

STARTING A BUSINESS IN ITALY

读懂意大利的 第一本书

走进意大利

[英]艾玛·博德 (Emma Bird) [意]马里奥·布里 (Mario Berri) 著 何永师 译

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

STARTING A BUSINESS IN
ITALY



读懂意大利^的 第一本书



走进意大利

[英]艾玛·博德 (Emma Bird) [意]马里奥·布里 (Mario Berri) 著 何永师 译

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

北京市版权局著作权合同登记 图字：01-2009-5112

图书在版编目 (CIP) 数据

读懂意大利的第一本书：走进意大利 / (英) 博德，
(意) 布里著；何永师译. —北京：中国铁道出版社，2013. 7
ISBN 978-7-113-16498-0

I. ①读… II. ①博… ②布… ③何… III. ①商业经
营—概况—意大利 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 097110 号

STARTING A BUSINESS IN ITALY: HOW TO SET UP
AND RUN A SUCCESSFUL BUSINESS IN THE BEL PAESE
by EMMA BIRD & MARIO BERRI
Copyright © 2006 BY EMMA BIRD & MARIO BERRI
This edition arranged with HOW TO BOOKS LTD
through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc., Labuan, Malaysia.
Simplified Chinese edition copyright: 2009 © CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE
All rights reserved.

书 名：读懂意大利的第一本书——走进意大利
作 者：[英] 艾玛·博德 [意] 马里奥·布里 著
译 者：何永师 译

责任编辑：郑媛媛 编辑部电话：010-51873179
封面设计：王 岩
责任校对：龚长江
责任印制：赵星辰

出版发行：中国铁道出版社 (100054, 北京市西城区右安门西街 8 号)
网 址：<http://www.tdpress.com>
印 刷：中煤涿州制图印刷厂北京分厂
版 次：2013 年 7 月第 1 版 2013 年 7 月第 1 次印刷
开 本：700 mm×1 000 mm 1/16 印张：16.75 字数：226 千
书 号：ISBN 978-7-113-16498-0
定 价：46.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版的图书，如有缺页、倒页、脱页者，请与本社读者服务部联系调换。
电话：010-51873170 打击盗版举报电话：010-63549504

鸣谢

献给爸爸、妈妈，因为他们一直相信我那些看上去不可能实现的梦会成真。

艾玛 (Emma):

感谢每一位在我的意大利投资冒险生涯中扮演着各个不同角色的人们：南 (Nan) 一直为我们供应巧克力，我忠实的合伙人希欧涵·克利福德 (Siobhan Clifford)、那不勒斯 (Naples) 和阿布鲁索 (Abruzzo)；感谢 Camilla Falcioni 在意大利语方面给我的启蒙；感谢在博洛尼亚期间 Tamara Molinas 和 Simone Semprini 对我的帮助。特别是 Tamara，我们的友谊长存；感谢 Elinor Hodgson 的灵感、智慧、友谊和她不时从撒丁发来的邮件；感谢 Stephanie Scotto 的鼓励，还有 Emma Southwell 放弃她宝贵的时间来校对本书；感谢 Max In-gold、Dave Marsh、Morgan Cox、Graham Lane、Nicola Schroeder、Valerie Ryder、Sylvie Michelotti-Leder、Aimie Louie、Sally Jones、Simon Curtis、Sam Morgan、Jonathan McGuinness 等，他们慷慨地与我们交谈，无私地奉献他们的秘诀。没有他们，本书无法写成。感谢 Margaret Eaglestone，Nikki Read 以及为本书从构思到成书出谋划策的所有朋友。最后要感谢马里奥 (Mario) 丰富的专业知识、无尽的支持和贯穿始终的鼓舞。

马里奥 (Mario):

我要深深感谢 7 个人：Paolo Carloni，当初我在米兰 (Milan) 投资创业时，他已是一名启迪智慧的经理人，在我的职业生涯中得到了他的鼓励，我们也因此成为好朋友；Marco Trionfo 一直与我不离不弃；Barbara Gaion，自从我们在格拉斯哥 (Glasgow) 相遇就成为真诚的朋友，在我眼里，你是一位好姐姐；感谢 Sabina Morreale 的各种真知灼见；感谢 Roberto Puzanghera 和 Diletta Pia，二人超乎一般的友谊以及他们在我到达撒丁后为我所做的一切；感谢 Emma 帮我发挥潜能，使得我的意大利商务专业知识得以实践。

多带一点钱

如果你已着手在意大利创业，很可能你心目中最不愿意做的事是汇兑。然而，汇率千变万化，在意大利开始新生活往往取决于你手中钱的多寡。

比如说，2005年如果你盯住欧元，就能明白它是怎样影响你的资金的。英镑兑换欧元高达1.5124，低至1.4086。这意味着如果你有200000英镑，兑换后拿到手可能多达302480欧元，也可能只有281720欧元，二者相差超过20000欧元。

为了确保你的钱量化最大，请一位诸如“货币指导”那样的专家是一个不错的主意。它能代替银行为你提供最具竞争力的汇率，没有佣金、自由汇兑（一般佣金超过5000英镑）。与银行相比较，这意味着在汇兑时你可以节约一大笔钱。

购买期权

现货交易——这是指现买、现卖权，它会为你提供现时最佳利率并担保。

期货合同——这是指先买后付款，允许你在未来2年内在任意地点以固定利率支付。

限价盘——你设定一个你理想的利率，市场为你监督。当利率达到设定值就成交。

信息来源：货币指导

www.currenciesdirect.com Tel: 0845 389 1729

Email: info@currenciesdirect.com

在创立了“宏图意大利”（How to Italy）后，我们决定写作本书。我们能为那些想在意大利定居的人提供可操作的和启迪性的建议。每天都收到世界各地有意愿移居这个美丽国家的人们的来信。据有关部门统计，意大利是读者最向往的移居国家。在大多数情况下，只有一个问题：怎样赚足在这个美丽的地方生活的钱？

在意大利，每天有近千家新的企业开张

在意大利开办经营自己的企业，你必须战胜所有的困难。如果你决定冒险试一试，就不会感到孤单。在《工人邮报》（the Corriere Lavoro）编辑的《摆正位置：思想、工具和经历》（2004版）的前言中，沃尔特·帕色里尼（Walter Passerini）声称在意大利每天有1 000多家企业开业。这与政府机构商业联盟的研究结果吻合，它们的统计数据是，2003年意大利的企业数达到了惊人的580万。

有的国家的人视企业家为风险承担者和敢于铤而走险的人，在意大利却不以为然。星期六的傍晚你在意大利比萨饼店听人聊天，至少有一个人的话题是围绕着办企业的以及怎样把理想变为现实。

西尔维奥·贝卢斯科尼（Silvio Berlusconi）

意大利有制造企业家的悠久历史，这当中最出名的大概当数西尔维奥·贝卢斯科尼了。他的背景并不辉煌（父亲是一名银行职员），二战中，还是一个学童的他就很聪明。在街道捡废品时，他将废纸塞进球里当作燃料再卖给烧炉子的人。后来，他通过在游艇上卖唱来筹集学费。27岁时，他构思了在米兰城外建一座4 000单元的称之为“米兰2”的小镇，现在他的电视公司“梅地亚塞特”总部也设在那里。

当然，我们不是建议你去复制贝卢斯科尼。我们认为这是在意大利



走进意大利

利成为企业家是生活的一种方式，任何人都能做到。自然，你要力避那些繁文缛节，战胜诸多困难，通过创办自己的企业，千万颗志趣相投的心灵就会相聚在一起。

坏消息是在意大利设办企业最大的挑战之一是那些在其他国家很容易看到的材料在这里却难以得到。键入“setting up business”（创办企业），用谷歌（Google）搜索引擎按英文搜一下，马上就会跳出 www.businesslink.gov.uk, www.entrepreneur.com, www.bytes-tart.co.uk, www.bstartup.com 以及其他大量有用的网址。但同样用意大利语翻译过去“avviare impresa”搜索一下，你却得不到一份全面的材料清表。取而代之的是那些试图将他们的服务卖给你，帮助你创办企业的网址。结果呢，你（至少艾玛是如此）就不会再迷惑，不用抓耳挠腮，搞不清楚从哪里开始搜寻海量信息。

我们的旅程

在开始着手写本书时，我们又回到了意大利企业家之旅的当初。在艾玛的例子中，最初她放弃了在米兰的新闻记者身份，到一所私立外语学校担任全职英语教师。马里奥的例子是从他感到自己是多余的时候开始的。基于两人视角的不同，究竟“如何在意大利创办企业”这个问题带着一点点的神秘感。尽管艾玛从没有与人合作过，但她还是以她侨民的眼光看待挑战，认为接受挑战是她能够在撒丁谋生的唯一办法。尽管头顶上的电灯泡仍然没有发亮，她也束手无策，但她却百分之百承诺接受挑战。作为高级经理的马里奥要审慎得多。他想再谋求一个高级经理的位子，相信自己不用冒任何风险去创办自己的企业。马里奥认为如果没有一笔稳定的收入，我们都不会去冒险起步。但其时艾玛已从亚马逊（Amazon）订购了商务书籍，正面临着选择：是把它们策略性地弃置在房间里还是打包放进去海滨的游泳袋里？两个月以后，马里奥得到了他的第一个客户。

宏图意大利

构思创建宏图意大利的时间有点长——超过一年吧。尽管在上完

一节英语课和接下来的开发潜在观点的头脑风暴课之间有一刻钟的停顿，艾玛仍然决定要在意大利成为生意人。她常把自己具备的各项技能和经验列成表格，想做的一切和自己的特长也列在其中。出人意料的，艾玛登录了一家正在和一家美国公司重谈合约的企业。她不知道这会把她带向哪里，但她清楚她已迈出了成为女企业家的第一步。

宏图意大利的诞生完全有点偶然，实际上，我们一般都会忽视我们头顶上闪亮的灯泡。2004年时，艾玛已重新开始了职业写作，成为杂志和报纸的自由撰稿人，写一些自己喜欢的题目，诸如“在意大利生活和工作”。受人委托她写了一篇关于在撒丁生活点滴的文章，该文在逃脱大师网（Escape Artist）发表。第二天，当她打开电脑时，她的邮箱里已塞满了信（342封），来信咨询的问题不仅包括在撒丁，也包括在整个意大利如何生活和工作的人们。同样的事又发生了4次之多，艾玛没有回避，她认识到有一个卖点。艾玛对洪水般的来信有点苦恼，因为她根本就没有时间回复。到2005年9月，她开始收取咨询费来回复邮件，这让她认识到人们是愿意为在意大利找到工作提供实在的建议付费的。这是一个启示。但直到那时，宏图意大利仍然不是一个像模像样的企业。有人需要的时候就给人咨询一下，仍没有适当的战略规划。于是，一个星期天的下午在海滩休假的时候，我们开始商谈起艾玛提供的咨询问题，认为可以在增加其附加值。

我们认为马里奥作为一名高级经理，有着在多家意大利公司担任金融和行政经理的经历，再加上流利的英语，配上艾玛这样一位曾在阿布鲁索、博洛尼亚、卡利亚里、米兰、那不勒斯和欧比亚生活过的外国人，二人的合作相得益彰。

关于本书

意大利的地方特色明显，很难给意大利人下一个标准的定义。比如说，米兰人更喜欢和瑞士或者法国的伙伴合作，而不是意大利南部人。



走进意大利

本书旨在为你初步创业时提供循序渐进的指导，并分享我们的经验。书中包括一些梦想成真并正在这个国家为企业打拼的外国人的采访，但本书并非所有案例都是大团圆式的结局。我们希望本书能给你全面、细致的指导。抱着这种心态，我们觉得、也应该将那些创业失败、黯然返乡的外国人的警示性的故事写进来。

我们每一章都为你提供了一些能让你找到更多信息的有用的网址，马里奥用慧眼帮你增添洞察此地境况的能力。

在展望开办自己的企业时，如果你有点儿气馁，那是很自然事。毕竟，你是刚刚投入一个未知的事业。但如果老是想到那是一项有风险的事业，想着如果你不经营企业就可以马上无忧无虑地享受冰淇淋、醇酒和热牛奶咖啡的话，还是请牢记意大利足球界著名的由球员转为经理人之一的内尔罗·罗科（Nereo Rocco）说过的话吧：“怯懦的人干脆躲在更衣室里不要出来。”

我们还能说些什么呢？

目录 CONTENTS

第 1 章	意大利的劳工市场	1
第 2 章	主要人事和机构	10
第 3 章	发现奇思妙想	19
第 4 章	市场调查	25
第 5 章	商业计划	34
第 6 章	筹集资金	60
第 7 章	公司结构	69
第 8 章	自营个体	75
第 9 章	专营公司	82
第 10 章	合伙企业	88
第 11 章	有限责任公司	94
第 12 章	股份公司	98
第 13 章	银行	101
第 14 章	成立办公室	107
第 15 章	直接税	120
第 16 章	增值税和地方税	138
第 17 章	文化碰撞	150
第 18 章	商务礼仪	158
第 19 章	建立网络	165
第 20 章	职场女性	174

走进意大利

第 21 章 雇用员工	182
第 22 章 经营一家家庭旅馆	192
第 23 章 市场推广	199
结束语	202
附录 1 基本信息	204
附录 2 地区划分	206
附录 3 邮政编码、电话区号和省份缩写	217
附录 4 拼写和数字	222
附录 5 公共假日和圣徒纪念日	224
附录 6 签证与许可证	226
附录 7 立法程序	227
附录 8 双倍课税	229
附录 9 相关词语中、意文对照	231

第 1 章 意大利的劳工市场

这点毫无疑问。意大利人知道怎样发挥它的神奇作用。无论你在意大利度过几天还是几周，你都不会对某一个地方情有独钟。但现在却变得有可能，去贝尔镇看看吧。

我们也不会责备你，毕竟闲适的生活方式、迷人的景色、慷慨大方的主人、美味的酒食会让你流连忘返。这里有其他国家艳羨不已的充足的日光、温和的气候、丰富多彩的文化和悠久的历史，尽管最近几年物价飞涨，但这里有良好的公共医疗卫生服务，工作安全有保障和比英国更廉价的物业，你还有何所求？

需注意之处

在这提请我们注意的第一句话是：红葡萄酒、热牛奶咖啡、橄榄和柠檬林、白葡萄酒并不代表全部，住在意大利也有些麻烦。

- ◎ 意大利人很少说英语，所以如果你准备住在远离像米兰、罗马和佛罗伦萨那样的大都市，具备良好水平的意大利语大有必要。如果你既不会说意大利语，也不准备去学，那答案就很简单了：想都甭想在这里开始一种新生活。我们知道因为没有机会去奋斗，很多侨民不得不与酒吧里的盥洗室为伍，甚至无法在意大利享受一餐麦当劳。如果你还是选择说英语，那就去“阳光海岸”吧。
- ◎ 政府的规章。意大利是一块不断诞生新的规章制度的地方，但却没有人会告诉你。在你确切地知道自己应该做什么之前，你会在原地兜上几天、几周、数月（甚至是几年）的圈儿。关于这一点，在第 2 章中会有更详细的描述。

- ◎ 意大利分为三个部分：北部、中部和南部。意大利劳工市场的特点是北部高度发达，熟练工和专业技术人员就业机会多；南部雇佣率高。

因此问题也出来了。除非你想去大都市，否则你从第一天就得接受这样的事实：即使你有这个世界上最强烈的意志，要想在意大利找到一份收入不错、生活稳定的工作很难、很难。

你准备怎样来冲破这个体系的束缚呢？你真的有必要咨询一下吗？行动起来，开始吧！

艾玛（Emma）的遭遇

还不够令人信服吗？从艾玛说起吧，直到2003年6月艾玛搬回撒丁岛（Sardinia）的卡利亚里（Cagliari）前，她一直认为找工作不是什么太难的事。她曾经憧憬着辛苦劳作以后可以将身体埋进海滩雪白的沙子里面或者是在碧蓝的大海中畅游来好好放松一下。她相信那会是一种多么惬意的生活，与曾在工作过的米兰（Milan）和即将赶赴的利物浦（Liverpool）过那种激烈竞争的生活相比，那肯定不知要好多少倍。可惜，她是过于乐观了。

当然，艾玛的梦部分实现了。从5月一直到10月，这里每天都是天空蔚蓝，风景如画，她可以尽情地享受日光浴。只有一个问题：她没有了工作，也没有兴趣试着去找一找。因为预料到托福（TOEFL）在夏季是没有市场的，她已经做了些前瞻性的工作。她用意大利语写好求职信并随函附上简历，给卡利亚里的每一家独立的临时性公司都寄了一份，然后就在电话旁苦守，也曾自己上门咨询，但毫无结果，一丝希望也看不到。

为什么会出现这种情况呢？要说艾玛缺乏资历和工作经验是站不住脚的。她曾在国内外多个店铺工作过，可谓是一名有经验的员工（Commessa Esperta）了，再加上她还曾在酒店外卖处干过分发炸鱼和薯条的工作；作为行政助理，还曾替一家出版公司做过国际市场方

面的研究；打字速度不慢，法语、意大利语流利，德语也略知一二。这个夏天，她并没有过分挑剔之念。只要能赚钱，她倒是什么活都愿意干。艾玛犯的错误是自认为多年积累的工作经验和专业技能迟早会派上用场。

意大利人毕业晚

原因是什么呢？艾玛被指责伪造了简历。她到意大利时刚满 26 岁，简历却如此完整。这对于一个 20 多岁的美国人、英国人、澳大利亚人或者是新西兰人可能很正常，但在意大利却是不正常的。欧洲年轻人平均 22 岁大学毕业，而意大利人平均是 28 岁毕业。一个 30 刚出头的意大利人没有任何职业经验最正常不过了（来源：Fondazione Marco Biagi, 2005 年 6 月）。当大多数欧洲、美国和加拿大的年轻人正期待职业生涯的首次晋升时，意大利的大多数年轻人却躺在海滩上度过漫长的暑假，肆意地将皮肤晒成金铜色。艾玛之所以没有得到面试者的尊重是因为他们显然认为她撒谎了。在卡利亚里的酒吧里边喝着康巴利必打士酒和汽水边轻轻抽泣的日子结束了，艾玛没有找到任何工作，这个暑假她一无所获。

马里奥（Mario）的故事

马里奥 24 岁时毕业于卡利亚里大学，获得经济贸易学位。他一边准备国家会计师考试，一边在一家会计师事务所工作。一年以后他去了英国学习语言，但当他回到撒丁时却找不到工作了，他不得不前往米兰。很快他在跨国企业百瑞尔·曼尼托巴公司找了份会计的工作。在管理位置上分别在意大利和国外经过 7 年的历练。2003 年他被“猎头”挖回撒丁，担任一家大型连锁超市的金融和行政经理。但是为这家公司工作了 15 个月后，他突然发现自己是多余的，因为在北意大利的母公司试图把整个行政部门的职能转归旗下。他又申请了几个职位，但没有一家撒丁的公司愿意承认他的高级经理身份。它们

走进意大利

都想降低成本。

案例研究

西蒙·柯蒂斯（Simon Curtis），40岁，一位曾在英国受训的全科医生，2003年和全家移居意大利之前是牛津（Oxford）一家业务不凡的诊所的合伙人。他准备回到英国讲授与全科医疗有关的最新研究成果。2004年，他成立了一家以托斯卡纳（Tuscany）和翁布里亚（Umbria）地区的侨民为对象的私人医疗诊所——“柯蒂斯医生”。

艾玛：“为什么要成立自己的诊所呢？你感到在意大利的国家制度体系下工作要容易些吗？”

西蒙：“这也是我思考的问题。我原来天真地以为只需要把我的资格证书翻译过来，学会意大利语再去国民保健署（Servizio Sanitario Nazionale）申请就行了。”

艾玛：“那后来怎么啦？”

西蒙：“有人告诉我在意大利有多少多少人失业，医生要找一份工作不是那么简单。这和英国的体系不一样，在意大利任何人都可以申请行医，这就意味着每年会涌现成千上万的新医生。”

艾玛：“但你有全部的资质呀。你应该拥有优先权。”

西蒙：“很不幸，情况不是如此。另外，我已经等了多年。我需要马上有一份工作。”

艾玛：“哦，我懂你的意思了。你是怎样冲破这个体系的呢？”

西蒙：“我不想去教英语或者是改变我的工作，因为我喜欢医生的工作。我意识到如果我想呆在意大利继续做医疗工作，那我唯一的选择是创办自己的诊所。”

艾玛：“这容易吗？”

西蒙：“有许多机构要对我的资格加以认证并考查操作能力。另外，我还发现了一些前提条件，要学会意大利的医疗术语，要知道这里的体系是怎样运作的，要有客户。”

艾玛：“尽管如此，但愿还是值得的。”

西蒙：“那是当然。在英国，全科医生医务繁忙，10分钟就要看一个病人，你不得不考虑，‘我怎样才能把这个弄完？’接着又转向下一个。但在意大利是没有时间限制的，所以我能够真切地了解病人和病情。我以前从没有想过我能在国外开创自己的事业。我能够做到，大家都能做到。”

意大利劳工市场——一个令人遗憾的故事

也许你正准备一口气读完本书，但意大利的就业形势读起来会让人不寒而栗。意大利和英国在很多方面很相似：两个国家都有相当规模的人口（意大利5770万，英国5900万），差不多的经济实力以及相差无几的国内生产总值。尽管意大利是世界上工业最发达、最繁荣的国家之一，但经济形势却停滞不前，就业状况不被看好。

让我们看看下面的统计资料。

意大利的劳工市场

根据意大利统计协会的资料，2004年意大利失业人口为8.2%。

表 1.1 每个地区失业人口占该地区的人口的百分比

地 区	百分比
北 部	4.5%
西北部	4.7%
东北部	4.3%
中 部	6.5%
南 部	15.0%

在年轻人当中，50%的人失业。不过，与2001年高达9.4%的失业率相比已有所回落。

受保护的劳动力

即使是这些数据也不足以揭示整个劳动力市场的庐山真面目，意大利有3个主要的工会组织，它们在政治上步调一致：意大利总工会

走进意大利

(CGIL)、意大利工会联合会 (CISL) 和意大利劳工联盟 (UIL)。这些院外组织是意大利有关就业法律政策的真正制定者。意大利雇主联合会负责与 3 支工会力量接触。在现行法律之下，因为雇主们担心过高的雇佣成本，他们大都不愿意吸纳新员工。雇员期待雇主承担社会保障费，另加年度奖金以及给予工作突出者再嘉奖 40%~45% 的薪水。再就是意大利的劳工在欧洲是受保护程度最高的，关于这一点还可参见本书第 21 章。

永久性合同

永久性合同就像砂金一样——很有价值却又弥足珍贵，特别是 2003 年比亚吉改革法 (Riforma Biagi) 实施以后更是如此，该法旨在引进更多的临时合同以改革过于僵化的劳工市场。不要为意大利人执著于工作而惊奇，为了好的工作保障，他们甚至连生命也顾不上。那些国有部门的员工在这方面表现得更为明显。在那里员工们受挫只能以增加薪水、提高工作保障条件来加以补偿。

证实劳动力市场不景气的社会学家是伊万诺·柏森 (Ivano Bison) 在 2005 年出版了有关国人职业前景的调查报告。90% 的毕业生进入劳工市场，超过 2/3 的人会在同一个岗位上工作一辈子。

隐形工作

为了规避那些引领国家政策的严格的劳工法，意大利的雇主们有时会提供一些隐形的工作。这点除了希腊，没有哪个国家能超过意大利。

隐形经济存在的原因如下。

- ◎ 过重的税收和过分要求员工奉献
- ◎ 劳工市场法律的不健全
- ◎ 不愿意执行法律的公司比比皆是
- ◎ 教育水平低下、缺乏良好的培训导致技术革新缓慢
- ◎ 对眼下形势的一致判断

到 2005 年 6 月，时任意大利总理的西尔维奥·贝卢斯科尼 (Sil-