情况下， F.lli Galloni公司的盐渍大师添加了西班牙黑胡椒、香菜和大蒜等天然香气。然后是Cantina del Canale（过道地窖）火腿系列，有20个月和24个月两种不同的腌制期，之所以这么叫，是因为第一工厂下面的地窖有一条地下通道穿过，有助于产生一个恒定的小气候，独特的温度和湿度，非常适合长时间腌制。最后，Gargantuà，具有首屈一指的香味，是一种用海盐与天然香气和香料混合腌制的火腿，这是Galloni家族研究的配方，从第六个月开始成熟，在酒窖的自然空气中至少陈化后熟17个月。在Galloni其余95%的产品中，最多的是DOP（法定原产地标识）的帕尔玛火腿。在猪腿和盐的基础上，只加入了另外两种原料：天气和风，干爽而细腻，有着帕尔玛山上的芬芳。供应链的控制是为了选择自然饮食和严格的健康控制所产生的具有强壮和平衡身体结构的动物。但F.lli Galloni公司真正的竞争优势在于盐渍大师们手工完成的盐渍过程，这使得每条腿都是独一无二的。得益于其产品的质量， Galloni公司在兰吉拉诺这里制作DOP（法定原产地标识）帕尔马火腿已经有60年的历史了，他们的产品已经征服了世界各地的大厨和最高级的火腿店：从米兰的Peck到纽约的Di Palo，从多次获奖的Massimo Bottura，它将其列入位于摩德纳的Osteria Francescana餐厅的大厨推荐菜单，到巴黎的“La Fontaine Gaillon”，再到东京、伦敦和悉尼的高岛屋。公司大部分的产品都成为了经典款：红标、黑标和金标，与行业保护联合会规范中规定的12个月相比，公司产品至少有20个月的陈化期。除了传统，Galloni公司还重视创新。”我们正在为改变步伐创造条件，通过包括物联网在内的新的工作方式，改善流程，将风险减半。即使如此，F.lli Galloni仍与传统紧密相连，”总裁Carlo Galloni解释道。在该公司三家火腿厂的工作改进项目中，有一项是腌制室中火腿的自动移动。”名称分区“是一个控制产品腌制的系统，它可以实时获得待售火腿的质量细微差别的照片（腌制月份、重量、脂肪覆盖率、火腿的一致性）。火腿通过声控从一个品类移到另一个品类，从而成立了一个虚拟仓库。这样，在拣货阶段，就可以方便地准备好每一位

Carlo Galloni
classe 1955, è entrato nell'azienda di famiglia nel 1977, all'epoca guidata dal padre e quattro zii. A fine degli anni Novanta è stato eletto presidente della F.lli Galloni e, fino al 2005, ha alternato le cariche di amministratore delegato e presidente. Nel settembre 2005 ha deciso di rilevare l'azienda assieme alla sorella Mirella.

Carlo Galloni
他出生于1955年，1977年加入家族企业，当时由父亲和四位叔叔领导。90年代末，他被选为F.lli Galloni的总裁，直到2005年，他一直轮流担任首席执行官和总裁的职务。2005年9月，他决定和姐妹Mirella一起接管公司。 “新 “的F.lli Galloni公司开始了在帕尔玛火腿世界充满创意、新特色产品和独特创新的道路。

do: da Peck a Milano a Di Palo a New York, dal pluripremiato Massimo Bottura che in passato li ha inseriti nel menù degustazione dell'Osteria Francescana a Modena al "La Fontaine Gaillon" a Parigi passando per Takashimaya a Tokyo, Londra e Sidney. La gran parte della produzione è divisa tra i Classici: etichetta rossa, nera, e oro, con almeno 20 mesi di stagionatura rispetto ai 12 previsti dal disciplinare del Consorzio di Tutela.
Oltre la tradizione, i Galloni hanno dato importanza anche all'innovazione. «Stiamo creando le condizioni per il cambio di passo, attraverso un nuovo modo di lavorare, che include anche l'Internet of Things, migliora i processi e dimezza i rischi. Nonostante questo, la F.lli Galloni rimane legata a doppio filo alla tradizione», ha spiegato il presidente Carlo Galloni. Tra i progetti che hanno migliorato il lavoro nei tre prosciuttifici dell'azienda la diditalizzazione dei magazzini. La "divisione vocale" è un sistema di controllo dei prodotti in corso di stagionatura che permette di ottenere una fotografia, in tempo reale, delle sfumature qualitative dei prosciutti destinati alla vendita (mesi di stagionatura, peso, copertura di grasso,

顾客的订单，满足他们的需求，实现个性化销售。数字化系统在火腿销售中是独一无二的，它能在大规模销售中，为顾客提供，像过去直接在兰吉拉诺的腌制地窖里面直接选择产品那样的相同的效果。2016年，位于兰吉拉诺ViaRoma的工厂几乎被大火烧毁，而后又进行了重建，有力地推动了创新。新生产中心完全是4.0。每一台帮助工人进行火腿加工的机器都连接到网络上，并实时收集数据。因此，该公司多次被选为意大利代表，参加旨 在执行质量控制的欧洲项目。火腿技术项目完全是在F.lli Galloni的三家工厂内开发的，落实了对从鲜火腿入厂到成熟的整个生产过程进行预测控制的技术设备。行业内的创新也各有不同。在欧盟的资助下，Fratelli Galloni与Manunet一起开发了一种通过磁感应扫描仪验证原材料的方法。Smile DIH(数字创新中心)项目与产业联盟和帕尔马大学工程学院合作，旨在使猪腿加工的不同阶段实现智能化和数字化。已经开始的第一步，是光学识别纹身，表明猪腿的来源。还有一个由艾米利亚-罗马涅大区资助，与SSICA和博洛尼亚大学合作开展的供应链项目，目的是验证一种检测猪的基因型特征的方法，使帕尔马火腿的生产长期具有非常高的质量。当然，在这个意大利美食谷的中心地带，始终有那些处理猪肉的大师的”智慧”之手，从始至终参与整个生产流程。

Tre generazioni per un prodotto extra

Quella della Fratelli Galloni è una storia di famiglia iniziata, nel cuore della Prosciutto Valley parmense, nel 1960 quando lo sviluppo di nuove tecnologie nelle industrie alimentari segnò l'inizio di profonde trasformazioni anche nella filiera del prosciutto tipico di Parma.
L'anima dell'impresa è stato Primo Galloni, uno dei cinque fratelli fondatori, perché già nel 1938 lavorava nella filiera del prosciutto. Fin dall'avvio delle lavorazioni nello stabilimento in via Don Minzoni, quando aveva 35 anni, aveva scelto di puntare ad una qualità elevata dedicando mille attenzioni e tanta passione per ottenere un prosciutto capace di coniugare il giusto rapporto fra l'impiego delle moderne tecnologie alimentari e la sapienza artigiana nella traformazione di pregiate carni suine che ha reso famoso il Parma nel mondo. Alla Fratelli Galloni, ormai da 60 anni, hanno scelto e investono per valorizzare e tramandare, generazione dopo generazione, la conoscenza della filiera, dall'allevamento alla prima fetta di crudo Parma DOP che si rivela, ogni giorno, il vero fattore per migliorare continuamente e fare del Prosciutto di Parma Galloni l'espressione della più autentica salumeria italiana. Oggi, affiancati dai tre figli Federico (responsabile vendite Italia), Francesco (responsabile logistica e produzione) e Luca responsabile marketing e sviluppo, Carlo (presidente) e Mirella Galloni (responsabile export) guidano un'impresa fortemente internazionalizzata ed orientata ad una crescita costante e duratura.

三代人打造的精品

Fratelli Galloni的家族历史始于1960年，位于帕尔马火腿产地山谷的中心地带，当时食品工业新技术的发展标志着典型的帕尔马火腿供应链也开始了深刻的变革。公司的灵魂人物是五位创始人兄弟之一的Primo Galloni，因为早在1938年他就已经在火腿供应链工作了。从35岁在Via Don Minzoni的工厂加工开始，他就选择专注高品质，倾注了极大的关注和热情，目的是获得一种将现代食品技术和加工优质猪肉的工匠知识平衡结合的的火腿，使帕尔马火腿闻名于世。60年来，Fratelli Galloni坚持投入资金，一代又一代地加强和传承供应链的知识，从养猪到获得第一片DOP(法定原产地标识)帕尔马生火腿，每天都在不断改进，使Galloni生产的帕尔玛火腿成为最正宗的意大利火腿。如今，在三个儿子Federico（意大利销售经理）、Francesco（物流和生产经理）和Luca（负责营销）的陪同下，Carlo（总裁）和Mirella Galloni（出口经理）领导着这家国际化程度很高的公司，以实现稳定持续的增长。

Galloni, Via Roma, 84 - 43013 Langhirano (Parma) - Tel. 电话:+39 0521 354211 - 电子邮件: info@galloniprosciutto.it

consistenza della coscia). I prosciutti vengono vocalmente spostati da una categoria all'altra, alimentando una magazzino virtuale. Questo permette in fase di picking di agevolare la preparazione dell'ordine di ogni singolo cliente, assecondandone le esigenze e personalizzando la vendita. Il sistema digitale, unico nella valle del Prosciutto, da lo stesso risultato, ma su larga scala, di quanto accadeva in passato, quando il cliente veniva a scegliere il suo prodotto direttamente nelle cantine di stagionatura a Langhirano.

La forte spinta verso l'innovazione è arrivata con la ricostruzione dello stabilimento di Via Roma a Langhirano, dopo l'incendio che lo ha quasi distrutto nel 2016. Il nuovo polo è totalmente 4.0. Ogni macchina che aiuta l'uomo nelle fasi di lavorazione delle cosce è connesso in rete e raccoglie dati in tempo reale. Per questo motivo l'azienda è stata più volte scelta per rappresentare l'Italia nei programmi europei volti a implementare la qualità.

Il progetto Ham Tech, interamente sviluppato nei tre stabilimenti della F.lli Galloni, ha consentito la realizzazione di un dispositivo tecnologico in grado di effettuare controlli predittivi sull'intera produzione, dall'ingresso delle cosce fresche alla fine della stagionatura. Le innovazioni in campo sono diverse. Con Manunet, finanziato dalla Ue, la Fratelli Galloni ha messo a punto un metodo di validazione della materia prima attraverso uno scanner a induzione magnetica. Il progetto Smile DIH (Digital Innovation Hub), in collaborazione con l'Unione Industriale e la facoltà di Ingegneria dell'università di Parma, ha l'obiettivo di rendere intelligenti e digitalizzata le diverse fasi della lavorazione delle cosce suine. Il primo passo, già avviato, è il riconoscimento ottico dei tatuaggi che indicano l'origine delle cosce. Poi c'è il progetto di Filiera finanziato dalla Regione Emilia-Romagna e realizzato in collaborazione con SSICA e l'Università di Bologna per validare un metodo di rilevazione delle caratteristiche genotipiche del suino e consentire in modo costante la produzione di un prosciutto di Parma di altissimo profilo qualitativo. Dall'inizio alla fine però ci sono sempre le mani "sapienti" di chi ha imparato a maneggiare le carni suini nel cuore della Food Valley Italiana.

Tradition&innovation for a top ham

When Hannibal entered Parma in 217 BC, the inhabitants welcomed him as a liberator: to celebrate, they offered him some pork legs kept under salt in barrels of wood, that the great leader really appreciated. Then, for centuries and centuries, no one had thought of the barrels to keep the precious pork meat of the Po valley, until the Fratelli Galloni company from Langhirano, in the province of Parma, came up with the idea of reviving the ancient tradition of aging ham even in ancient oak barrels, in order to obtain a very special taste.

Today, Galloni use wine barrels, Barolo and Barbaresco, where ham, after 18 months of traditional aging, is kept for at least other four months. During the treatment, reserved for no more than 500 selected lots, the wine yeast is absorbed by the meat, giving ham a unique aromatic taste with slight floral and undergrowth notes. The final product can be appreciated by the most sophisticated and demanding palates in the best restaurants worldwide, with the PDO brand "Barrique", one of the specialties of the Galloni company.

Another innovative idea, developed in Langhirano, is the low-salt ham, the Dulcis. In this case, the best salt-curers of Fratelli Galloni use natural aromas such as Spanish pimento, coriander, garlic. Then, there is the ham line "Cantina del Canale" with two different aging processes: 20 and 24 months. It is called in this way because the cellar under the first factory is crossed by an underground canal that contributes to generate a constant microclimate, unique in temperature and humidity, ideal for long aging. Lastly, Gargantuà, the giant of taste, is a ham in which the salting is made with a mixture of sea salt, natural aromas and spices, a recipe studied by the Galloni family that provides for an aging from the sixth month, lasting at least 17 months in the natural air of the cellars. Moreover, 95% of the Galloni production follows the tradition of the PDO Parma ham. Only two other ingredients are added to the pork thigh and salt: weather and wind, dry and delicate, of the fragrant Parma hills.

The supply chain is controlled in order to select animals with strong and balanced physical structures, the result of a natural nutrition and strict health controls. But the real competitive advantage of Fratelli Galloni is the salting process, that the best salt-curers perform by hand, making each thigh unique.

Thanks to the quality of their products, the Galloni from Langhirano, where they have been producing PDO Parma ham for 60 years, have convinced great chefs and the most beautiful delicatessen in the world: from Peck in Milan to Di Palo in New York, from the award-winning Massimo Bottura, who included them in the tasting menu of the Osteria Francescana in Modena, to the "La Fontaine Gaillon" in Paris, passing through Takashimaya in Tokyo, London and Sydney. The majority of production is divided among i Classici: red, black and gold label, with at least 20 months aging compared to the 12 provided for by the policy document of Consorzio di Tutela (supervisory syndicate). Apart from tradition, Galloni company has given importance also to innovation. «We are laying the basis for a turning point, through a new way of working, which also includes the Internet of Things, improves processes and reduces risks. Despite this, F.lli Galloni remains closely related to tradition», as the President Carlo Galloni has explained.

Among the projects which have improved the work in the three ham factories of the company, the automated tights' transfer in the aging rooms stands out. The "vocal division" is a control system of the products undergoing the aging process, which allows to get a real time snapshot of the qualitative nuances of hams addressed to sale (aging months, weight, fat cover, tight texture). Hams are vocally moved from one category to another, by powering a virtual warehouse. During the picking phase, this allows to ease the order preparation for every customer, by meeting their needs and customising sale.

The strong innovative push has arrived with the rebuilding of the factory after the fire which almost destroyed it in 2016. The new hub fully relies on the 4.0-technology. Every machine helps men in tights' processing steps, it is web connected and collects real-time data. For this reason, the company has been chosen several times to represent Italy in the European programmes aimed at implementing quality.The Ham Tech project, entirely developed in the three factories of the Fratelli Galloni company, has allowed to implement a technological device able to carry out predictive controls on the entire production, from the entry of fresh tights to the end of the aging process. The innovations implemented are several. With Manunet, financed by the EU, Fratelli Galloni has refined a validation process of the raw material, firstly through a magnet induction scanner. The Smile DIH (Digital Innovation Hub) project, in collaboration with the Industrial Union and the Engineering faculty of Parma University, aims at making the different steps of pork legs processing smart and digital.

In Asia una presenza articolata e strategica

CON SHANGHAI, PECHINO E HONG KONG IL PRIMO GRUPPO BANCARIO ITALIANO HA RAFFORZATO L'ATTIVITÀ CORPORATE E DI WEALTH MANAGEMENT NEL MERCATO FINANZIARIO CINESE, MENTRE ALLARGA LA PRESENZA ANCHE AL RESTO DEL CONTINENTE ASIATICO

di Pier Paolo Albricci

La presenza del Gruppo Intesa Sanpaolo in Cina risale al 1981 con l'apertura di un Ufficio di Rappresentanza a Pechino, il primo fra gli istituti di credito italiani. In quegli anni la Banca ha perseguito la propria strategia mirata a fornire pieno supporto operativo e consulenza alle società che operavano nell'area. Nel 1984 venne aperta la filiale di Hong Kong (ora Asia Pacific International Hub) seguita, nel 1987, dall'apertura dell'Ufficio di Rappresentanza a Shanghai che, dieci anni più tardi, è stato trasformato in filiale corporate.Nel settembre 2002, Intesa Sanpaolo è stata la prima banca italiana autorizzata a fornire servizi bancari in valuta locale.

La filiale hub di Hong Kong

La Divisione IMI Corporate & Investment Banking, guidata da Mauro Micillo, presidia il mercato asiatico (APAC) attraverso la filale Hub di Hong Kong che è il riferimento commerciale e operativo per:

- le filiali estere di Shanghai, Singapore e Tokyo,
- gli Uffici di rappresentanza di Pechino, Ho Chi Minh City, Giacarta, Mumbai, Seoul e Sydney. La Filiale Hub di Hong Kong, guidata dal general manager Alessandro Vitale, è anche il punto di riferimento locale per il network internazionale del Gruppo nella regione amministrativa speciale di Hong Kong della Repubblica Popolare Cinese, dove è una banca autorizzata dall'Autorità Monetaria di Hong Kong a svolgere attività bancarie ed è anche un istituto registrato autorizzato dalla Securities and Futures Commission di Hong Kong a negoziare in titoli, a offrire consulenza sui titoli e sulle attività di corporate finance. L'Hub di Hong Kong rappresenta anche la copertura geografica della zona Asia-Pacifico ed è parte del Network Internazionale della Divisione IMI Corporate & Investment Banking.

La Filiale Hub di Hong Kong è orientata alla creazione di valore solido e sostenibile per tutti gli stakeholder con cui Intesa Sanpaolo ha rapporti nella zona Asia-Pacifico. Allineata alla visione strategica di Intesa Sanpaolo, mira a contribuire ad uno spiccato aumento della redditività e dell'efficienza in quell'area geografica, grazie alle competenze e al know-how acquisiti in oltre 30 anni a Hong Kong e in altri paesi dell'area Asia-Pacifico. La filiale funge da principale gateway tra Hong Kong, la zona Asia-Pacifico e il mercato principale di Intesa Sanpaolo, l'Italia, e da global partner per i suoi clienti cinesi, italiani e internazionali. L'hub di Hong Kong offre una conoscenza approfondita dei diversi settori e delle strategie aziendali e una vasta gamma di servizi e soluzioni innovative su misura fornite dal corporate banking team insieme ai desk di prodotto, tra cui Corporate Risk Solutions, Global Transaction Banking, Structured Export Finance, Structured Finance (Acquisizione, Infrastrutture e Progetti), Syndication e Trade Export Finance. Alcuni dei prodotti e dei servizi offerti ai suoi clienti includono anche finanziamenti a breve e medio-lungo termine, finanziamenti della supply chain finance, gestione della liquidità, gestione della tesoreria, copertura dei rischi di tasso e di cambio, rilascio di garanzie commerciali e finanziarie.

Attività wealth management in Asia

Penghua Fund Management (www.phfund.com.cn) è una società di gestione del risparmio con sede a Shenzhen, fondata nel

Carlo Messina, è ceo di Intesa Sanpaolo dal settembre 2013. Parallelamente alla carriera bancaria ha svolto anche un'intensa attività accademica in corsi universitari e post-laurea (Mba). A destra, i presidi di Intesa Sanpaolo in Asia e Medio Oriente

Carlo Messina，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。右图是Intesa Sanpaolo银行在亚洲和中东地区的分布图

遍布亚洲的战略性布局

Intesa Sanpaolo集团在中国的业务可以追溯到1981年，在北京设立了代表处，是意大利信贷机构中第一家。在这些年里，该银行奉行其战略，旨在为在该地区经营的公司提供全面的业务支持和咨询。1984年，香港分行成立（现为亚太国际中心），1987年，上海代表处成立，10年后，上海代表处转变为公司分行。2002年9月，Intesa Sanpaolo成为首家获准以当地货币提供银行服务的意大利银行。

香港中枢分行 IMI企业与投资银行部由Mauro Micillo领导，通过香港中枢分行负责亚洲市场（亚太地区），负责以下分支机构的商业和运营： – 在北京、胡志明市、雅加达、孟买、首尔和悉尼的代表处。香港中枢分行由总经理Alessandro Vitale领导，也是集团在中华人民共和国香港特别行政区的国际网络的本地参考点，是香港金融管理局授权开展银行业务的银行，也是香港证券及期货事务监察委员会授权的注册机构，可进行证券交易，并就证券和企业融资活动提供咨询。香港中枢分行的管理范围覆盖亚太地区，是IMI企业及投资银行部国际网络的一部分。

香港中枢分行的目标是为所有与Intesa Sanpaolo在亚太地区有关系的利益相关者创造稳固和可持续的价值。与Intesa Sanpaolo的战略愿景相一致，它的目标是凭借30多年来在香港和亚太地区其他国家获得的技能和知识，为显著提高该地区的盈利能力和效率做出贡献。该分行是香港和亚太地区与Intesa Sanpaolo主要市场意大利之间的主要门户，也是中国、意大利和国际客户的全球合作伙伴。香港中枢分行对不同的行业和业务策略有深入的了解，企业银行团队和产品部门提供一系列创新的定制服务和解决方案，包括企业风险解决方案、全球交易银行、结构性出口融资、结构性融资（收购、基础设施和项目）、银团和贸易出口融资。向客户提供的部分产品和服务还包括短期和中长期融资、供应链融资、现金管理、资金管理、利率和汇率风险对冲以及商业和金融担保的发放。

在亚洲财富管理 鹏华基金管理有限公司（www.phfund.com.cn）是一家总部位于深圳的资产管理公司，成立于1998年。Eurizon在2007年加入成为股东，当时公司的资产约为200亿欧元，现在已经接近1000亿。 股权结构为：Eurizon Capital SGR（49%）、国信证券股份有限公司（50%）、国信证券股份有限公司是一家中国公司，自1989年起开展投资银行、经纪、资产管理和研究活动，Shenzhen Brillice Investment and Development Co.占1%。鹏华基金管理有限公司通过散户基金、国家养老基金（社保基金），以合格境内机构投资者（QDII）和资产管理为特征，积极开展第三方资产管理。2020年上半年，鹏华基金管理有限公司的资金流入量超过100亿欧元，资产增长16%，截至6月底，资产增长超过950亿欧元，Eurizon管理的总资产达到4230亿欧元。鹏华在中国市场的份

who's who

Gian Maria Gros-Pietro
torinese, classe 1942, è Presidente del Consiglio di Amministrazione di Intesa Sanpaolo dall'aprile 2016, dopo essere stato Presidente del Consiglio di Gestione della Banca dal maggio 2013.Attualmente è Vice Presidente Vicario e membro del Comitato Esecutivo dell'ABI. Presso Consob presiede il Comitato degli Operatori di Mercato e degli Investitori e fa parte del Comitato Corporate Governance di Borsa Italiana.

Gian Maria Gros-Pietro
都灵人，生于1942年，2016年4月起开始担任意大利联合圣保罗银行集团主席。在此之前，曾担任该银行管理委员会主席（2013年5月起）。如今是意大利银行业协会代理副主席兼执行委员会成员。他是国家公司和证券交易所委员会（Consob）中市场经营者和投资者委员会主席，也是意大利证券交易所公司治理委员会成员

Alessandro Vitale
dal 2017 è General Manager della Filiale Hub di Hong Kong della Divisione IMI Corporate & Investment Banking di Intesa Sanpaolo. Precedentemente ha ricoperto il ruolo di Responsabile della Finanza Strutturata sempre nella filiale di Hong Kong e prima ancora nella filiale di New York di Intesa Sanpaolo.

Alessandro Vitale
2017年起开始担任意大利联合圣保罗银行企业与投资银行部香港办事处总经理。在此之前，曾先后在该银行纽约分行和香港分行担任结构融资部主管

1998. Eurizon è entrata nell'azionariato nel 2007 quando la società aveva un patrimonio di circa 20 miliardi di euro; ora si avvicina ai100 miliardi. L'azionariato è composto da Eurizon Capital SGR (49%), Guosen Securities Co. (50%), società cinese che dal 1989 svolge le attività di investment banking, intermediazione, asset management e ricerca, e da Shenzhen Brillice Investment and Development Co., con l'1%.
Penghua FM è attiva nella gestione di patrimoni di terzi, attraverso fondi per la clientela retail, fondi pensione statali (Social Security Fund), caratterizzati da Qualified Domestic Institutional Investor (QDII) e Gestioni Patrimoniali. Nel primo semestre del 2020 Penghua Fund Management ha registrato una raccolta di oltre 10 miliardi di euro e una crescita del 16% del patrimonio che a fine giugno supera i 95 miliardi di euro portando così il totale degli asset in gestione gestiti da Eurizon a 423 miliardi di euro. Con una quota del mercato cinese di circa il 3%, Penghua si posiziona tra i primi 10 operatori locali. Il successo in Cina è riconosciuto dalla ricerca "The top 25 foreign firms in China" che evidenza come Eurizon si posizioni 15esima a livello globale e sia l'unica società

La presenza internazionale del gruppo

Il Gruppo Intesa Sanpaolo è uno dei principali gruppi bancari in Europa ed è impegnato a sostenere l'economia nei Paesi in cui opera, in particolare in Italia, dove è anche impegnato a diventare un punto di riferimento in termini di sostenibilità e responsabilità sociale e culturale. Intesa Sanpaolo è il maggiore gruppo bancario in Italia, con 14,6 milioni di clienti e circa 5.360 filiali. Al di fuori dell' Italia ha una presenza strategica, con circa 1.000 sportelli e 7,2 milioni di clienti, incluse le banche controllate operanti nel commercial banking in 12 Paesi in Europa centro-orientale e in Medio Oriente e Nord Africa: si tratta di banche commerciali controllate attraverso la Divisione International Subsidiary Banks (DISB) in Albania (Intesa Sanpaolo Bank Albania), Bosnia-Erzegovina (Intesa Sanpaolo Banka Bosna i Hercegovina), Croazia (Privredna Banka Zagreb), Egitto (Alexbank), Moldavia (Eximbank), Repubblica Ceca (la filiale di Praga della VUB Banka), Romania (Intesa Sanpaolo Bank Romania), Serbia (Banca Intesa Beograd), Slovacchia (VUB Banka), Slovenia (Intesa Sanpaolo Bank), Ucraina (Pravex Bank) e Ungheria (CIB Bank). La presenza estera del gruppo si articola anche su una rete internazionale gestita dalla Divisione IMI Corporate & Investment Banking specializzata nel supporto alla clientela corporate in 25 Paesi, in particolare nel Medio Oriente e Nord Africa e in quelle aree in cui si registra il maggior dinamismo delle imprese italiane, come Stati Uniti, Brasile, Russia, India e Cina. In totale, il Gruppo Intesa Sanpaolo dispone di un network territoriale che copre oggi circa 40 Paesi del mondo con circa 20 milioni di clienti.

集团的国际布局

Intesa Sanpaolo集团是欧洲领先的银行集团之一，致力于支持其业务所在国的经济发展，尤其是在意大利，并致力于成为可持续发展和社会文化责任方面的参照点。Intesa Sanpaolo是意大利最大的银行集团，拥有1460万客户和约5360家分行。Slovenia (Intesa Sanpaolo Bank), Ucraina (Pravex Bank) e Ungheria (CIB Bank). 在意大利以外的地方，拥有战略性的布局，约有1000个分支机构和720万客户，包括在中欧、东欧、中东和北非12个国家经营商业银行业务的子公司。这些是通过国际附属银行部(DISB)控制的商业银行，包括阿尔巴尼亚（Intesa Sanpaolo Bank Albania）、波斯尼亚和黑塞哥维那（Intesa Sanpaolo Banka Bosna i Hercegovina）、克罗地亚（Privredna Banka Zagreb）、埃及（Alexbank）。摩尔多瓦(进出口银行)、捷克共和国(VUB银行布拉格分行)、罗马尼亚(Intesa Sanpaolo银行罗马尼亚分行)、塞尔维亚(Intesa Beograd银行)、斯洛伐克(VUB银行)、斯洛文尼亚(Intesa Sanpaolo银行)、乌克兰(Pravex银行)和匈牙利(CIB银行。集团的海外布局还包括由IMI企业与投资银行部管理的国际网络，该部门专门为25个国家的企业客户提供支持，特别是在中东和北非以及意大利公司最具活力的地区，如美国、巴西、俄罗斯、印度和中国。总的来说，Intesa Sanpaolo 集团的国际网络如今已覆盖全球约40个国家，拥有约2000万客户。

Intesa Sanpaolo, Via Monte di Pietà, 8 - 20121 Milano - Tel. 电话:+39 02 879 11 - email 电子邮件: info@intesasanpaolo.com

italiana tra i primi 25 asset manager esteri. Eurizon Capital HK è la società di asset management con sede ad Hong Kong, che si è recentemente rafforzata, con l'ingresso di un team di manager con elevata professionalità e pluriennale esperienza nel settore dell'asset management sui mercati asiatici. L'iniziativa ha una valenza strategica, in linea con il piano industriale del Gruppo Intesa Sanpaolo 2018-2021, che vede nella crescita di Eurizon sui mercati internazionali uno dei principali motori di sviluppo nel wealth management.

Intesa Sanpaolo, beneficiando delle recenti riforme che hanno consentito agli operatori stranieri di detenere quote di controllo in diverse tipologie di Istituzioni Finanziarie cinesi, sta anche realizzando una joint venture, di cui deterrà inizialmente il 51%, con una società a controllo pubblico locale, per richiedere autorizzazione alla costituzione di una Securities Company. Obiettivo principale della nuova società sarà quello di sostenere Yi Tsai (Talento italiano), costituita nel 2016 per fornire servizi di consulenza finanziaria alla clientela private e affluent e prodotti di Risparmio Gestito. Yi Tsai sarà operativa inizialmente nell'area pilota di Qingdao per poi ampliare il proprio raggio di azione in tutto il territorio della Repubblica Popolare.

额约为3%，位列本土运营商前十名，根据 “在中国的前25家外国公司“的研究，Eurizon是全球第15位，也是前25家外国资产管理公司中唯一的意大利公司。

Eurizon Capital HK是一家以香港为基地的资产管理公司，最近随着一批在亚洲市场资产管理领域具有高度专业性和多年经验的经理人的加入，公司的实力得到了加强。该举措具有战略价值，符合IntesaSanpaolo集团2018-2021年的产业规划，将Eurizon在国际市场的发展视为财富管理领域发展的主要动力之一。

加强公司在香港的实力Intesa Sanpaolo 受益于最近的改革，允许外国运营商持有各类中国金融机构的控股权，也正在与一家当地公共控制的公司成立合资企业，要求授权成立证券公司，该公司最初将持有51%的股份。新公司的主要目标将是支持2016年成立的意才（意大利的天之才子），为私人和富裕客户提供财务顾问服务和资产管理产品。意才将先在青岛试点地区开展业务，然后将业务范围扩大到中华人民共和国全境。

Asia, a strategic playfield

The Intesa Sanpaolo Group's presence in China dates back to 1981 with the opening of a Representation Office in Beijing, the first among Italian credit institutions. In those years, the Bank pursued its strategy aimed at providing full operational support and advice to companies operating in the area. In 1984, the Hong Kong branch (now Asia Pacific International Hub) was opened, followed by the opening of the Representation Office in Shanghai in 1987, which, ten years later, was turned into a corporate branch. In September 2002, Intesa Sanpaolo was the first Italian bank authorized to provide banking services in local currency.

***Hong Kong hub branch**. The IMI Corporate & Investment Banking Division, led by Mauro Micillo, controls the Asian market (APAC) through the Hong Kong Hub branch, which is the commercial and operational reference for: • the foreign branches of Shanghai, Singapore and Tokyo, • the Representation Offices in Beijing, Ho Chi Minh City, Jakarta, Mumbai, Seoul and Sydney.*

The Hong Kong Hub Branch, led by the general manager Alessandro Vitale, is also the local point of reference for the Group's international network in the Hong Kong Special Administrative Region of the People's Republic of China. Here, it is a bank authorized by the Hong Kong Monetary Authority to carry out banking activities and is also a registered institution authorized by the Hong Kong Securities and Futures Commission to trade securities, offer advice on securities and on corporate finance activities. Hong Kong's hub branch also represents the geographical coverage of the Asia-Pacific region and is part of the International Network of the IMI Corporate & Investment Banking Division.

The Hong Kong Hub branch is focused on creating solid and sustainable value for all the stakeholders, with whom Intesa Sanpaolo has relations in the Asia-Pacific region. In line with the strategic vision of Intesa Sanpaolo, it aims at contributing to a marked increase in profitability and efficiency in that geographical area, thanks to the skills and know-how acquired during more than 30 years spent in Hong Kong and in other countries of the Asia Pacific region.

The branch acts as the main gateway between Hong Kong and the Asia-Pacific region and the main market of Intesa Sanpaolo, Italy, and as a global partner for its Chinese, Italian and international customers.

The Hong Kong hub offers an in-depth knowledge of different business sectors and strategies and a wide range of innovative and tailored services and solutions, provided by the corporate banking team together with product desks, including Corporate Risk Solutions, Global Transaction Banking, Structured Export Finance, Structured Finance (Acquisition, Infrastructure and Projects), Syndication and Trade Export Finance. Some of the products and services offered to its customers include also short and medium-long term financings, finance supply chain financings, liquidity management, treasury management, cover of rate and exchange risks, commercial and financial guarantees issue.

***Wealth management**. Penghua Fund Management (www.phfund.com.cn) is an asset management company headquartered in Shenzhen, founded in 1998. Eurizon has become a shareholder in 2007, when the company owned a net worth of about €20 billion; currently it is reaching 100 billion. Its shareholders are Eurizon Capital SGR (49%), Guosen Securities Co. (50%), a Chinese company, which has been carrying out investment banking, brokerage, asset management and research activities since 1989, and Shenzhen Brillice Investment and Development Co., (1%). Penghua FM is active in the asset management of third parties, through funds for retail customers and state pension funds (Social Security Fund), characterised by Qualified Domestic Institutional Investor (QDII) and Asset Managements. In the first semester of 2020, Penghua Fund Management recorded a collection of over €10 billion and a growth by 16% in its assets, which, by the end of June, had exceeded €95 billion, by bringing the total of the assets under management by Eurizon up to €423 billion. On the Chinese market, with a share of about 3%, Penghua ranks among the first 10 local operators. Thanks to the Chinese success, it has been awarded by "The top 25 foreign firms in China" research, which underlines how Eurizon ranks 15th at a global level and is the only Italian company among the first 25 foreign asset managers. Eurizon Capital HK is the asset management company headquartered in Hong Kong, which has recently strengthened itself with the entry of a high professional managers' team, with a multi-year experience in the asset management field on the Asian markets. The initiative has a strategic value, in line with the industrial plan of the Intesa Sanpaolo Group 2018-2021, which considers the Eurizon growth on international markets as one of the main development drivers in the wealth management.*

Il gran lusso italiano sul lago di Garda

PUNTANO ALLA CLIENTELA ORIENTALE, E A QUELLA CINESE IN PARTICOLARE, GLI HOTEL DI LUSSO DI PAOLO PEDERZOLLI, DUE GIOIELLI SU UNO DEI LAGHI PIÙ PITTORESCHI NEL NORD ITALIA. PER QUESTO HANNO AVVIATO UNA COMUNICAZIONE AD HOC E SERVIZI SPECIALI

di Franco Canevesio

È l'unico 5 stelle lusso del Trentino, il Lido Palace di Riva del Garda. Il 2 novembre a Londra, il leader globale dei viaggi di lusso Condé Nast Johansens lo ha premiato con l'Awards for Excellence 2021, premio annuale rivolto ai migliori alberghi del mondo. Con 42 tra camere e suite, due ristoranti e una spa da 1.500 metri quadri, il Lido Palace è nato sulle ceneri di un trascurato palazzo liberty di fine '800, a cui l'imprenditore Paolo Pederzolli ha rifatto il make up riaprendo la struttura nel 2011. Oggi, con 6,5 milioni di euro l'anno di fatturato, si pone ai primissimi posti tra gli hotel italiani della stessa dimensione. L'altro atout dell'hotellerie targata Pederzolli è il Du Lac et Du Parc Grand Resort, 4 stelle superior. È a 600 metri di distanza dal Lido, sorge in un parco privato da 75 mila metri quadri, ha 153 camere, 67 suite e 34 bungalow. In più c'è Murialdo building ristrutturato nel 2008 con 45 suite e poi una villa divisa in appartamenti. Questa struttura ha come clienti soprattutto le famiglie. Tra i viaggiatori sofisticati che frequentano gli hotel targati Pederzolli, gli orientali e i cinesi, in particolare, rappresentano una fetta ancora minore ma che potrebbe crescere molto. «Nel 2019 abbiamo avuto 800 presenze cinesi al Du Lac e 150 al Lido. Ma il mercato cinese è in movimento», ha spiegato Gabriele Galieni, direttore generale Lido Palace e Du Lac, «moltissimi cinesi non sanno nemmeno che esiste e dov'è il lago di Garda». Secondo il manager, bisogna comunicare di più sulle bellezze del territorio, insistendo sulla informazione diretta e le nuove piattaforme che permettono di intercettare il mercato orientale, soprattutto quello dei quarantenni e dei nuovi millennial. «Oggi occorre muoversi attraverso le online travel agency. Noi siamo su alcune piattaforme ma non basta. Potremmo pensare a un sito nostro in cinese, per esempio. E lavorare per abbattere le barriere di carattere logistico e culturale ancora esistenti», dice Galieni. Secondo il manager è necessario, per esempio, prestare attenzione ai colori, dando priorità a quelli preferiti dai turisti orientali come il rosso e il giallo. Sono importanti piccoli gesti, come posizionare dei bollitori in camera, e soprattutto assecondando la loro tradizione alimentare di cucinare i noodles. Sembrano piccole cose e invece sono segnali importanti di accoglienza. Non tutti i cinesi, per esempio, usano con frequenza le carte di credito. Alcuni portano appresso grandi somme in contanti. E allora bisogna mettere a disposizione casseforti sicure, tanto per dirne una. Tra le altre provenienze dei clienti della catena Pederzolli i russi, finora quarti per importanza, sono spariti causa pandemia, insieme agli inglesi, secondo mercato, e statunitensi, quinto mercato. Ma sono tornati i tedeschi, storicamente il mercato di riferimento e, insieme a loro, anche austriaci e svizzeri. E le presenze di italiani sono cresciute quest'anno dal 10% al 18%. «Contiamo su circa 22 mila presenze l'anno ma il covid ci ha penalizzato fortemente. Siamo stati fermi in aprile, perdendo le festività pasquali e maggio. Fermo anche giugno mentre, da luglio a ottobre, abbiamo registrato performance si-

Gabriele Galieni, è da oltre tre anni direttore generale degli alberghi Lido Palace e Du Lac sul lago di Garda. A destra, la location del Lido Palace, un cinque stelle lusso, considerato tra i migliori alberghi italiani, premiato con Awards for Excellence 2021

Gabriele Galieni，担任加尔达湖畔的Lido Palace酒店和Du Lac酒店的总经理已超过三年。右边是Lido Palace酒店，这是一家五星级豪华酒店，被认为是意大利最好的酒店之一，荣获2021年卓越奖。

加尔达湖畔的意大利奢华

它是特伦蒂诺地区唯一的五星级豪华酒店，位于Riva del Garda的Lido Palace。11月2日，在伦敦，全球奢华旅游的领导者Condé Nast Johansens向其颁发了2021年卓越奖，这是一项旨在评选全球最佳酒店的年度奖项。Lido Palace拥有42间客房和套房、两间餐厅和一个1500平方米的水疗中心，为于一座被遗忘的19世纪末自由派艺术建筑的遗址上，企业家Paolo Pederzolli将其重新装修，于2011年重新开放.

如今，它每年的营业额达650万欧元，在意大利同规模酒店中排名第一。Pederzolli 连锁酒店的另一个明星是Du Lac et Du Parc Grand Resort，4星高级酒店。酒店距离Lido 酒店600米，位于7.5万平方米的私人公园内，拥有153间客房、67间套房和34间平房。此外，还有2008年装修的Murialdo酒店，内有45间套房，和分为公寓房间的别墅。这家酒店的客户主要是家庭。在经常光顾Pederzolli连锁酒店的熟客中，常有东方人，尤其是中国人，所占的比例更小，但却有很大的增长空间。“2019年我们有800名中国人入住Du Lac酒店，150名中国人入住Lido酒店。而中国市场仍在变动。” Lido Palace酒店和Du Lac酒店的总经理Gabriele Galieni解释说，”很多中国人甚至不知道加尔达湖的存在，不知道在哪里。”经理认为，需要更多地交流宣传意大利美丽的地方，建立可以直通东方市场的直接信息和新平台，特别是四十岁上下的和新千禧一代的市场。”如今，我们需要通过在线旅行社。我们出现在一些平台上，但还不够。比如，我们可以建立自己的中文网站。并努力打破仍然存在的后勤和文化障碍。”Galieni说。S经理认为，比如说颜色，有必要优先考虑东方游客喜欢的颜色，如红色、黄色等。小细节很重要，比如在房间里放置水壶，尤其是遵循他们煮面条的饮食传统。它们看似小事，反而是接待的重要标志。比如说，并不是所有的中国人都经常使用信用卡。有的人随身携带大量现金。所以你必须提供保险箱，比如说。

在Pederzolli连锁酒店来自其他地方的客户中，俄罗斯人直到现在重要性排名第四，但由于疫情的影响，俄罗斯人和第二市场的英国人、第五市场的美国人都消失了。但德国人回来了，这是历史上的重要参考市场，和他们一起回来的还有奥地利人和瑞士人。而意大利人的入住率今年从10%增长到18%。”我们每年大概2.2万人次入住，但疫情对我们造成了重创。从四月停业，错过了复活节和五月的假期。6月还是停业，从7月到10月，我们的入住率和2019年类似。计算每年的入住，Lido酒店损失了50%。”Galieni透露，考虑到房间平均每晚600欧元，但价格范围从300欧元到2500欧元不等。Du Lac酒店在2019年开了7个月，入住达到12.1万人次，这要归功于儿童俱乐部、三家餐厅、三家游泳池，以及会议带来的商务旅游的良好入住率。但即使在Du Lac酒店，入住人次也削减了一半多。”会议和婚礼是有效的商业模式。不幸的是，2020年实际上一切都已归零。”他最后说。

Paolo Pederzolli
classe 1943, è un imprenditore di Riva del Garda. È presidente della società che gestisce tre strutture di lusso sul lago di garda. Nel 2018 ha vinto l'Oscar degli hotel, il Premio Excellent, attribuito a chi opera nel settore del turismo e dell'ospitalità, contribuendo alla valorizzazione del territorio italiano. Nel 2019 ha aperto una nuova struttura.

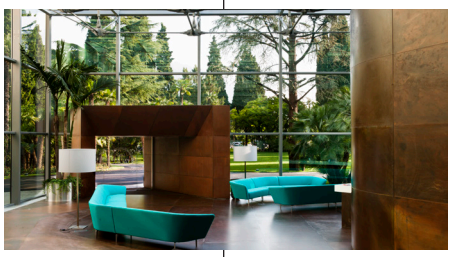
Paolo Pederzolli
出生于1943年，是一位来自Riva del Garda的企业家。他是管理加尔达湖上三个豪华酒店的公司的总裁。2018年，他获得了酒店的奥斯卡奖，即卓越奖，授予那些在旅游和酒店业工作，为意大利领土的增值做出贡献的人。2019年，他开了新的酒店。

Gabriele Galieni
ha compiuto tutta la sua carriera nel settore alberghiero, con i primi incarichi di rilievo nel 2003 al Principe di Savoia, uno dei 5 stelle di Milano, per poi diventera general manager al Grand Hotel Rimini, uno dei più conosciuti alberghi italiani. Dal 2010 opera in strutture di lusso localizzate sul lago di Garda, uno dei più apprezzati siti turistici della penisola.

Gabriele Galieni
他一直在酒店行业工作，2003年，他首次在米兰五星级酒店之一的Principe di Savoia酒店担任重要职务，之后在意大利最著名的酒店之一的Grand Hotel Rimini酒店担任总经理。自2010年以来，他一直在这家位于意大利最受欢迎的旅游景点之一的加尔达湖畔的豪华酒店工作。

mili al 2019. Anno su anno, però, facendo i conti, al Lido abbiamo perso un 50%», ha rivelato Galieni, tenendo conto che le camere costano in media 600 euro a notte, ma il range varia da 300 fino a 2.500 euro. Presenze più che dimezzate anche al Du Lac, che ha lavora sette mesi e nel 2019 ha fatto 121 mila presenze, grazie ai miniclub per bambini, tre ristoranti, tre piscine, e una buona fetta di turismo congressuale. «L'aspetto convegnistico e i matrimoni sono un modello di business funzionale. Il 2020, purtroppo, ha visto praticamente tutto azzerato», ha concluso.

Imprenditore per il turismo d'élite



Hotel Du Lac et Du Parc Spa e Hotel Lido Palace spa sono le due società di cui è presidente Paolo Pederzolli, imprenditore di Riva del Garda, classe 1943, specializzato nel settore hotellerie. "Siamo un'azienda familiare: oggi con me ci sono i miei due figli, Andrea, classe 1970 e Alessandra, nata nel 1971", ha raccontato. Nel 2018 Pederzolli ha vinto l'Oscar degli hotel, il Premio Excellent, attribuito a chi opera nel settore del turismo e dell'ospitalità, contribuendo alla valorizzazione del territorio italiano. Il Du Lac è di proprietà della famiglia Pederzolli che è azionista di maggioranza. Il Lido, invece, è al 51% di Lido di Riva, società pubblica composta da Comune di Riva del Garda e Trentino Sviluppo (società della Provincia di Trento) e al 49% di Pederzolli e una serie di altri soci, tra cui alcune banche, con l'imprenditore che detiene la maggioranza della governance. Una volta che la legge Madia fosse finalmente attuata, Pederzolli e i suoi soci potranno far valere un diritto di prelazione esercitabile sull'hotel, per conquistarne il 100% , ma se ne riparlerà nel 2022. Pederzolli, rivano purosangue, possiede inoltre Hoody, il bike hotel costruito e avviato nel dicembre 2019 ad Arco, a pochi chilometri da Riva, e dedicato a chi vuole fare sport a due passi dalle Dolomiti.

精英旅游的企业家

Hotel Du Lac et Du Parc Spa和Hotel Lido Palace spa这两家公司的总裁是Paolo Pederzolli，他是一位来自Riva del Garda的企业家，生于1943年，专门从事酒店业。他说："我们是一个家族企业：今天和我共事的是我的两个孩子，1970年出生的Andrea和1971年出生的Alessandra"。2018年，Pederzolli获得了酒店的奥斯卡奖—卓越奖，该奖项授予那些在旅游和酒店业工作，为意大利领土的增值做出贡献的人。Du Lac酒店由Pederzolli家族拥有，该家族是大股东。而Lido酒店则由Lido di Riva公司拥有51%的股份，Lido di Riva公司是由Riva del Garda市政府和Trentino Sviluppo（特伦托省的一家公司）组成的公营公司，Pederzolli和其他一些股东（其中包括部分银行）拥有49%的股份，Pederzolli企业家掌握了大部分的治理权。一旦Madia法律最终实施，Pederzolli及其股东将能够对酒店主张可行使的优先购买权，以赢得酒店100%的股权，但这将在2022年再次讨论。Pederzolli是纯正的Riva人，还拥有Hoody酒店，这是家在2019年12月于Arco建造并启动的自行车酒店，距离Riva只有几公里，专门为那些想在多洛米蒂山脉附近做运动的人服务。

Lido Palace, Viale Giosuè Carducci, 10 - 38066 Riva del Garda (TN) - Tel. 电话 +39 0464 021899 - email 电子邮件: info@lido-palace.it

The great Italian luxury on Lake Garda

The Lido Palace of Riva del Garda is the only five-star luxury hotel in Trentino Alto Adige. On November 2, in London, the global leader of luxury travels- Condé Nast Johansens- has awarded it with the Awards for Excellence 2021, an annual prize addressed to the best hotels worldwide. With 42 between rooms and suites, two restaurants, and a 1,500-square meter wellness centre, Lido Palace has risen from the ashes of an end-19th century neglected liberty palace, which the entrepreneur Paolo Pederzolli has renovated, by reopening the building in 2011.

Nowadays, with €6.5 million of annual turnover, it is ranked among the very best Italian hotels of the same size. The other main asset of the Pederzolli-branded hotel group is the four-star superior Du Lac et Du Parc Grand Resort. 600 metres away from Lido Palace, it is situated in a private park of 75,000 square metres, with 153 rooms, 67 suites and 34 bungalows. In addition, there is Murialdo building, renovated in 2008, with 45 suites and a villa divided into apartments. This building's main customers are families. Among the sophisticated travellers who book a stay at Pederzolli-branded hotels, the Eastern people and the Chinese, in particular, account for a still low share, which could increase very much. «In 2019, we welcomed 800 Chinese visitors at Du Lac and 150 at Lido. However, Chinese market is moving fast», as Gabriele Galieni, General Director of Lido Palace and Du Lac has explained, «many Chinese people do not even know that Lake Garda exists and where it is located». According to the manager, local excellences should be promoted more, by focusing on direct information and new platforms, which allow to get in touch with the East market, mainly with that of forty-year-old people and new millennials. «Today, we need to move through online travel agencies. We are on some platforms but it is not enough. We could think of creating our website in Chinese, for example. And of working to break down the remaining logistical and cultural barriers», Galieni said. According to the manager, for example, it is necessary to pay attention to colors, giving priority to those preferred by Asian tourists, like red and yellow. Small gestures are important, such as placing kettles in the room, and, above all, supporting their food tradition of cooking noodles. They seem small things, but they are important signs of welcome instead. Not all Chinese, for example, frequently use credit cards. Some carry large sums in cash with them. And, therefore, you have to provide secure safes, for instance. Among the customers of Pederzolli chain there are also the Russians, ranking fourth in terms of importance; however, they have disappeared due to the pandemic, together with the British, our second market, and the Americans, the fifth market. But the Germans, who historically are our reference market, have come back, and also the Austrians and Swiss with them. And the Italians' attendance grew this year from 10% to 18%. «We rely on about 22 thousand visitors per year, but COVID-19 has strongly penalized us. We were closed in April, therefore losing Easter holidays and May. Also in June, everything was still, while from July to October we recorded performances in line with 2019. However we have assessed, we have experienced a drop by 50% year-on-year at the Lido», Galieni revealed, taking into account that rooms cost €600 per night on average, but the price can range between €300 and 2.500. More than halved attendance also at Du Lac, which works seven months, and welcomed 121 thousand visitors in 2019, thanks to the kids' clubs, three restaurants, three swimming pools, and a good share of congress tourism. «Congress tourism and weddings are a functional business model. Unfortunately, everything has been canceled in 2020» he concluded.

Retex porta live le Pmi in Cina

LA SOCIETÀ MILANESE ATTIVA NELLA DEFINIZIONE E ABILITAZIONE DELLE STRATEGIE DI E-COMMERCE NEL MERCATO DEL DRAGONE HA LANCIATO PAVILLION ITALIA DOVE LE PMI ITALIANE POTRANNO OFFRIRE I LORO PRODOTTI AGLI UTENTI CINESI DI WECHAT

di Francesco Bisozzi

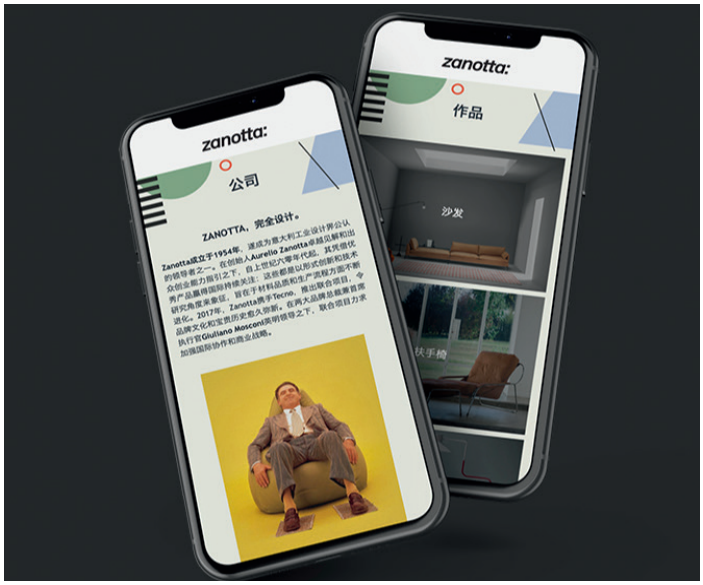
Il prossimo passo sarà una grande vetrina digitale per 300 piccole e medie imprese del Made in Italy che vogliono proporre i loro prodotti ai consumatori cinesi su WeChat, l'app di messaggistica e acquisti con 1,2 miliardi utenti. Si chiamerà Pavillion Italia, sarà live entro l'anno con la gestione di Digital Retex, la società del gruppo Retex specializzata nella definizione e abilitazione delle strategie di ingresso, crescita e comunicazione nel mercato cinese, unico partner europeo di Tencent, colosso a cui fa capo Wechat. Digital Retex aiuterà le imprese a entrare in contatto in modo diretto con gli utenti cinesi e a sfruttare al meglio la piattaforma.

In meno di dieci anni il mercato dell'e-commerce in Cina è diventato il più grande al mondo, ma, per cogliere le opportunità che offre, i brand occidentali devono passare per WeChat, l'app di messagistica più popolare nel Paese. Oggi Digital Retex gestisce tutte le campagne di advertising europee sul social. L'idea di creare un ambiente studiato su misura dove mettere in vetrina i prodotti di 300 pmi tricolori del fashion, dell'agroalimentare, della pelletteria e non solo è venuta all'Ice, l'agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, che a questo scopo ha stretto un accordo con Tencent e Digital Retex. «Il progetto si basa su due asset principali, da un lato punta a comunicare le peculiarità distintive del Made In Italy in Cina e dall'altro a garantire il supporto complessivo per vendere i prodotti delle imprese italiane nel mercato cinese», ha spiegato Santiago Mazza, advisor di Digital Retex, «per farlo, Digital Retex ha costruito un marketplace all'interno di WeChat come principale vetrina di vendita, Pavillon Italia appunto, che insieme a importanti investimenti in promozione digitale consentirà di raggiungere velocemente l'obiettivo del progetto». I consumatori cinesi che accederanno a Pavillon Italia troveranno ad accoglierli un ambiente di e-commerce studiato su misura dove acquistare i prodotti delle aziende del Belpaese. Insomma WeChat non è semplicemente un'app di messaggistica, ma offre la possibilità ai brand di costruire vere e proprie user experience personalizzate per i consumatori. «Abbatte la barriera tra store fisico e digitale e consente agli utenti di vivere esperienze immersive tramite i cosiddetti mini-program, sorta di pop up store per mezzo dei quali i marchi vendono direttamente sul social», prosegue il digital advisor della società.

Attualmente su WeChat si registrano più di un milione di transazioni al minuto. L'accordo con Tencent per l'Ice rappresenta un'opportunità in più di promozione del commercio elettronico in questa fase in cui l'emergenza sanitaria accelera i processi di transizione verso il digitale nelle abitudini di vita e di consumo. In Cina inoltre i consumi hanno ripreso a crescere rapidamente e gli effetti della pandemia sembrano superati. La strategia dell'Ice di accelerazione dell'accesso al marketing digitale

Fausto Caprini, fondatore di Retex. A destra, le soluzioni studiate da Digital Retex per i profili WeChat di aziende. La società ha studiato soluzioni anche per le pubbliche amministrazioni, che vogliono promuovere in Cina le loro città come meta turistica o d'affari, come nel caso di Yes Milano

Fausto Caprini，Retex的创始人。右边是Digital Retex研究的企业微信资料的解决方案。 该公司还为那些希望在中国推广其城市作为旅游或商业目的地的公共管理机构研究了解决方案，如Yes Milano的案例。



Retex将中小企业带入中国

下一步，300家 “意大利制造 “的中小企业将在拥有12亿用户的消息和购物应用--微信上向中国消费者提供产品，这将是一次伟大的数字化展示。它将被称为意大利馆（Pavillion Italia），将在今年年底前上线，由Digital Retex管理，Digital Retex是Retex集团旗下的公司，专门为中国市场的进入、增长和传播制定和执行战略，是腾讯的唯一欧洲合作伙伴，腾讯是微信所属的巨头。Digital Retex将帮助企业直接与中国用户取得联系，并充分利用这个平台。。Digital Retex将帮助企业直接与中国用户取得联系，并充分利用这个平台。 在不到十年的时间里，中国的电子商务市场已经成为世界上最大的市场，但西方品牌要想抓住它带来的机遇，必须通过微信这个国内最流行的通讯应用。今天，Digital Retex管理着微信所有的欧洲社交广告活动。意大利企业海外推广和国际化的机构——意大利对外贸易委员会（ICE）提出了打造一个量身定做的环境，在这里展示300家意大利中小企业的时尚、食品、皮具等产品的想法，并为此和腾讯与Digital Retex签署了协议。”这个项目主要基于两大资产，一方面是为了在中国宣传意大利制造的鲜明特色，另一方面是为了保证意大利企业的产品在中国市场的整体销售支持。”Digital Retex顾问Santiago Mazza解释说，”为此，Digital Retex在微信内建立了一个市场，作为主要的销售展示平台，即意大利馆（Pavillion Italia），再加上在数字推广方面的重要投资，将使项目目标快速实现。” 进入意大利馆（Pavillion Italia）的中国消费者将迎来一个量身定做的电子商务环境，在这里他们可以买到意大利公司的产品。简而言之，微信不是简单的消息应用，而是让品牌拥有了为消费者打造真正的个性化用户体验的可能性。”它打破了实体店和数字店之间的壁垒，让用户通过所谓的小程序进行沉浸式体验，这是一种弹出式商店，品牌通过它直接在社交网络上销售。”该公司的数字顾问继续说道。 目前微信上每分钟的交易记录超过100万笔。与腾讯之间为意大利对外贸易委员会（ICE）达成的协议，是现阶段在疫情中加速向数字化生活方式和消费习惯转型的情况下，电商推广的又一契机。中国的消费也恢复了快速增长，疫情的影响似乎已经胜过。意大利对外贸易委员会（ICE）加速意大利企业进入数字营销的战略，到目前为止，已经与15个国家的市场平台签订了25个协议，其中腾讯是最重要的一个。DigitalRetex将协助和培训会员企业，提供从电子店创意到客户关怀，从微信支付管理到通过跨境和物流进行收入转移的端到端服务

who's who

Fausto Caprini
genovese, 62 anni, è ceo di Retex, che ha fondato nel 2010. Il suo percorso professionale comprende ruoli di rilievo nelretail e nell'Information technology, in Italia e in Europa. Ha lavorato come Cio in Sogegross Group, Ceo in Wincor Nixdorf ed è stato Senior Advisor in Accenture.

Fausto Caprini
热那亚人，今年62岁，他在2010年创立Retex公司，现任公司首席执行官。他的职业生涯包括在意大利和欧洲的零售和信息技术领域的重要职位。他曾在Sogegross集团担任首席信息官，在Wincor Nixdorf担任首席执行官，并在Accenture担任高级顾问。

per le imprese italiane ha portato finora a 25 accordi con marketplace in 15 Paesi, tra cui quello di Tencent che è uno dei più importanti. Digital Retex si occuperà di assistere e formare le aziende aderenti, un servizio end to end dalla creatività dell'e-store fino alla customer care, dalla gestione del pagamento con WeChat Pay fino al trasferimento dei ricavi, passando per il cross-border e la logistica.

Tutti i servizi per l'e-commerce

Digital Retex è nata nel 2015 ed è diventata il primo e unico partner di Tencent Ibg in Italia,ma lavora e collabora anche con le altra principali piattaforme cinesi: Weibo, Baidu, Alipay, Dianping, Ctrip, TMall, TikTok e Xiaohongshu.
È stata la prima realtà in Italia a supportare le aziende tricolori che volevano penetrare nel mercato digitale cinese, grazie alla collaborazione con Tencent, e a garantire ai propri clienti un servizio end-to-end, dalla comprensione del mercato allo sviluppo di strategie digitali per la vendita in Cina. La ricetta di Digital Retex è semplice: per rivolgersi nel modo giusto a oltre un miliardo di consumatori occorre combinare molto attentamente la propria identità con le specificità locali, oltre a servirsi naturalmente dei giusti canali.
Grazie all'esperienza maturata Digital Retex è in grado di trasformare una semplice vetrina di prodotti e di servizi in luogo di coinvolgimento e intrattenimento per chi cerca un'esperienza d'acquisto unica. La forza della società specializzata nella definizione e abilitazione delle strategie di ingresso e crescita nel mercato cinese risiede anche nel suo team multiculturale di professionisti (account, marketing expert, copywriter, advertising planner, creativi europei e cinesi) che vivono tra la Cina e l'Italia, e lavorano a contatto nelle due sedi di Milano e Shanghai. Digital Retex fa parte del gruppo Retex, fondato nel 2010 chiuderà il 2020 con 40 milioni di fatturato e 4 milioni di Ebitda e conta più di 300 professionisti.

服务于电商

Digital Retex诞生于2015年，已成为腾讯Ibg在意大利的第一个也是唯一的合作伙伴，同时也与中国其他主要平台：微博、百度、支付宝、大众点评、携程、天猫、抖音、小红书等进行合作与交流。由于与腾讯的合作，它是意大利第一家支持意大利企业进入中国数字市场的公司，并保证为客户提供从了解市场到制定中国销售数字战略的端到端服务。Digital Retex的秘诀很简单：以正确的方式面对十几亿的消费者，你需要将你的身份与当地的特殊性谨慎结合起来，同时使用正确的渠道。由于积累了丰富的经验，Digital Retex能够将简单的产品和服务展示转化为寻求独特购物体验者参与和娱乐的场所。该公司的优势还在于其专门负责制定和执行中国市场的进入和增长战略的多元文化专业团队，（客户管理、营销专家、文案、广告策划、欧洲和中国的创意人员），他们生活在中国和意大利，并在米兰和上海的两个办事处工作。Digital Retex隶属于Retex集团旗下，成立于2010年，2020年营业额达4000万欧元，Ebitda为400万，拥有专业人才300余人。

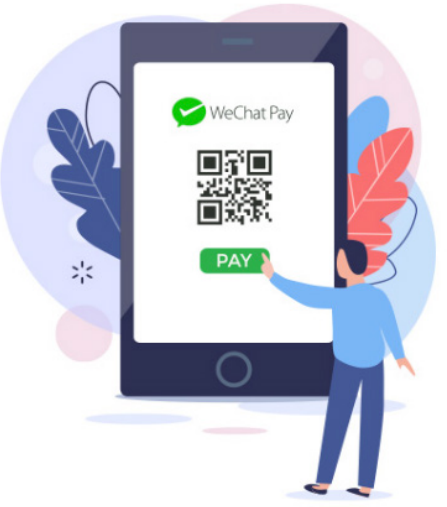
Retex, Viale Francesco Restelli 1, 20124 Milano - Tel. 电话:+39 02 89050792 - 电子邮件 info@retexspa.com

SME, going live to Chiuna with Retex

The next step will be a great digital showcase for 300 Made in Italy small and medium-sized enterprises that want to offer their products to Chinese consumers on WeChat, the messaging and shopping app with 1.2 billion users. It will be called Pavilion Italia and it will be online by the end of the year with the management of Digital Retex, the company of the Retex group specialized in the definition and implementation of strategies to enter, grow and communicate in the Chinese market, the only European partner of Tencent, the giant which WeChat belongs to. Digital Retex will help companies to directly get in touch with Chinese users and make the most of the platform.

In less than a decade, China's e-commerce market has become the largest worldwide; however, in order to seize the opportunities it offers, Western brands must rely on WeChat, the country's most popular messaging app. Today, Digital Retex manages all European social advertising campaigns. ICE, the agency for the promotion abroad and the internationalization of Italian companies, has come up with the idea of creating a tailor-made environment where to showcase the products of 300 Italian small and medium-sized active in the fashion, agri-food, leather goods industries: with this goal, it signed an agreement with Tencent and Digital Retex. «The project is based on two main assets: on the one hand, it aims at communicating the distinctive features of Made in Italy in China and, on the other hand, at ensuring an overall support in order to sell Italian companies' products in the Chinese market», Santiago Mazza, Digital Retex advisor, has explained. «To do so, Digital Retex has built a marketplace inside WeChat as the main sale showcase, namely Pavilion Italia, that, together with important investments in digital promotion, will allow to quickly achieve the goal of the project». Chinese consumers who enter Pavilion Italia are welcomed by a customized e-commerce environment where they can buy Italian companies' products. WeChat is not just a messaging app: it offers brands the opportunity to build real, personalized user experiences for consumers. «It breaks down the barrier between physical and digital stores and allows users to live immersive experiences through the so-called mini-programs, a kind of pop-up stores through which brands sell directly on the social network», the company's digital advisor has added.

Currently, more than one million transactions per minute are carried out on WeChat. According to ICE, the agreement with Tencent represents an additional opportunity to promote e-commerce at this stage when the health emergency is accelerating the transition process to the digital sector in life and consumer habits. Moreover, consumption in China have started to quickly grow again and the pandemic effects seem to be over. ICE strategy of accelerating the access of Italian companies to digital marketing has led by now to 25 agreements with marketplaces in 15 countries, among which that of Tencent, one of the most important. Digital Retex will support and train member companies, will manage an end-to-end service from e-store creativity to customer care, from the payment management with WeChat Pay to revenues transfer, through cross-border and logistics.



At the service of e-commerce

Digital Retex, founded in 2015, has become the first and only partner of Tencent IBG in Italy, but it also works and collaborates with the other main Chinese platforms: Weibo, Baidu, Alipay, Dianping, Ctrip, TMall, TikTok and Xiaohongshu. In Italy, it has been the first entity to support Italian companies which aimed at entering the digital Chinese market, thanks to the collaboration with Tencent, and to provide an end-to-end service to its customers, from the market understanding to the digital strategy development for sales in China. The Digital Retex recipe is simple: in order to get in touch, in the right way, with over one billion consumers, a very careful combination of the own identity with specific local features is needed, as well as the use of the right channels. Thanks to the experience acquired, Digital Retex is able to turn a simple showcase of products and services into a place of involvement and entertainment addressed to those who look for a unique purchase experience. The key point of the company specialised in the definition and implementation of strategies to enter and grow in the Chinese market lies also in its multicultural team of professionals (account, marketing expert, copywriter, advertising planner, European and Chinese creative talents) who live between Italy and China and work close in the two branches of Milan and Shanghai. Digital Retex, part of the Retex group, established in 2010, will end 2020 with a turnover of €40 million, an EBITDA of €4million and over 300 employees.

Focus sull'Oriente dopo la pandemia

CON 13 FILIALI IN CINA E PROGRAMMI DI CRESCITA VERSO LE PROVINCE OCCIDENTALI, LA MULTINAZIONALE È RIUSCITA A BILANCIARE CON IL TRAFFICO SULL'ORIENTE IL CALO NEL RESTO DEL MONDO. E GUARDA ALLA RIPRESA FACENDO LEVA SU TECNOLOGIA E MULTIMODALITÀ

di Francesco Bisozzi

La Savino Del Bene si sta rapidamente lasciando alle spalle le turbolenze legate al Covid-19. Il gruppo specializzato nelle soluzioni di logistica e trasporti aveva chiuso il 2019 consolidando i risultati dell'anno precedente, con un fatturato a quota 1,6 miliardi di euro e in crescita del 3 per cento rispetto al 2018, poi il virus ha rimesso per un attimo tutto in ballo.

I flussi di merce verso la Cina in compenso sono ripartiti quasi subito e questo ha permesso alla multinazionale made in Toscana di limitare le perdite. Risultato? Complice l'epidemia, che ha imposto una riorganizzazione delle attività, oggi la Savino Del Bene guarda sempre più a Oriente. Sono passati 20 anni da quando l'azienda tricolore ha deciso di puntare sulla Cina e da allora i numeri le hanno dato ragione: oggi la società conta tredici filiali in tutto il Paese asiatico, con la sede centrale a Shanghai, e punta a espandersi verso Ovest nel prossimo futuro. Nel 2018 la Savino Del Bene si è anche aggiudicata il premio "Via della Seta" ai China Awards, con cui ogni anno vengono insignite le aziende Italiane che hanno meglio colto le opportunità del mercato cinese.

Il gruppo non nasconde che il virus e in precedenza la guerra dei dazi abbiano impattato sullo sviluppo del traffico, ma solo parzialmente. Se i flussi di merce verso gli Usa sono caduti ai minimi storici durante l'emergenza, quelli verso la Cina hanno ripreso infatti a crescere già in primavera, tornando presto ad avvicinarsi ai livelli pre-Covid. In costante aumento la richiesta di trasporto di dispositivi di protezione individuale e di altri beni essenziali: fin dall'inizio della pandemia la Savino Del Bene si è impegnata in Italia nell'attività di distribuzione logistica su tutto il territorio nazionale di Dpi e di dispositivi medici sanitari allo scopo di fronteggiare il coronavirus e in collaborazione con la sua controllata Savino Del Bene Shanghai ha iniziato a garantire servizi di spedizione dalla Cina con cadenza settimanale per l'approvvigionamento di farmacie, nosocomi e altre strutture sanitarie. «L'azienda resta pienamente operativa in tutto il mondo e continua a prestare i propri servizi di trasporto nazionale e internazionale, rispettando le norme sanitarie anti-Covid.

Grazie a una presenza a livello mondiale, alla tecnologia e al sistema di gestione multimodale dei servizi di trasporto internazionale di cui disponiamo, siamo in grado di continuare a supportare pienamente la nostra rete clienti a livello mondiale», spiegano i vertici della multinazionale.

In Italia la Savino Del Bene domina da due anni la classifica dei primi mille operatori della logistica merci, arrivando a surclassare un operatore logistico a 360 gradi come il gruppo tedesco Dhl.

Le direttrici principali di traffico sono fra Europa e Stati Uniti, fra Asia ed Europa e Usa e infine fra Usa e Asia. La storica multinazionale, nata a Firenze nel 1899, ha movimentato nel 2019 circa 600 mila teus di merce via mare (circa il 65 per cento) e 70 mila ton-

Paolo e Fabio Nocentini, presidente e vicepresidente esecutivo al meeting annuale nel dicembre scorso. Savino Del Bene è attiva in tutti i segmenti della logistica, terrestre, marittima e via aereo nei cinque continenti.

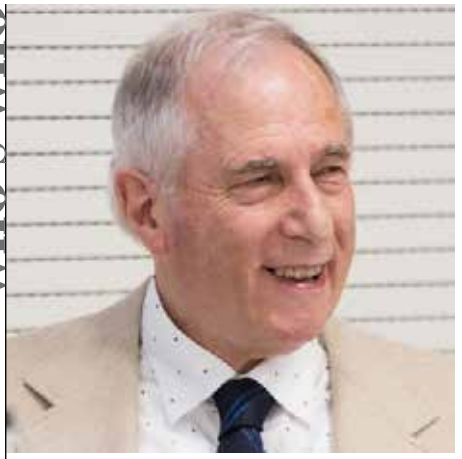
上图是集团总裁Paolo Nocentini和执行副总裁Fabio Nocentini在去年12月年会上的照片. Savino Del Bene活跃于物流业的所有领域，包括五大洲的陆运、海运和空运。

疫情过后着眼于东方

Savino Del Bene正在迅速摆脱新冠疫情带来的影响。该集团从事于提供物流和运输方面的解决方案，2019年巩固了上一年的成绩，营业额达16亿欧元，同比增长3%，之后在一段时间内曾受到过疫情的冲击。然而，运往中国的货物运输路线几乎马上重获开通，让这家托斯卡纳的跨国集团抑制了损失。结果？受疫情的影响，Savino Del Bene进行业务重组，越来越多地着眼于东方。从这家意大利公司决定进军中国开始已过去了20年，而从那之后所取得的成绩也证明了该决定的正确性：如今在整个亚洲国家设有11个分支机构，由香港分公司负责粤港澳大湾区，而位于上海的分公司则作为大中华地区总部。其上海分公司的目标是在不久的将来向西扩展，主要是四川地区。Savino Del Bene还在2018年的“中国奖”（China Awards）颁奖典礼上荣获每年为最能抓住中国市场机遇的意大利公司所颁发的“丝绸之路奖”。该集团并没有隐瞒病毒和之前的关税战已经减缓了货运发展的事实，但那只造成了局部影响。如果说疫情期间运往美国的货物量已跌至历史低点，那么运往中国的货物量在春季就已经恢复增长，并很快地回到疫情之前的水平。运输个人防护用品和其他必需品的需求很高，Savino Del Bene从疫情初始就努力加强个人防护用品和医疗保健设备在意大利境内的物流配送服务。Savino Del Bene上海分公司也已开始每周从中国运出保障药房、医院和其他医疗设施药物储备的货物。

集团高层表示：“公司将在世界各地保持全面运作，d在遵守疫情防控规定的同时，继续提供国内外运输服务。凭借遍布全球的业务、技术和国际运输服务的多式联运管理系统，我们能够继续为我们的全球客户提供全面支持。在意大利，Savino Del Bene已连续两年在“货运物流运营商1000强”中位居榜首，超过德国提供全面物流服务的DHL集团。其主要运输路线就是欧美路线，亚欧美路线，以及美国和亚洲之间的路线。Savino Del Bene在2019年完成的海运运量约60万TEUS（约占总量的65%），空运运量达7万吨（占25%）。除了海运和空运之外，Savino Del Bene上海分公司还提供欧亚铁路运输服务。

who's who



Paolo Nocentini
fiorentino, classe 1941, è entrato in azienda nel 1957 come archivista, 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.

Paolo Nocentini
佛罗伦萨人，出生于1941年，在1957年进入公司担任档案管理员一职，在1979年收购了SDB公司并接手管理权，将业务推向国际。目前Nocentini家族拥有其77%的股权，而其余股权则归世界第二大航运公司MSC所有

Fabio Nocentini
vicepresidente esecutivo, è entrato in azienda nel 1984. Savino Del Bene è il primo player italiano attivo nel business dei trasporti e delle spedizioni merci. Nel 2019 ha raggiunto un fatturato di 1,617 miliardi di euro con 4.400 dipendenti e 610 mila teus di container trasportati.

Fabio Nocentini
出生于1965年，他于1984年进入Savino Del Bene公司，现担任执行副总裁一职。SDB是意大利首要货运代理公司和运输公司。2019年营业额达16.17亿欧元，拥有4400名员工，完成集装箱吞吐量61万TEUS

nellate via aerea (25 per cento). Oltre ai trasporti via mare e via aerea, la Savino Del Bene Shanghai è in grado di offrire anche il servizio via treno sulla direttrice euroasiatica. La controllata ora intende rafforzare le proprie sinergie in Cina per espandersi anche in province più a ovest come il Sichuan.

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 Agricoltural 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 tracciabilità 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。

Savino Del Bene, Via del Botteghino, 24, 50018 Scandicci (Firenze) - Tel 电话: +39 055 52 191 - 电子邮件: headquarters@savinodelbene.com

A post-pandemic focus on the East

Savino Del Bene is quickly recovering from COVID-19. The group specialised in logistics and transport solutions had closed 2019 by consolidating the previous year results, with a turnover amounting at €1.6 billion, increasing by 3% compared to 2018; then, the virus has put everything in question. Thereby, the freight flows addressed to China have recovered almost immediately and this has allowed the multinational from Tuscany (Italy) to limit losses. What about the result? Due to epidemic, which has imposed a reorganisation of activities, today Savino Del Bene is increasingly focusing on the East. It has been 20 years since the Italian company decided to aim at China and, since then, numbers have been the evidence of it.

Nowadays, the company owns eleven branches in the whole Asian country, with a company in Hong Kong to control the Greater Bay Area and one in Shanghai, the headquarters for Greater China. However, the branch in Shanghai aims at expanding itself to the West in the next future, in particular toward the Sichuan. In 2018, Savino Del Bene was awarded the "Silk Road" prize at the China Awards, which, every year, the Italian companies that have better seized the opportunity of the Chinese market are honoured with.

The group does not hide that the virus and, previously, the duties' dispute have slowed down the traffic development, but only in part. If the freight flows towards the USA have dropped to historically low levels during the emergency, those towards China, instead, have started to grow already in springtime, by soon coming back to pre-COVID levels. The transport request of personal protective equipment (PPE) and other essential goods has been high and, since the beginning of pandemic, Savino Del Bene has been committed in the logistics distribution activity of PPE and healthcare medical devices overall the national area, in Italy.

Savino Del Bene Shanghai has started to ensure weekly shipping services from China in order to supply pharmacies, hospitals and other healthcare facilities. «The company remains fully operational all over the world and continues to provide its national and international transport services, by respecting health measures against COVID-19», the managers of the multinational have explained. «Thanks to a worldwide presence, technology and the multimodal management system for international transport services we rely on, we can continue to fully support our global customer network. In Italy, Savino Del Bene has been ranking first for two years among the best thousand operators in the freight logistics, outdoing the German group DHL, logistics operator at 360 degrees.

The main traffic routes are between Europe and the USA, between Asia and Europe and the USA, and, lastly, between the USA and Asia. In 2019, Savino Del Bene handled about 600 thousand TEUs of goods by sea (about 65%) and 70 thousand tons by air (25%). In addition to transport by sea and air, Savino Del Bene Shanghai is also able to offer a rail service on the Eurasian route.

A sinistra in alto, uno dei passaggi del sistema di tracciabilità della SDB, e, nella pagina accanto, la sede della direzione a Scandicci, nei pressi di Firenze. I trasporti marittimi rappresentano la maggior parte del traffico per la multinazionale fiorentina. Nel 2019 ha trasportato 610 mila teu di container.

左上图是SDB追溯系统的一个步骤流程；左页的照片是该公司总部，位于佛罗伦萨附近。这家佛罗伦萨跨国公司的大部分业务量来自于海上运输。2019年完成集装箱吞吐量61万TEU

Target, la transizione energetica in Asia

DOPO LA CINA, GLI EMIRATI ARABI, ISRAELE, IL GRUPPO GUIDATO DA MARCO ALVERÀ È ENTRATO IN UNA POSIZIONE STRATEGICA ANCHE IN INDIA, ALLEANDOSI CON TRE DEI PRINCIPALI GRUPPI ENERGETICI DEL PAESE. E ANCHE QUI UN FATTORE CHIAVE È L'IDROGENO

di Mauro Romano

Non si ferma la strategia di internazionalizzazione in Asia di Snam, che in questi mesi ha fatto il suo ingresso nel mercato degli Emirati Arabi Uniti, di Israele e ha rafforzato la sua posizione in Cina, dove si propone come partner nella transizione energetica. La maggiore azienda europea di infrastrutture energetiche ha annunciato ai primi di novembre una nuova mossa strategica per l'ingresso del mercato indiano. Snam collaborerà con tre dei maggiori gruppi del subcontinente per sviluppare la tecnologia dell'idrogeno a supporto della transizione energetica del Paese. Con Adani, uno dei principali gruppi indiani, svilupperà progetti legati alla filiera dell'idrogeno, in India e a livello internazionale, nonché allo sviluppo del biometano e del biogas e della mobilità sostenibile. In particolare con Adani Gas, darà vita a una jv paritetica finalizzata a promuovere lo sviluppo dell'infrastruttura di rifornimento a supporto della mobilità sostenibile in India, favorendo l'utilizzo del gas naturale, come previsto dai programmi del governo. Con Greenko, uno dei maggiori produttori di energia rinnovabile del Paese, Snam ha avviato una collaborazione per arrivare alla produzione di idrogeno da rinnovabili, nella progettazione di infrastrutture hydrogen-ready e in possibili applicazioni finali sia industriali sia nei trasporti, inclusa la mobilità a fuel cell. Infine il gruppo italiano ha sottoscritto un memorandum of understanding con Indian Oil, azienda di Stato tra i maggiori operatori energetici integrati, finalizzato a possibili progetti congiunti per la transizione energetica e nella filiera delle infrastrutture gas, con particolare interesse per iniziative nei settori dello stoccaggio e della liquefazione del gas naturale.

In settembre Marco Alverà, ceo di Snam, aveva firmato un'accordo di collaborazione strategica con PipeChina per realizzare e gestire impianti di trasporto, stoccaggio e rigassificazione di

Tecnici al lavoro in impianti di compressione di Snam. A destra, il grande videowall, 50 metri quadrati, nella centrale operativa del dispacciamento offre agli operatori una visione d'insieme della rete italiana di trasporto del gas con i principali punti di interesse e le relative informazioni di processo

技术人员检查Snam的液压装置。右图是50平方米的大型视频墙，在调度运营中心为操作员展示意大利天然气运输网络的概况，以及主要的关注点和相关的过程信息

目标，亚洲的能源转型

Snam的国际化战略并没有停止，最近几个月，它进入了阿拉伯联合酋长国、以色列市场，并加强了在中国的地位，是中国能源转型的可靠伙伴。这家欧洲最大的能源基础设施公司在11月初宣布了进入印度市场的新战略举措。Snam将与次大陆最大的三家集团合作开发氢气技术，以支持该国的能源转型。Snam将与印度重要的能源和基础设施集团之一Adani合作，在印度和国际上开发与氢气供应链相关的项目，并开发生物甲烷和沼气以及可持续性交通工具。它将与Adani Gas天然气公司建立50-50的合资公司，以促进供应基础设施的发展，支持印度的可持续性交通工具，促进天然气的使用，这是印度政府方案的设想。Snam与该国最大的可再生能源生产商之一Greenko达成合作关系，利用可再生资源生产氢气，设计氢气就绪的基础设施，并可能最终应用于工业和交通领域，包括燃料电池交通工具。最后，这个意大利集团与印度石油公司签署了一份合作谅解备忘录，印度石油公司作为国营公司是该国领先的综合能源运营商之一，旨在为能源转型和天然气基础设施链提供可能的联合项目，特别关注印度政府特别重视的天然气储存和液化能源领域的举措。 9月，Snam首席执行官Marco Alverà与PipeChina签署了战略合作协议，将在国内建设和运营天然气运输、储存和再气化工厂。北京也在饶有兴趣地关注着Snam公司在氢气领域进行的实验：该公司不仅首先在输气网络中测试了先用5%的氢气，再按体积计算10%的氢气和天然气的混合气体，还测试了世界上第一台为天然气运输基础设施设计的氢气混合涡轮机。新冠疫情这一年的绿色活动的贡献是决定性的：如果说Snam没有让人失望，正如2020年前9个月取得的成果所证明的那样，这也要归功于专注于可持续发展的业务战略。 2020年前9个月，营收突破20亿欧元门槛，比上年同期增长3.9%，营业毛利从16.6亿欧元上升到16.7亿欧元，净利润达到8.73亿欧元。Snam公司总裁Marco Alverà说道：”尽管受疫情带来的不确定性的影响，我们在2020年前9个月的业绩与去年持平。要归功于核心业务的稳定，能源转型中新业务的贡献越来越大，以及成本控制。我们在能源转型方面的实力越来越强，这要归功于我们在意大利的生物甲烷和公共及私人能源效率方面的收购，以及我们与ITM Power合作推出的第一个绿色氢气计划。与2019年相比，我们加大了投资力度，并迅速弥补了工作上的延误，继续保障了我们在所有经营地区的基本能源保障服务。同时，继续在新的市场进行开发，使Snam越来越国际化。” 坚定地致力于能源转型，到2023年投资14亿欧元，这家欧洲天然气管道管理领域的龙头企业似乎已经克服了疫情的困扰，现在决心越来越多地关注氢气。2019年，Snam还专门成立了氢气业务部门，如今致力于验证其基础设施与越来越多的氢气与天然气混合的完全兼容性（目前Snam约70%的输气管道可与氢气兼容），同时支持意大利供应链的发展，鼓励从工业到交通等多个领域使用氢气。在中国，根据近几个月在罗马签署的备忘录的规定，Snam正准备与PipeChina进行新的氢气实验。Snam公司自2018年开始进驻这个亚洲国家，成立子公司Snam Gas & Energy Services Beijing，两年前已经与全球最大的能 源企业国家电网有限公司100%控股的国家电网国际发展有限公司签署了分解Co2的备忘录。

Nicola Bedin
classe 1977, è presidente di Snam dal giugno scorso. Professore di economia applicata e manager, è stato membro del cda di Italgas dal 2016 all'aprile 2019 e dall'ottobre 2005 al 2017 ceo del Gruppo Ospedaliero San Donato, il principale operatore italiano nel settore ospedaliero. Nel 2018 ha dato vita a Lifenet Healthcare, un'iniziativa imprenditoriale nel settore healthcare che comprende 10 aziende ospedaliere ed ambulatoriali.

Nicola Bedin
出生于1977年，今年6月出任Snam总裁一职。他是应用经济学教授，也是企业高管，曾任Italgas董事会成员（2016年至2019年6月）和意大利首要医院SanDonato医院集团的首席执行官（2005年10月至2017年）。2018年推出一项与医疗行业有关的创业计划，成立了Lifenet Healthcare，囊括10家医院和诊所

Marco Alverà
classe 1975, al timone di Snam dal 2016, è considerato uno dei ceo italiani più influenti. Nato a New York, con una laurea in economia e filosofia conseguita alla London school of economics, ha maturato un'esperienza di oltre 20 anni nelle più importanti aziende energetiche italiane, Enel ed Eni. Ha scritto di «Generation H» sulle prospettive dell'idrogeno come fonte energetica.

出生于1975年的Marco Alverà自2016年起担任Snam的掌门人。如今，他被认为是意大利最有影响力的CEO之一。他出生于纽约，拥有伦敦经济学院的经济学和哲学学位，在意大利最重要的能源公司有超过20年的工作经验（他还曾在Enel和Eni工作）。他是Mondadori出版的关于氢气前景的 "H世代 "一书的作者，他是帆船旅行和高山徒步的忠实粉丝。

gas naturale. Pechino guarda con interesse anche alle sperimentazioni condotte da Snam nel campo dell'idrogeno: la società non solo ha testato per prima l'immissione di un mix di idrogeno prima al 5 per cento e poi al 10 per cento in volume e gas naturale nella propria rete di trasmissione, ma ha anche messo alla prova la prima turbina ibrida a idrogeno al mondo progettata per un'infrastruttura di trasporto del gas naturale. In Cina Snam è presente dal 2018, con la controllata Snam Gas & Energy Services Beijing, e già due anni fa aveva firmato un memorandum per abbattere la Co^2 con State Grid International Development, controllata al 100 per cento da State Grid Corporation of China, la più grande utility energetica al mondo.
Sul fronte dei conti, le attività green, grazie alla strategia di business focalizzata sulla sostenibilità, sono state determinanti nell'anno del Covid a riequilibrare i risultati, come indicano i dati registrati nei primi nove mesi del 2020. I ricavi hanno superato la soglia di 2 miliardi di euro, in crescita del 3,9 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, il margine operativo lordo è passato da 1,66 miliardi a 1,67 miliardi di euro, mentre l'utile netto ha

Snam, leader europeo nelle reti gas

Un'azienda solida con uno spirito pionieristico. Questo il biglietto da visita di Snam, la società leader in Europa nella gestione di gasdotti guidata da Marco Alverà, con una rete di trasmissione lunga oltre 41 mila chilometri e una capacità di stoccaggio di gas naturale pari a circa 20 miliardi di metri cubi. Tra le maggiori aziende italiane quotate per capitalizzazione, Snam non solo garantisce la sicurezza degli approvvigionamenti, ma abilita anche la transizione energetica e favorisce lo sviluppo dei territori, grazie a una rete sostenibile e tecnologicamente avanzata. Oltre che in Italia opera attraverso le proprie consociate internazionali in Cina (Snam Gas & Energy Services Beijing), Emirati Arabi Uniti, Francia, Grecia, Regno Unito, Albania e Austria. Snam è inoltre uno dei principali azionisti di Tap (Trans Adriatic Pipeline), il tratto finale del Corridoio sud dell'energia. Da qui al 2023 investirà 1,4 miliardi nel progetto Snam Tomorrow's Energy Company per ridurre l'impatto ambientale delle proprie attività attraverso l'innovazione per abbattere del 40 per cento le emissioni di metano al 2025 e le emissioni dirette e indirette di Co2 equivalenti al 2030. Ma Snam contribuisce alla decarbonizzazione del sistema anche tramite i suoi nuovi business legati alla mobilità sostenibile, alle infrastrutture di biometano da rifiuti organici e scarti agricoli e agro-industriali e all'idrogeno.

Snam, 欧洲天然气网络的领头羊

一家具有开拓精神的稳健公司。这是Snam公司的名片，Snam公司是欧洲领先的天然气管道公司，由Marco Alverà领导，其输气网络超过4.1万公里，天然气储存量约200亿立方米。Snam是意大利最大的上市公司之一，得益于可持续且技术先进的网络，Snam不仅保证了供应安全，还实现了能源转型，促进了地区发展。除意大利外，它还通过其在中国（Snam Gas & Energy Services Beijing）、阿拉伯联合酋长国、法国、希腊、英国、阿尔巴尼亚和奥地利的国际子公司开展业务。Snam也是南方能源走廊最后一段TAP（跨亚得里亚海管道）的主要股东之一。从现在到2023年，它将投资14亿用于Snam "日能源公司项目"，通过创新减少其活动对环境的影响，到2025年减少40%的甲烷排放，到2030年减少直接和间接的二氧化碳排放当量。但Snam也通过其与可持续性交通工具、从有机废物和农业及农工业废物中提取生物甲烷基础设施以及氢气等相关的新业务，为系统的低碳化做出贡献。

Snam, Piazza Santa Barbara, 7 - 20097 San Donato Milanese (MI) Tel. 电话 +39 02.3703.1 – email 电子邮件 relazioni.esterne@snam.it

Reti di distribuzione e depositi per immagazzinare il gas di Snam

天然气存储仓和分销网络

raggiunto quota 873 milioni di euro. «Nonostante il contesto di grande incertezza dovuto alla pandemia, i risultati dei primi nove mesi del 2020 sono in linea con quelli dello scorso anno grazie alla solidità del core business, al crescente contributo delle nuove attività nella transizione energetica e alle azioni di contenimento dei costi», ha spiegato Alverà, «siamo sempre più forti nella transizione energetica grazie alle acquisizioni nel biometano e nell'efficienza energetica pubblica e privata in Italia e all'avvio della nostra prima iniziativa nell'idrogeno verde con Itm Power. Abbiamo incrementato gli investimenti rispetto al 2019 e recuperato rapidamente i ritardi nei lavori, continuando a garantire il servizio essenziale di sicurezza energetica in tutti i territori nei quali operiamo. Nel contempo è proseguito lo sviluppo in nuovi mercati per rendere Snam sempre più internazionale». Fortemente impegnata nella transizione energetica, con un piano di investimenti per 1,4 miliardi di euro al 2023, la società leader in Europa nella gestione di gasdotti è decisa a puntare sempre di più sull'idrogeno. Nel 2019 Snam ha costituito un'unità di business dedicata specificamente all'idrogeno e oggi è impegnata nella verifica della piena compatibilità delle sue infrastrutture con crescenti quantitativi di idrogeno miscelato con gas naturale. Attualmente circa il 70 per cento dei tubi dei metanodotti di Snam sono compatibili con l'idrogeno. Snam è anche impegnata nel supporto allo sviluppo della filiera italiana per favorire l'utilizzo di idrogeno in molteplici settori, dall'industria ai trasporti.

Target, the power transition in Asia

The internationalisation strategy of SNAM is not stopping and, in these months, it has entered the UAE and Israel markets and strengthened its position in China, where it presents itself as a reliable partner in the energy transition. The first days of November, the largest European company of energy infrastructures announced a new strategic step in order to join the Indian market. SNAM will collaborate with three of the main groups of the Subcontinent, with the aim of developing hydrogen technology in support of the energy transition of the country. Together with Adani- one of the main Indian infrastructure and energy groups- it will develop projects related to the hydrogen supply chain in India and globally, as well as to biomethane, biogas and sustainable mobility development.Together with Adani Gas, it will establish an equal joint venture aimed at promoting the supply infrastructure development in support of sustainable mobility in India, by fostering the natural gas use, as provided for by Indian Government programmes. SNAM has launched a collaboration with Greenko- one of the main renewable energy producers of the country- in order to reach the hydrogen production from renewables, the design of hydrogen-ready infrastructure and possible final applications both in industry and transport, including fuel cell mobility. Lastly, the Italian group has signed a memorandum of understanding with Indian Oil, a State Company among the main integrated energy operators of the country, aimed at possible joint projects for energy transition and in the supply chain of gas infrastructure, with particular interest to initiatives in energy storage and natural gas liquefaction sectors, to which the Government is particularly committed.

In September, Marco Alverà- SNAM CEO- had signed a strategic collaboration agreement with PipeChina in order to create and manage logistics, storage and regasification plants of natural gas in the country. In addition, Beijing looks with interest at the trials led by SNAM in the hydrogen field: the company has not only tested the insertion of a hydrogen - previously at 5% and then 10% in volume - and natural gas mix in its distribution network, but also the first hybrid hydrogen turbine worldwide, designed for a transport infrastructure of natural gas. During the COVID-19 year, the contribution of green activities has been decisive: if SNAM's values have met expectations, according to the results reached in the first nine months of 2020, it is also thanks to the business strategy focused on sustainability. In the first nine months of 2020, revenues have overcome the 2 billion threshold, increasing by 3.9% compared to the same period of the previous year. The EBIDTA has grown from €1.66 billion to €1.67 billion, while the net profit has reached an amount of €873 million. This is what Marco Alverà- SNAM leader - has stated: «Our results concerning the first nine months of 2020, despite the context of great uncertainty due to pandemic, are in line with those of last year, thanks to the core business solidity, the increasing contribution of new activities in the energy transition and costs containment measures. We are increasingly strong in energy transition thanks to biomethane acquisitions, in public and private energy efficiency in Italy, as well as in the launch of our first green hydrogen initiative with ITM Power». We have increased our investments compared to 2019 and quickly recovered delays in works, while continuing to guarantee the essential energy security service in all the areas in which we operate. At the same time, development continued in new markets to make SNAM increasingly international». Strongly committed to the energy transition, with investments of €1.4 billion by 2023, the leading company in Europe in the management of gas pipelines seems to have overcome the difficulties of the pandemic and is now determined to increasingly focus on hydrogen. In 2019, SNAM also established a business unit specifically dedicated to hydrogen and today is committed to verifying the full compatibility of its infrastructure with increasing amounts of hydrogen mixed with natural gas (currently about 70% of SNAM's pipeline tubes are compatible with hydrogen) as well as to supporting the development of the Italian supply chain, in order to foster the hydrogen use in many sectors, from industry to transport. In China, SNAM is getting ready to carry out new hydrogen trials with PipeChina, as provided for in the memorandum signed in Rome in recent months. SNAM has been present iæn the Asian country since 2018, with its subsidiary SNAM Gas & Energy Services Beijing, and two years ago it had already signed a memorandum aimed at cutting off CO2 with State Grid International Development, fully controlled by the State Grid Corporation of China, the world's largest energy utility.

La GoTv si espande con nuove tecnologie

LEADER IN ITALIA NELLE TV FUORI CASA, TELESIA HA CONQUISTATO POSIZIONI NEGLI AEROPORTI, METROPOLITANE, BUS IMPONENDOSI COME UN APPREZZATO VEICOLO DI NEWS E PUBBLICITÀ. ORA GRAZIE AI SISTEMI QUICKPUBLISH® E WECOUNTER®...

di Francesco Bisozzi

Dopo aver conquistato i principali aeroporti italiani, le metropolitane di grandi città, Roma, Milano, Genova e Brescia, oltre a bus e treni, Telesia, la media tech company che ha fatto la storia della GoTv in Italia, si prepara a ritagliarsi un ruolo da protagonista nel business della televisione digitale out of home e della digital advertising transformation. Telesia Airport, Telesia Metro, Telesia Bus e Telesia Train sono i canali tv di un network che rappresenta la principale infrastruttura tecnologica di indoor & mobile television italiana e che conta 5 mila monitor installati in 700 location. La divisione GoTv si occupa della gestione operativa, commerciale e di content management editoriale del network, mentre Telesia Sistemi della progettazione, gestione e manutenzione delle tecnologie multimediali a supporto dei canali utilizzati per la trasmissione. «Durante l'emergenza sanitaria Telesia non ha mai interrotto le trasmissioni e ha continuato a sviluppare il proprio network e la propria tecnologia. Risultato, dopo Milano, Roma e Brescia a febbraio siamo sbarcati anche nella metropolitana di Genova, dove abbiamo inaugurato un nostro network», ha puntualizzato Gianalberto Zapponini, ceo dell'azienda, considerato un pioniere della televisione digitale fruita fuori dalle mura domestiche. «Telesia avrà un ruolo da protagonista in un nuovo scenario in cui la tecnologia non rappresenterà più solo il mezzo con cui abilitare e supportare la raccolta pubblicitaria ma diventerà progressivamente il fine attraverso il quale realizzare business innovativi per il mercato di riferimento», ha spiegato. Telesia si propone come fornitore di tecnologie e servizi in grado di abilitare tutte le imprese alle attività di comunicazione data driven a supporto dell'advertising, in particolare nell'ambito del digital out of home, e di offrire una serie di strumenti di digital transformation tramite cui migliorare l'offerta commerciale degli spazi di advertising. Ed è qui che entra in gioco la divisione Sistemi, il motore tecnologico di Telesia, con ricavi in crescita

Qui e a destra due delle installazioni di Telesia nelle metropolitane di Milano e Roma. La GoTv di Telesia trasmette anche negli aeroporti, sui bus e sui treni. Nel segmento della GoTv, Telesia è leader in Italia

此图和右图是Telesia在米兰和罗马的地铁站里安装的两个设备。Telesia的移动电视还分布在机场、公共汽车和火车上。Telesia是意大利户外电视领域的领头羊

移动电视以新技术实现扩张

在征服了意大利主要机场，罗马、米兰和热那亚城市的地铁以及公共汽车和火车之后，谱写了意大利移动电视历史的媒体技术公司Telesia准备在户外数字电视和数字广告转型业务中占领主要席位。Telesia Airport、Telesia Metro、Telesia Bus和Telesia Train都是该公司旗下的电视频道，是意大利室内移动电视领域的主要技术基础设施，在700个地方共安装了5千个电视屏幕。其中移动电视部负责运营管理、商务以及编辑内容的管理，而Telesia Sistemi部则负责多媒体技术的构思、管理和维护，为电视频道提供辅助。 该公司的首席执行官GianalbertoZapponini表示：“在疫情期间，Telesia从未停止播放节目，而且继续发展自身的网络和技术。结果就是，除了米兰、罗马和布雷西亚以外，今年2月，我们还成功入驻热那亚的地铁站，安装了我们的设备”，他被认为是户外数字电视领域的先驱。他解释说：“Telesia将是新局面中的主角，在此，技术将不再仅仅是促成和支持广告销售的手段，而是将逐渐成为目的，旨在为参考市场打造创新业务。”Telesia将自己定义为技术和服务供应商，能够让所有企业开展数据驱动营销，为广告提供支持，尤其是在户外数字营销领域；还通过提供一系列数字转型工具，改进广告位的商业报价。而这里就是Telesia公司的技术动力Telesia Sistemi发挥作用的地方，该部门在2020年也实现了收入增长，开发了针对Quick publish节目表的软件平台和WeCounter观众计数系统。Telesia还在其提供的服务中加上了所有与网红营销、品牌内容广告和植入式广告有关的举措，如今可通过WeCounter技术对这些举措进行实时评估。 在过去的几个月里，Telesia为当地公共交通公司提供了一个名为“人员流动分析器”的统计分析系统，对乘客在候车区和车辆上的移动痕迹进行实时追踪，以此来监控人群的拥挤程度。我们将各地现有的技术进行整合，并借助Telesia的人工智能工具创建了这个系统。人员流动分析器是WeCounter系统的进化版，用于监控观众，并且已经在米兰、罗马和热那亚的地铁站里成功地完成了测试，为防止乘客在公共环境里被感染而保持安全距离做出了贡献。该系统可被交通运输行业的运营商采用，安装在运输地点；也可被主要大型分销商和零售商采用。

Gianalberto Zapponini
classe 1962, romano, è in Telesia dal 1992, quando la società ancora si chiamava Italprint 90.Guida Telesia e la sua concessionaria di pubblicità dalle origini. Considerato il pioniere del business della televisione digitale out of home, è stato tra i primi a credere nelle potenzialità dei mezzi di comunicazione fruiti fuori dalle mure domestiche e figura tra i dirigenti che hanno contribuito maggiormente al successo delle Instant tv in Italia.

Gianalberto Zapponini
出生于1962年，罗马人，自1992年以来一直在Telesia工作，该公司当时的名称是Italprint90。 他从一开始就是Telesia及其下属广告公司的负责人，被认为是户外数字电视领域的先驱，是最早一批对户外媒体潜力充满信心的人，也是对意大利即时电视的成功做出最多贡献的高管之一

anche nel 2020, che ha messo a punto, tra l'altro, la piattaforma software per i palinsesti Quickpublish® e il sistema di conteggio delle audience WeCounter®. Telesia ha inserito all'interno della propria offerta tutte le iniziative di influencer marketing, branded content e product placement, misurabili ora in tempo reale grazie alla tecnologia WeCounter®.
Negli ultimi mesi Telesia ha teso la mano alle aziende del Trasporto pubblico locale mettendo a loro disposizione un sistema di analisi statistica denominato People Movement Analyzer che tiene traccia in tempo reale dei movimenti dei passeggeri nei luoghi di attesa e a bordo dei mezzi per monitorarne il livello di affollamento. Per realizzare questo sistema si è puntato sull'integrazione della tecnologia già esistente nelle diverse location, oltre a sfruttare gli strumenti di intelligenza artificiale targati Telesia.
Il People Movement Analyzer rappresenta l'evoluzione del sistema WeCounter® usato per misurare l'audience favorendo il rispetto delle distanze minime anti-contagio negli ambienti e può essere adottato dagli operatori del settore transportation per essere installato nei luoghi destinati al trasporto, ma anche dai protagonisti della Grande Distribuzione Organizzata e dal mondo retail.

Leader nella GoTv

Leader in Italia della GoTv, Telesia ha mosso i primi passi 30 anni fa, quando ha iniziato a realizzare soluzioni integrate per la videocomunicazione in ambienti ad alta frequentazione. La media tech company del gruppo Class Editori trasmette nei principali aeroporti italiani, nelle metropolitane di Roma, Milano, Genova e Brescia, oltre che a bordo degli autobus e dei treni. Sono circa cinquemila i monitor installati e gestiti in oltre 700 location. La linea GoTv costituisce la principale attività della società, mentre la divisione Sistemi rappresenta il motore tecnologico di Telesia, a cui si deve la paternità di un ecosistema universale di tecnologie per il digital advertising e la comunicazione al pubblico, come il sistema di rilevazione WeCounter® che consente di calcolare in tempo reale le audience in prossimità degli schermi. La compagnia con al timone l'amministratore delegato Gianalberto Zapponini ha chiuso il 2019 con ricavi pari a 6 milioni di euro, in aumento del 5,1 per cento rispetto ai 5,76 milioni dell'anno precedente. Dal 2017 Telesia è quotata in Borsa. Per far fronte al Covid-19 e all'impatto della pandemia sui conti del 2020, che hanno visto i ricavi contrarsi per effetto dell'emergenza, l'azienda ha puntato sul contenimento dei costi aziendali e sulla realizzazione di nuove soluzioni per il distanziamento sociale e per il digital advertising destinate al settore Transportation e Digital out oh home.

移动电视领头羊

作为意大利移动电视行业的领头羊，Telesia在30年前迈出的第一步就是开始为人流密集区的视频通信提供集成解决方案。Class Editori集团旗下的这家媒体技术公司在意大利主要机场，在罗马、米兰、热那亚和布雷西亚地铁，以及公共汽车和火车上播放电视新闻和节目。在700多个地点安装了约5千个电视屏幕并负责管理。移动电视是该公司的主要业务，而Telesia Sistemi部门则是其技术动力，为数字广告和公众传播量身打造了一个通用的“技术生态系统”，如计算屏幕附近观众人数的WeCounter计数系统。在首席执行官Gianalberto Zapponini的领导下，该公司2019年收入达600万欧元，与上一年的576万相比，增长了5.1%。Telesia于2017年在米兰证券交易所上市。为了应对新冠疫情以及疫情对2020年的业务状况带来的影响（收入下降），该公司实施成本控制，并为保持社会距离以及交通运输业和户外数字媒体行业的数字广告打造新的解决方案。

Telesia, via Ottavio Gasparri 13/17 - 00152 Roma - Tel. 电话:+39 06.594.651 - 电子邮件: info@telesia.it

The GoTv to grow with new technologies

After having conquered the main Italian airports, the subways of big cities - Rome, Milan and Genoa - as well as buses and trains, Telesia, the media tech company that has made the history of the GoTv in Italy, is getting ready to play a leading role in the out of home digital television and in the digital advertising transformation businesses. Telesia Airport, Telesia Metro, Telesia Bus and Telesia Train are the TV channels of a network that represents the main technological infrastructure of the indoor & mobile television in Italy, which can rely on 5,000 monitors installed in 700 locations. The GoTv division deals with the operational, commercial and editorial content management of the network, while Telesia Sistemi handles with the design, management and maintenance of multimedia technologies in support of the channels used to broadcast. «During the health emergency, Telesia has never stopped broadcasting and has continued to develop its own network and technology. As a result, after Milan, Rome and Brescia, we also landed in the Genoa subway in February, where we inaugurated our system», as Gianalberto Zapponini, CEO of the company, considered a pioneer of the out of home digital television, has pointed out. «Telesia will play a leading role in a new scenario in which technology will no longer be just the means to enable and support advertising, but will gradually become the goal aimed at carrying out innovative businesses for the reference market», he has explained.

Telesia acts as a technologies and services supplier able to enable all the companies to carry out data driven communication activities in support of advertising, in particular in the out of home digital field, and provide a series of digital transformation tools by which to improve the commercial offer of advertising spaces. Here, the Sistemi Division- Telesia technological driver- comes into play, with increasing revenues also in 2020 and which has developed, inter alia, the software platform addressed to Quickpublish® show schedules and WeCounter®, the audience accounting system. Telesia has included in its own offer all the marketing influencer, branded content and product placement initiatives, which can be evaluated in real time thanks to the WeCounter® technology. In the past months, Telesia has supported the local public transport companies, by making available to them a statistical analysis system called People Movement Analyzer, which keeps track of passengers' movements in waiting areas and inside means of transport in real time, in order to monitor the crowding level. With the aim of implementing this system, there has been a focus on the integration of already existing technology in different locations, as well as on the use of Telesia-branded Artificial Intelligence tools. The People Movement Analyzer represents the WeCounter® evolution system, used to monitor the audience and already successfully tested in the cities of Milan, Rome and Genoa, by promoting the observance of minimum safety distances to prevent infection in the environments; this may be implemented by operators in the transportation field, in order to be installed in places addressed to transportation, but also by leaders in the large-scale distribution and the retail field.

BPER:
Banca
È il momento giusto.
Ve lo garantiamo
al 110%.
Hai un'impresa edile?
Abbiamo diverse soluzioni per te, dalla cessione del credito d'imposta a finanziamenti dedicati. Approfitta dei vantaggi dell'Ecobonus 110% per far crescere il tuo business.
Ti aspettiamo in filiale e su bper.it
Vicina.
Oltre le
attese.
bper.it 800 22 77 88
Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Offerta soggetta ad approvazione della banca.
Le informazioni riportate sono basate sul Decreto Rilancio (D.L. 34/2020, convertito in legge 77/2020).
Sono in corso di emanazione i provvedimenti attuativi dell'Agenzia delle Entrate e del Ministero dello Sviluppo Economico, pertanto i criteri e le informazioni ad oggi disponibili potrebbero subire cambiamenti.

Ecco le linee guida del 3° Forum BRI

以下就是第三届“一带一路”中意企业投资对接会上出现的指导方针

GLI INTERVENTI DI IMPRENDITORI, BANCHIERI, ADVISOR, AMMINISTRATORI PUBBLICI ALL'INIZIATIVA PROMOSSA DA CLASS EDITORI E XINHUA NEWS AGENCY

企业家、银行家、顾问和政府部门管理人员在Class Editori和新华社合作举办的大会上发表演讲

Li Junhua

Luca Ferrari

Romano Prodi

Song Wei

Michele Geraci

Jiang Xu

Zeno D'Agostino

Andrea Agostinelli

Giuseppe Zampini

Alessandra Pasini

Enrica Banti

Mario Boselli

Michael Guan

Carlo D'Andrea

Renzo Cavalieri

Gianpaolo Bruno

Enrico Plateo

Santiago Mazza

Alessandro Barin

Gianpietro Benedetti

Giulio Bonazzi

Giorgio Moretti

Pasquale Natuzzi jr

Massimo Mazzini

Marco Ferioli

Huang Yu

Riccardo Honorati Bianchi

Sergio Miele

Vincenzo Colla

Fabrizio Sala

Francesco Boggio Ferraris

Saro Capozzoli

Sue Yang

Bai Junyi

Marco Marazzi

Giovanni Pisacane

Per due giorni il 14 e 15 ottobre scorsi, collegati con i conduttori negli studi di Class Cnbc a Milano e in contemporanean con Xinhua News Agency a Pechino, personaggi italiani e cinesi del mondo delle istituzioni, dell'industria, delle banche e delle professioni si sono confrontati sulle prospettive per il business della Belt&Road Initiative e del mercato cinese in particolare. Ne sono emersi indicazioni e nuovi punti di vista utili anche a chi non è stato in grado di seguire questo forum, organizzato da Class Editori e Xinhua News Agency, per farsi un'idea delle prospettive della strategia Belt&Road, di chi sono gli attori più importanti e gli advisor utili alle imprese. Per questo motivo, è stato deciso dagli organizzatori di pubblicare, quasi per intero, nelle pagine che seguono, gli interventi che si sono succeduti nelle due giornate, con l'augurio che l'iniziativa apra la strada a una più solida conoscenza della BRI e del mercato cinese.

在今年10月14日至15日举办的为期两天的网络大会上，中意两国政府机构、工业行业、银行业的重要人士以及其他行业的专业人士们远程连线，与米兰Class Cnbc电视台和新华社国际电视台的主持人们讨论了新冠疫情过后，在“一带一路”倡议参与国家中的业务前景，尤其是中国市场。他们在Class Editori和新华社合作举办的这届大会上提出的一些新观点和指导方针对于那些没有参与该论坛的人也大有裨益，能帮助后者了解“一带一路”倡议的发展和前景，了解谁是重要的参与者和企业所需的咨询顾问。因此，大会举办者决定在接下来的几页中发布两天里所有嘉宾的演讲，希望能为读者铺平道路，助他们更为深入地了解“一带一路”倡议和中国市场，让中意两国之间的合作更加广泛。

Abstract

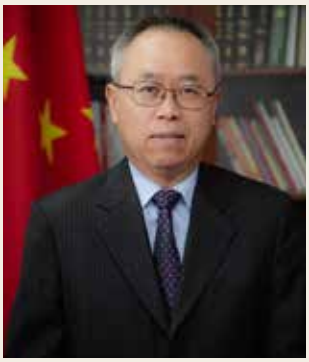
The third Forum about Belt&Road. *On last October 14 and 15, Italian and Chinese protagonists of the institutional, business and banking sectors have been connected via video conference with the anchors in the ClassCnbc TV studio in Milan and, simultaneously, with Xinhua News Agency in Beijing, to discuss about the business outlooks of the Belt & Road Initiative and the Chinese market in particular. Information and new points of view have stood out, which can be also useful to those who have not been able to follow this forum. Abstracts in the following pages*

IL SALUTO DEGLI AMBASCIATORI

Li Junhua, tra Italia e Cina costruire una Via della Seta della Salute

在意大利和中国之间建立健康丝绸之路

Il Presidente Xi Jinping, durante un colloquio telefonico con il Primo Ministro Conte, ha sottolineato che la Cina sostiene fermamente l'Italia nel suo contrasto al Covid e che intende, insieme alla controparte italiana, costruire una "Via della Seta della Salute". Nonostante l'imperversare della pandemia, la cooperazione nel Belt and Road tra Cina e Italia non si è arrestata. I nostri due paesi hanno siglato accordi per l'esportazione di riso e carni bovine italiani in Cina, nonché l'addendum all'accordo sull'esportazione di kiwi italiani in Cina mantenendo la catena del freddo nel trasporto. Il China National Pipe Network Group e la SNAM hanno siglato un memorandum di cooperazione. Il China Railway Express ha visto un significativo aumento del numero delle corse. I progetti di costruzione di porto italiano con investimenti e partecipazioni di aziende cinesi sono stati portati a termine senza ostacoli. La provincia cinese di Jilin e l'Emilia Romagna hanno avviato una partnership per la produzione di automobili high-end. Il B2B tra pmi italiane e cinesi online si è svolto a settembre come da programma. È stato avviato ufficialmente il fondo per la cooperazione industriale sino-italiana. (...) In Cina c'è un modo di dire che si può tradurre come "nel mezzo delle difficoltà nascono le opportunità". La pandemia ci ha messi tutti di fronte a una sfida senza precedenti e ci ha fatto rendere conto ancora più profondamente del fatto che l'umanità rappresenta una comunità dal futuro condiviso che solo unendosi e muovendosi sinergicamente può costruire un domani più roseo. (...) Nella prima metà di quest'anno, gli investimenti delle aziende cinesi in più di 50 Paesi lungo le "nuove vie della seta" hanno raggiunto piu' di 8 miliardi di dollari, con un incremento annuo del 19,4%; sono stati siglati piu' di 2200 nuovi contratti di appalto all'estero con un valore di piu' di 62 miliardi di dollari. Abbiamo ragione di credere che il Belt and Road stia già dando impulso alla ripresa mondiale per il post-Covid. In futuro, la Cina allenterà maggiormente le procedure di ingresso sul mercato, amplierà l'apertura in settori come la finanza, l'energia, le telecomunicazioni, le infrastrutture e la salute e sanità, ridurrà i dazi sulle importazioni e amplierà quelle di prodotti di alta qualità. Le imprese italiane possano trarre da ciò più benefici. Siete tutti partecipanti e promotori della cooperazione Cina-Italia nel Belt and Road, tutte le vostre idee e proposte sono le benvenute. sentitevi liberi di esprimerle. Sono convinto che grazie all'impegno indefesso di tutti noi, sempre più aziende e cittadini italiani potranno godere dei buoni risultati della cooperazione sotto l'egida del Belt and Road. Infine, permettetemi di esprimere i miei auguri per il miglior successo di questo forum.



Ambasciatore Li Junhua

李军华

习近平主席与孔特总理通话强调，中方坚定支持意方抗疫，愿同意方一道打造"健康丝绸之路"。疫情虽然汹涌，但中意"一带一路"各领域合作步伐并未停顿。我们两国签署了意大米、牛肉输华协议、意猕猴桃冷链运输协议；中国国家管网集团和意大利SNAM公司签署合作谅解备忘录；中欧班列运力逆势大幅增长；中资企业参与投资运营的码头顺利竣工；吉林省和艾米利亚罗马涅大区合作开发高端汽车；"中意中小企业线上对接会"9月如期举行；中意产业合作基金正式启动。中国有句古话，叫"祸兮福所倚"。疫情给各方造成前所未有的挑战，也让我们更加深刻地认识到人类是一个命运共同体，唯有团结协作，方能共创美好明天。"一带一路"沿线对50多个国家直接投资80多亿美元，同比增长19.4%；新签对外承包合同2200多份，合同额约620多亿美元。我们有理由相信，"一带一路"正为全球疫后复苏注入新动力。中国经济也遭受疫情严重冲击，但第二、三季度复苏逐渐加快，全年有望实现正增长。上半年，中国企业在"一带一路"沿线对50多个国家直接投资81.2亿美元，同比增长19.4%；新签对外承包工程项目合同2289份，合同额约624亿美元。我们有理由相信，"一带一路"正为全球疫后复苏注入新动力。未来，中国将进一步放宽外资市场准入，扩大金融、能源、电信、基础设施和医疗健康等领域的开放，降低进口关税，扩大优质产品进口。我们相信，意大利工商企业能从中获得巨大的收益。未来，中国将进一步放宽外资市场准入，扩大金融、能源、电信、基础设施和医疗健康等领域的开放，降低进口关税，扩大优质产品进口。我们有理由相信，意大利工商企业将从中获得更大的收益。你们都是中意共建"一带一路"的参与者和推动者，欢迎大家建言献策，集思广益。

Abstract

Building a Health Silk Road between Italy and China *President Xi Jinping, during a phone call with the Prime Minister Conte, has underlined that China strongly supports Italy in the fight against COVID-19 and, with the Italian counterpart, aims at building a "Health Silk Road". Despite the pandemic spread, the Belt and Road cooperation between China and Italy has never stopped. In the first half of this year, Chinese companies' investments in more than 50 countries along "the New Silk Roads" have exceeded 8 billion dollars, with an annual increase by 19.4%. More than 2,200 contracts have been signed abroad, which are worth more than 62 billion dollars. We have reasons to believe that the Belt and Road is already boosting the global recovery after the COVID pandemic.*

IL SALUTO DEGLI AMBASCIATORI

Luca Ferrari, il ruolo dell'Italia nell'avvicinare Cina ed Unione Europea

意大利在拉近中欧关系中的作用

Grazie a una crescita del pil tra il 2 e 3 per cento, quest'anno, la Cina diventa per molti aspetti la locomotiva del mondo, il che offre, ovviamente, grandi opportunità alle nostre imprese. Intanto sul piano semplice dell'esportazione. Nei primi sette mesi abbiamo visto un controvalore di 6 miliardi di euro di beni italiani esportati in Cina, c'è stato un ampliamento della presenza delle imprese e dei venditori italiani sulle piattaforme online. Soprattutto abbiamo constatato un notevole ampliamento della partecipazione delle imprese italiane alla vita industriale cinese. Molte imprese italiane hanno aperto nuovi stabilimenti, hanno trovato opportunità di business assai lucrose e credo che stiano in parte compensando le perdite delle loro case madri in Italia o anche in Europa. In questo contesto il sistema paese si sta orientando verso tre macro settori di sostegno: creare opportunità per le nostre imprese, facilitare la loro presenza sul mercato, provveder alle loro necessità finanziarie. Sul primo punto lavoriamo per una sempre più ampia partecipazione al sistema fieristico cinese, che qui ha ripreso. Quanto alla presenza delle imprese italiane sul mercato, soprattutto attraverso le piattaforme informatiche, l'Ice sta lavorando per creare degli hub sulle piattaforme informatiche cinesi dove vendere i prodotti italiani. In terzo luogo con Sace e Simest, si cerca di dotare le imprese italiane che vogliono investire ed esportare o anche le imprese cinesi che vogliono esportare e vogliono investire in Italia a compensare le mancanze di cash flow. (...) E poi stiamo premendo, e speriamo di portare a termine entro l'anno o forse entro i primi mesi del 2021, il Comprehensive Agreement on Investments tra l'Unione europea e la Cina. È un accordo sugli investimenti molto importante, il tanto decantato level playing field che prevede un'apertura sempre maggiore del mercato cinese dei capitali, dei servizi, dell'import dell'export e degli investimenti verso le imprese europee. (...) Stiamo cercando di chiudere il 2020, per preparare la base per un 2021 che deve diventare l'anno del rilancio, non solo del rilancio economico del nostro Paese ma anche del rilancio del rapporto economico e commerciale con la Cina a livelli ancora più elevati. È un anno per l'Italia che sarà molto importante. Avremo la presidenza del G20 con quattro temi che il governo italiano sta curando: l'ambiente, il clima, l'energia, la sicurezza alimentare. Tutti temi che per la Cina sono molto importanti e stanno molto a cuore degli amici cinesi. Il vertice G20 si terrà in Italia, ospiteremo il Presidente Xi Jinping alla fine dell'ottobre del 2021 e credo che quello sarà il momento in cui potremo vedere dove siamo arrivati, nella fase post Covid.

Ambasciatore Luca Ferrari

中国今年的GDP增长2-3%，因此从许多方面来看都堪称世界经济的“火车头”，而这显然为我国企业提供了巨大的机会。首当其冲的就是出口行业。今年头七个月，意大利对中国出口商品达60亿欧元，更多意大利企业和经销商入驻电商平台。尤其是进入中国工业体系的意大利企业明显增多。

许多意大利企业在中国开设新工厂，找到了有利可图的商机，以此来填补一部分意大利母公司和在欧洲遭受的损失。在这种情况下，国家系统趋向于三个宏观扶持政策：为我国企业创造机会，推动它们入驻中国市场并为其提供财务支持。关于第一点，我们正在努力促进更多企业参与中国贸易展览会，在这里，中国正逐渐恢复正常。关于意大利企业入驻中国市场，尤其是通过网络平台，意大利对外贸易委员会（ICE）正在努力在中国网络平台上建立帮助销售意大利产品的枢纽。关于第三点，意大利外贸保险服务公司（SACE）和意大利对外投资促进公司（SIMEST）将资助想要进行投资或出口的意大利企业以及想要出口意大利或在意大利进行投资的中国企业，以弥补它们在现金流方面的不足。然后，我们正在施加压力，希望在今年年底或者在2021年头几个月里完成《中欧全面投资协定》（China-EU Comprehensive Agreement on Investment）的谈判。这是一项非常重要的投资协议，旨在建立一个公平的竞争环境，促进中国市场扩大对外开放，包括资金、服务、进口、出口以及对欧洲企业的投资

我们尽量让2020年结束时能够为2021年奠定基础。2021年必须是复苏的一年，这指的不仅是我国的经济复苏，还包括在更高层面上重新拉近中意经贸关系。对意大利来说，这将是非常重要的一年。意大利作为该年G20峰会主席国，将着重关注四个主题：环境、气候、能源和食品安全。这些主题对中国来说也非常重要，是中国朋友们非常关心的问题。

Abstract

The role of Italy in linking China and the European Union *We are trying to close 2020 in order to lay the basis for 2021, which must become the relaunch year, not only in terms of our country's economy, but also of the economic and trade relationship with China, at even higher levels. It will be a very important year for Italy. We will be holding the G20 presidency, with four topics that the Italian Government is dealing with: environment, climate, energy and food safety. All these issues are of vital importance for our Chinese friends. The G20 summit will be held in Italy, where we will host President Xi Jinping at the end of October 2021. I think it will be the right moment to see how many steps forward we have taken, in the post-COVID phase.*

LA BRI NELLA NUOVA FASE GEOPOLITICA

Sulle nuove Vie della Seta in Africa ci vuole anche l'impronta europea

非洲丝绸之路需要欧洲的足迹

La Belt and Road, iniziativa di grande intelligenza politica, sta andando a regime. Tuttavia sta facendo solo una parte delle sue funzioni, quella di legare la Cina con il sistema asiatico, mentre io la vedevo anche come un'occasione di iniziative in comune con l'Europa. La Banca Asiatica degli investimenti e delle infrastrutture (Aiib), promossa dalla Cina a supporto della BRI, e a cui hanno aderito tutti i Paesi europei più importanti, Italia compresa, avrebbe dovuto servire anche a promuovere queste iniziative comuni, ma la sua attività, anche in conseguenza delle tensioni politiche, è rimasta un neonato non cresciuto. Perché non fare degli investimenti comuni, per esempio in ospedali in Etiopia, nello spirito della Belt and Road? Questo è solo l'esempio di una Belt and Road inventata dai cinesi, che resta una proposta cinese, ma che contiene anche un messaggio di collaborazione paritaria con l'Europa (…) **I porti italiani.** Quando sono incominciati i rapporti più intensi con l'est, via Suez, pensavo che l'emarginazione del Mediterraneo fosse finita. Però l'Italia non ne ha approfittato per debolezza politica. Tuttavia la partita non è persa, abbiamo ancora in mano due gioielli, i porti di punta dell'Adriatico e del Tirreno, vicinissimi ai mercati dell'Europa, che godono di un vantaggio di cinque giorni rispetto ai porti del Nord Europa. Finora questo tipo di mercato se lo sta prendendo il Pireo, ma il porto di Trieste, dopo l'accordo con una società di Amburgo, ha tutte le possibilità di diventare competitivo al livello internazionale. Legarsi da un lato alla Germania dall'altro lato la Cina è un fatto interessante per Trieste. (…) Ma ci vuole una politica armonizzata anche in Europa. Non si può avere una Germania e un Olanda con un forte attivo commerciale con la Cina, e tutti gli altri paesi dell'Unione con un passivo impressionante. Vuol dire che non abbiamo un'armonizzazione alivello europeo. **Le imprese italiane in Cina.** Ci sono ancora difficoltà in alcuni settori della meccanica e ci vuole un grande sforzo globale perché le esportazioni cinesi stanno cambiando e la loro tecnologia è spesso in diretta concorrenza con i nostri prodotti. Più la Cina si raffina, più diventa per l'Italia un mercato vastissimo, di nicchie enormi, dove il 20% della popolazione mondiale ha capacità d'acquisto in aumento. Per questo l'industria italiana deve continuare a lavorare sulla parte alta del mercato come abbiamo saputo fare fino ad ora. Poi ci vogliono delle buone catene distributive, che superino la frammentazione commerciale, occorre una forte spinta all'accorpamento. E inoltre bisogna aiutare anche alcune imprese specializzandole per il mercato cinese, spingendole a produrre in Cina per il mercato cinese perchè diventino una sinergia per la loro casa madre.

Romano Prodi, economista, già presidente della Commissione europea

具有政治智慧的“一带一路”倡议进展顺利。然而，该倡议只发挥了一部分作用，即将中国与亚洲体系连接在一起，我视其为与欧洲共同建设的机会。亚洲基础设施投资银行是中国政府为了支持“一带一路”倡议（包括意大利在内的欧洲所有主要国家都加入了该倡议）而成立的银行，本该为推广这个共建计划提供助力，然而，也因为紧张的政治局势，它并未成长，仍是当初的初生牛犊。为什么不本着“一带一路”的精神，共同投资，例如投资埃塞俄比亚的医院呢？以上只是中国提出的“一带一路”倡议的一个例子，它是中国提出的项目，但也包含了与欧洲平等合作的信息。意大利港口。当通过苏伊士运河开始与东方紧密联系后，我认为地中海的边缘化时期已经结束。然而，由于政治上的弱势，意大利并未及时利用这一点。但意大利还未输掉这场比赛，手中仍拥有两件珍宝，即亚得里亚海和第勒尼安海主要港口，该港口靠近欧洲市场，与北欧港口相比，拥有五天的运输优势。迄今为止，这类市场被比雷埃夫斯港口统治，但是的里雅斯特港在与汉堡一家公司达成协议后，有了能够在国际上竞争的所有条件。的里雅斯特港一方面与德国相联，另一方面又与中国相联，这是一个意义重大的事实。但欧洲也需要在政治上达成统一。德国和荷兰与中国有巨额的贸易顺差，而其他欧盟国家则有巨额的贸易逆差，这是不可行的，意味着欧洲没有达成统一。 在中国的意大利企业。在某些机械领域仍然存在困难，需要全世界都为此付出很大的努力，因为中国出口情况正在发生变化，他们的技术通常与我们的产品直接产生竞争关系。中国越精益求精，就越会成为意大利的市场，小众却庞大的市场，拥有20%的世界人口而且其购买能力不断增长。因此，意大利工业体系必须一如既往，继续发展高端市场。然后还需要良好的分销链，需要大力推动合并模式以克服商业分散。另外，需帮助一些企业瞄准中国市场，推动它们在中国本地为中国市场进行生产，成为母公司的协作伙伴。

Abstract

On the new Silk Roads in Africa we also need the European mark. *The Belt and Road, an initiative of great political intelligence, is going on at full speed. However, it is performing only a part of its tasks, that of linking China with the Asian system, while I also saw it as an opportunity to jointly carry out initiatives with Europe. The Asian Investment and Infrastructure Bank (AIIB), promoted by China in support of the BRI, which has been joined by all the most important European countries, including Italy, should also have had to promote these joint initiatives; however, its activity, also as a result of political tensions, has remained a newborn who did not grow up. Why not to make joint investments, for example in hospitals in Ethiopia, in the context of the Belt and Road? That would be a new and important political message, because it would show that Europe does not go to Africa to colonize, nor China to only pursue economic interests.*

LA BRI NELLA NUOVA FASE GEOPOLITICA

I cinque vantaggi competitivi dell'Italia per gli investitori cinesi

对中国投资者来说，意大利的五个竞争优势

Per noi l'Italia è ovviamente una delle economie più importanti dell'UE ed è anche un mercato potenziale che ha appena superato i 60 milioni di abitanti, un mercato con prodotti e tecnologie innovative. Sono 5 i vantaggi competitivi del mercato italiano: la location, siete al centro del mediterraneo.È un hub di trasporto, perché collega verso l'Europa, l'Africa e verso altri continenti più lontani. È possibile contattare direttamente grazie alla posizione dell'Italia 800 milioni di consumatori: 500 dell'EU e 300 dei bordi e delle coste del Mediterraneo. Secondo punto, il mercato italiano ha una grande compatibilità con il nostro. L'Italia è membro dell'UE e anche del WTO, questo significa che abbiamo potuto firmare accordi di libero scambio, di commercio, non solo con l'Italia ma anche con il resto dell'Europa, indirettamente. Terzo punto, l'Italia ha un grande percorso alle spalle, e spero anche futuro, di innovazione. L'Italia è per noi un paese che offre tra le migliori università d'Europa e conseguentemente del mondo. Avete una tecnologia leader in diversi settori globali e avete questa enorme rete di clienti, di importatori, di trader in tutto quanto il mondo. Il quarto asso nella manica: i costi della manodopera. Avete un'eccellente qualità della manodopera. Lo vediamo grazie ai vostri prodotti che riuscite ad esportare in tutto il mondo. Il costo della manodopera all'ora in Italia è comparabilmente più bassa rispetto ad altri paesi, l'82% rispetto ai 100 dell'Inghilterra, il 90% rispetto alla Germania. Quinto e ultimo punto: il governo italiano dà veramente una grande importanza nel richiedere o fare arrivare in Italia capitali dall'estero. Dal 2016 l'Italia è riuscita a stimolare un certo numero di provvedimenti, anche di riforme interne per poter promuovere la crescita degli investimenti. (...) È però vero che ci sono ancora alcuni svantaggi, incertezze e questo è una sorta di ostacolo da parte cinese per venire a investire in Italia. Quindi bisogna collaborare ovviamente con i grandi giganti dell'industria cinese. Vedo due aree fondamentali che hanno grande importanza per gli investimenti cinesi in Italia: sicuramente le grandi piattaforme di e-commerce. Le aziende cinesi vogliono investire in Italia e soprattutto negli hub logistici che esistono già in alcune aree dell'Italia. Dobbiamo fare tutto questo per continuare il commercio transfrontaliero ma soprattutto il commercio tramite e-commerce. Secondo asso nella manica: vedo che l'Italia ha un grande potenziale anche a livello di ict. Il governo italiano, e non solo ovviamente, ha cercato di lavorare per migliorare l'infrastruttura a banda larga. Faccio riferimento alla dorsale informatica, per sostenere la vostra economia. Quindi il governo italiano ha lanciato anche una serie di incentivi fiscali, quindi miliardi e miliardi di euro, per andare a creare tutto il sistema non più di industria 4.0 ma possiamo già parlare di industria 5.0. Tutta la dorsale dell'infrastruttura non solo ingegneristica, meccanica, fisica, ma anche e soprattutto la fibra e il digitale. Questa è la nuova tecnologia attuale e potrà portare anche l'Italia a fare grossi passi in avanti. Rivedere tutta la struttura comunicativa farà bene al vostro paese e non solo.

Song Wei, deputy director Caitec

对我们来说，意大利显然是欧盟最重要的经济体之一，也是一个拥有6000多万居民、拥有创新产品和技术的潜在市场。意大利市场具有五个竞争优势。一是其地理位置：意大利位于地中海中心，是交通枢纽，连接着欧洲、非洲和其他更遥远的大陆；由于意大利所处的位置，可以直接与8亿消费者联系：欧洲的5亿消费者以及周边国家和地中海沿海地区的3亿。二是意大利市场与中国市场具有很大的兼容性，意大利是欧盟成员，也是世界贸易组织的成员，这意味着两国能够签署自由贸易协议，还可以通过意大利间接与欧洲其他国家签署贸易协议。三是意大利在创新方面有着强大的背景，我希望这能够在未来得到保持。对我们来说，意大利是一个拥有欧洲乃至世界一流大学的国家，在多个领域拥有全球领先的科技，还有遍布全球的庞大客户群、进口商和贸易商网络。第四张王牌则是人工成本：意大利手工艺质量卓越，从出口到世界各地的产品就可见一斑；意大利每小时的劳动力成本比其他国家要低，与英国相比只达其82%，与德国相比只有其90%。第五点也是最后一点就是：意大利政府非常重视外资流入，从2016年开始就采取激励措施（包括国内改革政策）促进投资增长。但是，意大利也确实存在一些缺点和不确定性，使之成为中方来意投资的障碍。因此，需要与中国工业巨头合作。我认为中国人在意大利的投资有两个领域至关重要。一是大型电子商务平台。中国企业想在意大利投资，尤其是在意大利某些地区已经存在的物流枢纽。我们必须做到所有这些，以继续进行跨境贸易，尤其是通过电子商务所进行的贸易。第二张王牌就是意大利在信息及通信技术具有巨大潜力。意大利政府努力改善宽带基础设施（当然这不是唯一因素），以信息技术为骨干来支持经济发展。因此，意大利政府推出了一系列价值数十亿欧元的税收优惠政策，不再满足于发展工业4.0，而是以此来打造工业5.0体系。基础架构的整个骨干不再仅限于工程、机械和物理，还包括最重要的光纤技术和数字化。这就是当前的新技术，将帮助意大利向前迈出一大步。重组整个信息通讯架构将有利于意大利，而且不止于此。

Abstract

The five competitive advantages of Italy for Chinese investors. *Italy is surely one of the most important economies in the EU and also a potential market which has just exceeded 60 million inhabitants, a market with innovative products and technologies. The competitive advantages of the Italian market are 5: the location, as you are in the midst of the Mediterranean. Italy is a transport hub, because it connects Europe with Africa and other further continents. Thanks to Italy's position, it is possible to directly get in touch with 800 million consumers: 500 from the EU and 300 from the edges and coasts of the Mediterranean. Secondly, the Italian market is perfectly compatible with ours. Italy is a member of the EU and the WTO, this means that we were able to sign free trade agreements, not only with Italy but, indirectly, also with the rest of Europe.*

LA BRI NELLA NUOVA FASE GEOPOLITICA

Con la pandemia il gap di crescita tra Europa e Cina si va ampliando

随着疫情的爆发，中欧之间的差距日益扩大

Dal punto di vista economico la Cina si è ripresa, in questo terzo trimestre probabilmente farà + 5%, l'Italia -10%, quindi nei primi nove mesi di quest'anno il gap è di quasi 15% in termini di pil che sarà praticamente impossibile recuperare perché la Cina andrà avanti ancora. L'economia specialmente quella del manifatturiero si sta, infatti, trasformando secondo un modello di passaggio dalla quantità alla qualità. La Cina è molto abile a investire in quantità di produzione, la quantità fa abbassare i costi medi e il profitto in eccesso che si genera viene rinvestito in innovazione, che genera qualità. Così trasforma quantità in qualità. L'Italia che ha un'economia basata sulle pmi è destinata a soffrirne: il modello pmi va bene in Occidente, dove c'è un'affinità culturale, infatti esportiamo in Germania e negli Stati Uniti, ma in Asia, in Cina andiamo malissimo.

Michele Geraci, economista, ex sottosegretario allo Sviluppo del governo italiano

Come facciamo a competere con la Francia, per esempio, che ha Sofitel, AirFrance, Carrefour, ed è per questo che esporta vino per 800/900 milioni di euro contro i 150 milioni dell'Italia. L'Italia deve decidere di farsi un esame di coscienza, a livello di paese, a livello politico, e chiedersi se vuole o no fare affari con la Cina perché non è possibile che ci lamentiamo del 5G, ci lamentiamo che la Cina possa investire sul porto di Taranto mentre il porto del Pireo, gestito dai cinesi di Cosco, ha triplicato il traffico e oggi muove 5 milioni di teu all'anno. Dobbiamo decidere se vogliamo o no fare affari con la Cina, perché qui, alla porta, ci sono altri 170 paesi e altri centinaia di porti e autostrade, la Francia, la Germania e anche il Giappone. (...) Quanto alla BRI penso che la Cina continuerà perché questo è un progetto che alla Cina è servito e serve, serve da un punto di vista economico perché il mercato cinese è grande e in espansione e vuole creare nuovi mercati per i suoi prodotti. (...) Non credo avremmo un reshoring in Italia, nessuno in questa situazione sociale, economica e di burocrazia, di crisi sistemica del nostro paese, pensi a riportare produzione dalla Cina in Italia, credo che ci sarà e lo sta facendo, outsourcing dalla Cina verso i paesi dell'Asean verso il Vietnam e verso l'Africa. E qui attenzione, lo dico da europeista, abbiamo una tendenza in Europa accordi di libero scambio con chiunque. . (...) In Italia dobbiamo evitare di essere autoreferenziali, il nostro gelato è il migliore al mondo ma in Cina si vende Haagen Daz, il nostro caffè è il migliore ma i soldi li fa Starbucks, e renderci conto che stiamo attraversando una crisi sistemica, cioè un sistema che non è in grado di rispondere alla giusta velocità ed efficacia alle nuove crisi, pandemia, global greenfield destruction, globalizzazione, mentre l'Asia reagirà, in Europa dobbiamo parlare meno e fare di più.

从经济角度来看，中国已经复苏，第三季度收入可能会增长5%，而意大利为-10%，因此今年前九个月两国GDP增长率的差距约达15%，而且几乎不可能缩小，因为中国将继续增长。事实上，经济，特别是制造业的经济情况，正在按照从数量到质量的过渡模式进行转变。中国善于在生产数量方面进行投资，因为数量可降低平均成本，产生的多余利润被重新投资于创新，从而产生了质量。如此，将数量转化为质量。意大利的经济模式以中小企业为基础，因此注定受到冲击：中小企业模式在西方国家里是奏效的，文化相近，出口到德国和美国的业绩良好，但是在亚洲和中国，情况很糟糕。如何与拥有Sofitel、AirFrance、Carrefour的法国竞争，他们的葡萄酒出口额达8-9亿欧元，而意大利仅达1.5亿。意大利必须做出决定，从国家和政治的层面上进行反思，问自己是否想要与中国做生意，因为抱怨5G，抱怨中国投资塔兰托港是不可行的，由中远集团管理的比雷埃夫斯港口的货物吞吐量增至三倍，如今每年的集装箱吞吐量达500万TEU。我们必须决定是否想要与中国做生意，因为这里，意大利门前，还有其他170个国家和数百个港口及高速公路：法国、德国以及日本等。关于“一带一路”倡议，我认为中国将继续它的建设，因为这是一个从经济层面来看，对中国有益的项目，中国市场非常庞大并且不断扩张，想为中国的产品开发新的市场。我不认为意大利会实施企业回流，在目前这种社会情况、经济情况、官僚主义情况和系统性危机的情况下，没有人想将在中国进行的生产带回到意大利。我认为将在中国进行的生产转包给东盟国家，给越南和非洲倒是真的。在这一点上，我以欧洲人的角度提醒，需要小心，因为欧洲倾向于与所有国家达成自由贸易协定。在意大利，我们必须避免以自我为参考，我们的冰激淋是世界上最美味的，但是在中国销售业绩最佳的却是哈根达斯；我们的咖啡是最好的，但是赚钱的却是星巴克；意识到我们正在经历系统性危机，即我们的体系无法以正确的速度和效率应对新冠疫情、全球绿地的破坏、全球化发展等新危机，而亚洲却迅速采取了应对措施，欧洲应该少说话，多做事。

Abstract

With the pandemic, the growth gap between Europe and China is increasing. *From an economic point of view, China has recovered, and it is likely to reach + 5% in this third quarter; Italy, instead, has recorded -10%, so in the first nine months of this year the gap has been almost equal to 15% in GDP terms, that will be essentially impossible to close because China will continue to go on. The economy, especially that of manufacturing, is changing by shifting from quantity to quality. China is very capable of investing in production quantities: quantity lowers average costs, and the excess of profit which is produced is reinvested in quality-generating innovation. This turns quantity into quality. Italy, which has an economy based on SMEs, is bound to suffer from it: the SME model is good in the West, where there is a cultural affinity; in fact, we export to Germany and the United States, but in Asia, in China, we achieve very bad results.*

LA BRI E I GRAND INVESTITORI

Bank of China, una piattaforma per fare incontrare le pmi dei due paesi

中国银行，促进两国中小企业对接的平台

Come prima banca attiva in Italia, stiamo facendo un lavoro fantastico a Milano, dove operiamo da oltre 20 anni, impegnati nel fornire alle aziende italiane e alle aziende cinesi, che operano in Italia, servizi finanziari completi, facendo leva sui nostri canali internazionali e la nostra offerta completa di prodotti. Nel corso dei due anni passati, il nostro portafoglio è cresciuto di oltre il 30%, quindi quasi il 10% in più della media del nostro gruppo. Questo mostra il nostro impegno irrevocabile nei confronti dell'economia italiana. Guardando avanti sono sicuro che saremo impegnati in modo professionale, in particolare nell'era post Covid, per ripristinare la collaborazione tra Italia Cina e rafforzare anche la vostra crescita. La Bank of China non solo crede ma anzi mette in atto tutte le iniziative tra cui la BRI che è una delle più ambiziose. Vogliamo creare un vero e proprio supporto finanziario che vogliamo essere noi, con la nostra banca, per tutte le iniziative tra cui la BRI. Anche la nostra sede a Milano si è impegnata in questa iniziativa. Un esempio. L'anno scorso durante la visita del presidente Xi Jinping qui in Italia abbiamo gestito il Business Forum ed è stato tenuto un evento molto importante, appunto il business forum, organizzato in parte anche da noi e anche da diversi paesi terzi. Durante quella conferenza, lo ricorderete, molte importanti realtà italiane e anche cinesi erano presenti e hanno discusso proprio di questo, cioè come rafforzare la collaborazione tra la Cina e l'Italia, ivi compresa questa importante iniziativa che è appunto la BRI. Guardando al futuro, penso che non potranno che esserci ulteriori grandi opportunità che saranno rappresentate dalla BRI e, non solo qui a Milano, Bank of China farà del proprio meglio per facilitare le aziende italiane in questo sforzo a partecipare all'iniziativa BRI. (...)

Bank of China vuole essere un partner fondamentale per le piccole e medie imprese, per la loro internazionalizzazione. Abbiamo già creato alcuni eventi di matching nel 2014 e nel 2015. A Milano abbiamo fatto incontrare centinaia e centinaia di aziende italiane con delle possibili controparti cinesi e viceversa, e i risultati sono stati veramente fantastici. Da quel momento, ogni anno organizziamo questo evento di matching di aziende che si cercano e si trovano. L'anno scorso l'evento è stato ripetuto anche in diverse città in Cina, coinvolgendo 200 piccole e medie aziende italiane. Abbiamo collaborato anche con tante aziende cinesi con risultati eccellenti. Anche quest'anno, nonostante le difficoltà che conosciamo bene, abbiamo deciso di ripetere l'iniziativa ma in modalità virtuale, creando decine e decine di chat room dove le aziende italiane e cinesi si potessero incontrare e confrontarsi. Vi hanno partecipato 50 aziende italiane e 100 cinesi. L'evento è stato sostenuto anche dal governo italiano e dal governo cinese.

Jang Xu, presidente Bank of China, Milan Branch

作为意大利境内最早的一家中资银行，我们已在米兰运营了20多年，成绩喜人。我们致力于通过我们的国际渠道和完整的产品服务为在意大利运营的中意企业提供全面的金融服务。在过去的两年里，我们的投资组合增长了30%以上，比集团的平均增长率还多出近10%。这证明了我们在意大利经济发展中所作的努力。展望未来，我坚信我们将秉承专业的态度恢复中意合作，推动意大利经济增长，尤其是在疫情过后的那一个阶段里。中国银行对此信心十足，并且采取行动，将所有举措付诸于实，包括“一带一路”倡议这个最为雄心勃勃的项目之一。

我们希望为“一带一路”等所有倡议提供真正的财务支持。米兰分行也为此不遗余力。例如去年在习近平主席访意期间，由我行与其他第三方国家合作举办的一个非常重要的活动——中意企业家委员会。很多重要的意大利以及中国企业都参加了，而且恰恰讨论了如何加强中意合作，包括“一带一路”倡议这项重要的举措。放眼未来，我认为“一带一路”倡议将带来更多的重要合作机会，这并不限于米兰，而中国银行将尽其最大努力，促进意大利企业参与该项目的建设。

中国银行希望成为中小企业的重要合作伙伴，帮助它们走向国际化。我们已在2014年和2015年举办了一些企业对接会。在米兰，让数百家中国企业实现与意大利同行的对接，对意大利企业也是如此，成绩斐然。从那之后，我们每年都会举办企业对接会，帮助企业找到合作伙伴。去年该会还在中国不同城市举办，意大利共有200家中小企业参与。我们还与许多中国企业合作而且硕果累累。今年，尽管困难重重，我们还是决定以网络虚拟的方式再次举办对接会，创建了数十个聊天室，让中意企业在此会面并进行讨论，共有50家意大利企业和100家中国企业参与。该活动还得到了中意两国政府的支持。

Abstract

Bringing together the SMEs of the two countries. *As first active bank in Italy, we are doing an amazing job in Milan, where we have been working for over 20 years, committed to providing to Italian and Chinese companies, which work in Italy, comprehensive financial services, by leveraging on our international channels and our complete offer of products. During the last two years, our portfolio increased by more than 30%, therefore, almost 10% more than the average of our group. This shows our firm commitment toward Italian economy. By looking forward, I am sure that we will professionally be committed, in particular in the post-COVID era, to reactivating the collaboration between Italy and China and strengthening also your growth and that of SMEs for their internationalisation. We have already organized some matching events in 2014 and 2015. In Milan, we have brought together hundreds and hundreds of Italian companies with the possible Chinese counterparts and vice versa.*

LA BRI E I PORTI ITALIANI

Trieste terminal europeo per la Via della Seta

的里雅斯特港，丝绸之路的欧洲站

Circa un anno fa abbiamo firmato un secondo accordo con China Communication Costruction Company che prevedeva lo sviluppo di due piattaforme logistico industriali in Cina per aiutare i flussi di export di prodotti nordestini verso quel mercato, nello specifico parlavamo di vino. L'arrivo del Covid prima in Cina e poi in Italia ha completamente congelato le attività di quel tipo. Un eventuale interesse cinese sugli investimenti infrastrutturali ferroviari deve però tener conto della reciprocità, secondo la visione europea dei rapporti tra i due continenti. Noi offriamo un approcio integrato che è piaciuto ai tedeschi del porto di Amburgo, agli ungheresi, ai danesi di Dfds, un colosso del nord europa, che ha scelto Trieste come propria base, alle ferrovie austriache... Con Duisburg stiamo chiudendo un accordo relativo alla loro partecipazione loro all'interporto di Trieste. Piace fondamentalmente il network ferroviario intermodale che ormai va dal Belgio fino all'Ungheria, e che a breve potrebbe arrivare in Polonia. La sfida che Trieste ha totalmente vinto riguarda il fatto di essere totalmente alternativa ai porti del nord europa per raggiungere addirittura i mercati del centro e noird Europa. Siamo l'unica autorità portuale italiana ad avere una propria impresa ferroviaria e quindi riusciamo a dare risposte su tutto, anche agli operatori più complessi.

Zeno D'Agostino, presidente Porto di Trieste

大约一年前，我们与中国交通建设公司签署了第二份协议，预计在中国建立两个物流配送平台，以此来为意大利东北部产品出口到中国市场提供支持，这里具体指的是葡萄酒。新冠疫情先后在中国和意大利爆发，完全冻结了这类业务。根据欧洲对两大洲关系的看法，中国人对投资铁路基础设施建设的兴趣必须考虑到互惠性。我们提供的综合方法让汉堡港的德国人、匈牙利人、北欧巨头公司Dfds所代表的丹麦人（Dfds公司选择了的里雅斯特港作为基地）、奥地利铁路局等感到满意。我们即将与杜伊斯堡达成一项协议，合作建设的里雅斯特港多式联运码头。连接比利时和匈牙利，并且即将到达波兰的铁路联运网备受青睐。的里雅斯特港在替代北欧港口，将货物运输到中欧和北欧市场的挑战中，赢得了全面的胜利。我们是意大利唯一一个拥有自己的铁路公司的港口管理局，因此能够为各项需求提供解决方案，包括最精益求精的运营商。

Abstract

Trieste as European terminal for the BRI *We provide an integrated approach, which the Germans of Hamburg port have enjoyed, as well as the Hungarians, the Danish of DFDS - a giant of North Europe, which has chosen Trieste as its own base - the Austrian railways… With Duisburg, we are signing an agreement regarding their own shareholding in Trieste interport. The intermodal rail network from Belgium to Hungary, which, in the short term, may arrive in Poland, is really appreciated.*

LA BRI E I PORTI ITALIANI

Gioia Tauro guarda all'intermodalità

焦亚陶罗港着眼于多式联运

Nel 2019 è iniziata una fase di rilancio con le attività del nuovo terminalista, una società collegata a Msc, parte del cartello internazionale 2M formato cioè da Msc e Maesrk, il leader mondiale di settore. Le navi di Msc provengono dalla Cina, sono le più grandi navi portacontenitori del mondo, vengono da porti come Shenzhen e altri porti cinesi e noi abbiamo l'orgoglio e l'onore di poterle ospitare alle nostre banchine, perché il porto di Gioia Tauro è un porto completamente artificiale con fondali a meno di 100m, addirittura, migliori di quelli di Trieste, che consentono l'ormeggio

2019年开始了一个重启阶段，这要归功于一家MSC地中海邮轮集团关联公司——新码头运营商的业务。由Maesrk马士基航运公司和MSC地中海航运组成的2M联盟是国际航运业界的领头羊。MSC的船舶来自中国，是世界上最大的集装箱船。它们来自深圳和中国其他港口，我们很荣幸能够让它们在我们的码头上停泊，并引以为傲，因为焦亚陶罗港是一个水深少于100米、完全人工制造的港口，甚至比的里雅斯特港更优秀，能让大

Andrea Agostinelli, commissario del porto di Gioia Tauro

in totale sicurezza delle grandi navi portacontenitori. Così è iniziato, il programma di rilancio del nostro porto, confermato dal fatto che siamo uno dei pochi scali internazionali che ha visto aumentare quest'anno, nonostante la situazione emergenziale, i traffici di container di circa il 30% e nonostante si trovi nel Mezzogiorno, dove vi è un grande problema di infrastrutture adeguate.
Gioia Tauro aspira a essere non solo un porto di transhipment ma vuole diventare una struttura a intermodalità ferroviaria. La ferrovia, l'abbiamo costruita e oggi il problema è di collegare questa struttura ferroviaria alle dorsali tirreniche e adriatiche ferroviarie nazionali, perché noi siamo sulla linea delle transEurope network, le linee TEN-T.

型集装箱船安全地系泊。如此，我们的港口推出了重启计划，事实证明这一决策是正确的：尽管疫情蔓延，尽管我们的港口位于在基础设施方面仍然存在很大问题的南部，但我们仍然是今年实现业绩增长的少数国际中转港之一，集装箱吞吐量增长了30%。焦亚陶罗港不仅是一个转运港，还想成为多式联运铁路站场。我们修建了铁路，如今的问题是如何将它与第勒尼安海和亚得里亚海的国家铁路骨干线相连接，因为我们正好处在跨欧交通运输网络TEN-T线上。

Abstract

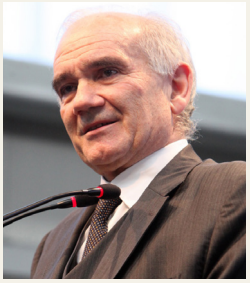
Gioia Tauro to look at intermodality *In 2019, a relaunch phase has started with the activities of the new terminal operator, a company linked to MSC, part of the 2M international cartel made up of MSC and MAESRK, the global leader of the sector. The MSC vessels come from China and are the biggest container ships worldwide; they come from ports such as Shenzhen and other Chinese ports and we are proud and honoured to be able to host them in our piers because the Gioia Tauro port is a fully artificial port.*

CHI FA AFFARI CON LA BRI

Un modello, lo scambio tecnologia-mercato

以技术换市场的合作模式

Il rapporto che abbiamo inaugurato nel 2014 con Shanghai Electric, che ha rilevato il 40% di Ansaldo dopo sei anni di trattative, partiva dall'assunto che ai cinesi interessava la tecnologia e a noi allargare il mercato. Questo modello ci ha portato a trasferire dei prodotti tecnologici alle due società in jv che abbiamo a Shanghai e nel contempo a lavorare anche fuori dalla Cina, dove la Cina poteva portare finanziamenti in particolare lungo la Via della Seta. Così è stato per l'ultimo grande impianto di tecnologia avanzata che faremo in Bangladesh con un finanziamento della China Development Bank. Questo tipo di approccio per noi è stato ed è positivo. (...) Nel piano energetico cinese, l'obiettivo è chiudere le centrali di carbone convertendole al gas naturale, passando dal 6% di consumo circa del 2018-2019 a circa 16% nel 2035. Questo vuol dire una potenza installata di nuovi impianti in Cina quasi, quattro volte e mezzo il parco nazionale italiano. Per Ansaldo e i fornitori che fanno parte della filiera di produzione è un'opportunità assolutamente interessante. (....) La Cina va muovendosi molto rapidamente in questa fase, hanno problemi sulla catena di fornitura, stanno chiedendo componenti e materiali in maniera superiore a quella che era prevedibile all'inizio dell'anno, e le aziende italiane potrebbero partecipare in maniera attiva alla consegna di materiale, La supply chain è uno degli elementi fondamentali in cui le nostre imprese possono inserirsi ora.



Giuseppe Zampini, presidente Ansaldo Energia

我们与上海电气于2014年建立的合作关系（上海电气经过六年的谈判，收购了安萨尔多40%的股份）建立在中国人对技术，而我们对扩展市场感兴趣的推测上。这种合作模式促使我们将技术产品转移到我们在上海成立的两家合资企业中，同时又在中国以外的国家和地区开展业务，中国在那里，尤其是丝绸之路沿线国家，可以为我们提供资金。我们将在孟加拉建立的新大型先进技术工厂正是由中国国家开发银行提供的贷款。这种模式对我们来说是非常有利的。在中国的能源计划中，目标是关闭燃煤发电厂，将其转变为天然气电厂，将2018-2019年约6%的消费量增加到2035年的约16%。这意味着中国这些新发电厂的装机容量几乎是意大利的四倍半。对于Ansaldo和生产链中的供应商来说，这是一个意义非凡的机会。中国现阶段发展迅速，在供应链上遇到了一些问题，需要比年初预期更高级的零部件和材料，而意大利企业可以积极参与材料的交付，供应链是意方企业得以进入中国市场的基本要素之一。

Abstract

A model, the technology-market exchange *The relationship that we have launched in 2014 with Shanghai Electric, which has detected 40% of Ansaldo after six years of negotiations, started from the hypothesis that Chinese people were interested in technology while we were interested in expanding the market. This model has led us to transfer some technological products to the two companies in joint venture that we own in Shanghai and, in the meantime, to work also outside China, where China would have brought financing, along the Silk Road.*

CHI FA AFFARI CON LA BRI

Idrogeno, una grande sfida per l'energia

氢气，能源的巨大挑战

Il rapporto che si è sviluppato negli ultimi due o tre anni con la Cina è stato improntato alla collaborazione e al dialogo per coniugare al meglio le nostre competenze e una loro visione di lungo termine che indirizza gli sforzi in una maniera molto efficace. Nel mercato cinese del gas, la domanda raddoppierà da 300 miliardi di metri cubi, sei volte il dato dell'Italia, a 600 miliardi di metri cubi. Questo passaggio richiederà infrastrutture e la capacità di gestire in maniera integrata le infrastrutture, da qui è partito il nostro dialogo con la Cina e con Pipe China. Avendo l'opportunità e la possibilità in Cina di disegnare un'infrastruttura energetica nel 2020, lo faranno pensando alla transizione dal gas fossile di oggi al gas verde e quindi l'idrogeno del domani. (...) Il fatto di avere una partnership con una società come Snam, con 80 anni di storia sulle reti gas, che prima di altri ha capito l'enorme ruolo che l'idrogeno avrebbe potuto giocare nella decarbonizzazione, ha portato al tavolo Pipe China su progetti di utilizzo dell'idrogeno all'interno del metanodotto. (...) Il mercato dell'idrogeno sta partendo ed è un segmento dove diverse geografie e diversi mercati stanno sviluppando delle tecnologie proprie, ma è indubbio che la dimensione di quel mercato e la necessità di decarbonizzare un energy mix che ancora oggi vede il 60% di presenza del carbone, è un'opportunità di collaborazione di dimensioni estremamente importanti.

我们在过去两三年里与中国客户发展的关系体现在合作和交流中，旨在将我们的经验与他们的高瞻远瞩以最佳方式相结合，让努力卓有成效。在中国的天然气市场上，需求量将实现翻番，从3000亿立方米（是意大利的六倍）增至6000亿立方米。这一步骤需要基础设施的配合以及综合管理基础设施的能力，而我们与中国和国家管网集团PipeChina的交流从这里开始。他们有机会在2020年规划能源基础设施，考虑将如今的化石燃料过渡到未来的绿色气体——氢气。Snam在天然气领域拥有80年的历史，比其他人更早地意识到氢气在“脱碳”转型中可能发挥的巨大作用。它与国家管网集团的合作伙伴关系，让后者成为一些氢气项目的参与者，即在天然气管道内使用氢气。氢气市场正在启动，而且各地区和各个不同的市场都在开发自己的氢气技术，但是毫无疑问，该市场的规模以及“脱碳”的必要性（煤炭在如今的混合能源中仍占60%）是极为重要的合作机会。

Alessandra Pasini, Cfo Snam

Abstract

Hydrogen, a great challenge in the energy sector *In the Chinese gas market, demand will double from 300 billion cubic meters - six times higher than Italy's figure - to 600 blmc. This shift will require infrastructure and the ability to manage infrastructure in an integrated way: from here, our communication with China and Pipe China started. In China, they have the opportunity and the possibility to design an energy infrastructure; therefore, they will do it by thinking about the transition from today's fossil gas to green gas, and thus tomorrow's hydrogen.*

CHI FA AFFARI NELLA BRI

5G, il futuro nella vita di tutti i giorni

5G，日常生活中的未来

Il settore della sanità è una grande palestra e una vetrina per incominciare a testare che cosa le nuove tecnologie ci possono dare in termini di benefici e di sviluppo, tenendo conto che l'interscambio di tecnologie si è rivelato e si rivelerà sempre di più una parte fondamentale di questo sviluppo. Huawei ha ricevuto un premio per come ha contribuito a gestire la pandemia negli studi sperimentali di Wuhan.

Qui il 5G ha dimostrato come si possano effettuare delle azioni rischiose, se effettuate manualmente, in modo completamente

医疗行业是一个很好的培训场和橱窗，可以为我们测试哪些新技术能够带来好处和发展，而技术交流已被证实是这一发展的重要部分。华为在武汉的实验研究中，因其为抗击疫情做出的贡献而获得了一个奖项。在此，5G技术展示了如何以完全自动化的方式执行一些如果手动进行可能会有风险的操作，如医院内用于分发药物的医疗推车的管理，用5G机器人在机场或医院分发药物，以及对公共区域进行消毒，将对人类的危害降至最低。而且不止于此，借助人工智能，我们已经看到可以进行CT扫描，以极其简单的方式找到新冠病毒引

automatizzato, per esempio la gestione del carrello medico all'interno dell'ospedale per la somministrazione dei farmaci, la somministrazione dei farmaci stessa in aeroporti o ospedali con robot 5G o la disinfezione di ambienti comuni minimizzando il rischio per l'uomo.
Ma non solo, con l'intelligenza artificiale abbiamo visto come sia possibile effettuare delle tac e trovare in modo estremamente embrionale le lesioni polmonari dovute al Covid e anche predire quello che sarà dell'evoluzione di queste lesioni. Questo sistema fra

Enrica Banti, head international relations Huawei

l'altro è stato proprio da noi portato in Italia e messo a disposizione degli ospedali di Napoli e Trieste quindi ancora una volta un interscambio che poi è andato non solo a favore della comunità medica ma anche della cura dei pazienti.

起的肺炎，对肺炎的演变进行预测。该系统正是由我们带到意大利，供应给那不勒斯和的里雅斯特的医院，这再次证明了交流不仅有利于医学界，还有利于患者的治疗。

Abstract

5G, the future in everyday life *5G has shown how actions, which - if done manually - could be risky, can be performed in a fully automated manner, such as managing the medical cart in hospitals for drug delivery, administrating drugs in airports or hospitals with 5G robots, or disinfecting common areas, to minimize the risk to humans. But not only: with the artificial intelligence, we have seen that CT scans can be carried out, and pulmonary lesions due to COVID-19 can be found in an extremely embryonic manner.*

CHI FA AFFARI CON LA BRI

È il momento di insistere sulle tre F

是时候坚持推广三个F：食品（food）、时尚（fashion）和家具（furniture）

La Cina è il primo mercato che ha ripreso in modo vigoroso a comprare, e quindi noi lì ci dobbiamo essere. E soprattutto, mi riferisco al settore che io conosco bene, che è la moda, il fashion, il desiderio dei cinesi è verso prodotti dello stile di vita italiano, che io declino non solo con il food e il fashion, ma anche il furnishing, il design. È importante esserci, perché già quest'anno il pil in Cina aumenterà di un 2%, che è un miracolo rispetto a cosa è successo all'inizio dell'anno, e soprattutto per l'anno prossimo è previsto un incremento ben più sostanzioso. L'eccellenza del prodotto italiano, che è legata a quel "bello benfatto" frutto di una capacità manifatturiera di primo livello, che coniuga creatività tecnologia, è quanto dobbiamo mantenere inalterato anche per il futuro. Guai a cercare scorciatoie. Solo con una originalità del prodotto e una qualità intrinseca, noi riusciremo ad avere ancora i successi che abbiamo avuto nel passato. Devo dire che i dati recenti confermano che questa è la tendenza giusta e quindi, in attesa che altri mercati, a cominciare, per esempio, dagli Stati Uniti, riprendano un po' di vigore, ecco, è bene che noi stiamo soprattutto presenti

Mario Boselli, presidente Fondazione Italia-Cina

in Cina con i grandi marchi del lusso, ma anche con le medie imprese, che hanno più difficoltà ad affermarsi su quel mercato, ma che sono, però, quando ci arrivano, ben desiderate dal consumatore cinese.

中国是第一个购买力强劲恢复的市场，因此我们必须到那里去，尤其是我所熟悉的行业，时尚业。中国人对体现意大利生活方式的产品充满渴望，我认为不仅是食物和时尚，还包括家具和设计。参与进去非常重要，因为中国国内生产总值今年就已增长2%，考虑到年初时爆发的疫情，这堪称是一个奇迹，而且预计明年经济增长将加速。意大利产品的卓越品质来自于一流的制造能力，打造出"精心制作的美"，将创意和技术相结合，这是我们在未来也必须保持不变的事项。不要想寻找什么捷径。只有凭借独创性和内在的品质，才能够如过去一样，取得成功。我必须说，最近的数据证实了这是正确的趋势。因此，在等待其他市场恢复元气中（例如美国），我们的大型奢侈品品牌应该将重心放在中国，还有中型企业也该如此，后者更难在中国市场上打响知名度，但是一旦做到，就会备受中国消费者青睐。

Abstract

It is time to insist on the three F *It is important to be there, because China's GDP will rise by 2% this year, which is a miracle if we think about what happened earlier this year; moreover, a much higher increase is expected next year. The excellence of the Italian product, linked to that "beautiful and well-made" which comes from the best manufacturing capacity and combines creativity and technology, is what we must preserve unchanged in the future as well. Never look for shortcuts. Only with a product originality and an intrinsic quality we will still be able to achieve the success we had in the past.*

CHI FA AFFARI CON LA BRI

Con Cic e Unicredit per aiutare l'industria

与中投公司和裕信银行合作扶持中意产业

La forte interazione tra Italia e Cina ha radici lontane, in questo solco abbiamo lanciato un nuovo fondo che si chiama China-Italy industrial cooperation fund, ovvero fondo di cooperazione industriale Cina-Italia. Da una parte un investitore è la China Investment Corporation (CIC), dall'altra il colosso bancario Unicredit. Quindi di nuovo c'è cooperazione fra i nostri due Paesi, che va avanti da molto tempo, che è sempre più forte e che noi lavoreremo per rafforzare non solo in Cina. Tutta quanta l'Asia è ovviamente il grande mercato con la M maiuscola, il più interessante sul pianeta in questo momento. È un mercato che diventa sempre più ricco. I mercati più ricchi sono Corea e Giappone, però l'accento adesso è sull'area meridionale e sud orientale. Per noi è un'ottima opportunità per controllare l'evoluzione anche di questi "nuovi paesi". Per quanto riguarda la strategia Investindustrial si è sempre concentrata molto su tre assi fondamentali: il consumer, il manifatturiero e il discorso sanitario. Ora, noi osserviamo adesso anche l'ingresso di una quarta area fondamentale, la tecnologia. La Cina probabilmente è il mercato più grande al mondo per tutte quante queste quattro aree, con un focus particolare, da parte nostra, sull'assistenza sanitaria e sui nuovi consumi domestici.

Michael Guan, presidente Investindustrial Asia

意大利和中国之间的紧密关系源远流长，在此背景下，我们设立了一项新基金，命名为"中意产业合作基金"。投资商之一是中国投资有限责任公司（中投公司），另一方则是银行巨头——意大利裕信银行。于是，中意两国再次进行合作，让长久以来的合作关系日益紧密，而我们将努力巩固，而且不止步于中国。很显然，整个亚洲都是一个庞大的市场，而且就目前来说，也是最重要的市场。这是一个越来越富有的市场，韩国和日本是其中之最，而目前的重点则是南部和东南部地区。对我们来说，这是一个跟进这些"新国家"的发展的极好机会。欧洲投资集团Investindustrial的战略计划一直以来都以消费者、制造业和医疗体系这三个主要支柱为重心。如今，再加入第四个重要领域——技术。关于上述领域，中国也许是世界上最大的市场，特别是对我们而言，重点在于医疗保健和新的国内消费。

Abstract

With CIC and Unicredit to help the business *We have launched a new fund called China-Italy industrial cooperation fund. On the one side, an investor is the China Investment Corporation (CIC); on the other the giant bank Unicredit. Therefore, there is again a cooperation between our two countries, which has been going on for a long time. Now, it is increasingly stronger and we will work to strengthen it not only in China. Currently, the entire Asia is the greatest capital market.*

LA BRI NEI MERCATI EMERGENTI

Vietnam, un mercato aperto all'Europa

越南，向欧洲开放的市场

Il Vietnam trai i paesi dell'Asia sud orientale è quello che sta senza dubbio uscendo meglio dalla pandemia, insieme alla Cina, e sarà tra i pochissimi a registrare una crescita positiva alla fine di questo anno. Da quando la Cina e gli Stati Uniti hanno iniziato ad avere delle frizioni commerciali che poi si sono via via aggravate, c'è stato uno spostamento di investimenti cinesi all'interno del Vietnam e la Cina da quinto partner commerciale è diventato il terzo partner.

Ciononostante non abbiamo visto un'emorragia di investimenti dalla Cina al Vietnam da parte delle aziende europee. Gli europei sono in Cina per rimanere in Cina, come hanno confermato anche

在东南亚国家中，越南与中国无疑是从疫情中恢复最快的国家，而且将是今年年底报表显示实现增长的少数几个国家之一。自从出现中美经贸摩擦，而且情况越来越严重后，中国在越南的投资发生了变化，从第五大贸易伙伴变成了第三大贸易伙伴。尽管如此，欧洲企业从中国转到越南投资的却并不多。根据最近的一项定期市场调查显示，入驻中国的欧洲企业更愿意留在中国。如今，越南也为欧洲企业开启了一个新阶段，因为八月初，越南和欧盟签署的自由贸易协定正式生效，将在七年内消减两个市场之间约99%的关税。第二个协议涉及从当地法律的角度确定可能采取的行动。越来越多的企业（包

Carlo D'Andrea, vicepresidente Cdc Europea in Cina

recentemente le nostre survey periodiche.
Ora con il Vietnam si apre una fase nuova anche per le aziende europee perché dall'inizio di agosto è entrato in vigore l'accordo di libero scambio tra Vietnam e Ue che nell'arco di sette anni azzererà circa il 99 per cento dei dazi tra i due mercati. Un secondo accordo riguarda il riconoscimento di eventuali azioni dal punto di vista del diritto locale. Stiamo vedendo sempre più società anche italiane che investono in questo paese per esempio la Piaggio e la Bonfiglioli ma anche altre imprese coinvolte nel mercato dei beni di consumo.

括意大利企业）在该国进行投资，例如Piaggio和Bonfiglioli公司以及其他涉足消费品市场的企业。

Abstract

Vietnam, a market open to Europe *Nowadays, with the Vietnam, a new phase is starting for European companies as well, because at the beginning of August the free trade agreement between Vietnam and EU has entered into force: within seven years will cut off about 99% of duties between the two markets. A second agreement concerns the identification of possible actions from the local law point of view. There are increasingly more companies, Italian as well, which invest in this country, for example Piaggio and Bonfiglioli*

LA BRI NEI MERCATI EMERGENTI

Un nuovo terreno di cooperazione in Africa

非洲的新合作领域

In Africa in questo momento le imprese cinesi, quasi tutte statali, sono ancora impegnate nei grandi lavori infrastrutturali, nelle costruzioni, nelle telecomunicazioni, tuttavia la Belt and Road si sta spostando dalle grandi aziende di Stato a qualcosa di più. L'Africa sta diventando un mercato potenzialmente importante anche in termini di consumers, è una prospettiva lunga in termini temporali e in questo momento ci sono ancora molti punti interrogativi che riguardano l'assetto politico la crisi sanitaria e i rapporti molto tesi sotto il profilo internazionale. Partendo dalla nostra esperienza come studio legale, vedo grandi potenzialità nelle triangolazioni tra Italia Cina in Paesi terzi, come indica, per esempio, il caso di Ansaldo Energia.
L'iniziativa è fondata su un'idea di connessione, di win win strategy, ma è poco partecipativa nelle sue applicazioni pratiche. Anche per questo la nostra proposition di studio legale, legato a clienti italiani ed europei, che ha aperto uffici in Etiopia e in Egitto è proprio quella di fornire dei servizi legali alle grandi aziende cinesi che arrivano in questi mercati con una grande forza politica e finanziaria ma con una scarsa capacità tecnica di gestire tematiche contrattuali di appalti piuttosto che di relazioni con il Governo.

目前在非洲的中国企业几乎全部都是国有企业，而且仍在从事大型基础设施、建筑工程和电信网络的建设。然而，“一带一路”倡议的项目正从大型国有企业的手中转向更有意义的发展。就消费者而言，非洲正逐渐成为一个重要的潜在市场，拥有长期的发展前景，目前在政治秩序和医疗体系危机方面还存在许多不确定的问题，而且国际关系紧张。从我们作为律师事务所的经验出发，我认为中意在第三方国家里的合作具有巨大的潜力，如Ansaldo能源公司的项目。该倡议以建立联系，实现双赢为理念，然而实际上并非总是如此。也因此，我们与意大利和欧洲客户关系密切的律师事务所在埃塞俄比亚和埃及设立了办事处，为来此投资的中国大型企业提供法律咨询服务。这些企业拥有强大的政治后援和有力的资金支持，但是缺乏处理招标合同问题以及与政府的关系的专业能力。

Renzo Cavalieri, of counsel studio legale Bonelli Erede

Abstract

A new cooperation ground in Africa *Starting from our experience as a law firm, I see a great potential in the networks between Italy and China in third countries: an evidence of it, is the case of Ansaldo Energia. The initiative is based on a cooperation idea, a win-win strategy; however, it is not a very participatory project in practical terms.*

LA BRI NEL SISTEMA ITALIA, L'E-COMMERCE

Padiglioni virtuali per il made in Italy

意大利制造之虚拟馆

L'Ice sta creando dei grandi padiglioni italiani sulle principali piattaforme e-commerce grazie ad accordi stretti con i principali retailers cinesi, in particolare è già attivo un padiglione italiano su TMall Global di Alibaba. Stiamo implementando un padiglione italiano sulla piattaforma JinDong che è il secondo operatore più importante nell'e-commerce cinese oltre ad aver implementato un padiglione italiano grazie a un accordo con Tencent con la super app cinese WeChat. Questo padiglione prevede la possibilità per le imprese italiane, anche quelle che non presenti in Cina, di esporre e vendere direttamente i propri prodotti ai consumatori cinesi senza aver bisogno di una presenza strutturata in Cina, attraverso la formula cross-border. Le imprese creano un proprio store virtuale su questi grandi padiglioni che stiamo creando sulle principali piattaforme e-commerce. un secondo vantaggio è che i costi fissi di partecipazione vengono considerevolmente abbassati, consentendo anche ai piccoli di poter avere il proprio store virtuale in grado di raggiungere centinaia di milioni di followers. Investiamo anche in traffico digitale, cioè nella preparazione delle campagne di comunicazione finalizzate a migliorare la visibilità di questi store virtuali generando traffico verso questi padiglioni con operazioni di search engine optimization (SEO).

Gianpaolo Bruno, Ice Pechino

意大利对外贸易委员会（ICE）通过与中国主要零售商签署的协议，正在主要电商平台上打造“意大利馆”，其中在阿里巴巴旗下天猫国际平台上开设的意大利馆已经开始营业。我们即将完成在中国第二大电商——京东上开设意大利馆，此外，还与腾讯达成协议，在中国的超级APP微信上开设意大利馆。该展馆通过跨境电商模式，为意大利企业（包括未曾入驻中国的企业）提供向中国消费者直接展示和销售产品的机会，无需它们在中国设立办事处。企业们在我们在主要电商平台上打造的大型展馆里创建自己的虚拟商店。第二个优势就是入驻的固定成本将大大降低，甚至小企业也能够在此拥有自己的虚拟商店来吸引数亿关注者。我们还对数字流量进行投资，即在准备开展宣传活动以提高这些虚拟商店的知名度的同时，通过搜索引擎优化操作来产生通往这些展馆的流量。

Abstract

Virtual pavilions for the Made in Italy *The ICE is creating some great Italian pavilions on the main e-commerce platforms thanks to agreements signed with the main Chinese retailers; in particular, an Italian pavilion on Alibaba TMall Global is already active. We are implementing an Italian pavilion on the JinDong platform, which is the second most important operator in the Chinese e-commerce, and we have also opened an Italian pavilion thanks to an agreement with Tencent, with the Chinese super-app WeChat.*

LA BRI NEL SISTEMA ITALIA, L'E-COMMERCE

Metodo Tencent per arrivare al consumatore

向消费者靠拢的腾讯方式

WeChat ha circa 1,1 miliardo di utenti attivi settimanali, un numereo molto vicino alla popolazione con potere di acquisto in Cina. Gestiamo circa un miliardo di transazioni al minuto con il nostro sistema di pagamento WeChat pay che può essere utilizzato sia online sia offline direttamente in negozio tramite il cellulare.

Quindi il potenziale di reach è particolarmente elevato, ma bisogna stare attenti a curare bene l'esposizione su un mercato con queste potenzialità. L'approcio, per quanto riguarda la Cina in particolare, deve essere graduale, attraverso una serie di passaggi, di cui vedere i risultati e trare indicazioni. Tencent è un'azienda

微信每周约有11亿活跃用户，该数字与中国具有购买力的人口数量非常接近。我们的微信支付系统每分钟处理约十亿笔交易，可在线使用或者在商店中通过智能手机直接支付。因此，具有极高的到达率，然而，在这种潜力市场里进行展示，需要多加注意，小心呵护。尤其是针对中国，必须循序渐进，通过一系列步骤来获取成果和指示。腾讯是一家B2C占比95%的

Enrico Plateo, director Tencent Europa

per il 95% B2C. Il nostro cliente è il consumatore e il consumatore utente è il primo a cui ci riferiamo il primo che vogliamo soddisfare. Il primo contatto avviene attraverso la rete di agenzie che abbiamo costruito, Tencent, l'agenzia, il cliente strutturano una strategia insieme e poi il deployment dell'attività viene fatta direttamente dalle nostre agenzie partner.
Questo modello ci è sembrato il più efficace perché mantiene un know how totalmente cinese tramite il nostro approccio nella definizione della strategia. L'agezia poi mette a disposizione anche una sorta di traduzione tra il mondo cinese e il mondo occidentale in maniera tale che non ci siano passaggi che si perdano operativamente.

公司。我们的客户是消费者，而消费者用户是我们面向的、想要满足的第一目标用户。与他们的首次联系是通过我们建立的代理商网络进行的，腾讯、代理商、客户共同制定策略，然后由我们的合作代理商直接完成业务部署。在我们看来，这是最有效的合作模式，因为通过我们制定的策略，保留了完全中式的专业诀窍。然后，代理商还会提供一种中西方翻译服务，确保在操作中不会略过步骤。

Abstract

Tencent method to reach the consumer *WeChat can boast about 1.1 billion of active users every week, a very close number to the population with purchasing power in China. We manage about a billion transactions per minute with our payment system WeChat Pay, which can be used both online and offline, directly in store through smartphones. Therefore, the reach potential is particularly high; however, it is important to pay much attention in order to well handle our exposure to a market with this potential.*

LA BRI NEL SISTEMA ITALIA, L'E-COMMERCE

In Retex dal prodotto alla logistica

Retex平台，从产品到物流配送

Retex si occupa di accompagnare le aziende nel mercato cinese, fa da ponte in tutto quello che serve per raggiungere gli obiettivi di un'azienda all'interno di questo progetto Pavillon Italia di Wechat. Sono tre gli asset che abbiamo costruito per avere successo in quel mercato. Il primo è la comunicazione che enfatizzi le caratteristiche della cultura cinese e nel contempo valorizzi gli asset di eccellenza dei nostri prodotti. Il secondo aspetto è la tecnologia, è quindi importante sfruttare correttamente le tecnologie di WeChat e di altre piattaforme. Quindi un altro aspetto importante è sfruttare correttamente le tecnologie di WeChat e di altre piattaforme chiaramente nel mercato cinese per gestire la transazione e gestire tutto il processo di vendita come il pubblico cinese è abituato. Il terzo asset che abbiamo costruito in particolar modo per il progetto Pavilion Italia sono i servizi immaginando una PMI italiana con il cosiddetto end to end. Quindi aiutiamo all'azienda a selezionare i prodotti più pertinenti per un mercato così sofisticato talvolta le aiutiamo a definire insiemi quantitativi da esporre e da vendere in quel mercato, supportiamo tutta la logistica in cross-border per tutti gli aspetti doganali dazi o altro fino arrivare al consumatore finale.

Santiago Mazza, ceo di Retex

Abbiamo messo insieme tutta la filiera proprio per supportare nell'end to end a piccole e medie aziende italiane a fare un lavoro di gruppo di sistema proprio per approcciare un mercato fatto oltre un miliardo di utenti attivi alla settimana.

Retex致力于陪伴企业进入中国市场，它将充当桥梁，帮助企业在微信上的意大利馆（Pavillon Italia）项目中实现目标。为了在该市场上取得成功，我们建立了三项资产。一是交流，在彰显中国文化特色的同时，提高意大利卓越产品资产价值。二是技术，就是正确利用微信和中国市场上其他平台的技术，处理交易和管理整个销售过程，就如中国人所习惯的那样。我们为意大利馆项目建立的第三项资产就是服务，为意大利中小企业提供所谓的端到端服务，即帮助企业选择最适合如此复杂的市场的产品，确定在该市场上展示和销售的产品数量，并在整个跨境物流配送过程中提供支持，包括海关关税的问题，直到产品到达消费者的手中。我们将整个供应链汇集在一起，正是为了向意大利中小企业提供端到端服务，帮助它们进行系统性团队合作，以此来进入每周拥有十亿活跃用户的市场。

Abstract

In Retex, from the product to logistics *Communication, technology and services are the three assets that Retex provides to companies which aim at landing in the Chinese market by exploiting the Pavilions of WeChat. The approach is end to end, which allows to complete the whole process starting from the products selection to logistics solutions and payment. The entire supply chain has been conceived in order to help SMEs but also public administrations to face a market with 1 billion consumers.*

LA BRI NEL SISTEMA ITALIA, LE OPPORTUNITÀ

Fotovoltaico, un futuro per l'energia dal sole

光伏，太阳能的未来

La Cina è già il primo mercato al mondo per quanto riguarda l'installato il fotovoltaico e lo rimarrà. Si parla di andare a installare due terawatt nei prossimi trent'anni, un numero assurdo basti pensare che l'Italia ha circa 20 gigawatt di installato, due terawatt è un numero con talmente tanti zeri che si fa fatica anche a scrivere. Il mercato quindi c'è, ma si tratta di affrontare un percorso di integrazione di alti e bassi che sicuramente non è una cosa semplice. Per superare le difficoltà c'è bisogno di conoscere, essere presenti sul territorio e instaurare rapporti, affrontare delle sconfitte, superare degli ostacoli. Lavorare in Cina e è un po come succedeva agli imprenditori italiani nel dopoguerra, negli anni 60 e 70 del Novecento quando hanno costruito il Paese, anche lì si trattava di un ambiente molto dinamico in crescita e quindi anche con altrettante soddisfazioni. In Cina le cose si muovono velocemente e per un italiano anvhe se a 9 mila chilometri da casa c'è la possibilità di crescere nell'industria e anche nel fotovoltaico. Però noi ci crediamo e lo vediamo anche nel medio lungo termine. La Cina oramai sta iniziando a seguire un percorso di decarbonizzazione in cui vedrà l'energia e le energie rinnovabili ma soprattutto il fotovoltaico in primo piano nei prossimi 40 anni e pertanto per noi questo è solo l'inizio.

关于光伏产业，中国是全球第一大装机量市场，并将继续保持这一态势。据说，中国将在未来三十年内安装两太瓦的太阳能容量，这是一个不可思议的数字，考虑到意大利的装机容量约为20吉瓦，两太瓦有那么多的零，写完都不容易。因此并不缺市场，但面对跌宕起伏的整合之路也不是一件容易的事情。想要克服困难，必须去了解，在当地设立办事处并建立关系网，勇于面对失败，克服障碍。在中国开展业务有点像意大利企业家在二战后，以及在六十和七十年代时为国家建设所做的一样，当时的意大利也是一个充满活力且不断发展的国家，给予人们巨大的成就感。中国发展很快，而对于离家9000公里的意大利人来说，其工业和光伏产业都有可能在此实现增长。我们坚信，而且可以看到该产业有长期的发展前景。如今，中国已经开始走上“脱碳”转型之路，将在未来40年里以能源和可再生能源，尤其是光伏产业为重心，而这对我们来说只是开始。

Alessandro Barin, ceo FuturaSun

Abstract

Photovoltaic sector, a future for the solar energy *China is already the first market worldwide in terms of photovoltaic installed, and it will remain so. The goal is to install two terawatts in the next thirty years, an incredible number. Italy, just to make a comparison, has about 20 gigawatts: two terawatts is a number with so many digits that it is even difficult to write it down. Decarbonization path will lead energy, renewable energies and, in particular, the photovoltaic sector to be in the spotlight in the next 40 years.*

LA BRI NEL SISTEMA ITALIA, LE OPPORTUNITÀ

L'acciaio green aprirà un nuovo mercato

绿色钢铁将开拓新市场

La crescita tecnologica e di competitività della Cina è esponenziale. Dal nostro punto di vista i concorrenti futuri sono i cinesi. La nostra strategia è stata avere una fabbrica sul posto, per il mercato locale e per competere con i cinesi all'estero. In una prima fase siamo stati favoriti dal nostro gap tecnologico rispetto a loro. Il gap attualmente si sta assottigliando, e di conseguenza la competitività, oltre che tecnologica, di costo, è fondamentale. Oggi noi in Cina riusciamo a essere, a parità di prodotto, di qualità, il 35% meno costosi che in Italia.
Ma non è sufficiente, perché i nostri concorrenti cinesi, a parità di prodotto, macchine e tecnologia sono il 50% meno cari

Gianpietro Benedetti, presidente Danieli

中国的技术和竞争力呈指数式增长。从我们的角度来看，中国人是未来的竞争对手。怎么办？我们的策略是在当地建厂，面向当地市场并与海外的中国人竞争。在第一阶段，我们已经从中意之间的技术差距中受益。这个差距目前正在逐渐缩小，因此，除了技术之外，价格竞争力是至关重要的。目前，在中国，我们能够为客户提供质量相同，价格却比意大利低35%的产品。但这还远远不够，因为我们的中国竞争对手在产品、机器和技术相同的情况下，价格却比意大利低50%。我们当前的挑战，也是必须面对的挑战，就是拥有与本地中国同行相同的价格竞争力。如果我们在挑战中落败，那么在当地设厂所带来的附加价值就会大大降低。从技术角度来看，

rispetto alla produzione italiana. La nostra sfida attuale, che è un must, è diventare competitivi allo stesso costo dei cinesi localmente. Se non riusciremo in questa sfida il valore aggiunto di essere presenti in quel mercato viene molto meno. Sotto un punto di vista tecnologico continuiamo ad essere front runner, la protezione dei brevetti, che era un problema anni fa, un grosso problema, oggi direi che si sta normalizzando, non vediamo in prospettiva problemi sotto questo punto di vista, la tendenza a copiare c'è, ovviamente, ma nei limiti usuali come in tutto il mondo.
Ecco, questa è la situazione, il mercato è grande ma la sfida è essere competitivi come i concorrenti cinesi. Il mercato ha grosse prospettive per il green steel, per le emissioni di CO2 zero, che stanno affrontando con molta determinazione e con molta chiarezza.

我们将在专利保护方面继续保持领先地位，多年前，专利权曾是一个严重的问题，如今正逐渐趋向正常，从这一方面来看，没有出现什么问题，当然，抄袭一直都存在，但属于正常范围内，如世界其他地方所发生的一样。这就是现状，市场很大，挑战在于要变得像中国竞争对手一样具有竞争力。拥有零二氧化碳排放量的绿色钢铁市场前景广阔，中国正在以坚定的决心和高度明确的态度面对二氧化碳排放量的问题。

Abstract

Green steel to open a new market *Our strategy is to rely on an on-site factory, for the local market and in order to compete with Chinese abroad. In a first stage we have benefited from our technological gap compared to theirs. The current gap is shrinking and, consequently, both technological and cost competitiveness is essential. Nowadays, in China we are able to offer a product with the same quality which costs 35% less than in Italy. However, it is still not enough.*

LA BRI NEL SISTEMA ITALIA, LE OPPORTUNITÀ

Grandi affari con il nylon riciclato

再生尼龙的超值生意

Aquafil è famosa per essere reso un esempio mondiale di economia circolare. Noi partiamo da scarti della materia prima, provenienti in gran parte dal post consumo, quindi nylon che c'è nelle reti da pesca, nei vecchi tappeti o nei tagli di tessuto, e con un processo proprietario unico al mondo siamo in grado di tornare alla materia prima e quindi ripartire con un nuovo ciclo di produzione perfetto, nel senso che per noi il materiale oil-based o il materiale riciclato sono perfettamente indifferenti. Il mercato cinese è estremamente interessato a questo materiale anche se è ancora a uno stato primitivo rispetto a quello che troviamo in Europa o Stati Uniti. Ma l'evoluzione velocissima è concordo pienamente quando si dice "in Cina, una volta che si decide, ahimè si cambia". In Cina abbiamo fatto il primo progetto di sedili e di parti tessile, "Eccoli", così si chiama il nostro prodotto, con il nylon riciclato dalle reti da pesca e dalle moquette e la prima macchina che lo ha adottato è una macchina prodotta da Geely, che però va sotto il marchio Lync & Co. Li, oggi, facciamo quasi 100 milioni di fatturato, in meno di dieci anni valiamo più o meno il 40% di quello che facciamo in Europa ma con tassi di crescita molto elevati. In realtà la Cina è l'hub per servire tutto il mercato dell'Asia Pacifico, quindi dalla Cina serviamo il mercato giapponese, sudest asiatico, parzialmente, perché l'impianto cinese diventa il fornitore di semilavorato per l'impianto thailandese, e poi il mercato australiano e neozelandese.

Giulio Bonazzi, presidente ceo Aquafil

Aquafil因作为循环经济的典范而闻名世界。我们从废弃的原材料开始，大部分是消费后产生的废弃物，如来自渔网、旧地毯和碎布的尼龙，通过世界上独一无二的专有工艺，将其加工成原材料，然后重新开始进行完美生产的新周期，因为对我们来说，使用油基材料或再生材料完全没有区别。中国市场对这种材料极感兴趣，尽管与欧洲和美国的材料相比，它仍处于原始阶段。但它正在飞速发展，而且我完全同意他们所说的"在中国，一旦做出决定，改变立竿见影"。在中国，我们完成了第一个座椅和纺织部件项目，"Eccoli"就是我们产品的名称，采用来自渔网和地毯的再生尼龙制成。最先使用该产品的机器是Geely制造、属于Lync & Co品牌的机器。如今，我们在那里拥有近1亿的营业额，在不到十年的时间里，实现了大约相当于欧洲40%的成绩，而且保持高增长率。事实上，中国是服务整个亚太市场的枢纽，我们在中国为日本市场、部分东南亚市场（因为中国工厂是泰国工厂的半成品供应商）、澳大利亚和新西兰市场提供服务。

Abstract

Great businesses with recycled nylon. *The Chinese market is very interested in this material, even if it is still at a primitive stage compared to Europe or the USA. However, evolution is running very fast and I definitely agree when it is said, "in China, once a decision is taken, well, there is a change". In China, we have carried out the first project of textile seats and parts, "Eccoli", (Here they are), this is our product's name, with recycled nylon from fishing nets and carpets. China is the hub to serve the entire market of the Asia-Pacific region.*

LA BRI NEL SISTEMA ITALIA, LE OPPORTUNITÀ

Il software sanitario sulla Belt&Road 2.0

一带一路2.0上的医疗软件

Dopo le recenti acquisizioni, abbiamo ormai una presenza diffusa in Oriente, Australia, Nuova Zelanda, India, dove abbiamo quasi 800 persone, e Cina, dove abbiamo iniziato nel 2010-2011. Molto è cambiato negli anni in termini anche di atteggiamento del governo cinese, noi facciamo un prodotto molto sistemico quindi è chiaro che c'è una relazione forte con l'amministrazione pubblica. Avendo noi fatto per esempio dei progetti a livello di comune e di provincia, a un certo punto il governo ha stabilito che quei dati sanitari della popolazione erano al livello 3 di sicurezza. Quindi un'azienda italiana di proprietà italiana, al 70 per cento, con un partner cinese non andava più bene, la maggioranza doveva essere cinese. Tuttavia noi non lasciamo la Cina. Vediamo effettivamente del grande potenziale anche nei paesi intorno la Cina, tra questi Singapore, l'Indonesia, la Malesia. Noi ci occupiamo di sistemi informativi sanitari e seguiamo l'evoluzione di questi paesi cosiddetti emergenti, dove l'evoluzione Covid sta accelerando i percorsi di efficientamento. Nel mercato cinese la componente pubblica è prevalente, in quello indiano, pubblico e privato più o meno si equivalgono.

Giorgio Moretti, presidente Dedalus

通过最近完成的收购项目，我们在东方、澳大利亚、新西兰、印度（我们在此拥有近800名员工）和中国（从2010-2011年开始经营）拥有广泛的影响力。多年来，中国政府的态度发生了很大的变化，我们的产品具有系统性，所以明显与公共行政部门有着密切的关系。例如我们在完成了一些市级和省级项目之后，中国政府决定将那些人口健康数据归于三级安全水平。因此与中国企业合办，但由意大利企业持有70%股份的意大利公司不再是合格的，必须由中国企业持有大部分股份。尽管如此，我们还是不想离开中国。确实，如新加坡、印度尼西亚和马来西亚等中国周边国家也拥有巨大的潜力。我们提供的是医疗信息系统，跟进这些所谓的新兴国家的发展，在此，新冠病毒的演变正在加快他们提高效率的脚步。在中国市场里，公共机构占率更高，而在印度，则是公共机构和私人机构约各占一半。

Abstract

The medical software on the Belt&Road 2.0 *We are currently widely present in the East, Australia, New Zealand, India, where we almost have 800 people, and China, where we have started in 2010-2011. In terms of inclination and attitude, the Chinese Government behaviour has changed much over the years: we are building a very systemic product; therefore, it is clear that there is a strong relationship with the public administration. However, we see a great potential also in the countries around China*

LA BRI NEL SISTEMA ITALIA, LE OPPORTUNITÀ

Il lifestyle italiano tra online e offline

线上和线下的意大利生活方式

La Cina è il mercato dove la nostra value proposition performa in modo migliore, e il nostro brand ha il miglior posizionamento che in qualsiasi altro mercato. In Cina siamo presenti con due brand, Natuzzi Edition prodotto localmente e Natuzzi Italia, prodotto in Italia, ma entrambi rappresentano il lifestyle italiano e il lifestyle di Natuzzi. Entrambi sono per noi un volano di crescita importante ormai da dieci anni. Tant'è che due anni fa abbiamo siglato una partnership con un grosso gruppo cinese anch'esso impegnato nel retail e furniture in Cina e con il quale abbiamo appunto spinto il piede sull'acceleratore della crescita che già stava avvenendo ma che ovviamente oggi è dotata di più finanze e più entrature con il

中国是我们的价值主张表现最佳的市场，在此，我们的品牌拥有比在其他任何市场更好的定位。 我们在中国有两个品牌，即在当地生产的Natuzzi Edition和在意大利生产的Natuzzi Italia，它们都体现了意大利和Natuzzi公司的生活方式。十年来，这两个品牌一直是我们实现增长的重要动力。增长率如此之高，以至于

Pasquale Natuzzi jr., creative diretctor Natuzzi

mondo dei landor. In Cina senza una lobby importante non si riesce a posizionarsi nelle migliori location all'interno del furniture mall che presentano oggi il miglior ambito di esposizione delle marche nel nostro settore, e il miglior contesto nel quale i consumatori possano stare. Oggi , dopo 20 anni di presenza, i nostri due marchi stanno sfruttando questa visione olistica e omnicanale sulla distribuzione che fa leva sull'e-commerce e sull'esposizione dei nostri prodotti e l'attività di due team locali che gestiscono i due marchi sul territorio ma con un riporto continuo, quotidiano con l'Italia.

促使我们在两年前与中国一家大型的家具零售商签署了一项合作协议，为飞速增长添砖加瓦，从而拥有更多可支配的资金，而且与朗涛（Landor）公司的合作让我们进入该市场变得更为容易。在中国，如果没有一个重要的展厅，就无法在家具商场获得最好的位置，这些场地是展示家具品牌的最佳展区，为顾客提供最好的购物环境。如今，经过20年的发展，我们的两个品牌充分利用这个整体观点和以电子商务平台以及产品展示为支撑的全渠道销售，当然还有两个当地团队来实地管理品牌，并与意大利总部保持密切的联系。

Abstract

Italian lifestyle between online and offline *China is the market where our value proposition has the best performance and our brand owns a better positioning than in any other market. In China, we are active with two brands: Natuzzi Edition, locally produced, and Natuzzi Italia, which is produced in Italy, but they both represent Italian and Natuzzi lifestyle. For us, they have both been acting as an important growth driver for ten years.*

LA BRI NEL SISTEMA ITALIA, LE OPPORTUNITÀ

Un miniera per l'Asset Management

资产管理的宝矿

Si calcola che attualmente la ricchezza in gestione professionale nel mercato finanziario cinese sia di circa 16 triliardi di euro. Il numero dei clienti con elevati patrimoni è di oltre 2 milioni di persone, e il tasso di risparmio è elevato: questi dati ci permettono di immaginare una crescita del settore dell' asset management molto più importante rispetto ai mercati europei e americani. Quindi c'è una grande opportunità per le società di asset management come Eurizon sia a Hong Kong che in Cina dove la presenza risale al 2007. Inoltre abbiamo una partecipazione del 49 % in Penghua Fund Management, con patrimoni in gestione cresciuti in pochi anni da 20 miliardi a 100 miliardi di euro. In Cina non abbiamo solo un interesse per il mercato locale, ma pensiamo che il mercato cinese possa essere di grande interesse anche per gli investitori non cinesi. L'esperienza che abbiamo avuto in Cina con Penghua, quindi la conoscenza del mercato azionario e del mercato obbligazionario ci ha permesso di creare prodotti per i nostri investitori italiani o europei. Questi clienti sempre di più ci chiedono di investire nel mercato cinese dove i rendimenti obbligazionari sono tra tra il 2 e il 3 percento, e il mercato azionario quest'anno è tra i più performanti con rialzi di oltre il 20%. Tra l'altro l'importanza di Eurizon nel mercato cinese è stata recentemente confermato dal 16 posto tra le prime 25 società straniere più importanti in Cina, unici italiani, secondo un'analisi di una primaria società di consulenza.

Massimo Mazzini, presidente di Eurizon Capital

据估计，目前中国金融市场专业管理的财富约为16万亿欧元。拥有高资产的客户超过200万，储蓄率很高：通过这些数据，我们可以想象出资产管理行业的增长，而且要比欧美市场重要得多。因此，对Eurizon这样的资产管理公司来说，是一个巨大的机会。该公司在香港和中国大陆都设有办事处，而且在中国的历史可追溯至2007年。此外，我们还持有鹏华基金管理公司49%的股份，管理的资产在短短几年内从200亿欧元增至1000亿欧元。在中国，我们不仅对当地市场感兴趣，还认为中国市场对国外投资者也有着很大的吸引力。与鹏华合作的经验让我们得以深入了解中国的股票市场和债券市场，为我们的意大利和欧洲投资商打造合适的产品。越来越多的客户要求我们投资中国市场，在那里，债券收益率在2%至3%之间，其股票市场是今年表现最佳的股市之一，涨幅超过20%。德贝尔咨询公司的分析显示，最近，Eurizon公司在中国市场的重要性被进一步确认，在中国最重要的25家外国企业中排名第16位，而且是唯一一家意大利企业。

Abstract

A treasure trove for the AM. *It is assessed that the wealth in the Chinese financial market amounts at about €16 trillion. More than 2 million customers are HNWI and the saving rate is significant: these data allow us to imagine a much higher growth in the asset management sector compared to European and American markets. Therefore, there is a great opportunity for asset management companies such as Eurizon, both in Hong Kong and in China, where it has been active since 2007.*

BRI E SISTEMA ITALIA, CHI FINANZIA LE IMPRESE

Push strategy per vendere i prodotti tricolori

支持意大利产品的推动策略

In Cina abbiamo in corso trattative avanzate per un'operazione push, cioè un finanziamento a un compratore estero finalizzato all'acquisto di prodotti italiani, con uno dei principali conglomerati privati, attivo dalla raffineria al petrolchimico e poi a valle alla produzione del tessile, farmaceutico, abbigliamento, che ha sviluppato in questi anni un piano di investimenti per oltre 20 miliardi di dollari acquistando un po' dall'Italia, per circa 100 -150 milioni di macchinari, e molto di più Germania. Da qui al 2022 questo gruppo ha in previsione il completamento del suo piano di investimenti con una spesa prevista di 2,5 miliardi di dollari. La push punta a fare in modo che il valore degli acquisti in Italia sia almeno raddoppiato nei prossimi due anni (...) Per quanto riguarda le operazioni più tradizionali, tra giugno e novembre abbiamo finalizzato cinque operazioni di credito fornitore per un importo di 14 milioni di euro, e altrettante, per un totale di 25 milioni, dovremmo chiuderne entro dicembre. Le trattative in corso riguardano tutta l'area Apac, dove il portafoglio Sace registra impegni complessivi superiori a 3 miliardi, per attività che riguardano, petrolchimica, oil&gas, energia anche da fonti rinnovabili, in Indonesia, Vietnam, Myanmar, Bangladesh oltre che in Cina. I risultati per quanto riguardano la nostra attività ad oggi sono positivi.

Marco Ferioli, head of Sace, Hong Kong

在中国，我们正在就一个推动计划而进行深入谈判，即与中国首要私营企业集团之一合作，为意欲购买意大利产品的国外买家提供贷款。该集团活跃于不同的行业，包括炼油厂、石油化工行业，以及纺织生产、制药业和服装业的下游行业；在过去的几年里，制定了一项价值200多亿美元的投资计划，从意大利购买了价值约1-1.5亿美元的机械设备，而德国的订单额则更高。从现在到2022年，该集团预计将支出25亿美元来完成它的投资计划。该推动计划旨在让意大利产品销售额在未来两年内至少翻一番。至于传统交易，我们在6月至11月期间已完成五笔供应商信贷交易，总金额达1400万欧元，另一笔价值2500万的贷款应能在12月底前完成。正在谈判中的项目涉及整个亚太地区，在此，意大利外贸保险服务公司（SACE）的投资总额超过30亿，为印度尼西亚、越南、缅甸、孟加拉国和中国的石油化工、石油和天然气、能源以及可再生能源项目提供支持。迄今为止，我们的业务取得了喜人的成果。

Abstract

Push strategy to support Italian products. *In China, we are carrying out advanced negotiations for a push operation, namely a financing to a foreign buyer aimed at the purchase of Italian products, with one of the main private conglomerates. The latter is active in different industries: from refinery to petrochemical and – downstream - from textile production, to pharmaceutical and clothing. In the past years, it has been developing an investment plan worth more than $20 bn, by purchasing something from Italy – machineries for about 100-150 million – and much more.*

BRI E SISTEMA ITALIA, CHI FINANZIA LE IMPRESE

Occhio di riguardo anche alle startup

注重初创企业

Il fattore chiave del nostro business è il legame di reciproca fiducia con il gruppo di appartenenza delle aziende italiane che operano in Cina. Queste ultime ricevono facilmente i nostri servizi anche dal punto di vista di interventi finanziari. Per le aziende che non sono ancora clienti di Intesa Sanpaolo in Italia o nel mondo, siamo ovviamente disponibili a iniziare il processo di conoscenza anche a partire dalla Cina. Qui, a differenza delle banche locali, siamo in grado di intervenire fin dai primi passi di un'attività che altrimenti verrebbe valutata

Yu Huang, General Manager, Intesa Sanpaolo Shanghai

我们业务的关键因素在于我们与在中国经营的意大利企业所隶属的集团之间建立的相互信任的关系。我们为这些企业提供服务，包括资金支持。关于那些还不是意大利圣保罗银行客户（包括国内和国外分行）的企业，我们当然很乐意与他们相识，也可以从中国开始。在此，我们与当地银行不同，能够从业务之初就参与进来，否则会被中国的银行视为空有其表。我们从2002年开始就用人民币全面开展业务，提供开户、担保和进出口信贷服务，以及营运资金，包括长达十年甚至更久的中长期贷款。至于利率，不论是在储蓄还是贷款方面，都与欧洲所

dalle banche cinesi come una scatola vuota. Abbiamo operatività completa in renminbi dal 2002, di conseguenza offriamo conti correnti, garanzie, credit finance per l'import-export, finanziamenti di circolante e anche a medio-lungo termine a dieci anni e oltre. Per quanto riguarda i tassi, il gap con la valuta che usiamo in Europa è significativo, sia sul lato deposito sia lending. Il tasso sui depositi è intorno all'1,6%, sui prestiti i tassi si sono abbassati significativamente dai primi mesi di quest'anno e oggi viaggiamo intorno al 4-4,5 %. (...) Abbiamo osservato che le aziende italiane che operano Cina su Cina, quindi producono e vendono qui, sono state molto più resilienti rispetto alle altre forme di delocalizzazione semplice dei processi produttivi, quindi vogliamo soprattutto affiancare aziende italiane che decidano investimenti greenfield.

采用的货币政策相差很大。存款利率约为1.6%，而贷款利率则自今年年初以来显着下降，目前在4-4.5%左右。我们看到在中国运营并且面向中国市场的意大利企业（即在中国生产和销售）与其他形式的简单产业转移相比，具有更大的弹性，因此我们想首先支持那些决定对绿地进行投资的意大利企业。

Abstract

A particular attention to startups as well *The key factor of our business is the mutual trust with the group which the Italian companies operating in China belong to. Therefore, these companies receive our services also from the financial interventions' point of view. For the enterprises which are not customers of Intesa SP in Italy or worldwide yet, we are clearly available to start a process of mutual learning, also starting from China. Here, unlike local banks, we are able to intervene also starting from the very first steps of an activity*

BRI E SISTEMA ITALIA, CHI FINANZIA LE IMPRESE

Con i panda bond più credito a m-l termine

通过熊猫债券提供更多的中长期信贷

Per realizzare le potenzialità delle imprese italiane sul mercato cinese, oltre agli strumenti di Sace e Simest, parte del nostro stesso gruppo, Cdp aperto dei canali finanziari diretti. Ha effettuato una sua prima missione obbligazionaria in valuta cinese del valore nominale di un miliardo di yuan, circa 120 milioni di euro, nell'agosto 2019, per raccogliere risorse da destinare alle imprese. Lo scorso agosto il 90 per cento di questo importo era già stato allocato a una decina di 10 imprese localizzate in Cina, finanziate direttamente per il 75% del totale e il resto attraverso la filiale di Shanghai di Mps. Cdp è stata la prima delle analoghe istituzioni finanziarie europee a emettere questo tipo di obbligazioni sul mercato cinese, i cosiddetti panda bond, che garantiscono finanza a medio lungo termine e tasso fisso, in un mercato che prevalentemente invece finanzia a breve, abbattendo quindi il rischio di cambio e del tasso d'interesse. Questo impegno verso il mercato cinese è stato assunto da Cdp con la co-presidenza del Business Forum Italia Cina, nato nel 2014 da un iniziativa del ministero dello Sviluppo economico italiano del Mofcom cinese. Oggi il business forum è una piattaforma importante di dialogo tra le comunità imprenditoriali italiane e cinesi. L'ultima in ordine cronologico è stata il Forum delle Pmi, organizzato in modalità totalmente virtuale, insieme a Bank of China. Abbiamo portato 50 imprese italiane a incontrarsi con oltre 150 cinesi in settori selezionati in base alla realtà territoriale della regione di Canton.

Riccardo Honorati Bianchi, International Affairs Senior Advisor, Cdp

为了发挥意大利企业在中国市场上的潜力，意大利储蓄贷款银行（CDP）除了旗下外贸保险服务公司（SACE）和对外投资促进公司（SIMEST）提供的支持以外，还开设了直接融资渠道。在2019年8月成功完成首次10亿元人民币债券的发行，约合欧元1.2亿，以此来为企业筹资。今年8月，这笔款项的90%已被分配给驻扎在中国的企业，其中75%由我们直接贷出，余下的则是通过锡耶纳牧山银行（Monte dei Paschi di Siena）上海分行贷出。CDP是欧洲同类金融机构中首家在中国发行熊猫债券的银行，在以短期贷款为主的市场里，熊猫债券采用固定利率形式，提供中长期融资支持，从而降低了汇率和利率风险。CDP对中国市场的承诺将由中意企业家委员会共同分担，后者成立于2014年，由中国商务部和意大利经济发展部共同发起。如今，该委员会已成为中意企业家交流对话的重要平台。最近举行的活动是与中国银行合作举办的虚拟活动“中小企业论坛”，让50家意大利企业与150多家根据广东省实际情况精选出的中国企业会面。

Abstract

With Panda Bonds, more credit in the m-l term. *In order to realize the Italian companies' potential on the Chinese market, CDP has opened direct financial channels. It implemented its own first bond mission in Chinese currency for a nominal value of ¥1 billion - about €120 mn - in August 2019, in order to collect resources to be addressed to companies. Last August, 90% of this amount had been already allocated to ten companies located in China: 75% of the total was financed directly and the remaining part through the MPS Shanghai branch.*

BRI E SISTEMA ITALIA, CHI FINANZIA LE IMPRESE

Il B2B in digitale per la grande Icbc

中国工商银行的B2B数字平台

Icbc, la più importante banca cinese, da diversi anni in testa alle classifiche mondiali per finanziamenti erogati, depositi raccolti e utili, in Italia è presente dal 2011 con due filiali. La loro mission è il finanziamento delle multinazionali italiane o delle multinazionali straniere basate in Italia. Ma da alcuni anni, la banca si sta anche dedicando ad attività interessanti per le piccole e medie imprese. Una prima iniziativa riguarda l'organizzazione durante la China International Import Expo, la maggiore fiera per le importazioni del mondo, di incontri B2B tra piccole e medie imprese italiane e possibili controparti cinesi. Icbc in Cina può contare su una rete di 20 mila filiali, con decine di milioni di imprese clienti rientranti nella fascia delle pmi. La novità di quest'anno, causa Covid, è che le imprese italiane saranno rappresentate da esponenti che sono stabilmente residenti in Cina. Altra iniziativa importante è legata alla digitalizzazione. Icbc sta lanciando una piattaforma digitale che si avvarrà della più moderna tecnologia per realizzare incontri B2B tra imprese cinesi importatrici o esportatrici e imprese straniere, tra cui anche l'Italia. In questo progetto, il nostro partner per l'Italia è la fondazione Italia-Cina. Quindi le imprese si rivolgeranno alla Fondazione, facendo presente quello che vorrebbero fare con una controparte cinese, quindi importare o esportare attraverso questa piattaforma.

Sergio Miele, Icbc Roma

中国工商银行是中国最重要的银行，几年来在发放的贷款、收集的存款和利润方面均居世界首位。自2011年以来在意大利设有两个分支机构，其目的是为意大利境内的国内外跨国公司提供贷款。近年来，也为中小企业实施了一些意义重大的举措。第一个举措就是在世界最大的进口交易会——中国国际进口博览会举办期间组织意大利中小企业与中国同行之间的B2B对接会。工行在中国拥有两万家分行和数以千万计的客户公司。今年因为疫情的原因，意大利企业将由其在中国驻守的公司代表参会。另一个重要的举措就是数字化项目。中国工商银行正在推出一个数字平台，将借助最先进的技术实现中国出口公司与包括意大利在内的国外企业之间的B2B对接。关于这个项目，我们的意大利合作伙伴是意中基金会。因此，企业们可以联系基金会，讲明它们想与中国同行合作的业务，然后通过该平台进行进口或出口。

Abstract

The digital B2B for the great ICBC *A first initiative concerns the organisation of B2B meetings among Italian SMEs and possible Chinese counterparties during the China International Import Expo. In China, ICBC can rely on a 20,000 branches network, with tens of millions of customer companies. This year, there is something new: Italian companies will be represented by representatives who permanently reside in China. ICBC is launching a new digital platform, which will rely on the most advanced technology*

BRI E SISTEMA ITALIA, IL RUOLO DELLE REGIONI

Sinergie e cordinamento degli investimenti

投资协作和协调

Oggi si è fuori mercato, se non si hanno rapporti con la Cina. Sulle filiere dell'automotive, è in corso in regione un grande progetto di investimento con al centro una joint venture tra una società di progettazione americana e produttore di auto in Cina, la Faw. È un grande investimento innovativo perché punta alla progettazione di auto ibride ed elettriche. Ovviamente noi siamo interessati a posizionare in regione gli aspetti industriali.
A breve renderemo pubblici i dettagli di un progetto che

Vincenzo Colla, Assessore all'innovazione, Regione Emilia-Romagna

如今，如果不与中国合作，意味着将被排除在市场之外。在汽车供应链方面，大区内正在进行一项重大的投资项目，核心内容就是一家美国设计公司与汽车制造商——中国第一汽车集团（Faw）的合资企业。 这是一项重要的创新投资，致力于设计混合动力汽车和电动汽车。我们当然对引入工业方面非常感兴趣，将在不久后公布一些关于这个价值10亿欧元并将创造大量高质量工作岗位的项目的细节信息。大区政府的作用就是让投资商们放心交易，并为他们与大学体系、服务体系和商业供应链之间可能进行的合作

vale un miliardo di euro e creerà anche molto lavoro di qualità. Il ruolo dell'amministrazione in questi affari deve essere quello dare tranquillità agli inverstitori, coordinando le possibili sinergie con il sistema dell'università, con i sistemi dei servizi, con le filiere imprenditoriali. Alla fine non si tratta più solo di progettare un'auto ma di una piattaforma che intreccia anche sistemi digitali. E tutti sanno che in Emilia Romagna arriverà anche il più grande computer per la gestione del big data.
Per quanto ci riguarda noi abbiamo detto che mettiamo a disposizione le risorse per investimenti nella ricerca e nella formazione e vogliamo cogliere questa occasione per fare il più grande investimento per attrarre talenti, le nostre idee innovative reggono se siamo in grado anche di attrarre talenti.

予以协调。总而言之，这不再仅仅是一个汽车设计项目，而是更像一个引入了数字系统的平台。总所周知，米利亚-罗马涅大区将迎来最大的大数据管理计算机。就我们而言，我们已说过会为研究和培训的投资提供资源，也想借此机会进行最大的投资以吸引人才，如果我们能够吸引到人才，那么就意味着我们的创新想法是有效的。

Abstract

Synergies and coordination of investments *Nowadays, if you do not have any relationship with China, you are cut out of the market. A great investment project is currently concerning the automotive supply chains: at the core of it, there is a joint venture between a large US design company and a large car manufacturing company in China, the FAW. It is a great innovative investment, because it focuses on the design of hybrid and electric cars. Certainly, we are interested in bringing the industrial aspects in the region*

BRI E SISTEMA ITALIA, IL RUOLO DELLE REGIONI

Missioni virtuali per mantenere i contatti

虚拟任务在于保持联系

La Cina è uno dei partner economici fondamentali della Lombardia, noi avevamo fatto diverse missioni e viceversa abbiamo ricevuto molte visite. L'interesse è reciproco, perché molte aziende lombarde che hanno insediamenti in Cina, e viceversa abbiamo molte aziende cinesi che hanno insediamenti in Lombardia nel campo dell'high tech fino all'abbigliamento. In questo momento i settori dove stiamo registrando il maggior incremento di relazioni sono il fashion, il food and wine, il settore delle costruction e, molto interessante per noi, l'automotive perché in Lombardia operano i principali fornitori di componenti tecnologici dell'automotive europeo che si stanno aprendo alla Cina. In questo periodo ci stiamo attrezzando, e penso che sia la cosa più importante, per riuscire a tenere una normalità di contatti, per svolgere le normali attività via Internet o in via telematica e stiamo pensando a organizzare delle missioni virtuali. (...) L'amministrazione si è spesa per facilitare l'apertura di un canale ferroviario diretto tra Milano e la Cina. Il trasporto su ferro è di fondamentale importanza perché è quello che più va incontro alle esigenze oggi delle aziende che scambiano merci con la Cina, tenendo presente che l'obiettivo è di arrivare a un transport time di 10-12 giorni da quando viene prenotato lo spazio del trasporto a quando poi la merce arriva effettivamente. Attualmente siamo intorno ai 15 giorni, ma importante è anche tenere conto della frequenza dei convogli.

Fabrizio Sala, vicepresidente, Regione Lombardia

中国是伦巴第大区至关重要的经济伙伴之一，我们曾多次访华，也多次接待了中国访意。 利益是相互的，因为许多伦巴第企业在中国设有办事处，同样的，许多服装业和高科技领域的中国企业也在伦巴第设有办事处。目前，意大利增长最快的行业是时尚业、食品与葡萄酒行业、建筑业，以及对我们来说意义非凡的汽车行业，因为伦巴第大区里有欧洲汽车技术性零部件的主要供应商，后者正在向中国开放。这一段时间，为了能够保持正常的联系（我认为这一点是最重要的）我们准备通过互联网或远程信息处理方式开展正常的活动，并考虑组织虚拟任务。大区政府已做出努力，促进米兰和中国之间的直接铁路通道的开通。铁路运输至关重要，因为它最能满足如今那些与中国交易货物的企业的需要，目标是达到10-12天的运输时间，包括从预订运输空间直到货物实际到达为止。目前我们铁路的运输时间是15天左右，还有班次频率也是一个需要考虑到的重要问题。

Abstract

Virtual missions to maintain contacts *The sectors in which we are recording the highest increase in relations are the fashion, food and wine, construction and automotive. The latter is very interesting for us, because the main suppliers of European automotive technological components are active in Lombardy and we are opening up to China. We are equipping ourselves, and I think this is the most important aspect in order to maintain our usual contacts and to carry out normal activities online; we are also considering to organize virtual missions*

BRI E SISTEMA ITALIA, LE PROPOSTE DEGLI ADVISOR

La prima mossa è sul piano della cultura

第一步就是关于文化计划

Da un'indagine sulle aziende aderenti alla Fondazione Italia Cina è emerso che le differenze culturali sono ancora la principale criticità che si incontra operando in Cina, seguite dalla gestione delle risorse umane, dalle difficoltà nell'individuare il corretto partner commerciale e la burocrazia. Per questo la Scuola di Formazione Permanente della Fondazione, che in 11 anni ha formato più di 3.600 tra manager e dipendenti di imprese e di istituzioni, ha aperto due sedi anche in Cina, a Chongqing e a Pechino dove cerchiamo di fare specularmente l'attività di preparazione a un approccio interculturale tra i nostri due sistemi, tra i nostri due mercati e soprattutto tra le nostre due culture.

Francesco Boggio Ferraris, Scuola di formazione, Fondazione Italia-Cina

La cultura va affrontata come un asset importante al pari di quelli che normalmente si considerano all'interno di un piano di internazionalizzazione. Il primo passo per aiutare le aziende su questo fronte è compiere un'accurata due diligence su se stesse per scoprire qual è l'elemento identitario della propria storia e poi renderlo sintonico alle aspettative di quel mercato.

Quindi formazione in particolare in cultural management, in gestione delle negoziazioni in un contesto complicato e diverso, gestione delle risorse umane, attività formative a 360 gradi sull'ecosistema digitale per la Corporate Communications.

对意中基金会（Fondazione Italia Cina）成员公司的一项调查显示，文化差异仍然是在中国开展业务的主要问题所在，其次是人力资源管理，然后还有确定正确的贸易伙伴的难度以及官僚主义。因此，在11年里培养了3600多名企业和机构管理人员和雇员的意中基金会长期培训学校在中国重庆市和北京市也开设了两个办事处，尝试在两国体系、市场和文化之间以一种跨文化的方式开展培训活动。必须将文化视为一种重要资产，它与国际化发展计划中所需考虑到的其他要素同样重要。在这一层面上为企业提供帮助的第一步就是做一份详细的自我尽职调查，找出能够辨别本身历史的元素，然后让其与中国市场的期望保持一致。因此必须在文化管理、在复杂而不同的环境中进行谈判、在人力资源管理方面开展培训活动，还有针对企业传播的数字生态系统的全面培训。

Abstract

The first move concerns culture. *According to a survey about Fondazione Italia Cina member companies, cultural differences are still the main problem which arises by operating in China, followed by human resources management, difficulty in identifying the right trade partner and bureaucracy. For this reason, the permanent training school of the Foundation which, in 11 years, has trained more than 3,600 between managers, companies' and institutions' employees, has opened two new branches also in China, in Chongqing and Beijing.*

BRI E SISTEMA ITALIA, LE PROPOSTE DEGLI ADVISOR

Tre P per vincere nel mercato del Dragone

在中国市场上致胜的三个P：定位（position）、产品（product）和人（people）

Oltre alla presenza, pazienza e prudenza, le famose 3 P per operare bene in Cina, occorrono altre P, altrettanto importanti. La prima è il posizionamento sul mercato cinese. La seconda è la P di prodotto, il tipo di prodotto che bisogna portare in Cina. Molti italiani hanno la presunzione di servire dei prodotti che sono standard in tutto il mondo. Se va bene per il Giappone perché non può andare bene anche per la Cina, è il ragionamento sbagliato. La terza è quella delle persone, perché le risorse umane sono

Saro Capozzoli, ceo, Jesa Capital

除了分布率（presence）、耐心（patience）和谨慎（prudence）这著名的、让企业在中国的运营形势大好的三个P之外，还需要其他同样重要的P。一是在中国市场里的定位（position）。二是产品（product），就是出口到中国的产品类型。 许多意大利人都先入为主地想提供具有全球标准的产品，认为如果该产品适用于日本，那么也应该适合中国，这个想法是错的。第三个P指的是人（people），因为人力资源至关重要。如今，人力资源成本上升，有些已达到欧洲水平，因此有人埋怨在中国生产的成本太高。然而，这意味着中产阶级的形成，拥

fondamentali. Ora il loro costo è cresciuto, in qualche caso a livello europeo, e quindi ci si lamenta che costa troppo produrre in Cina. Al contrario questo vuole dire che si è formata una classe media di quasi 500 milioni di persone che hanno la capacità di acquistare e incominciano a guardare anche ai prodotti importati. (...)Nei prossimi 4- 5 anni vedo molte opportunità per aziende che portano specialmente tecnologia ed expertise, ci sarà molto spazio per i servizi perché i cinesi hanno cominciano anche a consumare servizi e a rivolgersi ad aziende anche straniere per poterli avere, un settore che avrà sicuramente grande sviluppo è quello legato all'utilizzo dell'idrogeno, anche per l'industria dell'automotive, sulla scia del modello Toyota, a cui molte aziende piccole e medie aziende italiane forniscono già i componenti. Siamo gli unici a farlo perché abbiamo in Italia la tecnologia.

有将近5亿人口，他们具有购买力并且开始将眼光放在进口商品上。在未来四五年里，对带来技术和专业知识的企业来说，有很多机会，有很多服务市场空隙，因为中国人也开始消费服务，而且还向外国公司寻求服务。另一个将取得长足发展的行业就是与氢气的使用有关的领域，包括汽车产业，沿着丰田模式（许多意大利中小型企业为其供应部件）的足迹继续前行。我们是唯一这么做的国家，因为意大利有技术。

Abstract

Three P to prevail in the Chinese market *In addition to presence, patience and prudence, the famous three P to operate well in China, other P, important as well, would be needed. The first is the positioning on the Chinese market. Than come the P of product which should be brought in China. Many Italians have the presumption to serve some products, which represent a standard world-wide.If it is appropriate for Japan, why should not be so for China as well? This is the wrong thinking. The third one is that of people.*

BRI E SISTEMA ITALIA, LE PROPOSTE DEGLI ADVISOR

Fondi più facili per chi si insedia nella GBA

让入驻粤港澳大湾区的企业更顺利地获取资金

Una delle oppoertunità per un'azienda che voglia sbarcare in Cina è l'azione del governo centrale e locale per favorire gli insediamenti nella Greater Bay Area (GBA), una zona molto ampia nel sud della Cina che comprende la provincia del Guangdong, la zona di sviluppo di Shenzhen, Hong Kong e Macao. Quest'area, che comprende quasi 70 milioni di abitanti, è da tempo in costante sviluppo. Per quanto riguarda gli aiuti pubblici, ci sono stati due recenti sviluppi. Il primo è un programma per consentire alle società dello stesso gruppo di creare cash flow, anche in valuta estera, in una banca del Guangdong. Come tutti sanno, lo spostamento dei fondi è un grande problema per gli investimenti in Cina e il nuovo programma consente lo spostamento dei fondi da Hong Kong o dall'Italia nella Cina Mainland. Il secondo riguarda la risoluzione delle controversie. Poiché gli investitori internazionali preferiscono l'arbitrato a Hong Kong, dalla fine dello scorso anno una serie di trattati consente un'applicazione più efficiente dei lodi arbitrali di Hong Kong e Mainland. Lo scorso dicembre il tribunale di Shenzhen è stato il primo ad applicare una misura di emergenza stabilita dallacamera arbitrale di Hong Kong IAC. Per assistere le aziende italiane interessate a potenziare gli investimenti nella GBA operano delle task force, principalmente a Hong Kong, che funzionano da cabina di regia. Il nostro desk a Milano e a Hong Kong lavora a stretto contatto con loro, per esempio con GBA Innovation Youth, in coordinamento con la camera di commercio e le istituzioni italiane e cinesi.

Sue Yang, associate di Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners Studio Legale

中国中央政府和地方政府为了鼓励人们在粤港澳大湾区定居而采取的措施是那些想入驻中国市场的企业的一个机会。该地区面积很广，位于中国南部，包含了广东省、深圳开发区、香港和澳门，拥有近7000万居民，长期以来一直在不断发展。关于政府援助，有两个最新发展。一是允许同一集团的下属企业在广东省一家银行里创造现金流量（也可使用外币）的计划。众所周知，资金转移是在中国投资的一个大问题，这个新计划允许企业将资金从中国香港或意大利转移到中国内地。第二件事与解决争议有关。由于国际投资商更喜欢在香港进行仲裁，去年年底，中国签署了一系列条约，让香港中国大陆的仲裁裁决得以更有效地执行。去年12月，深圳法院是第一家采用香港国际仲裁中心的仲裁庭制定的紧急措施的法院。为了协助想在粤港澳大湾区加强投资的意大利企业，有专责小组专门负责（主要在香港），具有控制室的作用。我们在米兰和香港设立的服务台与他们密切合作，例如与大湾区创新青年（GBA Innovation Youth）的合作，协调商会和中意机构。

Abstract

Easier funds for those who land in the GBA. *One of the opportunities for a company which aims at landing in China is the central and local Government action to promote settlements in the Greater Bay Area (GBA), which includes the Guangdong province, Shenzhen, HK and Macao. As for public aids, two recent developments have occurred. The first one is a program to allow companies of the same group to create cash flow in a Guangdong bank, in foreign currency as well. As everybody knows, the transfer of funds represents a big problem for investments in China.*

Speciale Natale 2020

UN ANNO DI ABBONAMENTO DIGITALE A MF / MILANO FINANZA A SOLI € 199 E IN REGALO THE WALL STREET JOURNAL.

LEGGI 12 MESI E NE PAGHI SOLO 5!

I PRIMI 7 MESI GRATIS

SCOPRI TUTTE LE OFFERTE SU

CLASSABBONAMENTI.COM/NATALE

BRI E SISTEMA ITALIA, I CONSIGLI DEGLI ADVISOR

L'apertura reale è sui servizi finanziari

真正开放的金融服务

Il ruolo dell'avvocato è di fornire oltre a un supporto di tipo tecnico-legale anche uno di tipo conoscitivo del mercato in cui uno va investire. Questo nel caso del mercato cinese è molto importante. Dal punto di vista tecnico occorre sapere che il diritto cinese è molto recente. Nel 1979 il diritto in sostanza era tabula rasa e da lì in poi sono state emanate una serie di leggi. Oggi il codice civile è un insieme di leggi sempre più complesso, che cerca di rendere paritetici sia investitori stranieri che investitori cinesi tant'è che all'inizio di quest'anno è entrata in vigore la nuova legge sugli investimenti stranieri. La novità è che questa legge permette agli investitori stranieri di investire in Cina in modo più efficiente, più veloce, con una maggiore tutela, e un'apertura maggiore del mercato. Un passo avanti significativo è stato fatto sulla cosiddetta negative list che comprende i settori dove vi è divieto esplicito di esercizio da parte di investitori stranieri in Cina. Con la nuova legge sono una trentina i settori compresi nella negative list, la metà di quelli contemplati nel 2017. L'apertura maggiore è avvenuta per il settore dei servizi, tradizionalmente molto limitato, soprattutto per i servizi finanziari e assicurativi. Oggi, invece, a un investitore estero in questi settori è consentito detenere una partecipazione di controllo nella società in Cina. E nel 2022 anche queste limitazioni saranno superate.

Junyi Bai partner di Dentons Studio Legale

律师的作用除了为客户提供技术-法律支持之外，还包括他对客户想要投资的市场的了解，尤其是对中国市场来说，这一点是非常重要的。 从技术角度来看，中国的法律很新，在1979年仍处于一种“白板”状态，从那之后才逐渐完善，颁布了一系列法律和政策。如今，中国《民法典》是一套日益复杂的法律，旨在让中外投资者拥有平等的待遇，因此今年年初正式实施新《外商投资法》。该法律让外国投资商能够在中国更快、更有效地投资，给予他们更高的保护和更大的市场开放度。此外，还在所谓的“负面清单”上迈出了重要的一步，该清单上列出了明确禁止外国投资商在中国经营的行业。根据新的法律，清单条目减至30多条，其中一半是在2017年制定的。然后，还扩大服务业对外开放，该行业通常被严格管控，尤其是金融和保险服务。而如今，这些行业的外国投资商则被允许持有公司在中国的部分控股权。到2022年，甚至这些限制也将被取消。

Abstract

A real opening on financial services . *It is important to know that the Chinese law is very recent. In 1979, the law was actually a "clean slate" and, from then on, many laws started to be issued. Today, the Civil Code is an increasingly complex set of laws, which tries to make both foreign and Chinese investors equal. For this reason, at the beginning of this year, the new law on foreign investments entered into force. The novelty is that this law allows foreign investors to invest in China in a more efficient and faster way.*

BRI E SISTEMA ITALIA, I CONSIGLI DEGLI ADVISOR

Ora è più facile costituire una società in Cina

如今更容易在中国成立公司

Tre sono le regole fondamentali stabilite dalle *implementive rules* che hanno seguito a ruota l'entrata in vigore della *foreign investment law*. Prima di tutto agisce sulla implementation, cioè semplifica il procedimento di costituzione delle società, anche di quelle a capitale straniero, le variazioni dei soci, gli aumenti di capitale. Negli ultimi tempi il Mofcom, Ministero del commercio, che era il primo punto di approdo per qualsiasi pratica riguardasse una società estera, ha perso un pò il suo ruolo che è passato all'MR che corrisponde

Marco Marazzi, partner BakerMcKenzie Italy

《外商投资法》正式生效后，其实施细则确定了三项基本规则。首先，插手政策的实施，简化了企业设立程序（包括外资企业）以及股东变更和增加股本的手序。中国商务部曾是外资企业为办理所有手续而最先咨询的部门，最近，它将一部分职责转给了工商局（其作用类似于意大利国家商会Camere di commercio），彻底改变了迄今为止迫使国外投资者在香港和新加坡设立公司，以便自由经营的现状。第二项规则是新法律强调并确立了“国民待遇”的概念，即在企业运营的所有方面，给予外资企业与中资企业相

IL NUOVO SPAZIO DI INCONTRO DIGITALE

Idee · Esperienze · Persone · Istituzioni · Aziende

@

Class Agorà è la **moderna piazza digitale** aperta a tutti coloro che hanno interessi, professionali e di studio, a tematiche come finanza, marketing, economia, lavoro, diritto e altre ancora.

@

Class Agorà ospita i contributi di **relatori selezionati** sulla base dell'esperienza e della competenza dei media di Class Editori. Personalità italiane e internazionali di **assoluto livello**, scelti per la loro approfondita conoscenza degli argomenti.

@

Class Agorà offre a tutti la possibilità di essere sempre informati su date, programmi e relatori invitati; e **registrarsi a convegni e workshop**, sia fisici che digitali.

ClassAGORÀ

@

Class Agorà apre i suoi appuntamenti alla partecipazione di tutti i soggetti che, a vario titolo, operano per il **benessere economico, sociale e culturale** d'Italia: istituzioni, aziende, studi professionali e agenzie.

@

Class Agorà è la memoria attraverso la quale si può accedere ai contenuti delle edizioni precedenti; per **recuperare** e **riascoltare** conferenze e workshop per **acquistare** magazine, libri e dispense; per **dialogare** con le redazioni sottoponendo domande, contributi e considerazioni.

@

@Classagorà

grosso modo alle nostre Camere di commercio. È un cambiamento radicale di una pratica, che finora costringeva a costituire società a Hong Kong e Singapore per avere la necessaria libertà d'azione. La seconda cosa è che la nuova legge ribadisce e stabilisce il concetto di National Treatment, cioè l'azienda a capitale straniero deve essere trattata come un'azienda domestica cinese in tutte le sue manifestazioni, in tutte le sue operazioni. Questo è un principio fondamentale. La terza cosa è che unifica il diritto societario delle società a capitale straniero con quello per la società a capitale cinese, in pratica avvicina anche la struttura e l'organizzazione societaria di un'azienda a capitale straniero cinese a una abbastanza simile alla normativa occidentale. Ora le aziende hanno cinque anni per mettere a posto e modificare i loro statuti, joint venture contract, sulla base di queste regole.

同的待遇。因此，这是一个至关重要的规则。第三就是将外资企业与中资企业相合并，使外资企业的组织结构更符合法律规定。目前，企业有五年的时间来根据这些规定修改和更正公司章程以及合资企业的合同。

Abstract

Now, establishing a company in China is easier. *There are three fundamental rules established by the implementing rules, which have been introduced immediately after the entry into force of the foreign investment law, mentioned by the colleague. First of all, it acts on the implementation, namely simplifying the foundation process of companies, even those with foreign capital, partners' changes, capital increases. Lately, the MOFCOM- the Ministry of Trade- which was the main point of reference for a foreign company, slightly lost his role.*

BRI E SISTEMA ITALIA, I CONSIGLI DEGLI ADVISOR

Fondamentale proteggere marchi e brevetti

保护商标和专利至关重要

La tutela dei brevetti in Cina in passato era qualcosa di opinabile, oggi invece trova piena applicazione nei tribunali. Dal punto di vista della protezione intellettuale la Cina si è allineata alla tutela della proprietà industriale, quindi di marchi e brevetti. Siamo testimoni perché abbiamo rappresentato un passato diversi clienti italiani e europei. Un caso emblematico nella tutela della proprietà intellettuale è stato quello che ha avuto al centro un'azienda italiana che produce manichini, un prodotto particolare. Questo prodotto lo andammo a proteggere con il copyright e avemmo ragione su molte aziende che avevano in diversi momenti copiato o addirittura approvato il depositario dei brevetti sui manichini copiati. Abbiamo vinto in tribunale, soprattutto sulla base di un principio in cui il giudice aveva chiesto all'azienda convenuto di dimostrare il processo creativo che aveva portato a quel manichino. Ovviamente l'azienda cinese aveva semplicemente detto che si trattava di una coincidenza se il loro prodotto era simile o addirittura uguale a quello dell'azienda italiana e chiaramente non era stato in grado di dimostrare il processo creativo. Il giudice più di una volta in più corti e in più aree del Paese ha dato ragione al nostro cliente. Questo caso concreto indica come ci sia un'evoluzione da parte dei giudici, una maggiore sofisticatezza nell'indagine della copia e nella volontà di proteggere i prodotti. È importante perché molti imprenditori italiani ancora oggi omettono di brevettare o di proteggere il prodotto, ritenendo che in Cina tanto è inutile, invece non è affatto così.

Giovanni Pisacane, partner Greatway Advisor, Shanghai

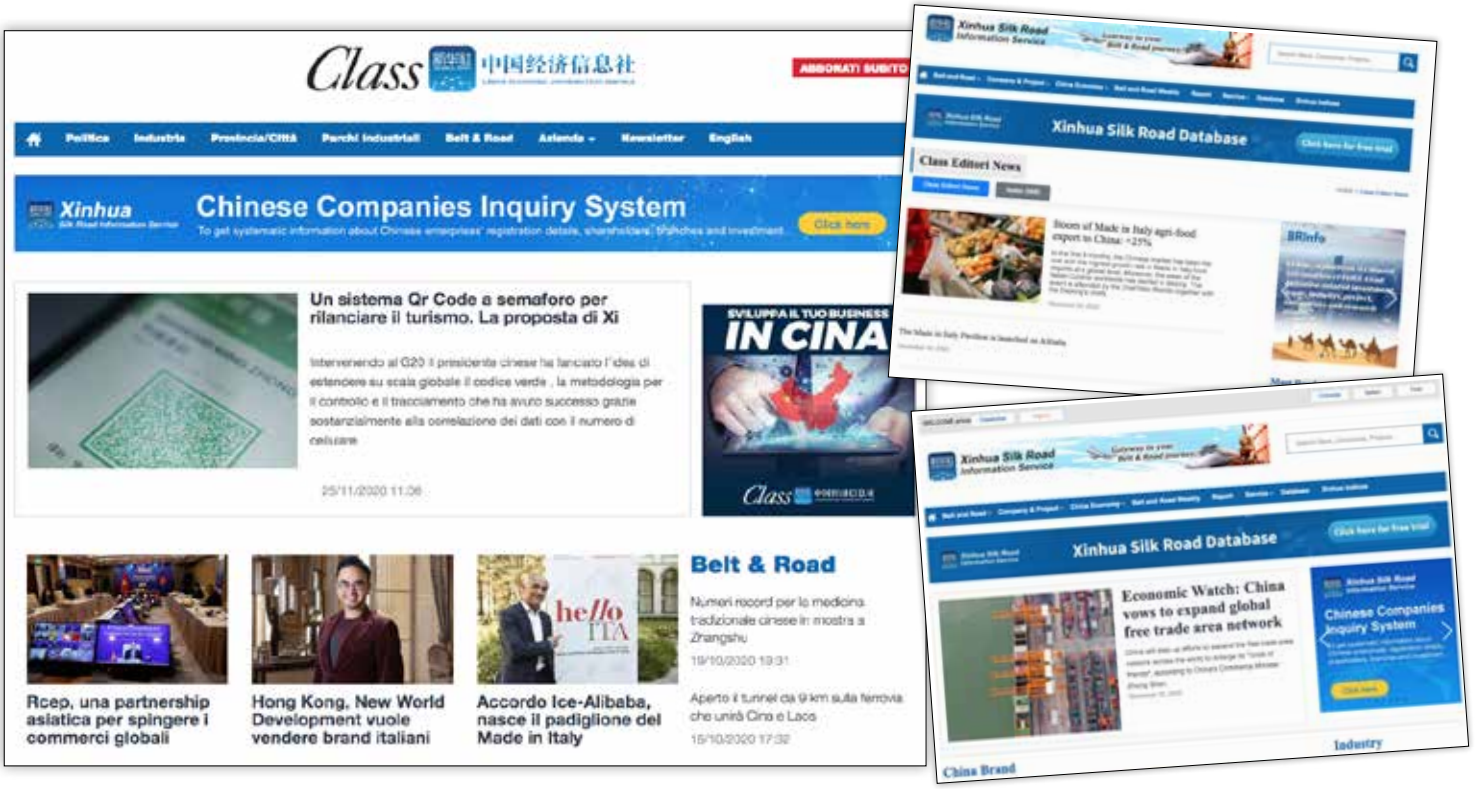
在中国，专利保护曾经备受争议，如今在法院中找到了它应得的重视。从知识产权的角度来看，中国高度重视对工业产权，即商标和专利的保护。我们就是见证者，因为在过去，我们曾代表许多意大利和欧洲客户出庭维护其利益。一家意大利人体模型生产商所遇到的事情就是关于知识产权保护的其中一个典型案例。这个产品很特殊，我们借助了知识产权保护法对其进行保护，而事实证明我们做对了，因为很多企业在不同的时间段里对其进行抄袭，甚至还为仿制的人体模型申请了专利。我们赢了那场官司，在法官要求被告公司证明该人体模型的设计过程而无果后。当然，这家中国公司说两家公司的产品相似，甚至相同，只是一个巧合，而且很显然，无法提出能证明创作过程的证据。法官不止一次判我们赢，包括在不同的法院和在中国不同地区所进行的官司。这个具体案例展现了法官态度的变化，更严谨地对待抄袭事件的调查和产品的保护。这一点很重要，因为很多意大利至今仍没有申请专利或保护产品的意识，认为那在中国反正是无用的，然而事实并非如此。

Abstract

It is essential to protect trademarks and patents. *From the perspective of intellectual property, China has aligned itself to the protection of industrial property and therefore of trademarks and patents. We are witnesses of this, because we have represented many Italian and European customers in the past. A symbolic case of intellectual property protection was about an Italian company which produces mannequins, a very special product. We decided to protect this product with the copyright and we were right.*

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. E TANTI SERVIZI IN PIÙ PER GLI ABBONATI, DALLA NEWSLETTER SETTIMANALE AI DATABASE CINESI IN INGLESE



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. Il Ceis 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.
Lo scopo della piattaforma 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 di 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.

"一带一路"倡议上线

Www.classxhsilkroad.it网站由Class Editori和中国国家通讯社新华社联合打造，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。如之后几页所示，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。中经社是中国主要经济信息服务提供商之一，在国内设有30个分支机构；而且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"英文信息平台的目的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几十条新闻，堪称是一种宝贵的工具，让外国读者能够及时准确地了解中国的经济和工业发展情况以及"一带一路"项目的进展。

informarsi è vitale...

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.

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

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.

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

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

▲ Far conoscere l'azienda

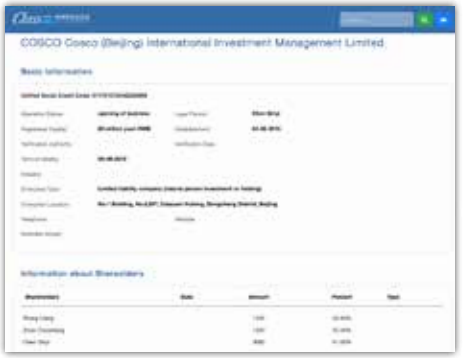
In inglese e cinese, è possibile pubblicare sulla piattaforma, una scheda aggiornata della propria azienda e del prodotto per offrire servizi o cercare contatti utili al prorpio business

The information platform, in Chinese and English, offers the opportunity to publish a file of a company and its product, to meet a chinese counterpart to do business

◄ 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

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.



▲ Accedere a un database con 80 milioni di aziende

In queste videat compaiono i risultati di primo livello del database di Xinhua che comprende 80 milioni di imprese operanti in Cina, di quelle quotate ci sono approfondimenti e proiezioni

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.

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

MF MILANO FINANZA *I FATTI SEPARATI DALLE OPINIONI*
e-mail: mf-milanofinanza@class.it

Direttore ed editore:
Paolo Panerai (+39 02 58219209)

Direttore ed editore associato:
Gabriele Capolino (+39 02 58219227)

Direttore:
Roberto Sommella (+39 06 69760835)

Vicedirettore vicario:
Francesco Allegra (+39 02 58219875)

MF INTERNATIONAL

A cura di:
Ettore Mazzotti (+39 02 58219885)

Hanno collaborato:
Pier Paolo Albricci, Milena Bello, Francesco Bisozzi, Franco Canevesio, Stefano Catellani, Andrea Pira, Chiara Agazzone e Maria Pagano (testi inglese), Dan Dan Zhou (testi cinese), Sara Scotti (coordinamento editoriale)

Art director:
Enrico Redaelli

Grafica e impaginazione:
C5 Srl - Alessandro Villa

Segreteria:
Federica Troìa

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 Sajeva

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: Ciscra S.p.a. - via San Michele, 36 - 45020 Villanova Del Ghebbo (Ro)
Registrazione Tribunale di Milano n. 266 del 14-4-89
Direttore responsabile: **Paolo Panerai**

Alice
e Rafael
hanno scelto
elettrodomestici
a basso consumo
energetico

Eni
gas e luce
rende gli edifici
più sostenibili
con gli impianti
fotovoltaici

Eni + Alice + Rafael è meglio di Eni.

Mettere al servizio del Paese tecnologie e competenze per accelerarne la transizione energetica. È per questo che, con Eni gas e luce, promuoviamo soluzioni per alimentare le case con energia rinnovabile. Scopri di più su eni.com

INSIEME ABBIAMO UN'ALTRA ENERGIA

Supplemento al numero odierno di MF/Milano Finanza
omaggio fino a esaurimento scorte