



杉杉控股董事局主席郑永刚(左)、宁波舟山港集团董事长毛剑宏(中)、雅戈尔集团董事长李如成(右),在中意第三方市场合作论坛会场前合影。

宁波“三巨头”亮相意大利发言的背后 要下一盘更大的棋:创建国家级中国-意大利(宁波)园区

国研经济研究院东海分院研究员 陈旭钦

3月22日,国家主席习近平对意大利共和国进行国事访问之际,中意第三方市场合作论坛在罗马隆重举行。来自宁波的“三巨头”——雅戈尔集团董事长李如成、杉杉控股董事局主席郑永刚、宁波舟山港集团董事长毛剑宏,代表中国企业家逐一登台发言,与意大利政界、经济界代表共叙中意友好,深入探讨、共同推进经济人文方面的交流与合作。

其实,宁波为了画好共建“一带一路”的“工笔画”,这背后正在下一盘更大的棋——创建国家级中国-意大利(宁波)园区,积极探索深化中意合作的新路径、新机制,提升宁波在世界经济版图上的影响力。



建设中的中意宁波生态园效果图(部分)。

“三巨头”在意大利登台发言为宁波争光

作为国际经贸活动中的创新之举,这次中意第三方市场合作论坛是推动意大利参与“一带一路”建设、促进国际产能合作的重要形式,也是扩大各方利益交汇点的重要抓手。

在本次论坛上,来自中意两国基础设施、能源、金融、制造等领域60余家著名企业,就新一轮示范合作项目进行深入磋商,呈现出合作项目规模大、类型多样化、模式多元化等特点。中国参会的除大型央企外,地方只有宁波企业参加。

中意两国是古丝绸之路的起点和终点。1000多年前,中国人把丝绸卖到了欧洲。如今,雅戈尔集团与意大利的杰尼亚(ZEGNA)、诺悠翩雅(LOROPIANA)、切瑞蒂1881(CERRUTI 1881)、阿尔贝尼(ALBINI)等顶级面料商合作,引进他们生产的高端面料,加工成成衣后再销往中国及海外市场。

李如成说:“回顾中国时尚业的发展,我们始终离不开与世界时尚业尤其是意大利同行的合作与交流。记得25年前,雅戈尔创立首家西服厂,我们曾组织大批技术、管理人员到意大利来培训学习,当时赢得了‘雅戈尔西服,来自意大利风度’的美誉。”

本世纪初,雅戈尔尝试建立自己的毛纺织工厂,当时车间里到处活跃着意大利技术专家,装配着意大利进口的设备。2018年度,雅戈尔“MAYOR”男装借助意大利顶级面料品牌的优势资源,在营销策划、线上定制、高端服务等方面进行深度合作,实现销售5亿元。

无独有偶。早在20多年前,杉杉服装也开始采用从意大利引进的全自动吊挂式流水线操作生产。并在2001年和2005年与意大利合作伙伴推出了国际品牌“MARCO AZZALI”和“LUBIAM”。

郑永刚表示,杉杉是改革开放后最早与意大利建立合资合作的中国公司之一,从1992年开始,他每年都会带团队赴意大利交流学习,并多次率团参加米兰时装周。至今,杉杉旗下的6家奥特莱斯零售平台吸引了众多优秀的意大利时尚品牌入驻。这些品牌在中国的机会非常大,中国消费升级,消费者对意大利产品的设计和品质非常认可,是开拓中国市场的好时机。

郑永刚说,“杉杉已经成为全球最大的锂电池正极、负极、电解液综合材料供应商,进入众多国际厂商的供应链。意大利有着先进的汽车工业,杉杉希望未来在新能源产业与意方企业建立合作。”杉杉期待未来借着“一带一路”的东风,在意大利寻觅更多业务伙伴,共同开发中国、意大利乃至第三方市场,在时尚品牌、时尚零售及电动汽车等领域建立更紧密的合作关系。

意大利位于地中海中心,良港众多,贸易区位优势强,许多港口城市日益重视与中国“21世纪海上丝绸之路”战略的对接合作。

据悉,威尼斯港与宁波舟山港已达成初步合作意向。拉维纳港、的里亚斯特港、利沃尔诺港、瓦多港,也纷纷与宁波舟山港围绕港口基础设施建设和港口运输服务展开交流合作。拓展港航合作,联动推进航线开发、航运结算、航运保险等项目,共同提升港航服务业发展水平。

20多年来,雅戈尔、杉杉、菲仕电机、罗蒙、太平鸟、博洋、斐戈、申洲、史丹努、宁波舟山港等企业 with 意大利合作伙伴在技术上广泛合作,在资本上高度融合,在经营上充分共享,共建新的“丝绸之路”。从谋篇布局的“大写意”转向精耕细作的“工笔画”,中意合作不断走向纵深。

