



MISSIONE CINA

14 - 22 novembre 2009 – Shanghai e Provincia dello Zhejiang

AUTOMOTIVE	AMBIENTE	MECCANICA	MODA	BIOMEDICALE	PACKAGING



I PARTNERS

Regione Emilia-Romagna, Fondazione Italia Cina e Unioncamere Emilia-Romagna, organizzano una missione imprenditoriale in Cina dal 14 al 22 novembre 2009, a Shanghai e nella provincia dello Zhejiang.



GLI OBIETTIVI

La missione si pone come **obiettivo** la creazione di opportunità di business per le imprese dell'Emilia Romagna nei seguenti settori: meccanica allargata; packaging; auto motive; ambiente; moda e biomedicale.



PERCHÉ LA CINA

In un momento di **crisi globale** è previsto che il PIL della Repubblica Popolare Cinese cresca secondo le stime più conservative (FMI) al 6,5% annuo; 8% circa per il Governo cinese. Il **piano di stimolo** all'economia cinese del valore di 4 trilioni di yuan RMB (circa 460 milioni di euro) è il più significativo intervento pubblico anti-ciclico sin dalla seconda guerra mondiale. Nascono opportunità in ogni settore e gli effetti benefici si sono già manifestati nell'economia domestica. Nell'aprile 2009 la crescita dell'indice di produzione industriale è stata dell'8,3% rispetto allo stesso periodo del 2008. Nel 2010 si terrà il Word Expo di Shanghai.



COPERTURA ISTITUZIONALE

Uno dei punti di forza della missione è il supporto istituzionale garantito dai soggetti promotori che certifica la qualità del servizio e offre una copertura in Cina. In particolare la Regione Emilia-Romagna ha un accordo di collaborazione con la provincia dello Zhejiang ed un ufficio a Shanghai mentre la Fondazione Italia Cina mantiene rapporti stretti con il Governo centrale e le autorità locali cinesi ed ha una sede a Pechino.



B2B PERSONALIZZATI

Il modello scelto per gli incontri con controparti cinesi è l'accompagnamento in Cina della singola azienda seppur in un contesto di missione imprenditoriale. I momenti comuni saranno limitati e maggior spazio sarà dedicato agli incontri one-to-one con potenziali partner cinesi che ciascuna impresa incontrerà direttamente presso le loro sedi. I potenziali partner cinesi saranno selezionati e contattati in base al profilo e le attese della società italiana oltre alla caratteristiche del mercato e le dinamiche competitive del settore. **Nel momento in cui le imprese selezionate avranno versato il 50% della quota d'iscrizione il team della Fondazione lavorerà nella costruzione dell'agenda d'incontri.** L'agenda finale e dettagliate informazioni sulle controparti cinesi saranno fornite due giorni prima della partenza.



SELEZIONE E ADESIONE

Le imprese interessate a valutare l'iniziativa sono invitate a compilare **entro il giorno 31 luglio 2009** la **scheda d'iscrizione** e a **contattare la Camera di commercio di riferimento o Unioncamere Emilia-Romagna** che organizzerà l'incontro con i consulenti. Potranno partecipare alla missione le **10 imprese** che si classificheranno meglio in base a criteri di motivazione, risorse, storia di internazionalizzazione e opportunità settoriali. Per le imprese che parteciperanno alla missione, è prevista una sessione di **formazione gratuita** da svolgersi prima della partenza, relativa alle seguenti tematiche: economia cinese e focus settoriale sulla meccanica; aspetti legali e proprietà intellettuali; intercultural management e etichetta.

PROGRAMMA INDICATIVO DELLA MISSIONE

Sab. 14 nov.	Partenza dall'Italia
Dom. 15 nov.	Arrivo a Shanghai e Briefing agenda incontri
Lun. 16 nov.	Incontri d'affari
Mar. 17 nov.	Incontri istituzionali/ Visita ad investitore italiano localizzato in parco industriale
Mer. 18 nov.	Incontri d'affari
Gio. 19 nov.	Incontri d'affari oppure visita a Tongji University o CEIBS
Ven. 20 nov.	Incontri d'affari
Sab. 21 nov.	Tempo libero
	Partenza per l'Italia
Dom. 22 nov.	Arrivo in Italia



QUOTA DI PARTECIPAZIONE - IL FINANZIAMENTO

I partner dell'iniziativa finanzieranno l'intero progetto fatta esclusione per una **quota di partecipazione** a copertura delle spese relative al viaggio internazionale, la sistemazione alberghiera (vitto e alloggio) ed eventuali spostamenti interni individuali per visite presso aziende cinesi. La quota di partecipazione per azienda comprende:

Check-up aziendale;
Formazione propedeutica;
Ricerca e selezione dei partner locali;
Organizzazione degli incontri di affari e delle visite presso le imprese emiliano-romagnole già operanti nel mercato cinese;
Assistenza di personale qualificato durante la missione;
Servizio di interpretariato durante gli incontri d'affari;
Trasporti urbani per le attività collettive;
Partecipazione agli eventi istituzionali e di rappresentanza.



pacchetto **Economy** (7 notti in Hotel cat. superiore nelle + volo intercontinentale classe economica + transfer da/per aeroporto) al costo di 2.500 Euro + IVA
pacchetto **Business** (7 notti in Hotel cat. superiore/luxury + volo intercontinentale classe business + transfer da/per aeroporto) al costo di 3.750 Euro + IVA¹;

N.B. **Tutte le spese extra sono a carico dei partecipanti.**

Il versamento del **50% della quota di partecipazione dovrà avvenire entro il 30 settembre 2009**. Il **saldo**, invece, entro la settimana precedente la partenza. Il versamento dovrà essere effettuato a favore di Fondazione Italia Cina (si veda riquadro di seguito).

Per il pagamento della quota di partecipazione:

FONDAZIONE ITALIA CINA

c/o Intesa Sanpaolo - Filiale 2100 - Via Verdi 8,
20121 Milano

IBAN IT95A030 6909 4006 0010 0648 831

Causale versamento: "Missione Sprinter in Cina 2009"

Per manifestare interesse alla missione e informazioni:

Thomas Rosenthal
Responsabile relazioni esterne e marketing
FONDAZIONE ITALIA CINA
Tel.: 02 7200000
rosenthal@italychina.org
www.italychina.org

Ulteriori contatti:

Paolo Montesi
UNIONCAMERE EMILIA-ROMAGNA
Tel.: 051 6377041
paolo.montesi@rer.camcom.it
www.rer.camcom.it
Camilla Bosi
REGIONE EMILIA-ROMAGNA
Tel.: 051 5276204
cbosi@regione.emilia-romagna.it www.sprint-er.it

Information Questionnaire

Basic Information			
Company Name:		Sales revenue:	
Tel:		No. Employees:	
Fax:		Export %:	
E-mail:		Export Destination :	
Web site:		Countries Origin Import:	
Contact person:		Position:	

Brief Description of Products

- Names and description

- Applications or typical customers

- Sales volumes

- Main markets

- Main sales channels (Direct? Through distributors?)

- Offices or companies in other countries

Past Experience in China

- Your previous experience in China:
 - From when? _____
 - Do you have sales to China (please specify volume and products)? _____
 - Do you have a sales agent or representative in China? _____
 - Do you have a factory in China? _____
 - Do you import from China (please specify volume and products)? _____
- Your current level of knowledge about China?

- Any other important aspects you want to point out

If you are interested in a market research in China

- Purpose of the research:

- Previous studies: Did you ever make a market research in China? If yes, can you provide an index?

- Sector to be covered by the study

- Do you want the study to cover any specific products? If so, which ones?

- Geographic coverage (please specify the name of the provinces or cities)

- Any other important aspects you want to point out

If you are interested in finding JV partners in China

- Please specify ideal profile of the Chinese company

- Please specify the ideal cooperation model for you: Will you establish a new company with the Chinese partner, or will you acquire part of the shares of the Chinese company? Will you have majority or minority?

- Please specify your investment in the company: Capital? Technology? Machinery?

- Please specify what kind of investment you would like the Chinese partner to contribute
-

- Any other important aspects for you
-

If you are interested in finding distributors or agent in China

- Ideal profile _____
- Geographic area _____
- How would you cooperate with them? _____
- Any other important aspects for you _____

If you are interested in finding suppliers in China

- For which products? Please provide specific requirements
-
- Geographic areas? _____
 - Any other important aspects for you
-