

# **JESA INVESTMENT & MANAGEMENT CO., LTD.**

## **In this issue:**

- **E-commerce: nuove opportunità nella Cina che evolve**
- **Il ruolo dell'Unione Europea nel nuovo trattato bilaterale di investimento con la Cina**
- **The role of the European Union in the new single Bilateral Investment Treaty with China**

**E-commerce: nuove opportunità nella Cina che evolve**

di Saro Capozzoli, Beatrice Bin – Jesa

L'e-commerce cinese ha di gran lunga superato quello statunitense. La Cina è infatti divenuta il primo mercato al mondo per lo shopping online, portandolo ad avere un valore di 562 miliardi di dollari e una crescita annua del 25%, che si prevede aumenterà a doppia cifra nei prossimi anni. Sono in 600 milioni i compratori cinesi che preferiscono accedere alla rete e "passeggiare" liberamente in un grande magazzino virtuale, piuttosto che varcare la soglia di un negozio fisico e aspettare il proprio turno in fila per il camerino. E' lo stesso Governo cinese ad incentivare gli acquisti online, sia per le *cross-border transactions* sia per una maggiore sicurezza e rintracciabilità dei pagamenti, nonché per aumentare i consumi del mercato interno e lo sviluppo delle nuove tecnologie nei settori dell'IT e delle telecomunicazioni.

L'e-shopper della Terra di Mezzo non ha bisogno di essere comodamente seduto e rilassato sul divano per dedicarsi all'acquisto dell'ultimo prodotto tecnologico, o della crema per il viso o, ancora, della tutina per il nuovo nato. Al contrario, si appresta ad acquistare ciò che vuole in ogni dove e in qualsiasi momento: in metropolitana, mentre cammina verso casa, al ristorante, o addirittura in ufficio fra una pausa e l'altra, grazie al cosiddetto fenomeno dell'*m-commerce*. L'M-Commerce, abbreviazione di *mobile commerce*, ha infatti completamente annullato i limiti spazio temporali permettendo acquisti di ogni genere attraverso il proprio *mobile device*. In Cina, l'80% degli acquisti online viene difatti effettuato tramite *smartphone* e tale percentuale è desti-

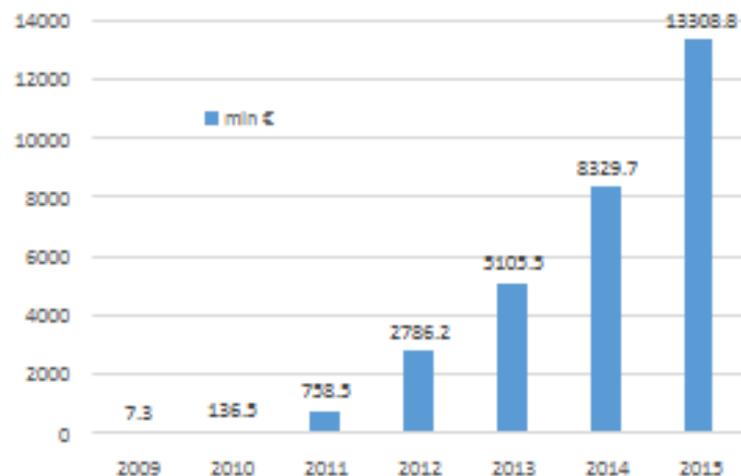
nata indubbiamente a crescere. L'M-commerce ha conosciuto uno sviluppo senza precedenti nel mercato cinese grazie alle app scaricabili, come quelle sviluppate da JD.com e Alibaba, che consentono una spesa immediata e semplice, oltre che ponderata poiché permettono di confrontare i prezzi dello stesso bene e leggere le opinioni di altri acquirenti. Inoltre, ciò che facilita la popolarità degli acquisti via telefonino è l'*easy payment*, che avviene attraverso monete elettroniche, gettoni, o addirittura con il riconoscimento facciale, in circa 67 secondi in meno rispetto ad un pagamento via pc.

L'efficienza della rete logistica cinese contribuisce a distribuire i pacchetti acquistati su internet in tutte le città del continente, anche in quelle di seconda e terza fascia e nelle campagne dell'entroterra, in sole 48 ore. JD.com dispone di 97 magazzini in 39 città e, nel 2013, ha servito 320 milioni di ordini; mentre nel 2014 sono stati spediti ben 10 miliardi di pacchetti in tutta la Cina, di cui la metà sono stati gestiti da Alibaba con le sue piattaforme Taobao e Tmall.



Alibaba è infatti il più grande *e-commercer* cinese e punta a diventarlo anche a livello mondiale. Solo due giorni fa, l'11/11, le vendite del portale sono schizzate a \$9.3 bilioni in 12 ore. Alle 8:00 del mattino la quota di vendite aveva già raggiunto i \$3.1 bilioni. Tuttavia, la data in questione è un giorno speciale in Cina. Si tratta del Single's Day, ossia l'anti San Valentino, istituito nel 2009 proprio da Jack Ma, *Executive Chairman* del gruppo, per celebrare i single e far sì che si coccolino regalandosi prodotti a prezzi ribassati in esclusiva solo nei centri commerciali online. Quest'anno Alibaba ha consentito anche a 5.000 brand stranieri provenienti da 25 paesi differenti di partecipare a questa giornata di e-shopping sfrenato.

**SALES T-MALL & TAO BAO 11/11 2009-2015**



Fonte: Jesa Investment

Come sottolinea Saro Capozzoli, fondatore di Jesa Investment, durante il suo intervento alla conferenza "International Forum: Focus on Asia Pacific" organizzata con Unicredit in Novembre a Trieste, Roma e Lecce e poi in un ulteriore intervento a Reggio Emilia e Bologna, Modena e Ferrara con Confindustria, «l'e-commerce rappresenta un'enorme opportunità per le PMI italiane e per le aziende europee».

Sebbene in Italia gli acquisti online non siano ancora molto popolari (sono infatti solo 16 milioni gli italiani che hanno effettuato almeno un acquisto su internet) e il nostro mercato rappresenti circa un decimo di quello britannico, la crescita per le aziende può assumere valori decisamente elevati specialmente se le vendite vengono rivolte all'estero. Nel 2015, le 30.000 aziende italiane che vendono i propri prodotti online al di fuori della penisola (ossia il 4% del totale delle aziende) hanno aumentato il loro fatturato del 40%. Come evidenzia Jesa, la chiave per il successo sul mercato virtuale è adottare una *digital strategy* globale spostandosi da una logica passiva ad una proattiva, creando in loco una struttura di coordinamento commerciale. La soluzione strategica per irrompere nell'e-commerce cinese può altresì essere quella di esternalizzare il servizio di logistica a compagnie locali, le quali garantiscono minori costi e maggiore efficienza, o quella di stringere una partnership con queste.

Tuttavia, afferma Saro Capozzoli, l'e-commerce non può essere un espediente per le aziende straniere per evitare di investire sul mercato, «non si può vendere in Cina restando nel proprio paese d'origine; è irrealistico pensare che la vendita online avvenga senza una propria struttura o una partnership forte nel mercato locale». Le opportunità

sono copiose, in particolare per le aziende operanti nei settori del fashion, del design, del food&beverage e così via, ma è importante essere preparati ad affrontare le sfide che il mercato cinese pone.

Un corretto posizionamento, una vincente strategia di online marketing (in cinese e per i cinesi) e una forte presenza locale possono assicurare un successo, con caratteristiche cinesi, di lungo termine.

### **Il ruolo dell'Unione Europea nel nuovo trattato bilaterale di investimento con la Cina**

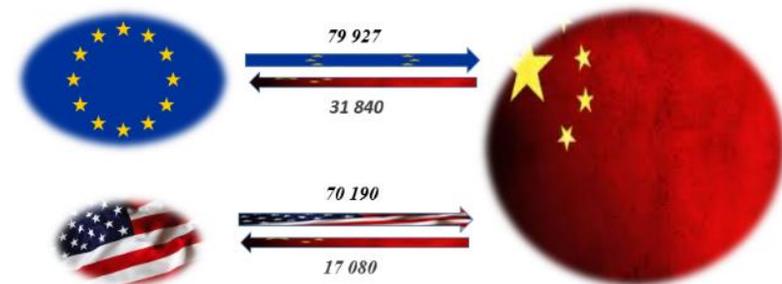
di Saro Capozzoli, Giovanni Pastore - Jesa

Poco più di trenta anni fa, nel Marzo del 1982, la Cina siglava il primo trattato di investimento bilaterale (BIT) con un paese membro dell'Unione Europea, la Svezia. Dal giorno di quello storico accordo la Cina ha ormai sottoscritto trattati di investimento bilaterale con tutti gli Stati membri dell'Unione, ad eccezione dell'Irlanda. Gli attuali 27 accordi vincolanti tra i Paesi UE e la Cina presentano caratteristiche fra loro differenti a seconda dello specifico periodo in cui sono stati siglati e del potere contrattuale esercitato dal singolo Stato. A seguito dei numerosi cambiamenti economici e politici avvenuti nel corso delle ultime decadi, la presenza di uno scenario così altamente frammentato all'interno degli accordi Europa-Cina appare insostenibile. A partire dall'approvazione del trattato di Lisbona del 2009, le politiche di investimento e le relative negoziazioni a livello internazionale sono diventate materie di competenza Europea. L'effettivo interesse di sostituire i 27 singoli trattati con un unico pan-europeo accordo con la Cina si è

successivamente manifestato nel XVI EU-Cina summit tenutosi nel Novembre 2013. In occasione di tale incontro è stato siglato un piano di cooperazione a lungo termine "EU-China 2020 Strategic Agenda for Cooperation" che include come iniziativa di primaria importanza la realizzazione di un unico trattato di investimento bilaterale. Considerando l'attuale dimensione degli scambi tra Europa e Cina ed il trend crescente degli ultimi anni, l'accordo tra le parti risulta di grande importanza. Infatti, l'UE rappresenta per la Cina un partner con più rilievo persino degli USA.

### **Stock di Investimenti Esteri Diretti (2012)**

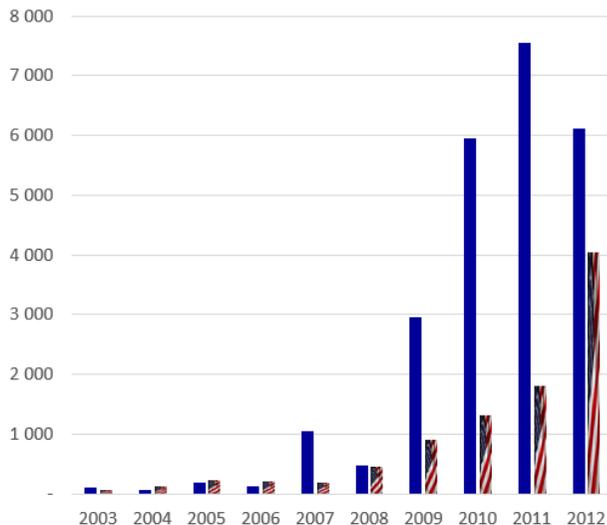
Dati in Milioni di USD



Source: Jesa Investment

**Trend crescente degli Investimenti Cinesi esteri**

Dati in Milioni di USD



Source: *Jesa Investment*

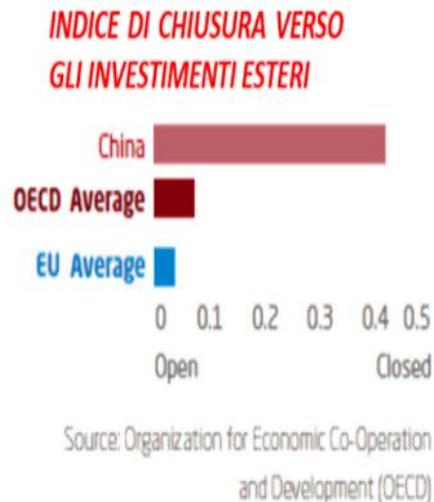
Dal punto di vista degli scambi commerciali, la Cina rappresenta per l'Europa il secondo partner più importante dopo gli USA, l'Europa invece risulta per la Cina il più rilevante partner commerciale. Per avere un'idea più concreta delle dimensioni, basti pensare che il volume degli scambi tra i due colossi economici supera 1 miliardo di Euro al giorno. L'elevato livello di import-export ancora non trova riscontro nello stock di investimenti diretti accumulatosi nel corso degli anni: la Cina conta solamente il 2%-3% degli IDE europei e parimenti gli investimenti cinesi in UE (benché in crescita) restano arenati al 1,5%. La realizzazione di un trattato unico fornirebbe la giusta spinta alla crescita degli investimenti *cross-border* tra i due Paesi portando ad una graduale

eliminazione delle restrizioni, una più ampia liberalizzazione dei mercati ed un più semplice e sicuro sistema legale di riferimento.

La Cina, avrebbe la possibilità di semplificare e razionalizzare gli attuali 27 diversi trattati con gli Stati Europei, molti dei quali negoziati all'interno di un contesto passato molto diverso da quello attuale, in cui era ancora un Paese recipiente degli investimenti esteri. Di conseguenza il contenuto di alcuni, ormai inadeguati, trattati non tutela a sufficienza gli investimenti Cinesi diretti in Europa. Inoltre la Cina ha iniziato a percepire il rischio di rimanere isolata dopo l'apertura delle negoziazioni di alcuni *mega-trade agreements* che la vedono esclusa, quali TTP (Trans-Pacific Partnership), TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) e EU-Giappone FTA (Free Trade Agreement). Nello specifico il TTP è un accordo commerciale preferenziale attualmente in discussione fra numerosi Paesi che si affacciano sul Pacifico tra cui spiccano US, Messico, Canada, Giappone, e Australia. Il TTIP invece riguarda una negoziazione bilaterale tra Europa e Stati Uniti che si propone di incrementare l'apertura reciproca dei mercati cooperando nello sviluppo di alcune particolari tematiche inerenti alla semplificazione del *framework* legale e dello sviluppo sostenibile congiunto. La ricerca di accordi di tale estensione spinge la Cina a sviluppare un accordo unico più grande con l'Unione Europea che possa preservare il rapporto privilegiato fra i due partner commerciali senza perdere terreno rispetto a Giappone e Stati Uniti

D'altra parte l'Europa, ponendosi come interlocutore diretto di un trattato bilaterale, potrebbe avvalersi di un maggiore potere contrattuale rispetto ai singoli paesi membri, così ottenendo condizioni migliori rispetto alle attuali vigenti in molti *stand-alone agreements*. Un recente

report redatto da Covington & Burling LLP per la Commissione Europea delinea le barriere che attualmente limitano ed ostacolano gli investimenti Europei in Cina. Tra le problematiche più rilevanti va annoverato l'obbligo di stabilire *joint-venture agreement* con imprese locali per poter operare in determinati settori ed il vincolo di dover rispettare clausole di "local content requirement" o di trasferimento tecnologico forzato. La chiusura completa di alcuni settori agli investimenti esteri resta uno dei punti centrali del dibattito tra i due Paesi. Nonostante le riforme economiche degli ultimi anni, la Cina mantiene un livello di chiusura verso gli investimenti diretti esteri più elevato rispetto alla media dei Paesi OECD e UE.



Uno degli obiettivi principali che l'UE si prefigge di raggiungere mediante il nuovo accordo bilaterale è un più ampio accesso al mercato. Finora la Cina ha modificato solo marginalmente nel 2012 il catalogo dei settori soggetti a restrizione. Le industrie strategiche nazionali (tra cui *real estate, raw materials*, servizi bancari ed assicurativi) sono, di fatto, rimaste fortemente regolate o controllate da imprese Statali. Una seconda tematica di grande interesse per l'Europa riguarda l'inserimento di specifiche clausole relative alle imprese statali Cinesi che continuano ad avere un impatto molto rilevante negli investimenti esteri. Queste imprese attualmente hanno libero ingresso al mercato europeo e rischiano di falsare la competizione interna. Dispongono infatti di un supporto e di un rapporto preferenziale con l'Autorità Centrale Cinese che garantisce un accesso privilegiato agli ingenti finanziamenti statali.

Finora sono già stati tenuti tre incontri ufficiali tra UE e Cina per la negoziazione del trattato bilaterale. La percezione attuale è che senza un'azione comune l'Europa non sarà in grado di strappare ai cinesi condizioni negoziali più favorevoli. Fino a questo momento paesi singoli come la Germania, la Francia e altri ancora si sono rivolti alla Cina in modo autonomo, cercando di far valere i loro interessi nazionali piuttosto che quelli comunitari. Tale atteggiamento in passato non ha aiutato la discussione tra EU e Cina che ovviamente preferisce trattare con i singoli Paesi piuttosto che con un'entità sovranazionale più influente.

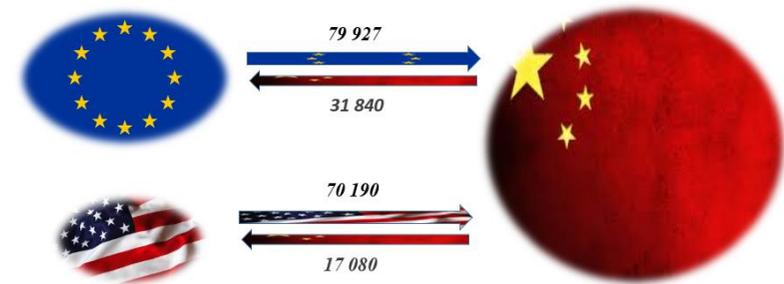
**The role of the European Union in the new single Bilateral Investment Treaty with China**

By Saro Capozzoli, Giovanni Pastore - Jesa

Less than 40 years ago, in March 1982, China signed the first Bilateral Investment Treaty (BIT) with a European State: Sweden. Since this historic agreement, China has underwritten bilateral investment treaties with all the EU States, except for Ireland. The current 27 binding agreements between EU countries and China have different features depending on the specific period in which they were signed and the bargaining power of the single state. Nowadays, due to the economic and political changes that occurred over the past few decades, such a highly fragmented scenario is unsustainable. Since the approval of the 2009 Lisbon Treaty, European international investment policies and related negotiations became a competence of the European authorities. A strong interest in replacing the 27 treaties with a single pan-European agreement with China was manifested during the sixteenth EU-China Summit held in November 2013. In that occasion it was signed a long term cooperation plan "EU-China 2020 Strategic Agenda for Cooperation" that includes the creation of a single bilateral investment treaty as key initiative. Considering both the current size of cross border investments between Europe and China and the recent increasing trend, the agreement between the parties is very relevant. In fact, for Chinese investors Europe is a partner even stronger than the United States of America.

**FDI STOCK (2012)**

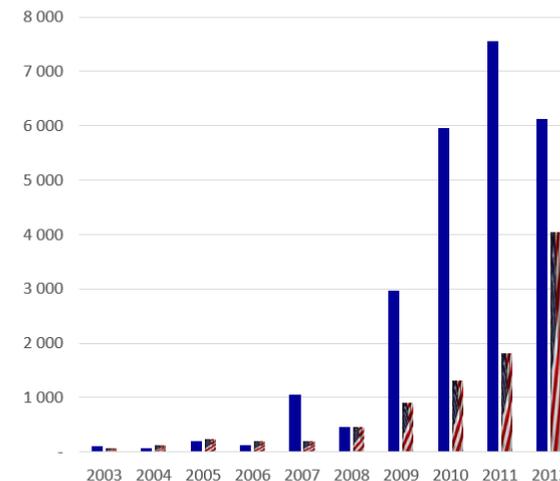
Data in USD Millions



Source: *Jesa Investment*

**Growing trend of Chinese Foreign Investment**

Data in USD Millions



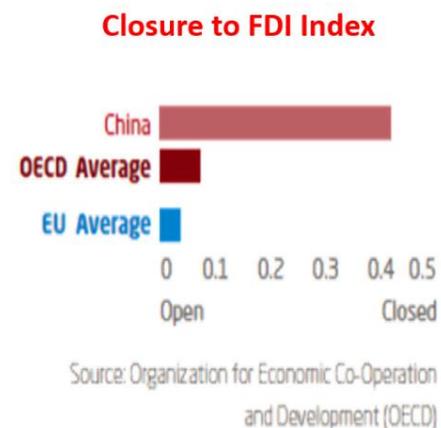
Source: *Jesa Investment*

On the one hand, China is Europe's second most important partner after the US. On the other hand, Europe represents China's most relevant trading partner. In order to get a better idea of the traded amount, it is important to highlight that the trade volume between the two economic giants exceeds €1 billion per day. The considerable amount of imports and exports is still not mirroring the stock of direct investments accumulated over the years. China accounts only for 2% - 3% of the European FDI, while Chinese investments in the EU – although characterized by a growing trend, remain stuck at 1,5% of the total. The creation of a single treaty would provide the right impetus to the growth of cross-border investments between the two countries leading to a gradual elimination of restrictions, a greater markets liberalization and a simpler and safer legal framework.

China would be able to simplify and rationalize the current 27 different treaties in force. Many of these agreements dealt in a context where China was perceived solely as a “box” for foreign investments. Therefore, the content of some currently treaties does not properly protect the Chinese direct investments towards Europe. Moreover, after the launch of some mega-trade negotiations that exclude the Middle Kingdom such as the TTP (Trans-Pacific Partnership), the TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) and the EU-Japan FTA (Free Trade Agreement), China began to perceive the risk of being isolated. In particular, the TTP is a preferential trade agreement currently under discussion between a number of countries bordering the Pacific Ocean, such as the US, Mexico, Canada, Japan, and Australia. The TTIP refers instead to a bilateral program between Europe and United States that aims to increase the mutual market openness by cooperating in the simplification of the legal framework and in a jointly sustainable development. The progress in such agreements encourages China to

seek for a single treaty with the European Union, which would preserve the special relation between the two partners without losing ground to Japan and US.

Europe, acting as a direct counterpart in the bilateral treaty, could benefit from greater bargaining power than individual states, thus obtaining better conditions than the ones provided by many stand-alone agreements. A recent report edited by Covington & Burling LLP for the European Commission outlines the barriers that currently limit and hinder European investments in China. Among the most relevant concerns, the report highlighted the obligation to establish joint venture with local companies to operate in specific industries, the compulsory “local content requirement” and the forced technology transfer. Furthermore, the complete closure of certain sectors to foreign investments is another crucial point of negotiation. In fact, China maintains a level of closure to foreign direct investments higher than the OECD countries and EU average, despite the recent economic reforms.



Gaining greater market access is one of the main goals that the EU seeks to achieve through the new bilateral agreement.

So far, only in 2012 China has changed marginally the catalogue related to the industries subject to restriction; strategic industries at the national level (including real estate, raw materials, banking and insurance) have remained heavily regulated or controlled by State enterprises. A second topic of interest for Europe is the inclusion of specific clauses concerning Chinese state-owned enterprises, which continue to have a major impact in foreign investments. These companies now have free access to the European market and are likely to distort competition because of their internal support and the preferential relationship with the Chinese Central Authority, which can ensure privileged access to huge state funding.

As for now, the EU and China hold three major official meetings for the negotiation of the new bilateral treaty; the current perception is that without a common action Europe will not be able to persuade the Chinese Government to negotiate conditions that are more favourable. Until now individual countries like Germany, France and others have approached the Chinese authorities separately, trying to assert their national interests rather than those of the Community. This kind of attitude in the past did not help the discussion between EU and China, which obviously prefer to deal with individual countries rather than managing a bilateral relationship with a larger and more powerful single entity.

**CONTRIBUTORS:**

Scott Sun (Supervisor)  
Saro Capozzoli  
Beatrice Bin  
Giovanni Pastore  
Enrico Borsari

For inquires and suggestions regarding this newsletter or for any other concerns, please contact us any time at:

[enrico@jesa.com.cn](mailto:enrico@jesa.com.cn)

**Our Newsletters:**

<http://www.jesa.com.cn/jesa/Index.php/Publication/news.html>

[www.jesa.com.cn](http://www.jesa.com.cn)  
[www.jesacapital.com](http://www.jesacapital.com)



**Good planets suitable for  
Humans are hard to find.  
Please think of the environ-  
ment before printing**

**SHANGHAI's Headquarters**



**LANE 112 FENYANG ROAD – House 4  
200031 SHANGHAI - CHINA  
Tel +86 21 64331555  
Fax +86 21 62880072**

**Offices also in:  
Saudi Arabia, Mongolia, Chile, Finland**

**LEGAL NOTICE**

**The content of this newsletter is composed and written by JESA, and thus it is not reproducible and cannot be diffused indiscriminately without JESA's consent. The purpose of this newsletter is to keep our contacts informed about important changes occurring in China and worldwide. Any use of it must be authorized by JESA.**