

2

宁波走向世界
离不开港口合作

杰拉奇特别关注中意之间的经贸往来。在宁波工作生活的六年经历，让他对“怎么做生意”，有了不少新的想法。

“当我在这边工作生活时，我不再使用现金了。如果我丢了手机，我就没有办法就餐、乘车、买东西。可当我回到意大利，就好像回到了‘中世纪’一样。”杰拉奇说，公司要想做好生意，必须要在数字化、电子商务、物流三块领域做改进。”

同时，这些年也让他对宁波以及与宁波的合作有了更深入的了解。

他说，宁波坐拥世界第一大港的优势，在中意合作中处于非常重要的位置。

“宁波是‘一带一路’沿线重要的港口城市，我们能做的是，增加宁波和地中海沿线之间的连接，让更多的货物能在宁波港和意大利的港口之间中转。对于意大利的港口来说，同样有很多运往欧洲的集装箱，我们希望这些集装箱同样能够满载而归，其中就离不开宁波港的作用。”杰拉奇说。

同时，宁波和意大利之间还有不少能做的生意。比如，宁波的汽车零配件产业集群可以送意大利加工组装，意大利的纺织服装设计也能助力宁波装的转型升级。

“我们同样在宁波寻找投资、贸易合作的机会，希望宁波的传统行业能与意大利更好地优势互补。”

具体到外贸领域，杰拉奇则详细地讲了讲意大利的特殊性——

“意大利有很多的中小企业，且多是家族企业。这些企业，现在正面临着代际更迭的问题：旧的一代逐渐退休，新的一代开始接班。这就导致了现有的意大利中小企业，在全球化的竞争中，尤其是面对亚洲复杂的市场时，议价的能力普遍不如一些大企业。这也是意大利对华出口仅占德国七分之一的原因之一。

所以，我们正在做的就是努力将这些中小企业整合为平台，从而推动整个产业链的出口。比如，印度市场需要农业设备，我们能提供给他们的是全产业链的配套产品，合作的形式也非常多样，可以是B2B、B2G、G2G等。”

3

让更多意大利人
认识中国

但在杰拉奇看来，无论是招商引资，市场拓展，还是文化交流，“这一切的第一步，都得从认识(knowledge)开始。”

因此，这些年他所做的最重要的一项工作之一就是，“让更多的意大利人认识中国”。

“我非常高兴地看到，上个月意大利的很多媒体都在报道中国，早间新闻、脱口秀、晚间节目……每个频道都在讲中国的事情，这就是我们的成就之一。哪怕观点不一定正确，至少中国已经扎根在了他们的印象里。”

东南商报记者提问现场视频

东南商报的记者在现场就“如何促进意大利与宁波的相互了解”向他提问，他的回答非常幽默：“习近平总书记出访意大利时，双边的政要都知道我之前在宁波、在宁波诺丁汉大学工作，这就是一次最好的推广。”

他话音未落，全场就响起了一片掌声。

当然，让世界尤其是中国正确认识意大利也是当务之急。杰拉奇说，

“我曾经和一些对外投资人进行交谈，当提及意大利投资时，他们表示，担心意大利有很多罢工事例，带来不稳定因素。然而，事实上，光是从数据上看，可能其他欧洲国家的罢工数量会更多。我们需要做的，一是修正这种认知差异，二是对现状做一些改变。”

4

还愿意回到
宁诺工作

说起杰拉奇其人，想必大家对他的好奇，一点也不亚于对他观点的关注。

根据宁诺官网的介绍，他毕业于麻省理工学院，既是美林证券第一批在东欧推行国有企业私有化的银行家，还被任命为帝杰证券欧洲联席主席和拉美通讯研究主管，后曾在施罗德投资管理公司参与管理200亿美元资产。可谓是名至实归的“执行总裁级的投资银行家”。

10年前，杰拉奇来到中国，并于2012年加入宁波诺丁汉大学。在来到中国之前，他的足迹遍布了意大利、英国、美国和拉美地区。

在今天的讲座上，他讲到自己在学生时代“曾经赴英国伦敦大学学院(UCL)交换一年”的经历，还提到这些早年的经历，改变了他未来的职业生涯，让他继续学习、继续做他喜欢做的事，并且把喜欢做的事作为驱动成功的关键。

因此，他建议大学生应多抓住出国交流的机会开拓视野。

“我来到宁波，是因为被这所学校的教学环境、师资力量所吸引。”

对于东南商报记者问他选择宁波的原因，他回答得很干脆。

去年5月，杰拉奇因为被提名为“总理候选人”，一度成为社交媒体上的“网红”。目前，杰拉奇在宁诺处于“休假”状态，他表示，现在因为还有很多事务要去处理，等处理完之后，还愿意回到宁诺工作。

杰拉奇被意大利媒体评选为在中国最有影响力的50位意大利人之一。如今，看来他不仅是意大利在中国的形象大使。作为一位“宁波通”，他同样可以被认为是把宁波推向意大利的“形象大使”。

我们真诚期待，在这位“斜杠教授”的推动下，中意关系越来越密切，宁波与意大利的交流合作会更加美好！

