

Cina e India, questi sconosciuti

A Palazzo Sersanti l'importante convegno di Osservatorio Asia

Martedì 8 novembre indiani, cinesi e italiani si incontreranno al convegno che porterà a Palazzo Sersanti alcuni degli esponenti di spicco a livello internazionale dell'imprenditoria, del mondo accademico e della finanza. Alla tappa imolese (inizio alle 14), che sarà centrata su "Logistica e servizi" e vedrà gli interventi tra gli altri degli indiani Rughvir Khemani (consulente della Banca mondiale) e Akshay Rao (docente dell'Università del Minnesota), seguiranno due appuntamenti a Bologna e a Forlì il 9 e il 10, tutti di altissimo livello.

Ad organizzare la tre giorni è l'Osservatorio Asia, organismo presieduto da Alberto Forchielli (segretario generale per le privatizzazioni nel Gruppo Iri all'inizio degli anni '90 e dal 2004 amministratore delegato di Data Systems) che ha nella sua "ragione sociale" il trasferimento delle conoscenze al mondo imprenditoriale stimolando in particolare i rapporti economici tra Italia e Asia.

«Per battere un cinese ci vuole un cinese» e «il miglior modo per vendere in Cina è produrre in Cina», sono due degli slogan usati da Forchielli per presentare il suo intervento al convegno imolese. Come premesso da Sergio Santi, presidente della Fondazione Cassa di risparmio di Imola che è uno degli sponsor dell'iniziativa, «Cina e India sono due Paesi verso i quali non ci possiamo permettere di non decidere, in particolare modo in un distretto come il nostro che è molto vocato all'esportazio-

IL PROGRAMMA

Ore 14.30-17 - «L'emersione dei 2 giganti economici»
Sergio Santi (Presidente Fondazione Cassa di Risparmio di Imola); Alberto Forchielli (Presidente Osservatorio Asia, Introduzione); Rughvir Khemani (Banca Mondiale, "India e Cina nello scacchiere economico"); Marco Spinedi (esperto di economia dei trasporti nel Mediterraneo e in Asia "La logistica integrata come fattore di successo"); Gilberto Galloni (direttore generale Interporto Bologna, "L'Asia Orientale: un'opportunità per gli interporti italiani").

Ore 17-19.30 - «India e Cina per le aziende italiane»
Akshay R. Rao (University of Minnesota "Le strategie di Marketing in Oriente"); Vittorio A. Torbianelli (Università Trieste, "Le rotte dello shipping in Adriatico nei traffici con il Far East"); Giuseppe La Commare (direttore generale Ds Data Systems "I servizi di software"); Eugenio Emiliani (direttore generale Sacmi "Le alternative aziendali"); Sauro Mezzetti, (Indo-Italian Chamber of Commerce & Industry) e Giorgio Prodi (Università di Ferrara "L'esperienza delle PMI italiane in India ed in Cina").

ne». «La sfida non si misura tanto in termini di interscambio - ha precisato Forchielli -, quanto nel fatto che stanno erodendo i nostri mercati. Oggi le uniche imprese italiane a guadagnare in borsa sono le imprese a tariffa, e non è un caso che le grandi famiglie si siano impegnate in tale direzione. Il vecchio sistema produttivo funziona solo se si è in grado di dialogare con questi due Paesi. Noi crediamo che Imola abbia un tessuto di imprese in grado di recepire questo messaggio». Si tratta quindi di penetrare in uno dei mercati più promettenti (un esempio: il mercato del lusso in pochi anni sarà per il 25 per cento concentrato in Cina), ma anche di difendere la posizione nei mercati tradizionali attraverso la conoscenza di cosa sta avvenendo

nelle due economie più dinamiche. Per definire i due nuovi padroni dell'economia mondiale si parla di "Cindia". Messi da parte gli antichi rancori i due giganti si stanno infatti riavvicinando. Entrambi procedono a ritmi di crescita forsennati e sono in parte complementari: ai cinesi l'industria, al di là dell'Himalaya i servizi. La ricetta è complessa e prevede anche il trionfo delle copie e del mancato rispetto delle regole del mercato internazionale. Tanto che per ogni macchina prodotta in Italia esiste l'equivalente con le istruzioni a caratteri cinesi. Un quadro che rischia di stritolare, e per alcuni settori il processo è compiuto, l'impresa italiana. Opportunità o preoccupazione? La differenza la faranno le scelte nel prossimo futuro.

s.s.

economia & valori



Il Credito cooperativo nella realtà di Lugo

La nostra peculiarità di banca locale, cooperativa a mutualità prevalente, ci impone di perseguire con sempre maggiore impegno e convinzione la crescita complessiva delle comunità locali dove operiamo.

In qualità di Presidente del comitato locale di Lugo mi preme sottolineare che anche nell'area lughese la nostra banca sta ottenendo risultati importanti in termini di volumi intermediati e su questa strada intendiamo proseguire per rafforzare il nostro ruolo di banca di riferimento dell'economia locale.

Il nostro disegno strategico a supporto delle comunità locali viene perseguito puntando sull'ampliamento della gamma di prodotti e servizi di qualità e offrendo una qualificata assistenza e consulenza finanziaria sia direttamente agli operatori clienti e soci, sia attraverso uno stretto rapporto con le associazioni di categoria di agricoltori, artigiani, commercianti e piccola e media impresa.

A tale proposito sottolineo l'operatività con le cooperative di garanzia Agrifidi (agricoltori) e Finanziari (artigiani), che ci vede come prima banca in provincia per numero di operazioni di finanziamento in convenzione e assistite dalla garanzia dei suddetti organismi.

Relativamente al segmento famiglie, rilevante la nostra attività nel comparto mutui casa (prima banca in provincia per numero delle operazioni della specie): in proposito sottolineo - anche a testimonianza dello stretto rapporto con le amministrazioni locali - che abbiamo aderito a tutte le convenzioni relative ai "mutui casa" proposte dai comuni della nostra zona di operatività: ultima in ordine di tempo la convenzione col comune di Lugo.

A ulteriore testimonianza del nostro ruolo a sostegno delle comunità locali, voglio sottolineare ed evidenziare che il risparmio raccolto dalla nostra banca viene totalmente reinvestito nel territorio: in particolare nella zona del lughese abbiamo impiegato nelle varie forme tecniche di credito il 110% del risparmio raccolto, realizzando in tal modo una mutualità fra le diverse aree territoriali di operatività della nostra banca.

Contiamo, con la collaborazione dei soci, di riuscire ad incrementare la raccolta del risparmio, elemento indispensabile per consentire alla nostra banca di aumentare ulteriormente il credito a beneficio delle imprese e delle famiglie del territorio, alimentando il circolo virtuoso risparmio-investimenti quale elemento determinante per la crescita delle nostre comunità.

Raffaele Gordini, Vice Presidente Credito Cooperativo ravennate e imolese
Presidente Comitato Locale di Lugo