

Convegno:

SIETE PRONTI PER LA CINA?

Metodologie e strumenti per un'internazionalizzazione vincente!

29 Marzo 2007 – Albergo SOL MELIA' Milano

8.30

REGISTRAZIONE DEI PARTECIPANTI E WELCOME COFFEE.

9.00

APERTURA DEI LAVORI A CURA DEL CHAIRMAN.

9.15-10.00

INTRODUZIONE: OPPORTUNITÀ, SFIDE E RISCHI DELL'ECONOMIA CINESE

Dott. Christian Orio, Segretario Generale, Camera di Commercio Italo Cinese

- La situazione socio-economica della Cina nell'ultimo decennio;
- Le prospettive future dell'economia cinese durante i prossimi anni e le implicazioni per l'Italia;
- Opportunità e rischi legati al business in Cina;

10.00-10.45

CASE HISTORY: DELOCALIZZARE IN CINA: CRITERI GENERALI, ORGANIZZAZIONE INDUSTRIALE, RAPPORTI CON FORNITORI, FOCUS R+D

Dott. Luigi Ratto, Consigliere Delegato, ELCO Spa

- Il caso ELCO
- A quali aziende conviene – Con quali obiettivi – Soli o in J/V – La concorrenza totale - I 3 fattori chiave di successo .
- Orientarsi fra geografia e incentivi – Il bacino dei fornitori – Il business network – I costi reali ed occulti
- Il trasferimento di know-how – Il monitoraggio – La negoziazione
- Vantaggi e svantaggi di mantenere la Ricerca e Sviluppo in Italia – Convivere con i cloni

10.45-11.00 COFFEE BREAK.

11.00-11.45

L'ITALIA CHE INVESTE IN CINA: I PASSI FALSI DA EVITARE

Marco Marazzi, Associate Baker & McKenzie Shanghai

Lorenzo De Martinis, Partner, Baker & McKenzie Milano

- Il nuovo piano quinquennale: non tutti gli investimenti stranieri vanno bene
- La nuova riforma fiscale: addio ai regimi preferenziali?
- Cessione di tecnologia, joint venture o società 100%?
- Come strutturare i rapporti con il socio (se proprio non se ne puo' fare a meno). La nuova Company Law.
- Fusioni ed acquisizioni: soluzione o complicazione?
- Diritti d'uso sui terreni e proprietà di immobili: caveat emptor!
- La nuova legge sui contratti di lavoro: meglio o peggio?

11.45-12.30

OPPORTUNITA' DI INVESTIMENTO NEL MERCATO CINESE

Ambrogio Visconti & Nicola Serra, Business Development Italian Desk in Cina, Deloitte

L'intervento analizzerà il quadro degli investimenti stranieri in Cina, proponendo una overview delle agevolazioni previste dal *Catalogue for Guiding foreign investment in industries* e fornendo un'analisi delle principali agevolazioni per gli investimenti nelle *Economic Development Zone*. I relatori presenteranno poi un quadro generale delle principali strategie e strumenti di investimento e dei settori più dinamici focalizzandosi sulle opportunità per gli investitori italiani.

12.30-13.00

CASE HISTORY: L'ESPERIENZA DI UNA PICCOLA START-UP ITALIANA NEL SETTORE FARMACEUTICO IN CINA

Liliana Rossini, Asia Operations Manager, International Division, AlfaWassermann

Alfa Wassermann è tra le maggiori aziende farmaceutiche a capitale interamente italiano. Negli ultimi anni ha imboccato con decisione la strada dell'internazionalizzazione acquisendo piccole società o creando proprie start-up in vari paesi EU o extra-europei. L'esperienza cinese di Alfa Wassermann è particolarmente significativa essendo passata attraverso vari passaggi: all'inizio utilizzando agenti di Hong Kong, poi aprendo un Representative Office, infine creando una propria start-up. Lo sviluppo del business di Alfa Wassermann in Cina ha seguito da sempre una strategia di piccoli passi, cercando di seguire e trarre vantaggio dall'evoluzione del sistema e del mercato farmaceutico nel Paese. Verranno brevemente descritte le motivazioni delle scelte effettuate, le strategie seguite per superare gli ostacoli e le aspettative per il futuro.

13.00-14.00 PRANZO & NETWORKING.

14.00-14.45

A VOLTE PRODUCONO. LE AZIENDE ITALIANE IN CINA.

Dott. Romeo Orlandi, Docente presso l'Università di Bologna e Vice Presidente di Osservatorio Asia

14.45-15.15

LA RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE TRA ITALIA E CINA: L'ESPERIENZA DELL'ITALY-CHINA BUSINESS MEDIATION CENTER.

Giovanni Nicola Giudice, Servizio di Conciliazione, Camera Arbitrale Nazionale e Internazionale di Milano

La conciliazione si è dimostrata particolarmente adatta a risolvere controversie transnazionali, nelle quali la comunicazione ed il confronto tra le parti assumono un notevole rilievo. Queste sono le premesse da cui prende forma il progetto Italy-China Business Mediation Center (ICBMC). Nato a seguito dell'accordo stipulato tra Camera Arbitrale di Milano, Camera di Commercio Italo – Cinese e il Mediation Center del China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT), l'ICBMC si propone come un nuovo soggetto in grado di offrire la conciliazione come strumento di composizione delle controversie insorte tra imprese italiane e cinesi, tra le quali si intrecciano, con sempre maggiore intensità, significativi rapporti economici.

15.15-16.00

CASE HISTORY: GESTIRE CON SUCCESSO GLI APPROVVIGIONAMENTI VERSO E DALLA CINA.

Chen Bo, Responsabile Commerciale, Camera di Commercio Italo Cinese

16.00-16.15 COFFEE BREAK.

16.15-17.00

STRUMENTI FINANZIARI PER IL SOSTEGNO DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE.

Giancarlo Lanna, Simest

17.00-17.30

DOMANDE E RISPOSTE.

17.30 FINE DEL CONVEGNO.