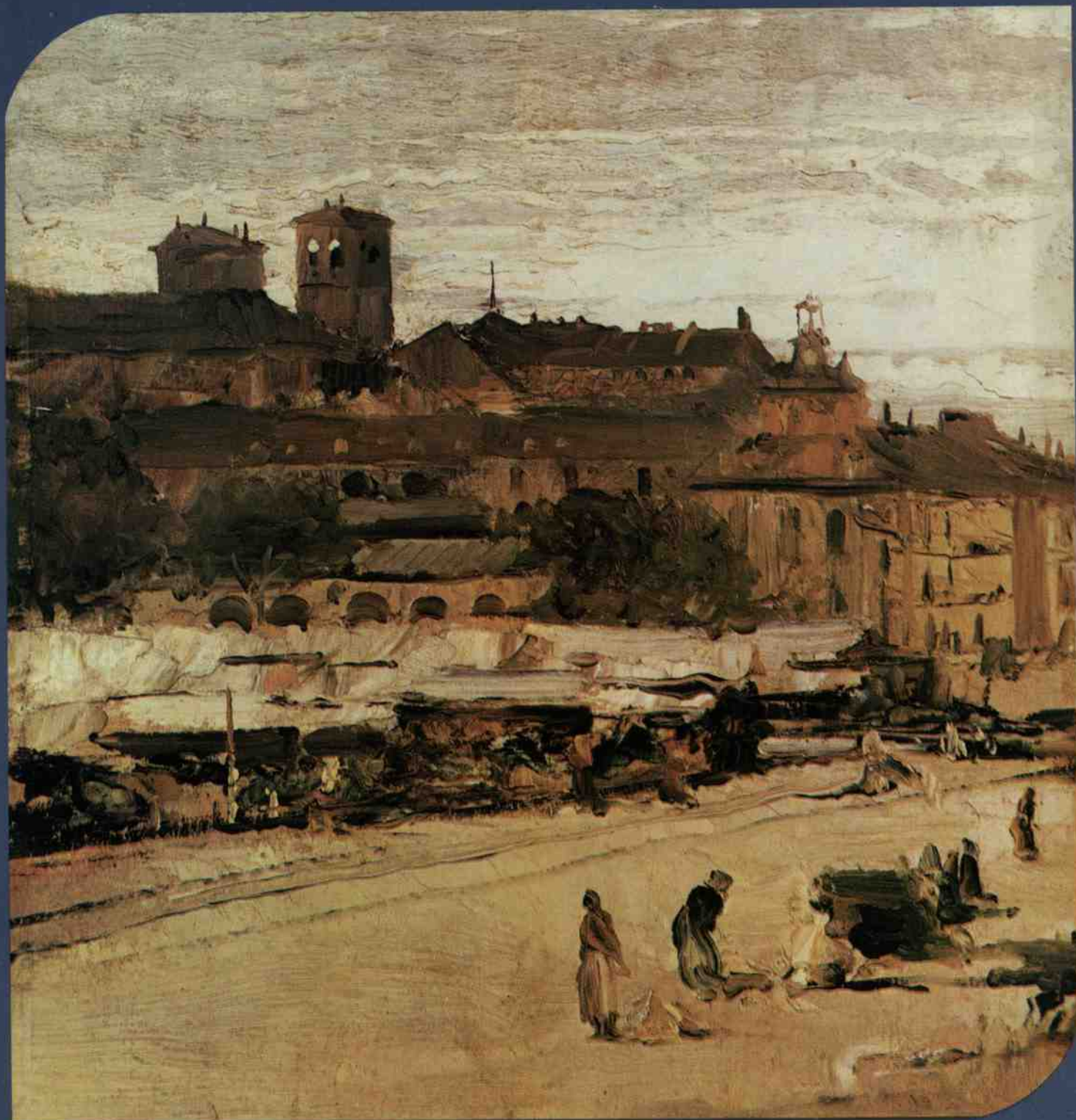


1-2 CRONACHE 1977 ECONOMICHE

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI TORINO - Spedizione in abb. postale (IV gr.) / 70 - 1° semestre



■ LA PIANIFICAZIONE COMMERCIALE IN PIEMONTE ■ UN FLASH SUL TOKYO ROUND ■ IL SUINO LEGGERO COME ALLEVAMENTO ALTERNATIVO ■ CONTINUA IL BOOM BANCARIO ■ TURISMO E VACANZE IN MOSTRA A TORINO ■

Sognando California...



Li hanno chiamati pionieri. Hanno eretto città, stadi e imprese monumentali. Hanno cominciato con carri di legno, e sudore di cavalli. Hanno cominciato mettendo un piede dopo l'altro verso occidente

sognando California. Hanno unito i loro oceani con nastri di ferro. Hanno cominciato con accette ed abeti, chiodi e mazze. Hanno cominciato

mettendo un chiodo dopo l'altro verso occidente sognando California. Hanno eretto città d'oro e di petrolio. Hanno cominciato con setacci picconi e tronchi cavi. Hanno cominciato setacciando torrente dopo torrente verso occidente sognando California.

Li chiamano i "nuovi pionieri".

Loro. "Gli imprenditori". Gente che va nella direzione che si è scelta.

Noi. "La Cassa di Risparmio di Torino". Gente che crede in chi va e fornisce i mezzi.

- ☐ APERTURA DI CREDITO / PRESTITI CHIROGRAFARI E CAMBIARI / CASTELLETTO
- ☐ FINANZIAMENTI A MEDIO TERMINE (MEDIO CREDITO PIEMONTESE)
- ☐ FINANZIAMENTI AGEVOLATI PER L'ARTIGIANATO E L'AGRICOLTURA

- ☐ MUTUI CHIROGRAFARI E FONDIARI
- ☐ LEASING MOBILIARE E IMMOBILIARE
- ☐ FACTORING
- ☐ SERVIZIO ESTERO
- ☐ SERVIZIO BORSA

- ☐ FINDATA - SOCIETÀ DI SERVIZI (SETTORE IMMOBILIARE / INFORMATICA / LEASING)
- ☐ SERVIZIO REUTER (PER LA CONOSCENZA ISTANTANEA DELLE QUOTAZIONI DEI CAMBI NEL MONDO)

Gente che insieme crea, conquista, espande, migliora la qualità della vita.

**CASSA DI RISPARMIO
DI TORINO**

200 Sportelli in Piemonte e Valle d'Aosta.



Analizziamo l'aria di Torino per ridurre l'inquinamento

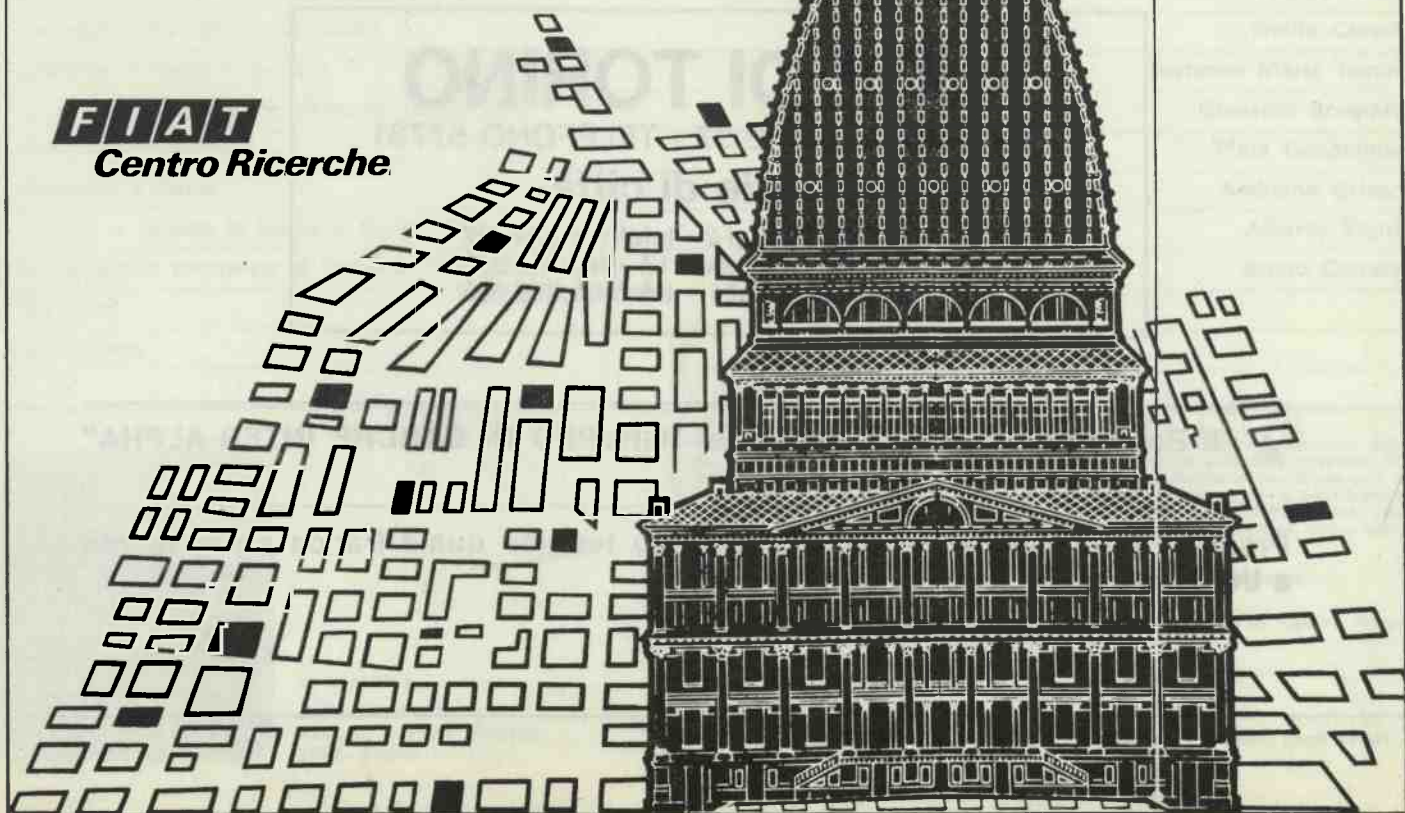
**Fiat a Torino:
1 stazione di rilevamento
e analisi aria sulla
mole antonelliana e altre 13
nei punti chiave della città**

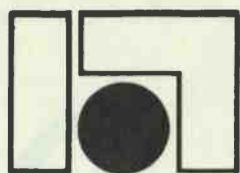
punto di rilevamento m 145

punto di rilevamento
e ubicazione stazione m 93

punto di rilevamento m 1,5

FIAT
Centro Ricerche





Banco Ambrosiano

SOCIETÀ PER AZIONI FONDATA NEL 1896 - SEDE SOCIALE E DIREZIONE CENTRALE: MILANO - VIA CLERICI 2
ISCRITTA AL TRIBUNALE DI MILANO AL NUMERO 3177 - CAPITALE L. 20.000.000.000 - RISERVE L. 70.825.000.000

Sportelli:

**BOLOGNA • FIRENZE • GENOVA • MILANO • ROMA • TORINO
VENEZIA**

ABBIATEGRASSO • ALESSANDRIA • BERGAMO • BESANA • CASTEGGIO • COMO
CONCOREZZO • ERBA • FINO MORNASCO • LECCO • LUINO • MARGHERA • MON-
ZA • PAVIA • PIACENZA • PONTE CHIASSO • SEREGNO • SEVESO • VARESE
VIGEVANO

Affiliate e Collegate:

BANCA DEL GOTTARDO S.A. Lugano • **BANCO AMBROSIANO HOLDING S.A.**
Lussemburgo • **LA CENTRALE FINANZIARIA GENERALE S.p.A.** Milano •
TORO ASSICURAZIONI S.p.A. Torino • **BANCA CATTOLICA DEL VENETO**
S.p.A. Vicenza • **CREDITO VARESE S.p.A.** Varese • **BANCA MOBILIARE**
PIEMONTESE S.p.A. Torino • **BANCO D'IMPERIA S.p.A.** Imperia • **BANCA**
PASSADORE & C. S.p.A. Genova • **BANCA ROSENBERG COLORNI & Co.**
S.p.A. Milano • **CISALPINE OVERSEAS BANK LIMITED** Nassau • **ULTRAFIN**
A.G. Zurigo • **ULTRAFIN INTERNATIONAL CORPORATION** New York • **IL**
PIEMONTE FINANZIARIO S.p.A. Torino.

SEDE DI TORINO

VIA XX SETTEMBRE 37 - TELEFONO 57731

Agenzie di città

- a) Corso Racconigi 2 - telefono 779.567
- b) Corso Giulio Cesare 17 - tel. 851.332
- c) Via R. Cadorna 24 - telefono 399.696



Il Banco Ambrosiano fa parte del "GRUPPO DI BANCHE INTER-ALPHA"

Pratiche di finanziamento a medio e lungo termine quale Banca partecipante
a **INTERBANCA S.p.A.** - Milano



TRENT'ANNI DELLA RIVISTA

SOMMARIO

4	La pianificazione commerciale in Piemonte	Roberto Gambino - Alessio Lofaro
21	Un flash sul «Tokyo round»	Alberto Zironi
28	Trasferimenti di prodotti e tecnologie nei rapporti est-ovest	Severino Briccarello
36	Il suino leggero come allevamento alternativo	Marcello Bianchi
40	Un piano per il rilancio degli acciai speciali	Filippo Ivaldi
45	L'energia solare: prospettive attuali	Emilio Corelli
48	Continua il «boom» bancario	Costanzo Maria Turchi
55	Le tramvie extraurbane in Piemonte (1875-1914)	Giovanni Brogiato
64	L'arte dell'artigianato	Piera Condulmer
68	Ottocento a Torino	Andreina Griseri
75	Turismo e vacanze in mostra a Torino	Alberto Vigna
78	La Camera di commercio di Torino e l'informatica	Bruno Cerrato
80	Tra i libri	
86	Dalle riviste	



In copertina:

Delleani Lorenzo.
Mercato a Porta Palazzo,
1891, Torino.

Corrispondenza, manoscritti, pubblicazioni debbono essere indirizzati alla Direzione della rivista. L'accettazione degli articoli dipende dal giudizio insindacabile della Direzione. Gli scritti firmati o siglati rispecchiano soltanto il pensiero dell'Autore e non impegnano la Direzione della rivista né l'Amministrazione camerale. Per le recensioni le pubblicazioni debbono essere inviate in duplice copia. È vietata la riproduzione degli articoli e delle note senza l'autorizzazione della Direzione. I manoscritti, anche se non pubblicati, non si restituiscono.

Editore: Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Torino.

Presidente: Enrico Salza

Giunta: Domenico Appendino, Mario Catella, Giuseppe Cinotto, Renzo Gandini, Franco Gheddo, Enrico Salza, Alfredo Camillo Sgarlazzetta, Liberto Zattoni.

Direttore responsabile: Giancarlo Biraghi

Vice direttore: Franco Alunno

Redattore capo: Bruno Cerrato

Direzione, redazione e amministrazione: 10123 Torino - Palazzo degli Affari - Via S. Francesco da Paola, 24 - Telefono 57161.



**Camera di Commercio
Industria Artigianato
e Agricoltura
e Ufficio Provinciale
Industria Commercio
e Artigianato**

Sede: Palazzo degli Affari
Via S. Francesco da Paola, 24
Corrispondenza: 10123 Torino
Via S. Francesco da Paola, 24
10100 Torino - Casella Postale 413.
Telegrammi: Camcomm Torino.
Telefoni: 57161 (10 linee).
Telex: 23247 CCIAA Torino.
C/c postale: 2/26170.
Servizio Cassa:
Cassa di Risparmio di Torino.
Sede Centrale - C/c 53.

Borsa Valori

10123 Torino
Via San Francesco da Paola, 28.
Telegrammi: Borsa.
Telefoni: Uffici 54.77.04
Comitato Borsa 54.77.43
Ispettorato Tesoro 54.77.03.

Borsa Merci

10123 Torino
Via Andrea Doria, 15.
Telegrammi: Borsa Merci
Via Andrea Doria, 15.
Telefoni: 55.31.12 (5 linee).

**Gabinetto Chimico
Merceologico**

(presso la Borsa Merci)
10123 Torino
Via Andrea Doria, 15.
Telefono: 55.35.09.

TRENT'ANNI DELLA RIVISTA

Con questo numero la rivista della Camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura di Torino festeggia i suoi 30 anni di vita.

La nuova veste editoriale che si è deciso di darle non vuole rappresentare una rottura con il passato, ma semplicemente un leggero affinamento estetico per renderne più piacevole la lettura a quanti da tanto tempo la seguono con interesse e simpatia.

Continuità sostanziale quindi con i 340 fascicoli usciti dal gennaio 1947 ad oggi, perché si è convinti che in ognuno di essi si è sempre dato il massimo per fornire un contributo serio e documentato all'esposizione e all'analisi dei problemi frenanti l'espansione economica e del nostro paese e della realtà locale piemontese e provinciale.

Con l'orgoglio di aver insistito con successo sulla non facile strada di ricercare apporti il più possibile di tipo scientifico e la soddisfazione di aver potuto contare sulla collaborazione di validi studiosi ed esperti per ognuna delle materie di volta in volta affrontate, l'intendimento per il futuro non può che restare quello di continuare a stimolare e raccogliere le voci e le idee da qualunque parte provenienti, purché si pongano come obiettivi il reale potenziamento del sistema produttivo e la crescita civile della nazione.

Una proposta mi piace in questa circostanza avanzare ed è rivolta al mondo universitario torinese, più in particolare alle facoltà e agli istituti di carattere strettamente economico. La rivista è disponibile ad accogliere nelle sue pagine, più ancora di ieri, gli studi condotti nel loro ambito (o le parti più significative di essi), che approfondiscano le varie ragioni dei nodi vincolanti lo sviluppo dei diversi comparti di produzione, allo scopo di dare un supporto concreto e attendibile di informazione precisa ai responsabili di governo, specie quello regionale, cui spettava

il compito di realizzare una corretta e democratica opera di programmazione economica e del territorio.

Proprio perché la ricerca operativa langue pressoché ovunque, « Cronache Economiche » desidera invitare tutti gli organismi più qualificati nel campo a prospettare alla direzione e alla redazione articolati temi di indagine, osservazione e commento. La diffusione del periodico in ogni parte d'Italia e in molti ambienti di studio esteri, oltre a garantire una ampia circolazione dei contributi offerti, può rendere fecondi di risultati gli sforzi di introspezione altrimenti destinati ad essere soltanto conosciuti da una ristretta cerchia di addetti ai lavori, nonostante l'originalità dell'impostazione e la validità delle conclusioni.

Tribuna aperta di indicazioni conseguenti a lucide disamine critiche, di dibattiti positivamente finalizzati, di discussioni mai isterilite da pura vis polemica: ecco, in sintesi, ciò che la rivista aspira a diventare sempre di più, per essere di numero in numero attesa, aperta con aspettazione, chiusa con profitto. Nel ricordare ai lettori che in questi sei lustri di ininterrotta pubblicazione « Cronache Economiche » ha ottenuto il lusinghiero riconoscimento da parte della Presidenza del Consiglio dei ministri di testata di alto valore scientifico e culturale, mi preme rivolgere un sentito grazie a tutti quanti — dai direttori responsabili ai componenti della redazione succedutisi nel tempo — hanno lavorato e seguiranno a lavorare con appassionato impegno per aumentarne il livello qualitativo, il prestigio e la vitalità propositiva.

ENRICO SALZA

Presidente
Camera di commercio
industria artigianato e agricoltura
di Torino

LA PIANIFICAZIONE COMMERCIALE IN PIEMONTE



1. URGENZA POLITICA DELLA PIANIFICAZIONE COMMERCIALE

È tempo ormai per una riflessione critica sul corso della pianificazione commerciale nella nostra Regione. Una riflessione che, proprio attraverso i limiti, gli errori e le distorsioni della riforma del 1971 può riscoprire l'importanza, l'urgenza e la globalità della pianificazione commerciale.

Possiamo oggi riconoscere, a 5 anni dalla riforma, che la nuova disciplina, nonostante l'incertezza e la precarietà del suo sostrato tecnico-culturale, nonostante la sua impostazione estremamente riduttiva e la sua visione ancora ambigualmente settoriale dei problemi del commercio, ha portato amministratori, operatori commerciali, economisti ed urbanisti e, in qualche misura, la stessa opinione pubblica, a confrontarsi con tutto un insieme di problemi politico-culturali e di acquisizioni tecnico-scientifiche che — sotto l'infelice neologismo di « urbanistica commerciale » — erano da almeno un decennio al centro dell'attenzione nei Paesi più avanzati.

Una problematica vasta ed eterogenea, area d'incontro di esperienze ed istanze intersettoriali, in cui si riflette la crisi dei rapporti tra lo sviluppo commerciale e lo sviluppo urbano e territoriale, sulla quale il dibattito internazionale aveva portato, a partire dagli anni sessanta, il contributo della ricerca più avanzata e dell'esperienza pratica nei più diversi Paesi¹. Contribuendo a rompere l'isolamento provinciale del nostro

Paese a questo riguardo, la riforma si iscriveva, oggettivamente, in quella logica di « modernizzazione » della nostra società che corrispondeva alle attese « neocapitalistiche » allora appunto emergenti.

In questa logica, la pianificazione di un settore fino allora gelosamente riservato ad un malinteso liberismo, e, in particolare, la pianificazione « urbanistica » del commercio, parevano la via obbligata per superare l'arcaicità delle strutture commerciali e recuperare l'efficienza del sistema.

*Roberto Gambino
Alessio Lofaro*

Ma sono bastati pochi anni a svelare le contraddizioni del disegno « modernista », in perfetta sintonia con l'involuzione che il dibattito « urbanistico-commerciale » ha conosciuto sulla scena internazionale. Qui, come altrove, l'approccio tecnocratico si è scontrato con la dura realtà della crisi economica, urbana e territoriale, di cui la crisi del settore distributivo è soltanto un aspetto. Ed è progressivamente emerso il significato « politico » della pianificazione commerciale, tanto più evidente e pregnante quanto più strette sono le sue relazioni con lo sviluppo complessivo della società. A dispetto della « neutrale » razionalità dei modelli proposti o sperimentati per la riorganizzazione delle strutture commerciali, si delineano sempre più chiaramente le responsabilità della pianificazione (e

della non-pianificazione) commerciale in ordine alla crisi della città e alla crisi della società.

Certo il progressivo deterioramento delle condizioni economiche generali, svelando le proprie radici strutturali, ha contribuito non poco ad evidenziare i limiti gravissimi e gli effetti negativi dell'evoluzione « spontanea » del commercio. I meccanismi perversi dell'inflazione, la giungla dei prezzi al consumo, gli squilibri e i disservizi territoriali, l'entità delle rendite parassitarie che si sviluppano nel settore (e che si impingano con la stessa crisi economica) sono alcuni degli aspetti che, toccando la grande massa dei consumatori, hanno richiamato l'attenzione generale sull'urgenza politica di una seria ed efficace programmazione commerciale. Nelle attese e nelle rivendicazioni popolari, o almeno delle forze più coscienti, questa non si presenta già più come un tentativo di generica razionalizzazione e modernizzazione del settore, ma come un'esigenza di frenare le degenerazioni del sistema, il cui peso tende sempre a trasferirsi sulle fasce più deboli della popolazione, contribuendo ad avviare nuovi modelli di crescita della città e della società.

Non solo l'assenza, o la lentezza, dell'evoluzione « naturale » delle strutture commerciali (che, a dispetto delle apparenze, anche nella nostra Regione conosce momenti significativi²), ma soprattutto la direzione e il ruolo che essa può assumere in mano alle forze economiche dominanti o in preda alle spinte anarcoidi delle corporazioni municipali, sono al centro del dibattito politico in

tutti quei contesti — dalle piccole comunità montane alle grandi città — dove si è affrontato responsabilmente il problema commerciale.

Il dibattito sempre più chiaramente tende a desettorializzarsi, a riconoscere la intrinseca complessità del fenomeno commerciale, nelle sue implicazioni economiche (l'incidenza della spesa sul salario), culturali (il consumismo), sociali (la discriminazione), territoriali (gli squilibri e la marginalizzazione), ecc. Per quanto scarsa sia la consapevolezza di questi problemi, è su di essi — e non sul mito della razionalità — che può svilupparsi il dibattito.

In particolare, dal punto di vista dell'operatore pubblico, il ruolo del settore distributivo (come più in generale del terziario) in quanto cerniera di congiunzione tra il mondo della produzione agricola e industriale e il mondo del consumo, variabile strategica per la riorganizzazione del territorio, si configura in termini assai più ampi di quelli presentati all'atto della riforma del commercio. E gli obbiettivi della semplice « razionalizzazione » da questa indicati, cedono il posto ad obbiettivi di ben altra portata, strettamente connessi a quelli globali della programmazione dello sviluppo.

Più esattamente, gli obbiettivi della « razionalizzazione » riacquistano il loro ruolo strumentale, al servizio delle fondamentali opzioni socioeconomiche. In realtà, il presupposto di ogni scelta di razionalizzazione risiede nel domandarsi: in funzione di che? La razionalità si misura in termini di adeguatezza dei mezzi a realizzare determinati fini che, per la stessa complessità del fenomeno commerciale, non possono essere settoriali, ma devono riflettere i bisogni complessivi della società. Vecchia constatazione: non esiste una razionalità « neutrale », ma tante espressioni di razionalità, ciascuna scientificamente verificata, ciascuna diversamente finalizzata e quindi politicamente caratterizzata.

Nella nostra situazione, questo non si-

gnifica certo far passare in seconda linea i problemi della « razionalizzazione » della rete distributiva. Ma significa, come vedremo meglio più avanti, che la lotta alle inefficienze e agli sprechi — che resta al centro dei problemi di riforma — ha ragioni, finalità (e protagonisti) non meramente tecnici, ma politici.

La stessa determinazione degli obiettivi implica così un dibattito aperto più ancora che alle « categorie interessate » (secondo la logica corporativa della legge 426), alle forze sociali realmente interessate ad un cambiamento profondo della situazione attuale.

Dal punto di vista urbanistico-territoriale, si può, in particolare, ritenere oggi sufficientemente acquisita la necessità di considerare l'organizzazione delle strutture commerciali (come, più in generale, dei servizi) non già come l'ultimo anello di una catena causale interamente dominata dallo sviluppo produttivo, ma come una variabile strategica utilizzabile dall'operatore pubblico, sia per condizionare gli sviluppi agricoli e produttivi, sia per guidare gli sviluppi insediativi, e, in certa misura, gli stessi comportamenti degli utenti. La riduzione o l'inversione delle tendenze distorcenti che hanno determinato e determinano una crescente polarizzazione del capoluogo metropolitano, la rinascita socio-economica delle aree marginali, il rilancio dell'agricoltura, l'attenuazione degli squilibri urbanistici e territoriali, la stessa rilocalizzazione e diversificazione produttiva, dipendono fortemente — anche se certo non esclusivamente — dalla riarticolazione delle strutture dei servizi e in particolare di quelle commerciali sul territorio.

Proprio la riflessione sui problemi « caldi » della nostra Regione conduce quindi oggi a riconoscere l'esigenza e l'urgenza politica della pianificazione commerciale non nelle motivazioni tecnico-burocratiche della riforma, ma nella sua funzione fondamentale all'interno dell'azione pubblica, a tutti i livelli.

2. UN PRIMO BILANCIO DELLA L. 426

Un esame sommario dello stato attuale della pianificazione commerciale (ex L. 426) nella nostra Regione (tab. 1) conferma i timori e i pessimismi con cui era stata salutata l'entrata in vigore della Legge e, in particolare, del Regolamento d'attuazione.

Il dato più vistoso è naturalmente rappresentato dalle inadempienze. Ben 513 Comuni su 1209 (il 42%) non hanno adottato alcun Piano; e soltanto pochi di essi, in genere i più grandi, l'hanno allo studio. La situazione a questo riguardo non è molto diversa da quella di altre Regioni. Il dato trova riscontro nella parallela inadempienza agli obblighi della pianificazione urbanistica (401 Comuni sprovvisti di un qualsiasi Piano): e, come già si è osservato a proposito di quest'ultima, non può essere semplicisticamente liquidato con un lamentoso rimprovero ai Comuni inadempienti. L'inadempienza era — è — prevedibile, data la situazione tecnico-amministrativa dei nostri Comuni (di cui, giova ricordare, il 74% al di sotto di 1500 abitanti, il 91% al di sotto di 5000 abitanti), il progressivo svuotamento della loro autonomia nominale, la mancanza di una qualsiasi forma di aiuto, di coordinamento, di guida e di controllo a livello comprensoriale e regionale (non prevista dalla Legge ed anzi, per più versi, negata, in particolare attraverso il Regolamento d'Attuazione). Ancora una volta si sono scaricate sull'Ente locale le contraddizioni e le disfunzioni del sistema, mantenendo a livello centrale i meccanismi decisionali. E la presenza, tra i Comuni inadempienti, di non pochi grandi e medi Comuni della Regione, dimostra in modo eloquente che l'inadempienza ha radici non soltanto tecnico-burocratiche, ma più profonde e complesse.

Ma il parallelo con l'esperienza negativa della pianificazione urbanistica va ben al di là del dato quantitativo: che proprio la qualità dei Piani adottati conferma l'assurdità della indiscriminata delega ai Comuni di quasi ogni competenza formale circa la pianificazione commerciale. Come per la pianificazione urbanistica, i Piani commerciali dei diversi Comuni formano « mosaici » incoerenti, contraddittori, irrimediabilmente lontani dai problemi che, nelle singole aree, pretendono risposte organiche ed omogenee. L'ottica municipalistica, la logica del campanile, ambiguamente intrecciata all'istanza corporativa, è l'unico elemento comune fra Piani anche contermini: le rare eccezioni si staccano solitarie su contesti sottratti ad

Tabella 1. La situazione dei piani commerciali (L. 426) al 7-3-77

	Alessandria	Asti	Cuneo	Novara	Torino	Vercelli	Totale
Comuni che hanno fatto il piano	113	68	135	127	112	100	655
Comuni che non lo hanno iniziato	40	32	32	12	74	23	213
Comuni che hanno il piano in corso di elaborazione	18	15	33	10	89	31	196
Comuni che hanno il piano in corso di adozione	16	4	22	16	33	13	104
Comuni che hanno approvato il piano ma non lo hanno trasmesso	3	1	28	—	7	2	41
Totale	190	120	250	155	315	169	1209

ogni pianificazione o pianificati in termini antitetici e polverizzati.

Non si intende certo negare, in molti Piani, la consapevolezza della dimensione e della complessità dei fenomeni commerciali: ma certo è mancata, in sede di applicazione della L. 426, così come mancava nella Legge e nel suo Regolamento, quella prospettiva autenticamente *sovracomunale* nella quale soltanto si possono cogliere adeguatamente i fenomeni del commercio. Così che ritroviamo, nei Piani commerciali adottati, in analogia con quanto riscontriamo nei Piani urbanistici, quegli stessi errori sistematici di sovradimensionamento della rete distributiva nei quali si riflette, molto semplicemente, il fatto che la spesa commercializzata dallo stesso consumatore è computata più volte (o non è computata affatto) ^{2 bis}.

Le illusioni della razionalizzazione sono così mortificate, sistematicamente e implacabilmente, dalla sostanziale arbitrarietà e aleatorietà della definizione dei bacini di utenza, e dalla contraddittorietà delle previsioni dei diversi Comuni all'interno di una stessa area.

La mancanza di formazione specifica da parte dei progettisti ha causato difetti ed errori nella pianificazione commerciale notevolmente accentuati dalla estrema eterogeneità dei metodi, degli approcci, dei supporti teorici, con l'aggravante di aver favorito lo sviluppo e la diffusione di una consulenza e di una professionalità tecnica, in appoggio alle inadeguate strutture comunali, che, per il clamoroso divario tra la qualità del prodotto tecnico e il costo, per le modalità degli affidamenti d'incarico, per le operazioni di drenaggio della committenza attuate in alcune aree, ha non di rado assunto forme propriamente mafiose e comunque ha comportato un rilevante spreco di risorse. Oggi il problema dei « tecnici » cui affidare la predisposizione dei Piani, a tutti i livelli (il problema del loro « costo », della loro preparazione, della loro affidabilità, ...) è certamente problema non secondario per l'avvio di una fase più consapevole di pianificazione commerciale.

Alcune esperienze di Piani (prima fra tutte quella del Comune di Torino ³), lasciano però intendere che gli aspetti più negativi della pianificazione pregressa possano essere superati, soprattutto in due direzioni fra loro connesse:

— il superamento della dimensione comunale-urbana;

— il superamento della concezione tecnico-burocratica.

3. L'ARTICOLAZIONE DEL PROCESSO DI PIANIFICAZIONE COMMERCIALE

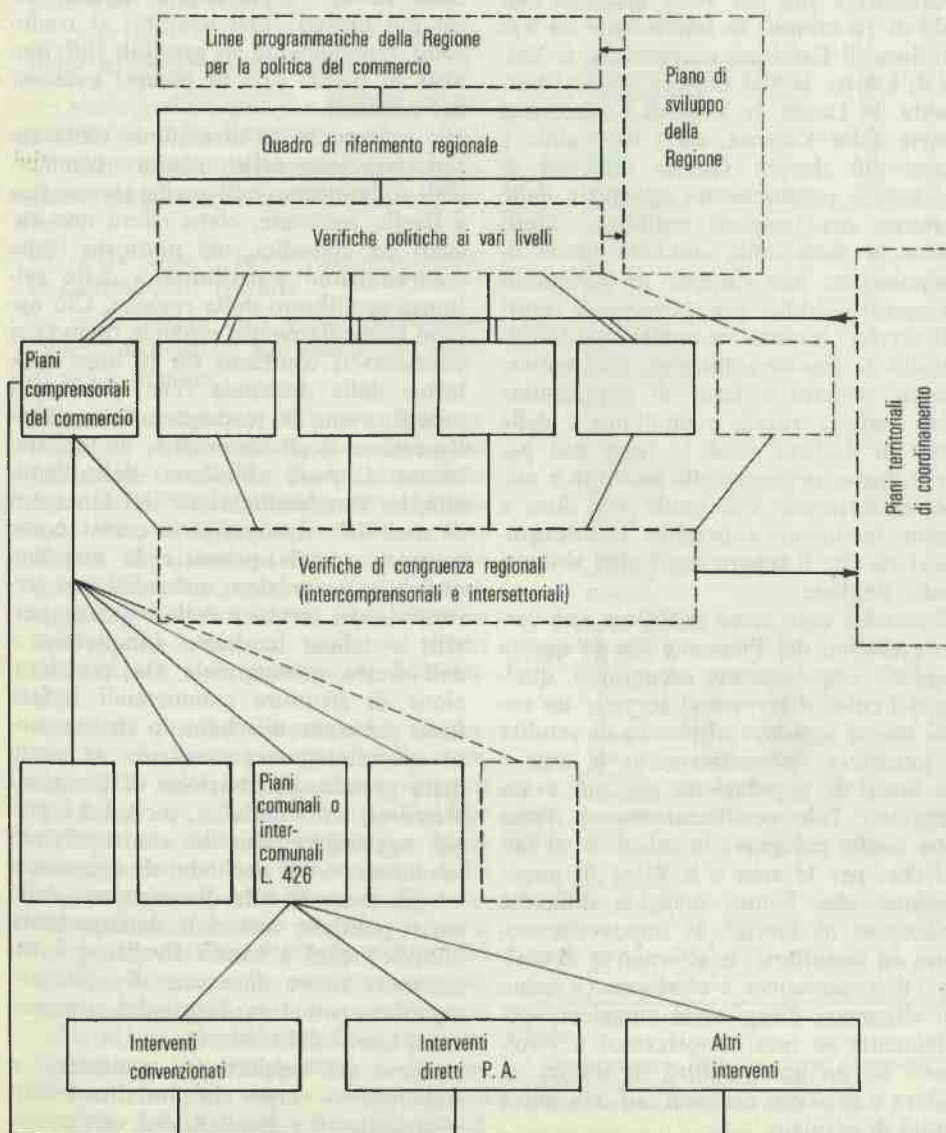
Il bilancio, seppur provvisorio, degli sforzi fin qui compiuti per attuare la pianificazione commerciale nella nostra Regione indica senz'ombra di equivoco che, per raggiungere gli scopi ad essa assegnati, occorre cambiar rotta. Non è questione di colmare le inadempienze, non è questione di numero di Piani adottati. Per superare i limiti e le carenze qualsivoglianti fin qui registrate, occorre avviare un processo di pianificazione ai livelli congruenti alla dimensione reale del fenomeno commerciale, ed assumere metodi, strumenti, approcci adeguati agli obiettivi della pianificazione stessa, i quali a lor volta, come abbiamo visto, debbono essere subordinati a scelte programmatiche più generali. Per quanto ovvio possa apparire, tale compito pone problemi metodologici che, sebbene di portata più generale, sembrano assumere nel caso della pianificazione commerciale speciale rilevanza. Primo tra questi, quello della *pluralità dei livelli di pianificazione*. Può ritenersi da tempo ampiamente acquisito (sebbene contraddetto ancora tenacemente nella prassi) il rifiuto di una successione rigidamente gerarchica/scalare dei diversi livelli di pianificazione (dal più generale al più particolare) e l'esigenza invece di una interdipendenza dialettica tra i medesimi; ma nel caso della pianificazione commerciale tale concezione è inquinata dalle reticenze e dalle distorsioni delle Leggi che fissano le diverse competenze amministrative, in particolare per quanto concerne il ruolo della Regione. Senza però entrare nel merito delle questioni giuridiche (sulle quali da tempo si sono innestate precise rivendicazioni delle Regioni), è certo che le competenze indirette in materia di commercio al dettaglio (fornire ai Comuni « indicazioni programmatiche e di urbanistica commerciale » e autorizzare le « grandi superfici » di vendita), quelle dirette in materia di commercio ambulante e di pubblici esercizi ⁵, conferiscono comunque fin d'ora grandi responsabilità all'Ente Regione. Ma la difficoltà di pervenire, in tempi ragionevolmente brevi, alla compiuta definizione di un Piano di settore del commercio (date anche le perduranti carenze conoscitive); l'inopportunità, su cui esiste largo consenso, di attendere, per l'avvio di una concreta politica commerciale, la formulazione di un unico Piano onnicomprensivo, che dovrà invece in larga misura maturare sulla base delle istanze locali (comunali e comprensoriali); la stessa mancanza di programmi di sviluppo territoriale com-

piutamente e dettagliatamente definiti; tutto ciò conduce, anche a prescindere da più generali considerazioni di metodo, a configurare la pianificazione commerciale come un processo di maturazione dialettica a più livelli interdipendenti (Regione, Comprensori, Comuni o Consorzi di Comuni).

Ma l'esigenza di assicurare l'effettiva interdipendenza dei Piani (che certamente non si avrebbe qualora i Piani di maggior livello, regionali e comprensoriali, si esaurissero in generici indirizzi e criteri normativi che lascerebbero del tutto scoperta la « dimensioni spaziale » del fenomeno commerciale; e qualora, al contrario, essi prefigurassero linee rigide ed imm modificabili di sviluppo che, oltre ad essere largamente arbitrarie, pregiudicherebbero la formazione delle decisioni « dal basso ») pone a sua volta problemi di metodo di peculiare importanza. Non si tratta qui soltanto di ribadire quell'esigenza di *flessibilità* dei Piani che costituisce uno dei problemi centrali della moderna pianificazione. Il problema, nel nostro caso, si allarga per l'evidenza che assume, nella dinamica commerciale, la *pluralità dei centri di decisione*. È questo un campo in cui, tipicamente, l'illusione illuministica di tutto prevedere, tutto pianificare, sarebbe fatale all'operatore pubblico. Il quale, invece, deve sapere che gli obiettivi che si propone dipendono solo in piccola parte dalla sua azione diretta, e, per la maggior parte, dal comportamento di una pluralità di operatori (imprese, consumatori, enti a vario titolo operanti sul territorio) su cui la sua azione non può essere che indiretta. Nessuna delle illusioni che hanno ancora così largo credito nella pianificazione urbanistica (e che riflettono la fiducia in una illimitata capacità di programmazione e di controllo dell'operatore pubblico) avrebbe diritto di cittadinanza nel campo della pianificazione commerciale. Qui bisogna inevitabilmente fare i conti col gioco complesso di una pluralità di attori, gioco nel quale il ruolo dell'iniziativa privata è insopprimibile e decisivo. Anzi, nei riguardi almeno del consumatore, la garanzia di una ampia libertà di scelta (che, senza inseguire il mito di una teorica « sovranità » sul mercato, ne riduca però i pesanti condizionamenti cui è oggi sottoposto) può rientrare tra gli obiettivi stessi della pianificazione. Discorso non dissimile può forse essere fatto nei riguardi di talune forme di iniziativa imprenditoriale, come l'associazionismo...

La pianificazione commerciale non può diventare una camicia di Nesso per la dinamica commerciale, ma deve al contrario costituire una promozione di libertà. Ciò richiede un'articolazione del

Fig. 1.
Schema di articolazione
della pianificazione commerciale.



processo di pianificazione, una configurazione degli strumenti d'intervento (centrati più sul sistema incentivi/disincentivi che su sistemi rigidamente vincolistici) e un apparato normativo, che garantiscano la costante retroazione tra la proposta pubblica e la risposta dell'ambiente.

Ciò sposta l'attenzione del programmatore, dal vincolo diretto sull'operatore, alle « condizioni esterne » che possono condizionare il suo comportamento (d'impresa o di consumatore) guidandolo verso gli obiettivi del Piano. Ma questo, a sua volta, ripropone sia il problema del come far ricerca, sia quello delle connessioni del piano commerciale con i piani più generali, in particolare quelli che concernono l'assetto urbanistico e territoriale. Per quanto concerne l'ultimo aspetto, è evidente che l'apertura di una nuova linea di traffico, di un nuovo servizio di trasporto pubblico, o la realizzazione di un complesso di servizi pubblici, possono influire sulla dinamica di un nucleo commerciale in misura assai più rilevante di qualunque dispositivo di vincolo o di incentivi/disincentivi settoriali. Diventa così cruciale, sotto il profilo metodologico, il problema della interdipendenza tra piani commerciali e piani urbanistici e territoriali. Problema del tutto scoperto dal punto di vista legislativo, non soltanto per il limitato campo d'azione della L. 426 (che non investe settori decisivi, come il commercio all'ingrosso) ma perché la stessa L. 426 lo affronta in termini del tutto inadeguati. (Basti pensare al fatto che i Piani commerciali competono a tutti i Comuni, indipendentemente dal fatto che essi siano o no dotati di strumenti urbanistici; o al fatto che non è prevista una procedura di adeguamento obbligatorio dei piani urbanistici, ecc.). Anche la nuova legislazione regionale in materia urbanistica⁵ pur recando maggior chiarezza in materia, non sembra dare sufficienti garanzie per una corretta considerazione dei problemi del commercio nei piani del territorio.

I problemi fin qui evocati attestano le difficoltà metodologiche che circondano l'avvio di una responsabile pianificazione commerciale. In relazione ad esse è lecito immaginare uno schema d'articolazione del processo di pianificazione (fig. 1) che in particolare:

- realizzi la massima interdipendenza tra i vari livelli di pianificazione;
- favorisca la verifica e la correzione di rotta in rapporto alle risposte del contesto;
- istituisca un rapporto organico tra i piani globali del territorio e i piani commerciali.

4. I PROBLEMI NODALI DELLA REALTÀ REGIONALE

Passando dai problemi di metodo a quelli di merito, dobbiamo anzitutto richiamare lo stretto collegamento, già rilevato, tra l'urgenza politica della pianificazione commerciale e la *specificità* dei problemi regionali.

La pianificazione commerciale deve affrontare in Piemonte problemi che hanno diffusione nazionale: la sopravvivenza di un apparato arcaico e la tradizionale funzione del settore come rifugio occupazionale (connotati organici al modello di sviluppo che ha dominato la fase di più impetuosa crescita del Paese), la vastità delle rendite parassitarie e di ampi fenomeni di marginalizzazione economica (conseguenti alla logica privatistica che ha ispirato tutta la politica e non-politica del settore), una condizione generale di scarsa efficienza economica, di sprechi diffusi, di distorsioni del mercato, di pesante taglieggiamento del consumatore lungo le troppe fasi della commercializzazione. È in questo quadro, non ancora sostanzialmente modificato dalle spinte innovative (che, in quanto funzionali ad una politica aziendale fortemente condizionata dal grande capitale, hanno prodotto effetti contraddittori e distorti) che si situa anche la problematica del Piemonte.

È in questo quadro, ancora, che occorre valutare gli effetti della crisi economica generale la quale, mentre da un lato comprime e irrigidisce i consumi delle famiglie drammatizzando il peso dell'inefficienza, delle rendite parassitarie e dei fenomeni speculativi, dall'altro scarica proprio sul settore distributivo le conseguenze più gravi della crisi occupazionale e imprenditoriale.

Rispetto, però, ai connotati generali della crisi del settore distributivo, la Regione presenta alcune peculiarità di grande momento. Esse non sembrano consistere tanto nell'accentuazione di alcune caratteristiche negative d'ordine generale (quali ad es. la « polverizzazione » della rete distributiva, bersaglio tradizionale di ogni discorso critico)⁶: la specificità della problematica commerciale piemontese sembra piuttosto affondare le sue radici nella specificità dello sviluppo economico-territoriale della regione.

Le analisi, svolte a livello regionale⁷, concordano nel porre in evidenza una iperpolarizzazione del capoluogo regionale, che non ha riscontro in altre regioni. Qui infatti, per ragioni in gran parte riconducibili alle caratteristiche storiche dello sviluppo industriale, la concentrazione di occasioni di lavoro, di servizi, di opportunità di vita civile, ha

deformato l'armatura terziaria del territorio, risucchiando nell'area metropolitana la dinamica della regione.

L'influenza del capoluogo regionale si sovrappone a quella dei centri secondari, su un'area vastissima della regione e per quasi la metà della sua popolazione, anche per quei servizi di base che sono o dovrebbero essere offerti dai centri secondari. Così, mentre cresce la congestione e la tensione nell'area centrale, si diffonde ed accentua l'impoverimento delle aree più deboli e periferiche e la crisi dei centri secondari, allargando la forbice tra il Piemonte metropolitano e l'« altro Piemonte ».

Assume perciò dimensioni preoccupanti il problema della difficoltà d'accesso ai servizi, per larghe fasce della popolazione regionale. Secondo recenti analisi⁸ una notevole quota della popolazione regionale — il 18,7% — ha gravi difficoltà d'accesso ai centri di servizi: precisamente tale quota dista più di 20' dal più vicino centro completo di livello urbano (III ordine inferiore) in grado di offrire beni e servizi correnti e meno correnti; e più del 36% dista da essi più di 10 minuti. In talune aree (la Val di Susa, il Canavese occidentale, le Valli di Lanzo, la Val Chisone, la Val Bormida, la Langa, le Valli di Cuneo, una parte della Valsesia, ecc.) tale quota è assai più elevata. Questa difficoltà di accesso è pesantemente aggravata dalle carenze dei trasporti pubblici: infatti circa la metà della suddetta quota di popolazione non dispone di accettabili trasporti pubblici per accedere ai centri di servizi. Inoltre, va notato che le difficoltà di accesso colpiscono sistematicamente proprio le fasce di popolazione del contesto rurale e montano e delle aree di declino: cioè le fasce più povere, meno propense alla mobilità e meno motorizzate. Ciò rende più dura e meno facilmente superabile la discriminazione che li separa dagli altri abitanti della Regione.

Si enuclea così, come problema non certo esclusivo del Piemonte ma in questa regione singolarmente accentuato, quello del *costo d'accesso* ai servizi: un costo che si aggiunge al prezzo di vendita e penalizza sistematicamente le aree e le fasce di popolazione già più svantaggiate. Tale penalizzazione si dimostra anche più grave in relazione al fatto che, per le aree e le fasce di popolazione che hanno maggior difficoltà d'accesso ai servizi, si impoveriscono, fino ad annullarsi, le alternative di scelta: il consumatore è obbligato (a meno di affrontare disagi assai maggiori, specialmente se non motorizzato) a rivolgersi ad un unico centro di servizi, e, talora e per certi consumi, ad una unica unità di servizio.

Anche per questo aspetto si accentua il divario tra l'area metropolitana — ove in generale l'utente ha la massima possibilità di scelta, di accesso e di fruizione dei servizi — e il resto del Piemonte.

Un secondo ordine di problemi, che scaturisce dallo sviluppo diseguale e distorto della regione, si riferisce ai rapporti *tra la domanda e l'offerta* di servizi, che si registrano nelle diverse parti della regione. Le analisi disponibili⁹ dimostrano che il rapporto tra la domanda (espressa in unità di consumo potenzialmente gravitanti su un polo) e l'offerta (espressa in addetti ai servizi di quel polo) è estremamente variabile all'interno della regione. Esso è, per molti poli secondari, pari a 2-3 volte quello che si registra in media nella regione. Mentre il capoluogo regionale non si discosta molto dal valore medio regionale, alcuni centri, particolarmente esposti ai processi di sviluppo della Regione (come Chivasso e Ivrea) o che svolgono una funzione insostituibile nei confronti di vaste aree vallive (Ciriè, Borgosesia, Susa, Lanzo, ...) presentano rapporti assai più elevati. Tali squilibri si traducono generalmente in sensibili differenze di prezzi e/o in pesanti evasioni dei consumi.

Gli scompensi, le disarmonie nella caratterizzazione delle strutture commerciali si delineano, nell'analisi sistematica a livello regionale, come effetti non casuali ed episodici, ma piuttosto come contraddizioni « strutturali » dello sviluppo squilibrato della regione. Ciò appare particolarmente evidente quando si consideri il contrasto tra le linee evolutive della domanda (che, per molti aspetti, come la tendenza alla « globalizzazione degli acquisti », lo spostamento di ruoli all'interno della famiglia, la complessificazione dei fenomeni di mobilità, ripropongono ormai come esigenza sociale primaria la massima possibile integrazione urbanistica o territoriale dei servizi e delle istituzioni civili) e talune tendenze « innovative » dell'offerta commerciale (la proliferazione di strutture commerciali isolate fuori dei contesti urbani, lo sfruttamento speculativo e parassitario da parte della grande distribuzione di posizioni « centrali » o « nodali », ecc.). Ed è giusto aggiungere che le contraddizioni perdurano — e rischiano di aggravarsi — grazie anche alla dissociazione delle varie politiche settoriali dell'operatore pubblico che, a tutti i livelli, si è dimostrato finora incapace di collegare organicamente i problemi del commercio a quelli del contesto.

La crisi dei rapporti tra commercio e ambiente — crisi che ha dimensioni internazionali e implicazioni vastissime,

da quelle urbanistiche, a quelle sociologiche, a quelle economiche, ecc. — per-de così i suoi connotati generici per le-garsi strettamente alla crisi del modello di crescita della regione.

5. L'ANALISI/PIANIFICAZIONE DELLE STRUTTURE COMMERCIALI: GLI STUDI ESISTENTI

Gli studi e i piani relativi alle strutture commerciali finora effettuati nella no-stra Regione, se da un lato consentono di delineare con una certa chiarezza i problemi cruciali testé evocati, pongono invece non lievi difficoltà di carattere metodologico per l'avvio di una corretta pianificazione commerciale ¹⁰.

Alcune di queste, derivanti dalla L. 426, pesano in modo particolare sui Piani formati dai Comuni in applicazione del-la Legge stessa, ma non minori difficoltà si incontrano nell'utilizzazione, ai fini dell'avvio di una pianificazione commer-ciale, dei principali studi finora svolti a livello regionale. Essi consistono princi-palmente nelle ricerche:

— dell'IRES, per il Piano di Sviluppo della Regione ¹¹;

— della SITECO, per il « Modello Com-merciale » della Regione ¹²;

— delle CCIAA (coordinate dal Taglia-carne) sulle « aree commerciali » d'Ita-lia ¹³;

— della SOMEA, per l'Atlante economi-co-commerciale d'Italia ¹⁴;

— della POLIS (per conto dell'Union-camerale Regionale) sull'assetto dei servi-zi nella Regione ¹⁵.

L'analisi comparata delle principali in-dicazioni delle suddette ricerche, pone facilmente in rilievo vistose discordan-ze, riferibili sia all'eterogeneità del me-todo che alle differenti finalità cui erano dirette. Rinviano ad altra sede una più ampia disamina, sembra utile qui trat-teggiarne brevemente un confronto su due aspetti-chiave: il ruolo dei centri commerciali e le gravitazioni commer-ciali.

Possiamo per brevità ritenere riassor-bite le indicazioni emergenti dalle ricer-che IRES nella individuazione dei poli dominanti e subdominanti delle aree ecologiche e nelle conseguenti proposte programmatiche dei comprensori e dei subcomprensori della Regione. Così co-me possiamo ritenere almeno in parte recuperate nel modello SITECO le analisi del Tagliacarne sulle aree commerciali. L'attenzione può pertanto concentrarsi sul confronto tra le indicazioni program-matiche e le analisi SITECO, SOMEA, POLIS, che può essere effettuato con l'ausilio delle figure 2 e 3 e della tab. 2.

Tabella 2. Poli commerciali e armatura urbana

Comprens.	Centri (poli commerc.) SITECO	Classificazioni			Funzioni programmatiche			Popolaz. residente 1971	Addetti commerc. 1971
		IRES ¹	SOMEA ²	POLIS ³	centro di comprens.	distretto scola-stico	unità locale servizio		
1	Torino	p.	15	VI	c	d	u	1.178.000	75.519
	Bussoleno	/	8	II	/	/	/	7.000	314
	Carmagnola	/	10	III i	/	d	/	21.000	885
	Castelnuovo D.B.	/	/	II i	/	/	/	3.000	104
	Chieri	/	11	III	/	d	/	31.000	1.383
	Chivasso	s.p.	11	III	/	d	u	26.000	1.336
	Ciriè	/	10	III i	/	d	u	15.000	876
	Crescentino	/	9	II s	/	/	/	6.000	325
	Cuorgnè	/	10	II s	/	d	/	9.000	516
	Lanzo	/	8	II s	/	/	u	6.000	257
	Moncalieri	/	11	III	/	d	/	55.000	2.374
	Rivarolo	/	10	II s	/	d	/	11.000	496
	Rivoli	/	11	III	/	d	u	47.000	1.582
	Susa	/	10	II s	/	d	/	7.000	402
	Ivrea	p.	12	III s	c	d	u	29.000	2.370
3	Pienerolo	p.	12	III s	c	d	u	37.000	1.920
	Perosa A.	/	/	II	/	/	/	5.000	178
4	Vercelli	p.	13	IV	c	d	u	56.000	3.814
	Santhià	/	9	II s	/	/	/	9.000	500
5	Borgosesia	p.	11	III i	c	d	u	16.000	943
	Varallo	/	8	II s	/	/	/	8.000	499
	Gattinara	/	8	II s	/	/	u	10.000	505
6	Biella	p.	13	IV	c	d	u	54.000	4.804
	Valle M.	/	9	II	/	/	/	5.000	294
	Cossato	/	10	II s	/	/	/	15.000	680
7	Novara	p.	13	IV s	c	d	u	101.000	7.080
	Borgomanero	s.p.	11	III	/	d	u	19.000	1.355
	Arona	s.p.	11	III	/	d	/	16.000	1.247
8	Verbania	p.	12	III	c	d	u	34.000	2.164
	Domodossola	s.p.	12	III	/	d	u	20.000	1.430
	Omegna	/	11	III i	/	d	/	16.000	856
	Cannobbio	/	8	II s	/	/	/	5.000	278
	Stresa	/	8	II s	/	/	/	5.000	701
9	Cuneo	p.	13	IV	c	d	u	55.000	4.134
	Borgo S.D.	/	10	II s	/	/	/	8.000	522
	Demonte	/	/	II i	/	/	u	2.000	144
	Dronero	/	8	II s	/	d	/	7.000	473
10	Saluzzo	p.	12	III	c	d	u	18.000	1.432
	Barge	/	6	II	/	/	/	7.000	355
	Fossano	p.	11	III	/	d	u	22.000	1.244
	Racconigi	p.	8	II i	/	/	/	10.000	384
	Sampeyre	/	/	I	/	/	/	2.000	96
	Savigliano	p.	10	III	/	d	u	19.000	1.186
11	Alba	p.	12	III s	c	d	u	29.000	2.507
	Bra	p.	11	III	/	d	u	24.000	1.636
	Canale	/	/	II	/	/	/	5.000	377
	Cortemilia	/	/	II	/	/	/	3.000	180
12	Mondovì	p.	12	III	c	d	u	22.000	1.231
	Carrù	/	/	II s	/	/	/	4.000	282
	Ceva	/	8	II s	/	d	/	5.000	461
	Dogliani	/	/	II s	/	/	/	5.000	381
	Frabosa	/	/	I	/	/	/	2.000	112
	Gareggio	/	/	I	/	/	/	5.000	284
13	Asti	p.	13	IV	c	d	u	76.000	4.683
	Canelli	/	10	II s	/	/	u	11.000	703
	Nizza	/	10	I	/	d	u	10.000	829
	Villanova	/	/	II s	/	/	/	4.000	194
14	Alessandria	p.	13	IV s	c	d	u	102.000	7.305
	Acqui	s.p.	12	III	/	d	u	22.000	1.869
	Novi	s.p.	12	III	/	d	u	32.000	1.884
	Ovada	s.p.	10	III i	/	d	u	12.000	771
	Tortona	s.p.	12	III s	/	d	u	29.000	2.196
	Valenza	s.p.	11	III i	/	d	u	23.000	1.612
15	Casale	p.	12	III s	c	d	u	44.000	2.896
	Moncalvo	/	/	II	/	/	/	4.000	283
	Murisengo	/	/	I	/	/	/	2.000	115
	Trino	/	10	II s	/	/	/	10.000	601
Totale 67					15	38	33	2.457.000	160.923
Totale Regionale								4.435.000	239.270

Note:

¹ Classificazione IRES - p = poli dominanti; s.p. = poli subdominanti.

² Classificazione SOMEA - vedi fig. 1.

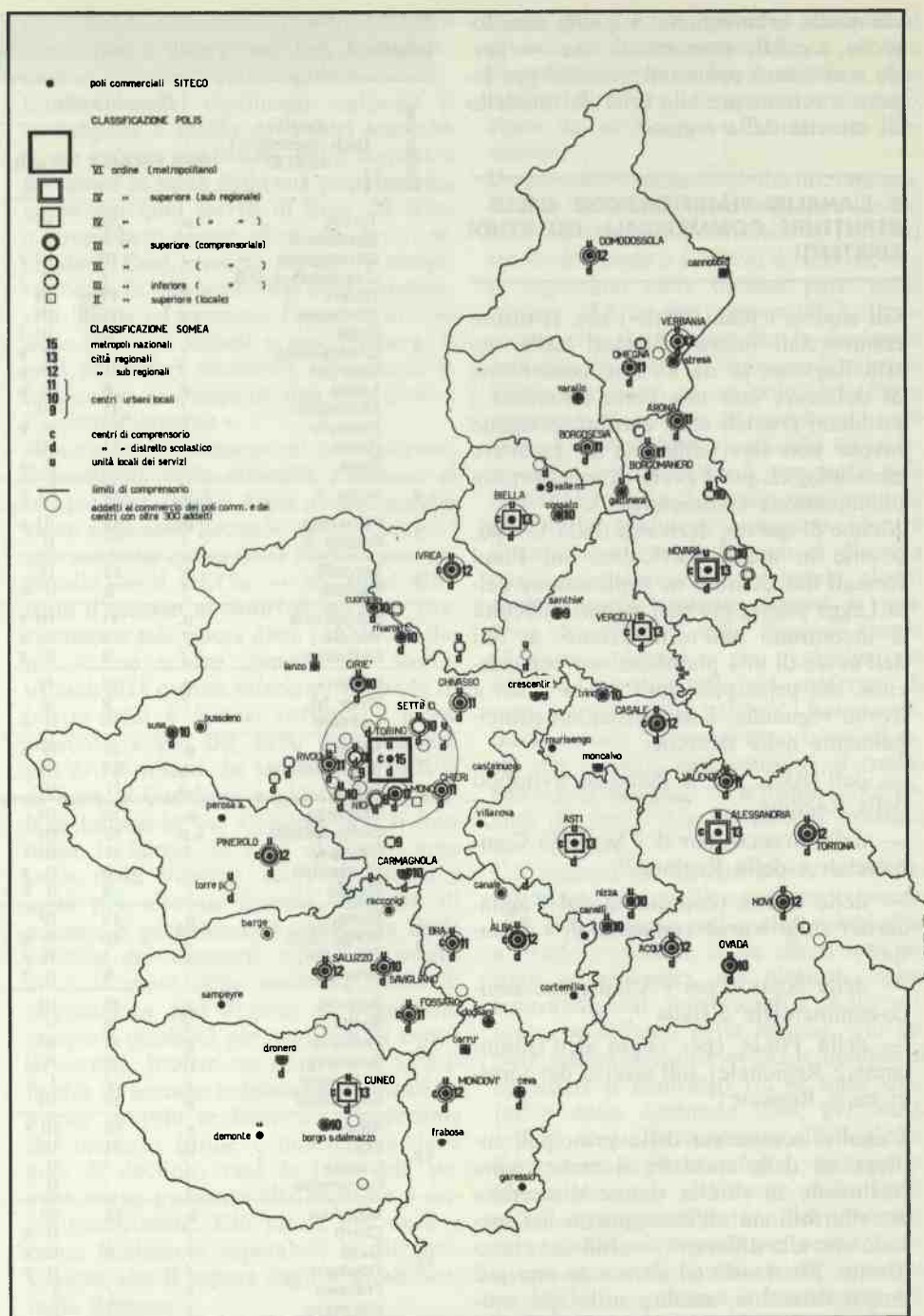
³ Classificazione POLIS - vedi fig. 1.

a) Il ruolo dei centri commerciali

Non appena si esca da una concezione assurdamente « autarchica » del commercio (secondo la quale all'interno di ogni Comune, indipendentemente dalla sua importanza, dovrebbe essere perseguito l'« equilibrio » tra la rete distributiva ed i consumatori) il problema del ruolo che le strutture commerciali, nelle loro diverse configurazioni, esercitano sul territorio, diventa cruciale ai fini di una corretta analisi e pianificazione del loro rapporto con l'utenza. Assume quindi grande interesse il confronto tra le indicazioni programmatiche in ordine al ruolo dei centri della Regione e quelle raccolte dalle citate ricerche. Il modello SITECO individua 67 poli commerciali: centri, cioè, verso i quali si indirizzano, in misura prevalente, i consumi delle rispettive aree d'attrazione commerciale. Ora, è opportuno confrontare anzitutto tale insieme di poli con l'« armatura urbana » della Regione, quale risulta descritta, con apprezzabile concordanza, dalle ricerche SOMEA e POLIS (entrambe basate, è bene avvertire subito, sulla considerazione dell'insieme delle funzioni svolte da ciascun centro, e non solo di quelle commerciali). Dei 67 poli commerciali, soltanto la metà circa possono considerarsi veri e propri « centri urbani »: precisamente 33 secondo la POLIS, 44 secondo la SOMEA (la differenza è imputabile ad una decina di centri, che appaiono appunto sulla « soglia » della dimensione urbana). Ma, come si rileva dalla tab. 2, la parte svolta dai « centri urbani » è decisamente dominante: se infatti, nell'insieme, i « poli commerciali » assorbono il 55% della popolazione della Regione, e il 67% delle sue attività commerciali (in termini di addetti), la parte imputabile ai centri urbani è rispettivamente del 53% e del 65%. Infatti i centri urbani assorbono il 96% dell'attività complessiva dei « poli commerciali »: ciò significa che i 33 (o 44) poli non urbani svolgono un ruolo del tutto trascurabile (nel complesso, pari al 4% dell'attività di tutti i poli, e al 2% di quella di tutta la Regione).

Abbiamo, per semplicità, espresso qui l'« attività » in « addetti » al commercio dei singoli poli: ma, siccome da analisi precise sappiamo che la produttività per addetto è nei piccoli centri inferiore alla media, possiamo inferire che il ruolo effettivo dei piccoli « poli commerciali » (cioè di quella metà di essi che non ha caratteristiche neppure embrionalmente « urbane ») è ancora minore.

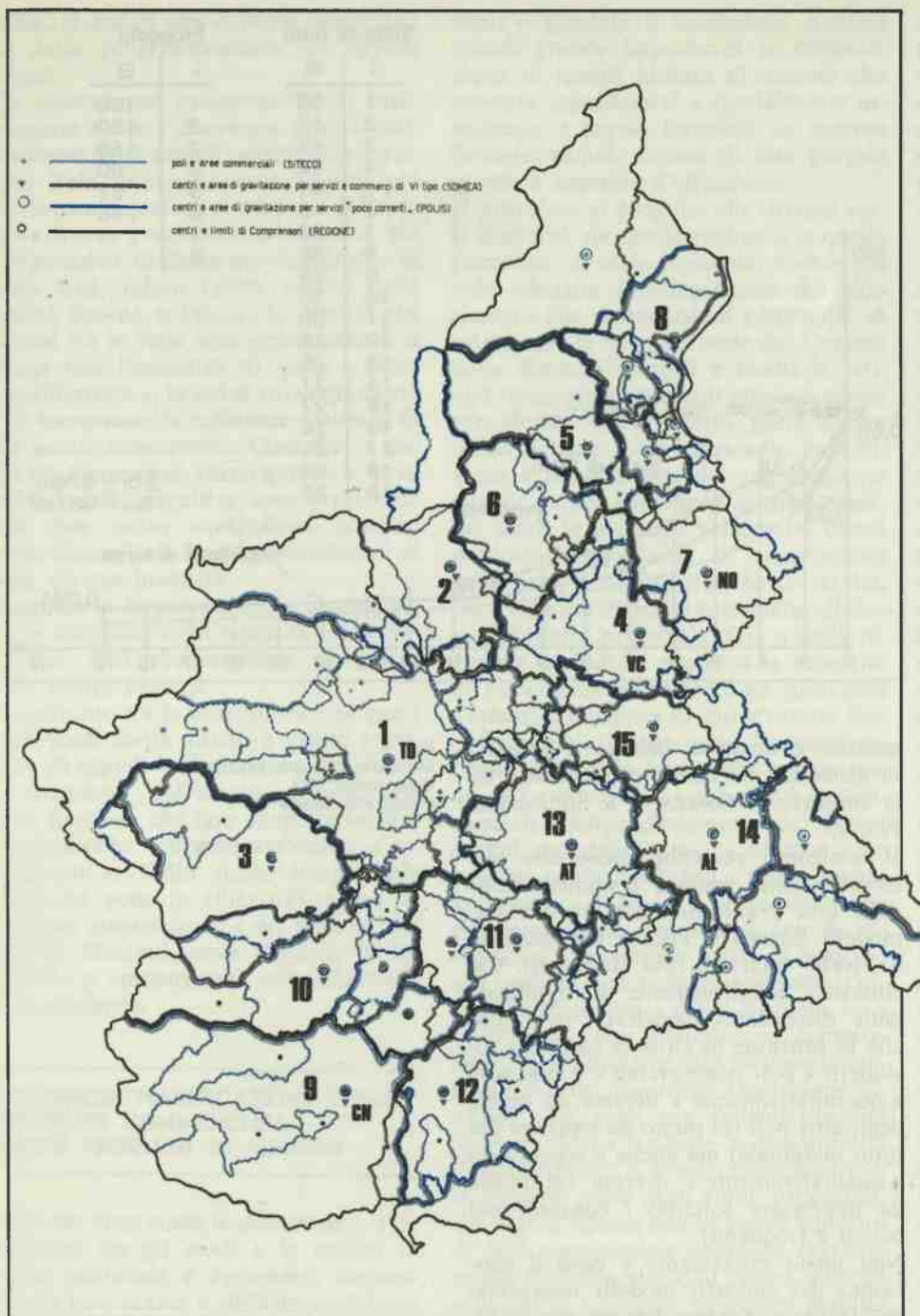
Se confrontiamo ora i « poli commerciali » SITECO con le indicazioni programmatiche della Regione, notiamo subito che soltanto la metà circa di essi è



indicata come centro di « distretto scolastico » e/o di « unità locale dei servizi »: anche in prospettiva, dunque, il ruolo di metà circa dei « poli » suddetti non è destinato a modificarsi sostanzialmente, mentre dovrà essere certamente rafforzato il ruolo di quella metà di essi che già le analisi indicano come centri « urbani » o « semiurbani ». Dal punto di vista della riorganizzazione delle funzioni commerciali, quindi, l'individuazione dei « poli commerciali » operata dalla SITECO non è certamente risolutiva: essa copre, in effetti, due realtà assai diverse, quella dei 30-40 centri che, già oggi e più in prospettiva, sono chiamati a svolgere funzioni di coordinamento e di diffusione dei servizi sul

Fig. 2.
L'armatura urbana
secondo gli studi esistenti.

Fig. 3.
Aree gravitazionali
secondo gli studi esistenti.



territorio, e quella di un certo numero (che, secondo le analisi SOMEA e POLIS, potrebbe essere anche sensibilmente superiore) di piccoli centri i quali, in virtù della loro collocazione geografica, svolgono una funzione surrogatoria e integrativa a quella dei precedenti, per limitare aree territoriali, periferiche o interstiziali.

Naturalmente il primo gruppo di « poli » (quelli urbani o semiurbani) ammette forti divisioni al proprio interno: non soltanto tra il capoluogo metropolitano e tutti gli altri, ma anche tra i principali capoluoghi di provincia e i più piccoli centri semiurbani (come Nizza, Canelli, Trino, Cuorgnè...): la dimensione demografica varia infatti da

circa 10-15.000 abitanti, al 1.178.000 del capoluogo regionale, così come gli addetti al commercio variano da poche centinaia fino a 75.000.

Le classificazioni SOMEA e POLIS registrano, con apprezzabile concordanza, questa multiforme realtà. Rispetto ad essa, appare invece scarsamente significativa l'individuazione dei centri di « comprensorio » basata sugli studi dell'IRES. Tale individuazione (più in generale, quella dei poli dominanti e subdominanti delle « aree ecologiche ») mirata, com'è noto, essenzialmente sulla polarizzazione occupazionale in atto, non rispecchia adeguatamente l'articolazione sul territorio delle funzioni di servizio e in particolare di quelle com-

merciali. Come appare dalla tabella 2, i centri di comprensorio assorbono il 51% delle attività commerciali della Regione, e il 76% di quelle dell'insieme dei « poli commerciali »: resta quindi un margine notevole che è appunto coperto da quei centri (urbani e semiurbani) che non sono considerati tra i centri di comprensorio. Precisamente, se escludiamo Torino, gli altri centri di comprensorio raggruppano il 29% delle attività dei « poli », gli altri centri urbani e semiurbani (non centri di comprensorio) il 20%. Se guardiamo più in profondità, possiamo anche notare che parecchi dei centri urbani che non figurano tra i centri di comprensorio svolgono per tutti gli aspetti (rango della città, attività commerciali presenti, funzioni programmatiche assegnate) un ruolo pari o anche assai più rilevante di alcuni dei centri « comprensoriali »: è il caso di Tortona, Acqui, Novi, Borgomanero, ecc. nei confronti di Borgosesia, Saluzzo, Mondovì.

Da questo confronto si può trarre una prima conclusione: l'articolazione delle funzioni commerciali sul territorio regionale assume aspetti particolarmente significativi non tanto a livello comprensoriale, né tanto meno a livello di « poli commerciali » genericamente individuati: ma piuttosto a quel livello *sub-comprensoriale*, che corrisponde all'articolazione dei « centri urbani » della regione, e delle principali funzioni programmatiche (distretti scolastici, unità locali dei servizi). A questo livello, restano, beninteso, notevoli contraddizioni tra le varie indicazioni programmatiche, e tra esse e la struttura attuale dei centri, su cui torneremo in seguito.

Per intendere più compiutamente il significato delle discordanze fin qui rilevate, è ora necessario affrontare il secondo confronto tra gli studi in esame.

b) Le gravitazioni commerciali

I « poli commerciali » sono stati individuati dalla SITECO in base ad un modello gravitazionale che considera esclusivamente i consumi commerciali. Sebbene nel determinare la capacità attrattiva di ogni singolo polo sia stato applicato un coefficiente correttivo¹⁶ è evidente che il modello tende a sottovalutare l'*unitarietà* dei fenomeni di polarizzazione, per la quale l'influenza di un centro sul territorio è data « congiuntamente » dalla molteplicità delle sue funzioni. Anche i modelli SOMEA e POLIS non si sottraggono del tutto a questa riserva (poiché ad esempio non considerano se non indirettamente la polarizzazione occupazionale) ma essendo estesi all'intera gamma delle funzioni

terziarie, producono assai minori distorsioni.

Ma la differenza fondamentale, che può orientare tutto il confronto, tra il « modello commerciale » SITECO e gli altri studi risiede nel fatto che il primo non distingue i diversi livelli funzionali, considerando globalmente i consumi commerciali, mentre i secondi partono proprio invece da una distinzione in diversi « gruppi » di funzioni, per individuare diversi assetti gravitazionali, ciascuno distintamente riferito ad un « gruppo » di funzioni. Come l'analisi teorica¹⁷ e la ricerca empirica hanno ampiamente dimostrato, infatti, il comportamento del consumatore e, in particolare, la sua reazione alla « distanza » del servizio che cerca, sono profondamente diversi a seconda della natura del servizio stesso.

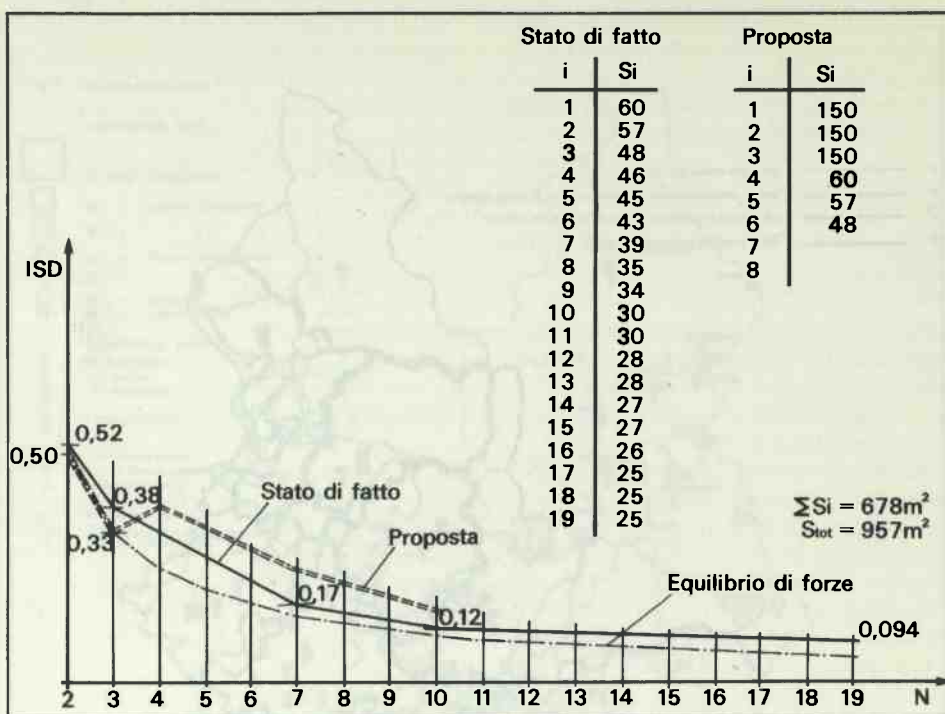
Il consumatore cerca sotto casa (nel « negozio all'angolo ») quei beni che consuma quotidianamente, ma è disposto a percorrere distanze via via crescenti per raggiungere beni o servizi di consumo meno frequente.

Senza addentrarsi in complesse considerazioni teoriche, basterà ricordare come le teorie sulle località centrali, nelle più recenti elaborazioni, e la teoria economica delle localizzazioni, abbiano chiarito (attraverso concetti come quello di « rango » o « portata » dei servizi) la natura assolutamente « relativa » dei fenomeni di mobilità e in particolare di gravitazione. Non ha in effetti senso parlare di area gravitazionale (e di « area commerciale ») se non in rapporto ad un certo tipo o « livello » di funzioni, per le quali possa essere considerato sufficientemente omogeneo il comportamento dell'utente.

Ciò rende del tutto problematico il confronto tra le « aree commerciali » della SITECO (che, come detto, riflettono la globalità dei consumi commerciali) e le aree gravitazionali individuate in altre ricerche che, come quelle della SOMEA e di POLIS, le riferiscono distintamente a specifici livelli di servizi.

Particolarmente significativo, tuttavia, dopo quanto osservato nelle pagine precedenti, appare il confronto tra le aree commerciali e quelle aree di gravitazione che, negli studi SOMEA e POLIS, si riferiscono alle funzioni tipiche del livello urbano-comprensoriale: a quelle funzioni cioè che caratterizzano i 30-40 centri urbani (e semiurbani) della Regione, distinguendoli da tutti gli altri. Tali assetti gravitazionali (fig. 3) corrispondono, nelle analisi SOMEA, al VI livello, nelle analisi POLIS al livello dei servizi « poco correnti ».

È facile osservare che le « aree commerciali » SITECO risultano assai più fram-



mentate e disperse, mentre si constata in generale una buona concordanza tra le indicazioni SOMEA e le indicazioni POLIS.

Il confronto potrebbe proseguire mostrando come analoga frammentazione delle aree gravitazionali si ritrova, nei modelli SOMEA e POLIS, per consumi di livello inferiore (più frequenti). Ciò chiarisce definitivamente il significato delle discordanze registrate, nel senso che la funzione di circa la metà dei cosiddetti « poli commerciali » è non solo « quantitativamente » diversa da quella degli altri poli (al punto da risultare del tutto marginale) ma anche e soprattutto « qualitativamente » diversa (al punto da interessare soltanto i consumi più banali e frequenti).

Non meno interessante è però il confronto dei suddetti modelli interpretativi (SITECO, SOMEA, POLIS) con le indicazioni programmatiche.

È facile constatare che, in molti casi (comprensori di Torino, Alessandria, Verbania, Novara...) i vari modelli, più o meno concordemente, indicano un'articolazione dei comprensori in più aree gravitazionali. In qualche caso (es. Alessandria) tale articolazione sub-comprensoriale coincide apprezzabilmente con quella dei distretti scolastici e/o delle unità locali dei servizi. Ma le discordanze e le contraddizioni sono frequenti e significative.

Esse confermano, in generale, l'interesse che l'articolazione sub-comprensoriale (o, meglio, quella articolazione che può essere riferita al livello delle funzioni urbane di base) assume nella nostra Re-

Fig. 4.
Un caso di curva strutturale degli indici ISD riferiti alla tabella 1.

gione, ai fini di una corretta integrazione della programmazione dei diversi settori.

Ma discordanze e contraddizioni testimoniano anche l'incertezza nella individuazione degli attuali assetti gravitazionali. Tale incertezza emergerebbe più chiaramente qualora si passasse dal concetto di *area* gravitazionale a quello, più comprensivo, di *flusso* gravitazionale: in molti casi, infatti (come risulta dalle analisi SOMEA e POLIS) la labilità dei confini tra le varie aree gravitazionali si spiega con l'esistenza di vaste « fasce d'indifferenza », in cui si sovrappongono e si incrociano le influenze plurime di più centri concorrenti. Cosicché, a parità di dimensione (demografica e territoriale) delle rispettive aree gravitazionali, due centri equipollenti possono essere investiti da flussi gravitazionali di assai diversa intensità.

Il quadro si fa più dinamico e complesso, in coerenza con l'intensità e la complessità dell'urbanizzazione pregressa nella nostra Regione.

Il confronto tra le indicazioni emergenti dagli studi finora attuati a livello regionale, dà quindi testimonianza della realtà complessa dell'assetto commerciale della Regione, che non ammette facili e semplicistiche schematizzazioni o « zonizzazioni ». Nello stesso tempo, tale confronto pone in rilievo l'urgenza di verifiche empiriche e « dal basso » dei modelli illustrati, onde dirimere le incertezze e spiegare più compiutamente le discordanze.

6. L'ANALISI/PIANIFICAZIONE DELLE STRUTTURE COMMERCIALI: ALCUNI PROBLEMI DI METODO

Abbiamo visto come le discordanze d'indicazioni tra gli studi e le analisi (a livello comunale e regionale) disponibili, la loro scarsa o difficile confrontabilità e quindi utilizzabilità ai fini della pianificazione regionale, siano in larga misura riconducibili all'eterogeneità degli approcci e dei metodi d'analisi.

Ciò induce a portare l'attenzione su alcuni problemi metodologici che, sebbene abbiano da tempo costituito motivo di riflessione per la ricerca specializzata, acquistano particolare interesse alla luce degli studi esaminati.

Primo tra questi, il modo di considerare l'effetto aggregato dell'offerta o, se si preferisce, di riconoscere l'esistenza di *strutture aggregative* nelle attività commerciali, la cui capacità d'attrazione (e quindi il rapporto col consumatore) complessiva, in generale, non è data dalla semplice sommatoria delle singole componenti, ma dalla loro « combina-

zione » spaziale e funzionale. Assume quindi grande importanza la delimitazione di quegli insiemi di attività che possono considerarsi « spazialmente associate » e perciò formanti un sistema fisico-funzionale dotato di una propria specifica capacità d'attrazione.

Il problema si propone alle diverse scale d'analisi, da quella regionale a quella comunale. A scala regionale, è stata più volte chiarita l'inadeguatezza del riferimento alle delimitazioni comunali: se infatti, per la maggior parte dei Comuni della Regione (piccoli e medi) le attività commerciali presenti possono essere considerate come facenti parte di un unico sistema fisico-funzionale, ben diversa è la situazione del capoluogo regionale e dei principali centri urbani, nei quali lo sviluppo urbano ha ormai prodotto varie forme di aggregazioni periferiche o semiperiferiche di servizi, che svolgono un ruolo tutt'affatto distinto dal centro principale. Già a scala regionale, quindi, si presenta la necessità di riconoscere all'interno dei principali Comuni, l'esistenza di più strutture fisico-funzionali, o, per usare l'espressione consolidata nella letteratura anglosassone, più « centri » (o « sub-centri ») commerciali. Indipendentemente dai criteri pratici per delimitare i « centri » (che possono essere tanto più « fini » quanto maggiore è il grado d'approssimazione richiesta) preme qui sottolineare la distinzione concettuale tra i « centri », nei quali si può pensare articolata l'offerta commerciale della Regione, e i « Comuni », che costituiscono delimitazioni amministrative solo incidentalmente coincidenti coi primi. Distinzione disattesa (sia pure per evidenti ragioni pratiche, prima fra tutte la disponibilità di dati statistici a livello comunale) nella maggior parte degli studi disponibili.

Va ancora notato che lo stesso concetto di *polo* commerciale andrebbe correttamente riferito a quello di centro, anziché a quello di Comune: potendosi definire polo commerciale quel centro o subcentro capace di « polarizzare » una certa area territoriale, cioè di attrarre da essa flussi prevalenti di gravitazione per determinati beni o servizi.

Se dalla scala regionale passiamo a quella comunale, ci imbattiamo fatalmente nel concetto di « *zona commerciale* » introdotto dalla L. 426.

Un concetto « vuoto », com'è stato ripetutamente chiarito dal dibattito politico-culturale; che, infatti, è stato di volta in volta « riempito » e utilizzato, nei diversi Piani formati in base alla Legge, con diversi contenuti e con diverse finalità. Si va infatti da Piani in cui la domanda e l'offerta di servizi sono stati arbitrariamente disaggregati in base ad una zonizzazione prestabilita (le zone

statistiche, o le zone di PRG) i cui confini tagliano sistematicamente l'unità fisico-funzionale dei sistemi di servizi commerciali; a quei Piani in cui sono state invece distinte zone di offerta (più o meno coincidenti con i « centri » di addensamento commerciale) e zone di domanda (comprendenti o meno le prime).

Al di là del rispetto formale alla Legge, non v'è dubbio che si ripresentano a scala comunale i problemi già visti a scala più ampia: primo fra tutti il riconoscimento del ruolo che il centro-capoluogo esercita rispetto al resto della regione e, in secondo luogo, il riconoscimento e la delimitazione di quelle aggregazioni di attività commerciali che costituiscono unità fisico-funzionali specificamente caratterizzate nel loro rapporto con l'utenza, e che ancora una volta potremo, in accordo con la nomenclatura consolidata, chiamare « centri » e subcentri. Nella sua estrema estensione, il concetto di « centro » potrebbe coprire, come insegna la letteratura specializzata, anche quelle strutture di minori dimensioni che si riducono ad una o a poche *unità* sparse di servizi commerciali (magazzini isolati, piccoli gruppi periferici di negozi, ecc.).

All'interno dei « centri » comunque delimitati (ricerche ormai classiche hanno spesso dimostrato la validità di semplici regole empiriche che suddividono i centri fra loro quando la distanza che li separa supera una modesta dimensione « pedonale ») è poi spesso possibile ed opportuno distinguere talune aree di addensamento, più o meno caratterizzate da particolari specializzazioni funzionali, o dall'integrazione funzionale attorno ad un polo significativo: aree alle quali potrebbe essere riservato il termine di *nucleo*.

Cosicché, riepilogando, la struttura d'offerta di un Comune non dovrebbe più essere pensata come una somma indistinta di attività, comunque e ovunque ubicate, né arbitrariamente suddivisa in « zone » prestabilite, ma dovrebbe essere sempre pensata articolata in uno o più *centri*, opportunamente delimitati in base alla reale conformazione fisico-geografica, a loro volta eventualmente articolati in uno o più *nuclei*, e costituiti da un certo numero di *unità* commerciali. L'importanza delle distinzioni testé ricordate (di uso corrente nella letteratura specializzata, ma sistematicamente disattese nella pianificazione quotidiana) si rivela appieno quando si affronti il problema di definire il ruolo delle singole strutture di servizi, e il loro rapporto con l'utenza, attuale e potenziale.

Al concetto di « centro », come sopra definito (di un aggregato di attività, cioè, per le quali sia verificabile il cri-

terio dell'identità di luogo) può anzi tutto essere associato il concetto di rango o « ordine », che costituisce certamente uno dei contributi più positivi e duraturi della teoria classica delle « località centrali ». Sebbene il concetto di ordine gerarchico debba essere usato con crescente cautela di fronte ai dinamismi che caratterizzano i processi moderni di urbanizzazione totale del territorio, esso può tuttora esprimere con efficacia la posizione di un centro nel contesto territoriale e il ruolo che esercita o può esercitare. A sua volta, il concetto di « ordine gerarchico » può aprire la strada ad applicazioni operative di grande rilievo.

Fra queste, possono essere citate quelle che si richiamano al criterio della *coerenza* dell'offerta commerciale. Secondo questo criterio, molti degli squilibri e delle distorsioni nel rapporto tra offerta e domanda di servizi (e, in particolare, di beni e servizi commerciali) dipendono da « incoerenze » nell'offerta complessiva dei centri: dal fatto, cioè, che un centro non presenta una dotazione « adeguata » per uno o più di quelle funzioni che caratterizzano il *mix* funzionale tipico dei centri del suo livello. La tesi è confortata da talune verifiche empiriche, ove si dimostra che, effettivamente, per i centri urbani di un certo livello, la dotazione di servizi (misurata in termini di addetti) per ciascuna funzione è, in percentuale, sempre assai prossima a quella media¹⁸: cosicché gli scarti possono essere interpretati come « incoerenze » (talora auspicabili) e posti in relazione con la dinamica tra la domanda e l'offerta.

Altre elaborazioni che possono svilupparsi a partire dall'individuazione del « centro », come sopra definito, sono quelle che si riferiscono all'analisi della sua *struttura* interna. A questo proposito l'analisi empirica ha già dimostrato l'incidenza dei fattori « fisici » (la compattezza, la grana del tessuto urbano, la sua accessibilità interna, ecc.) nel determinare l'attrazione di un centro, il suo rapporto col territorio. Si è rilevato il collegamento tra i « profili di centralità » costruiti per alcuni dei centri piemontesi (più o meno « cuspidati », più o meno allungati in protendimenti arteriali) e la vicenda storica dei loro nessi territoriali¹⁹.

Altri fattori si impongono ora all'attenzione. Tra questi la caratterizzazione *tipologica* della struttura commerciale dei centri: la presenza o meno della grande distribuzione, del commercio associato, del « discount » ecc., sembrano incidere fortemente (a parità degli altri fattori: accessibilità, posizione gerarchico-funzionale, dimensione complessiva dell'offerta, ecc.) nel determinare l'in-

fluenza territoriale di un centro^{19 bis}. Un altro aspetto sul quale si sta orientando l'attenzione del ricercatore è quello della struttura aziendale all'interno del « centro », in particolare della struttura dimensionale.

La varietà delle dimensioni aziendali presenti, per uno stesso servizio, nello stesso centro, è elemento determinante per l'« efficienza » complessiva del centro e quindi per il suo impatto col consumatore. In particolare, l'esistenza di una opportuna « frattura dimensionale »²⁰ fra le aziende compresenti è condizione primaria per la concorrenzialità delle imprese, con tutte le conseguenze che ne derivano al consumatore.

L'importanza crescente accordata, dalla riflessione teorica e dall'esperienza pratica, a fattori come quelli qui brevemente accennati, sembra destinata a mitigare alquanto la fiducia posta per l'innanzi dal pianificatore nei modelli « gerarchici » — intesi come modelli d'interpretazione della realtà e/o come modelli di pianificazione.

Una fiducia sconfitta non soltanto dalle brucianti esperienze della pianificazione nei Paesi più avanzati (la crisi delle concezioni gerarchiche negli Stati Uniti, nell'Europa del Nord, in Francia, ecc.) ma anche dalla constatata difficoltà ad adattare i modelli teorici alle realtà regionali deformate dai processi incalzanti di metropolizzazione. Come dimostrano le analisi svolte in Piemonte²¹ non soltanto la rete dei centri è « distorta » a causa del fatto che la maggior parte dei centri di livello urbano o superiore è stata ormai risucchiata nell'area metropolitana; ma, anche all'interno dei centri, la distribuzione dei servizi è tale da privilegiare sistematicamente i centri più importanti (e in particolare il capoluogo regionale) anche per le funzioni più correnti. Anche i servizi più banali e correnti sono infatti massicciamente concentrati nei centri di maggior livello: la localizzazione dei servizi più « rari » e specializzati « trascina » quella dei servizi di minor livello.

Tali osservazioni, che si impongono ormai non soltanto al ricercatore, ma al politico e alla stessa opinione pubblica, inducono a dedicare crescente attenzione ai fenomeni di *specializzazione*, i quali, nella nostra regione, sembrano interagire in modo peculiare con le tendenze e gli assetti gerarchici. Si tratta qui di cogliere non soltanto quei fenomeni di specializzazione che agiscono a scala interurbana: con la formazione, per esempio, di aree e centri « turistici » fortemente specializzati, che pongono ben noti problemi di perturbazione del mercato; con la proliferazione di strutture isolate superspecializzate, come gli ipermercati, i magazzini all'ingrosso

aperti anche al dettaglio, ecc.; con la formazione, lungo le principali linee di traffico, di « strutture arteriali », cioè di addensamenti lineari di attività prevalentemente rivolte all'automobilista di passaggio anziché al consumatore residente nei dintorni; ecc. Si tratta anche di cogliere e misurare quei fenomeni di specializzazione interna ai centri, che finiscono col caratterizzarne profondamente uno o più nuclei. Sebbene un processo maturo di specializzazione funzionale-topografica all'interno di un centro sia forse leggibile soltanto nel centro principale di Torino²², segni di analoghi processi sono avvertibili anche in altre città meno importanti. Tali processi sembrano destinati ad assumere grande incidenza sul volto futuro dei centri commerciali, poiché è sulla specializzazione che si costruiscono rapporti di interdipendenza tra le diverse parti del territorio, che possono arrivare a porre in crisi (e/o ad aggravare) gli attuali rapporti di dipendenza gerarchica.

7. L'ANALISI/PREVISIONE DELLA DOMANDA: UNA RIFORMULAZIONE DEL PROBLEMA DEI BISOGNI

L'analisi della domanda, intesa come misurazione dei redditi commercializzati, è già stata commentata in nota nelle pagine precedenti e qui non resta che ribadire i grandi difetti in ordine alla precisione globale e alla correttezza nella sua scomposizione tra le varie tabelle merceologiche e tra le funzioni commerciali presenti nell'ambito di ogni singola tabella.

Giova, invece, affrontare con una logica innovativa la complessa problematica della domanda, intesa come domanda di servizio e come aspettative dell'utenza. In questo senso ci pare che la nostra disamina sia pervenuta ad un punto da cui non è possibile procedere in altro modo che mettendo in discussione il rapporto che lega la « domanda » con i « bisogni ».

La nostra tesi postula che tale legame, ammesso che esista, è apparente o di tipo accidentale poiché gli stessi termini « domanda » e « bisogni » sono espressioni vaghe; tra l'altro pare di potere individuare una tendenza, non del tutto corretta, che vede nella domanda la somma disarticolata delle istanze espresse dai singoli, mentre assume come bisogni gli « standard » minimi e le richieste provenienti dalla voce collettiva.

Il rischio, come si nota, è grande: giacché la domanda tende a proporre una sorta di minimo comune multiplo delle istanze individuali, mentre i bisogni altro non sarebbero che la definizione del

loro massimo comune divisore. Tra le due vie non è possibile riconoscere punti di convergenza: operano sugli stessi elementi, ma con logiche opposte!

Nei Piani Commerciali che abbiamo avuto modo di analizzare, questa contraddizione non pare sia stata colta e si tentano ambigue, quanto inconcludenti, mediazioni.

Un esempio: tra le aspettative più diffuse, emergenti dalle ricerche sui consumatori, si notano le seguenti: miglior rapporto prezzi-qualità, maggiore vicinanza del servizio all'abitazione dell'intervistato. Si dà il caso che un progetto serio non sia in grado di risolvere contemporaneamente i due problemi in specie se aderisce alle tendenze attuali di comportamento collettivo: una soluzione è possibile solo dopo avere proposto diverse abitudini di acquisto o un modo diverso di costruire (e vivere) nella città.

Se, come è auspicabile, si opta per la trasformazione delle tendenze attuali, allora perde di significato qualsiasi tentativo di misurare con precisione la domanda (ed i bisogni) e si propongono in tutta la loro serietà due problemi dominanti: il primo, squisitamente politico, pone l'accento sul modello di comportamento (e quindi di società) che si intende promuovere; il secondo, rigorosamente metodologico, sposta l'attenzione dalle abitudini e dalle aspettative manifeste, alla struttura latente del comportamento ed all'efficacia degli strumenti attraverso i quali ci si propone di specificarla o di riorientarla. In altri termini, vogliamo dire che l'analisi della domanda deve puntare a far emergere lo scollamento tra « bisogni individuali » quali sono espressi dai singoli consumatori, « bisogni sociali » quali sono diffusi dalla cultura dominante, e « pratiche sociali » proposte dalle avanguardie e dai gruppi dirigenti eletti democraticamente.

Ai fini di un progetto le precedenti osservazioni, se accolte, generano un ribaltamento totale del rapporto causa-effetto: non saranno più i bisogni a far scaturire proposte di strutture con funzione equilibrante tra l'offerta e la domanda, ma saranno le nuove strutture e chi le sostiene a promuovere forme corrispondenti di domanda. L'abilità del progettista non starà più nel prefigurare equilibri (per lo più fittizi), ma sarà verificata dal grado di adesione degli effetti che scaturiscono dalle sue proposte rispetto ai fini preventivamente dichiarati.

Con ciò si ripropongono altri due nodi fondamentali (anche se ostinatamente trascurati): quello delle responsabilità dei pubblici amministratori nella predisposizione degli strumenti necessari per

rendere operativi i « Piani » e quello della separazione (almeno nel momento progettuale) tra scienza e ricerca di base da un lato e conoscenza, diagnosi e ricerca applicata dall'altro.

Per quanto concerne la fluidità esistente tra « piano » e pubblico amministratore che lo propone, riteniamo che non sia il caso di rispolverare la denuncia di una prassi ormai tristemente nota e da cui l'attuale crisi economica ha tratto ampie ragioni di nutrimento.

Può, al contrario, risultare interessante un tentativo di verifica di come la ricerca sociologica di base sui bisogni e la metodologia « clinica » della ricerca sociale possano fornire stimoli teorici (la prima) e indicazioni pratiche (la seconda) per la pianificazione commerciale. Secondo quanto afferma L. Fischer²³ riprendendo alcuni concetti elaborati da F. Godard, la nozione di bisogno si fonda su di una ideologia della natura umana e del soggetto individuale, che raggiunge il sociale attraverso la psicologia collettiva, con un mascheramento dei rapporti sociali. Per sfuggire alle ambiguità insite in concetti quali « vita quotidiana », « abitudine di vita » e « bisogno », si propone l'uso della nozione « pratica sociale » che dovrebbe superare il riduzionismo economico alla sola produzione, attraverso l'allargamento dell'analisi dei rapporti di produzione anche alla sfera dei consumi che, stando ai nostri autori, è da essi determinata.

In pratica, insiste il Fischer citando Godard, il modo come si costruisce il « sistema dei bisogni » e, soprattutto, il modo come questi sono concepiti, offre lo spaccato ideologico più evidente della società presa in considerazione.

Oggi sono particolarmente diffuse due espressioni ideologiche dei bisogni: il riformismo libertario ed il municipalismo corporativo. Secondo Fischer, « il riformismo libertario evidenzia la funzione di dominazione ideologica inerente alla forma istituzionale dei servizi pubblici, capace di sottili forme di integrazione, e finisce di contrapporre l'irrazionale al tecnocratico, il comunitario al gerarchico » mentre « il municipalismo corporativo, esaltando la capacità dell'istituzione di 'rispondere ai bisogni', elimina completamente il contenuto di classe relativo ai problemi che gli enti locali debbono affrontare, collegando una visione tecnica ad una concezione astratta dei bisogni ».

La conclusione individua una funzione specifica della ricerca sociologica applicata, poiché l'accoppiamento tra riformismo libertario e municipalismo corporativo porterebbe ad una sorta di « socialismo del quotidiano », che privilegia problemi morali e culturali (con-

seguenze ma non causa del processo produzione-consumo), al cui superamento deve contribuire il sociologo ricercatore dei bisogni, tecnico capace di capire quelli autentici enucleandoli da quelli « falsi ».

Per quanto le compete, siccome non può proporsi obiettivi di larga generalità o la misurazione meticolosa di fenomeni già sufficientemente conosciuti (di cui è inutile colmare trascurabili lacune descrittive), la sociologia applicata dovrà abbandonare ogni velleità di utilizzo di tempi e metodi delle scienze di base e tendere alla formulazione di risposte immediate a cui il ricercatore perviene anche attraverso una dose notevole di creatività.

Per dirla con J. Ben-David²⁴ « lo scienziato sociale deve procedere in maniera eclettica, usando qualsiasi teoria gli sia utile, prescindendo dalla loro collocazione disciplinare. Il modello adeguato per questo tipo di lavoro è quello della medicina clinica o dell'ingegneria, ognuna delle quali usa per i suoi scopi una varietà di altre discipline. Il ricercatore sociale deve considerarsi come un costruttore di strutture e processi sociali, che lavora ai confini della scienza e della letteratura, come un clinico o l'ingegnere lavora al confine tra scienza e arte ».

Polemicamente possiamo sospendere qui le nostre riflessioni sulle applicazioni della sociologia alla pianificazione commerciale affermando che, nonostante la dimostrata importanza di questo filone di ricerca, tra i pianificatori commerciali è assai improbabile incontrare ricercatori sociali degni di tal nome; al limite si potrà leggere qualche inutile (quanto squallida) raccolta di tabelle e di calcoli percentuali.

8. LA PIANIFICAZIONE COMMERCIALE COME OPERAZIONE POLITICO-CULTURALE

Le considerazioni esposte fin qui pongono in luce sufficienti ragioni per giustificare la proposta di un superamento degli standard di equilibrio tra domanda ed offerta in quanto non conformi agli obiettivi territoriali e sociologici che dovrebbero orientare il Piano^{24bis}.

Il versante delle stime economiche ha già fornito altre specifiche argomentazioni nello stesso senso, là dove si è posto in evidenza l'alto rischio d'errore (o il costo proibitivo) insito nella stima del reddito e nella sua scomposizione tra non commercializzato, commercializzato e, nell'ambito di quest'ultimo, tra le varie forme di distribuzione.

Altri elementi strettamente economici

che rafforzano il giudizio di fallimento degli standard sono i seguenti:

— le quote di evasione sono praticamente incalcolabili (sempre nell'ambito di costi non proibitivi); in particolare è difficile distinguere le evasioni fuori canale (ambulantato e ingrosso), l'auto-consumo, le gravitazioni fluttuanti;

— gli indici di produttività per mq di superficie destinata alla vendita non possono essere stabilite attraverso il calcolo di valori medi; semmai, la media può costituire una approssimazione agli standard del sistema, ma sarebbe disastroso se costituisse la specifica imposta ai singoli punti di vendita²⁵;

— la determinazione di superfici minime di « equilibrio » che, tenuto conto della produttività media, del ricarico medio e dei guadagni auspicati per il commerciante, fissi la soglia che garantisce prezzi e servizio adeguati, è palesemente assurda sia sotto l'aspetto micro-economico (gestione del punto di vendita) sia sotto l'aspetto macro-economico (processo di formazione del prezzo).

A nostro giudizio non esistono spazi per l'abilità di chi progetta piani commerciali seguendo il criterio degli standard: questo è un metodo che conduce a conclusioni « meccaniche », tendenzialmente non corrette; se ancora tali errori non sono emersi in tutta la loro rilevanza ciò si deve a due fatti: la virtuale astrattezza dei piani ai fini della trasformazione della rete distributiva ed il mancato riconoscimento degli effetti gravi che l'attuale tendenza al « congelamento » dello stato di fatto inevitabilmente comporterà.

Il superamento degli standard si può orientare lungo due filoni sostanzialmente distinti: quello della pianificazione parametrica e quello della pianificazione in funzione di specifici traguardi sociali. La via parametrica si ispira essenzialmente ai criteri proposti da Alexander²⁶ per l'analisi dei sistemi urbani.

Alcuni grossolani tentativi di parametrizzazione²⁷, pur essendo sicuramente inadeguati lo sono meno (e di certo più consapevolmente) di qualsiasi tentativo di dimensionamento realizzato attraverso la stima di tutti gli standard a cui si è accennato fino ad ora (reddito, consumi, evasione, convergenza, produttività, superficie minima).

Per quanto concerne le superfici minime è necessario recuperare operativamente la distinzione tra punti di vendita « nucleati » e punti di vendita « non nucleati » e quella tra commercio specializzato e commercio despecializzato²⁸.

Sembra superfluo sottolineare che l'uso congiunto della via parametrica e della scomposizione delle funzioni commer-

ciali esercitate nello spazio anche nell'ambito della stessa tabella merceologica si colloca in una logica di pianificazione commerciale che privilegia specifici modelli di fruizione della città e di comportamento di consumo: ci muoviamo già nell'ambito di una proposta di respiro politico-culturale che rifiuta astratte ipotesi di equilibrio e sceglie di misurarsi con situazioni concrete.

Da qui alla proposta di un piano funzionale a specifici « *traguardi sociali* » il passo è breve ma denso di significati. Si tratta, in definitiva, di fare maturare un modello commerciale attraverso il confronto con la base e con le sue avanguardie: in tal caso il traguardo è veramente « sociale », perché nasce dalla esplicitazione dei conflitti che, inevitabilmente, emergeranno tra le esigenze individuali (o categoriali) ed un progetto che si proponga di ottimizzare le risorse in funzione di obiettivi più generali.

Il passaggio dalla logica individuale, al confronto-scontro collettivo costituisce una delle occasioni in cui l'operatore politico e l'agente culturale hanno modo di sviluppare i loro compiti, promuovendo una crescita di consapevolezza, di partecipazione, e di peso decisionale delle masse popolari nella soluzione di problemi che le riguardano in maniera così diretta.

Al riguardo val forse la pena di ricordare che, secondo Chombart de Lauwe, la dialettica bisogni-obbligo e bisogni-aspirazione « è il motore di trasformazione della società ed elemento esplicativo di problemi quali l'urbanizzazione, la pianificazione e la politica a livello nazionale ed internazionale ».

Oggi, come tutti possiamo constatare, quel motore si è inceppato: e la ragione risiede principalmente nella preponderanza dei bisogni-obbligo (imposti dalla cultura dominante) rispetto ai bisogni-aspirazione. Promuovendo questi ultimi (che, uscendo dall'antropologismo, preferiamo chiamare « proposte di nuove pratiche sociali ») avremo contribuito ad orientare il cammino futuro della nostra civiltà.

9. VERSO PIANI DI « NON SVILUPPO » E DI « SOLO ADEGUAMENTO »?

Nella realtà regionale, come si è brevemente notato, i problemi di fondo della distribuzione non nascono certo da una generica carenza quantitativa della rete, ma dalla sua articolazione squilibrata (territorialmente, funzionalmente, tipologicamente) e dalla inefficienza delle strutture. Nonostante il progresso degli ultimi anni, la polverizzazione « stori-

ca» dei punti di vendita (con le sue implicazioni: bassa produttività e/o eccedenza di superficie) resta un dato del problema commerciale in Piemonte. In questa situazione, e alla luce delle stesse tendenze evolutive del settore, è necessario chiedersi quale spazio residui per ipotesi di ulteriore espansione della rete.

Certamente la riarticolazione territoriale della rete (per correggerne lo sviluppo distorto e incoerente) e il suo adeguamento alle esigenze di consumo mal soddisfatte in aree periferiche, o interstiziali, o di recente intenso sviluppo demografico, richiedono *anche* limitati, circoscritti sviluppi quantitativi della rete di vendita. Ma tali sviluppi dovrebbero comunque ricondursi ad una logica di « adeguamento » generale del sistema distributivo regionale: una logica nella quale al rafforzamento dei poli secondari e delle articolazioni periferiche corrisponda « sistematicamente » la depolarizzazione e il decongestionamento dei poli principali e in primo luogo di quello metropolitano. Per questo la tesi dell'*adeguamento senza sviluppo* (quantitativo) della rete di vendita sembra destinata ad imporsi, nell'attuale realtà regionale.

Naturalmente è facile inquadrare tale tesi nella prospettiva generale (che domina da qualche tempo il dibattito sulla pianificazione e la programmazione nella Regione e nel Paese) di un uso più corretto delle risorse, col recupero e la riqualificazione del patrimonio sociale di strutture e infrastrutture esistenti, con lo spostamento d'attenzione e d'interesse dai problemi di espansione e di sviluppo quantitativo, ai problemi di riorganizzazione e di rinnovamento dell'esistente. Ma è bene sottolineare che la tesi assume, nel nostro settore, una sua specifica validità. Infatti essa investe direttamente il modo con cui — in una società pluralistica e con una pianificazione non coercitiva — può essere assicurata la transizione dallo stato attuale ad un assetto più rispondente ai « traguardi sociali » che l'operatore pubblico si propone.

La transizione può avvenire attraverso la trasformazione e la riqualificazione (in termini di associazionismo, diversificazione, specializzazione, ecc.) dell'apparato esistente; oppure attraverso ampio ricorso a nuove autorizzazioni commerciali che rispondano ai requisiti dell'efficienza e dell'efficacia sociale.

Nel primo caso la transizione può avvenire gradualmente, senza traumi occupazionali e senza che si determinino « sviluppi non desiderati ». Nel secondo caso la formazione di « sviluppi non desiderati » è inevitabile: il prezzo da pagare per il rinnovo della rete distributiva è

dato allora dall'eccedenza di superficie autorizzata che, più o meno brutalmente, è destinata ad espellere dal mercato le strutture meno efficienti. La scelta che si propone è dunque di grande rilievo « politico »; tanto maggiore quanto più attentamente si considerino le implicazioni extrasettoriali: i riflessi sull'assetto insediativo, sui problemi dei trasporti, sui comportamenti dell'utenza, ecc. In breve sembra di poter dire che, quanto più l'operatore pubblico avrà presente la funzione sociale e intersettoriale del commercio, tanto più dovrà spostare la sua attenzione dai problemi dello « sviluppo » (quantitativo) a quelli dell'« adeguamento » (qualitativo) e della riorganizzazione dell'apparato esistente, cercando di produrre al suo interno, anziché con la traumatica contrapposizione di strutture addizionali, la spinta innovativa.

Tale spostamento di attenzione sembra destinato a legare anche più strettamente i problemi del commercio a quelli del territorio. Da una parte, infatti, è evidente che il rafforzamento dei sub-poli e delle strutture periferiche, nella misura in cui debba interessare essenzialmente le strutture esistenti, richiede strategie complesse di politica urbanistica e territoriale. Dall'altra, acquistano grande rilevanza i problemi della « congestione » dei centri esistenti (in senso molto ampio: iperpolarizzazione, incompatibilità, inquinamenti, traffico, ecc.) e i conseguenti problemi di rilocalizzazione. Inoltre, nella prospettiva che qui si delinea, sembra destinata a svanire la tradizionale distinzione tra il momento della pianificazione e quello della gestione: la transizione graduale dallo stato di fatto allo stato di progetto è anche e soprattutto un problema di gestione. Ciò solleva questioni di grande interesse anche giuridico e metodologico: prima fra tutte, quella della disciplina e del controllo dell'operatore pubblico sull'uso delle strutture commerciali, oltreché sulla loro realizzazione.

Quanto più si riduce infatti lo spazio per nuovi insediamenti, tanto più è importante che le strutture autorizzate ed esistenti siano utilizzate in modo conforme alle aspettative dell'operatore pubblico, senza sfruttare posizioni così consolidate per lucrare rendite parassitarie addizionali, e senza distorcere l'offerta merceologica nelle troppo ampie pieghe delle tabelle autorizzate.

È, questo, un problema che, anche alla luce dei nuovi istituti di concessione e convenzione²⁹, potrà, presumibilmente, trovare adeguate soluzioni a scala regionale.

Per quanto riguarda, invece, l'operatività comunale, tutte le osservazioni fin qui fatte o evocate, portano chiaramente

a concludere sull'utilità, per non dire la necessità, di una stretta integrazione dei Piani del commercio fisso (L. 426) con quelli dell'ambulato e dei pubblici esercizi; ma almeno per i piccoli e medi comuni l'unificazione potrebbe estendersi facilmente ai piani urbanistici ed in particolare ai piani di recupero dei centri storici.

Forse non è inutile sottolineare a questo proposito, il risparmio che, da tale unificazione, deriverebbe alla finanza pubblica, valutabile nell'ordine di qualche miliardo.

Ma lo spreco maggiore da evitare è ben altro: giacché va detto, senza veli ambigui, che gli « errori » di pianificazione si pagano anche con sviluppi distorti, degenerazioni consumistiche e processi inflazionistici di cui la Regione ed il Paese, in specie oggi, non hanno certamente bisogno.

NOTE

¹ Particolarmente significativi, per il prestigio e la vastità del dibattito, i Congressi internazionali promossi dall'Associazione « Urbanisme et Commerce » (Bruxelles 1966, Stoccolma 1969, Parigi 1971). Echi in Italia si ebbero con i Congressi promossi dall'AIGID, dalla CCIAA di Bologna, dalla Società di Studi Annonari a Trento, ecc. (anni 1960).

² Cfr. le osservazioni di G. C. RAVAZZI (*Caratteristiche strutturali ed evolutive del commercio in Piemonte che cambia*, Associazione Piemonte Italia, Torino 1976) circa l'evoluzione funzionale e strutturale del commercio in Piemonte, in termini di concentrazione, associazionismo, diversificazione, innovazione, qualificazione funzionale e professionale, ecc.

^{2bis} La stima dei consumi commercializzati discende da una serie di operazioni effettuate sul reddito complessivo della popolazione. Tali operazioni, in specie per quanto concerne l'attribuzione di quote di reddito ai diversi settori e canali di commercializzazione, sono, come è unanimemente riconosciuto, alquanto aleatorie.

La stima del reddito, a sua volta, costituisce uno dei problemi più complessi del calcolo economico che sta alla base della pianificazione commerciale.

Essa fonda la maggior parte delle proprie difficoltà, sui costi (in rapporto ai benefici) conseguenti ad una rilevazione diretta seguendo la strada dei bilanci famigliari (che, peraltro, non fornisce garanzia di grande precisione) e sulla maggiore incertezza che caratterizza le stime basate su modelli matematici più o meno complessi. In pratica, un modello matematico serve per riprodurre, attraverso una « funzione » data, calcoli riferiti a situazioni analoghe e ripetibili. Nel caso dei modelli per la stima del reddito, dobbiamo dire che si tratta di strumenti perfezionati per rispondere con un buon livello di attendibilità sui valori aggregati e non su situazioni singole, ognuna delle quali è per lo più « atipica » (in quanto a composizione della struttura demografica) e scarsamente rappresentativa.

Circa la problematica che i Comuni più consapevoli sono chiamati a risolvere vale, a titolo esemplificativo, quanto è detto sul piano di Carignano, in fase di adozione.

« Si è posto, pertanto, il problema di scegliere tra la strada molto costosa della stima per via diretta e quella meno costosa ma più imprecisa della stima indiretta del reddito disponibile.

Tra le ragioni che hanno indotto gli uffici del Comune a scegliere quest'ultima via gioca un ruolo determinante la seguente: le possibilità

concrete di intervento e le stesse caratteristiche dell'intervento richiesto non abbisognano di una estrema precisione delle stime; serve, piuttosto, la consapevolezza dei livelli di rischio connessi con l'utilizzo del reddito quale elemento centrale nel dimensionamento del piano: su ciò avremo modo di tornare più avanti.

La più recente stima del reddito effettuata sui comuni piemontesi è dell'Unione Camere. Essa utilizza separatamente tre modelli matematici ritenuti attendibili: e per ridimensionare l'errore insito nelle singole stime fornisce soltanto la media aritmetica dei tre diversi risultati ottenuti; tale media è parsa verosimile ai tecnici dell'Unione Camere anche sulla base di un confronto tra il reddito 'disponibile' così ottenuto ed il reddito 'prodotto', calcolato col noto metodo del prof. Tagliacarne.

Anche la Siteco, in relazione al Piano Commerciale del Piemonte, aveva effettuato proprie stime che, per Carignano, fornivano un dato di L. 1.727.851.

Seguendo la metodologia proposta dalla Regione gli uffici del Comune hanno provveduto a determinare il reddito prodotto dalle unità residenti impiegate nei vari settori, nonché il reddito attribuibile alle abitazioni.

Constatata la coincidenza tra la stima 'in loco' e la stima Siteco, si è considerato valido il reddito calcolato da quest'ultima e rivalutato.

La misura del livello di rischio connesso a queste ultime si rileva sia considerando l'imprecisione con cui sono determinati il reddito mensile medio per unità e per ramo di attività, sia confrontando i nostri risultati con quelli dell'Unione Camere.

Per quest'ultima, infatti, Carignano ha un reddito pro-capite 'disponibile' di L. 2.040.000, cioè di circa il 18,1% superiore a quello da noi accettato in precedenza, col sostegno delle indicazioni regionali e della stima Siteco.

A questo punto è sorto un dubbio: è opportuno procedere al dimensionamento del piano seguendo la linea metodologica basata sul calcolo del reddito?

Gli uffici del Comune hanno ritenuto di procedere in tal senso, secondo le indicazioni della Regione, riservandosi di valutare in sede di conclusioni operative la concreta rilevanza di quanto potrà emergere.

Giova ricordare, a questo punto, quali sono state le conclusioni: è stato rifatto il Piano, prescindendo dalla stima del reddito.

³ Ricordiamo a questo proposito le osservazioni di A. LOFARO sul metodo seguito per il Piano di di Torino (Cronache Economiche, n. 11-12/76) caratterizzato da una responsabilità diretta e pressoché esclusiva della Commissione comunale per il commercio fisso, e da un approccio empirico legato strettamente alle esigenze concrete.

⁴ Per le competenze regionali cfr. in particolare: — L. 426/71 (artt. 20, 21, 26, 27) e suoi Regolamenti di applicazione;

— L. 524/74;

— L. 398/76.

⁵ Vedi disegno di Legge n. 117/76 della Giunta regionale per la « Tutela degli usi del suolo ».

⁶ Nel 1951 il rapporto tra popolazione residente e unità locali del commercio al dettaglio era, in Italia, di 95 ab./u.l., in Piemonte di 73; nel 1971 per l'Italia di 67, per il Piemonte pure di 67. Dopo il 1971, inoltre, l'espansione dei punti di vendita ha lasciato il posto ad una consistente diminuzione, soprattutto per i beni di largo e generale consumo (cfr. G.C. RAVAZZI, op. cit.).

⁷ Oltre agli studi ben noti dell'IRES, cfr. in particolare gli studi della SITECO, della SOMEA, della POLIS, più avanti citati.

⁸ Cfr. POLIS, *Ricerca sull'assetto dei servizi nella Regione Piemonte*, Bona, Torino 1974.

⁹ Cfr. POLIS, op. cit.

¹⁰ Dobbiamo accennare anche ad un'altra grave distorsione introdotta dalle nuove disposizioni in sede di analisi delle strutture commerciali. Si tratta del ruolo assegnato (ai fini del rilevamento e della disciplina delle attività commerciali) alle cosiddette *tabelle merceologiche*. Esse, in nome di una maggior aderenza (più pretesa che reale) alla realtà attuale delle licenze commerciali, hanno di fatto portato ad una classificazione semplicistica e per più versi inoperabile delle attività e delle strutture commerciali.

Ogni « tabella » comprende infatti, com'è noto (e come analisi apposite hanno puntualmente dimostrato) attività molto eterogenee, non tanto sotto il profilo merceologico quanto sotto il pro-

filo della importanza o della « rarità » o della « portata » territoriale. Il comportamento del consumatore (la sua reazione alle difficoltà d'accesso, e in genere alle caratteristiche dell'offerta, e quindi la sua scelta) per ciascuna di queste così diverse attività è certamente assai diverso: cosicché il rapporto tra offerta e domanda, per le diverse attività di una stessa tabella, non è assolutamente omogeneo. Ciò taglia in radice la possibilità di impostare in modo corretto il rapporto tra la rete d'offerta e l'utenza.

¹¹ Cfr. in particolare IRES, Quaderno 19.

¹² SITECO, *Modello commerciale del Piemonte*, Torino 1974.

¹³ G. TAGLIACARNE, *Le aree commerciali d'Italia*, Roma 1973.

¹⁴ SOMEA, *Atlante economico-commerciale delle Regioni d'Italia*, Istituto dell'Enciclopedia Italiana, Roma 1973.

¹⁵ POLIS, op. cit.

¹⁶ Il coefficiente correttivo applicato nel modello gravitazionale SITECO, si basa sull'« indice di importanza extra commerciale », variabile da 1 a 5, riferito ad alcuni indicatori sommari (grado di industrializzazione, servizi terziari, sociali, ecc.).

¹⁷ Oltre agli apporti classici della Teoria delle località centrali, cfr. in particolare:

G. OLSSON, *Distance and human interaction*. Regional Science Institute, Philadelphia, Penn. 1965. D. R. INGRAM, *The concept of accessibility: A search for an operational Form*, Regional Studies, vol. 5, 1971.

Verifiche empiriche delle « Curve d'accessibilità » per differenti tipi di servizi sono state operate in Piemonte nel quadro della citata ricerca POLIS.

¹⁸ Sempre nella accennata ricerca POLIS si trovano criteri per la misura della dotazione dei centri nella Regione, per ciascuna « funzione », considerando a tal fine 90 servizi « indicatori » di diverso tipo e livello (commerciali, sanitari, scolastici, professionali, ecc.) e misurando la dotazione in termini di addetti (a loro volta ponderati su scala regionale e trasformati in « addetti equivalenti »). È stato poi applicato un indice di specializzazione così formulato:

$$I = - \frac{\sum_{h=1}^n P_h \log P_h}{\log n}$$

dove P_h rappresenta l'incidenza del gruppo di servizi h ($\sum P_h = 1$) sugli n gruppi di servizi. L'indice può variare tra il valore 0 (massima disorganicità) e 1 (massima omogeneità).

Nei 36 principali centri urbani della Regione è sempre superiore a 0,8 (fa eccezione Nichelino).

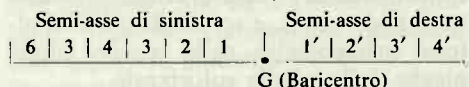
¹⁹ I profili di centralità lungo determinati assi rettori o « vie commerciali » di una città sono costruiti sommando tutte le unità di servizio (di ogni tipo) affacciate sui fronti dell'asse considerato, per ogni 100 ml. di sviluppo, e riportando i valori-somma su un diagramma cartesiano in cui le ascisse sono rappresentate dalle lunghezze lungo l'asse considerato. Le unità vengono preventivamente « ponderate » sulla base di una scala di valori convenzionali, che tiene conto della portata o rango dei servizi.

La quantificazione del carattere di centralità può essere misurata attraverso il seguente indice di polarizzazione:

$$IP = \frac{\sum_{i=1}^n (n+1-2i) P_i}{100(n-1)}$$

dove:

— n è il numero (sempre pari e non necessariamente costante) di settori in cui viene suddiviso ciascun « semi-asse » retto; così:



— P_i è il peso relativo del gruppo di servizi situati nell' i ° settore. Si noti che P_i è calcolato, come percentuale rispetto alla somma dei servizi dell'intero « semi-asse ».

L'Indice IP assume i seguenti valori estremi:

$IP = +1$ caso di massima polarizzazione sul baricentro ($i = 1$) ($P_1 = 100$);

$IP = -1$ caso di massima polarizzazione sul settore estremo ($i = n$) ($P_n = 100$).

Se $IP = 0$ si possono avere più casi di distribuzione bilanciata dei servizi. In questa situazione

conviene calcolare il seguente indice supplementare:

$$CD = \frac{\sum_{i=1}^n | (n+1-2i) | P_i}{50n}$$

da cui si legge:

$CD = 0$ bipolarità agli estremi; i servizi, cioè, sono presenti al 50% sul 1° e sull' n ° settore.

$CD = \frac{2(n-1)}{n}$ polarità centrale; i servizi sono presenti al 50% sui due settori di mezzo.

$0 < CD < \frac{2(n-1)}{n}$ bilanciamento variamente distribuito lungo il « semi-asse » considerato.

^{19bis} Nel sistema economico generale la presenza di un congruo numero di aziende (ugualmente forti) configura l'ipotesi di possibile concorrenza e la frammentazione del mercato tra poche grandi aziende e molte piccole aziende configura un mercato oligopolistico; mentre, nel caso nostro, è proprio quest'ultima situazione che giustifica l'ipotesi d'essere in presenza di un mercato « concorrenziale ». Nella nota 20 sono esposte alcune applicazioni concrete di tale principio.

Intanto proviamo a distinguere alcuni modi attraverso i quali si può manifestare la concorrenza tra gli esercizi commerciali.

Una prima forma di concorrenza avviene tra gli addensamenti commerciali: essa si manifesta tra i forti addensamenti e gli addensamenti di livello più basso, all'interno dei comuni e tra centri appartenenti a comuni differenti.

In particolare esiste una forma di concorrenza che si realizza, anche se in forma molto attenuata, tra i punti di vendita localizzati in aree centrali e punti di vendita localizzati in aree periferiche. In questi casi l'area centrale gode di condizioni di privilegio, soprattutto per quanto concerne i prodotti ad acquisto non frequente e per quelli che possono essere considerati complementari ad altri, assenti dagli insediamenti commerciali periferici. In pratica, quindi, la rete distributiva alimenta una forma di concorrenza strisciante tra punti di vendita nucleari e punti di vendita (di generi omologhi) extra-nucleari.

Naturalmente sfuggono a questa legge i punti di vendita che godono di una capacità autonoma di attrazione, anche nel settore degli alimentari: ad esempio, un punto di vendita di vini e liquori o una pasticceria di 200 mq, anche se localizzati su un asse viario a basso addensamento commerciale, reggono la concorrenza nei confronti di punti di vendita di dimensioni analoghe (e non solo minori) che si trovino ubicati in un nucleo commerciale forte; un discorso simile vale per punti di vendita specializzati nell'abbigliamento, in specie se praticano forme di discount, o negozi autorizzati per categorie della tabella 14 in cui l'assortimento merceologico richiede il possesso di capacità artigianali o professionali da parte dell'esercente.

Un'altra forma di concorrenza dipende dai modi come, anche nell'ambito della stessa tabella merceologica, i punti di vendita sono organizzati. La concorrenza è possibile se i punti di vendita trattano la stessa gamma e lo stesso assortimento di prodotti; è molto meno facile se ogni punto di vendita individualizza queste caratteristiche. La principale ragione di ciò risiede nel fatto che il mercato (la domanda) è qualitativamente segmentata: esiste un gruppo di consumatori che desidera alcune merci e servizi, un altro gruppo che (per le stesse merceologie) chiede caratteristiche diverse, ecc. Il risultato più diffuso è che i punti di vendita, col passare del tempo, individuano il loro segmento preferenziale di domanda e si predispongono a soddisfarla: operando così in una situazione non concorrenziale ma di quasi monopolio, sia pure di monopolio debole. Tale debolezza dipende essenzialmente da due fattori: la relativamente facile possibilità di trasformazione che rimane agli altri operatori presenti sul mercato e la presenza, in zone non troppo distanti, di esercizi commerciali organizzati allo stesso modo.

L'elemento fondamentale di stimolo della concorrenza resta tuttavia il fattore dimensione; si notano due livelli di concorrenza: quella tra punti di vendita di dimensione sostanzialmente differente e quella tra centri commerciali di dimensione tendenzialmente uguale.

Tra punti di vendita di diversa dimensione esi-

ste una concorrenza che discende dalle differenze di gamma e di assortimento merceologico: per cui, spesso, esiste una sovrapposizione di mercato o, comunque, una possibilità di modificare le abitudini di acquisto dei consumatori a favore delle strutture commerciali meglio organizzate.

In questo modo si innesca un processo di graduale adattamento da cui originano tanto le più intelligenti scelte di specializzazione, quanto le più evidenti forme di efficienza organizzativa sulle medie dimensioni. Si ottiene così il risultato positivo della presenza « non più concorrenziale » ma « integrata » tra piccolo dettaglio specializzato e medio dettaglio despecializzato. La concorrenza non muore qui come, in un primo momento, potrebbe apparire: resta la (minaccia di) concorrenza latente tra forme diverse di commercio presenti nello stesso centro e nasce, cosa di gran lunga più importante, la vera concorrenza tra « poli » commerciali « completi ». In tal modo, in ogni centro assume un ruolo determinante la varietà di offerta merceologica e di servizio: venendo a mancare la quale il centro resta « monco » ed i dettaglianti che operano al suo interno si vedono sfuggire una parte di clientela, attratta da località centrali con un'offerta più completa. Per questa ragione la pianificazione commerciale deve badare soprattutto alla « completezza » dell'offerta e solo subordinatamente a questo primo obiettivo all'equilibrio (sempre molto ipotetico) tra superficie destinata alla vendita e popolazione residente.

Un altro elemento che favorisce la concorrenza, ma su cui la pianificazione commerciale, pur tenendone conto, ha scarse possibilità di intervenire, è dato dall'integrazione tra servizi commerciali e servizi paracommerciali. Evidentemente, dato che ogni consumatore, in specie per i beni ad acquisto non raro, tende a globalizzare il servizio (cioè a fruire nello stesso posto del maggior numero di servizi possibile) la vicinanza tra un addensamento commerciale e le scuole, gli ambulatori, l'artigianato di servizio, i nodi di trasporto, la posta, ecc. può renderlo più forte di quanto non lo sia uno di analoghe dimensioni localizzato in una zona periferica. Da tutte le considerazioni espresse fin qui dovrebbe emergere l'importanza di distinguere i punti di vendita « nucleati » dai punti di vendita « non nucleati »; infatti la concorrenza avviene tra:

- punti di vendita nucleati e punti di vendita non nucleati;
- all'interno dei punti di vendita nucleati ma non tra i punti di vendita non nucleati;
- tra l'insieme dei punti di vendita nucleati di un centro e l'insieme dei punti di vendita nucleati di un altro centro.

L'analisi « separata » dell'insieme dei punti di vendita nucleati ha una specifica rilevanza progettuale e serve, inoltre, ad eliminare distorsioni di informazione che insediamenti atipici potrebbero inserire nel complesso della rete distributiva. Attraverso lo studio dei punti di vendita nucleati si tende a dimensionare il mercato « oligopolistico » che, secondo il convincimento comune dei maggiori studiosi di economia della distribuzione, caratterizza la rete di vendita. Nel sistema degli addensamenti commerciali sarà, pertanto, indispensabile, verificare:

- a) se esiste « completezza » di offerta, tale da garantire una capacità concorrenziale nei confronti dei centri dei comuni vicini (unico freno alla pendolarità commerciale);
- b) se esiste frattura dimensionale, in modo che sia garantita la concorrenza latente tra le varie forme di distribuzione e l'integrazione merceologica di servizio tra le medesime.

²⁰ Il metodo che proponiamo per la misurazione del grado di concorrenzialità e della frattura dimensionale esistente tra i punti di vendita (collocati negli addensamenti commerciali) che beneficino della stessa tabella merceologica, si basa essenzialmente su un indice di concentrazione della superficie autorizzata, per le singole tabelle, nell'insieme dei negozi nucleati all'interno del Comune.

Al riguardo occorre avvertire che il metodo esposto vale per i piccoli e medi Comuni, ma deve essere modificato se lo si vuole applicare a Comuni formati da più nuclei a vocazione centrale (poli); analogamente bisogna apportare modifiche al metodo di calcolo se la distribuzione degli addetti non è correlata strettamente con quella della superficie destinata alla vendita. Il

metodo non considera le diverse capacità di management delle singole aziende. Il sistema di indici ISD si basa sul fatto che la superficie destinata alla vendita non è mai ripartita in maniera equilibrata tra tutti i negozi in possesso della autorizzazione corrispondente: se così fosse ci troveremmo di fronte alla fattispecie di mercato che si usa chiamare « monopolio debole ».

In realtà avviene una ripartizione squilibrata della superficie tra i vari punti di vendita: il grado di squilibrio esistente misura situazioni di maggiore o minore concorrenzialità, fino a passare dal monopolio debole, al duopolio o alla dominazione quantitativa di una azienda su tutte le altre (quasi monopolio).

In un sistema di nuclei commerciali organizzato in un unico polo di piccole dimensioni, il grado di « concorrenzialità » più proficua che si possa pensare di raggiungere è dato da una forma di oligopolio con tre-quattro imprese concorrenti ed un'ampia frangia di aziende complementari.

Quest'ultima situazione prefigura la possibilità di specializzazioni e di completezza dell'offerta le quali costituiscono l'unico modo per innescare processi di « vera concorrenza » tra differenti poli commerciali.

Il sistema di indici ISD è un adattamento all'analisi della rete distributiva del sistema di indici LINDA; con esso è possibile determinare, caso per caso, una misura della concorrenza esistente negli addensamenti commerciali ed i requisiti dimensionali che devono essere posseduti da un punto di vendita, affinché possa entrare nel mercato favorendo la concorrenza o garantendo la specializzazione.

Il calcolo del sistema di indici ISD consente:

- a) di stabilire se i punti di vendita nucleati possono considerarsi scomposti in due tronconi concorrenti o complementari tra loro;
- b) di stabilire a quale dimensione avviene l'eventuale frattura tra i due tronconi e, quindi, di valutare se il troncone formato dai punti di vendita più grandi tocca soglie dimensionali che garantiscono il raggiungimento delle necessarie economie di scala;
- c) di stabilire in maniera rigorosa quali inserimenti (di nuovi punti di vendita, o di ampliamenti o di trasformazioni organizzative) sono eventualmente necessari affinché il punto di frattura tra i due tronconi avvenga alla dimensione desiderata.

Sotto l'aspetto metodologico-formale l'indice ISD, come l'indice di Linda, è dato dalla media aritmetica degli $(n - 1)$ squilibri dimensionali, considerati su un determinato mercato, e normalizzati rispetto ad « n »; gli squilibri dimensionali sono dati dal rapporto (indice di dissomiglianza) tra la dimensione media delle prime « i » imprese più grandi e quella delle « n - i » imprese rimanenti. In formula:

$$ISD = \frac{\sum \frac{SD}{n-1}}{n}; \quad SD = \frac{\frac{A_i}{i}}{\frac{1 - A_i}{n - i}}$$

Il numero « n » di aziende da considerare varia al variare del grado di squilibrio: talvolta occorre coprire almeno il 65% della superficie, inserendo un numero consistente di aziende; tal altra bastano poche unità.

Fissato l'obiettivo di porre in evidenza l'eventuale punto di frattura, si procede calcolando gli ISD, per « i » che varia da « 2 » ad « n », fino a che sia chiara una delle seguenti condizioni:

- a) emerge un ISD minimo, che individua il punto di frattura dimensionale;
- b) la struttura degli ISD palesa una tendenza sempre decrescente, per cui è possibile concludere che ci troviamo di fronte ad un mercato di « monopolio debole » (tanto più debole quanto più il massimo ISD si approssima al valore 0,5);
- c) la struttura degli ISD palesa una tendenza sempre crescente, per cui si può concludere che ci troviamo di fronte ad un mercato di « oligopolio poco bilanciato », tanto più pericoloso quanto più il minimo ISD supera il valore 0,5 e si allontana dal valore 1.

Per una illustrazione più esauriente del sistema di indici Linda confrontare: R. LINDA, *Concurrence oligopolistique et planification concurrentielle internationale*, parte 2^a, in « Economie Appliquée », Archives de l'ISEA, 1972, nn. 2-3.

²¹ Cfr. POLIS, op. citata.

²² Cfr. R. GAMBINO, *Studio per l'inquadramento di un grande magazzino nel centro di Torino*, Torino 1967.

²³ Cfr. L. FISCHER, *Bisogni, consumi e pratiche sociali*, Ed. Giappichelli, Torino (in bozze).

²⁴ J. BEN-DAVID, *Come organizzare la ricerca nelle scienze sociali*, Daedalus, Vol. 103, 1973.

^{24bis} Anche se i termini standard e parametri sono usati spesso come sinonimi, qui sono proposti con significati progettualmente diversi. Per standard intenderemo « variabili standard e condizioni di equilibrio tra esse ». Per parametri intenderemo i valori che si assumono come misuratori di livelli di servizio soddisfacenti (es.: mq di superficie di vendita / n. di residenti) ed ai quali si perviene attraverso valutazioni diverse (anche se spesso non contrastanti) da quelle dell'equilibrio tra le « variabili standard ».

²⁵ Esempio di calcolo del fabbisogno teorico di superficie (per le tabelle contingentabili), noto il reddito commerciabilizzato, e per stabilite ipotesi adeguate di produttività medie per mq dei singoli punti di vendita.

	Min. giro d'affari annuo/m ² in milioni	Max. giro d'affari annuo/m ² in milioni	Reddito annuo commercializ. R	Sup. ipot. min. R/G max.	Sup. ipot. max. R/G min.
Tab. 1	1,19	1,40	1.345.548.000	961,11	1.130,71
II	2,98	3,5	1.016.658.000	290,47	341,16
III	2,55	3	69.776.000	23,26	27,36
VI	1,15	1,35	867.142.000	642,33	754,04
IX	0,51	0,6	632.206.000	1.053,68	1.239,62

Come si vede gli standard di produttività sono calibrati su ipotesi massime e su ipotesi minime. L'una e l'altra sono attendibili ed accettabili, ma con effetti assai diversi: in un caso si potrebbe rilevare un eccesso di superficie esistente, mentre nell'altro può restare spazio per l'inserimento di un punto di vendita moderno.

²⁶ J.-R. BOUDEVILLE, *Lo spazio e i poli di sviluppo*, F. Angeli, 1977.

²⁷ Pianificazione per via parametrica: Ipotesi di distribuzione delle superfici di vendita per una città di 50.000 abitanti.

Tabella merceolo- gica	Zona addensamento commerciale				despecia- lizzato	Zone interstiziali
	Centro urbano		Poli di riequilibrio (n. 3)			
	Mq × ab. totale	despecia- lizzato	specia- lizzato	specia- lizzato		
1	0,15	0,01	0,02	0,01	0,03	0,08
2	0,03	/	0,005	/	0,005	0,02
4	0,001	/	0,001	/	/	/
5	0,001	/	0,001	/	/	/
6	0,013	0,001	0,004	0,0015	0,0065	/
7	0,013	/	0,005	/	0,008	/
9	0,08	0,015	0,005	*0,005	0,035	0,02
10	0,01	/	0,01	/	/	/
11	0,02	0,002	0,008	0,01	/	/
12	0,07	0,005	0,005	0,05	/	0,01
13	0,01	/	/	0,01	/	/
14	0,25	/	0,10	0,10	/	0,05
Vili	0,1	0,02	/	/	0,08	/

²⁸ Possibile schema di riferimento per la pianificazione per funzioni della rete distributiva.

Classi di superficie da adeguare		Superficie attuale	N. punti ven- dita	Superficie obiettivo per il pri- mo biennio	Superficie obiettivo per la fine del qua- driennio	Note
Min. (escluso)	Max. (compreso)					
4	15	68	7	45	30	In aggregazione alla tab. VII preva- lente
15	25	286	13	230	200	Tab. prevalente aggregata alla ta- bella VII o tab. aggiuntiva aggre- gata alla tav. VI
25	35	265	9	210	180	Tab. prevalente con tab. VI aggiun- tiva o tab. unica
35	60	338	7	272	100	Tab. unica o aggregata alla tab. VI aggiuntiva
130	200	0	0	200	450	Aggregata alle tabelle: II, VI, XII, XIV/1 solo in nucleo 1, 2, 3
Totali		957	36	957	960	

* I dati nel riquadro sono indicativi e non contingentabili.

²⁹ Cfr. L. 28-1-77 n. 10 nell'edificabilità dei suoli.

Alberto Zironi "TOKYO ROUND"

UN FLASH SUL

Tokyo Round è la denominazione che viene convenzionalmente attribuita al settimo negoziato commerciale multilaterale del GATT¹, attualmente in corso a Ginevra.

Questa assise inaugurata a Tokyo nel settembre del 1973, alla presenza di 83 delegazioni formalmente iscritte ai lavori — fra cui l'Italia — e 20 altri paesi osservatori, si prefigge come obiettivo di fondo l'ulteriore liberalizzazione del commercio mondiale, mediante la progressiva eliminazione delle barriere tariffarie e non-tariffarie.

Inizialmente questi negoziati, che seguivano di sei anni il precedente accordo passato alla storia come Kennedy Round, vennero denominati « Nixon Round on Multilateral Trade Negotiations »², in riconoscimento dell'allora Presidente degli Stati Uniti, che ne fu uno dei maggiori fautori.

Per sottolineare l'importanza dei problemi posti sul tappeto e l'universalità delle conseguenze che ne sarebbero derivate, nel 1973 le porte della conferenza — e quindi dei negoziati — vennero aperte per la prima volta a tutti i paesi, membri o meno dell'Accordo Generale.

A differenza del precedente negoziato del 1967, in cui l'interesse delle parti contraenti era orientato prevalentemente verso l'abbattimento delle barriere doganali, il Tokyo Round pone l'accento soprattutto sugli ostacoli non-tariffari e paratariffari, che i singoli stati hanno eretto per arginare le conseguenze provocate dal disarmo tariffario.

LA DICHIARAZIONE DI TOKYO

Il documento finale della Conferenza del settembre 1973, consistente in undici articoli e nota come Dichiarazione di Tokyo, venne approvato all'unanimità senza sostanziali emendamenti, rispetto alla stesura in bozza elaborata in precedenza dal Comitato preparatorio.

Storicamente bisogna ricordare che all'indomani del Kennedy Round vennero istituiti due comitati ad hoc, l'uno denominato « Committee on Trade in Industrial Products »³ e l'altro « Committee on Agriculture »⁴ al duplice scopo di assicurare continuità di lavoro agli organi del GATT preposti all'attuazione degli accordi raggiunti nel 1967 e predisporre il terreno per futuri negoziati.

Successivamente, in appoggio a questi due Comitati si affiancò un terzo organo, il « Committee on Trade and Development »⁵, incaricato di coordinare soprattutto le istanze del Terzo Mondo.

Si giunse così alla 28ª Sessione del GATT del 1972 durante la quale i presidenti dei tre comitati sopracitati presentarono i rispettivi rapporti finali, mentre l'assemblea degli Stati membri decideva di istituire, come ultimo adempimento, un « Comitato Preparatorio » chiamato a tradurre sotto forma di documento di lavoro (bozza di dichiarazione) le principali conclusioni e proposte emerse fino a quel momento.

La Carta di Tokyo costituisce una proclamazione unanime di volontà e di impegno, mentre ogni suo articolo è insieme un principio informatore ed una cornice politica entro cui si devono sviluppare le trattative settoriali.

In questo contesto, merita di essere citato l'art. 5 il quale, derogando in parte al principio del reciproco vantaggio, sancisce che « ... I paesi industrializzati non si aspettano reciprocità per gli impegni da loro assunti nel corso delle trattative, in vista della riduzione o rimozione delle tariffe e degli altri ostacoli agli scambi, da parte dei paesi in via di sviluppo ».

L'art. 6, poi, riconosce la necessità di operare un'ulteriore discriminazione in seno al Terzo Mondo, riservando trattamenti commerciali più vantaggiosi ai paesi emergenti più poveri.

Anche l'art. 7 riveste notevole importanza, poiché ribadisce lo stretto legame di interdipendenza esistente fra i problemi commerciali e la questione monetaria internazionale, ammonendo che « ... La politica di liberalizzazione del commercio mondiale non può essere perseguita con successo senza sforzi paralleli, volti alla creazione di un sistema monetario internazionale in grado di riparare l'economia mondiale da pericoli di collassi e squilibri del tipo di quelli che si sono verificati in passato... ».

Il testo della Dichiarazione di Tokyo prosegue istituendo con l'art. 10 un Comitato speciale, con il preciso incarico di dare avvio e disciplinare i negoziati multilaterali.

L'art. 11 infine proponeva, con un eccessivo senso di ottimismo e presunzione, il 1975 come data di chiusura dell'intero round. Sappiamo ora che il nuovo obiettivo è stato differito a fine 1977.

COSTITUZIONE E ATTIVITÀ DEI GRUPPI E SOTTOGRUPPI

L'apertura formale delle trattative del Tokyo Round è stata proclamata l'11 febbraio 1975 dopo un'intensa fase di lavori preparatori a livello di gruppi e sottogruppi, iniziatisi nel 1973.

In aderenza all'art. 10 della Dichiarazione, infatti, il cosiddetto « Trade Negotiations Committee »⁶ iniziò col ripartire, come primo atto, tutti gli argomenti all'ordine del giorno delegandoli per competenza a sei gruppi provvisori di lavoro, che si sarebbero dovuti trasformare in data successiva in altrettanti organi ufficiali. Durante il 1974 non si sono registrate trattative degne di rilievo, dal momento che taluni blocchi commerciali non avevano ancora ricevuto i necessari poteri legislativi (USA) od altra investitura (CEE), con cui negoziare ed impegnarsi negli argomenti in discussione.

Si giunse così al gennaio 1975, allorché la situazione mutò radicalmente a seguito dell'approvazione del « Trade Act » da parte del Congresso americano, cui fece riscontro nel febbraio dello stesso anno il mandato negoziale conferito dalla Commissione CEE alla delegazione europea a Ginevra.

Per inciso, si fa osservare che secondo la Costituzione americana⁷ solo il Congresso ha facoltà di imporre tariffe doganali e regolamentare il commercio estero, per cui per procedere a negoziati modificativi in tale senso il Presidente degli Stati Uniti deve persuadere i due rami del parlamento a delegargli i poteri necessari.

Nel caso dell'amministrazione Nixon, il Trade Act del 1969 con cui il presidente sollecitava al Congresso l'autorizzazione ad intraprendere i futuri negoziati del 1973, venne respinto una prima volta nel 1970 e approvato definitivamente, come ricordato, solo nel gennaio 1975. Questo Trade Act, con validità di 5 anni, presenta la peculiarità di essere stato sottoposto al Congresso dal Presidente

Nixon, di essere stato approvato durante l'amministrazione uscente di Gerald Ford e di venire utilizzato solo dal Presidente neo-eletto Jimmy Carter. Sempre nel 1975 il Trade Negotiations Committee, conclusa la prima fase preparatoria, provvedeva ad istituzionalizzare ufficialmente sei gruppi o comitati di lavoro, con le seguenti competenze:

- 1) un gruppo per i « prodotti tropicali », incaricato di coordinare i negoziati in questo settore;
- 2) un gruppo per le « tariffe », responsabile di redigere un piano negoziale di massima sulle tariffe doganali, vagliando in particolare le istanze dei paesi emergenti in rapporto agli schemi generalizzati di preferenze tariffarie (SGP);
- 3) un gruppo per le « misure non-Tarifarie », con il mandato di intraprendere il negoziato più ampio sugli ostacoli non-tarifari e paratariffari, ricorrendo se necessario anche all'ausilio di sottogruppi;
- 4) un gruppo per l'« agricoltura », con giurisdizione a trattare su tutte le materie agricole, anche a livello di sottogruppi da istituire ad hoc;
- 5) un gruppo incaricato di esaminare tutte le implicazioni pratiche del sistema multilaterale di salvaguardia, con particolare riguardo alle modalità di applicazione dell'art. XIX dell'accordo generale;
- 6) un gruppo speciale incaricato di valutare tutte le possibilità relative alla messa a punto di una tecnica negoziale complementare per settori specifici.

Con questo assetto tecnico di lavoro si metteva definitivamente in moto la macchina dei negoziati.

LA POSIZIONE DEI PRINCIPALI BLOCCHI CONTRAENTI

Prima di effettuare un excursus sugli ultimi sviluppi registrati nell'ambito dei negoziati ginevrini, si ritiene utile puntualizzare, al fine di una maggiore comprensione del Tokyo Round, le politiche negoziali perseguite dai maggiori blocchi, così come è dato desumerle dalle comunicazioni ufficiali.

1. Stati Uniti

Secondo una dichiarazione rilasciata nel lontano 1973 da Mr. Chris Petrow, Ministro Consigliere per gli affari economici presso l'Ambasciata americana a Parigi in un *briefing* ai Consiglieri Commerciali della « Commissione Nord America », la pregiudiziale USA in questo negoziato è il rispetto del prin-

cipio di reciprocità eccezion fatta, beninteso, per i paesi emergenti.

« La nostra posizione al Tokyo Round — affermava Petrow — sarà basata sul principio tradizionale della reciprocità delle concessioni e dei benefici. Ci siamo già impegnati su questa strada con l'accordo dell'11 febbraio 1972, concluso tra gli USA e la CEE in occasione dei cosiddetti negoziati EBERLÉ-DAHRENDORF, in cui abbiamo ribadito il principio indifferibile della reciprocità globale »⁸.

Circa il problema degli ostacoli non-tarifari e paratariffari ci pare ugualmente significativo citare un passo del discorso dell'ex Segretario al Tesoro americano, Mr. George Shultz, pronunciato all'inaugurazione della conferenza di Tokyo: « Dobbiamo stabilire delle direttrici e delle procedure che consentano di eliminare le barriere non-tarifarie al commercio, pure lasciando spazio ai governi di assolvere alle loro responsabilità interne... Dobbiamo, pertanto, mettere a punto dei meccanismi atti ad eliminare o a minimizzare tali barriere. Le esigenze nazionali e le scelte politiche spesso differiscono: è necessario quindi definire delle regole di condotta che diano a ciascun governo una latitudine, entro cui elaborare e perseguire la propria politica »⁹.

Una seconda tematica di grande attualità toccata da Shultz nel suo intervento si riferiva alla clausola di salvaguardia: « ...Ogni paese qui rappresentato ha prima o poi trovato necessario limitare temporaneamente le importazioni, al fine di concedere sufficiente tempo alla propria industria nazionale per riprendersi. Frequentemente però — faceva osservare l'ex Segretario al Tesoro — le regole e le procedure esistenti che disciplinano questi ricorsi si sono dimostrate inadatte, tanto da indurre gli altri governi ad adottare contromisure arbitrarie... E tempo per noi ora di affrontare radicalmente questo spinoso problema e creare insieme un nuovo sistema di salvaguardia mutualmente accettabile »¹⁰.

Passando al problema delle riduzioni tariffarie nel settore industriale, già fattore di notevole attrito fra USA e CEE nei precedenti negoziati del Kennedy Round, gli americani si dichiarano propensi in linea di principio a procedere gradualmente ad un disarmo tariffario globale. Questo obiettivo tuttavia sembrerebbe cozzare — a giudizio degli esperti statunitensi — contro l'istintiva resistenza della CEE, che vede appunto nella tariffa esterna comune (TEC) uno (se non il solo) fra gli elementi coesivi più validi dell'intero tessuto comunitario.

In quanto poi all'altro argomento scot-

tante, quello dell'agricoltura, esso è di nuovo al centro degli attuali negoziati. Gli USA, infatti, continuano a vedere nella politica agricola della CEE una barriera invalicabile, in quanto basandosi sul principio delle preferenze comunitarie garantito da un sistema di prelievi variabili, contrasta con tutti i principi liberistici del GATT. Di qui la pretesa americana, più o meno palese, di smantellare tale barriera posta alle loro esportazioni, mediante la più ampia liberalizzazione del commercio agricolo mondiale.

Sempre a questo proposito, è interessante citare una presa di posizione dell'attuale ambasciatore americano William N. Walker, capo della delegazione USA al Tokyo Round, lo scorso settembre: « Lasciatemi dire — ha dichiarato Walker — che noi non intendiamo capovolgere la politica agricola comune della CEE. I membri della comunità dicono che essa non è negoziabile e noi non cerchiamo di negoziarla. Tuttavia, abbiamo assunto la posizione che quando una politica interna ha conseguenze esterne, che ci toccano direttamente e negativamente, questo è un argomento appropriato per negoziare »¹¹.

2. La CEE

Prima di ogni altra considerazione è d'obbligo ricordare che gli inizi del Tokyo Round hanno coinciso storicamente con l'ampliamento della Comunità Europea, che da sei passava a nove membri il primo gennaio 1973 con l'annessione dell'Inghilterra, dell'Irlanda e della Danimarca. In realtà, questo fatto ha contribuito sostanzialmente a consolidare la posizione commerciale, e quindi negoziale, della CEE.

Il 10 febbraio 1975 la Commissione riceveva formalmente dal Consiglio dei Ministri della CEE un dossier di direttive, su cui la rappresentanza della Comunità avrebbe dovuto impostare e sviluppare la propria posizione negoziale al tavolo delle trattative. Ecco in sintesi le « guidelines » della CEE al Tokyo Round:

a) nel settore tariffario, la CEE sembrerebbe proporre un limite massimo per i diritti doganali più elevati, sostenendo invece la necessità di mantenere inalterate le tariffe attualmente comprese tra zero e l'8%;

b) nel settore degli ostacoli non-tarifari e paratariffari, la CEE è sempre più orientata a rifiutare soluzioni a carattere generale e a propugnare, di conseguenza, trattative basate sul « caso per caso ».

c) per quanto attiene, poi, al problema critico dell'agricoltura, la posizione co-

munitaria si colloca sostanzialmente sulla difensiva. A giudizio della CEE i negoziati in questo settore debbono porsi come obiettivo la creazione di condizioni di imparzialità per un'offerta più equilibrata e senza pregiudiziali di sorta a livello mondiale. A tale scopo, sostengono gli eurocrati, è necessario stabilire scambi sistematici e regolari fra tutti i paesi. In questo senso, ciò che propone la CEE è la conclusione di accordi commerciali internazionali per lo stoccaggio dei principali prodotti agricoli. Nella fattispecie, si tratterebbe di dare vita ad accordi fra tutte le parti contraenti aventi per oggetto l'assorbimento delle eccedenze cerealicole e il mantenimento di una adeguata offerta sul mercato mondiale, in previsione di raccolti carenti. Così facendo si eviterebbe, sempre nel disegno della CEE, alle inevitabili fluttuazioni periodiche che creano distorsioni nella produzione e nel commercio internazionali di tali prodotti;

d) circa la disciplina delle clausole di salvaguardia ed in particolare dell'articolo XIX dell'Accordo Generale, la posizione comunitaria non si scosta molto da quella USA, a parte il fatto che la CEE propone che l'applicazione dell'art. XIX sia più selettiva;

e) infine in materia di preferenze generalizzate, la CEE rimane sostanzialmente ancorata agli schemi di cooperazione economico-commerciale a favore del Terzo Mondo, così come sono espressi nella Convenzione di Lomé. In questo senso, essa si dichiara disposta ad estendere ad altri paesi emergenti dell'Africa, dei Caraibi e dell'Oceano Pacifico (ACP) gli stessi trattamenti preferenziali. Questi accordi, tuttavia, sono messi sotto accusa dagli Stati Uniti, i quali ravvisano in essi un duplice vizio: a) quello di essere discriminatori e quindi in contrasto con i principi di imparzialità sanciti dall'Accordo Generale e b) quello di creare distorsioni nel commercio mondiale. In realtà gli americani vorrebbero che tutti gli schemi di preferenze generalizzate nonché gli accordi di associazione previsti dall'articolo XXIV dell'Accordo venissero negoziati direttamente in sede GATT e, più precisamente, nell'ambito del Tokyo Round.

3. Il Giappone

Il Giappone per l'enorme peso che esercita sul commercio mondiale, è considerato da tutti come il « terzo grande » agli attuali negoziati ginevrini.

Pure mancando un documento ufficiale in grado di definire la posizione negoziale del Giappone al Tokyo Round, è

noto che nei confronti degli USA e della CEE i giapponesi pretendono, essi pure, l'abolizione delle misure restrittive non tariffarie, che giudicano pregiudizievoli alle loro esportazioni e in conflitto con l'Accordo Generale. Come si può vedere, ogni paese sembra incolpare gli altri partners commerciali delle stesse infrazioni e inadempienze, manipolando a proprio vantaggio la normativa del GATT. In quanto alla CEE, poi, i funzionari del KEIDAREN¹² e del MITI¹³ continuano a premere per la conclusione di un accordo commerciale bilaterale che oltre a favorire la massima liberalizzazione degli scambi nei due sensi, disciplini in modo più coerente e meno penalizzante il meccanismo di salvaguardia, di cui i giapponesi si sentono le principali vittime.

È comunque noto a tutti il contenzioso commerciale della CEE con il Giappone, aggravato recentemente dalle dispute sulla importazione degli acciai nipponici.

In realtà, mentre nel settore cantieristico la CEE e il Giappone pare che abbiano raggiunto una certa intesa di principio che prevede sostanzialmente un'autolimitazione della produzione giapponese, per arginare invece l'importazione dei cuscinetti a sfera la Commissione ha deciso recentemente di applicare un diritto doganale straordinario del 20%, sulla base delle regole anti-dumping fissate dal Trattato di Roma¹⁴. Passando al problema dell'agricoltura, il Giappone come grande importatore segue una strategia utilitaristica, nel senso di voler beneficiare di sempre maggiori riduzioni tariffarie sui prodotti agricoli senza, peraltro, sentirsi vincolato a pesanti contropartite.

Infine, per quanto attiene al Terzo Mondo la politica nipponica sembra apparentemente ben disposta a concedere trattamenti preferenziali, nel presupposto che così agendo esso potrà accedere più liberamente alle fonti delle risorse. Evidentemente non tutti questi obiettivi del Giappone si conciliano con quelli degli altri blocchi, per cui è inevitabile che al tavolo delle trattative ginevrine si verifichino scontri di posizione.

4. Il terzo mondo

In adempimento all'art. 5 della Dichiarazione di Tokyo è stato convenuto — come già ricordato — che in tutte le fasi del negoziato ed in relazione a qualsiasi problema posto sul tappeto, venga riservata una speciale attenzione alle istanze commerciali dei paesi in via di sviluppo.

Tale esigenza appare oggi maggiormente giustificata, se si considerano le modeste conquiste registrate dal Terzo

Mondo durante il precedente negoziato del 1967.

Per certo i paesi emergenti si sono accostati al Tokyo Round, come del resto accadde al Kennedy Round, senza una strategia ben definita, organica ed unitaria. Al contrario, il « bargaining power » dei PVS è sempre apparso trascurabile con la conseguenza che le conquiste da essi strappate furono piuttosto il frutto di concessioni fatte dai paesi industrializzati, anziché il risultato di trattative condotte su un piano di parità. Ricordiamo, tra gli altri, due obiettivi prioritari che il Terzo Mondo si era prefisso sin dagli inizi delle presenti trattative:

— il rinnovo dell'Accordo Multifibre, che giungerà a scadenza alla fine dell'anno;

— un trattamento più vantaggioso per i prodotti tropicali, da parte dei paesi industrializzati.

GLI ULTIMI SVILUPPI DEL TOKYO ROUND

Anticipiamo subito, a scanso di equivoci, che la parte che segue vuole essere solo un flash di aggiornamento settoriale sul Tokyo Round, in attesa della conclusione — tutt'altro che prossima — di questo negoziato multilaterale.

Inoltre è opportuno tener presente che il recente cambio di guardia alla Casa Bianca ha fatalmente rallentato il ritmo di marcia delle parti contraenti. In realtà, l'influenza dell'amministrazione di Jimmy Carter si sta progressivamente estendendo anche alle trattative di Ginevra e, in quest'ottica, non si esclude, fra l'altro, una probabile sostituzione dell'Ambasciatore William Walker.

1. Settore dei « diritti doganali »

Il livello medio relativamente basso dei diritti doganali praticati nella maggior parte dei paesi industrializzati, a seguito del disarmo tariffario concordato durante il Kennedy Round, tende a far sottovalutare la circostanza secondo cui taluni diritti doganali persistono, per contro, piuttosto elevati. A questo riguardo, il Gruppo « Tariffe » sta mettendo a punto un ampio piano di proposte di riduzione tariffaria, tenendo in debito conto anche le esigenze specifiche del Terzo Mondo. Attualmente, si possono registrare tre correnti di opinione fra i governi impegnati nel negoziato. Alcuni governi (fra cui gli USA) propongono un sistema di riduzione lineare puro e semplice; un secondo gruppo di governi (fra cui la CEE) preferirebbe

che le riduzioni tariffarie avvenissero in forma non lineare ma ponderata, in modo da ravvicinare e armonizzare nei singoli paesi i diritti afferenti ad un unico tipo di prodotti.

Sostanzialmente, i fautori di questo approccio premono per ridurre con maggior incisività le tariffe più elevate e in misura minore quelle più basse.

Il terzo schieramento negoziale è rappresentato invece dai paesi emergenti, i quali non solo pretenderebbero un abbassamento tout-court delle tariffe che colpiscono i loro prodotti, ma sperano di vedersi migliorare gli schemi generalizzati di preferenze tariffarie (SGP) di cui già beneficiano.

In quest'ultima prospettiva, il Terzo Mondo ha già avanzato talune proposte specifiche, fra cui: aumento del numero dei prodotti oggetto delle preferenze: abolizione delle quote; maggior garanzia di accesso ai mercati di sbocco per quei prodotti coperti da « SGP »; armonizzazione delle regole di origine applicabili alla specie merceologica; esclusione dalle « liste di eccezione » di determinati prodotti ben identificati.

Ulteriori argomenti posti sul tavolo delle trattative del Gruppo « Tariffe » in attesa di essere ancora definiti riguardano:

— la scelta di un indice e di una data di base da utilizzare come elementi di riferimento statistico per le cosiddette « posizioni non consolidate » (cioè per quegli indici tariffari il cui livello non è stato definito nel corso dei precedenti negoziati);

— il rapporto fra vari diritti doganali, allorché il valore in dogana è definito con differenti metodi di calcolo;

— l'elaborazione di un sistema di valutazione rapida per vagliare le inevitabili implicazioni, che le diverse formule di riduzione tariffaria avranno sulle esportazioni dei PVS;

— le regole che dovranno disciplinare il capitolo delle eccezioni.

2. Settore delle « barriere non tariffarie »

Come già anticipato, il problema delle barriere non-tariffarie costituisce l'elemento differenziatore per eccellenza del Tokyo Round, rispetto ai precedenti negoziati del GATT.

A titolo orientativo, si precisa che una rilevazione completa degli ostacoli di natura non-tariffaria venne effettuata nel 1973. In quell'anno vennero notificati al Segretariato del GATT, dai paesi aderenti all'Accordo Generale, ben 850 casi distinti di infrazione. Queste 850 notifiche furono ascritte, per

quanto attiene ai prodotti industriali, a cinque diverse categorie:

— *partecipazione governativa al commercio* (sussidi, commesse governative, incentivi...);

— *procedure doganali e di entrata* (valutazioni, documentazioni, disposizioni fitosanitarie e di sicurezza...);

— *standards* (norme di confezionamento, etichettaggio, marcatura d'origine...);

— *limitazioni specifiche* (quote, controlli sulla valuta, licenze e restrizioni alle importazioni/esportazioni...);

— *dazi normali d'entrata* (dazi compensativi, altre sovratasse...).

Per affrontare questo complesso problema in modo più efficace e con maggior sistematicità, il Gruppo incaricato di disciplinare il settore delle barriere non-tarifarie ha creato, a sua volta, quattro Sottogruppi di lavoro con competenza rispettivamente su:

a) *Questioni quantitative*

Come prima presa di posizione, questo Sottogruppo ha cercato di analizzare le giustificazioni legali, economiche e sociali che vengono solitamente addotte per questo tipo di restrizioni. L'unica difficoltà emersa in questa sede ha riguardato l'agricoltura, non potendosi individuare un'unica procedura per i singoli prodotti agricoli. Le restrizioni quantitative all'importazione preoccupano soprattutto i paesi emergenti, che per i loro introiti di valuta contano il più delle volte su pochissimi prodotti di base e su limitate risorse alternative. I PVS si sono attualmente coalizzati ed hanno richiesto l'eliminazione globale di tutte le restrizioni quantitative all'importazione dei loro prodotti. In caso contrario, pretenderebbero come contropartita un adeguato ampliamento dei rispettivi contingenti.

b) *Sovvenzioni e diritti compensativi*

In questo ambito negoziale, le parti sono ancora alla ricerca di un accordo su due questioni spinose: le sovvenzioni all'esportazione e i diritti compensativi. Infatti, anche se queste pratiche costituiscono oggetto di regolamentazione separata nell'Accordo Generale, si ritrovano comunque chiamate in causa congiuntamente allorché un paese applica dazi compensativi per neutralizzare l'effetto delle sovvenzioni.

L'opinione prevalente oggi è quella che riconosce la necessità di elaborare un codice o un addendum integrativo, in modo da completare la normativa in materia sancita dall'Accordo Generale. Secondo taluni governi il nuovo codice internazionale (sul tipo del Codice di Disciplina Anti-Dumping), dovrebbe distinguere le sovvenzioni all'esportazione

in tre distinte categorie e cioè: come « pratiche proibite », « pratiche tollerate » e « pratiche autorizzate ». La categoria intermedia delle « pratiche tollerate », poi, di questo sistema definito del « tricolore » o « sistema del semaforo » potrebbe includere misure atte a stimolare, secondo le circostanze, talune attività relative alla ricerca e allo sviluppo, oppure all'emancipazione di determinate regioni ancora sottosviluppate. Dal canto loro, i PVS auspicano che nello spirito della risoluzione adottata dall'Assemblea Generale dell'ONU nella sua sessione straordinaria del settembre 1975 (dedicata ai problemi del Terzo Mondo), venga stabilito un più stretto legame tra le disposizioni che disciplinano l'applicazione dei diritti compensativi e l'art. XXXVII dell'Accordo Generale. Questo articolo, appunto, prescrive che non si dovrebbero istituire degli ostacoli complementari alle importazioni provenienti dai PVS, ivi compresi diritti compensativi, salvo nei casi dichiarati di forza maggiore.

c) *Ostacoli tecnici al commercio*

A questo proposito si ricorda che un progetto di codice internazionale, inteso a regolamentare questa materia, è già stato redatto in sede GATT. Se venisse definitivamente approvato ed applicato, esso avrebbe l'effetto di stimolare una maggior disciplina nell'esercizio delle pratiche commerciali internazionali. Allo stesso tempo, questo codice impedirebbe che l'adozione di norme o disposizioni a carattere tecnico (es. le norme di qualità o di sicurezza od altre a carattere ecologico) finissero inevitabilmente per sovrapporsi agli altri ostacoli al commercio.

Nelle trattative attualmente in corso si stanno valutando, fra l'altro, le implicazioni giuridiche che la sottoscrizione di un tale codice internazionale potrebbe avere sugli stati a struttura politica federale, in rapporto agli altri stati a sistema centralizzato.

d) *Questioni doganali*

Attualmente più di una novantina di paesi praticano sistemi di valutazione basati sulla particolare definizione del valore in dogana, nota come « definizione di Bruxelles ». Altri paesi tuttavia, fra cui gli USA, praticano sistemi diversi.

Un ulteriore problema riguarda il fatto che in certi paesi (fra cui ancora gli USA) il sistema di determinazione del valore imponibile si basa sul prezzo FOB anziché CIF, come avviene nell'ambito della CEE.

A rendere ancora più complessa la materia bisogna rilevare che, in certi casi,

nell'accertamento del valore imponibile viene pure tenuto conto del prezzo della stessa merce praticato nel paese d'esportazione.

A questo proposito, molte parti contraenti auspicano che il valore in dogana si fondi esclusivamente sul valore reale delle merci o su un valore equivalente, il più vicino ad esso. Altri paesi, ancora, propongono di snellire e unificare le procedure all'importazione, sopprimendo molte formalità fra cui le « redevanches » consolari.

Va infine riferito, sempre in questo contesto, che gli Stati Uniti hanno presentato l'ottobre scorso al Sottogruppo « Questioni Doganali » una proposta favorevole alla rapida standardizzazione dei principi internazionali relativi alla determinazione del valore in dogana. Tuttavia, il portavoce americano a Ginevra nell'annunciare la disponibilità del suo paese a rivedere l'attuale sistema di valutazione doganale, ha ribadito inequivocabilmente che gli Stati Uniti esigerebbero adeguate compensazioni per tutte le modifiche sostanziali che dovessero apportare al sistema vigente¹⁵.

Incontri bilaterali, a livello di delegazione, sono in corso a Ginevra per giungere ad un accordo anche su questo difficile problema.

3. Settore delle « salvaguardie »

Il sistema delle salvaguardie previsto dal GATT si riferisce: a) al diritto del paese importatore di istituire o ripristinare misure di controllo all'importazione od altre restrizioni commerciali temporanee al fine di impedire in caso di crisi che il commercio nazionale, subisca grave pregiudizio, e b) al diritto del paese esportatore di non essere privato troppo alla leggera e senza valide ragioni della sua prerogativa di accedere ai mercati esteri. Per precisione l'Accordo Generale contiene delle disposizioni in materia, in particolare all'articolo XIX.

Malgrado ciò viene constatato troppo spesso in sede GATT che, in presenza di crisi, le parti contraenti anziché applicare il suindicato art. XIX preferiscono invocare altri articoli dello stesso Accordo o ricorrere a misure chiaramente non contemplate, come gli accordi di « restrizione volontaria ». L'intera questione delle Salvaguardie è talmente delicata, che i paesi impegnati nei negoziati di Ginevra hanno mutualmente convenuto di affrontarla con estrema circospezione.

Attualmente i lavori del Gruppo competente, hanno preso spunto da un'agenda di circa quindici punti elaborati dai governi partecipanti. Fra gli altri, è ri-

conosciuta la necessità fondamentale di chiarire in modo circostanziato i criteri che debbono essere osservati per il ricorso alle clausole di salvaguardia e per l'interpretazione da dare alle espressioni: « recare grave pregiudizio », « minacciare di recare grave pregiudizio » e « circostanze critiche ». Sono questi, infatti, i concetti-chiave che costituiscono insieme la motivazione e la giustificazione del ricorso all'art. XIX. A ciò vada aggiunto che molte parti contraenti, fra cui la CEE, insistono da un lato sulla opportunità di instaurare misure più selettive di salvaguardia (es. ricorsi contro specifici prodotti di origine nazionale ben definita senza colpire indiscriminatamente tutti i paesi esportatori delle stesse merci...); dall'altro riconoscono la necessità di imporre un intervallo di tempo prima dell'attuazione delle disposizioni di salvaguardia, assicurando nel contempo una revoca regressiva (es. una sovratassa all'importazione dovrebbe decadere gradualmente anziché permanere invariata per tutto il periodo di intervento).

Sempre a questo riguardo, è stata pure prospettata da alcuni governi la convenienza di subordinare l'applicazione dei dispositivi di salvaguardia ad un programma di ristrutturazione interna del paese ricorrente e di istituire, parallelamente, un organo di sorveglianza e di controllo, simile per funzioni, a quello previsto per il commercio internazionale dei tessili. In quanto ai PVS, essi si dichiarano ovviamente contrari a qualsiasi ricorso alle Salvaguardie, quando abbiano per oggetto le loro esportazioni.

A conclusione di questa panoramica si cita l'ultima proposta, in ordine di tempo, avanzata dagli Stati Uniti a fine 1976 nel tentativo di sbloccare lo spinoso problema delle Salvaguardie¹⁶. La proposta americana si articola in due parti: da un lato prevede la messa a punto di un codice internazionale integrativo delle disposizioni dell'art. XIX e, dall'altro, l'assunzione da parte del paese ricorrente di obblighi collaterali atti ad assicurare la regolare applicazione del regime di salvaguardia. L'elemento innovativo di questo progetto consiste in una disposizione, in virtù della quale i paesi sottoscrittori dell'accordo non dovrebbero in alcun modo essere oggetto di misure ritorsive allorché ricorrano — in conformità al codice — ai dispositivi di protezione, né essere obbligati a compensazioni di sorta. Nell'ottica degli USA un tale codice dovrebbe contemplare tutti i tipi di misure — compresi i cosiddetti accordi di restrizione volontaria all'esportazione — consentendo pure ispezioni pubbliche e private prima del benessere per

l'attuazione delle salvaguardie, nonché prevedere trattamenti di favore per i PVS.

Le misure di salvaguardia dovrebbero, infine, essere circoscritte nel tempo e consentire una revoca regressiva. La proposta è tuttora al vaglio degli esperti dei vari governi.

4. Settore dell'« agricoltura »

Il gruppo di lavoro incaricato di liberalizzare e disciplinare il settore dell'agricoltura, nella sua prima riunione del 1975 è giunto alla conclusione che i problemi inerenti a certi prodotti agricoli che occupano un posto di rilievo negli scambi mondiali e per i quali il commercio è sufficientemente ripartito, si prestano obiettivamente a delle soluzioni multilaterali concrete. Quest'affermazione costituisce, senza dubbio, un passo in avanti rispetto ai precedenti negoziati del Kennedy Round.

In quest'ottica, pertanto, sono già stati istituiti quattro Sottogruppi per quei prodotti ritenuti più suscettibili di accordo fra le parti contraenti.

a) Cereali

È superfluo ricordare che i cereali, fondamentale prodotto alimentare dell'umanità, sono pure utilizzati come foraggio per gli animali. Da questa premessa discende che l'evoluzione della produzione e del commercio dei cereali ricopre un'importanza indiretta anche per i settori delle carni e dei prodotti lattiero-caseari.

Attualmente gli stocks cerealicoli mondiali si mantengono su dei livelli relativamente bassi, mentre i loro prezzi sono aumentati considerevolmente.

Tre sono al riguardo le proposte di approccio negoziale avanzate, per questi prodotti, dalle parti contraenti a Ginevra. Un primo schieramento di governi vorrebbe affrontare l'intero problema cerealicolo partendo da accordi preliminari sulla stabilizzazione dei prezzi e dei mercati. Un secondo schieramento individuerrebbe la soluzione nell'espansione del commercio dei cereali e nella progressiva liberalizzazione degli scambi. Un terzo gruppo, infine, si collocherebbe a metà strada fra i due precedenti, nell'intento di favorire soprattutto le esigenze proprie dei paesi in via di sviluppo nella loro duplice veste di importatori ed esportatori.

I lavori sono già ben avviati, mentre sul tavolo delle trattative il grano, l'orzo e il sorgo risultano per il momento al centro dei dibattiti.

b) Carni

In questi ultimi anni l'aumento dei prezzi dei prodotti foraggeri si è riflesso

direttamente sul costo delle carni e, in particolare, su quello delle carni bovine. Preso atto dell'impossibilità di impedire le fluttuazioni cicliche (specie quelle dipendenti da fenomeni meteorologici che interessano la produzione dei foraggi) nonché i loro effetti indotti sul commercio delle carni, a giudizio degli esperti bisognerebbe almeno attutirne le conseguenze attraverso una vasta opera di liberalizzazione e potenziamento degli scambi. In questa direzione si stanno attualmente muovendo i negoziati di Ginevra, mentre nel contesto generale di liberalizzazione sono state pure inserite delle proposte per trattamenti preferenziali da riservare ai PVS.

c) Prodotti lattiero-caseari

Nella stessa misura in cui lo sono le carni, anche il mercato dei lattiero-caseari è soggetto alle conseguenze indirette delle fluttuazioni cicliche. Nel settore lattiero-caseario una certa cooperazione internazionale esiste già, dal momento che sono in vigore degli accordi multilaterali, suscettibili peraltro di perfezionamento, che fissano un prezzo minimo per il commercio internazionale del latte, scremato e in polvere, nonché delle sostanze grasse del latte. Al tavolo dei negoziati le parti contraenti hanno deciso di occuparsi di tutti i lattiero-caseari, seguendo un metodo di trattativa del tutto simile a quello adottato per le carni. In base a tale metodo viene dapprima effettuata un'analisi delle caratteristiche, struttura e problemi del commercio mondiale dei singoli prodotti e, quindi, un esame multilaterale approfondito delle misure applicate in questo settore dai singoli paesi.

Come per le carni, le parti contraenti stanno vagliando attualmente il contenuto di proposte specifiche, che vanno dalla stabilizzazione delle condizioni della concorrenza ai trattamenti preferenziali ecc.

d) Prodotti tropicali

Fra gli ostacoli più frequentemente incriminati nel settore dei prodotti tropicali, va citata la progressività dei diritti doganali che colpisce da un lato i prodotti di base allo stato greggio (caffè, cacao, the ecc.) e, dall'altro in forma più accentuata, i prodotti di trasformazione o semitrasformazione ottenuti dagli stessi.

Inoltre l'instabilità dei prezzi è essa pure fonte di preoccupazione per i PVS. Va registrato che nel 1976 alcune parti contraenti per favorire la liberalizzazione dei prodotti tropicali, hanno proposto ai paesi emergenti interessati al settore delle formule di riduzione tariffaria ed altre facilitazioni di diversa

natura. Per parte loro i PVS hanno corrisposto all'invito redigendo elenchi di prodotti, in corrispondenza dei quali hanno precisato i trattamenti di favore che essi sollecitavano. I desiderata di questi ultimi includevano oltre che sensibili riduzioni tariffarie, l'eliminazione di certe misure fitosanitarie e di altre regolamentazioni in materia di imballaggi e confezionamenti, nonché l'abolizione dei contingenti e di altre tasse amministrative.

A seguito di quest'azione, risulta che siano state approvate delle liste di prodotti tropicali la cui importazione è stata liberalizzata. Negli ambienti doganali italiani, però, non si ha ancora comunicazione ufficiale di questi sviluppi.

5. Settore dei « tessili »

Il 1976 è stato il terzo anno consecutivo di applicazione dell'Accordo Multifibre¹⁷, lo strumento inteso a disciplinare il commercio internazionale dei prodotti tessili.

Di particolare efficacia si è pure dimostrato in seno all'Accordo il Sistema Multilaterale di Sorveglianza, soprattutto in presenza di condizioni commerciali tanto difficili come in questi anni.

L'Accordo Multifibre giungerà a scadenza a fine 1977 e da qualche settimana si è aperto a Ginevra un acceso dibattito sul suo rinnovo.

L'evoluzione del commercio internazionale dei tessili sta destando crescenti preoccupazioni nei paesi della CEE, Italia compresa, poiché la maggior parte delle esportazioni mondiali si è diretta prevalentemente sui mercati della Comunità, che da soli hanno assorbito il 72% dell'incremento degli ultimi tre anni, contro il 28% rappresentando congiuntamente dagli USA, Canada, Giappone e dagli altri paesi industrializzati. Da qui la resistenza della CEE a rinnovare l'Accordo Multifibre nella sua forma attuale¹⁸.

Al contrario, la Comunità si batte per ottenere che lo stesso Accordo autorizzi maggiori restrizioni alle importazioni, oppure non vieti intese bilaterali di autolimitazione alle esportazioni.

A loro volta gli Stati Uniti desiderosi di avvantaggiare i paesi più poveri e certi di essere meno danneggiati di altri blocchi, fra cui la CEE, dai flussi esportativi tessili provenienti dal Terzo Mondo, si dichiarano favorevoli al rinnovo integrale dell'Accordo.

I tempi stanno intanto stringendo, poiché nel mese di marzo l'Accordo Multifibre dovrà essere rinegoziato con un anticipo di nove mesi, appunto per evitare che si creino squilibri nel settore dei tessili.

Da tutto ciò si può facilmente intuire come l'atmosfera negoziale di Ginevra si stia progressivamente surriscaldando, sotto le pressioni e gli interessi contrapposti delle parti contraenti.

BIBLIOGRAFIA

a) Sul GATT:

— FLORY T., *Le GATT Droit International et Commerce Mondial*, Paris, 1968.

— DAM W. KENNETH, *The GATT, Law and International Economic Organization*, Chicago, 1970.

— CASADIO GIANPAOLO, *Commercio Attraverso l'Atlantico: dal Kennedy Round al Neoprotezionismo*, Roma, 1971.

b) Sul TOKYO ROUND:

(Attualmente non esistono trattazioni specifiche sull'argomento, ma solo documenti ufficiali sparsi).

— GATT, *Activities in 1973* (Geneva 1974).

— GATT, *Activities in 1974* (Geneva 1975).

— GATT, *Activities in 1975* (Geneva 1976).

— GATT, *Le Commerce International, dal 1973 in poi*.

NOTE

¹ Il GATT (Accordo generale sulle tariffe e il commercio) venne istituito formalmente alla Conferenza tariffaria di Ginevra del 30 ottobre 1947. A marzo 1976 i paesi associati al GATT erano: n. 83 a titolo pieno, n. 3 a rapporto associativo provvisorio, n. 19 in attesa di definire il loro vincolo partecipativo.

² « Negoziati commerciali multilaterali - Nixon Round ».

³ « Comitato per il commercio dei prodotti industriali ».

⁴ « Comitato per l'agricoltura ».

⁵ Comitato per il commercio e lo sviluppo ».

⁶ « Comitato per i negoziati commerciali ».

⁷ Art. 1, Sez. 8 della Costituzione degli Stati Uniti.

⁸ Cfr. La position Américaine dans le Nixon Round, *Problèmes Economiques*, n. 1339, 26 settembre 1973.

⁹ Cfr. Ministerial Meeting Agrees on Framework for Multilateral Trade Negotiations Statement by Treasury Secretary G. Shultz, « US Department of State Bulletin », 8 ottobre 1973, pag. 447.

¹⁰ Ibidem.

¹¹ Cfr. Documenti USIS (United States Information Service) Anno VI, n. 100, 8 settembre 1976. Un'intervista dell'Ambasciatore W. Walker sui Negoziati del Tokyo Round.

¹² La potente federazione imprenditoriale giapponese.

¹³ Il Ministero giapponese del commercio e dell'industria.

¹⁴ Cfr. Dazio CEE del 20% sui cuscinetti a sfera giapponesi, « Corriere della Sera », 8 febbraio 1977.

¹⁵ Cfr. « Report from the U.S. Delegation at the Multilateral Trade Negotiations (MTN) n. 212, Geneva, november 11, 1976, pag. 7.

¹⁶ Cfr. « Report from the U.S. Delegation at the Multilateral Trade Negotiations (MTN) n. 212, Geneva, november 11, 1976, pag. 6-7.

¹⁷ L'Accordo Multifibre, concluso a fine 1973 ed entrato in vigore il 1° gennaio 1974, ha una validità di 4 anni ed associa circa cinquanta paesi. Cfr. « GATT Activities in 1973-1974-1975 ».

¹⁸ Cfr. L'Accordo Multifibre va bene se la CEE non ci rimette, « Il Sole, 24 Ore », 1° febbraio 1977.



TRASFERIMENTI DI PRODOTTI E TECNOLOGIE NEI RAPPORTI EST OVEST

Severino Briccarello

LO SCENARIO GLOBALE

I rapporti Est-Ovest sono, o meglio rimangono — dalla fine della II guerra mondiale quanto meno — il settore forse più difficile e delicato delle relazioni internazionali, con caratteristiche particolarmente elevate di complessità e di raffinatezza.

La posizione reciproca dei sistemi socio-politici interessati, il « ruolo universale » assunto dalle rispettive potenze guida, l'evoluzione dei rapporti tra « sistema occidentale » e « blocco orientale », inserita nell'andamento dei rapporti internazionali in generale, hanno a loro volta determinato il moltiplicarsi dei livelli e dei settori di relazione (e/o di conflittualità) tra Est e Ovest.

In questi ultimi 30 anni, il mondo è passato attraverso tre grandi fasi storiche successive: la « guerra fredda », la « distensione » e, infine, la fase attuale definita dagli esperti come « guerra delle risorse ».

In tutte queste fasi i rapporti Est-Ovest hanno avuto un ruolo fondamentale, mentre l'interesse prevalente delle parti si è andato spostando dal piano politico-ideologico a quello socio-economico a quello, infine, energetico o « delle risorse ».

Tale evoluzione inoltre si è accompagnata ad un crescente grado di interdipendenza fra i soggetti della comunità internazionale, che se per un verso ha

esaltato talune situazioni di conflittualità, per un altro ha spinto inevitabilmente i partners-antagonisti ad una maggior conoscenza reciproca.

Certo determinante nella dinamica dei rapporti internazionali è stato l'andamento degli scambi commerciali e della cooperazione industriale tra paesi o gruppi di paesi appartenenti ad aree geografiche e politiche diverse.

Lasciamo da parte in questa sede, anche se sarebbe appassionante affrontarla, la questione se lo sviluppo dei rapporti economico-commerciali sia elemento trainante o conseguenza dell'evolversi delle relazioni politiche.



Con tutta probabilità non esistono momenti storici separati, in cui ci sia impulso agli uni o alle altre, ma entrambe muovono parallelamente e sono allo stesso tempo ed in modo reciproco causa ed effetto.

È un fatto, per altro, che l'elemento economico-commerciale dei rapporti internazionali ha connotati palesemente più dinamici, di quello politico-ideologico. La stessa parola « sviluppo » richiama automaticamente un « concetto economico » piuttosto che politico.

Naturalmente, la chiarezza di tale distinzione perde parecchio del suo smalto di mano in mano che il cammino della comunità internazionale procede e si raggiungono determinati aggiustamenti, verso una sorta di equilibrio di cui si può tentare una definizione solo e sempre in termini di « balance of power », ricordando che il concetto di potenza ha, oggi più che mai, un significato globale per cui la disponibilità degli ele-

menti classici della potenza stessa (militari) non può essere separata dalla potenzialità economica e dal grado di sviluppo tecnologico.

È abbastanza evidente quindi che parlare di rapporti industriali e di trasferimenti di beni e conoscenze tecnologiche tra paesi occidentali appartenenti al cosiddetto « sistema capitalista » e paesi orientali del « sistema a regime comunista » significa necessariamente affrontare un discorso che è strategico e politico, prima ancora che economico-commerciale.

Questa affermazione del resto non vale soltanto perché taluni concetti, quali quello di impresa, di mercato, di profitto, sono diversi da sistema a sistema, ma anche perché i contatti, le trattative e gli accordi di carattere economico-commerciale si svolgono nell'ambito delle relazioni tra gruppi politici con interessi diversi, impegnati in un dialogo continuo tra cooperazione ed antagonismo.

Inoltre, alla base della richiesta dei

paesi orientali (e in mancanza della quale, secondo quanto affermano gli operatori economici, non è in pratica pensabile alcun tipo di contatto) c'è sempre una decisione politica preventiva, nell'ambito delle cui motivazioni e dei cui scopi occorre restare, per avere un minimo di garanzie sulla possibilità di concludere positivamente la trattativa. I paesi occidentali, o meglio le imprese occidentali, si troverebbero così in una sorta di posizione passiva, partecipanti ad un gioco le cui regole vengono, per così dire, « dettate dalla domanda » e a cui occorre adeguarsi, salva restando la possibilità di rifiutare la trattativa o limitarne comunque l'oggetto, ove possibile. Questa formulazione risente in qualche modo della situazione « singolare » in cui l'impresa occidentale (operante in economia di mercato) si trova nel mo-

mento di trattare con una controparte « a economia centralmente pianificata ». Intendo dire che, mentre nel caso dello Stato imprenditore di tipo comunista gli interessi politici ed industriali si sovrappongono per ragioni ideologiche ed operative, nel caso dei paesi ad economia di mercato tale sovrapposizione è molto meno netta poiché, a livello operativo quanto meno, taluni conflitti di interesse tra potere pubblico ed imprese si allargano anche alle relazioni con l'esterno. Cioè, mentre per i paesi del sistema comunista l'ideologia che sta alla base del modo di concepire la società e di definire gli obiettivi del suo sviluppo è unica per il soggetto Stato e per il soggetto impresa (non sussistendo neppure, in realtà, tale distinzione) nei paesi occidentali non si può escludere a priori che essa sia diversa, l'interesse (eminentemente politico-sociale) del soggetto Stato potendo differire da quello (eminentemente economico-finanziario) del soggetto Impresa, nel qual caso differiranno anche gli obiettivi e le finalità relative. In realtà, la pluralità, di fatto e di diritto, dei soggetti di relazioni che caratterizza, sia all'interno che verso l'esterno, il sistema occidentale, si oppone nettamente alla struttura monolitica del sistema comunista.

Ne deriva che la situazione del sistema ad economia di mercato si presenta talvolta confusa, contraddittoria e palesemente travagliata da conflittualità interna a tratti esasperata (e tale situazione non si ritrova solo fra partners sociali di un singolo paese, ma anche tra paesi diversi).

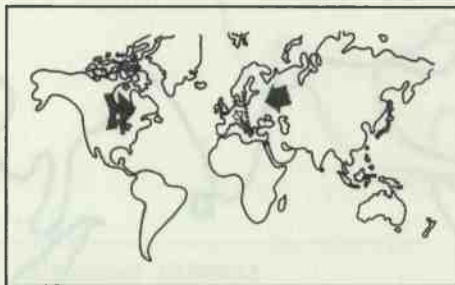
La situazione del sistema a economia centralmente pianificata presenta invece un alto grado di complessità burocratica, appare lenta e tendenzialmente contraria all'innovazione, mentre la tensione e la conflittualità rimangono allo stato latente (salvo talune « esplosioni » che rientrano prima o poi in qualche modo, senza che sia chiaramente percepibile un loro eventuale effetto « di movimento »).

Nessuno dei due sistemi appare quindi in situazione di debolezza o di subordinazione all'altro sul piano strategico globale. Semplicemente essi sono diversi.

I rapporti economici e commerciali tra i due diventano importanti nella misura in cui contribuiscono al progressivo assetto delle relazioni inter-sistemistiche verso l'equilibrio.

Inoltre tali rapporti, nella loro qualificazione in quanto strategici, evidenziano i problemi propri della realtà in cui si svolgono e ne creano essi stessi di nuovi, dando la misura della complessità delle relazioni internazionali e della difficoltà della loro gestione.

DIFFICOLTÀ E PROBLEMI ALL'EST



Nel precedente paragrafo affiora più volte il concetto di « equilibrio ».

Ora, prima di procedere e per evitare che quanto sarà detto possa sembrare in contraddizione con le affermazioni fatte sinora, occorre ribadire che nelle relazioni internazionali e non solo in quelle, tale concetto va inteso in senso dinamico.

Ciò significa che il complesso dei movimenti che avvengono nel sistema « disloca » continuamente gli equilibri o gli aggiustamenti raggiunti in un determinato momento storico, impedendo di fatto che la struttura del sistema si stabilizzi in modo permanente.

Non tener conto di questa realtà sarebbe come credere di vedere un film, guardandone un solo fotogramma.

Per questa ragione tutto quanto verrà detto nelle prossime pagine potrà essere correttamente inteso e valutato solo nell'ambito della concezione dinamica delle relazioni tra i soggetti della comunità internazionale.

La complessità e la raffinatezza raggiunte dai rapporti Est-Ovest ha come primo esito quello di rendere ancor più difficile l'attività concreta di negoziato a tutti i livelli (sia politico-diplomatico tradizionale, sia industriale o commerciale) già di per sé delicata a causa delle differenze di fondo e dell'antagonismo innato dei due sistemi.

Qualunque operatore commerciale occidentale, che abbia avuto e abbia rapporti con i Paesi a economia centralmente pianificata, può essere testimone delle difficoltà della trattativa e della delicatezza necessaria per condurle a termine.

Volendole catalogare, tali difficoltà si potrebbero suddividere, in base alla loro origine, in burocratiche, psicologiche ed economiche.

Le difficoltà di tipo burocratico e psicologico possono essere considerate congiuntamente, le seconde essendo indotte dalle prime, quanto meno nella misura in cui la struttura agisce sul singolo e ne condiziona il comportamento.

Potrebbe del resto essere vero anche il contrario, quando il trincerarsi dietro la burocrazia, esaltandone magari la reale importanza, finisce col fare della medesima un alibi tecnico all'indecisione o all'insicurezza del singolo soggetto negoziante, ove questi si senta incapace di controllare la situazione, compreso tra la necessità di trarne tutto il vantaggio possibile e la diffidenza verso la controparte.

Queste non sono chiaramente valutazioni politiche, ma osservazioni sociologiche.

Un individuo-organo, rappresentante verso l'esterno (con responsabilità di ordine politico, o che a livello politico comunque si ripercuotono) una struttura rigida e complessa, è tradizionalmente portato a:

1) temere le reazioni dell'apparato burocratico, poiché se commette un errore, sicuramente ne sopporterà le conseguenze;

2) temere la controparte, poiché se non riesce a capirne esattamente le intenzioni, rischia di commettere l'errore che lo riporta nella situazione di cui al punto precedente.

In queste condizioni si esaspera all'interno della struttura stessa la lentezza dei passaggi tra i vari enti interessati al negoziato, le informazioni filtrano con difficoltà, crescono i timori e le diffidenze tra gli individui.

Si innesta inoltre su questa realtà la tendenza dei funzionari a rifiutare più o meno inconsciamente l'innovazione, non solo perché è rischiosa, in quanto potrebbe destabilizzare la struttura attuale, fortemente caratterizzata in senso ideologico, e mettere in forse i dogmi su cui si fonda la costruzione della società così com'è, ma anche perché l'innovazione minaccerebbe in tal modo di far saltare posizioni personali, anche prestigiose, acquisite nell'ambito del sistema, magari sfruttandone proprio la complessa burocrazia.

Inoltre, poiché la struttura rigida dello stato accentratore soffoca l'iniziativa, i suoi responsabili economici sono decisamente poco motivati dal sistema ad interessarsi a, o proporre, qualsiasi tipo di innovazione.

Tale osservazione dà subito la misura di quanto possano essere complessi i termini delle relazioni tra uno schema rigido di organizzazione sociale e l'attitudine dei suoi operatori all'innovazione.

Inoltre, è un fatto che gli aspetti specifici di uno schema del genere non si accordano facilmente con una « tecnologia importata »: se ritardi strutturali avvengono all'interno del sistema per ragioni sue proprie, tanto più arriverà tardi alla fase operativa la tecnologia proveniente dall'esterno, dovendo sottostare oltre che alla prassi burocratica ordinaria ed al vaglio tecnico, anche all'esame politico: così, l'applicazione pratica delle conoscenze tecnologiche importate sarà possibile solo « più tardi », e magari quando quelle stesse conoscenze potrebbero già essere superate nel sistema esportatore.

Ne consegue che la corsa a quella che potremmo chiamare « parità tecnologica » rischia di vedere in costante ritardo (almeno a breve-medio termine) i Paesi a economia centralmente pianificata rispetto a quelli ad economia di mercato. Tale rischio viene inoltre corso in presenza di una situazione finanziaria e degli scambi nei rapporti Est-Ovest sempre meno favorevoli ai Paesi dell'Est¹. Si pone dunque per i responsabili dei regimi comunisti il problema di vedere se, per superare definitivamente il salto qualitativo che li separa dai sistemi capitalisti in quanto a sfruttamento delle potenzialità economiche e gestione dello sviluppo tecnologico, non sia necessario intervenire in qualche modo sulla struttura stessa della società, almeno per quanto attiene all'economia.

Si tratta di riconoscere e sfruttare la superiorità del mondo capitalista, senza che tale operazione appaia come una ammissione di sconfitta per il socialismo. Occorre modificare la struttura del sistema laddove essa impedisce lo sfruttamento vantaggioso delle conoscenze tecnologiche importate e bisogna farlo calibrando accuratamente i successivi passaggi, poiché, essendo la struttura stessa fondata sull'ideologia, una sua rapida trasformazione (che potrebbe rivelarsi apertamente come sintomo della sua inadeguatezza a recepire forme avanzate di sviluppo) avrebbe pericolosissime conseguenze.

Tali problemi sono evidentemente più sentiti nell'URSS che non negli altri paesi comunisti, dal momento che la sua posizione leader la « espone » di più

e condiziona maggiormente il suo comportamento.

I dirigenti sovietici devono gestire il loro sistema politico-sociale tra la necessità di « sviluppo tecnologico » da un lato e l'esigenza di « certezza ideologica » dall'altro: devono cioè operare come se non esistessero, o fossero quanto meno deboli, i legami tra le fondamentali politico-ideologiche e le sovrastrutture socio-economiche del loro sistema.

Inoltre, essi debbono risolvere questo problema di fronte all'opinione pubblica interna e agli « spettatori » esterni: Paesi socialisti (satelliti e non) e Paesi capitalisti.

A questo punto, valutare la questione dei rapporti economico-commerciali Est-Ovest e dei trasferimenti di conoscenze tecnologiche significa dover stabilire se l'inferiorità del sistema a economia centralmente pianificata rispetto a quello a economia di mercato si ponga solo in termini di minori conoscenze tecnologiche o non piuttosto in termini economici strutturali. In altre parole, per dirla con Georges Sokoloff², occorre vedere se ai Paesi comunisti serva « know how » o « know what »?

La differenza tra il « saper come » e il « saper che cosa » è fondamentale: infatti, mentre nel primo caso si tratta di acquisire la conoscenza di modi diversi (più funzionali) per realizzare decisioni già prese, nel secondo caso si tratta di stabilire quali siano le decisioni da prendere. Nel primo caso l'input tecnologico non è condizionante in termini di autonomia decisionale (si tratta solo di sapere « come fare » qualcosa che si è già deciso di fare), nel secondo caso può esserlo (si tratta ancora di decidere che cosa fare e la decisione potrebbe essere condizionata dalla scelta dell'input tecnologico).

Siamo dunque in presenza di due diverse ipotesi:

1) l'URSS e i suoi partners principali si trovano, nei confronti dell'Occidente, in una posizione di inferiorità essenzialmente « tecnologica »; le loro importazioni costituiscono allora il mezzo per accelerare lo sviluppo economico che, altrimenti, sarebbe semplicemente « più lento » (tesi del bisogno tecnologico);

2) le economie dell'Est soffrono, oltre che di un ritardo tecnologico evidente, anche di una incapacità di fondo a produrre i cambiamenti di struttura che caratterizzano lo sviluppo economico moderno; occorre quindi che esse acquisiscano dall'Occidente gli elementi di risposta non solo alla domanda « come », ma anche alla domanda « che cosa » (tesi della dipendenza economica funzionale).

Non è facile stabilire quale di queste due teorie sia più vicina alla realtà, anche perché la loro valutazione dipende in buona misura da fattori che esulano da qualsiasi analisi obiettiva.

Comunque, si possono fare in via generale almeno due osservazioni, in base alle quali la semplice tesi del bisogno tecnologico, per così dire « congiunturale », può apparire riduttiva e semplicista.

Tali osservazioni vanno a favore della tesi della dipendenza economica funzionale, che ha carattere « strutturale », senza per altro che se ne possa affermare la piena validità, in mancanza di dati certi e obiettivi.

La prima osservazione è che, qualunque sia la natura della dipendenza dell'Est dall'Occidente, non si può dimenticare il ruolo che gioca l'apprezzamento, soggettivo³, che di tale dipendenza danno i dirigenti orientali.

In particolare, parlando di scambi Est-Ovest a medio termine, si può considerare la loro evoluzione come legata più al contenuto che alla pertinenza di tale apprezzamento.

Ma è a lungo termine che un eventuale errore di valutazione da parte orientale (commesso ad esempio considerando come « relativi » bisogni che in effetti sono « critici ») sortirà le sue conseguenze sul ritmo e gli orientamenti dello sviluppo nazionale che necessiterà, a quel momento, di importanti revisioni. La seconda osservazione, divenuta ormai classica, sottolinea la « non neutralità » del progresso tecnologico, insieme con l'impossibilità di applicarlo indiscriminatamente a modelli diversi di organizzazione sociale ed economica. Molti studi condotti sia sui Paesi in via di sviluppo che su quelli dell'Est confermano che la tecnologia non è neutrale, nel senso che non può essere utilizzata, tanto più in una struttura definita e tendenzialmente rigida, senza che ciò abbia ripercussioni sul piano sociale, e quindi politico.

In realtà, l'applicazione della tecnologia avanzata dell'Occidente al sistema dei Paesi dell'Est crea problemi e tensioni sia sul piano tecnico-economico che su quello sociale in senso ampio.

I trasferimenti di tecnologia sono ormai unanimemente ritenuti « acculturanti », cioè portatori, insieme coi processi industriali, di modelli culturali suscettibili di modificare, in diversa misura, le tradizioni locali.

In particolare i trasferimenti di tecnologia da Ovest a Est possono essere vettori di tutto un sistema sociale.

Non è neppure mancato chi ha voluto sottolineare in questo senso il contenuto fortemente « ideologico » delle importazioni orientali (sovietiche in partico-

lare) di tecnologie dai Paesi occidentali, nella misura in cui il conflitto che si crea tra modelli di gestione propri delle tecnologie d'importazione e metodi conosciuti localmente può portare a mettere in discussione questi a favore di quelli.

Oggi, ad un'osservazione attenta, è possibile ammettere che il sentimento politico generale dei dirigenti dell'Est sia diviso tra la « dolorosa consapevolezza » di aver ereditato una struttura sociale che consente poco, o non consente affatto, di prendere decisioni razionali e la convinzione che la « rivoluzione scientifica e tecnica » abbia in se stessa i mezzi per correggere i difetti del vecchio sistema decisionale.

Questi due « sentimenti », tradotti in termini di comportamento pratico, portano quindi a:

- 1) riconoscere le difficoltà di autogestione dell'economia centralmente pianificata;
- 2) sperare che « iniezioni » sufficienti di tecnologia occidentale forniranno a questa economia il dinamismo che le manca.

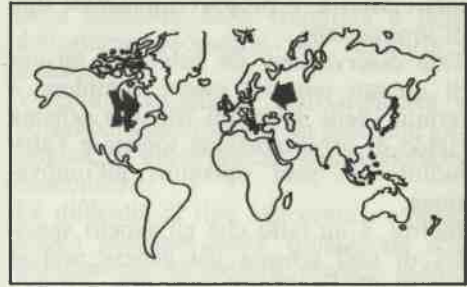
In altre parole, potrebbe essere accettabile l'ipotesi, secondo cui per quanto l'economia sovietica (e in genere dei paesi dell'Est) sia inferiore a quella occidentale per ragioni funzionali, i dirigenti del PCUS preferiscono pensare che essa sia legata all'Occidente soltanto da una dipendenza tecnologica momentanea.

Tale comportamento, del resto non esclude affatto una loro piena consapevolezza delle reali carenze funzionali di cui il sistema da essi gestito soffre nel confronto col sistema cosiddetto capitalista.

Ma un comportamento più disinvolto nel riconoscere tale realtà li metterebbe in notevole imbarazzo quando dovessero sostenere la superiorità della loro concezione politico-ideologica sia all'interno sia sul piano dei rapporti internazionali. I responsabili dei sistemi a economia centralmente pianificata si trovano quindi in una posizione estremamente difficile e delicata nel momento in cui si siedono ad un tavolo di trattative con l'Occidente, a qualsiasi livello.

Tale posizione si esaspera inoltre secondo il grado di autorità, e quindi di responsabilità, che ciascun paese occupa nell'ambito del movimento comunista internazionale.

IL « COMPORTAMENTO » OCCIDENTALE



La prima conseguenza di questa confusione tra fatti e opinioni è che essa complica i rapporti che gli operatori occidentali intrattengono con i paesi dell'Est, rendendo tra l'altro più incerte le previsioni almeno di medio-lungo periodo (cioè proprio quelle previsioni in base alle quali viene classicamente valutata dall'imprenditore occidentale la portata di un investimento).

Tale previsione è anche quella più utile per determinare le conseguenze di un trasferimento di conoscenze tecnologiche, stante il tempo che occorre a queste ultime per diventare operative.

Comunque, a medio termine, è probabile che un eventuale irrigidimento dei negoziatori occidentali, dovuto ad incertezza o a cattiva interpretazione dell'atteggiamento della controparte, rischi di urtare quasi immediatamente contro un irrigidimento almeno uguale dei dirigenti sovietici, convinti della possibilità di uno sviluppo autonomo dell'Est.

È interessante del resto esaminare anche l'ipotesi contraria, per tentare di stabilire se i dirigenti sovietici, supposti coscienti della dipendenza critica della loro economia, siano disposti ad andare lontano, e quanto, sulla strada delle concessioni politiche all'Occidente in cambio della prosecuzione della cooperazione economica⁴.

Come si è già ricordato nell'introduzione, il sistema occidentale è decisamente più complesso o « multipolare » di quello orientale. Per questa ragione, nonostante le informazioni che lo riguardano siano più chiare e comunque verificabili, non è facile vederlo nel suo insieme ed individuarne interessi o linee di comportamento comuni od uniformi.

Relativamente alle trattative per il trasferimento di beni e conoscenze tecnologiche ai Paesi dell'Est, le interdipendenze tra i poli decisionali dell'Occidente creano almeno due situazioni di conflittualità all'interno del sistema:

- 1) tra Stati e imprese, di ordine giuridico-politico;
- 2) tra Europa Occidentale e Stati Uniti, di ordine politico-strategico.

Occorre a questo punto mettere in evidenza, nella situazione generale delle relazioni tra « sistema occidentale » e « sistema orientale », la posizione e il ruolo di relativo dominio assunti, nell'ambito dei due sistemi e dei reciproci rapporti, dalle rispettive potenze-guida (USA e URSS), cui spetta (di fatto e per diritto acquisito) la competenza delle trattative qualificabili come politico-strategiche.

Ma questa formulazione è per qualche verso subdola. Infatti, qualunque rapporto inter-sistemico, anche a livello di potenze intermedie o minori, si può qualificare come strategico (intendendo tale termine in senso generale, e non solo militare), sebbene riguardi accordi di tipo industriale, commerciale o anche culturale, pur ammettendo che il grado di « implicazione strategica » sia diverso. Per dare una corretta interpretazione del fatto che un prodotto industriale o una conoscenza tecnologica sia da qualificare come « strategicamente rilevante » occorre precisare che:

- 1) parlando di « implicazioni strategiche » non bisogna pensare soltanto a trasferimenti nell'ambito di settori particolarmente delicati, quali quello militare, nucleare e dell'elettronica, escludendone altri che hanno invece altrettanta importanza;
- 2) occorre tener conto del fatto che, in un negoziato di carattere economico e commerciale tra Est e Ovest, possono essere rilevanti non solo le implicazioni per la parte che riceve, ma anche le conseguenze per quella che concede (e lo stesso discorso vale per le motivazioni a chiedere e per quelle a dare o rifiutare);
- 3) bisogna ricordare l'importanza del fattore tempo: a seconda del tipo di prodotto o di conoscenza tecnologica trasferita, o del settore interessato, le trasformazioni che ne conseguiranno dipenderanno dai tempi di immissione sul mercato del prodotto o da quelli di applicazione operativa della conoscenza tecnologica;
- 4) le ripercussioni decisive sul piano politico-sociale delle trasformazioni così indotte devono essere considerate, almeno a breve-medio termine, ancora ampiamente aleatorie (anche se teoricamente, come s'è detto, del tutto possibili), e comunque non determinanti ai fini della discriminazione tra trasferimenti strategicamente rilevanti e non rilevanti.

Comunque, se la storia insegna che in tempo di guerra gli Stati operano di norma restrizioni sulle concessioni all'esterno di varie classi di beni e servizi, di fatto essi limitano, se non proibiscono totalmente, l'esportazione di determinate

categorie di prodotti anche in tempo di pace.

AmMESSO che quello presente, a cui facciamo riferimento, sia effettivamente un « tempo di pace », le motivazioni ufficiali dei Paesi occidentali, sulla cui base vengono redatte le cosiddette « liste di embargo »⁵ si ispirano normalmente a tre principi:

- 1) scarsa offerta sul mercato interno del bene in oggetto;
- 2) sicurezza nazionale;
- 3) coerenza con le linee di politica estera.

Tali principi sono naturalmente passibili di varie interpretazioni a seconda che siano visti dallo Stato o dall'impresa, oppure da Stati con diverse responsabilità internazionali.

Comunque, in via generale, sulla prima motivazione di carattere essenzialmente economico (se pur con evidenti implicazioni dal punto di vista della sicurezza nazionale) sarebbe superfluo discutere, poiché non si può certo recriminare sul comportamento di un governo che proibisce di esportare beni di cui i suoi cittadini già hanno scarsa disponibilità (sempre che lo Stato di cui quel governo è organo esecutivo non si trovi costretto da « particolari condizionamenti » nelle sue relazioni esterne).

Invece, per quanto riguarda i principi della sicurezza nazionale e della coerenza con le linee di politica estera il discorso si complica.

I problemi della sicurezza nazionale sono spesso di ordine interno prima che internazionale (o semplicemente esterno), e definire come tali i rischi che si corrono esportando merci o conoscenze tecnologiche che potrebbero essere impiegate in danno dell'esportatore è sì verosimile, ma certamente restrittivo e con ogni probabilità deviante.

Il concetto di sicurezza è troppo ampio e articolato, ed ha aspetti complessi di ordine economico, sociale e anche culturale, oltre a quelli politico-strategici; inoltre esso implica valutazioni qualitative ancor più che quantitative, sociologiche ancor più che tecnico-militari.

Non è pensabile, intanto, che la decisione di controllare o proibire i trasferimenti di determinati prodotti e/o conoscenze tecnologiche verso Est venga presa in difetto delle informazioni necessarie e stabilire che cosa la controparte già conosca e a che livello sia la sua conoscenza⁶.

Sarebbe interessante vedere se i successivi aggiornamenti di tali liste avvengano di mano in mano che il progredire del « know-how » occidentale rende superati (tecnicamente e strategicamente) i risultati di certe ricerche e la loro applicazione nonché se, e in qual misura, le

restrizioni mutano natura ed oggetto a seconda di come varia la percezione della situazione internazionale — e del suo evolversi — da parte di chi ha l'autorità di porre in essere e controllare tali restrizioni, con riferimento al ruolo che il suo Paese gioca sulla scena strategica globale.

Ma forse non è possibile immaginare che un tale tipo di aggiustamento possa essere tanto certo e immediato da riflettere in un tempo ragionevole le posizioni di un Governo, anche perché le situazioni intermedie tra lo « status » di alleanza e quello di « guerra guerreggiata » sono tante e troppo sfumate.

E l'impresa? Che cosa può fare l'impresa occidentale, impigliata nella rete giuridica che la lega al suo « Stato madre », ed in quella strategica dei Rapporti Est-Ovest, che comporta da parte di quello Stato ben precise responsabilità nei confronti degli alleati, pur nella eventuale differenza di opinioni?

Supponiamo che un'impresa, o una società di esportazione, richieda una licenza per il trasferimento di un determinato prodotto o di un « pacchetto » di conoscenze tecnologiche all'Est e si senta rispondere dall'autorità politica competente del suo Paese che quel tipo di transazione è proibito per ragioni di sicurezza nazionale o coerenza con le linee di politica estera.

Pur prescindendo dal fatto che queste ragioni possono essere in qualche modo estranee alle valutazioni classiche di un imprenditore (che agisce essenzialmente in base a motivazioni di efficienza aziendale e di redditività finanziaria, o se vogliamo di razionalità economica), non possiamo tuttavia negare che gli sarà in genere abbastanza difficile capirle e valutare obiettivamente le ripercussioni a livello strategico del suo operare economico e settoriale.

Se poi l'imprenditore sa che in altri paesi (alleati politici e concorrenti economici) quel tipo di prodotto o di tecnologia non è considerato strategicamente rilevante, trova la sua azione limitata a due alternative: o cedere, in ossequio alle disposizioni politiche, il mercato ai concorrenti, oppure cercare di convincere il proprio governo che le sue valutazioni sono, se non inesatte, improprie. Diverso è naturalmente il caso di un'impresa a carattere multinazionale, dotata di dimensioni e credito tali da permetterle di agire di fatto come soggetto autonomo di relazioni internazionali. Questa impresa può operare indipendentemente in base a informazioni e strategie proprie, facendo salvo il benessere a posteriori dell'autorità pubblica del suo « stato madre ».

Questo sarà chiamato allora a valutare l'azione dell'impresa secondo canoni

particolari, e comunque diversi da quelli che avrebbe dovuto seguire nel caso di applicazione pura e semplice, a priori, di una norma di legge, magari restrittiva, superata o invalidata di fatto da una realtà sociale non più riconducibile entro uno schema giuridico codificato. È auspicabile una consapevole collaborazione tra centri decisionali pubblici e privati del mondo occidentale per l'elaborazione di strategie globali valide nei rapporti Est-Ovest, e perché ciò possa avvenire non deve essere dimenticata o sottovalutata la pratica che i responsabili di settore dell'industria occidentale hanno sin qui acquisita nel trattare con i paesi dell'Est europeo, la conoscenza che ne è loro venuta di strutture, tecniche e uomini. Tale loro esperienza è molto più utile alla reciproca comprensione di qualsiasi slogan politico.

Ma nel mondo occidentale la situazione di partner-antagonista, o di partner-concorrente se si preferisce, non è caratteristica soltanto del bipolarismo stato-impresa, riguardando anche i rapporti globali tra Stati Uniti ed Europa Occidentale. È naturale che lo stato di tali rapporti influisca sul comportamento dei partners e determini atteggiamenti diversi anche, e forse soprattutto, nelle relazioni con l'Est.

La prima differenza tra USA ed Europa Occidentale di fronte ai bisogni dell'Europa Orientale, e dell'URSS in primo luogo, sta nella diversa capacità di ottenere contropartite politiche e, visto il debito cronico dell'Est verso gli esportatori occidentali, questa differenza è tutt'altro che irrilevante.

Poiché tale capacità, per ragioni che non è questa la sede di analizzare, in Occidente è per larga parte prerogativa degli Stati Uniti, diventa essenziale sapere in qual misura quel paese è consapevole di questo, e in che termini valuta la dipendenza delle economie centralmente pianificate rispetto alle economie di mercato. In altre parole, occorre vedere fino a che punto gli USA intendono chiedere contropartite politiche al sistema avversario e in che misura sono in grado di ottenerle.

L'opinione che sembra prevalere presso gli studiosi americani è che l'inferiorità del sistema comunista sia poco più che tecnologica, cioè « congiunturale ». Ciò nonostante, taluni di questi esperti vorrebbero che si adottasse da parte americana un comportamento più esigente per meglio tener conto, si dice, degli interessi dei paesi alleati degli USA. In effetti, se la dipendenza si pone solo in termini di arretratezza tecnologica relativa, è difficile prevedere che un irrigidimento americano non finisca col sortire l'effetto contrario a quello voluto, e cioè provocare nei paesi dell'Est una

reazione analoga con conseguenze negative anche per i loro rapporti con l'Europa Occidentale.

Esiste inoltre, con ogni probabilità, un'altra ragione per la quale gli studiosi americani vanno molto cauti nel valutare l'intensità e la portata della dipendenza economica dell'Est nei confronti del mondo occidentale. La struttura settoriale delle esportazioni americane complessive si concentra tradizionalmente da una parte sui prodotti a tecnologia molto avanzata e dall'altra su quelli agricoli. Sono due produzioni estremamente importanti, anche se per ragioni diverse: la prima è indispensabile a chi voglia raggiungere livelli di sviluppo tecnologico avanzati e competitivi in termini di potenza globale, la seconda è indispensabile alla sopravvivenza dell'uomo.

Il trovarsi in posizione di punta a livello mondiale nel possedere, ed essere in grado di esportare, i prodotti di entrambi questi settori mette una potenza in posizione particolarmente forte, poiché essi offrono a chi li padroneggia eccezionali potenzialità ricattatorie.

Ma anche questa, come tutte le posizioni estremiste, è puramente teorica. Prodotti a tecnologia avanzata e prodotti agricoli si situano ai due estremi della gamma normale dei consumi.

I secondi corrispondono a bisogni tanto essenziali che nessun paese — a meno di essere vittima d'un sottosviluppo irrimediabile — può accettare di soddisfarli ricorrendo perennemente a forniture straniere.

I primi invece comprendono spesso apparecchiature tanto sofisticate che ci si può domandare se, nel momento attuale dello sviluppo dei Paesi dell'Est, questi non ne siano interessati che in modo del tutto marginale.

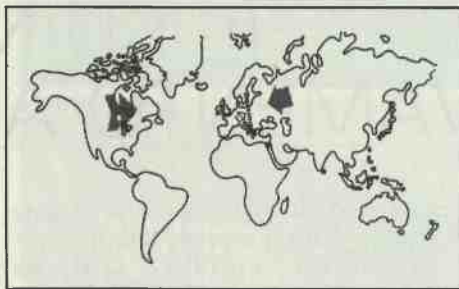
A ben vedere, quindi le armi economiche possedute dagli USA non sembrano essere poi così determinanti.

La posizione dei Paesi dell'Europa Occidentale (e della CEE in particolare) offre in questo senso un contrasto interessante con quella degli USA, benché le due situazioni non possano essere opposte, tenendo conto da un lato dei legami creati dalla comune appartenenza a organizzazioni quali la NATO e l'OCSE (e delle obbligazioni che ne derivano) e dall'altro lato considerando le interdipendenze tecniche e finanziarie che uniscono alle imprese americane numerose industrie europee occidentali. Ciò che risulta chiaro, comunque, è che pur senza apparire immediatamente coinvolta nel dibattito sul « mercato del secolo » (sicurezza politica contro progresso economico) l'Europa è in fondo la più interessata al suo sviluppo e, di più, al suo equilibrio.

Le vendite dell'Europa Occidentale verso l'Est coprono, se non gli estremi, certo tutta la parte centrale dell'insieme delle attività industriali moderne trasferibili ai Paesi dell'Europa orientale, Unione Sovietica compresa.

Essendo quindi quella che ha più da offrire all'Est, in termini concreti e attuali, sul mercato dello sviluppo economico contro la sicurezza politica, l'Europa occidentale diventa in qualche modo la maggior tributaria delle concezioni sovietiche in materia di sicurezza internazionale.

OSSERVAZIONI FINALI



Per questa ragione, oltre che per la sua posizione nell'interno del sistema occidentale, è proprio l'Europa occidentale quella che deve (o dovrebbe, non esistendo ancora un centro decisionale unico) usare la massima prudenza nel gestire la propria parte di relazioni internazionali, che è oggi la più delicata, per le sue possibili conseguenze sia all'interno della comunità occidentale, sia rispetto agli equilibri del sistema internazionale.

Allo stato attuale, e forzatamente incompleto, di questo lavoro, sarebbe azzardato suggerire conclusioni politiche.

Si può dire comunque, con un buon margine di sicurezza, che da parte dei paesi dell'Est ci sono tre tipi di difficoltà d'ordine economico:

- 1) l'insufficiente organizzazione dei rapporti tra la ricerca scientifica e l'attività industriale;
- 2) l'assenza di criteri razionali (in senso economico) nella scelta degli investimenti;
- 3) il sottosviluppo relativo (alimentato dalla rigidità della struttura sociale e dalla scarsa propensione, talvolta dalla diffidenza, per ogni forza di modernizzazione).

Gli operatori occidentali (Stati e imprese) dal canto loro, si trovano di fronte a una controparte negoziale con scarsa o nessuna affidabilità finanziaria, con la quale bisogna far ricorso:

- 1) a forme di compensazione concorda-

te di volta in volta (a livello commerciale);

- 2) alla richiesta di contropartite politiche (a livello di rapporti globali), correndo rischi non indifferenti.

Lo studio sistematico dei problemi che originano dall'evoluzione delle relazioni Est-Ovest, considerate a tutti i livelli, è destinato a nutrire un dossier di politica internazionale di primaria importanza, tanto più se esteso ad altri paesi e settori, come pare essere ormai necessario.

In tal modo, si dovrebbe avere anche la possibilità di aprire nuovi temi di riflessione, particolarmente utili, sulla « gerarchia funzionale » che lega tra loro i diversi centri di produzione (e di potere) nel mondo, aspetto ancora poco conosciuto della cosiddetta « divisione internazionale del lavoro ».

NOTE

¹ La Chase Manhattan Bank stima che a tutto il 1976 l'indebitamento totale verso l'esterno dei Paesi del COMECON ammontasse a 47,3 miliardi di dollari.

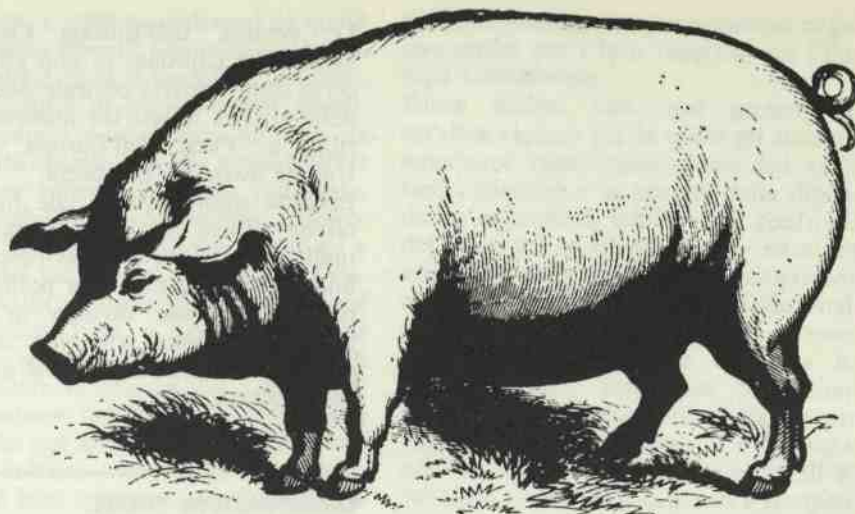
² Georges Sokoloff, « Signification des transferts de Technologie » - « Know how » ou « Know what », NATO - Colloquium 1976 « East-West Technological Cooperation ».

³ Il primo esponente sovietico ad aver chiara coscienza della necessità di aprire le frontiere dell'economia sovietica verso Ovest, è stato senza dubbio Kossinghin. Breznev, da parte sua, ha accettato solo più tardi, e con reticenza, l'idea di un' inferiorità nei confronti dell'Occidente, e bisogna aspettare il XXIV Congresso del PCUS, nel 1971, perché egli si pronunci decisa mente in favore di una maggior cooperazione industriale con i Paesi Occidentali. Non si può dire quanto abbia influito su tale cambiamento di opinione da parte di Breznev il genero Gherman Gvishiani, uno dei leaders emergenti dell'URSS e deciso sostenitore del management occidentale.

⁴ Una tale ipotesi appare del resto fortemente limitata oggi, in particolare di fronte agli esiti della Conferenza di Helsinki (Conferenza per la sicurezza e la cooperazione in Europa), all'applicazione del suo « Atto finale » da parte dell'URSS, ai fatti dell'Angola, all'incremento del potenziale militare sovietico, alle vicende della dissidenza nei Paesi dell'Est europeo.

⁵ Si ricordi a questo riguardo che i Paesi occidentali hanno istituito, in materia di trasferimenti di prodotti ai Paesi dell'Est, un comitato informale, il Cocom (Coordinating Committee on Security Export Control), di cui fanno parte il Giappone e i Paesi della NATO (tranne l'Islanda). Il Cocom funge da organo consultivo e si fa obbligo ad ogni Paese membro di ricorrervi prima di concedere richieste per transazioni coi Paesi comunisti. Per Paesi comunisti il Cocom intende espressamente i Paesi dell'Europa Orientale (membri o no del COMECON) e la Repubblica Popolare Cinese.

⁶ Per l'Italia, fermi restando gli obblighi assunti a livello internazionale (vedi nota 5), le licenze per le esportazioni di cui trattiamo vengono rilasciate di norma dal Dipartimento Export-Import del Ministero del Commercio Estero. Tali licenze devono essere espressamente richieste per le transazioni indicate nel Decreto Ministeriale 14 luglio 1971 « Nuova Tabella export delle merci la cui esportazione è sottoposta ad autorizzazione ministeriale », corretto dal Decreto Ministeriale 10 gennaio 1975 « Tabella export - disposizioni particolari in materia di esportazioni di merci », pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 1° febbraio 1975, n. 31.



IL SUINO LEGGERO COME ALLEVAMENTO ALTERNATIVO

I tentativi volti ad alleggerire la pesante situazione dell'approvvigionamento carneo — che nel nostro Paese determina un esborso quotidiano di circa 5 miliardi di lire — sono orientati sia a correggere l'utilizzazione delle disponibilità alimentari nazionali sia a rilanciare la produzione agro-zootecnica: per quanto concerne la possibilità di incrementare la produzione della carne, l'allevamento suino appare attualmente quello più idoneo a far fronte, almeno parzialmente, a questa necessità.

Dall'esame della tabella 1, relativa ai consumi carnei nei Paesi della CEE (dall'Eurocarne 1975), torna agevole osservare che in Italia si fa un uso ancora del tutto limitato di carne suina fresca; se si considera inoltre che il grado di auto-approvvigionamento consente di coprire il 70% del nostro fabbisogno e che

sato l'opportunità di illustrare qui la « dinamica » di tale tipo di allevamento, utilizzando l'esperienza pluriennale di un'azienda piemontese altamente specializzata.

TECNICA DI ALLEVAMENTO

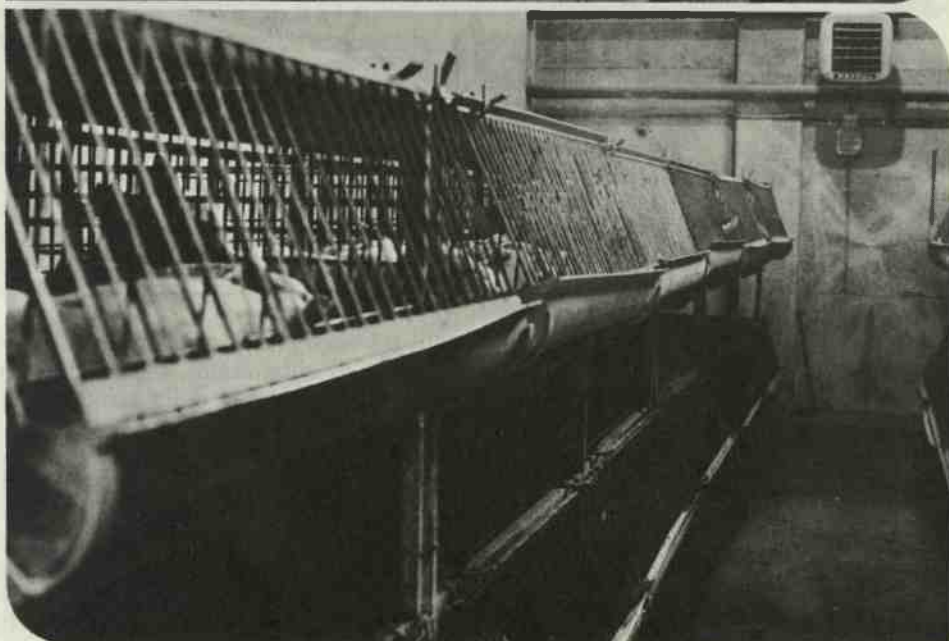
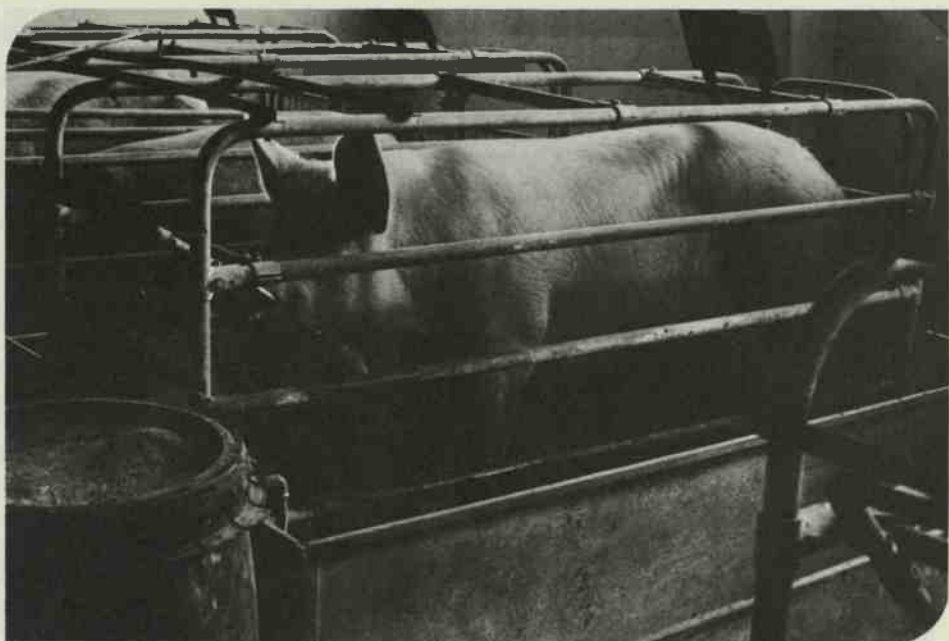
L'ordinamento produttivo, nell'impresa considerata, prevede il « ciclo chiuso »: cioè, partendo dai riproduttori, tutti i soggetti nati — salvo quelli adibiti alla rimonta — vengono ingrassati e destinati alla macellazione allorché raggiungono un peso vivo di 90-100 kg. Per i 600 riproduttori normalmente presenti nell'allevamento è stato adottato il metodo della riproduzione continua, cui consegue quindi un ricarico annuo tra i 10.000 e i 12.000 capi: questo tipo di organizzazione, scelto per soddisfare le esigenze del macello al quale l'azienda è collegata, presuppone la formazione di gruppi di scrofe che vengono fecondate nel medesimo periodo, e l'utilizzazione di ricoveri specializzati per ogni fase del ciclo produttivo. I vantaggi ottenuti riguardano: la razionale utilizzazione dei vari locali della porcilaia (per i quali è anche previsto un periodo di inutilizzazione per eseguire le indispensabili operazioni di pulizia, disinfezione e disinfestazione) e, soprattutto, la produzione di soggetti finiti ad intervalli brevi e regolari.

Per fornire un quadro completo, seppure sintetico, dei vari locali adibiti all'allevamento, è necessario suddividere la descrizione del ciclo nelle sue fasi più

Marcello Bianchi

le importazioni (280.000 tonnellate nel 1975) non riguardano solamente le carni destinate all'industria trasformatrice ma anche quelle utilizzate per il consumo diretto, non è difficile prevedere che esistono le condizioni per una ulteriore espansione di questo tipo di attività zootecnica: si allude, naturalmente, all'allevamento non del classico maiale grasso ma dei soggetti produttori di carne da consumare fresca, che vengono macellati ad un peso vivo intorno ai 100 kg, dai quali si ricava una derrata con eccellenti caratteristiche nutrizionali.

Tutto ciò considerato, abbiamo ravvi-



Dall'alto:
Gabbie da parto.
Gabbie utilizzate per lo svezzamento.
Locali di pre-ingrasso.

Tabella 1. Consumi carnei pro-capite nei Paesi della Comunità
(valori medi annui in kg)

Carne	Irlanda	Francia	Belgio e Lussemburgo	Germania Federale	Inghilterra	Olanda	Danimarca	Media europea	Italia
Bovina	22,0	30,0	31,0	23,0	24,0	22,0	15,0	23,8	24,4
Suina	32,0	33,0	39,0	50,0	26,0	34,0	35,0	35,5	14,6
Ovina	11,0	3,0	1,0	0,4	8,0	—	—	3,3	0,9
Equina	—	1,6	3,5	0,1	—	—	—	0,7	0,9
Pollame	11,0	14,0	9,0	9,0	12,0	7,0	7,0	9,8	15,3
Altre carni	16,0	15,4	8,5	6,5	4,0	8,0	7,0	9,2	6,1
Totale	92,0	97,0	92,0	89,0	74,0	71,0	64,0	82,3	62,2

Tabella 2. Valori medi concernenti i parametri fisio-zootecnici e produttivi dell'allevamento suino oggetto del presente studio

Periodo di allattamento			n. suinetti nati vivi/parto		8,85
peso suinetti alla nascita	kg	1,19	% svezzati		94,80
durata dell'allattamento	giorni	21	% nati morti		2,65
peso suinetti allo svezzamento	kg	5,66	% morti dalla nascita allo svezzamento		5,20
Periodo di svezzamento precoce			n. nati vivi scrofa/anno		20,80
peso iniziale	kg	5,66	n. svezzati scrofa/anno		20,50
durata dello svezzamento	giorni	50	giorni d'intervallo tra svezzamento e successivo estro		11,60
incremento ponderale giorn.	kg	0,31	giorni d'intervallo tra svezzamento e salto fecondo		16,36
indice di conversione		2,21	% ritorni di calore		30,90
peso al 71° giorno di vita	kg	21,23	% fecondità		69,10
Periodo di ingrasso			giorni d'interparto		155,25
peso iniziale	kg	21,23	n. parti scrofa/anno		2,30
durata dell'ingrasso	giorni	150	durata della gravidanza (in giorni)		114,62
incremento ponderale giorn.	kg	0,51			
indice di conversione		3,40			
peso vivo di macellazione	kg	98,82			

Tabella 3. Composizione chimico-bromatologica della carne di suino
(In 100 grammi di parte edibile).

		Bistecca	Prosciutto
Umidità	g	76	76
Proteina	•	18,3	18,2
Lipidi	•	2,1	2,3
Calcio	mg	6	12
Fosforo	•	232	237
Zinco	•	2,5	2,4
Ferro	•	1,2	1,4
Rame	•	0,7	0,4
Tiamina	mg	1,60	2,00
Riboflavina	•	0,20	0,21
Niacina	•	4,46	5,13
Piridossina	•	0,46	0,41

rappresentative: pertanto inizieremo ad illustrare la porcellaia dalla sezione « parto e allattamento ».

Tutti i locali, perfettamente isolati tra loro, sono attrezzati con gabbie da parto appositamente studiate per facilitare l'alimentazione delle madri, evitare traumi alle scrofe e garantire il massimo grado d'igiene; questi obiettivi sono stati raggiunti con l'adozione di particolari soluzioni costruttive delle gabbie: esse si differenziano dai tipi tradizionali, risultando sopraelevate rispetto al piano di base della porcellaia e dotate di pavimentazione rispettivamente in steinit sotto la scrofa ed in lamiera forata sotto i suinetti (foto 1). Naturalmente

ogni gabbia è provvista di apposite mangiatoie e di abbeveratoi, che soddisfano le differenti esigenze della scrofa e dei suinetti.

La temperatura più idonea alle due categorie di animali ospitati in questi locali viene assicurata dall'impianto di riscaldamento ad aria centralizzato e dalle lampade termiche poste sopra le zone laterali riservate ai suinetti.

In questi box (in cui viene realizzato il « tutto pieno-tutto vuoto ») i suinetti permangono per circa 21 giorni; successivamente vengono separati dalla madre e trasferiti nei ricoveri cosiddetti di « svezzamento », dotati di impianti di riscaldamento e di ventilazione forzata. Nel corso di tale periodo, che dura in media 50 giorni, i suinetti passano da 5-6 kg a 20 kg di peso vivo; sono mantenuti in particolari gabbie metalliche (foto 2), disposte su due piani, fornite di abbeveratoi automatici e di mangiatoie, nelle quali le miscele alimentari vengono distribuite manualmente.

Tra i 70 e gli 80 giorni di età si provvede alle normali vaccinazioni e successivamente a trasferire i soggetti nei locali di pre-ingrasso (da 20 a 60 kg di peso vivo): questi (foto 3) sono provvisti di una pavimentazione totalmente grigliata, con sistemi di ventilazione forzata dal basso e dispositivi di alimentazione a tramogge.



Il ciclo si completa nei capannoni d'ingrasso. I due fabbricati utilizzati in questa fase sono lunghi m 81 e larghi m 13; all'interno di ciascun padiglione è stato ricavato un corridoio di servizio centrale, fiancheggiato da due file di box (m 3 x m 6) a loro volta collegati con una zona esterna delle deiezioni, alla quale i suini accedono attraverso apposite aperture. Le deiezioni vengono asportate dalle onde d'acqua periodicamente originate da due cassoni sospesi eccentricamente e sistemati nelle testate alte dei due corridoi: l'effetto del ruscellamento (e quindi la pulizia delle corsie) viene favorito da due cordoli in cemento, che sovrastano la pavimentazione di base.

I verri sono ospitati in stalli singoli, di superficie variabile tra i 4 e i 7 m² a seconda che dispongano o meno di recinto all'aperto: i soggetti giovani, in gruppi di 3-5, occupano stalli di 10-12 m² di superficie. Alle scrofe in gestazione, suddivise in gruppi di 15-20 capi (foto 4), viene garantita una superficie variabile da 1-1,5 m² caduna.

In ogni fase del ciclo, le necessità alimentari ed i fabbisogni nutritivi sono diversi: pertanto, per ognuna di dette fasi, viene impiegato uno specifico mangime composto, opportunamente integrato; comunque, è sempre somministrato asciutto, distribuito in pellets o in farina, e razionato caso per caso.

I fabbisogni idrici — particolarmente elevati in relazione alla forma fisica dell'alimento — vengono soddisfatti con abbeveratoi automatici del tipo « a succhiottino » (sia per i suinetti che per gli adulti).

PARAMETRI FISIO-ZOOTECNICI E PRODUTTIVI

Il giudizio sulla validità economica di un allevamento suino orientato alla produzione di carne da consumarsi fresca non deve basarsi solamente sull'analisi quanti-qualitativa della carne prodotta, ma deve coinvolgere soprattutto le ca-

ratteristiche di allevamento; in modo particolare è necessario considerare:

- il numero di suinetti prodotti,
- l'omogeneità e l'incremento in peso della nidiata,
- la fecondità, la capacità lattifera e l'attitudine materna delle scrofe,
- la rusticità e la resistenza alle malattie dei suinetti,
- la capacità di utilizzazione dell'alimento da parte dei soggetti destinati all'ingrasso.

Questi caratteri, di difficile miglioramento per mezzo della selezione, possono essere esaltati destinando alla riproduzione scrofe ibride ottenute mediante ben calcolati e controllati incroci: per questo motivo la linea operativa, nell'azienda in argomento, ha previsto l'utilizzazione di gruppi etnici con specifica idoneità alla produzione di carne per pronto consumo.

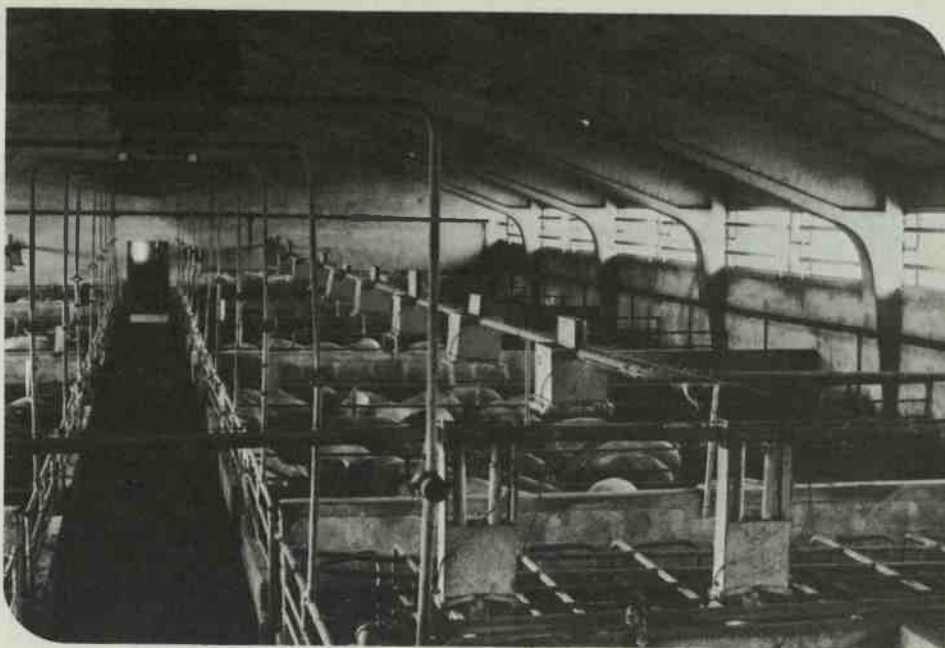
Sinteticamente il procedimento di formazione degli « ibridi commerciali » prevede:

- in un primo tempo, l'impiego di scrofe di razza Large White che vengono fatte fecondare da verri Piétrain;
- le femmine nate da questo incrocio, vengono poi allevate e accoppiate con i verri Landrace;
- i soggetti di questa seconda generazione, sia maschi che femmine, costituiscono il prodotto finale destinato alla produzione di carne.

I dati più significativi di siffatto programma di allevamento — tratti da una serie di indagini svolte dai ricercatori dell'Istituto di Zootecnica Speciale della Facoltà di Agraria di Torino, diretto dal Prof. Ubertalle — sono raccolti nella tabella 2: dal loro esame è agevole dedurre che le tecnologie adottate hanno consentito di ottenere risultati zoeconomici più che soddisfacenti e comunque superiori a quelli medi registrati in allevamenti consimili. L'unico aspetto suscettibile di miglioramento è quello legato alla fecondità: un ritorno di calori superiore al 30% denuncia una situazione anomala, con possibilità di ripercussioni negative sulla « redditività » dell'allevamento.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

L'interesse dimostrato in questi ultimi anni dal consumatore italiano per la carne suina, anche se non ha raggiunto i livelli degli altri Paesi della Comunità, è sintomatico di un processo diversificativo nei consumi, utile a correggere l'attuale squilibrio esistente a favore della carne bovina.



*Sezione riservata
alle scrofe in gestazione.*

I motivi di carattere climatico e le note prevenzioni alimentari — che hanno ostacolato, fino a qualche tempo fa, l'utilizzazione della carne suina fresca — erano, in parte, giustificati dal tipo di animali prevalentemente prodotti in passato: piuttosto pesanti (da 150 a 180 kg) e destinati per la massima parte all'industria trasformatrice.

Recenti studi di Fidanza e Coll. (Atti Convegno alimenti alternativi; Perugia, 3-4 aprile 1975), concernenti la composizione chimica e il valore nutritivo delle carni di suino leggero (100 kg di p.v.), hanno messo in evidenza le eccellenti caratteristiche nutrizionali di questo tipo di derrata alimentare (tabella 3): infatti, è risultato che il contenuto quanti-qualitativo in proteina della carne di suino leggero è del tutto simile a quello della carne bovina, il tenore in grasso è modesto e con una buona costellazione di acidi grassi polinsaturi (in particolare acido linoleico), per cui non esistono controindicazioni (neppure per chi voglia o debba consumare diete ipolipidiche); per quanto concerne il contenuto minerale e vitaminico, inoltre, la carne in parola si è dimostrata una buona sorgente di ferro, di zinco, di rame e di tiamina.

Accanto a queste considerazioni di carattere nutrizionale è opportuno ricordare che, mentre il costo unitario delle parti edibili fornite dal suino leggero è circa il doppio di quello riferito al peso vivo, nel vitellone il medesimo parametro risulta pressoché triplo. Tali requisiti sono del più vivo interesse sia per il consumatore, ai fini dell'orientamento nelle scelte per la spesa alimentare, sia per il contributo notevole che questo tipo di allevamento può apportare all'auto-provvigionamento carneo.



UN PIANO PER IL RILANCIO DEGLI ACCIAI SPECIALI

Filippo Ivaldi



Intorno al settore degli acciai speciali è andato crescendo in questi ultimi tempi un interesse notevole, e non solo da parte della stampa specializzata. I motivi sono fondamentalmente due, uno di natura contingente, si potrebbe dire cronistica, legata alle vicende di aziende come la Cogne e la Breda che hanno « fatto notizia » in rapporto alla sorte dell'Egam, l'altro di ordine più generale relativo ai problemi di fondo del nostro sviluppo economico. In questa nota esamineremo soprattutto il secondo aspetto della questione, rilevando anzitutto che dall'avvenire di questa branca della siderurgia dipendono in misura rilevante sia la produzione di beni di investimento sia lo sviluppo tecnologico.

Infatti, se l'acciaio comune (o di massa) può venire considerato uno degli assi portanti dell'industria moderna, quello speciale vi gioca un ruolo di punta.

Ma quali sono le caratteristiche fondamentali degli acciai speciali? Di solito vengono individuate due classi, e precisamente: acciai speciali non legati (al carbonio) e acciai speciali legati. I primi vengono qualificati in funzione della « regolarità di risposta ai trattamenti termici »; i secondi si definiscono « legati » in quanto contemplano metalli in lega, come il nichel e il cromo. Ma una classificazione meno tecnica e di uso più corrente è quella relativa al loro impiego: qui abbiamo: acciai da costruzione, acciai inossidabili e resistenti al calore, acciai per utensili.

Benché relativamente giovane (l'inizio della siderurgia speciale viene fatto risalire agli Anni 50) il settore ha avuto in Europa una crescita notevole. Ma qui si pone un primo elemento che riguarda direttamente l'Italia: mentre nei paesi industrializzati, con in testa la Francia e la Germania Occidentale, si è avuta un'ascesa sistematica, nel nostro paese abbiamo assistito, a partire dal 1962, ad una grave inversione di tendenza. Infatti secondo un ampio studio del TEKSID-FIAT, nel 1962 l'Italia aveva, fra i paesi fondatori della Comunità Europea, il miglior rapporto fra acciai speciali e acciai comuni, e precisamente il 14% dell'intera produzione siderurgica nazionale, contro l'8,9% della Francia e il 7,9% della Germania Occidentale. Successivamente, mentre questa quota è quasi raddoppiata in Francia, dove nel 1975 era salita a 14,6% e

più che raddoppiata in Germania (17% della produzione totale), in Italia essa è scesa nel '74 al 13,2%, e nel '75 al 12% della produzione siderurgica.

Siamo dunque entrati in un vero e proprio processo di sottosviluppo che si inquadra, d'altra parte, nella più ampia crisi strutturale dell'economia italiana. Questo andamento sostanzialmente negativo emerge con maggior chiarezza se ci si addentra in un esame dettagliato della produzione nei due specifici campi degli acciai speciali, e cioè quelli al carbonio e quelli « legati ». Nel 1974 il nostro Paese produceva il 35,2% del totale comunitario degli acciai al carbonio, mentre non raggiungeva il 15% per gli acciai « legati », che sono tecnologicamente più avanzati (tab. 1). Si può dire che il tasso medio annuo composto per gli acciai « legati » è stato in Italia del 4,5% contro il 7,8% della CEE.

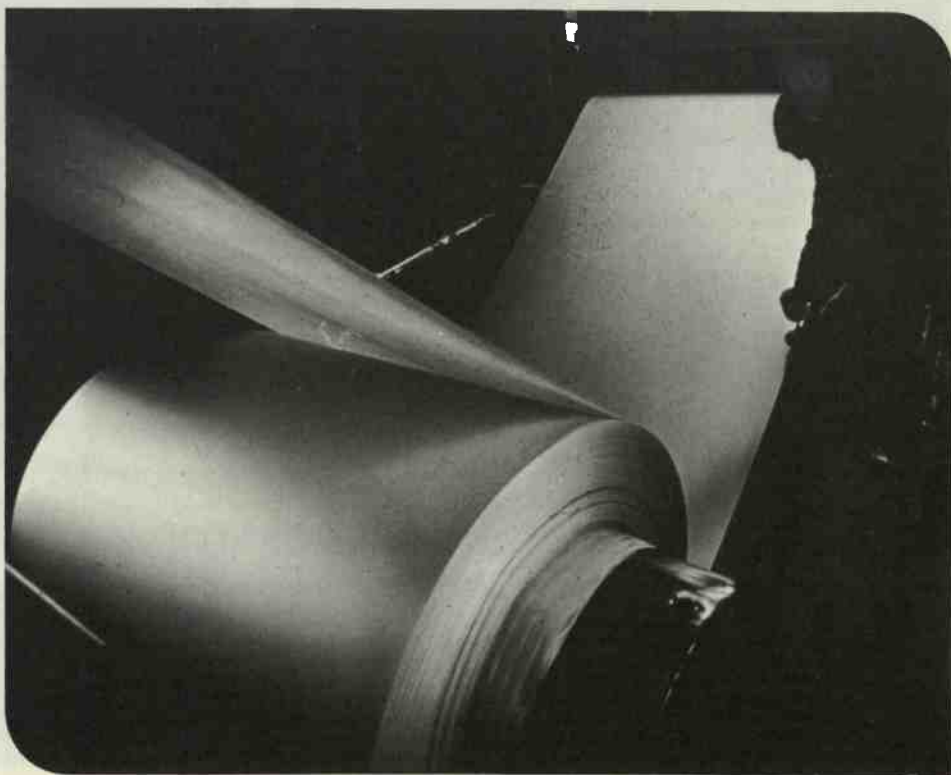
Questo andamento dimostra sostanzialmente che nell'ambito della siderurgia italiana (la quale, per altro, può vantare innegabili successi per quanto concerne gli acciai di base) il settore acciai speciali, e in particolare quello degli acciai « legati » è stato, per così dire, mortificato e compresso, in sintonia con una decelerazione marcata dell'intero ritmo del nostro sviluppo tecnologico. A questo punto il discorso può venire allargato. La perdita di mordente in questo ramo specifico non è altro che uno dei tanti momenti di « caduta » qualitativa e quantitativa del nostro apparato produttivo. Esercitandosi in un settore al quale sono direttamente le-

gate le sorti dell'alta tecnologia, questa « caduta » accresce il nostro distacco dall'Europa e impone pertanto una rapida ed energica strategia di recupero. È possibile una simile azione? Lo studio della TEKSID risponde di sì, a patto che si introducano in tutta la materia criteri di razionalizzazione e di coordinamento delle varie componenti.

Ma prima di vedere su quali linee dovrà muoversi il processo di ristrutturazione esaminiamo sommariamente lo stato attuale dell'apparato produttivo. Si tratta di un apparato assai eterogeneo che fa capo almeno a 17 imprese. Se però si restringe l'esame alle aziende in cui la produzione degli acciai speciali copre oltre il 50% della intera produzione aziendale si nota che 4 complessi, e precisamente la FIAT Settore Sider (TEKSID), la Cogne, la Breda Siderurgica e le Acciaierie di Bolzano, hanno prodotto, da sole, nel 1974, il 41,5% dell'acciaio speciale italiano, salendo al 44% nel 1976.

Sta dunque qui l'ossatura del settore ed è attorno ad essa che bisognerebbe agire per una concreta opera di razionalizzazione. In quale senso? Da un punto di vista generale occorre dare vita ad una vera e propria *politica* del settore che supplisca alle carenze di pianificazione aziendale e nazionale. Va infatti rilevato che « la siderurgia italiana ha svolto un ruolo tendenzialmente passivo sul

A sinistra e in basso:
Impianti alla Teksid-Fiat.



piano internazionale, limitandosi a sfruttare vicende congiunturali favorevoli (o subendo quelle negative) e gli spazi lasciati liberi dalla concorrenza sui mercati nazionali invece di attuare una strategia a medio e a lungo termine impostata sulla evoluzione della domanda».

Se ciò è vero, la strada da battere è quella di un rilancio non episodico ma globale e coordinato, che vada in direzione della domanda, la stimoli, la sorregga nelle sue esigenze crescenti di prodotti tecnologicamente avanzati. I punti fondamentali che dovrebbero stare alla base di un piano di rilancio sono i seguenti: favorire la programmazione produttiva attraverso la costituzione di un gruppo di coordinamento del settore; completare le gamme produttive e ripartire la produzione in modo razionale fra i vari stabilimenti onde ridurre i costi; spingere a fondo l'integrazione verticale; stimolare la competitività sui mercati mondiali; puntare a dimensioni aziendali di tipo europeo sfruttando le economie di scala; favorire in modo consistente la ricerca. Tutte queste misure possono venire adottate nell'ambito dell'attuale struttura produttiva, senza cioè la creazione di nuovi complessi. In sostanza: agire qualitativamente più che quantitativamente.

Fra i vari aspetti del piano di rilancio un cenno particolare merita quello relativo alla ricerca. In questo campo vanno segnalati organismi già funzionanti che svolgono un ruolo notevole. Citiamo il Centro Sperimentale Metallurgico di Roma, il CERIMET che fa capo alla Cogne e alla Breda, il Centro di Ricerca della Falk e quello in via di allestimento della TEKSID-FIAT. Una delle debolezze di fondo di questi organismi è data però dalla scarsità di personale specializzato. Va inoltre notata una certa frammentarietà dell'attività di ricerca. Occorre dunque creare un centro nazionale pluriaziendale specifico per il settore degli acciai speciali. Alla base di un simile programma di interesse generale potrebbe essere il Centro Sperimentale Metallurgico (di cui la quota di maggioranza è di proprietà FINSIDER), ma a patto che questo organismo, accanto al suo tradizionale interesse per gli acciai di massa, sviluppi ulteriormente e in modo concreto un'attività in direzione di quelli speciali. In ciò verrebbe naturalmente sollecitato dalle varie aziende interessate.

Come si vede, le proposte non mancano. Il problema semmai rimane quello di calarle in una pianificazione nazionale adeguata all'importanza del settore e delle sue prospettive nazionali e internazionali. Tale importanza emerge dalla

Tabella 1. Produzione di acciai speciali in Italia

Aziende	1974		1975		1976 gennaio-settembre	
	000 di tonn.	%	000 di tonn.	%	000 di tonn.	%
Nazionale Cogne	356.045		230.217		228.826	
Breda Siderurgica	226.736		170.708		147.447	
GRUPPO EGAM	582.781	18,3	400.925	14,7	376.273	11,6
Italsider	118.972		117.506		1.232.373	
Dalmine	88.757		97.135		58.636	
Terni	163.530		124.427		139.490	
GRUPPO FINSIDER	371.259	11,6	339.068	12,5	1.430.499	44,0 ¹
A T B	23.985		27.724		15.767	
Acciaierie di Piombino	226.158		271.038		158.230	
AZIENDA PARTECIPAZIONE PARITARIA	250.143	7,8	298.762	11,0	173.997	5,3
AFL Falck	259.952		244.127		182.627	
Acciaierie di Bolzano	198.875		192.609		141.902	
GRUPPO FALCK	458.827	14,4	436.736	16,1	324.529	10,0
FIAT - Settore Siderur.	541.540	17	384.650	14,1	439.553	13,5
Altri	983.810	30,9	860.866	31,6	507.045	15,6
TOTALE	3.188.360	100,0	2.721.007	100,0	3.251.896	100,0

¹ Le serie storiche e la distribuzione quantitativa della produzione tra le singole aziende presentano nel 1976 una profonda alterazione, dovuta all'entrata in vigore dei nuovi criteri di classificazione degli acciai decisi in sede CEE e normalizzati dalla Euronorm 20/74.

Questi criteri hanno una loro giustificazione ed una loro logica in approfondite conoscenze metallurgiche, ma rimane il fatto che la produzione globale italiana di acciai speciali, che è stata negli anni 1974 e 1975 rispettivamente di 3,1 e 2,7 milioni » di tonn., « risulterà statisticamente compresa per il 1976 tra 4,5 e 5 milioni » di tonnellate, a causa della profonda variazione dei criteri di classificazione apportata dalla Euronorm 20/74, entrata in vigore con il gennaio 1976.

Il produttore maggiore secondo la Euronorm 20/74 è l'Italsider (che nel 1974 si trovava al nono posto) con una specializzazione in acciai ad alto limite di snervamento, classificati come acciai speciali solo dal 1976.

Fonte: Assider.

tabella 1 che fornisce un quadro complessivo della produzione degli acciai speciali in Italia. Bisogna inoltre notare che la siderurgia speciale offre lavoro a circa 40.000 persone, di cui 23.000 circa nelle maggiori aziende specializzate (Acciaierie di Bolzano, l'AVEC, Bertoli, Breda Siderurgica, Cogne, FIAT-TEKSID, Illsa-Viola, Redaelli). Ma se si esaminano più a fondo le caratteristiche di questa forza lavoro si nota in

essa una seria carenza di qualificazione professionale. Si tratta di una debolezza particolarmente preoccupante ove la si ponga in rapporto con le esigenze di sviluppo del settore e con quelle della competitività sul piano mondiale. Nelle nostre Università, ad esempio, vengono laureati numerosi ingegneri minerari o aeronautici che però poi magari non trovano lavoro, mentre in direzione della siderurgia ci si limita a pochi

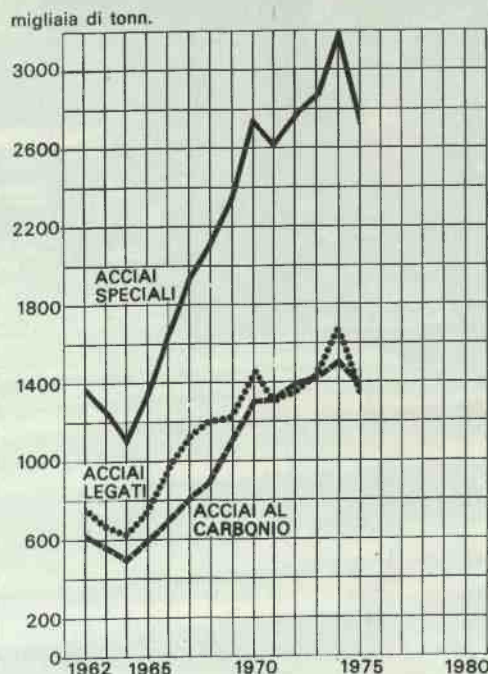




Alla Breda.

corsi supplementari. Ciò si ripercuote naturalmente anche sull'attività di ricerca, sicché si può dire che in Italia, a parità di tonnellaggio prodotto, i ricercatori sono in numero decisamente inferiore a quello dei paesi industrialmente più avanzati. Nel quadro di una valutazione complessiva non bisogna neppure trascurare gli aspetti relativi alla produttività che appaiono di importanza notevole. A questo proposito bisogna dire che la produttività espressa in termini di fatturato per addetto si è drasticamente ridotta in tutte le principali aziende. È stato però mantenuto un sensibile divario fra le aziende a partecipazione statale (ove si passa, nel 1974, da 16,0 milioni di lire/anno per addetto alla Cogne ai 22,2 milioni lire/anno per addetto alla Terni) e le aziende private (ove si passa dai 21,4 milioni lire/anno per addetto alla Redaelli ai 49,2 milioni lire/anno per addetto alla FIAT-TEKSID).

Ora bisogna tenere presente che l'elemento che consente alle industrie italiane del settore di rimanere allineate



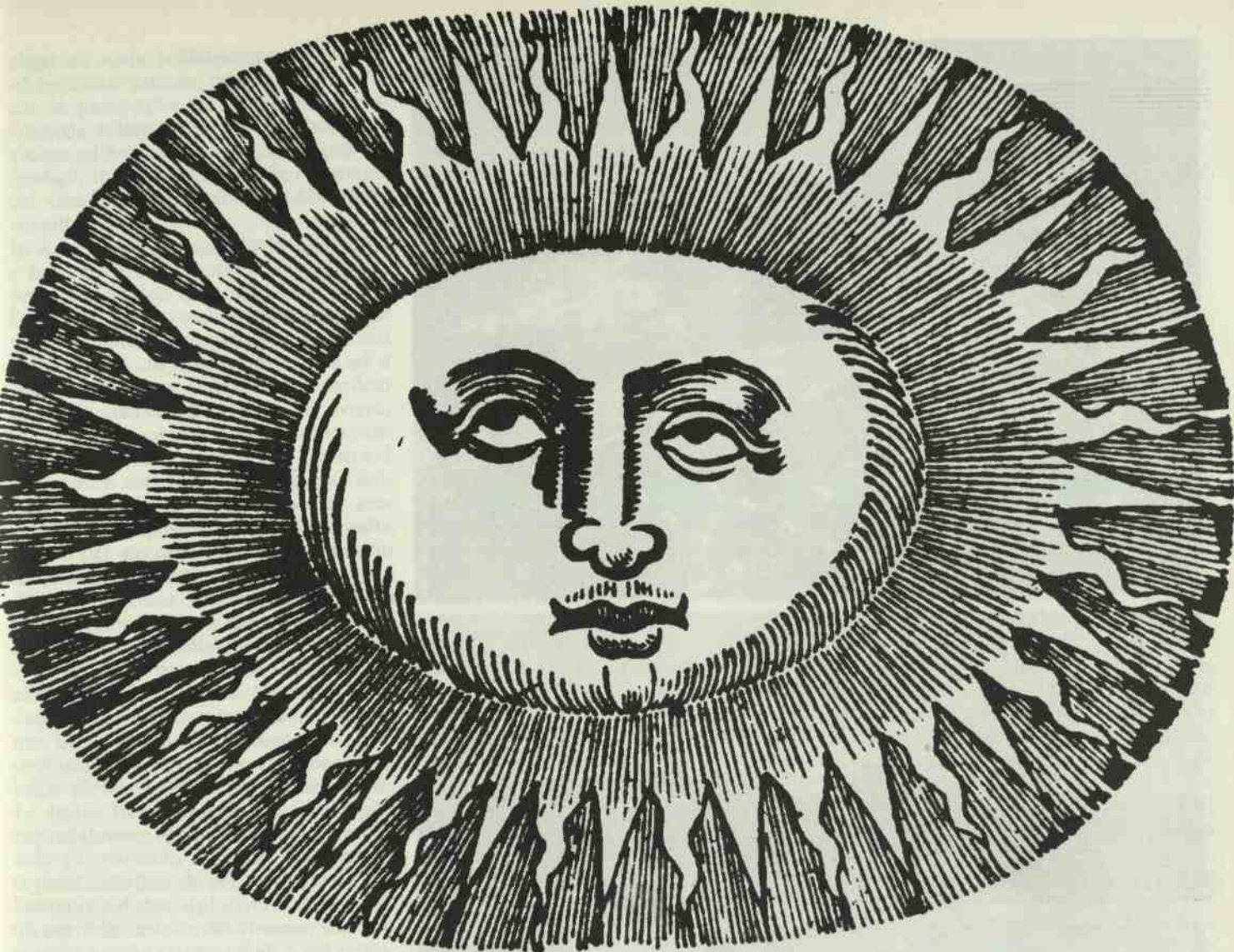
Produzione italiana di acciai speciali suddivisi in acciai al carbonio e acciai legati.

con quelle dei paesi più industrializzati non è dato sostanzialmente da un aumento della produttività nei termini sopra descritti, bensì dalla specializzazione e dalla migliore qualità della produzione. Questi fattori rimangono determinanti sul piano dell'occupazione in quanto, rispetto alla siderurgia di massa, a parità di volume di produzione, la siderurgia speciale offre un numero di posti di lavoro almeno tre volte più elevato.

Ma tralasciando queste considerazioni di ordine particolare si può dire che vi sono almeno due ragioni di fondo per dare al settore degli acciai speciali l'ossigeno di cui ha bisogno.

La prima di queste ragioni è di ordine sociale ed assieme economico e concerne la difesa e possibilmente il potenziamento dei livelli occupazionali. Ove questi avessero a cadere il settore non potrebbe mantenere l'attuale posizione, sia sui mercati interni, sia su quelli esteri. La seconda ragione investe direttamente la stessa validità dei nostri livelli sui mercati esteri. Qui, alla concorrenza dei paesi industrializzati, si aggiungerà entro breve tempo quella dei paesi emergenti. Questi paesi, dopo essersi data una struttura industriale di base e dopo aver avviato la produzione di acciai di massa, passeranno rapidamente agli acciai speciali, avendo concrete possibilità di utilizzare manodopera a costi minori dei nostri, materie prime, fonti di energia. Non si tratta certo di previsioni avventate, ma basate su dati di fatto oggettivi che devono indurre ad una riflessione e a conseguenti decisioni operative prima che sia troppo tardi.

Si può concludere osservando che la produzione e il consumo degli acciai speciali sono di per sé un termometro del grado di sviluppo di un paese moderno. Infatti gli acciai speciali assicurano prestazioni adeguate alle più alte sollecitazioni di impiego quali nessun altro materiale è in grado di offrire. La loro qualifica di « speciali » non si riferisce pertanto solo alla loro fabbricazione, ma anche, e si potrebbe dire soprattutto, al loro uso specifico. In sostanza — sostengono i tecnici — la siderurgia speciale e l'industria avanzata sono complementari fra loro e in questo senso devono operare contemporaneamente. Nello specifico caso italiano questa esigenza si pone in modo particolare in rapporto alla crescita qualitativa che garantisca i più consistenti risultati attraverso l'applicazione non sporadica ma sistematica delle tecnologie avanzate. Questa, d'altra parte, è la strada che viene percorsa dall'Europa e che noi non possiamo abbandonare, pena una involuzione irrimediabile.



Emilio Corelli

L'ENERGIA SOLARE

PROSPETTIVE ATTUALI

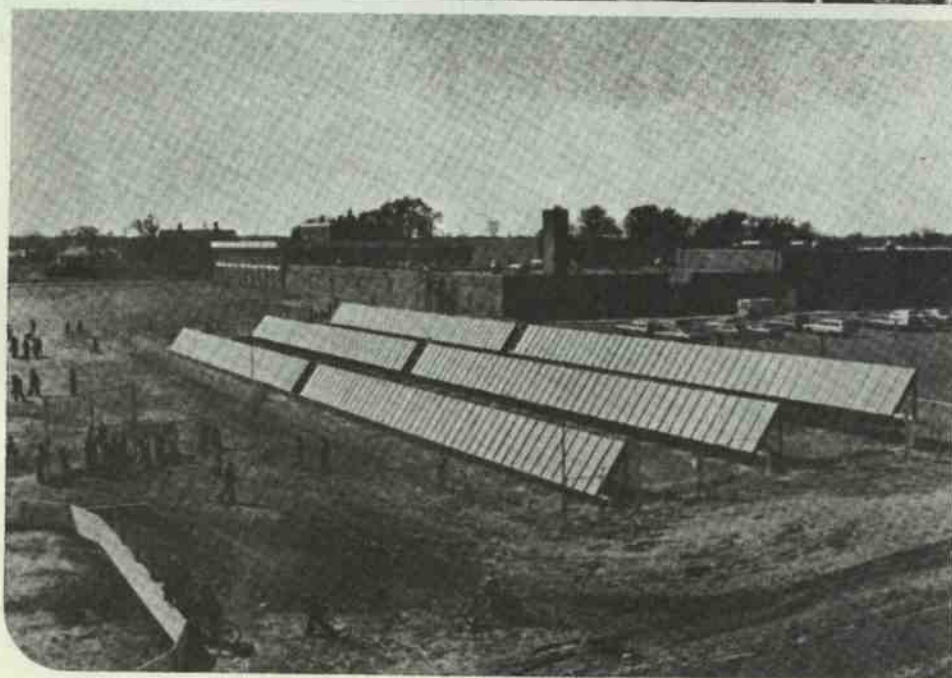
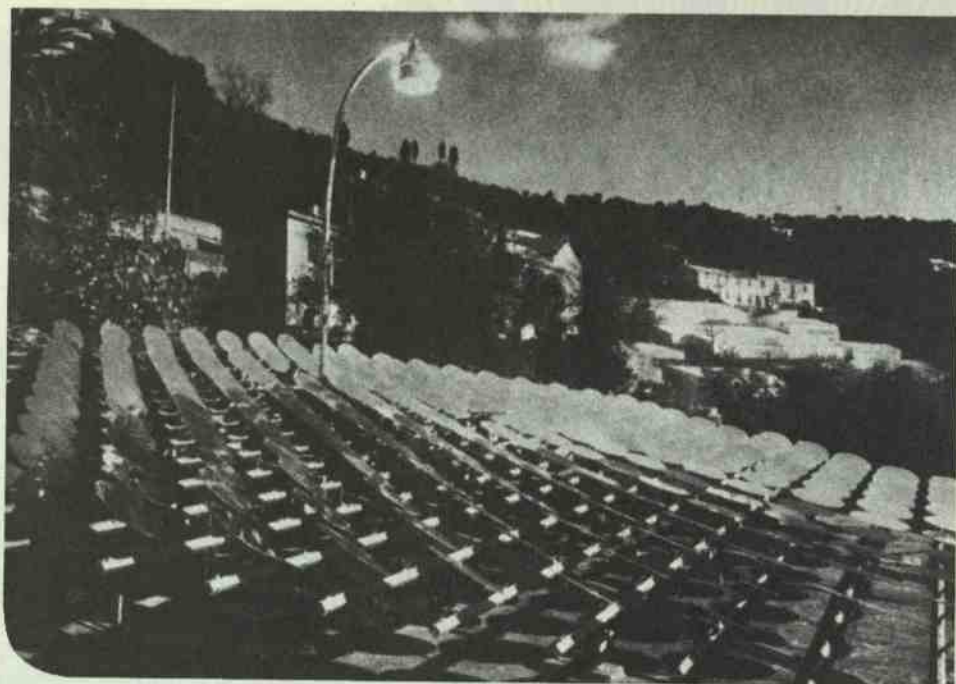
Lo sfruttamento a carattere industriale delle enormi quantità di energia che il sole quotidianamente ci invia è un vecchio sogno — e spesso è stata un'utopia — di molti scienziati e tecnici, specialmente dell'ultimo secolo.

Il nocciolo del problema sta nella difficoltà di utilizzare una fonte di energia (il sole) che è bensì praticamente illimitata e disponibile ampiamente sull'intero pianeta, ma è a bassa temperatura ed inoltre viene elargita con andamento ciclico e variabile. Per contro, la tecnica attuale necessita essenzialmente di energia termica ad elevata temperatura e resa disponibile — in concentrazioni necessariamente localizzate — per la

trasformazione acqua liquida — vapore — energia elettrica. Più elevata è la temperatura di partenza, maggiore è il rendimento globale della trasformazione energia termica - energia elettrica: questo, nei più moderni impianti termoelettrici, è dell'ordine del 40%. L'energia a bassa temperatura invece, indipendentemente dalla quantità disponibile, è di difficile utilizzazione perché, oltretutto, non esistono a tutt'oggi sistemi efficaci di immagazzinamento (a parte gli antieconomici accumulatori tradizionali) dell'energia elettrica eventualmente prodotta in piccole unità diffuse. Con la più avanzata tecnologia oggi disponibile, il rendimento massimo nella trasformatio-

ne energia solare a bassa temperatura - energia elettrica è di poche unità %.

Di recente, il problema ha avuto una maggiore attenzione (e maggiori fondi) a causa della necessità di provvedere alla fornitura di energia ai satelliti artificiali in orbita: le cosiddette « cellule solari », opportunamente studiate, sono dei sistemi di conversione della radiazione solare in piccole quantità di energia. Queste cellule solari sono state ovviamente realizzate prescindendo da questioni di costo, ma i materiali ed i procedimenti nuovi provati aprono interessanti prospettive per la realizzazione, in un futuro non troppo lontano ed a costi accettabili, di unità adatte all'im-



Dall'alto:
 Impianto solare-termico
 a S. Ilario (Genova-Nervi).
 Batteria di collettori solari
 per l'impianto di riscaldamento-condizionamento
 di una scuola.
 La casa solare « Solar One »
 dell'Università americana di Delaware.

piego su scala sufficientemente grande. Al momento attuale, esiste un campo in cui le prospettive di applicazione dell'energia solare sembrano relativamente vicine, ed è quello del riscaldamento domestico, in sostituzione totale o parziale del riscaldamento a combustibili tradizionali.

In vari Paesi, ad esempio in Germania e negli Stati Uniti, sono stati sviluppati progetti completi di « case solari », con l'utilizzazione a scala sperimentale di tutti i possibili accorgimenti tecnici atti a limitare le dispersioni di calore ed a consentire invece il massimo beneficio da parte dell'energia solare in arrivo. È proprio in queste realizzazioni sperimentali che emergono nella pratica i numerosi e complessi problemi da risolvere prima che si possa sperare di passare alla trasposizione su scala industriale dei procedimenti di laboratorio fin qui messi a punto.

Allo stato attuale, una installazione-tipo per l'edilizia richiede una superficie assorbita per la radiazione pari al 50% circa dell'area da riscaldare (alloggi, od altri locali coperti). La captazione di energia avviene tramite pannelli in rame, alluminio, acciaio, disposti su piastre isolanti e chiusi superiormente da lastre di vetro o di plastica trasparente. Le lastre trasparenti hanno il compito essenzialmente di intrappolare, fermando sul pannello metallico sottostante, la parte calorifica della radiazione solare. Esistono poi due tipi diversi di soluzioni, per l'ubicazione del sistema, sull'edificio da servire (come pareti o sul tetto), oppure in prossimità di uno o più complessi edilizi, quale struttura autonoma. Oltre al pannello, esiste un altro elemento fondamentale, ed è il mezzo con cui il calore captato viene trasferito all'edificio: l'acqua e l'aria sono i due fluidi comunemente utilizzati, ed anche per questo sono note, in base alle condizioni specifiche di progetto, numerose soluzioni più o meno equivalenti dal punto di vista tecnico-economico.

Ma l'aspetto più ambizioso e ricco di prospettive per le possibili applicazioni all'edilizia, è quello della produzione di energia elettrica a partire dalla radiazione solare: in tal caso, la radiazione deve, come principio, essere concentrata in modo che si ottengano temperature piuttosto elevate, mediante le quali si attiverà poi un normale impianto generatore a turbina: la casa sperimentale « Solar One », costruita a cura dell'Università del Delaware pare sia in grado, con gruppi di cellule al solfuro di cadmio, di provvedere integralmente ai propri consumi di energia per qualsiasi uso.

D'altro canto, un interesse particolare alla soluzione di questi problemi è stato

dedicato solo a partire della cosiddetta « crisi energetica »: il quadruplicamento brusco del prezzo del petrolio greggio ha infatti costretto i Paesi industrializzati a cercare affannosamente nuove, potenziali sorgenti di energia. Individuata fra queste fonti alternative l'energia solare, si procede ora, con una metodologia seguita più volte nel corso della storia dello sviluppo industriale, a limare tutte le voci possibili nei costi, a limitare gli investimenti globali, a diminuire i periodi e l'entità degli ammortamenti. Lo stesso procedimento è peraltro stato seguito, nel corso degli ultimi venticinque anni (ed è ancora lungi dal considerarsi esaurito) nel settore dell'energia nucleare, ed ha consentito di raggiungere per quest'ultima costi unitari già accettabili in molti casi.

È anche per sfruttare il momento psicologicamente favorevole, l'atteggiamento benevolo dell'opinione pubblica, che le società industriali ed i centri di ricerca più attivi nel campo dell'energia solare cercano di accelerare al massimo gli studi e la realizzazione di prototipi, per ottenere al più presto possibili risultati pratici tangibili. Del resto, sembra che bisognerà accettare in futuro il principio dell'aumento continuo e non facilmente controllabile del prezzo dei combustibili tradizionali (petrolio, gas naturale e carbone): quindi, il momento psicologicamente favorevole è destinato a durare. Sono state tentate anche, con prospettive assai più lontane di applicazione su larga scala, applicazioni alla trazione dell'energia solare: le solite cellule solari, montate su di una vettura sperimentale negli Stati Uniti, forniscono a questa energia sufficiente per una percorrenza, in determinate condizioni, di un centinaio di km. Anche qui, nulla si sa di preciso su costi, iniziali e di esercizio, ma l'importante è cominciare con qualcosa al concreto, e poi cercare per tentativi di riportarsi a condizioni economicamente competitive: l'obiettivo finale sembra essere una civiltà « tutta elettrica », in cui si possa fare integralmente a meno di impianti a combustione, e quindi anche di ciminiere di fumo, di aria inquinata dagli scarichi.

Per adesso però le prospettive più immediate sono quelle del riscaldamento, integrale o parziale, di abitazioni o del condizionamento d'aria. Il solito problema, l'utilizzazione di energia quantitativamente abbondante ma a temperatura relativamente bassa, ostacola il raggiungimento di una sufficiente efficienza degli impianti. Anche nelle condizioni climatiche più favorevoli in un impianto sperimentale realizzato nel deserto della Mauritania, il costo risultante dell'energia prodotta è ancora alto. Risultati più soddisfacenti (ma modeste erano le

aspettative di partenza) sono stati ottenuti nei numerosi impianti domestici che in Israele provvedono al riscaldamento di acqua: si ottiene in tal modo un utile risparmio di combustibili tradizionali, ma l'entità complessiva di tale risparmio non è purtroppo tale da risultare decisiva per l'economia globale del Paese, quasi totalmente mancante di altre risorse energetiche proprie, come d'altronde è anche il caso dell'Italia.

Nel complesso, gli investimenti nella ricerca nel settore dell'energia solare, per quanto non paragonabili a quelli della ricerca di base nel settore nucleare, hanno ormai una certa consistenza. D'altronde per la natura stessa dei problemi da affrontare, c'è più bisogno di un impegno paziente e minuto su obiettivi parziali che di massicci investimenti in grandi impianti. Così, le spese annue ammontano come ordine di grandezza, ad un centinaio di milioni di dollari nei maggiori Paesi dell'Occidente, ed una metà circa di tale somma viene impiegata nei soli Stati Uniti. Qui come altrove, relativamente modesto è l'impegno dell'Italia: il Consiglio Nazionale delle Ricerche ha a suo tempo messo a punto un piano di ricerche, non ancora ratificato, che prevede una spesa di circa 6 miliardi di lire in cinque anni. Il piano si proponeva la costruzione di unità dimostrative del tipo della « casa solare », sulle quali sarebbe stato consentito all'industria nazionale di eseguire studi ed innovazioni sperimentali, in vista di una eventuale immissione sul mercato di modelli aventi interesse pratico. Parte del pur modesto stanziamento proposto dovrebbe inoltre essere riservato al problema della conversione diretta dell'energia solare in energia elettrica a fini speciali, nonché allo studio dei fenomeni di refrigerazione e condizionamento, che presentano interessanti prospettive pratiche a medio termine.

In previsione ed in appoggio a tale piano, lo stesso Ente intende curare la creazione di una adeguata rete di stazioni di registrazione: essa consentirebbe, se attuata, una più precisa conoscenza della situazione di fatto, cioè della effettiva quantità di radiazione e quindi di energia, disponibile nei vari punti del Paese. Anche questo programma, come tanti altri, si muove stentatamente e ciò è piuttosto grave perché nella situazione di grave ritardo che tanti settori della nostra ricerca scientifica e tecnologica presentano, l'energia solare potrebbe costituire un campo in cui non si parte troppo svantaggiati, ed in cui si potrebbero ottenere risultati originali ed utili, favoriti, per una volta tanto, dall'ampia disponibilità di quella risorsa fondamentale che è il sole.

CONTINUA IL "BOOM" BANCARIO

COLLEGAMENTO E RAPPORTI FRA CREDITO, ECONOMIA
ED INDUSTRIA

Costanzo Maria Turchi



Gli ultimi anni sono stati senza dubbio eccezionali per l'economia del nostro Paese.

Dai primi del '70 ad oggi, abbiamo subito in misura rapidamente crescente l'impatto di fenomeni nuovi e contraddittori: lo sviluppo della produzione ha presentato in quasi tutti i settori sintomi d'arresto; l'inflazione ha raggiunto punte elevatissime che hanno sconvolto i sistemi produttivi e le strutture finanziarie delle aziende.

Quasi dappertutto si è verificato un calo impressionante della redditività; dico « quasi » dappertutto in quanto il settore bancario si è rivelato pressoché immune dai profondi sussulti dell'economia nazionale ed internazionale.

Profondi sussulti ha avuto il sistema bancario internazionale che è parso, in taluni momenti, suscettibile d'avviarsi verso crisi difficilmente controllabili anche in rapporto agli ostacoli frapposti dalle rispettive autorità nazionali preposte al governo delle monete a congiunte e coordinate politiche d'intervento.

Ma nonostante l'indubbia influenza di tali eventi stracordinari i consuntivi delle banche italiane manifestano in misura viepiù consistente una saldezza sia economica che finanziaria del tutto sproporzionata alle strutture economiche del Paese.

Come può rilevarsi da un confronto dei dati delle tabelle 1, 2, 3 e 4, negli ultimi sette anni, la maggioranza degli indicatori ed indici economici concordano nel manifestare un deterioramento cronico e sostanziale dell'economia nazionale.

I dati da noi considerati sono stati tradotti in valuta a potere d'acquisto « costante », equiparata cioè al 1975, e ciò al fine di consentire un loro opportuno confronto¹.

* * *

Inizieremo con l'esame di dati generici quali il reddito nazionale, i consumi, gli investimenti, la bilancia dei pagamenti: solamente consumi e produzione manifestano nel periodo aumenti sia pure marginali.

Per quanto concerne i settori più specifici dell'economia italiana, quello siderurgico è il solo nel nostro prospetto che manifesti un indice consistente di sviluppo sia in termini « nominali » che « reali » (l'incremento complessivo risulta infatti di 1/3).

Un rapido sguardo ora ai dati delle tabelle 1, 2 e 4, relativi tutti al settore creditizio, non può che rivelare una situazione straordinaria: alti e talora altissimi livelli di rendimento, sia economico che finanziario, e chiare indicazioni di progressivi rafforzamenti delle strutture settoriali.

Si ha l'impressione che i rapporti fra imprese di produzione e credito si siano,

in questi ultimi anni, notevolmente indeboliti e che gli istituti bancari siano progressivamente venuti meno alla loro funzione essenziale che è quella di fornire un'azione costante di sostegno nei confronti dell'apparato produttivo nazionale.

In un clima generale di declino economico, le autorità preposte al controllo dei mercati monetari e finanziari hanno praticamente ridotto la massa di moneta in circolazione da 13 mila miliardi nel '69, ad appena 11 mila miliardi nel '75: una contrazione effettiva di oltre il 13% contribuendo così ad aggravare notevolmente la già difficile situazione del Paese.

Nel diagramma della figura 1, abbiamo cercato di porre in chiara evidenza il sucitato fenomeno di « sbilanciamento » che probabilmente costituisce una delle cause fondamentali del declino dell'economia italiana negli ultimi anni.

L'aumento dei depositi — vedasi la figura 6 — ha consentito un'espansione dell'offerta del credito che s'è ovviamente dimostrata inadeguata non dico ai fini d'aumentare ma neppure a quelli di mantenere inalterati i vari livelli d'investimento in ogni settore industriale e commerciale.

Nel settennio in esame, gli investimenti hanno infatti subito un calo effettivo d'oltre il 3%; l'aumento del reddito nazionale è stato completamente arrestato e la bilancia commerciale ha subito un impressionante deterioramento. (Vedasi la figura 2 per taluni confronti internazionali).

I paesi coi quali la bilancia italiana è attiva sono ormai pochi. Nel primo semestre del 1976, sui 71 paesi elencati distintamente nelle statistiche dell'ISTAT solamente 27 compravano dall'Italia più di quanto le vendessero.

Nel corrispondente periodo del 1975, invece, l'Italia aveva un saldo attivo con altri 15 paesi che sono ora riusciti a riportarsi in vantaggio.

Nell'ambito della CEE poi il commercio italiano è ora attivo solamente verso la Gran Bretagna: e ciò ci fa ben poco onore considerando lo stato pressoché fallimentare dell'industria britannica e la perdita quasi totale della sua competitività sui mercati internazionali.

PROBLEMI E CAUSE DELLO SQUILIBRIO

I problemi e le cause fondamentali dello squilibrio fra risorse ed impieghi dei fondi di finanziamento sono da ricercarsi nelle inadeguate politiche e strategiche aziendali — sia degli istituti di cre-

Tabella 1. Indici del mercato creditizio italiano: valori correnti (in miliardi di lire)

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
1. Riserve valutarie (in oro e valute)	2.936	3.265	3.884	3.460	3.292	3.971	3.035
2. Circolazione monetaria	6.100	6.619	7.281	8.748	10.029	11.160	11.380
3. Depositi bancari	34.469	40.019	47.224	57.670	60.264	80.926	92.703
4. Impieghi bancari	24.326	27.683	31.255	37.067	38.762	52.046	55.107
5. Rapporto: impieghi / depositi %	70,5	69,2	64,8	64,3	64,3	64,3	59,5
6. Fidi accordati	48.984	56.919	73.323	89.563	110.190	121.077	147.945
7. Fidi utilizzati	36.904	44.137	53.390	63.669	78.890	93.901	105.243
8. Differenze fra tassi att. e pass. (%)	3,37	4,34	4,11	3,44	3,81	6,84	6,71
Costi e ricavi bancari:							
9. Spese generali	592	721	844	974	1.402	2.360	3.516
10. Spese di mano d'opera	868	1.066	1.300	1.468	1.956	2.680	3.320
11. Spese di MO per dipendente ¹	5,90	7,50	8,20	8,85	11,05	13,15	15,30
12. Utili netti bancari	87,9	81,1	109,3	122,3	136,6	170,5	213,7

¹ In milioni di lire.

Fonte: Banca d'Italia, 1976.

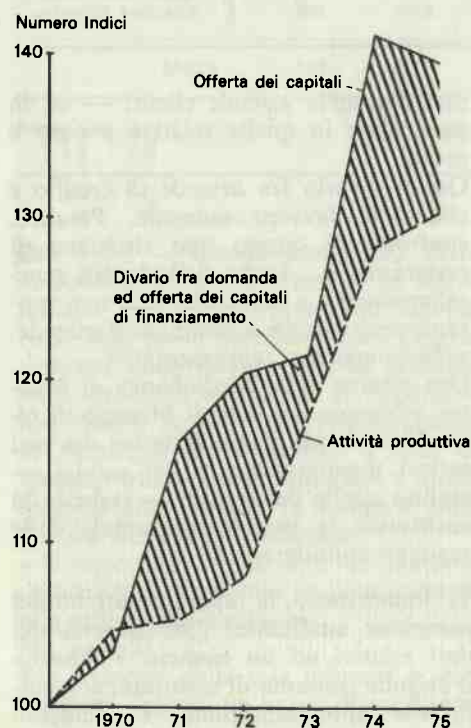


Fig. 1. Offerta dei capitali e attività produttiva.

NOTA. Attività produttiva: Numeri indici composti sulla base di:

- Medie dei numeri indici dell'export;
- Investimenti lordi;
- Indici della produzione nazionale;
- Indici della produzione siderurgica;
- Turismo e trasporti.

Offerta dei capitali: Numeri indici composti:

- Medie dei numeri indici degli impieghi bancari;
- Fidi accordati;
- Eccedenze degli interessi attivi su quelli passivi;
- Utili netti degli istituti bancari.

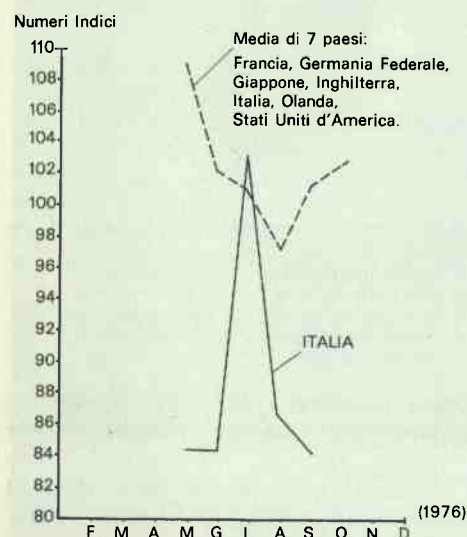
Tabella 2. Indici del mercato creditizio italiano: valori in lire 1975 (in miliardi di lire)

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Indice composito d'inflazione ¹	100,175	110,300	117,600	125,275	144,875	181,450	215,550
Incrementi perc. (%) annui dell'indice	—	+ 10,1	+ 6,6	+ 6,5	+ 15,6	+ 25,2	+ 18,8
1. Riserve valutarie (in oro e valute)	6.317,5	6.380,5	7.119,0	5.953,3	4.898,0	4.717,3	3.035,0
2. Circolazione monetaria	13.125,5	12.935,0	13.345,4	15.052,0	14.921,5	13.257,3	11.380,0
3. Depositi bancari	74.168,1	78.205,8	86.557,3	99.227,8	89.662,8	96.134,5	92.703,0
4. Impieghi bancari	52.343,1	50.098,5	57.232,6	63.778,0	57.671,4	61.827,0	55.197,0
5. Rapporto: $\frac{\text{impieghi}}{\text{depositi}}$ %	70,5	69,2	64,8	64,3	64,3	64,3	59,5
6. Fidi accordati	105.400	111.232	134.394	154.103	163.945	143.831	147.945
7. Fidi utilizzati	79.408	86.253	97.859	109.550	117.375	111.548	105.243
8. Differenze fra tassi att. e pass. (%)	3,37	4,34	4,11	3,44	3,81	6,84	6,71
Costi e ricavi bancari:							
9. Spese generali	1.273,8	1.409,0	1.547,0	1.675,9	2.095,9	2.803,5	3.516,0
10. Spese di mano d'opera	1.867,7	2.083,2	2.382,8	2.525,9	2.910,2	3.183,7	3.320,0
11. Spese di MO per dipendente ²	12,7	14,6	15,0	15,2	16,4	15,6	15,3
12. Utili netti bancari	189,1	158,5	200,3	210,4	203,3	205,5	213,7

¹ Per il computo dell'indice composito, vedasi la nota 1.

² In milioni di lire.

Fonte: Banca d'Italia, 1976.

Fig. 2. Indici di competitività internazionale (% export-import: medie mensili).

dito che delle aziende clienti — ed in particolare in quelle relative a costi e prezzi.

Qui il divario fra aziende di credito e clienti è davvero notevole. Peraltro, confronti di questo tipo rischiano di restare nel « ... limbo delle inutili generalizzazioni » a meno che essi non possano venir riferiti a campioni d'aziende, sufficientemente rappresentativi.

Una ricerca della Mediobanca di Milano, effettuata sui dati di bilancio di oltre 700 aziende rappresentative dei vari settori manifatturieri e dei servizi — escluso quello del credito — (tabella 5) costituisce la base fondamentale delle seguenti considerazioni:

1) Innanzitutto, la rappresentatività del campione analizzato: l'omogeneità dei dati relativi ad un numero « chiuso » d'aziende consente di misurare, con sufficiente approssimazione, l'andamento

di parte rilevante dell'industria italiana. Ma soprattutto l'indagine consente di stabilire « rapporti indicativi tra la fisiologia delle imprese al culmine del ciclo d'espansione (1968) e la struttura che esse sono venute assumendo sotto la spinta dei problemi che hanno impegnato a fondo gli imprenditori a partire dal 1969 » ².

2) La redditività complessiva, espressa in termini di utili lordi rispetto a fatturato è diminuita di quasi il 40% nel corso dei sette anni dal '69 al '75, essendo passata dal 7,4% ad appena il 4,5%.

3) Un esame dei costi dei due fattori fondamentali di produzione, e cioè mano d'opera e capitali di finanziamento, rivela che nel medesimo periodo l'incidenza degli oneri per il personale — espressa anch'essa in percentuale del fatturato — non è variata affatto mentre invece quella degli oneri finanziari ha subito una spinta eccezionale con un incremento del 37%.

Si tratta, come si vede, di risultati davvero sorprendenti soprattutto se riferiti a talune diffuse analisi economiche dell'inflazione. Una delle spiegazioni preferite di un fenomeno così complesso com'è quello inflazionistico è infatti quella basata sulla cosiddetta « spinta dei salari ».

4) Il confronto dei dati relativi al rendimento delle aziende di credito (tabella 2) con quelli delle 703 imprese industriali e commerciali del campione « Mediobanca » (tabella 5), rivela sostanziali differenze. Vediamo ora di riassumerle.

a) Volume d'attività

Consideriamo innanzi tutto il volume d'attività economico, rappresentato per le aziende di credito dai depositi ed impieghi bancari, e per il secondo gruppo d'aziende dal fatturato.

I numeri indici relativi sono aumentati — nel periodo dal 1969 al 1974 — per entrambi i gruppi d'imprese.

L'incremento del fatturato industriale e commerciale è però, risultato assai superiore a quello manifestato dagli indici d'attività bancaria (tabella 6 e figura 3).

b) Costi di mano d'opera

I costi di mano d'opera anch'essi manifestano tendenze radicalmente diverse da gruppo a gruppo: nelle banche, l'incremento di tale categoria di spesa è risultato superiore del 30% a quello delle altre aziende.

Il costo unitario di mano d'opera — o per dipendente — di lire 15,3 milioni, sostenuto mediamente dalle banche ita-

liane nel 1975, ha indubbiamente raggiunto un livello difficilmente giustificabile in fasi depresse dell'economia e del mercato del lavoro.

Se consideriamo il problema in prospettiva dinamica, ed a lungo termine, non possiamo che verificarne un cronico peggioramento: alla staticità del prodotto nazionale lordo corrispondono incrementi sostanziali sia delle spese di mano d'opera complessive (+ 78%) che di quelle « per dipendente » (+ 20%). È stato spesso fatto notare, così in Italia come altrove, che l'espansione degli stipendi e dei salari — rappresentante di per sé una delle spinte più forti dell'inflazione — può venire accelerata dalle pressioni esercitate dai sindacati.

È pure evidente che la forza di contrattazione salariale degli imprenditori del settore del credito è stata notevolmente indebolita dagli eccezionali livelli raggiunti dalla redditività aziendale. Come si può chiaramente desumere dai « trend » delle figure 4 e 5, il divario fra tassi d'incremento dei salari e dei prezzi si manifesta più o meno marcatamente in tutti i principali paesi della economia occidentale: in Italia, comunque, esso è particolarmente accentuato ed ha recentemente mostrato tendenza ad aggravarsi.

c) Un fiume di denaro nelle casse delle banche

Un vero e proprio « fiume » di risparmio è andato affluendo nelle casse delle banche italiane (oltre 100.000 miliardi nel 1977) mentre gli impieghi a favore dell'economia sono notevolmente « controllati », portando il rapporto d'utilizzo al minimo storico del 59%.

L'afflusso è naturalmente determinato dal crescente inaridimento degli altri canali d'investimento e dall'acceleramento del declino nei tassi di rendimento dei titoli italiani.

In periodi d'accentuata crisi economica poi famiglie ed imprese manifestano tendenze crescenti a disporre costantemente di denaro liquido o semi-liquido. Secondo i dati della Banca d'Italia — che abbiamo riprodotto nelle tabelle 1 e 2 — la situazione del 1976 si sintetizza in 92.703 miliardi di depositi ed in 55.197 miliardi d'impieghi con un rapporto pari — appunto — al 59,5% contro il 64,3% dell'anno precedente ed il 70,5% del 1969. Un rapido sguardo ai « trend » del mercato borsistico italiano, in rapporto a quelli dei principali mercati esteri (figura 7), può forse risultare sufficiente a dimostrare il motivo fondamentale dell'accumulo del risparmio italiano in conti bancari ed anche il preoccupante fenomeno delle « fughe dei capitali » all'estero.

Tabella 3. Computo del numero indice composito d'attività produttiva in Italia 1969-1975 (valori in lire 1975)

Numeri indice (1969 = 100)	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
1. Import	100	109,1	108,2	115,6	144,1	188,5	177,8
2. Export	100	102,3	108,7	118,4	122,3	148,2	171,4
3. Investimenti (1970 = 100)	—	100	91,8	92,6	107,3	86,9	96,9
4. Produzione industriale	100	109,0	106,0	110,4	120,4	125,6	113,7
5. Produzione siderurgica	100	105,5	106,7	120,7	128,0	145,1	132,9
6. Turismo	100	104,8	107,5	83,9	88,9	83,1	88,9
7. Trasporti	100	106,9	108,3	114,1	114,2	118,5	—
Medie	100	104,7	105,3	108,0	117,9	128,0	130,3

Fonti: ISTAT e Banca d'Italia.

Tabella 4. Computo del numero indice composito d'attività connesse al mercato del credito in Italia 1969-1975 (valori in lire 1975)

Numeri indice (1969 = 100)	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
1. Impieghi bancari	100	95,7	109,4	121,8	110,2	118,1	105,5
2. Fidi accordati	100	105,5	127,5	146,2	155,5	136,5	140,4
3. { Eccedenze degli interessi attivi su quelli passivi	100	128,8	122,0	102,1	113,1	203,0	199,1
4. Utili netti delle aziende bancarie	100	83,8	105,9	111,3	107,5	107,1	113,0
Medie	100	103,5	116,2	120,4	121,6	141,2	139,5

Fonti: Cit.

Dal 1962 — l'anno famigerato della nazionalizzazione elettrica — la Borsa italiana può considerarsi « in sciopero »: oggi poi il deterioramento s'è gravemente inasprito per la crisi generale della produttività mentre ai risparmiatori non è rimasto che l'assorbimento di montagne d'obbligazioni a tassi di remunerazione sempre inferiori a quelli inflazionistici oppure la « fuga » clandestina dei capitali all'estero.

« È necessario — si dice da anni — convertire il risparmio in finanziamenti alle attività produttive ».

Ma come?
Fra i ricordi della mia infanzia è stranamente rimasto un brano di un discor-

so all'Assemblea costituente del giugno 1947 del senatore Scoccimarro nel quale la Borsa veniva definita: « ... l'organismo più perfetto e delicato creato dall'economia capitalistica... », bollando come una « sciocchezza » l'idea di sopprimerla nel perdurare del sistema.

La Borsa è ora ridotta al lumicino ed anzi, in fatto di mercato azionario, è quasi inesistente: il finanziamento dell'economia passa oramai ai margini o addirittura al di fuori di essa perché, fermo restando alle banche il compito di sostenere il capitale circolante delle imprese, gli investimenti sono alimentati dai mutui degli enti ed istituti speciali che si finanziano con masse di nuo-

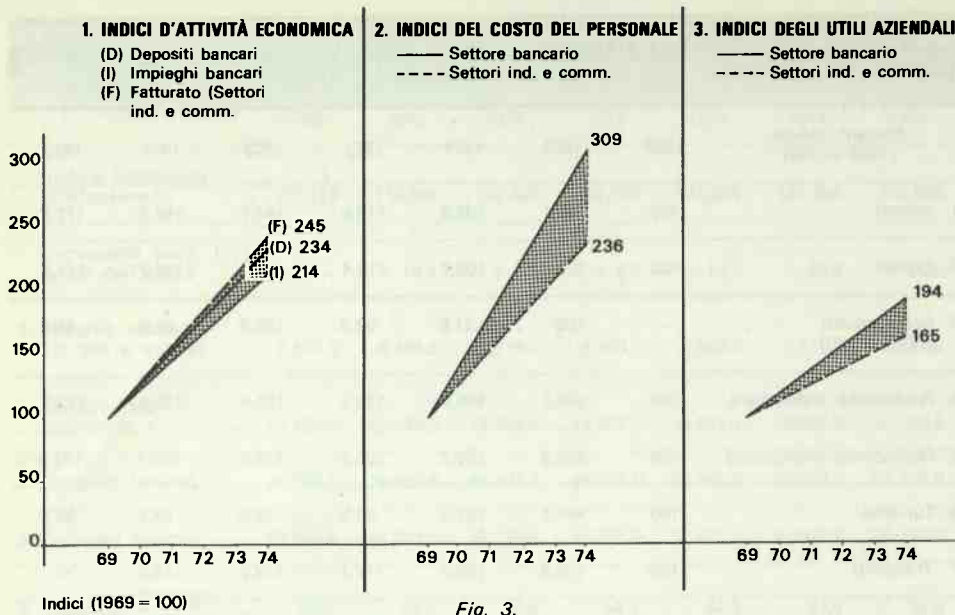


Fig. 3.

----- Tassi % d'incremento dei numeri indici dei salari industriali
—— Tassi % d'incremento dei numeri indici dei prezzi al consumo

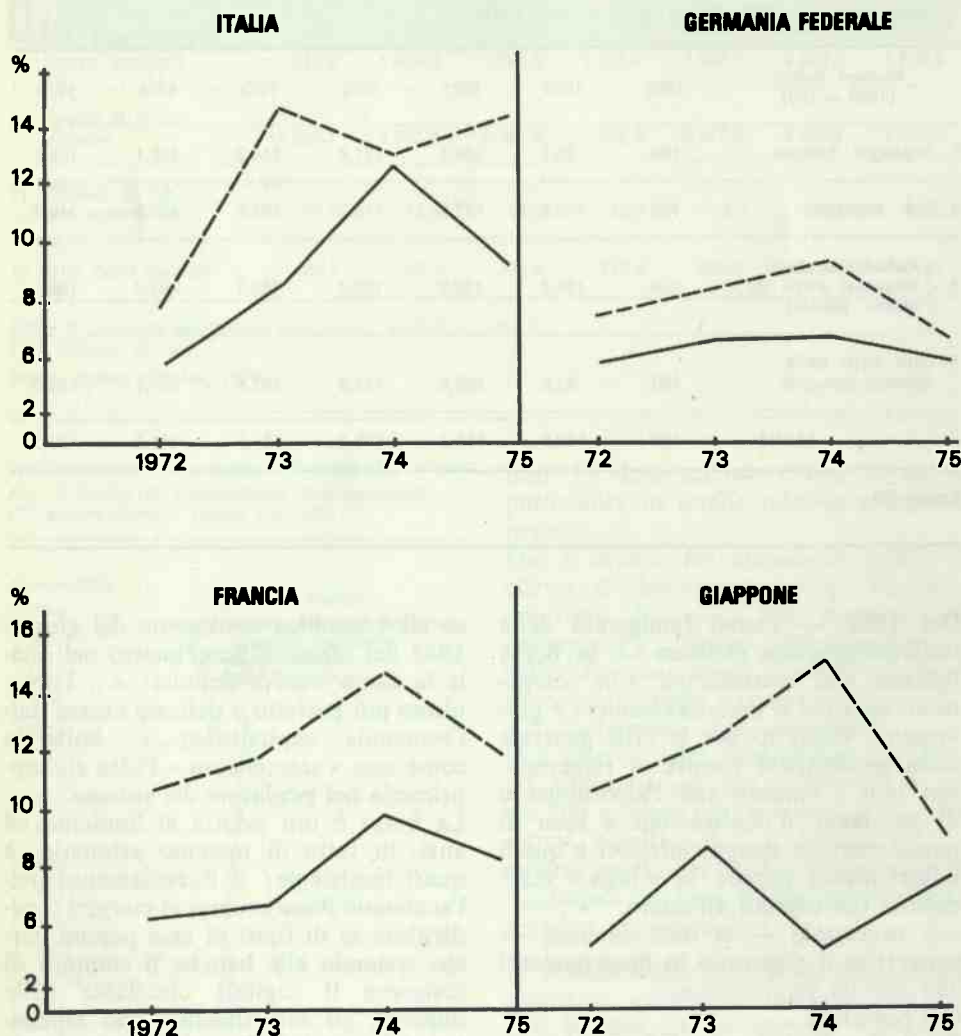


Fig. 4.

Tassi percentuali

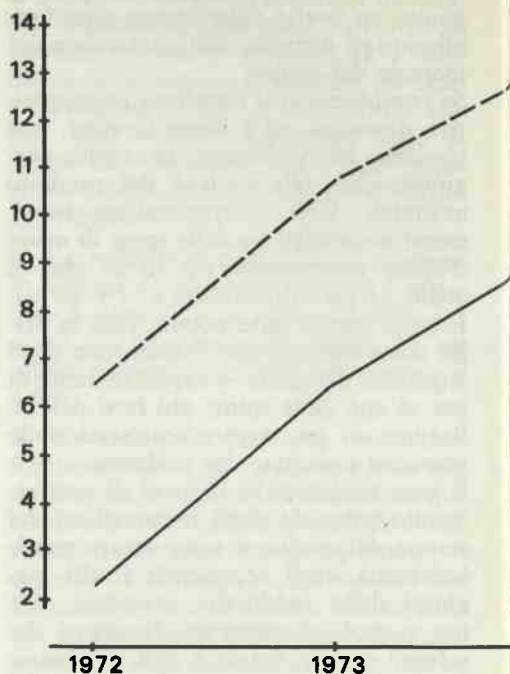


Fig. 5. Tassi medi relativi a sei paesi del mondo occidentale.

ve obbligazioni, assunte da consorzi bancari e coperte — in sottoscrizione o coi depositi — proprio dai risparmi.

d) I problemi delle piccole industrie

La crisi delle piccole e medie imprese ha oramai coinvolto l'intero sistema produttivo nazionale: le cause possono raggrupparsi in due categorie fondamentali, e cioè: congiunturali (o provvisorie) e strutturali (o permanenti). Fra quelle « provvisorie » la stasi di taluni settori chiave, quale quello edile, e gli effetti che da esso si propagano a numerose attività collaterali: alla metalmeccanica, alla carpenteria, ai materiali da costruzione, al vetro e ceramica, alle apparecchiature, e via dicendo.

Altro fattore congiunturale è rappresentato dalla diminuita domanda sia interna che estera di cui soffrono quelle aziende con inadeguata capacità di penetrazione.

Tra le cause più profonde — quelle cioè che abbiamo definite « strutturali » — sono da considerare in primissimo luogo l'alto costo del denaro.

Una recente indagine condotta dall'autore sul costo del denaro nel mondo, relativa all'ultimo triennio, rivela una situazione straordinaria.

Innanzitutto il livello medio dei cosiddetti « interessi attivi » per concessione di fidi bancari e mutui a breve e medio termine è sostanzialmente superiore in Italia a quello d'ogni altro paese europeo. Come può vedersi infatti, dai dati

Tassi d'incremento
degli indici
dei salari industriali

Tassi d'incremento
degli indici
dei prezzi al consumo

1974 1975

della tabella 7, il tasso medio e relativo ai sei paesi del campione statistico risulta nel 1976 pari a circa la metà del corrispondente livello medio italiano. Inoltre, l'analisi dei dati rivela che il sucitato primato europeo ha caratterizzato il nostro mercato creditizio in ciascuno degli ultimi tre anni.

Anzi il distacco fra noi e gli altri paesi è andato rapidamente aumentando, passando dal 32% nel '74 ad oltre il 92% nel '76.

Infine, e questo è forse il fattore più preoccupante, malgrado la generale tendenza ad una riduzione dei tassi medi (circa il 20% nel triennio in esame) il nostro mercato creditizio manifesta un « trend » diametralmente opposto ed i tassi medi italiani sono andati effettivamente aumentando di circa il 17%.

È evidente che fino a quando il credito sarà caro come lo è oggi chi ne soffrirà di più — ossia chi meno potrà accedere al credito bancario — sarà soprattutto il piccolo industriale. Così pure il credito agevolato per l'export è più facilmente ottenibile dalle grandi industrie che dalle piccole e medie. Qui si è formato uno sbarramento formidabile e molto spesso insuperabile da parte delle aziende minori date le « forzate » disponibilità di credito e le norme vigenti per la sua concessione troppo spesso severe ed illogiche.

Ancora, un motivo di crisi — anche se comune alle imprese d'ogni dimensione — è l'accresciuto costo del lavoro.

Tabella 5. Indici di rendimento settoriale (1968-1974)

Settori economici	Margine lordo su fatturato		Costo del personale su fatturato		Oneri finanziari su fatturato	
	1968	1974	1968	1974	1968	1974
1. Servizi pubblici	22,8	13,9	32,0	36,9	12,4	14,6
2. Cementiero	15,6	11,3	17,5	19,7	2,3	4,6
3. Chimico	13,5	9,6	21,6	15,8	5,0	4,8
4. Siderurgico e metalmeccanico	7,3	7,8	22,3	21,1	8,5	8,5
5. Cartario	7,4	7,7	20,6	16,6	4,5	5,4
6. Fibre artificiali e sintetiche	12,0	6,9	26,4	33,5	3,4	6,0
7. Meccanico	6,3	6,0	35,1	37,9	3,5	6,2
8. Vetro e ceramica	4,1	5,9	35,4	37,2	5,7	5,9
9. Gomma e cavi	9,8	5,5	29,6	35,9	2,8	6,6
10. Imprese di costruzione	5,2	5,4	29,6	32,6	3,8	8,1
11. Saccarifero	10,1	5,3	9,6	13,5	2,6	9,1
12. Farmaceutici e cosmetici	8,2	5,2	25,3	35,5	1,2	3,7
13. Tessili diverse	5,4	5,1	27,9	26,7	3,1	5,5
14. Bevande alcooliche	4,9	4,0	15,8	19,6	2,8	4,8
15. Costruzione mezzi di trasporto	8,7	3,6	29,5	35,3	1,4	3,3
16. Minerario	— 9,2	3,4	41,7	26,7	9,9	9,2
17. Elettrodomestici radio TV	2,0	3,1	22,4	28,2	3,1	4,9
18. Tessile cotoniero	2,6	2,7	30,3	30,9	3,3	5,3
19. Distribuzione al dettaglio	3,2	2,7	13,5	18,8	0,6	0,8
20. Dolciario	2,8	2,6	21,5	27,5	2,4	3,1
21. Conserviero	3,4	2,4	13,1	15,8	2,0	4,4
22. Tessile laniero	2,3	2,4	33,4	36,0	4,4	6,6
23. Molini e pastifici	2,8	1,7	9,4	10,5	1,3	2,7
24. Trasporti diversi	13,6	1,0	36,7	40,0	7,0	8,2
25. Grafico editoriale	4,5	0,9	33,9	37,8	1,4	3,0
26. Petrolifero	3,4	0,8	4,6	3,0	1,8	2,3
27. Cantieri navali	0,4	0,5	34,4	46,3	5,9	11,1
28. Oleario	— 0,7	0,5	5,1	3,3	3,7	3,3
29. Abbigliamento	4,2	— 0,4	30,3	34,6	2,2	5,6
30. Trasporti ferroviari	— 173	— 458	205	378	15,5	30,3
703 Società	7,4	4,5	22,7	22,8	3,8	5,2

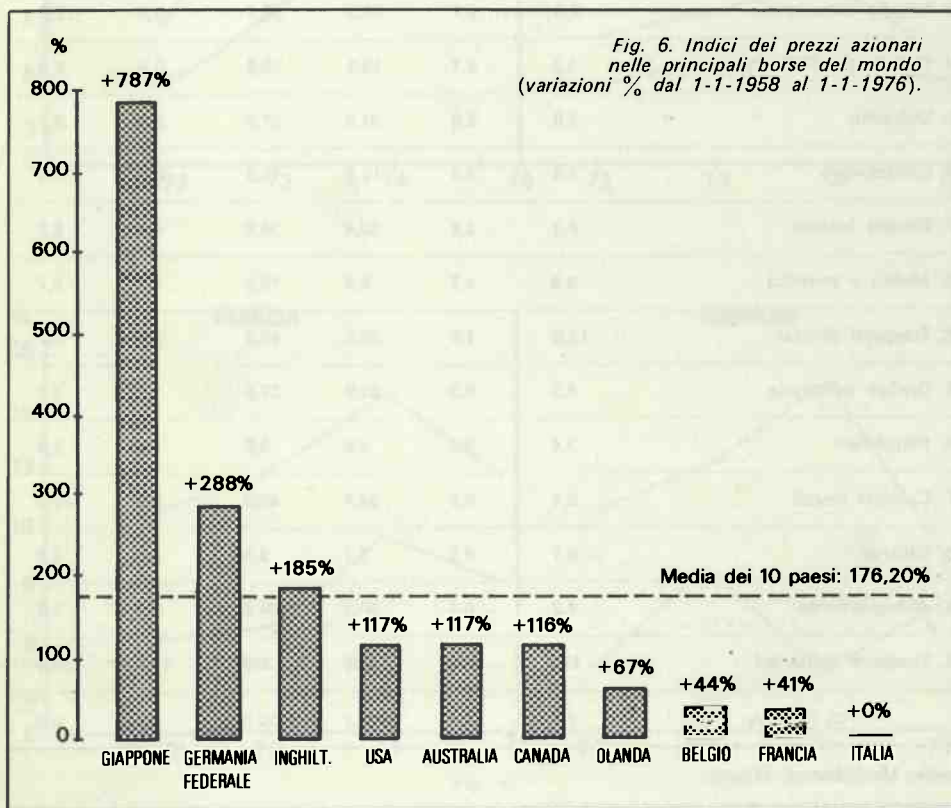
Fonte: Mediobanca, Milano.

Tabella 6. Indici d'attività economica delle spese di personale e dei ricavi (1969 = 100)

Aziende	Depositi bancari	Impieghi bancari	Fatturato	Spese per personale	Utili lordi	Utili netti
Aziende di credito	234,80	214,00	—	308,75	—	194,00
Aziende industriali e comm.	—	—	245,50	236,52	165,15	—

Tabella 7. Tassi d'interesse bancari per mutui a breve e medio termine (% confronti internazionali)

paesi	Tassi medi annui d'interesse al:			Tassi ufficiali di sconto al:			Variazioni dal '74 al '76 de:	
	15.10.74	14.2.75	15.6.76	15.10.74	14.2.75	15.6.76	Tassi di sconto	Medie dei tassi d'interesse
Germania Federale	7,00	5,50	3,50	12,75	11,50	7,46	— 50,00	— 42,00
Francia	13,00	12,00	8,00	13,92	13,42	9,97	— 38,46	— 28,40
Italia	9,00	8,00	12,00	17,75	19,00	20,75	+ 33,33	+ 16,90
Olanda	8,00	7,00	4,50	12,25	10,75	7,25	— 43,75	— 40,82
Regno Unito	12,00	11,50	11,50	15,00	14,25	12,62	— 4,17	— 15,73
Svizzera	5,50	5,50	2,00	8,75	8,75	6,79	— 63,64	— 22,38
Medie	9,08	8,25	6,92	13,40	12,95	10,81	— 23,79	— 19,34



A parità di misura, l'aumento pesa assai di più sulla piccola e media impresa perché meno meccanizzata ed automatizzata della grande.

Ma anche tale fattore — come abbiamo del resto già messo in evidenza — è stato aggravato dalle influenze negative esercitate dalle banche sui livelli salariali medi degli altri settori.

COSA VA CAMBIATO?

Che cosa va cambiato dunque nel nostro ordinamento creditizio e nella nostra prassi finanziaria?

Vi sono naturalmente sin d'ora le possibilità d'agire efficacemente. Il sistema bancario opera in Italia secondo metodi definiti³ « assicurativi », preoccupandosi soprattutto della ripartizione dei rischi, ottenuta colla distribuzione delle operazioni su di una larga area.

La teoria dei grandi numeri riduce effettivamente il rischio ma anche il credito a chi già lo merita, dato che esso viene distribuito un poco a tutti anche indipendentemente dalla qualità dei singoli clienti. In talune banche anglo-sassoni il rapporto colla clientela è professionale.

Il cliente si rivolge ad una sola banca con cui stringe un rapporto di reciproca profonda conoscenza ed uno scambio intensissimo di esperienze.

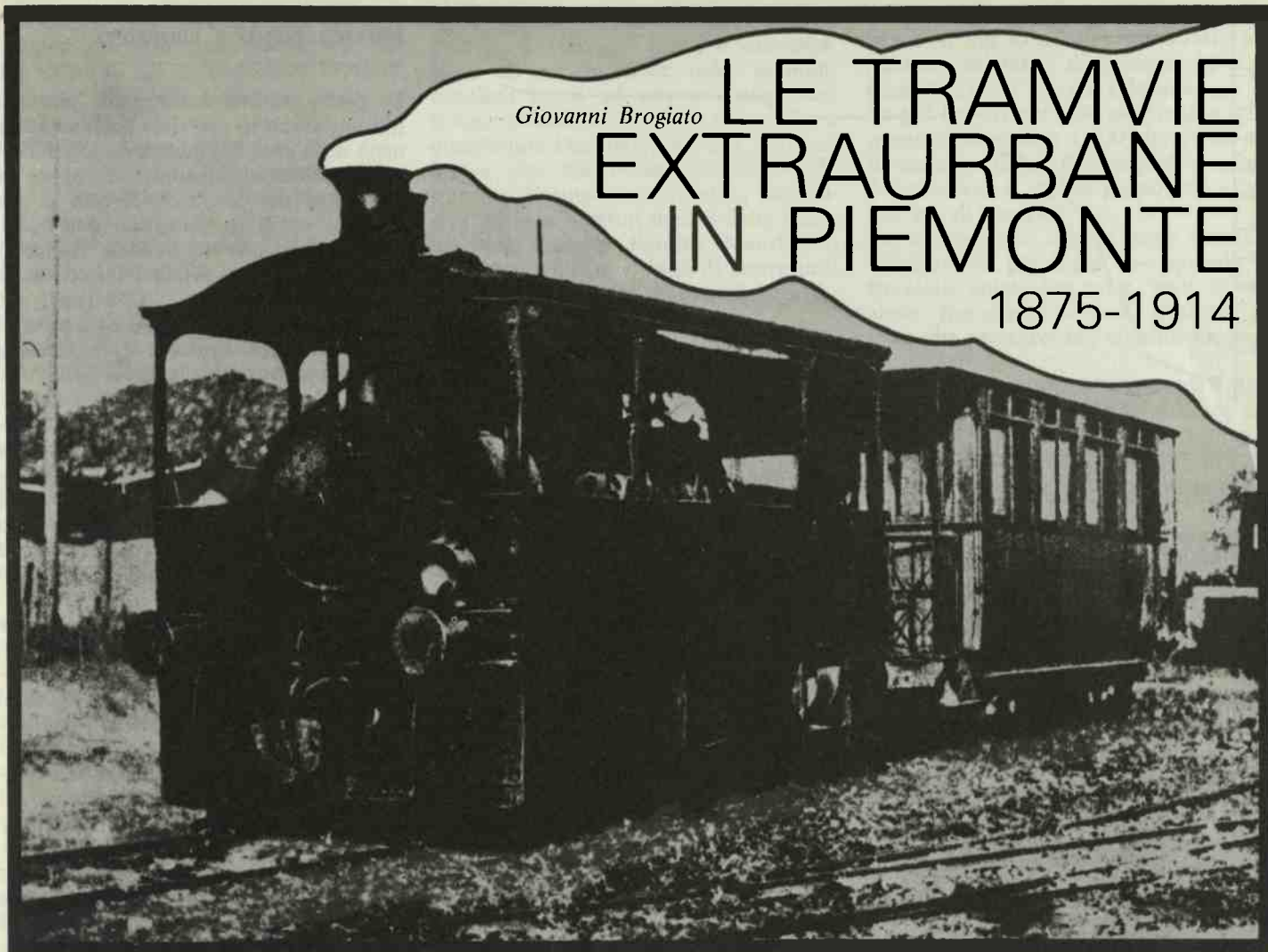
Nasce e si rafforza così, un dialogo anche più stretto della consulenza aziendale: la gestione finanziaria ed operativa, le scelte tattiche e strategiche vengono portate avanti di comune accordo. Anche in Italia taluni istituti di credito — quali ad esempio l'Istituto S. Paolo, la Banca nazionale del lavoro e pochi altri — hanno saputo creare con alcuni dei loro clienti un rapporto analogo che andrebbe esteso.

Questo diverso indirizzo darebbe alle analisi finanziarie per la concessione dei fidi, un contenuto ed una profondità assai maggiori delle attuali e metterebbe le aziende (sia banche che clienti) di fronte all'improrogabile necessità di una gestione ed amministrazione più dinamiche ed in pari tempo più realistiche ed utili al fine del progresso economico e sociale del nostro Paese.

¹ Computo del numero indice « composito » d'inflazione. Tale indice rappresenta la media aritmetica semplice dei seguenti numeri indici pubblicati dall'Istituto centrale di statistica, Roma: prezzi al consumo, prezzi all'ingrosso, costo della vita, guadagno medio minimo mensile (operatori dell'industria).

² Cfr. Mediobanca, Milano: « Dati Cumulativi... », pag. 5.

³ Cfr. Prof. Grassini, Direttore della GEPI - Gestioni e partecipazioni industriali - « Il Sole, 24 Ore », 6-4-1972.



Giovanni Brogiato

LE TRAMVIE EXTRAURBANE IN PIEMONTE

1875-1914

L'impianto delle tramvie extraurbane inizia nel 1875 con l'apertura al traffico della linea Torino-Moncalieri, la prima in Italia e raggiunge, nel corso di un ventennio, una notevole estensione della rete (Fig. 1). L'aver posto il limite della ricerca al 1914 è dovuto, principalmente, alla omogeneità dei sistemi di trazione, esclusivamente a vapore fino al 1904, e alla comparsa, dopo la prima guerra mondiale, in discreta quantità, di autobus e autocarri.

Va precisato che la limitazione all'esame delle tramvie, escludendo quelle a servizio urbano, è da ricercarsi nella grande diversità dei sistemi di trazione, negli sviluppi delle reti, attuate in periodi diversi, e, soprattutto, perché la più vasta concentrazione di « tram » avvenne in un'unica città: Torino. Infatti i primi tramway urbani a trazione ippica, correnti su rotaie metalliche, compaiono in Torino poco dopo il 1870 e mantengono totalmente inalterato tale sistema di trazione fino alla seconda metà degli anni '90 quando iniziano ad essere gradualmente sostituiti da tramway a trazione elettrica. Sarebbe stato impossibile far circolare

sui percorsi cittadini motrici a vapore, con i gravi inconvenienti che ne derivano, come il fumo, la scarsa elasticità di marcia e il rumore.

Non vengono esaminate linee, anche se con caratteristiche di percorso paragonabile a tramvie extraurbane, azionate da sistemi di trazione, totalmente o parzialmente, ad aderenza artificiale come le tramvie a dentiera, a fune, a contrappeso d'acqua sia per il contenuto sviluppo che per le particolarità d'uso a cui erano destinate: prevalentemente turistico oppure industriale.

Un altro mezzo di locomozione di nota particolare, che comparve nel periodo considerato, è il filobus: sistema di trasporto ibrido che sfruttava la flessibilità del mezzo su ruota gommata mantenendo una certa rigidità di percorso obbligato derivante dalla presa aerea dell'energia per il funzionamento del motore elettrico.

Tale sistema merita una breve citazione poiché al 1914 erano in funzione tre linee filoviarie extraurbane: Alba-Barolo, Cuneo-Peveragno-Chiusa Pesio e Ivrea-Courgnè con uno sviluppo complessivo di km 55. Purtroppo il filobus



Fig. 1. Sviluppo della rete tramviaria extraurbana.

venne, forse, troppo rapidamente accantonato, soppiantato dall'autobus con motore a combustione interna, mentre presentava pregi non indifferenti che venivano evidenziati su percorsi con profili altimetrici tormentati unitamente ad un maggiore confort di marcia (Fig. 2).

La differenza sostanziale tra ferrovie e tramvie extraurbane è che quest'ultima non doveva avere sede propria, che per una parte del tracciato, ma binari a livello della sede stradale verificandosi così una percorrenza mista con il mezzo ippotrainato.

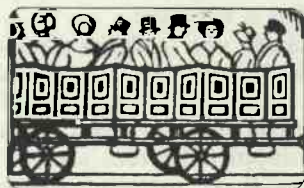
Tale differenza venne sancita da un'apposita legge: la n. 561 del 27-XII-1896 quando la quasi totalità della rete piemontese era già stata costruita e quindi per oltre vent'anni l'impianto di tramvie fu regolato da norme transitorie che si riferivano ai regolamenti di polizia per la circolazione di locomotive su strade ordinarie aperte al traffico e alle norme prescritte dal Ministero dei Lavori Pubblici in materia di costruzione di opere aperte ad uso pubblico.

Inoltre l'impianto delle tramvie preesistente, di qualche anno, la promulgazione della nota legge n. 5002 del 18-6-1879 che nella sua vastità di programmi stabiliva anche la costruzione di ferrovie secondarie di IV categoria comunemente dette « ferrovie economiche » con caratteristiche intermedie tra ferrovie, propriamente dette, e tramvie. La legge non specificava né le caratteristiche né le linee da costruirsi ma solo i chilometri complessivi concessi su tutto il territorio nazionale, di conseguenza l'impianto di queste linee si attenne ad una regolamentazione piuttosto carente.

Il territorio piemontese considerato al 1875 ha confini geografici quasi immutati rispetto ai limiti del Piemonte attuale; a seguito della creazione del Regno d'Italia e della successiva annessione di parte della regione veneta, dopo il 1866,

i limiti di estensione territoriale vennero ridotti rispetto a quelli esistenti sotto il Regno di Sardegna. Tale delimitazione su base regionale, valida per l'area racchiusa tra il confine di stato franco-svizzero e gli appennini liguri, risulta forzata nella zona di confine con la regione lombarda.

Le tramvie esistenti in tale area formano gruppo a sé stante in quanto i centri urbani serviti gravitano economicamente più sulla vicina Milano che su Torino.



FINANZIAMENTI E PROPRIETÀ

Le prime tramvie extraurbane piemontesi entrarono in esercizio nella seconda metà degli anni '70 quando la rete ferroviaria principale risultava completa e l'interesse per le strade ferrate si era spostato verso il centro-sud dell'Italia. Gli interessi per le tramvie risalgono a parecchi anni prima: infatti nella concessione, stipulata il 12-6-1857, per la costruzione e l'esercizio di una strada ferrata, tra Arona e Domodossola con eventuale prolungamento nella Valle del Rodano, con un gruppo di imprenditori franco-svizzeri, veniva autorizzata un'eventuale linea tramviaria da impiantarsi sulla rotabile del Sempione. Tale concessione non ebbe seguito vista la scarsa propensione del regno Sardo per l'attuazione di tale collegamento e per l'anticipata apertura del traforo del Frejus nel 1871.

Le forme di finanziamento utilizzate furono, nella maggior parte dei casi, l'emissione da parte delle società concessionarie di azioni ed obbligazioni fino a coprire l'ammontare del capitale sociale. Tuttavia comuni e deputazioni provinciali potevano stanziare dei contributi a « fondo perduto » a favore del concessionario al fine di incentivare l'inizio dei lavori.

Tale contributo non era previsto per legge per cui i comuni, sedi di industria e commercio e con una buona densità di popolazione, già sede di stazioni ferroviarie, concedettero sollecitamente tali sovvenzioni aumentando così la loro importanza economica.

Al fine di procurarsi rapidamente le somme per l'elargizioni di questi contributi venivano stipulati prestiti e anticipazioni con case bancarie, alcune francesi e inglesi, specializzate in tale tipo di crediti.

Le azioni di queste società trovarono sottoscrittori in Piemonte da parte di privati, banche ed enti comunali e provinciali e all'estero, soprattutto in Belgio.

Molte Società anonime avevano sede legale a Bruxelles, ma stabilire la percentuale di capitale straniero risulta laborioso (tabella 1).

Si può citar a titolo di esempio, che la « società generale di ferrovie economiche » di Bruxelles, concessionaria delle linee tramviarie Torino-Settimo e Ivrea-Santhià e del gruppo delle « ferrovie economiche » di Biella, annoverava tra i suoi azionisti, nonché membro del consiglio di amministrazione e rappresentante ufficiale della società in Italia, l'imprenditore tessile biellese Poma. Buona parte delle linee tramviarie del cuneese e alcune dell'astigiano furono

concesse al finanziere francese Berrier-Delaleu, ma egli operò più in veste di imprenditore che di banchiere. Dovette cedere le sue linee a società belghe, a seguito di fallimento avvenuto quasi subito dopo l'apertura al traffico.

Come nell'impianto delle ferrovie, dove i primi progettisti e fornitori furono cittadini belgi così nelle tramvie ci si avvale dell'opera di questa nazione estendendo le competenze anche alla gestione, e ciò in relazione al fatto che le ferrovie necessitavano di una maggiore quantità di capitali, per il funzionamento, superiore alle disponibilità delle case bancarie belghe.

Le tramvie, analogamente alle ferrovie, vennero date in concessione di proprietà anche se per un periodo minore, mediamente sui 60 anni, da parte degli enti: stato, provincia e comune, proprietari delle strade. Al termine della concessione l'ente proprietario del sedime stradale aveva la facoltà di riscattare gli impianti fissi oppure poteva pretendere la rimozione di questi se rimanevano di proprietà del concessionario; potevano anche essere riscattati il materiale mobile e le scorte.

Con la legge n. 444 del 12-7-1908 lo stato subentrò come unico ente concedente delle tramvie previo parere favorevole degli enti locali proprietari delle strade.

I concessionari iniziali di molte linee erano in prevalenza società belghe, con sigle societarie poco dissimili tra di loro, e tra queste le più importanti: la « Compagnia generale dei tramway a vapore piemontesi » e la « Società anonima dei tramway vercellesi ».

Per alcune linee dipartenti da Torino, figurano come concessionarie le due società, belghe, che avevano in concessione le reti urbane dei tramway a cavalli, a dimostrazione della convenienza all'estensione al traffico suburbano su direttrici remunerative.

Nomi ricorrenti nell'elenco dei concessionari sono quelli di Bellisomi e Belloli, i quali, in un primo tempo, fecero pensare ad un risveglio dell'imprenditoria italiana in tale settore ma in realtà si verificò che le linee, dopo averle aperte al traffico, venivano subito cedute ad una società belga che subentrava nella concessione e ne assumeva la gestione. Data la rapidità di tale trapasso è pensabile che i rapporti, tra costruttori e successivo gestore, fossero di stretta dipendenza economica e amministrativa pur nella piena legalità, essendo la concessione titolo di godimento giuridico di un bene e quindi oggetto di negozio commerciale.

Per alcune linee di particolare interesse locale compaiono come concessionari enti pubblici come: la Provincia di To-

rino, i Comuni di Alessandria, Pinerolo, Piobesi, Torino e Vinovo a dimostrazione di un interesse delle amministrazioni locali ad una estensione dei trasporti collettivi dove non si era manifestata l'iniziativa privata. È da rilevare che tra i concessionari della tramvia Torino-Vinovo-Piobesi compariva, oltre ai comuni toccati dalla linea, un ente morale: l'ordine Mauriziano conseguentemente al fatto di essere proprietario della vasta tenuta, che era attraversata dalla linea.

La linea Torino-Leim-Volpiano venne concessa alla « Società anonima della strada ferrata centrale del Canavese », già concessionaria della ferrovia per Rivarolo-Courgnè, esercitando così il diritto di prelazione alla costruzione e gestione contenuta nelle clausole della concessione ferroviaria.

IMPIANTO ED ESERCIZIO

Nelle tramvie, al contrario di quanto avvenne nelle ferrovie, si verificò che i concessionari furono, nella maggior parte dei casi, anche esercenti delle linee e si determinò che gruppi di linee con caratteristiche omogenee facessero capo ad un solo esercente.

Sui primi tracciati, quali: Torino-Moncalieri, Torino-Castagneto e Cuneo-Dronero venne richiesta la trazione ippica solo per ottenere più rapidamente la concessione ma, dopo poco tempo dall'apertura al traffico, veniva richiesta l'autorizzazione prefettizia all'esercizio da effettuarsi con trazione a vapore.

Un espediente analogo era già stato precedentemente utilizzato nell'impianto delle ferrovie, basti ricordare la Settimo-Rivarolo, la Gozzano-Alzo, la Genova-Sampierdarena di cui, le ultime due, non furono costruite dai concessionari iniziali ma da subconcessionari che le rilevarono dopo il fallimento della prima società.

Con la legge n. 4785 del 27-7-1887 vengono previste le prime sovvenzioni chilometriche alle tramvie sia per l'impianto che per l'esercizio. La quasi totalità della rete piemontese era già stata impiantata di conseguenza poche linee poterono beneficiarne: tuttavia alcune tratte furono esercitate con trazione elettrica per poter beneficiare delle sovvenzioni di nuovo impianto. La linea Torino-Chivasso venne elettrificata anche a seguito della scadenza della concessione che era trentennale e fu così possibile prorogarla.

Lo scartamento normale (distanza tra le rotaie pari a m 1,435 uguale a quella ferroviaria) era di gran lunga il più

diffuso. Al 1914, su 978 km di linea ben 670 km lo adottavano mentre sui restanti chilometri di percorso lo scartamento era di misura inferiore.

La più importante rete esercitata a scartamento ridotto (m 1,100) fu quella appartenente alla « Compagnia generale dei tramway a vapore piemontesi » con 183 km di percorso.

Lo scartamento ridotto dove non era obbligatorio per legge — quando il tracciato univa due centri sedi di stazione ferroviaria — era adottato su linee che percorrevano territori montani o collinari.

Le pendenze massime erano nell'ordine del 30-35%, pari a quelle massime esistenti sui tracciati ferroviari, venivano però superate pendenze oltre il 50% in alcuni tratti della Mondovì-Vicoforte e Torino-Castagneto.

I raggi minimi delle curve erano sui 50 ÷ 100 m, nettamente inferiori a quelli minimi ferroviari (intorno ai 300 m), adottati sia nei tornanti delle linee montane che per potersi addentrare nelle strette vie dei centri urbani attraversati.

Le rotaie erano del tipo « Vignole » e tutte le linee erano a semplice binario con raddoppio nei tratti in cui avveniva lo scambio tra i veicoli provenienti dagli opposti sensi di marcia.

Poiché i mezzi circolanti erano nettamente inferiori come velocità, capacità di carico e di traino di vetture per convoglio, vennero adottati binari più leggeri di quelli in uso sulla rete ferroviaria, con un peso nell'ordine di 30 kg/ml. I mezzi di trazione erano di marche diverse: le tedesche Borsig, Henschel, Krauss in maggiore quantità, la svizzera Brown-Boveri e l'italiana Breda mentre le vetture e i carri erano fabbricati da ditte italiane: Locati e Diatto di

Fig. 2.
Un filobus della linea Ivrea-Cuornè.



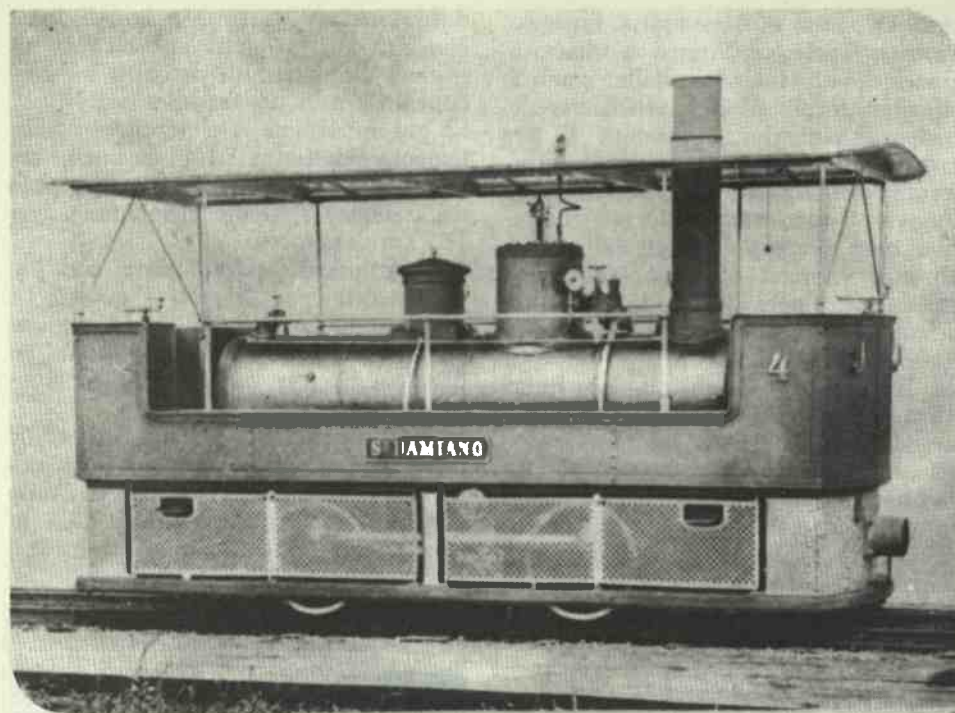


Fig. 3.
Locomotiva prodotta dalla Brown-Boveri
di Winterthur.

Torino e Grondona di Milano (Fig. 3). La presenza di ditte tedesche come fornitrici di materiale e tecnologie è dovuta oltre che alla indiscussa capacità tecnica, evidenziata successivamente con l'avvento della trazione elettrica, anche agli accordi politico-commerciali tra l'Italia e la Germania.

Circa la trazione elettrica è da precisare che le linee in esercizio con tale sistema erano, al 1914, quattro; la Torino-Poirino, elettrificata nel 1904, la Torino-Brusasco nel 1908, la Biella-Oropa nel 1911 e la Torino-Rivoli nel 1914. Una linea con caratteristiche interessanti, assimilabile a tramvia, che venne esercitata solo per alcuni anni, fu la Susa-S. Michel de Maurienne nota come ferrovia « Fell » dal nome di chi brevettò l'iniziale idea del francese Seguin.

Tale linea era stata costruita, nel 1868, lungo la rotabile che da Susa, valicando il confine al Moncenisio, raggiungeva S. Michel de Maurienne e cessò di funzionare nel 1871 con l'apertura del traforo del Frejus. Lo scartamento era di m 1,100, la sede del percorso seguiva la strada del Ceniso per separarsi quando si inoltrava in tratti in galleria (con struttura metallica in funzione di paravalanghe). Per poter superare le elevate pendenze (mediamente dell'85% con punte massime del 130%) in alcuni tratti del tracciato veniva utilizzata una terza rotaia intermedia al binario infatti la locomotiva oltre all'aderenza derivata dal peso e dalla potenza tra-

smessi dalle ruote motrici poteva disporre di un'aderenza supplementare originata dalla pressione, variabile, esercitata da due coppie di ruote, ad asse verticale, che venivano spinte, mediante la compressione di molle, contro la rotaia centrale (Fig. 4).

La rotaia centrale veniva anche utilizzata nelle curve di raggio ridotto (minimo 39 m) come guida, alla coppia di ruote ad asse verticale, al fine di non ridurre a livelli molto bassi la velocità: riduzione necessaria per evitare lo svio. La « Fell » rappresentò un tentativo, che l'apertura del traforo del Frejus frustrò rapidamente, per risolvere, senza effettuare lunghe gallerie, i problemi derivanti dal superamento di tratti in forte pendenza sfruttando le strade esistenti con un minore costo d'impianto. La breve durata del suo funzionamento impedì di valutare obiettivamente i pregi derivanti dall'esercizio poiché una serie di conseguenze negative, migliorabili col tempo (scarsa potenza della motrice, assenza di climatizzazione nelle vetture e in galleria, sfasamento degli orari ferroviari di corrispondenza) rese quasi uguali i tempi di percorrenza, nei mesi estivi, ai mezzi ippotrainati esistenti.

Furono messi allo studio, anche se non vennero attuati, vari progetti per ferrovie e tramvie, che erano giunte ai piedi di alcuni valichi verso la Francia, come il Colle della Croce, il Col Sautron e il Monginevro, per utilizzare il « sistema Fell » e il loro accantonamento fu determinato dall'insufficiente redditività di tali linee escluse dai principali itinerari dei commerci.

Ditte a prevalenza di capitale belga erano le maggiori concessionarie per l'esercizio infatti, con una relativa certezza, si può affermare che su 16 ditte esercenti, ben 5 di esse erano di nazionalità belga con uno sviluppo di rete pari a 543 km (Fig. 5).

Si deve ricordare che era inizialmente vietato, per legge, ad enti pubblici, anche se concessionari di linee, provvedere al loro esercizio. Tale divieto venne a cessare con l'assunzione diretta da parte dello stato, delle ferrovie nel 1905; dapprima vengono municipalizzate le reti urbane e successivamente quelle che collegavano le città con le aree suburbane.

Il maggior gruppo di esercizio operante in Piemonte era la « Compagnia generale dei tramway a vapore Piemontesi », facente capo al finanziere belga René Coumont con sede legale a Bruxelles. Tuttavia la società « Strade ferrate del Ticino », con sede legale a Milano con 151 km di linee in Piemonte e 112 in Lombardia rappresentava, in assoluto, il maggior gruppo d'esercizio.

Alcune società, in numero di otto, esercitavano una sola linea, per complessivi 143 km, tale fatto è spiegabile con gli interessi particolari che si manifestavano in alcune aree, come, ad esempio, i motivi turistico-religiosi della Biella-Oropa e della Mondovì-Vicoforte oppure quelli industriali della Pinerolo-Perosa Argentina.

Singolare fu l'esercizio della Torino-Rivoli, concessa nel 1868 come ferrovia a cavalli, aperta al traffico nel 1871 come ferrovia a vapore con scartamento ridotto da parte del Colli che aveva rilevato la concessione iniziale dal Reinfeld. Successivamente, nel 1878, venne concessa alla « Società finanziaria industriale » di Torino l'impianto di una tramvia fino alla Villa Tesoriera dopo qualche tempo si unificarono le gestioni mantenendo inalterati i tratti di esercizio con doppia sede. Nel 1910 le linee vennero cedute al « Consorzio per la tramvia Torino-Rivoli » che provvide all'elettrificazione dei tronchi.

La percorrenza mista, comune con i mezzi ippotrainati, imponeva delle limitazioni al traffico: la velocità di esercizio limitata (15 ÷ 30 km/h), i convogli erano formati da un basso numero di vetture (2 ÷ 6), le fermate potevano essere eseguite su binario corrente, senza obbligo di sosta in apposite stazioni. Si deve tener presente che queste norme erano di competenza del Prefetto come pure la frequenza delle corse.

Le linee piemontesi non beneficiarono, generalmente, di sovvenzioni governative per il solo esercizio, anche se alcuni comuni ed enti provinciali, per incentivarne la costruzione, erogarono

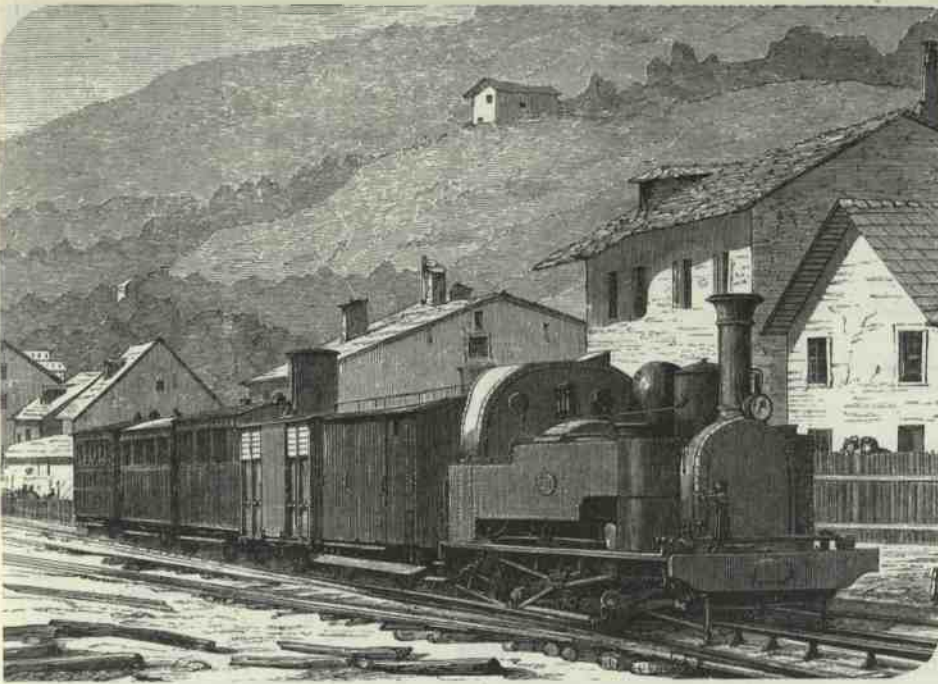
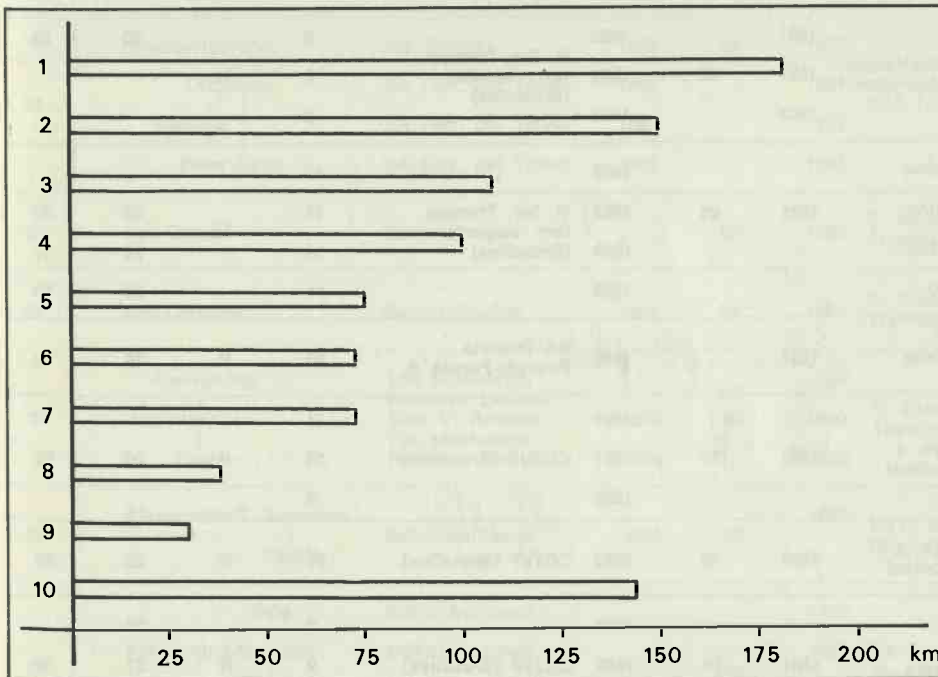


Fig. 4. Locomotiva tipo « Fell » costruita dalla ditta inglese Brassey e Co.



LEGENDA: 1 compagnia generale dei tramway a vapore piemontesi (Bruxelles) - 2 società per le ferrovie del Ticino (Milano) - 3 società astese-monferrina di tramvie e ferrovie (Torino) - 4 società anonima tramway vercellesi (Bruxelles) - 5 società torinese di tramway e ferrovie economiche (Torino) - 6 società anonima dei tramway di Torino (Bruxelles) - 7 società anonima dei tramway a vapore della provincia di Alessandria (Bruxelles) - 8 società generale di ferrovie economiche (Bruxelles) - società anonima delle tramvie occidentali (Torino) - 10 altre società.

Fig. 5. Società d'esercizio al 1914.

dei sussidi, di durata pluriennale, su tratte facenti capo alle città di Asti e Alessandria. Questi fattori hanno determinato che i costi di costruzione e, quelli successivi, di esercizio fossero minori rispetto a quelli ferroviari, rendendo così ammor-

tizzabile in minor tempo il capitale impiegato. Conseguenza? Il rapido e copioso intervento privato in questo settore. Il traffico era costituito più da viaggiatori che da merci con divario elevato, a favore dei primi, sulle linee conver-

genti su Torino, mentre era meno sensibile sulle restanti.

Purtroppo non è possibile una quantificazione estesa di tali dati in quanto compare un prospetto sui dati salienti dell'esercizio, a cura degli uffici del Ministero dei Lavori Pubblici, solo per alcuni anni intorno al 1905. La ripartizione dei prodotti e spese era per società d'esercizio e non per linea, alcune ditte non specificarono la quantità dei passeggeri e delle merci ma solo gli introiti globali. Fatto indicativo, anche se episodico, è che gli utili, dichiarati dalle società nel quinquennio 1903-'07, prima dell'avvento della concorrenza automobilistica, oscillavano dall'1,50% del prodotto d'esercizio della linea Revello-Paesana ad un massimo del 32% della Compagnia dei tramway a vapore Piemontesi e quindi nessuna delle linee lamentava un passivo di gestione.

DESCRIZIONE DEI TRACCIATI

Al fine di ridurre la laboriosità necessaria all'esame di ogni singola linea si è cercato di individuare dei « nuclei di attrazione » a cui facevano capo linee con caratteristiche omogenee. I nuclei considerati non hanno uguale importanza tra loro e, configurati geograficamente, esiste una separazione tra quelli appartenenti all'area nord-occidentale da quelli dell'area nord-orientale del Piemonte. Questa netta distinzione è da imputarsi oltre che alla presenza delle colline del Monferrato anche alla preesistente rete ferroviaria che, su percorsi di media distanza, vantava maggiori velocità commerciali, non avendo limiti imposti rispetto alle tramvie.

Torino era il centro da cui, indubbiamente, dipartivano più linee: ben nove e toccavano centri non serviti da linee ferrate ad eccezione di Moncalieri, Pinerolo, Settimo, Venaria e Volpiano già sedi di stazioni.

L'impianto di questa rete avvenne intorno al 1880; quando le ferrovie contavano quasi trent'anni di esercizio, per collegare i centri suburbani, alcuni dotati di discrete attività manifatturiere come Lejmi, Rivoli e Venaria, al capoluogo in funzione di prevalente trasporto passeggeri. Il loro tracciato passava, ad una certa distanza, da quelli ferroviari corrispondenti sia per evitare una concorrenza troppo diretta, quindi antieconomica, che a seguito di impedimenti naturali quali fiumi e colline; faceva eccezione la Torino-Poirino che univa il noto centro tessile, attraverso Moncalieri, alla città, dato l'intenso traffico che percorreva la linea di Ge-

Tabella 1. Tramvie extraurbane (in esercizio al 1914)

N.	Linea	Concessionario	Concessione anno durata	Aper- tura eser- cizio	Esercente	Lung. km	Scarta- mento ¹	Pen- denza max per %	R. min. curve mt
1	Torino-Castagneto Chivasso	SA dei Tramways di Torino	1875 30	1883	SA Tramways di Torino (Bruxelles)	15	N
				1877		22		59	36
				1883		11,5	
2	Torino-Moncalieri R. Castello	SA dei Tramways di Torino	1875 75	1881	SA Tramways di Torino (Bruxelles)	14	N
				1875		10		30	36
				1878		1	
3	Torino-Settimo	SG ferr. econom.	1884	SG ferr. econom.	10,5	N	35	75
4	Torino-Leini	SASFCT del Canavese	1882 60	1884	SAS Ferr. e Tramvie del Canavese	5	N
				1883		13		30	50
5	Torino-Pianezza Druent	SA Tramvie Occidentali Torino	1883 30	1887	SA Tramvie Occidentali di Torino	8	N	20	40
				1883		11		35	
				1883		11		20	
6	Torino-Tesoriera Rivoli	Soc. Fin. Ind. di Torino	1878 30	1879	Consorzio Tramvie Torino-Rivoli	3	R	17	50
				1881		8		...	
7	Torino-Stupinigi VinoVo Piobesi	C.ni di Torino-Vinovo e Ordine Mauriziano	1881 60	1881	S. Tor. Tramvie ferr. econom. (Bruxelles)	9	N	20	50
				1881		6		...	
				1902		2		...	
8	Torino-Orbassano Cumiana Pinerolo	Provincia Torino	1881 60	1882	S. Tor. Tramvie ferr. econom. (Bruxelles)	17	N
				1882		14		35	40
				1889		16		20	50
				1899		11		20	50
9	Pinerolo-Perosa A.	Ing. G. Giuliano	1881 ...	1886	SA Tramvia Pinerolo-Perosa A.	18	R	36	30
10	Torino Saluzzo-P. Virle Carmagnola	CG Tramways a vapore piemontesi	1881 70	1881	CGTVP (Bruxelles)	21	R	20	50
				1881		34		...	
				1882		8		...	
11	Saluzzo-Pinerolo	CG Tramways a vapore piemontesi	1881 70	1882	CGTVP (Bruxelles)	31	R	22	50
12	Venasca Saluzzo-Costigliole Cuneo	Berrier-Delaleu	1881 70	1887	CGTVP (Bruxelles)	8	R	39	50
				1880		9		27	
				1880		25		27	
13	Saluzzo-Revello Paesana	C. Biglia	1881 70	1881	CGTVP (Bruxelles)	8	R	18	50
				1900		13		42	
14	Cuneo-Dronero	CGTVP	1877 70	1879	CGTVP (Bruxelles)	18	R	28	50
15	Cuneo-Boves	CGTVP	1903 60	1903	CGTVP (Bruxelles)	8	R	35	55
16	Cuneo-S. Dalmazzo Demonte	Belloli e Chiapello	1877 ...	1878	F.Ili Vigna-Taglianti	8	N	19	100
				1914		18		...	

Fonte: F. Ogliaari-F. Sapi, « Scintille tra i monti », Ed. F. Ogliaari e F. Sapi, Milano, 1968.

¹ N = normale; R = ridotto.

N.	Linea	Concessionario	Concessione anno durata	Aper- tura eser- cizio	Esercente	Lung. km	Scarta- mento ¹	Pen- denza max per ‰	R. min. curve mt
17	Mondovi-Vicoforte S. Michele	Ing. F. Gastone	1879 ...	1880 1881	Ing. Montezemolo	6 5	R	65	45
18	Biella-Oropa	SAT Biella-Oropa	1911	SAT Biella-Oropa	14	R
19	Ivrea-Santhià	SAG Ferr. Econ.	1882 60	1882	SAG Ferr. Econ. (Bruxelles)	29	R	30	40
20	Biella Vercelli-Quinto Aranco	SA Tramways Vercellesi	1889	1890	SA Tramway Vercellesi (Bruxelles)	35	N	34	45
			1878	1880		7		30	40
			1878	1880		41		30	40
21	Vercelli-Trino	SA Tramways Vercellesi	1877 60	1878	SAT Vercellesi (Bruxelles)	18	N	17	47
22	Vercelli-Casale	Belloli	1886 60	1890	SAF Ticino (Milano)	28	N	20	50
23	Fara Vercelli-Biadrante Novara	Ing. Provasi	1883	1884	SAF Ticino (Milano)	16	N	16	70
			1883	1884		16		16	70
			1882	1883		12		20	40
24	Novara-Vigevano Ottobiano Mortara Pieve Cairo	Ing. Provasi	1882 60	1883	SAF Ticino (Milano)	32	N	9	70
		SA Ferr. del Ticino	1883	1884		20			80
		SA Ferr. del Ticino	1883	1884		14			...
		SA Ferr. del Ticino	1883	1884		13			100
25	Asti-Canale	Berrier-Delaleu 60	1882	S. Astese-Monferrina Tramvie-Ferrovie	24	R	35	40
26	Asti-Cortanze	Berrier-Delaleu	1881 60	1882	S. Astese-Monferrina Tramvie-Ferrovie	18	R	30	40
27	Alessandria Asti-Altavilla Casale	The Monferrato Railways Limited Cav. V. Remotti The Monferrato Railways Limited	1886	S. Astese-Monferrina Tramvie-Ferrovie	22	N	26	100
			1898	1900		24		27	
			1886	1888		21		27	
28	Alessandria-S. Salvatore Casale	Belloli-Bellisomi	1878 60	1880	SATV di Alessandria (Bruxelles)	11 21	N	61	30
29	Sale Alessandria-Marengo Spinetta Mandrogne	Belloli-Bellisomi	1880	SA Tramway a vapore di Alessandria (Bruxelles)	21	N
		Belloli-Bellisomi	1880		5		18	30
		Belloli-Bellisomi	1880		3		12	30
		C.ne di Alessandria	1898		11		12	30
30	Sale Tortona Monleale	Ing. Grattoni	1881	1881	Ing. Grattoni	12	N	5	35
			1888	1889		10		17	200
31	Basaluzzo Novi Ovada	SA Novi-Ovada	1880 60	1881	SA Novi-Ovada	7	N	18	150
						16			



Fig. 6. Convoglio tramviario sulla linea Torino-Moncalieri-Poirino.

nova, la tramvia fungeva da utile sussidiaria (Fig. 6).

La linea per Vinovo-Piobesi, oltre a servire come collegamento a questi due comuni, aveva il fine precipuo di collegare la residenza reale di Stupinigi alla città.

Tra i centri serviti da tramvia e ferrovia vi era Pinerolo collegato, per la via più breve, a Torino attraverso i centri agricoli di Piossasco e Orbassano. Il tracciato principale si biforcava: uno nella valle del Sangone e l'altro verso Cumiana, sede di importanti cave lapidee. Singolare era la posizione di Giaveno, importante centro urbano e manifatturiero, noto per gli insediamenti ecclesiastici e per le industrie tessili, cartarie e conciarie, che unitamente ai centri minori di Coazze e Valgioie, costituiva il mandamento omonimo; amministrati-

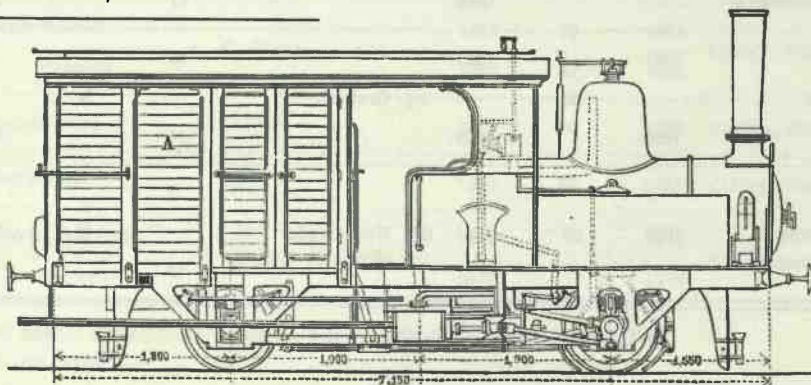
vamente faceva parte della provincia di Susa senza però essere collegato né alla linea del Frejus né, con strade idonee, alla rotabile del Cenisio per le difficoltà orografiche che separano le due valli; di conseguenza gravitava, potendo beneficiare di collegamenti più comodi, verso il pinerolese.

Pinerolo era anche capolinea della linea per Perosa Argentina, che percorreva la Val Chisone, ricca di centri tessili e di miniere di talco e grafite, e di quella che, attraverso Cavour, giungeva a Saluzzo.

Altro nucleo importante era Saluzzo, sia come centro agricolo che commerciale, sede d'esercizio della società dei tramway Piemontesi, collegato a Cuneo, Pinerolo e Torino con tracciati costruiti precedentemente alla parallela linea ferroviaria, ad eccezione della Torino-Cuneo in funzione dagli anni '50. In conseguenza di tali «raddoppi» di comunicazioni si instaurò pertanto un rapporto concorrenziale tra i due sistemi certamente a detrimento della società ferroviaria servendo quest'ultima una area poco urbanizzata. Con Saluzzo erano collegate la Valle del Po (capolinea Paesana) e la Valle Varaita (capolinea Venasca), discretamente popolate nella parte bassa, produttrici di legname e di un alimento diffuso a quei tempi: le castagne.

Anche per le linee che si dipartivano

Fig. 7. Vettura tramviaria con vagone postale incorporato.



da Cuneo si verificò che la tramvia anticipò la ferrovia sia per la linea di Dronero che per Borgo S. Dalmazzo, mentre Boves, sede con Borgo S. Dalmazzo di importanti cave e fornaci da calce, era congiunto al capoluogo solo con tramvia.

A completare il gruppo delle linee del Piemonte Nord-occidentale vi è la Mondovì-Vicoforte-S. Michele adibita prevalentemente al trasporto passeggeri, soprattutto per motivi religiosi, data l'importanza del santuario di Vicoforte. Le linee del vercellese furono originate dall'esigenza di collegare alle vie di comunicazione della pianura padana, attraverso Vercelli, i centri tessili della Valsesia e della Vallestrona e del biellese. Biella, oltre ad essere capolinea della rete delle « ferrovie economiche » biellesi (per Mongrando, Balme e Vallemosso), era collegata al noto santuario di Oropa. Questa linea era analoga, per motivazioni d'impianto, a quella di Vicoforte anche se la componente turistica non era sottovalutabile; venne impiantata inizialmente con trazione elettrica date le caratteristiche del tracciato.

Inoltre Biella, poiché per le note clausole allegate alla convenzione della strada ferrata, non poteva avere altro collegamento con Santhià, venne forzatamente unita con Vercelli col vantaggio di una più corretta ripartizione del traffico e la riduzione della concorrenza tra i due mezzi di trasporto.

Le linee del novarese, incuneandosi nella fitta maglia dei tracciati ferroviari, univano diversi centri della pianura con Novara da cui dipartivano i collegamenti con Vigevano e Ottobiano in territorio lombardo.

Le linee dell'astigiano univano Asti con Casale e Alessandria e facevano convergere sul capoluogo il traffico dei centri limitrofi come Casale e Cortanze. Tali tracciati attraversavano territori con condizioni orografiche difficili, prevalentemente collinari, noti per l'esistenza di centri di produzione vinicola.

Nella provincia di Alessandria vi era, oltre alla convergenza sul capoluogo delle linee per Mandrogne e Sale e dei collegamenti con Asti e Casale, anche quella sui centri di Tortona e Novi. Sulla prima città convergevano la linea di Castelnuovo Scrivia e Monleale, mentre sulla seconda quella per Ovada e Frugarolo quantunque questo tronco fosse esercito come ferrovia economica. La presenza di nuclei separati dalla restante rete era una caratteristica dell'alessandrino. Non si può però non tenere in debito conto l'importanza economica di due centri come Tortona e Novi e dell'esistenza di una efficiente rete ferroviaria che li privilegiava, es-

sendo posti all'entrata del passaggio obbligato verso il porto di Genova.

Si possono trarre alcune considerazioni sulle principali motivazioni che possono aver originato l'impianto delle tramvie: hanno rappresentato una fase importante dell'evoluzione del mezzo ferroviario rispetto al quale ebbero il pregio del minor costo sia d'impianto che d'esercizio e della maggior adattabilità di percorso contribuendo così al necessario completamento dei collegamenti nei confronti dei centri sprovvisti.

Quando vi fu una sovrapposizione di tracciati ciò derivò dalla successiva costruzione delle ferrovie complementari che ebbero tempi di esecuzione superiori rispetto a quelle della rete tramviaria.

Vennero attuate in Piemonte, parecchi anni dopo la loro comparsa, sulla scorta delle esperienze effettuate nei vari paesi europei, date le nostre caratteristiche di regione ad economia agricola. Con una certa veridicità si può affermare che mentre le strade ferrate rappresentarono, per il territorio piemontese, l'inizio della sua trasformazione da agricola ad industriale, le tramvie sancirono questa trasformazione attestando il raggiungimento di un certo livello di espansione industriale. Verifica di questa asserzione si può vedere in Torino, con la rete extraurbana, costruita a raggiera verso le zone suburbane coll'intento di convogliare, più rapidamente, gli abitanti verso la città, anticipando quel fenomeno di spostamento di masse per motivi di lavoro che in seguito sarà definito « pendolarismo ». Per gli altri centri al trasporto passeggeri era abbinato un discreto traffico merci ma ciò era dovuto alla minore importanza commerciale e industriale in quanto se il volume delle merci era elevato diveniva più conveniente la ferrovia.

La funzione precipua delle tramvie fu quindi l'avvicinamento dei centri sparsi alle città-polo, operando su una scala di percorso, velocità e cadenza di fermate ridotte rispetto a quella ferroviaria.

Analogamente alle strade ferrate, anche se in minor misura, le reti extraurbane si svilupparono maggiormente dove le condizioni planimetriche erano più favorevoli e si localizzarono in prossimità di centri che ne fossero sicuri fruitori aumentandone la loro importanza economica a detrimento degli altri.

Quando la rete tramviaria diverrà oggetto di una forte concorrenza, dopo la prima guerra mondiale, con il consolidarsi del trasporto automobilistico, molte linee verranno elettrificate, per aumentarne le prestazioni cercando di ritardare, il più possibile, il previsto e inderogabile smantellamento.



L'ARTE DELL'ARTIGIANATO

Piera Condulmer



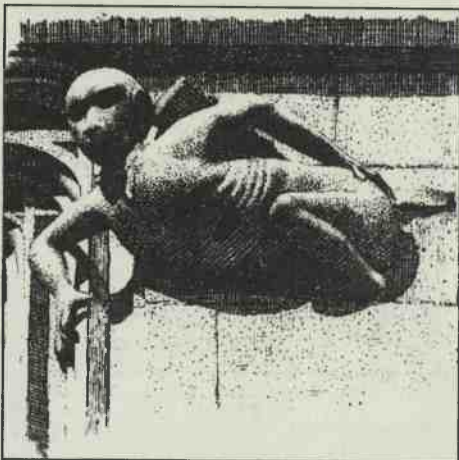
Difficile è stabilire una netta linea di demarcazione tra l'arte e l'artigianato, dove finisce l'uno e dove e quando comincia l'altra; sia quando nella realizzazione del completo suo pensiero l'ideatore deve ricorrere all'artigianato e trasformarsi egli stesso in artigiano, sia quando nella realizzazione della idea altrui, l'artigiano interpretandola, diventa egli stesso artista.

Artista e artigiano hanno del resto la stessa radice, e *artifex* era per i latini anche il facitore di versi, perché si arrovellava nell'*ars* della parola, del metro, del ritmo, degli accenti, delle cesure, delle figure retoriche, per poter ridare il suo fantasma poetico, e il musicista il suo momento sonoro, così come il pittore, lo scultore, l'architetto devono prepararsi a lungo sull'arte dei colori, della pietra, sulla tecnica dell'arco per potersi esprimere. Era l'*ars longa* in cui si formavano nei lunghi anni di *bottega* dei nostri artisti rinascimentali, quelle maestranze dalle quali emergeva poi la singola personalità, che, assimilato e superato il momento tecnico, era pronta per realizzare tecnicamente anche le sue intuizioni.

Solo in questo punto di passaggio è possibile intravedere la differenza tra artigianato artistico e arte, in quanto l'artista investe della sua idea la tecnica, l'artigianato sostanzia della sua tecnica l'idea altrui, o attua quelle che vengono dette le arti minori o di contorno.

Questi pensieri riaffiorano con una certa insistenza quando si ha l'impressione che stiano per divenire desueti in certe radicali trasformazioni sociali, nel prevalere di organizzazioni tecniche, di valori che l'industrializzazione impone. Purtroppo il gigantismo industriale fa perdere la proporzione dell'umano, ci rende insensibili a certi valori, accentuandone altri. D'altra parte il concetto dell'artigiano solitario o con piccola schiera di aiuti, che si rovela nell'impegno e nel gusto del *capo d'opera*, come ragione di prestigio personale, si perde ora nel concetto del lavoro in serie, della produzione in serie per soddisfare bisogni seriali di masse sempre crescenti, in cui l'artigiano può sentirsi





travolto. Ma se sopravvive vuol dire che ha una sua funzione sociale da svolgere, e io lo vedo come la coscienza ammonitrice dell'alienante civiltà dei consumi, che ci rende tutti estranei a tutto; ci spersonalizza, ci priva della possibilità di aderire spiritualmente alle cose, sia nell'impegno del farle, sia nella durata della loro fruizione, assillati dal consumare per produrre e dal produrre per consumare in una spirale infinita. Nella civiltà dei consumi tutto si consuma, ma nulla si gode, perché il godimento implica l'attimo di sosta, di raccoglimento per percepire il piacere, per contemplare la propria fatica, per sentirsi nelle cose, per arricchirle di valori non solo venali ma affettivi, per umanizzarle infatti, rendendole partecipi della nostra vita, dotandole di un passato e di un avvenire. Operazioni psicologiche che la teoria del consumismo ad ogni costo, della distruzione e del rinnovamento continuo di tutto, del produrre velocemente per velocemente consumare, più non consente, impoverendo colpevolmente l'uomo, svuotandolo di ogni senso di validità e di durata, che dal campo materiale si trasferisce al campo spirituale, e crea quell'indifferenza morale i cui effetti stiamo vivendo.

Bisogna avere il coraggio di riconoscere che c'è anche una ecologia dello spirito, dell'animo, basata anch'essa come quella ambientale naturale, su di un equilibrio di forze e di fattori, che non possono impunemente venire inquinati o violentati, o soppressi. E allora occorrerebbe prendere in mano un vocabolario per rintracciare, esumare parole (e perciò concetti) scomparsi dal linguaggio usuale, anzi divenuti tabù, per non offendere la cosiddetta libertà dell'individuo, in realtà reso schiavo dall'eccesso dei bisogni di cui pretende l'immediato soddisfacimento.

Il discorso iniziale sull'artigianato ci ha portati molto in là, fuori strada può pensare qualcuno; ma non credo del tutto, perché il lavoro artigianale è forse l'ultima espressione di un'attività non alienante nel suo produrre metodico e paziente, dove chi lavora si sente veramente artefice di qualcosa dall'inizio

alla fine, e chi lavora se lo vede crescere tra mani questo suo manufatto, come un qualcosa di suo, e si preoccupa della sua durata. Riandando al tempo aureo dell'artigianato, poniamoci di fronte ad una cattedrale gotica, o romanico-gotica, e guardiamo ad una ad una la serie innumerevole di pinnacoli, di edicole merlettate di trine di pietra, sotto cui si slanciano le longilinee figure di santi, di beati, d'imperatori, di verginali Madonne, con varietà di volti e di espressioni; guardiamo la sconfitta libera varietà inventiva dei capitelli di colonne all'esterno e all'interno, carichi di allegorie, di diavoli caudati, di mostri a simboleggiare i vizi, di figure umane, angeliche o demoniache piene di espressività, latori di un messaggio. Guardiamo tutto ciò e ci renderemo

conto della grandezza dell'artigianato medievale, al quale era commessa non solo la parte esecutiva, ma spesso la parte inventiva dei particolari di un complesso architettonico, sculture od affreschi, confidando nell'apporto della ricchezza della sua fede religiosa, nella sua cultura biblica, della sua sensibilità interpretativa, sì da costituire, una cattedrale, il più grandioso inno elevato coralmente dall'umanità al divino. E l'artigiano mentre scalpellava diventava giudice inappellabile del bene e del male, esaltava gli umili, abbatteva i superbi, condannava i colpevoli, esaltava i giusti, in inferni, in purgatori, in paradisi di pietra. Pensiamo a tutti i tesori di abilità e d'intelligenza profusi dagli artigiani nelle cappelle delle loro associazioni o corporazioni, rimanendo per lo più anonimi, artefici oscuri di opere luminose, che nel lavoro della bottega si formavano l'abito dell'arte da garzoni, ad apprendisti, ad aiutanti, a collaboratori, fino a divenire essi stessi mastri, maestri; aprendo a lor volta una bottega per insegnare a nuovi apprendisti i tesori della loro esperienza, della loro tecnica, della loro arte, del loro stile, della loro scuola insomma, spesso imprimendo nelle loro opere un segno distintivo, o sigla, o marchio per farla riconoscere collettivamente. Spesso dall'artigiano si evolveva l'artista.

È umano pensare che questi cultori dell'arte loro divenissero gelosi custodi delle loro tecniche, della serietà, della correttezza dei lavori che uscivano dalle loro botteghe, che volevano eseguiti appunto a *regola d'arte*, e come inclinassero perciò a chiudersi in consorterie, in compagnie per acquisire anche privilegi, privative, esclusività, tutela giuridica contro ogni contraffazione. Privilegi utili al progresso tecnico delle diverse arti, fino a che queste non divennero esclusivistiche e tiranniche e perciò ingiuste.

Certo in Piemonte queste associazioni delle arti non poterono assurgere all'importanza assunta altrove, per la differente evoluzione storico-sociale del comune, per le diverse vicende politiche, e scarsa ne è rimasta a Torino la documentazione. Il che non vuol dire che le

categorie artigianali non si siano formate con i loro statuti, il loro santo protettore, e appena possibile con il patronato di una cappella in qualche chiesa, e di cui si ha ancora notizia, cappella il cui decoro era un punto d'onore per gli associati.

Anche se non sappiamo con precisione l'origine medievale di queste associazioni, che d'altra parte avevano i loro precedenti nei *collegia* romani, dotati di *privilegia et munera*, se le loro finalità fossero economiche o spirituali o miste, erano l'organizzazione democratica del popolo lavoratore cittadino di fronte alle *magnae parentellae*, cioè a quelle catene di famiglie benestanti ed importanti nel Comune, i cosiddetti *grandi alberghi* della città. Organizzazioni popolari che almeno una volta all'anno prendevano la rivincita nell'occasione della festa popolare di S. Giovanni, in cui le grandi famiglie non erano ammesse a portare i ceri per la processione, perché a ciò erano deputati i *cerei*, che dovevano provvedere anche *ad bibendum et illuminandum*. Anche se la Società di S. Giovanni Battista a carattere democratico, non aveva in se stessa scopi professionali, i *cerei* che uscivano da essa, erano investiti di una certa dignità, e già un Ordinato del Consiglio Maggiore di Credenza del 29 maggio 1328, dettava loro norme precise per l'organizzazione della importantissima festa cittadina; non solo, ma in un Ordinato del 12 giugno del 1375 e seguenti, dove sono indicate ventisei categorie partecipanti: mercanti, sarti, macellai, albergatori, vignolanti, speziali, scolari, asini (lapsus, forse intendendo asinari, stante l'importanza che questi avevano per i trasporti in collina), fabbri, falegnami ecc., i *cerei* non vi sono elencati, perché probabilmente erano collegati con l'autorità vescovile nell'ambito della parrocchia; perché è da notare che questa categoria artigianale era anche obbligata, se chiamata dal vescovo, a prestare servizio di difesa militare.

Una attrazione delle categorie artigianali verso l'ambito del potere civile, venne esercitata da Amedeo VIII con i suoi *Statuta* del 1430 « artes et artistae mechanici, artes et artistae liberales et operarii ad salaria quotidiana extra domos eorum », come esercitanti funzione di pubblico interesse, dovevano essere sottoposti ad una forma di controllo ducale. Amedeo VIII poi col suo metodo organizzativo gerarchicamente ordinato, stabiliva una graduatoria di valori e di dignità, dove doveva esprimersi anche esteriormente nel vestiario: fogge di abiti e qualità di panni che potevano essere portati dagli uni e non dagli altri, in modo che anche dall'esterno stesso

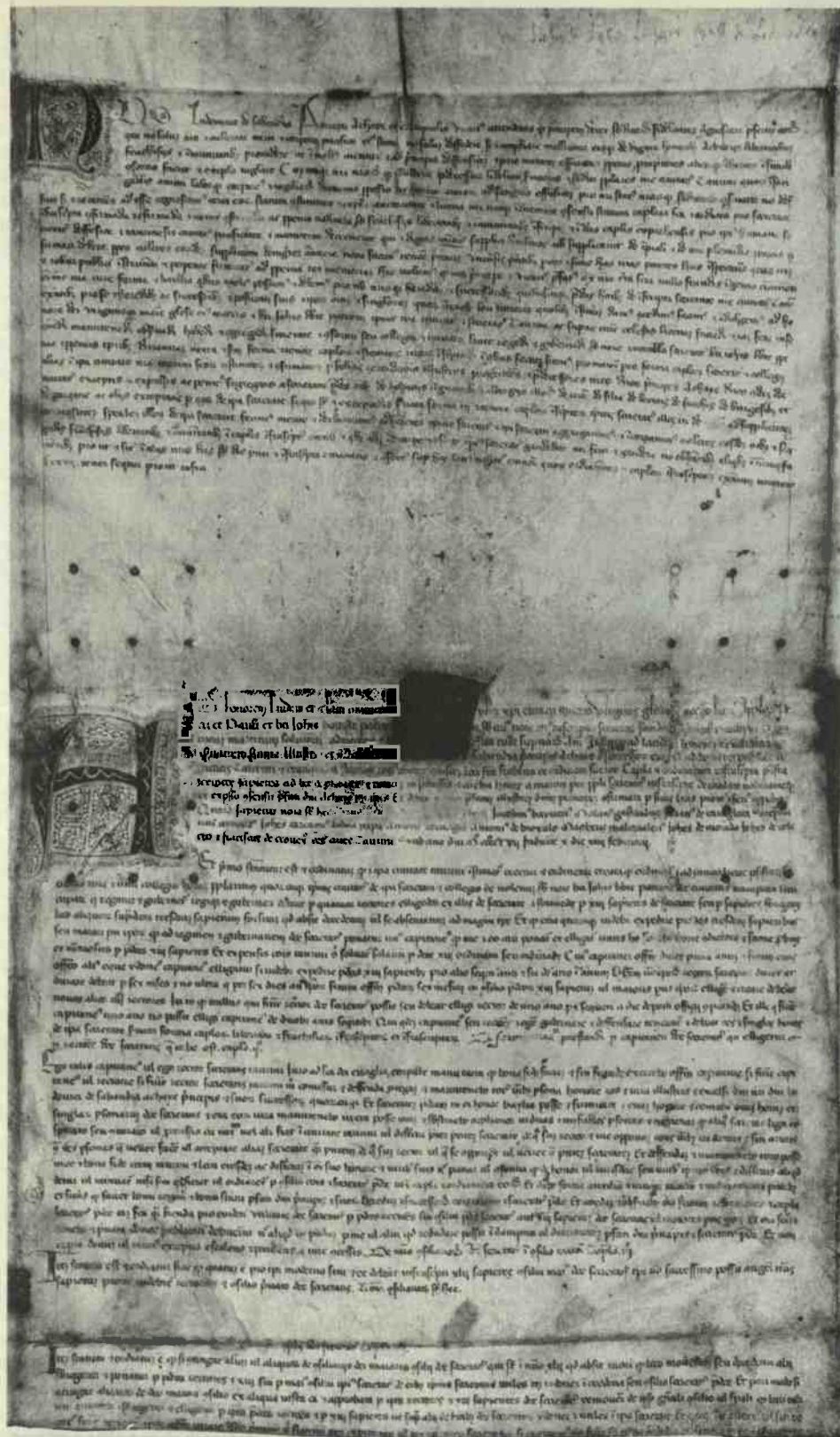
si poteva avere una idea della composizione sociale del paese. Potrebbe sembrare questa una divisione in caste, negativa ed opprimente, in vista di una dinamica propulsiva della società nel medioevo piemontese e torinese? Forse.

Tardi sono gli Statuti datati da queste associazioni d'arti e mestieri, facendo risalire il più antico al secolo XVII, che mi riprometto di esporre insieme ad altri che mi venga fatto di trovare; ma che esistessero i raggruppamenti artigianali l'abbiamo già constatato, e possiamo ancora provarlo in base a testimonianze e resoconti di antichi eventi e documenti archivistici. Sfogliamo per esempio ancora gli *Ordinati* del Comune di Torino all'anno 1574, e tra la concitazione delle delibere prese con mesi di anticipo in occasione della venuta in questa città di Enrico III di Valois, il neo eletto re di Francia, troviamo una precisa elencazione dei doveri di contribuzione agli addobbi per le diverse categorie artigianali, a ciascuna delle quali era imposto di *tapizzar con frasche* un ben delimitato tratto del percorso del corteo reale. Per primi sono nominati i minusieri, seguiti dai maestri di legname, i muratori, gli speronari, i sellari, i serraglieri, i ferrari, i maniscalchi, gli ortolani, i testori di tela, i pellettieri, i rettagliatori, i pelletteri, i pelliceri, i sartori, i calzolari, gli affaytatori, i doreri, i librai, i profumieri, i barberi, gli armareri, gli sparari, gli spetiali, i mercanti (Arch. St. Comunale Ordinati 1574 f. 31 v.). Gli insolventi sarebbero stati colpiti da una « multa di 25 lire e interdiction da gli offitii loro ».

D'altra parte l'antica toponomastica cittadina è interessantissima al riguardo, e sta ad indicare la distribuzione zonale e stradale delle varie attività, di cui oggi si mantiene il ricordo solo in pochissime vie, come quella degli Stampatori, dei Mercanti (di panni), ecc.

La circa trentennale occupazione francese del Piemonte e di Torino nel secolo XVI, la demolizione di tante chiese hanno disperso molte memorie della vita medievale cittadina; ma Emanuele Filiberto al suo rientro nello stato avito, volendo ricostruire le forze di lavoro, fu molto favorevole alla costituzione o ricostituzione di società artigianali, che tra gli scopi loro ponevano anche quelli benefici e assistenziali, nonché quelli religiosi: su questi il duca voleva posto l'accento a scopi controriformistici, e come mezzo di ricostruzione morale del popolo e dei suoi costumi paurosamente decaduti. Il duca riteneva inoltre tali associazioni utili per il miglioramento dell'industria e perché facilitavano insieme quella vigilanza, direi ingerenza,





Frammento
degli statuti della Società
di S. Giovanni Battista, 1417
(A. C. T. Ordinati vol. LXXXI).

sovrana in momenti di illuminato assolutismo ricostruttivo.

Nel 1560 viene perciò istituita la Giunta dei Cognitori Giudici e Soprintendenti con a capo il Gran Cancelliere e con la presidenza dell'Arcivescovo, legando così direttamente le alte gerarchie laiche ed ecclesiastiche alle forze produttive della città. Con lo stesso intento benefico religioso e produttivo veniva fondata l'Albergo di virtù, basato non sulla pura carità degradante e favorente l'ozio, ma sull'avvio al lavoro dei bambini derelitti. Carlo Emanuele I perfezionò nei suoi ordinamenti tale istituzione, nel 1587, per fare di quell'Albergo di virtù un seminario di nuove forze di lavoro, specie nel campo delle arti meccaniche e nella lavorazione dei veluti di seta, mentre nel 1582 aveva reso obbligatoria per l'artigiano l'iscrizione alla matricola dell'arte o del mestiere prescelti.

Questo collegamento tra corporazione d'arte, autorità sovrana e religiosa si mantenne nel tempo e forse ha rappresentato una delle ragioni di coesione del popolo piemontese con il sovrano, dal quale ricevevano impulso, senza essere ostacolate nel libero svolgimento di quella evoluzione interna inerente ad ogni società, per il migliore perseguimento dei suoi scopi.

All'inizio dell'era riformistica, con Carlo Alberto, certi privilegi divennero anacronistici e antisociali nei confronti della libera iniziativa e della libera scelta del lavoro da parte di chiunque voglia imprendere un'attività, senza dover passare sotto le forche caudine di un monopolio corporativo.

Dalle antiche associazioni d'arti si enucleano allora i forti contenuti sociali caritativi che avevano presieduto insieme a quelli di carattere professionale di categoria, giuridici e di privilegi, al costituirsi della compagnia, e si trovano pronti per configurare quelle Pie associazioni con scopi prettamente assistenziali, di solidarietà verso coloro che, già esercitanti lo stesso lavoro, si trovano nella impossibilità di continuarlo o per vecchiaia o per malattia, e sono bisognosi di soccorso. Queste Pie unioni, associazioni, leghe ecc. costituiranno quel capitale morale della società popolare torinese che sarà vanto di questa città, e oggetto di ammirazione di viaggiatori e sociologi; da questo ambiente, come non ultima ragione, usciranno quelle grandissime figure della carità umana e cristiana che si propone la costruzione morale e civile della gioventù, o il suo recupero sociale, attraverso il lavoro artigianale; figure che hanno illuminato tutto il secolo XIX e le cui istituzioni nulla riesca a scalfire.

OTTOCENTO A TORINO

Andreina Griseri



*Pelagio Palagi.
Monumento
al Conte Verde (1841)
Torino,
Piazza Palazzo di città.*

La critica moderna sta rivedendo l'arte dell'800 fuori dagli schemi che avevano confinato quelle testimonianze sotto l'etichetta di arte accademica, e suggerisce un'ottica ora diversamente legata alla storia di quegli anni. A Torino, al centro di questa rivalutazione, si discute l'opera di Pelagio Palagi, artista attivo dal 1832 al '57 per i Reali Palazzi e organizzatore di una cultura artistica singolarmente europea. In questo senso, dopo una prima mostra a Bologna (aprile-giugno 1976), si è voluto documentare quel momento esponendone una scelta nel Palazzo Reale di Torino, che vide Palagi architetto scultore e pittore incaricato da Carlo Alberto di un'ampia ristrutturazione di quegli ambienti¹. In conclusione è emersa l'intelligenza di un taglio decorativo e di un mestiere sensibile e al massimo agguerrito, come vero e proprio risultato portante. Era in fondo la qualità significativa ed essenziale anche all'architettura del Palagi, e con questa disposizione alla sperimentazione egli finirà per sostenere una nutrita équipe di esecutori, con idee nuove. È facile valutarlo, confrontando alla mostra i disegni preparatori e poi nello stesso Palazzo i bronzi e i mobili realizzati, i soffitti intagliati e dorati, i pavimenti ad intarsio. Lo stile proposto era quello neoclassico, come si addiceva ad appartamenti di rappresentanza, mentre a Racconigi la scelta si era orientata verso il neogotico e per gli interni il neoegizio. L'alternativa rappresentava in sostanza la faccia di un unico revival, che riguardava il repertorio degli stili antichi con criticismo (appoggiandosi agli originali collezionati con attenzione intelligente e lo dimostrano le raccolte dello stesso Palagi, che includevano esemplari della scultura greca, reperti egizi, etrusco-italici, romani e medioevali). Gli stili erano utilizzati non in contrapposizione, ma piuttosto come proposte equivalenti, adattandoli di volta in volta alle varie tipologie: si riscopriva la misura e il decoro sicuro, pausato, per i fregi alla greca ed i ritmi del classico, attingendo dal gotico il senso romantico e visionario che il primo Ottocento in particolare aveva

individuato in quei modelli, indicandoli come perfettamente adatti alle cappelle (come nel caso di Altacomba), o per i castelli, le serre e i pinnacoli dei giardini, abbinati alle 'rovine'. nell'ambito appunto del gusto pittoresco e dei suoi divertimenti colti ed arrischiati.

E vale la pena di ricordare a questo punto che il Milizia, nei suoi *Principi di architettura civile*, discutendo degli 'Edifici della maggiore sublimità', aveva avvertito: « Si può ritenere il buono della gotica, e innestarlo facilmente col bello della greca, che è la vera Architettura ».

L'apporto del Palagi era stato dunque significativo. Egli era arrivato a elaborare, per la città di Torino, entro l'alternativa del bizantino-neogotico-neoclassico, la stessa tipologia della chiesa che era allora al centro di una pianificazione urbanistica importante, quella del Borgo Nuovo, dove le palazzine della borghesia erano previste nell'area verde di un giardino, ancora oggi pienamente conservato².

Il repertorio degli stili così indagati esigeva allora un controllo sempre più attento ed esigente nei riguardi della perfezione tecnica, secondo l'ideologia e la prassi delle Arts and Craft inglesi, che avevano finito per legare sempre di più l'architettura ai manufatti, unendo progettazione ed esecuzione, in particolare decidendo il rapporto dei mobili e delle boiserie come arredo che sarà sempre maggiormente presente alle Esposizioni Universali. Per queste scelte le esigenze divulgative derivate dalla rivoluzione industriale saranno determinanti.

Nel caso dell'ambiente torinese degli anni dal 1830 al '50, ancora ci si muoveva al servizio di una élite, per i castelli reali e per le ville della borghesia, aperte queste ultime a modificare il paesaggio urbano (nel Borgo Nuovo, lungo il Corso Vittorio Emanuele e ancora nel raccordo della Gran Madre con l'arteria fluviale³); per altro il Palagi, era attivo in quei decenni esclusivamente per la corte, con risultati di primo piano, ad opera di intagliatori e 'minusieri' su cui gli studi più recenti della Matteucci e della Bandèra-Gregori hanno giustamente insistito, (mentre per la pittura è stata determinante l'analisi del Grandi e della Dalmasso). Va detto soprattutto per i protagonisti di quella decorazione che, a contatto con Palagi la loro opera era sempre di un livello eccezionale, appunto quanto a mestiere, mentre in proprio risulteranno eclettici e tanto meno rigorosi.

Per parte sua il Palagi aveva rielaborato non solo idee dedotte da modelli che ormai circolavano per tutta Europa, attingendo alla trattatistica inglese e a quella francese, forte degli esempi del



Carlo Marocchetti.
Bozzetto (terracotta
per il monumento a Emanuele Filiberto.
Torino, Museo Civico).

Litografia per il
Riccardo Cuor di Leone
di Carlo Marocchetti.



neoclassico bolognese, romano e milanese, a favore di un monarca che ambiva essere in linea con gli atteggiamenti figurativi alla moda, ma era riuscito a legare le fila più aggiornate del nuovo gusto anche rispetto ai precedenti del barocco classico, che nella reggia torinese contava esempi di puro Seicento, fino alla conclusione liberissima di Juvarrà e di Benedetto Alfieri, dimostrando anche in questo caso una sensibile intelligenza retrospettiva.

Le fonti di quelle idee erano gli inglesi Walpole e Wedgwood, Flaxman e Pugin e Thomas Hope, dalla Francia Percier e Viollet-le-Duc. L'idea del gotico crescerà poi anche in Piemonte con il gusto del restauro, di fronte ai castelli antichi, oppure consigliando esempi di gotico rustico per il villaggio di Pollenzo, mentre le margherie e le serre di Racconigi saranno direttamente legate alla più esclusiva e raffinata cultura inglese.

Di fronte al Palagi che si impegnava a concretare soprattutto un mestiere elegante, al massimo controllato anche nelle punte più fastose, progettando idee alla gotica anche per la chiesa di San Lorenzo, o per decorazioni magari non attuate, come nel caso della facciata del Palazzo Reale, dove non a caso sarà realizzata unicamente la cancellata, ancora va ricordato come il Medioevo venisse riscoperto, per altra parte, piuttosto sotto un profilo di storia civile: e il De Sanctis avvertirà nel 1866 quale ruolo avessero rivestito i quadri storici del D'Azeglio per rievocare una precisa « storia » ad uso degli italiani del suo tempo: « Erano la disfida di Barletta. Erano la Battaglia di Legnano. Erano i brindisi del Ferruccio innanzi la Battaglia di Gavinana ». Si cercavano « le tradizioni e la carta della nostra nazionalità, una più chiara coscienza di noi stessi, le testimonianze e i documenti del nostro valore e della nostra grandezza ». « Milano accorreva ogni anno all'Esposizione di Brera, e vi trovava un nuovo quadro di D'Azeglio, e vi trovava sotto gli occhi dell'Austria un nuovo frammento della grandezza nazionale, una nuova protesta contro la dominazione straniera ».

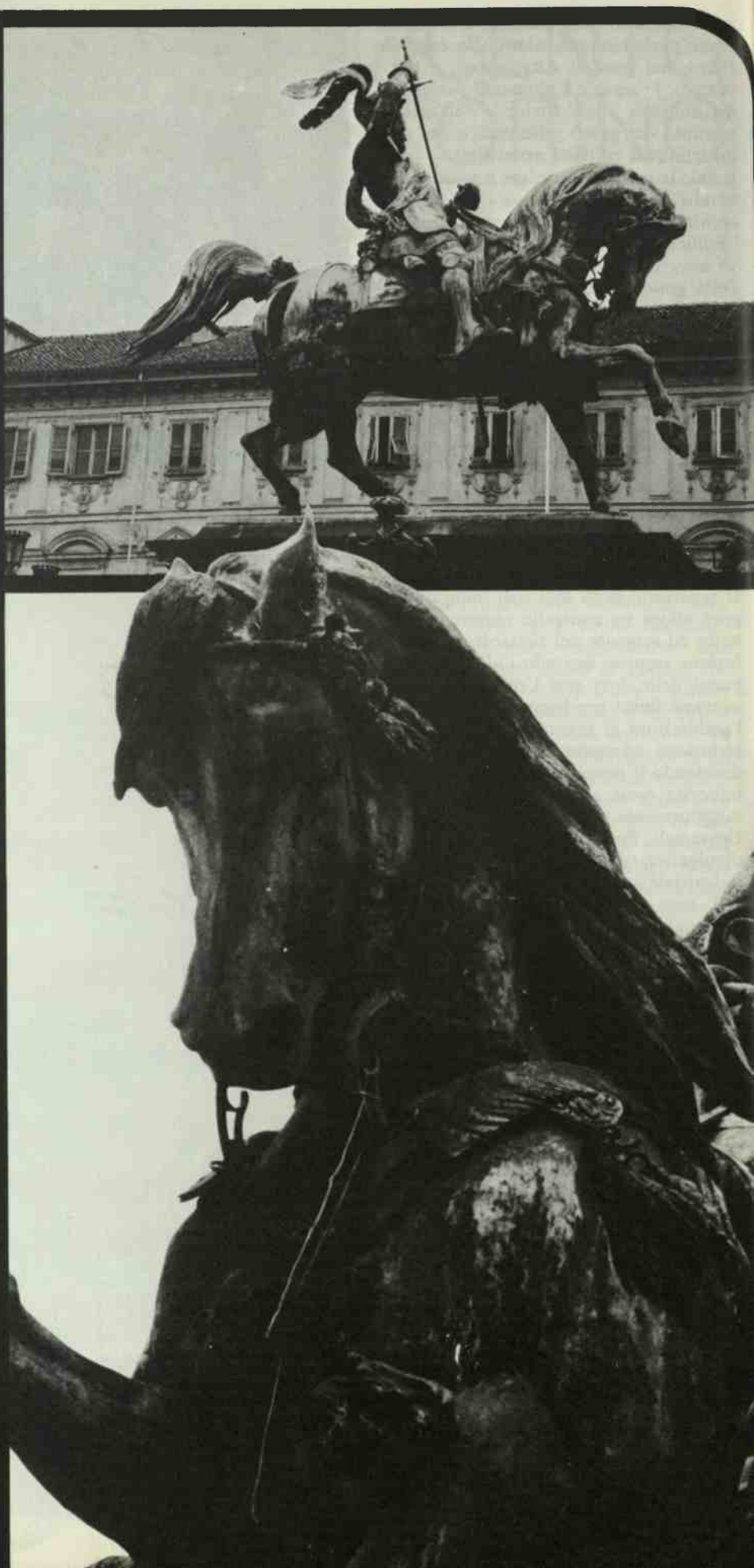
Prima di questo risultato 'civile', moralistico e politico, lo stile gotico era stato proposto unicamente sotto il profilo dell'erudizione, in ambito dell'arte dei giardini, e fin dal 1787 Giuseppina di Lorena vedova di Vittorio Amedeo principe di Carignano, iniziando la trasformazione della parte centrale del parco di Racconigi in un giardino all'inglese, ne aveva affidata l'esecuzione all'architetto Pregliasco, che aveva previsto l'inserimento di alture appunto richieste dagli schemi inglesi, con piccoli

edifici in stile gotico e insieme alla chiesa gotica una moschea e casette rustiche e grotte⁴. Il seguito della generazione del Palagi, includendo in una nuova considerazione gli artigiani locali, finirà per avviare il *trait-d'union* verso un livello più popolare, liberandosi dalla erudizione pura. Tra poco il gusto di quegli stili sarebbe passato come elemento vivo per una figurazione al servizio della borghesia, per le ville e per i palazzi della Torino 1850. Come ha avvertito Roberto Gabetti, in Piemonte « la crisi ideologica, riscontrata nei piccoli centri, come nelle capitali italiane, ebbe autonome elaborazioni rispetto a quelle europee, durante tutto il Risorgimento. L'illuminismo popolare legato al concetto borghese di progresso, si diffondeva fino a non avere alternative o contrasti a cavallo di ogni frontiera e del secolo fra Ottocento e Novecento »⁵. E in seguito, con il crescere dell'eclettismo, si manifesterà per l'architettura e la decorazione una specifica attenzione per disponibilità alla ricerca, che sarà decisiva a Torino per mano del Promis e poi di Antonelli.

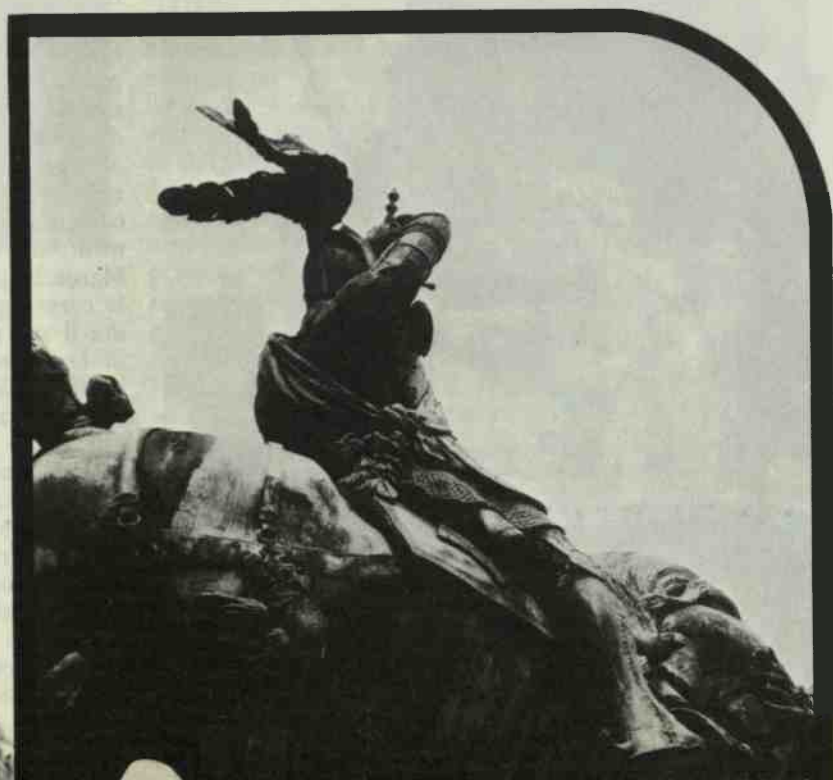
Nei primi decenni tutto era legato ancora ad una metodologia di élite, e il riferimento culturale più frequente si ritrova non a caso nei repertori dell'architettura da giardino o in quelli dedicati all'arredo. In questo tessuto Palagi aveva introdotto una tensione rara, evidente soprattutto nella scultura e nei mobili; per la pittura e in particolare i ritratti, apprezzati da Stendhal, così indagati e sensibili, è chiara l'aderenza agli ideali della borghesia, limiti compresi, ed era questo il suo merito. Così egli si era distinto tanto dal neoclassico Camuccini, quanto dal più moderno Hayez.

Anche a Torino, oltre il giro della corte, erano ormai vivissime le esigenze di una borghesia imprenditoriale che agiva come committente; ad essa spettavano i palazzi e le piccole ville del Borgo Nuovo, in Via della Rocca e Piazza Maria Teresa.

Da questa dimensione più accostante si diramavano le fila di un romanticismo senz'altro colto ma certamente meno erudito e più curioso: contavano i rapporti con la cultura europea, confrontata e piegata a ideologie e ad un'ottica che ormai, dopo la pittura storica, presto avrebbe fatto le sue scelte fra la pittura di paesaggio e il ritratto, magari quello di gruppo. Si faceva strada una



Carlo Marocchetti.
*Il Monumento a Emanuele Filiberto
e particolari (1838).*
Torino, Piazza San Carlo.





*Giovanni Dupré.
Monumento e particolare
a Camillo Benso di Cavour.
Torino, Piazza Carli (1873).*

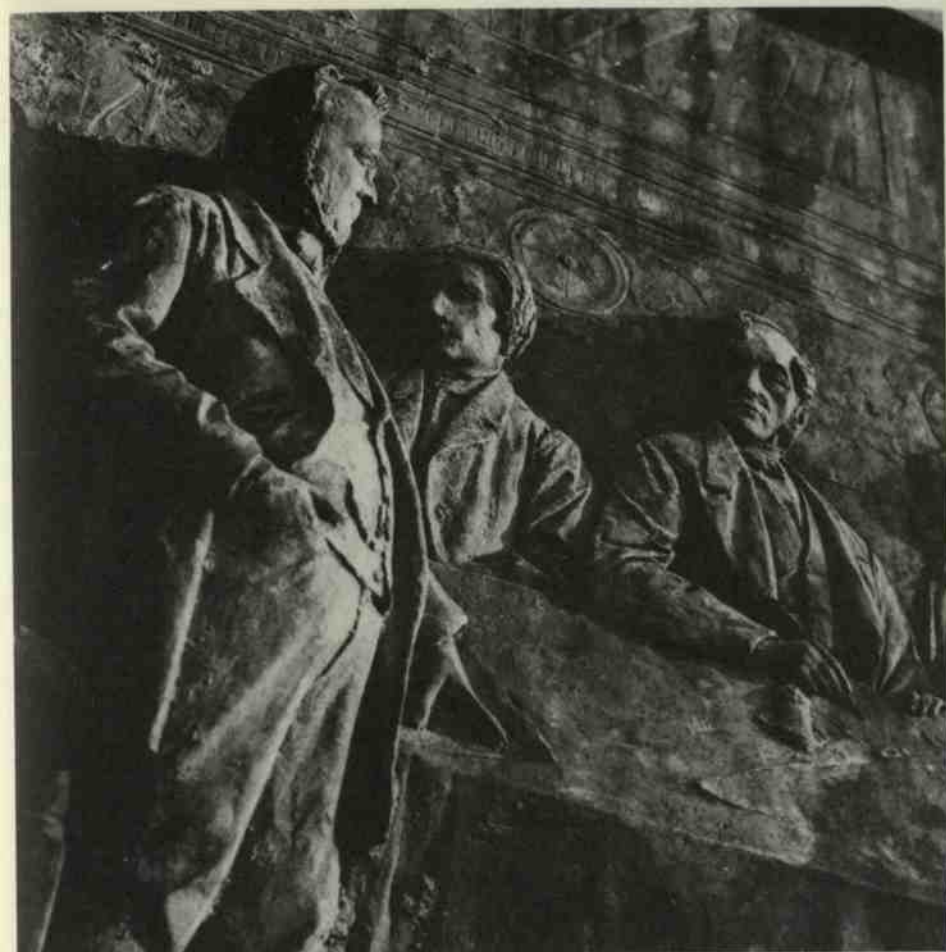


maturazione conclusiva, che sarà decisa dal realismo.

Per le stesse piazze di Torino l'idea del monumento vedrà un rivolgimento normativo: e si avrà il passaggio a una idea di commemorazione intravvista al pari di un revival di tempi lontani, fino a risultati emblematici, autentici pezzi di bravura, quasi lettura di un brano di storia patria: il monumento del Palagi⁶ per il Conte Verde, in Piazza del municipio (1841), e quello del Marocchetti per Emanuele Filiberto (1838) in Piazza San Carlo, rivestono appunto questo significato.

In questo senso giustamente, alla mostra del Palagi, il Museo Civico di Torino ha affiancato una piccola esposizione concentrata sulla produzione figurativa che faceva capo all'Accademia Albertina diretta dal 1834 dal Palagi e poi dall'architetto Ferri⁷. Sono stati inclusi paesaggi del De Gubernatis e del D'Azeglio, e opere tanto meno note come il dipinto che rievoca la 'Vestizione di Umberto II' del Biscarra o il 'Voto alla Consolata' dell'Augero. Ma accanto ai contributi della pittura storica, cresceva l'apporto di Carlo Marocchetti decisivo in ambito romantico. È questa la parte che vorremmo sottoporre ad un visitatore attento, che seguisse confrontando le schede redatte con filologia esattissima da Rossana Maggio Serra per la pittura i disegni e le incisioni, e per la scultura da Daniele Pescarmona. Il confronto tra il primo progetto del monumento a Emanuele Filiberto e l'opera realizzata per la Piazza San Carlo, qualifica questo risultato emblematico della cultura di quegli anni, e l'opera risulta ancora oggi un riferimento simbolico puntuale con cui l'800 aveva concluso l'idea urbanistica del Castellamonte e l'inserimento di Filippo Juvarra.

Marocchetti, richiesto assiduamente dalla corte inglese, aveva collocato a Londra il suo monumento a Riccardo Cuor di Leone accanto al palazzo del Parlamento, riuscendo ad accordarsi in quella vicinanza per un'adesione sensibile agli ideali eroici di un'epopea nazionale. Il modello per il monumento torinese, ora esposto, era stato rifiutato da Carlo Alberto forse perché troppo rocaille, ed era stato rielaborato dallo scultore a favore di un risultato tanto più monumentale: le idee del barocco e del neoclassico vi saranno fortemente innervate, con un esito che si può ormai definire eclettico, e ad una data



molto precoce, 1838. Andava oltre la plastica del Palagi, che aveva atteso al capolavoro del suo Conte Verde, così arcaistico, nel 1841.

È importante dunque che si sia orientata l'attenzione oltre l'indagine amplissima volta ad illuminare l'opera del Palagi, fino ad includere il Vela e il suo verismo autentico. Dopo i successi del Marocchetti per i castelli e le corti europee, da Aglié a Torino a Versailles, da Vaux a Londra a Glasgow, Vela apriva una strada nuova. Il monumento da lui dedicato nel 1861 alle Due Regine, nella chiesa della Consolata, ritraeva le due figure al vero, compreso il loro inginocchiatoio stile Carlo X. Due parvenze nell'ombra della cappella, in posa, come in un quadro vivente, emergente la qualità dei pizzi, da toccarsi. Ad una data di poco precedente, nel 1856, egli aveva atteso alla Tomba Pallesstrini ora ricomposta ed esposta alla Galleria d'Arte Moderna; il gruppo accenna a precorrimenti fine secolo, ma riesce essenzialmente concreto nella caduta delle pieghe, indicazione autografa e verista, accanto alle ali prestigiose, alla dolcezza dei volti.

Il percorso di Vela si concluderà nel 1882 con l'altorilievo per le 'Vittime del lavoro', dopo le commissioni dei monumenti torinesi dedicati a Cesare

Dall'alto:

Vincenzo Vela.

Tomba Pallesstrini (1856).

Torino, Galleria civica d'arte moderna.

Vincenzo Vela.

Il monumento alle due Regine

(particolare).

Torino, Chiesa della Consolata.

Balbo e all'Esercito Sardo. Esponendo a Zurigo quel suo capolavoro, lo scultore avvertiva: « Feci quest'opera senza averne avuta la commissione, né l'idea, da nessuno ». Ormai la strada era quella dell'umanitarismo tolstoiano, sostenuto con impegno politico e civile e un nuovo linguaggio figurativo.

Nel decennio precedente, considerata la novità di quegli intenti, si era preferito a Vela, in occasione del monumento a Camillo Benso di Cavour per la piazza Carlina, il rivale Giovanni Dupré, il quale insisterà per un impianto allegorico, idealizzante e celebrativo. Solo nei bassorilievi di base, ora bisognosi di restauro, il rilievo aveva accennato ad una indagine realistica con ritratti attuali, per Mazzini, Cavour, Vittorio Emanuele II, come nelle litografie di quegli

Giovanni Dupré.
Particolari del monumento
a Camillo Benso di Cavour.

anni. Il rapporto era con le monete, un riferimento che si può parimenti valutare confrontando alla mostra della Galleria d'arte moderna il materiale riunito dalla Dr. Anna Serena Fava; esse riconducono ad occasioni celebrative, per il ritorno di Vittorio Emanuele I, nel 1814, e poi nozze reali e abdicazioni, ma anche la gara di miglioramento delle razze equine, per un esemplare ordinato da Gioachino Cordero di Roburent, il restauro dell'Accademia di Belle Arti, feste dell'Associazione Agraria, 1842, o per l'Istituto di Arti e Mestieri, e ancora in onore di Bodoni tipografo, di storici e scienziati. Ormai l'ambiente includeva, anche per le arti figurative, un giro tanto oltre quello della corte; interferivano ormai interessi dell'età moderna.



NOTE

¹ Il catalogo edito a Bologna in occasione della mostra «Pelagio Palagi artista e collezionista», Bologna, Museo Civico aprile-giugno 1976, ediz. Grafis, dopo una premessa di Gian Carlo Cavalli, ha offerto un Regesto della vita e delle opere, e l'Autobiografia dal manoscritto dello stesso Palagi (Bologna, Bibl. Comunale dell'Archiginnasio, pp. 11-29), con saggi critici di Renzo Grandi, Un pittore tra Rivoluzione e Restaurazione; Anna Maria Matteucci, Scenografia e architettura nell'opera di Pelagio Palagi; Luisa Bandera Gregori, Palagi ornatista e arredatore; Franca Dalmasso, Pelagio Palagi nel Palazzo Reale di Torino e notizie relative a Racconigi; Daniele Pescarmona, Pelagio Palagi scultore; Giorgio Gualandi, Il Palagi collezionista; Giorgio Gualandi, La collezione greca; Cristiana Morigi Govi, La collezione etrusca; Daniela Corlaita Scagliarini, La collezione romana; Franco Panveni Rosati, La collezione numismatica; Silvio Curto-Elisa Fiora,

La collezione egizia; Laura Laurencich Minelli, La collezione precolombiana; Paola Torre, La collezione cinese; Lucia Caterina, La collezione islamica; Carlo Volpe, La collezione medievale e moderna; Livia Follo, I problemi di conservazione (pp. 31-446); Bibliografie (pp. 447-457).

Per la mostra torinese la riedizione del catalogo a cura della Città di Torino, Assessorato per la cultura, Museo Civico, novembre 1976, febbraio 1977, ha tenuto conto anche maggiormente del ruolo dell'artista nei riguardi delle residenze reali torinesi, pertanto ai saggi del catalogo bolognese, oltre una nota introduttiva di Silvana Pettenati e Rosanna Maggio Serra, Conservatori del Museo Civico di Torino, era affiancato un Itinerario per le Sale del II piano di Palazzo Reale, sede della mostra stessa, a cura di Pierluigi Gaglia (che ha completato le notizie di Clemente Rovere, *Descrizione del 1868 e l'itinerario del Catalogo-Mostra del Barocco*, 1963), seguito da una traccia per il Palagi pittore, di Franca Dalmasso, che già nel catalogo bolognese aveva sostato su Palagi pittore con l'apporto di notizie inedite, da documenti.² A questo proposito, per il risultato che sarà attuato in stile neoclassico in corrispondenza del progetto della chiesa di San Massimo, portata avanti dall'arch. Carlo Sada, si cfr. L. TAMBURINI, *La chiesa di San Massimo*, in «Torino», n. 4-5, luglio-ottobre 1969 (contributo importante documentario e critico); e ora le schede elaborate da A. M. MATTEUCCI, Cat. cit. 1976: e ancora cfr. A. GRISERI, R. GABETTI, *Architettura dell'eclettismo. Saggio su Giovanni Schellino*, Einaudi, Torino 1973.

³ Per la Gran Madre, cfr. oltre il contributo di L. TAMBURINI, in «Torino», n. 2, 1969, il contributo in «Studi Piemontesi», 1976, vol. V, fasc. 2 di C. BERGERON, *La piazza Vittorio Veneto e la piazza Gran Madre di Dio*.

⁴ Per Racconigi cfr. N. GABRIELLI, *Racconigi*, Ediz. Istituto Bancario San Paolo in Torino, 1974, e ora in Cat. cit., Bologna-Torino 1976-77, i contributi di A. M. Matteucci e di F. Dalmasso.

⁵ ROBERTO GABETTI, in *Architettura dell'eclettismo*, op. cit., 1973, pag. 145 e 165, che rinvia per questi temi alla trattazione esauriente di E. PASSERIN D'ENTRÈVES, *Ideologia del Risorgimento, Ottocento*, in *Storia della letteratura italiana*, vol. VII, Milano 1969.

⁶ Sulla scultura del Palagi vedi il contributo di D. PESCARMONA, in Cat. cit., Bologna-Torino.

⁷ Città di Torino - Assessorato per la cultura - Museo Civico, *Artisti piemontesi al Museo Civico 1830-1857*, Galleria Civica d'Arte Moderna, febbraio-marzo 1977. Presentazione critica di ROSANNA MAGGIO SERRA. Schede critiche per gli artisti e le opere, bibliografie, a cura di ROSANNA MAGGIO SERRA e DANIELE PESCARMONA.

Referenze fotografiche: figg. 1 e 8, fot. di repertorio; figg. 2 e 12, fot. Museo Civico di Torino; figg. 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11 e 13 fot. Sergio Tira. Torino.

Va ricordato a conclusione il contributo di due importanti tavole rotonde organizzate dall'Assessorato per la Cultura e dal Museo Civico di Torino, in particolare da Rosanna Maggio Serra, dedicate a *Ottocento Piemontese - L'Età di Carlo Alberto*. La prima, 3 febr. 1977: *Storia civile e culturale*, con la partecipazione di Gian Mario Bravo, Narciso Nada, Ettore Passerin d'Entrèves, Giuseppe Ricuperati; e la seconda, 24 febbraio 1977: *Arte, architettura e decorazione*, con la partecipazione di Luisa Bandera Gregori, Andreina Griseri, Alvar Gonzales Palacios, Anna Maria Matteucci, Franco Rosso, che ha sottolineato molto opportunamente e con ricchezza al massimo puntuale per parte di Gonzales Palacios e della Bandera Gregori, il livello europeo per le fonti culturali del Palagi; e per parte della Matteucci e di Franco Rosso la particolare problematica accezione di Palagi architetto-decoratore.

Per parte di Franco Rosso si è sottolineata la differenza del Palagi rispetto al Melano, per cui cfr. pure A. Griseri, R. Gabetti, *Architettura dell'eclettismo*, op. cit., Torino 1973, p. 59 e pagine 26-29, tenendo presente che si trattava di un cantiere attivo con disegni di cui alcuni noti sono sicuramente del Palagi (e si vedano le schede della Matteucci), ma probabilmente, come ha sottolineato il Rosso, risolti dal Melano, in alcune occasioni che andranno ancora indagate, presentando il Melano rispetto al Palagi soluzioni di diverso risultato costruttivo.

TURISMO E VACANZE IN MOSTRA A TORINO

Alberto Vigna

Turismo e vacanze, temi all'ordine del giorno per l'economia nazionale che nel turismo appunto ha una delle voci maggiormente attive tanto da risanare, almeno in parte, paurosi deficit di altri settori della bilancia commerciale. Per Torino poi, turismo e vacanze segnano nei primi mesi dell'anno un motivo di attrazione con la esposizione — svoltasi dal 24 febbraio al 4 marzo 1977 — giunta alla XI edizione sotto la dizione ufficiale di Salone internazionale delle vacanze del turismo e dello sport. Come già nelle precedenti occasioni il pubblico è accorso numerosissimo nel palazzo di Torino-Esposizioni dimostrandosi sensibile e interessato a tutto quanto riguarda il godimento delle vacanze e del tempo libero.

La mostra disposta, tra aree interne ed esterne, su 45 mila metri quadrati con 500 espositori in rappresentanza di 25 paesi ha consentito agli operatori economici di « tastare il polso » al grande pubblico sugli orientamenti, le tendenze e le scelte per la prossima stagione estiva ed ha svolto un utile servizio sociale per tutta l'Italia, ma in specie per l'Italia settentrionale che registra il più alto potenziale turistico del paese.

Articolata in diversi padiglioni, la mostra ha particolarmente illustrato temi differenti quali: il turismo in genere, campeggio con le tende le attrezzature e gli accessori, il Caravanning, i carrelli di ogni tipo, il ciclo-motociclo e fuoristrada, la nautica con le imbarcazioni a vela e motore attrezzature ed accessori, le piscine e gli impianti sportivi ed infine le case prefabbricate ed i bungalow.

Prima di iniziare una sia pur sommaria esposizione di quanto è stato presentato al pubblico merita ricordare che nel quadro dell'andamento economico generale il turismo nell'ultimo anno ha registrato alcuni incrementi rispetto a quello precedente nonostante le ripercussioni del caro benzina. Nel 1975, ultimo anno di cui si posseggono i dati completi raccolti dall'ISTAT, si sono avuti 42 milioni 619 mila arrivi negli alberghi e nelle case con un complesso di 291 milioni 383 mila presenze. Se si restringe la ricerca del dato ai soli stranieri gli arrivi sono stati 13 milioni 234 mila con un aumento del 6% e le presenze 73 milioni 981 mila con un aumento dell'1%. Secondo i dati ufficiali disponibili fino ad oggi nel 1976 la domanda turistica ha mantenuto le sue posizioni malgrado i notevoli aumenti dei costi di gestione dell'auto e dei prezzi degli esercizi pubblici.

Resta da dire che, tenuto conto di tutto, una lieve contrazione del movimento turistico interno dovuta ad evidenti ragioni di economia è stata compensata da

una pressoché uguale espansione del numero dei turisti stranieri, cosa quanto mai utile per l'implicito afflusso di moneta estera. In termini assoluti negli alberghi italiani un turista su tre è straniero e nelle sistemazioni extra alberghiere uno su sei. Il fatto lascia agli enti preposti ed agli imprenditori turistici ampio campo di azione organizzativa per richiamare in Italia un numero anche maggiore di stranieri, puntando per esempio sulla evoluzione del costume e sulle solide tradizioni campeggistiche di alcuni paesi europei. D'altra parte proprio il settore del campeggio di anno in anno si sviluppa e migliora ottenendo consistenti risultati.

Appena varcati i cancelli della mostra nel I padiglione i visitatori hanno osservato una grande carta geografica dell'URSS che nel 60° anniversario della rivoluzione di ottobre ha voluto porre l'accento pubblicitario sullo sviluppo turistico del paese, fors'anche per emulazione con le celebrazioni del bicentenario della indipendenza americana dell'anno scorso. Altre nazioni erano presenti con richiami gigantografici, il Belgio, il Portogallo, la Jugoslavia, Israele, la Tunisia, l'Egitto, la Spagna, l'Ungheria e San Marino. Una citazione a parte merita la Romania, così gravemente colpita dal terremoto poco dopo la conclusione della mostra, che ha presentato aspetti del suo paese in una suggestiva successione di fotocolor giganti di albe e tramonti indimenticabili, in una esposizione di oggetti assai pregevoli di artigianato presentati da ragazze indossanti pittoreschi e colorati costumi.

Varie regioni italiane hanno voluto presentare a Torino stands di molto richiamo come la regione Campania, il Lazio, gli Abruzzi, l'Alto Adige e non sono mancati gli inviti alla grande stagione balneare sulle spiagge Venete, da Sottomarina a Caorle da Jesolo a Bibione. Anche la Sicilia ha ricordato le bellezze di Messina, Catania e Taormina, gli azzurri richiami delle isole Eolie ed anche gli stands di singoli campeggi come quelli di Pra delle Torri nei pressi di Caorle, di Baia Domizia, della spiaggia del Cavallino fronteggiante Venezia hanno offerto suggestive visioni di vita marina o montana, delle attrattive insomma dell'aria aperta.

Le agenzie turistiche presenti in massa hanno sollecitato l'attenzione del pubblico con proposte di viaggi verso mete vicine e lontane piene di seduzioni e talune anche assai convenienti. Merita ricordare l'angolo della Unione naturisti italiani che, pur in dimensioni ridottissime, ha voluto propagandare gli scopi della istituzione con fotografie in cui campeggiavano figure di intere famiglie





In alto a sinistra:
il Palazzo
di Torino Esposizioni
mentre era in corso
l'allestimento
di Expovacanze '77.

In basso:
il settore
del caravanning
e della nautica
ha offerto una quantità
di proposte pratiche
che sono molto
piaciute al pubblico.

A destra:
in un caravan
di questa portata
sono raccolte
tutte le comodità
che può offrire
una grande villa.
Può ospitare
da sei ad otto persone.



integralmente nude su spiagge isolate del Nord (merita ricordare che in fatto di naturismo Torino ha un campo o, come loro dicono, un « club » che si trova a La Cassa ed è aperto tutto l'anno).

Il settore della nautica è stato tra i più osservati per il fatto che ha offerto proposte che nulla hanno che fare con i grandi mezzi il cui valore assomma a decine di milioni, ma che invece ha esemplificato la produzione italiana di imbarcazioni da diporto intesa a soddisfare le richieste di una fascia media di utenti. Molto numerose le imbarcazioni pneumatiche a motore che sono uno dei più validi e usati strumenti per le vacanze sui mari. Nel complesso il mercato nautico nel '76 ha registrato una buona tenuta degli acquisti di barche popolari ed ha presentato una buona ripresa nella fascia media degli utenti, tanto che c'è da sperare che la nautica nel corso del 1977 possa uscire dalle secche di una lunga crisi.

Altro popolarissimo settore è quello del Caravanning con offerte di modelli di tutti i prezzi: da quelli ultraeconomici acquistabili con sei o sette milioni alla grande ammiraglia del « Motor Home » con i suoi 10 metri di lunghezza, seiotto posti letto, serpentine antigelo per tutte le tubature, doppio impianto di riscaldamento per viaggi nei paesi artici e apparecchio per la fabbricazione di cubetti di ghiaccio per i paesi dal clima torrido. Quest'esemplare, importato per la prima volta in Europa dal Centro Caravans Rivolesse, ha costituito un polo di attrattiva della mostra e nessuno si è

lasciato sfuggire la possibilità di prendere diretta visione del gigantesco mezzo, gigantesco anche nel prezzo che sfiora i cento milioni. Gli altri modelli non sfiguravano certamente nel confronto con la « Ammiraglia » ed incontravano anzi il convinto favore del pubblico per le doti di maneggiabilità e per il prezzo contenuto, pur con l'offerta di molti essenziali conforti.

Le case mobili e quelle prefabbricate sono due soluzioni ideali per chi desidera una seconda abitazione da adibire esclusivamente al tempo libero od anche a residenza fissa fuori città, eludendo le cifre giunte a limiti proibitivi di una villa tradizionale. Le case prefabbricate in materiali pregiati costano certamente un poco di più di quelle realizzate in economia, ma a lunga scadenza ripagano il proprietario della maggiore spesa con la durata, con l'economia di esercizio, con l'assenza di manutenzioni frequenti e costose.

Il « mare in casa » è il sogno di molti e molti cercano di realizzarlo con una piscina precostruita da inserire nel giardino o in un vicino prato. Sono molte le marche di piscina che danno buona affidabilità dato che la produzione ha raggiunto soddisfacenti livelli, alti limiti di sicurezza anche per gli isolamenti elettrici e il depurazione dell'acqua affidato a resine speciali attraverso le quali una apposita pompa fa passare l'acqua che perde tutte le impurità. I costi variano da alcune centinaia di migliaia di lire a qualche milione; nell'un caso e nell'altro però con risultati sicuri.

Gli operatori presenti a Expovacanze '77

non hanno portato importanti novità in fatto di attrezzature da campeggio. Le tende riproducevano schemi adottati già negli anni passati e l'unica vera innovazione consisteva in uno speciale doppio tetto studiato per aumentare la circolazione dell'aria con risultati veramente straordinari: quasi 15 gradi di differenza tra una tenda normale ed una con la nuova intercapedine esposte entrambe allo stesso sole. Molti e completi gli attrezzi per rendere sempre più confortevole la vita sotto le tende e in genere nei campeggi.

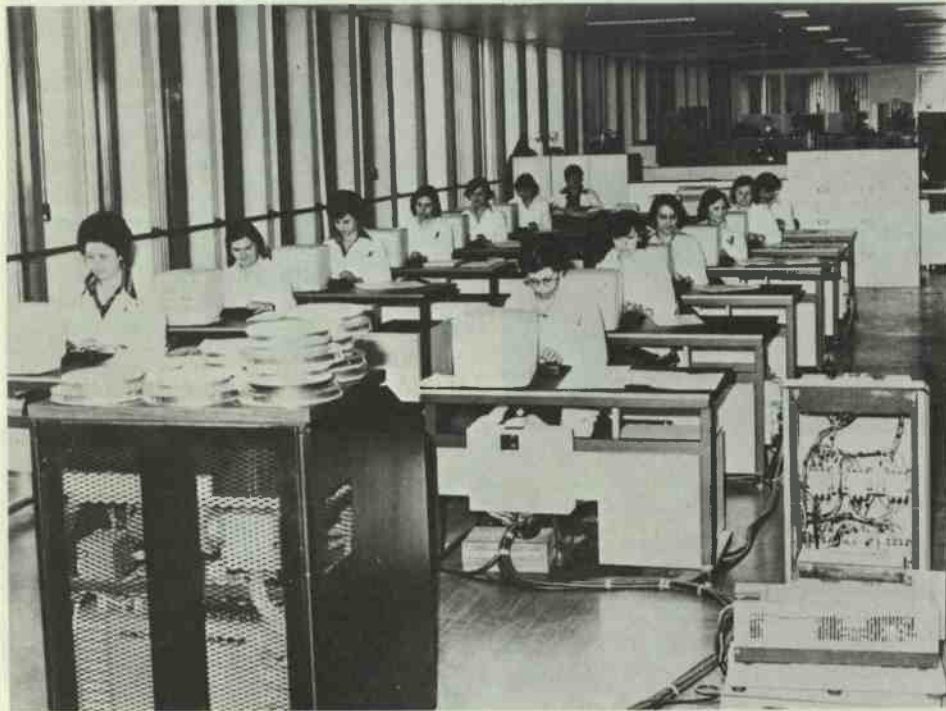
Tra i Caravans merita ricordare la presenza di sempre nuove realizzazioni nel settore dei Campers. Per il piccolo turismo a due ruote in bicicletta o motocicletta i dati sono assai confortanti: l'Italia detiene tuttora il primato in fatto di motoscooters. I giovani hanno mostrato con molto interesse dinnanzi alla vasta gamma di ciclomotori da cross o alle grosse cilindrato destinate al gran turismo.

Il Salone delle Vacanze ha sollecitato vivace interesse su tutti i temi riguardanti il turismo, compresi quelli già trattati durante un incontro operativo con le centrali sindacali europee promosso dalle Regioni italiane e dall'Enit. Si sente sempre maggiormente la necessità di creare un organismo comunitario per promuovere la cooperazione turistica a livello europeo. Non è pensabile, ed il fatto costituisce un'assurdo sociale ed ecologico, che in Europa circa 150 milioni di persone vadano in vacanza tutte nello stesso periodo. Quanto si farà per favorire il turismo fuori stagione sarà di indubbia utilità e potrà offrire a categorie che possono disporre meglio del loro tempo, come per esempio i pensionati, soluzioni altamente convenienti.

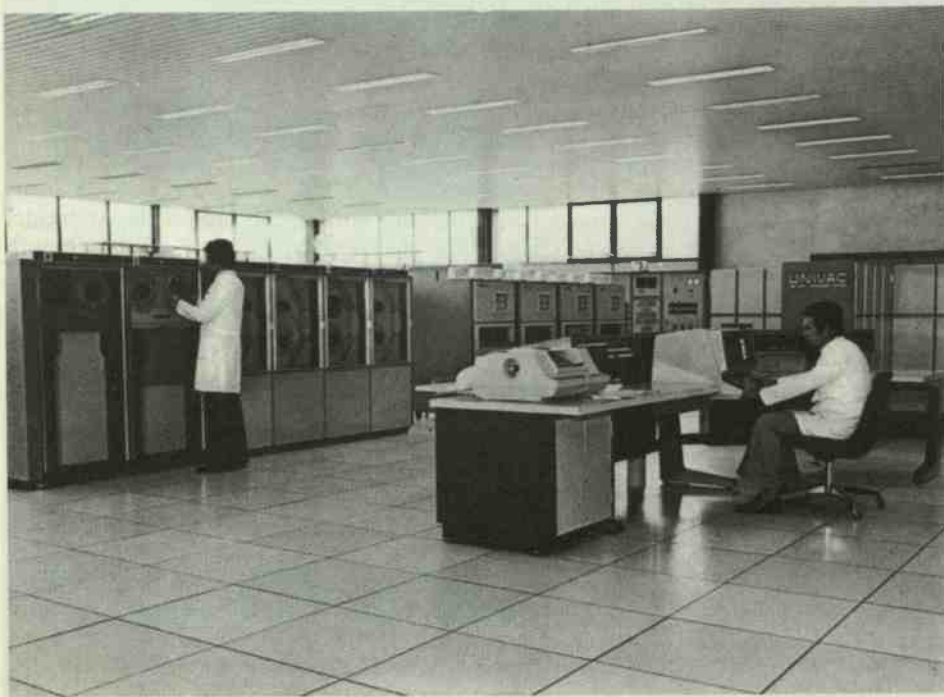
In questo panorama di iniziative e di realizzazioni ben si inserisce l'organizzazione della conferenza nazionale sul turismo voluta dall'onorevole Andreotti che ne ha dato incarico al competente ministro Antoniazzi. È necessario stabilire una legge quadro che offra sicure garanzie di uno sviluppo ordinato ed unitario del fenomeno turistico, in modo che sia eliminato lo stato di incertezza e il pericolo di conflittualità tra lo stato e le regioni o tra regione e regione o ancora tra enti subregionali interni od esterni alle singole regioni. L'avvenire del turismo italiano è strettamente legato ad una vigorosa politica di difesa dell'ambiente che induca sempre maggiore correnti di visitatori a venire in Italia. Nello stesso tempo occorrerà impostare un'azione ad ampio respiro per propagandare all'estero — assai più di quanto non si sia fatto sinora — l'Italia turistica.

LA CAMERA DI COMMERCIO DI TORINO E L'INFORMATICA

Bruno Cerrato



Camera di Commercio di Torino: reparto registrazione dati.



CERVED: la centrale di elaborazione di Padova.

Un aspetto caratteristico della nostra epoca è sicuramente dato dalla sempre maggiore importanza delle attività di relazione. Si può anzi aggiungere che l'esplosione della loro domanda ha complicato quelle di produzione al punto da richiedere per l'espletamento di queste ultime un sempre maggior numero di specialisti proprio nelle attività di relazione.

Tutto diventa ogni giorno così più dinamico (dalle comunicazioni ai trasporti, dalle informazioni alla propaganda) che per comprenderne l'evoluzione e dominarla sembra esservi un solo modo: usare la stessa logica e il medesimo rigore della tecnologia che tale realtà ha originato. In altri termini, affiancare ai tradizionali sistemi decisori basati sulla impressione e sulla spontaneità i metodi retti dalla ragione e normalizzati dalla scienza.

È chiaro che per far ciò si ha bisogno di informazioni oltretutto complete, rapide e sintetiche. Il tempo che trascorre dal momento in cui nascono i dati a quello in cui sono disponibili le informazioni è di solito così lungo da ridurre talvolta a zero il significato e l'utilità delle informazioni stesse, costringendo l'interessato a soggettive quanto velleitarie estrapolazioni.

Per contribuire a risolvere tale problema di una tempestiva ed attendibile informazione, la Camera di commercio di Torino ha creduto nell'assoluta necessità di arrivare ad una gestione dei dati in possesso di tutti gli istituti camerali italiani tramite apparecchiature elettroniche. Ecco perché è stata tra i primi sottoscrittori di capitale della Società nazionale di informatica CERVED (Centri Elettronici Raccolta Valutazione Elaborazione Dati), il cui obiettivo è proprio quello di creare una rete di centri elettronici avente i nodi nelle singole Camere di commercio, ogni nodo essendo a sua volta abilitato a gestire un grappolo di terminali (video-colloquiali o semplici teletype) installati presso utenti pubblici e privati (residenti nella provincia di competenza dell'istituto) interessati a fruire in tempo reale delle informazioni relative ai dati raccolti per legge dagli enti camerali, finora disponibili solo per consultazione diretta dei fascicoli.

LA CERVED

Nata nel 1974 a Padova su iniziativa delle Camere di commercio venete, a seguito dell'assemblea degli azionisti del 12 aprile 1976 la società CERVED ha trasferito la sede a Roma presso l'Unioncamere, aumentando il capitale da 300

a 780 milioni di lire. Il Presidente dell'Unioncamere ne è diventato il Presidente.

Successivamente, numerose adesioni hanno portato (il 15 dicembre) alla trasformazione dell'organismo in « Società nazionale di informatica delle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura », conservando tuttavia la sigla originaria. Nella stessa occasione, mentre il capitale è stato elevato a 2 miliardi, si è voluto rafforzarne il carattere « no profit », stabilendo che il 51% dovrà sempre essere sottoscritto dagli istituti camerali.

Dei 42 attuali azionisti, 34 sono Camere di commercio e precisamente quelle di: Alessandria, Arezzo, Ascoli-Piceno, Belluno, Brindisi, Cagliari, Catanzaro, Chieti, Cosenza, Cremona, Firenze, Grosseto, l'Aquila, La Spezia, Macerata, Massa-Carrara, Matera, Padova, Perugia, Pescara, Pistoia, Potenza, Reggio-Calabria, Roma, Rovigo, Savona, Siena, Torino, Trento, Treviso, Venezia, Verona, Vicenza, Viterbo, più l'Unione italiana delle Camere di commercio. I soci extracamerali sono invece: Associazione grossisti del mercato ortofrutticolo di Padova, Associazione industriale di Padova, Banca cattolica del Veneto di Vicenza, Cassa di risparmio di Padova e Rovigo, Centro studi regionale veneto della Camera di commercio di Venezia, Centro factoring di Firenze, Consorzio zona industriale e porto fluviale di Padova. A questi stanno per unirsi l'Istituto bancario San Paolo di Torino e la Cassa di risparmio di Torino.

Hanno poi già fatto richiesta di adesione altre 10 Camere: Milano, Agrigento, Cuneo, Foggia, Imperia, Latina, Messina, Livorno, Siracusa, Vercelli e diverse stanno perfezionando i contatti preliminari. Quanto agli utenti extracamerali essi sono nove: Alitalia, Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo - Padova, Banca cattolica del Veneto - Vicenza, Centro leasing di Firenze, Banca Antoniana di Padova e Trieste - Padova, Intermark spa di Milano, Istituto San Paolo di Torino, Cassa di risparmio di Torino, Banca popolare di Bergamo.

Per far fronte ai futuri collegamenti da parte degli utenti camerali e non, sono state recentemente potenziate le centrali di elaborazione con un Multiprocessor dotato di 524 kW di memoria (1 W:36 bits), unità a dischi magnetici capaci di 2.552.292.000 caratteri, governi linea, 8 unità a nastro magnetico, 3 stampanti veloci. Gli impianti degli utenti sono composti da minicomputers (32 o 64 kW da 16 bits), per la duplice contemporanea funzione di Remote Job Entry (anche in spool) e Remote Messages Concentration di terminali colloquiali video-stampanti e TTY installati in am-

bito camerale e provinciale, e da terminali colloquiali concentrati da semplici Terminal MX.

SISTEMI INFORMATIVI

I sistemi informativi già funzionanti sono realizzati per un utilizzo on-line con terminali colloquiali e/o minicomputers. Nel rispetto del carattere della Società, sono stati attuati subito quelli ritenuti prioritari, vale a dire:

1) il sistema informativo dell'anagrafe delle imprese nazionali, che dà vita e aggiorna continuamente un archivio nazionale delle imprese dell'industria, del commercio e dell'artigianato. Tale aggiornamento viene fatto con Data Entry on-line real-time dalle stesse Camere di commercio, mentre la consultazione è libera, trattandosi di informazioni pubbliche. Due cifre per rendersi conto dell'importanza del sistema: la sola Camera di commercio di Torino ha iscritte nel proprio registro 175 mila aziende, mentre la movimentazione giornaliera (nuove iscrizioni, modifiche, cessazioni) tocca dalle 200 alle 300 posizioni. Il servizio più importante del sistema è comunque la possibilità di poter avere elenchi aggiornati di operatori attivi in qualsiasi provincia italiana, distinti per attività economica esercitata;

2) il sistema informativo dei protesti, che offre la possibilità di conoscere immediatamente la posizione delle persone fisiche e giuridiche in ordine ai protesti attuali e storici. Il progetto si propone di arrivare ad aggiornare quindicinalmente un archivio nazionale contenente i protesti rilevati negli ultimi 5 anni. Attualmente i dati immagazzinati partono dal 1974. Si tenga presente che il sistema è in grado di produrre l'elenco dei nominativi protestati per la prima volta, escludendo cioè i cosiddetti recidivi;

3) il sistema informativo IBIS (International Business Information System), che consente di effettuare autentiche ricerche di mercato estero, avvalendosi di un archivio contenente le anagrafi di 150 mila imprese operanti in 126 paesi, esclusi gli USA e quelli ad economia di stato. Aggiornato annualmente, il sistema è in grado di fornire gli elementi più utili per l'individuazione delle imprese interessate alla commercializzazione dei prodotti offerti, dando per ognuna di esse un dettagliato profilo che delinea l'attività, la dimensione, il numero dei dipendenti, l'anno di fondazione, i diversi prodotti trattati oltre quello che si vorrebbe esportare, l'indirizzo e tutti gli altri elementi utili per agevolare gli approcci di scambio.



Le informazioni in tempo reale.

PRESENTATI DAGLI AUTORI

AUTORI VARI (a cura di P. LEON e M. MAROCCHI), *Sviluppo economico italiano e forza-lavoro* - Vol. di 15,5 x 21 cm, pp. 290 - Marsilio Editori - Venezia-Padova, 1976 - L. 5500.

Il volume raccoglie alcuni tra i molti saggi che hanno contribuito a ravvivare il dibattito recente sullo sviluppo economico italiano, puntualizzando il ruolo della forza-lavoro. Il dibattito è fecondo ad almeno tre livelli: il livello dell'analisi economica, quello della politica economica e quello dell'interpretazione del sistema economico italiano. (...)

Non voglio tentare di riassumere le tesi dei diversi partecipanti al dibattito; vale la pena, però, cercare di derivarne le implicazioni in tema di interpretazione del sistema, non foss'altro come aiuto ad una precisazione delle stesse tesi.

La tesi di Meldolesi — ovvero l'esistenza di un esercito di riserva nel sistema italiano, rappresentato da una grossa porzione di coloro che si sono ritirati dalla forza lavoro e non ne fanno parte — pur presentando delle contraddizioni (perché l'aumento del costo del lavoro e della combattività operaia, se il contesto è di reale abbondanza di forza-lavoro?), comporta un'immagine del capitalismo italiano in grado di creare spontaneamente forze riequilibranti rispetto alla riduzione del saggio di profitto implicita in un aumento nel costo del lavoro.

La tesi di La Malfa-Vinci — ovvero l'esistenza di due componenti della forza-lavoro, una che non subisce il ciclo economico, l'altra invece che reagisce all'andamento della domanda globale — pur essendo criticabile (si veda l'intervento di R. Jannaccone-Pazzi), lega la riduzione del saggio di attività all'andamento dell'attività economica, suggerendo che il capitalismo italiano ha mal funzionato per l'incapacità dell'azione pubblica di restituire il « tono » all'attività economica. Non vi sarebbero, dunque, forze spontanee volte a riassetare il sistema. La tesi di de Cecco — ovvero, l'investimento industriale è scarso e l'aumento della produttività è avvenuto sfruttando meglio la forza-lavoro, causando una restrizione nella qualità domandata del lavoro e un aumento del potere contrattuale dei lavoratori con i requisiti domandati — è simile a quella di La Malfa-Vinci, poiché anch'essa deriva logicamente dalla scarsità di investimenti, ma la perfezione introducendo gli effetti della divisione del mercato del lavoro in due parti, una di « qualità », l'altra di « quantità ». La critica a de Cecco non è dissimile da quella che si può fare a La Malfa-Vinci, anche quando di questa si accetta la versione di lungo periodo proposta da R. Jannaccone-Pazzi. Le imprese, in regime di domanda stagnante, sarebbero indotte a realizzare

aumenti di produttività sfruttando meglio la manodopera, attraverso criteri di selezione che limitano le caratteristiche domandate ad un modello preordinato; ciò respinge dal mercato i lavoratori di minor qualità, abbassando i saggi di attività; aggiungiamo che ciò induce scarsità di lavoratori di « qualità » e spinge i loro salari all'aumento (insieme con la combattività). Tuttavia, poiché gli stessi autori ammettono che il ritiro dalla forza-lavoro è una forma di disoccupazione, le loro tesi si reggerebbero solo se si potesse fare l'ipotesi che nei settori dove non vale l'ipotesi ricardiana di de Cecco — quelli extra-industriali — vi sia sovrabbondanza di manodopera, una caduta dei salari e un basso livello di combattività. Poiché ciò non è vero, le tesi citate restano parziali e — a mio modo di vedere — ancora alla superficie del problema.

Comunque, anche nella tesi di de Cecco si scorge la visione del capitalismo che si indovina tra le righe dell'intervento di La Malfa-Vinci: si tratterebbe di un sistema al quale mancano meccanismi spontanei di riequilibrio, e del quale l'apparato statale non è stato capace (ma potrebbe esserlo) di evitare l'anarchia della produzione.

La tesi di Paci — si sono formati in Italia almeno tre mercati del lavoro (operaio urbano - intellettuale - marginale) — non ha bisogno di assumere la scarsità di investimenti come una variabile esogena, anche se la considera un elemento rilevante. Essa attribuisce la riduzione del saggio di attività a una serie di fattori, che provocano l'espulsione di ampie quote di forza-lavoro dal mercato urbano o che le dissuadono dall'entrarvi. Tali quote di forza-lavoro vengono spinte, in tal modo, verso gli altri due mercati i quali sono nel complesso altrettanto remunerativi (se non come salario, come minor costo di vita); oppure sono i soli cui esse possono accedere. L'immagine del capitalismo che ne ricaviamo è che esistono meccanismi di riequilibrio — appunto il mercato dei marginali — ma che si assiste ad una spaccatura verticale all'interno degli interessi capitalistici, con almeno due categorie di imprese o imprenditori, aventi obiettivi nient'affatto convergenti e con diversissimi rapporti interni tra capitale e lavoro o tra profitti e salari.

Chi scrive propende a favore della tesi di Paci, anche se — come è ovvio — essa potrebbe essere ulteriormente approfondita. (...)

Ho ordinato i saggi in tre gruppi. Il primo comprende gli interventi di De Meo (solo una parte del lavoro più completo dell'autore appare nella raccolta). La Malfa-Vinci, Jannaccone, de Cecco e Meldolesi che hanno in comune la caratteristica di affrontare il problema in modo aggregato. Il secondo gruppo include alcuni interventi su problemi specifici del mercato del lavoro in Italia, di Frey, Paci, Pugliese e Motura, che hanno avuto il merito di arricchire il contesto di dati e di informazioni con elementi nuovi.

La raccolta si chiude con il saggio di Paci, l'ultimo intervento in ordine di tempo, che com-

prende in sé gli altri, ma che apre anche la strada a nuovi contributi.

AUTORI VARI (a cura di F. CAVAZZUTI), *Salari, imposta e distribuzione del reddito* - Vol. di 14,5 x 21 cm, pp. 167 - Il Mulino, Bologna, 1976 - L. 3600.

Questa antologia raccoglie — con inevitabile discrezionalità — alcuni brani tra quelli che a partire da Adam Smith sono stati dedicati da diversi autori allo studio degli effetti dell'imposta commisurata ai salari (o ai ruoli paga). Essa, evidentemente, non aspira ad essere esauriente, né vuole soddisfare tutte le esigenze di conoscenza che possono manifestarsi a proposito di questo oggetto di studio. Più modestamente, l'obiettivo che si è posto lo scrivente è quello di offrire in lettura alcuni esempi di come è stato studiato il problema dell'incidenza del tributo e quindi del se e del come si modifica la distribuzione del reddito per effetto dello stesso; o da parte di alcuni autori ritenuti rappresentativi di diverse impostazioni teoriche (Smith, Ricardo, Wicksell e Pantaleoni) o da altri che più recentemente hanno specificatamente indagato sull'incidenza dei contributi sociali obbligatori commisurati al salario. Ma al di là del nome con il quale si chiami di volta in volta questo prelievo obbligatorio, risulterà evidente dai brani offerti in lettura, sia la continuità della problematica ad esso connessa, sia i progressi che l'hanno arricchita nel corso dell'arco temporale sul quale abbiamo deciso di operare. (...)

Come appare evidente anche dai saggi di questa antologia, i diversi autori non traggono conclusioni unanimi dallo studio della traslazione e dell'incidenza dell'imposta sui salari. Vi è infatti chi sostiene che l'imposta sui salari incide sui profitti, chi giunge alla conclusione che essa si trasferisce sui lavoratori attraverso una riduzione dei salari, come pure chi ritiene più probabile la traslazione sui prezzi e, infine, anche chi è dell'opinione che « un prelievo per fronteggiare gli oneri sociali sulle imprese, commisurato ai salari da esse pagati, si compori nello stesso tempo come un'imposta sui costi di produzione e come una vera e propria imposta sui salari ».

Nelle pagine che seguono intendiamo mostrare come le diverse conclusioni appena riportate possano trovare razionale spiegazione all'interno di schemi teorici che spiegano in modi diversi la distribuzione del reddito e che possono essere associati ai nomi di Ricardo, Wicksell e Kalecki.

La scelta di questi nomi non è evidentemente casuale. Mentre nelle pagine che seguono daremo altre spiegazioni, qui vogliamo solo ricordare un elemento loro comune che abbiamo ritenuto sufficiente a giustificare la scelta. Si tratta della impostazione macroeconomica della

teoria della distribuzione in cui — tra l'altro — si ha l'identificazione tra classe sociale e tipo di attività economica svolta. In questo senso, dunque, parleremo di capitalisti e lavoratori intendendo con i primi coloro che organizzano il processo produttivo e con i secondi chi presta lavoro a un certo salario. Studieremo quindi l'incidenza dell'imposta sui salari all'interno di questi schemi teorici. Si tratterà allora di operare, per usare l'espressione di Bent Hansen, con una teoria totale dell'incidenza, ove con quest'ultima si intendono gli effetti che in una società le politiche fiscali esercitano sui redditi reali. In questo senso riteniamo di avere anche accettato e seguito la raccomandazione di Wicksell quando ammonisce: « Infine, e questa è la mia critica fondamentale alla dottrina esistente, si considera la traslazione quasi come un fenomeno che interessa soltanto i produttori e i consumatori o i rappresentanti dei vari rami della produzione. La dottrina odierna ci dice assai poco dei rapporti di traslazione intercedenti fra le varie classi di produttori, di capitalisti, di proprietari terrieri, di operai, ecc. e questo poco è, secondo me, assai scarsamente soddisfacente. Ciò dipende evidentemente dallo sviluppo insufficiente raggiunto dalla dottrina sul reddito ».

Come risulterà evidente al lettore, in questa introduzione lo schema ricardiano e quello wickselliano hanno ricevuto uno sviluppo molto minore rispetto all'altro. Ciò si spiega semplicemente osservando che queste due impostazioni hanno ricevuto peso ben maggiore nell'antologia.

J.-R. BOUDEVILLE, Lo spazio e i poli di sviluppo - Vol. di 14 x 22 cm, pp. 239 - Franco Angeli, Milano, 1977 - L. 7000.

Che la si chiami attiva, o volontaria o, più pertinentemente applicata, quella parte della geografia che si occupa degli aspetti applicativi delle sue conoscenze empiriche e teoriche, non è una scienza a sé stante. Essa non è che un momento — il momento finale — dell'iter logico di quella geografia « senza aggettivi », come diceva Toschi, che attraverso la specializzazione dei suoi indirizzi fondamentali trova, appunto, nel fatto applicativo la necessaria realizzazione. L'evoluzione del pensiero geografico che, svincolato dalle limitazioni del determinismo ha trovato nel possibilismo indeterminato e ancor nel possibilismo finalista una sua precisa funzione che lo ha depurato del carattere di « disciplina di cultura » che era stata la sua prerogativa fino a tutto il XIX secolo, non poteva non trovare il suo sbocco ultimo in questo sforzo di saldatura tra le conoscenze ed i metodi ad esso propri ed i problemi concreti che legano l'uomo al suo ambiente.

Tesa alla ricerca degli elementi che permettono di prendere decisioni per la soluzione di problemi pratici e alla analisi delle conseguenze prevedibili della loro applicazione, la geografia applicata risponde, così, alla necessità di meglio adattare lo spazio, e tutti gli elementi che direttamente o indirettamente concorrono ad identificarlo, alle esigenze di una umanità che ricerca in stadi sempre più avanzati di organizzazione, livelli superiori del viver civile.

È in tale ambito concettuale che si inserisce il volume **Lo spazio ed i poli di sviluppo**, primo della sezione « Le applicazioni » della collana « Geografia e società ». Esso raccoglie una serie di dieci saggi di geografi, economisti e pianificatori, ordinati e coordinati da Jacques Boudeville attorno ai concetti basilari della teoria dello sviluppo polarizzato.

Secondo Boudeville, come sintetizza Massi, « ... la teoria dello sviluppo polarizzato non è una teoria della localizzazione e nemmeno una teoria della concentrazione industriale, bensì una teoria condizionale dello sviluppo regionale: il suo valore sta nella misura in cui sa esprimere con chiarezza le condizioni alle quali uno sviluppo regionale accelerato può prodursi. Esso si completa con la teoria dell'organizzazione spaziale che si configura nella strutturazione dell'ambiente geografico. È evidente che uno sviluppo polarizzato presuppone l'organizzazione del territorio ».

Due concetti ricorrono, pertanto, sovrani in que-

sto volume: quello di spazio e quello della sua organizzazione o « assetto ».

Come è stato detto, lo spazio, così come il tempo, è una categoria logica che non ha valore assoluto. Esso è un dato relativo che si definisce in funzione di criteri diversi e dell'ottica specifica sotto la quale lo si considera. La nozione di spazio, quindi, ha valore interdisciplinare.

Ciò significa che la percezione globale della complessità spaziale non può prescindere, specie quando si tratta di temi propri della geografia applicata da una conoscenza per quanto superficiale ed incompleta delle interpretazioni che di detta complessità danno le altre discipline alla geografia affini, prima fra tutte quella economica.

Dell'elemento spazio, la scienza economica si è resa conto in epoca relativamente recente. Anche se in passato non sono mancati ad esso riferimenti, si è sempre trattato di riferimenti in un certo senso accidentali, non incorporati in una organica teoria. Formalmente lo spazio è sempre stato integrato nell'economia, ma « esso è uno spazio senza sostanza, un semplice pretesto nella complessità crescente del calcolo economico » (della Porta). Esso è prevalentemente considerato come sinonimo di distanza ed in quanto tale viene ad assumere rilevanza come elemento di costo con incidenza soprattutto sui processi di localizzazione.

(dalla presentazione di
FABRIZIO FUGA)

AUTORI VARI (a cura di A. ARDIGÒ), Borgo città quartiere comprensorio - Vol. di 14 x 22 cm, pp. 401 - Franco Angeli, Milano, 1977 - L. 5000.

È opinione diffusa tra gli esperti che il lavoro interdisciplinare, in cui non vi sia alcuna disciplina maestra di altre discipline ancelle, è come l'araba fenice.

Eppure, se un'esperienza può essere tratta dai lavori di due anni della commissione preparatoria del convegno internazionale su « borgo, città-quartiere, comprensorio » (Bologna, 11-18 febbraio 1977), è che il lavoro interdisciplinare non asimmetrico è molto difficile ma possibile. Possibile a condizione che sia focalizzato su un comune oggetto materiale di studio e che tale oggetto materiale abbia da tempo suscitato non solo l'interesse scientifico ma il coinvolgimento espressivo dei singoli studiosi partecipanti.

Il limite che Søren Kierkegaard rilevava tra gli studiosi della sua epoca, « un'epoca nella quale, per servire la scienza, si cancella con un colpo di penna la passione » (**Timore e tremore**) è certamente un ostacolo al lavoro interdisciplinare non asimmetrico.

Il nostro oggetto comune — nostro, cioè, della commissione preparatrice del convegno anzidetto — erano e sono le articolazioni minori del contesto urbano, della città, entro i rapporti città-campagna.

Ci ha interessato ricercare come e perché l'uno (città ieri e oggi, il comprensorio domani) tenda a dividersi territorialmente e socialmente in due, in quattro, ecc. e se e come, ogni parte della città costituisca, abbia costituito, una condizione di esistenza del tutto complesso; se e come fenomeni e contraddizioni secondarie fra le parti della città (o domani del comprensorio) non siano affatto meri fenomeni, o variabili, dipendenti, dall'essenza o dall'unità a dominanza che struttura il tutto cittadino (e domani forse comprensoriale), nel più vasto contesto ambientale.

Uno dei primi obiettivi di lavoro che ci siamo proposti è, per così dire, lo scambio delle armature bibliografiche essenziali sull'oggetto in esame.

Per consentire questo scambio, quale premessa ad un successivo lavoro interdisciplinare — e in funzione del medesimo — sei studiosi del comitato sono stati incaricati di preparare delle bibliografie ragionate essenziali sui temi in esame.

E ciò a partire dalle maggiori problematiche relative alla città nel mondo antico, nell'età medievale e in quella moderna, sino ad un ap-

proccio più puntuale all'argomento nella società contemporanea.

Essi sono gli autori delle sezioni bibliografiche di questo lavoro che è stato, poi, destinato alla pubblicazione per portare a conoscenza di un più vasto pubblico di studiosi e operatori le documentate e ragionate risultanze della prima fase della nostra ricerca.

Trattandosi di docenti universitari, ciascuno dei quali con responsabilità di istituti o di gruppi di ricerca, il loro impegno è stato esteso a collaboratori.

La prima raccolta e comparazione delle sei bibliografie ragionate sulla città e le articolazioni minori della vita di relazione urbana — dall'antichità greca e latina all'età medievale, dall'età moderna alla contemporanea, secondo approcci storiografici, sociologici, urbanistici, con particolare riguardo all'Italia — ha consentito di misurare tutte le difficoltà dell'impresa interdisciplinare. Il volume che è uscito, dopo alcuni necessari aggiustamenti non è, di certo, per usare le parole di S. Kierkegaard a nostro scudo, né sistematico né promessa di sistematicità. « Non è — per rifarci ancora al filosofo danese — caduto nell'eccesso di sistema, né s'è votato al sistema ». Altri specialisti potranno suggerire integrazioni e precisazioni all'interno delle bibliografie oltre che a qualcuna di esse e saranno ben accette.

Chi scrive ha ritenuto di assolvere al suo compito di moderatore proponendo ai curatori delle bibliografie ragionate e agli altri componenti la commissione cinque domande considerate come domande capo fila. Esse sono:

1. In che misura i rapporti città-campagna influenzano la struttura e l'articolazione interna delle città e la loro espansione socio-urbanistica, in dati tempi e ambienti?

2. Rispetto alle maggiori autorità sovracittadine (politiche e religiose), le articolazioni minori della città costituiscono forme subalterne di organizzazione del consenso, o invece nuclei di autonomia e di partecipazione popolare, anche critica?

3. Si può parlare di una prevalente correlazione inversa tra periodi di sviluppo economico e periodi di attiva e forte partecipazione popolare entro istituti o istanze di articolazione minore della città?

4. La divisione del lavoro e la stratificazione sociale hanno di frequente delle corrispondenze nella morfologia e nelle articolazioni minori di vita associata della città?

5. È possibile stabilire un'analogia tra borghi e quartieri con riferimento rispettivo alle città e ai comprensori?

Ne è nata una tavola rotonda, protrattasi per più riunioni, e qui registrata, che abbiamo ritenuto di porre come introduzione a questo volume.

AUTORI VARI (a cura di VITTORIO MACCHITELLA), I centri grossisti - Vol. di 14 x 22 cm, pp. 134 - Franco Angeli, Milano, 1977 - L. 2800.

L'autore non cade certamente nell'errore di voler proporre soluzioni definite per ciascuno degli argomenti in cui ha articolato la sua pubblicazione, conscio come è della variabilità dei diversi fenomeni in rapporto alle diversità e delle strutture all'ingrosso e delle realtà locali. Di molti argomenti, infatti, propone articolazioni concettuali definite di altri, apre campi di studio e di elaborazioni approfondite, campi di indagine, cioè, che soltanto la conoscenza di più esperienze e il confronto di più tipologie, l'una cosa e l'altra impossibili tutt'ora in Italia, consentirebbe di esporre in termini più generali. I due argomenti particolari sui quali mi soffermerò sono la riprova di questa scelta in quanto nella pubblicazione essi sono indicati, ma giustamente non risolti; infatti su di essi intervengono sia a livello di scelte sia a livello di aspetti di interrelazione, fenomeni esterni all'attività commerciale e quindi momenti e giudizi di valore non settoriali.

Mi riferisco più precisamente al problema rela-

tivo alla localizzazione dei centri commerciali ed a quello del loro dimensionamento, problemi legati ovviamente fra loro, sui quali oltre tutto hanno incidenza particolarmente forte fattori esterni al settore distributivo.

Nella pubblicazione l'argomento della localizzazione viene affrontato più volte e giustamente sotto ottiche diverse; la prima di carattere aziendalistico sulla base della minimizzazione dei costi di trasporto e dell'estensione dell'area di attrazione, la seconda come argomento relativo all'assetto del territorio.

Ovviamente i due modi d'approccio non possono essere disgiunti in quanto nella realtà non possono trovarsi soluzioni valide che non uniscano l'aspetto pianificatorio territoriale a quello di razionalizzazione del processo di distribuzione. Mi pare però che il processo possa assumere carattere univoco se raffrontato in termini di analisi strutturale e più precisamente attraverso l'esame dei rapporti intercorrenti fra la funzione di ridistribuzione e le altre strutture e infrastrutture territoriali e urbane.

I parametri da mettere in gioco quindi sono quelli relativi:

- alla dimensione dei consumi;
- alla concentrazione nel territorio;
- alle loro caratteristiche in rapporto alla concentrazione dei punti di vendita o degli utilizzatori;
- alle dimensioni demografiche dell'area servita;
- alle dimensioni spaziali dell'area stessa.

Alla scala territoriale una indicazione su questi argomenti può venire sia dall'indagine sempre necessaria sulla struttura della rete distributiva all'ingrosso e al dettaglio, sia da una, anche sommaria, indagine della gerarchia urbana. Attraverso questi due ambiti di ricerca è infatti possibile pervenire a distinguere all'interno della struttura grossista una gerarchizzazione alla scala territoriale della funzione commerciale in rapporto non soltanto delle dimensioni delle aziende grossiste, ma anche delle funzioni che esse svolgono o possono svolgere nel processo di smercio. È infatti da considerare che la dimensione della struttura commerciale all'ingrosso non è sufficiente a individuare una gerarchia della concentrazione che pare essere più correlata con l'ampiezza dell'area e con il grado di preminenza del centro urbano nel territorio. Si vuole cioè fare presente che una forte concentrazione di consumo in ambito ristretto può richiedere una struttura grossista dimensionalmente rilevante, ma operante alla scala della stessa area. (...)

Anche per il problema del dimensionamento di un centro, possono porsi molteplici considerazioni, ma in particolare mi sembra interessante estendere l'argomento relativo al concetto di soglia cui il dott. Macchitella fa riferimento. Mi pare infatti che nel caso specifico tale concetto debba essere esaminato tenendo conto della diversità dei fattori che possono intervenire nella ricerca di un dimensionamento ottimale.

Tali fattori sono in prima approssimazione ancora quelli che si riferiscono a realtà esterne al centro e a realtà interne all'organismo per cui si possono indicare più soglie non soltanto dimensionali cui fare riferimento. (...)

MARIE-THÉRÈSE BOUQUET - ALBERTO BASSO, Storia del Teatro Regio di Torino - 2 volumi di 19 x 23 cm, pp. 561 e 856 - Cassa di Risparmio di Torino, 1976.

Criterio motore centrale per lo studio delle vicende storiche cui è andato incontro il Teatro Regio è stato il problema « istituzionale ». Si è voluto studiare, cioè, la struttura dell'organizzazione teatrale, mettere a fuoco la funzione da essa esercitata nella società torinese, sottolineare la natura politica — ahimé, assai più che culturale — del teatro, la cui esistenza è sempre stata condizionata da implicazioni di ordine economico e finanziario, da imposizioni censorie più o meno velate, da interessi e finalità non sempre in regola con l'idea « etica » del teatro in musica. Questa, che viene ora

proposta al lettore, vuole essere, dunque, non tanto una particolare storia della musica, vista attraverso autori e interpreti chiamati ad illustrare lo sviluppo di una forma artistica in un determinato luogo, quanto piuttosto la storia di un'istituzione, di cui si sono individuati, semplificando le questioni, due momenti essenziali: quello del teatro di corte, creato e mantenuto in vita per il prestigio di un sovrano, e quello del teatro della città, erede legittimo di un'istituzione ormai resa anacronistica dal mutamento della situazione politica e sociale. La linea di demarcazione fra l'uno e l'altro momento è stata fissata all'anno 1788, alla vigilia della Rivoluzione Francese, e ciò non perché il fermento innovatore maturato oltr'Alpe avesse avuto ripercussioni tali da modificare di colpo la situazione del teatro torinese (ché la Restaurazione impose il forzato ricorso ad un costume di corte), ma perché in quel momento si aprirono le porte alla grande crisi e, dopo alcune larvate resistenze, fu giocoforza adeguare il teatro al nuovo corso storico.

Inaugurato allo scadere del 1740, il Teatro Regio aveva consacrato nel più sontuoso dei modi il principio di un'organizzazione dello spettacolo costituita ad ornamento di una corte, a passatempo dell'aristocrazia e dell'alta borghesia, ed elevata a rito, a celebrazione. Ma prima di quella data, v'era stata un'intensa attività teatrale che, nata in quel medesimo ambiente e per quegli stessi scopi, doveva essere ugualmente documentata e storicamente narrata, come logica premessa al discorso istituzionale concernente il Teatro Regio in senso stretto. Si è preso l'avvio, perciò, dagli spettacoli di corte che sin dall'inizio del secolo XVII resero celebre il ducato sabauda. La diversa natura della materia, il diverso modo d'intendere l'attività teatrale non consentivano un'uniformità di trattazione; si è preferito, dunque, adottare formule distinte, senza abdicare ad una fondamentale metodologia storicistica, basata sul documento, sulla prova scritta, sull'analisi dei fatti accertati. Al tempo stesso, si è creduto opportuno dare il massimo spazio a tutto ciò che coinvolge il destino di una istituzione sul piano economico e dei rapporti politici come su quello delle persone che, esercitando le più svariate mansioni, hanno collaborato a rendere viva e attiva la complessa macchina teatrale. Di proposito, si è evitato il ricorso ad argomentazioni critiche di storia musicale in senso stretto. (...)

Lo scrupolo col quale si è cercato di condurre il lavoro dovrebbe far presumere che l'esplorazione del vasto campo sia stata esaurita. Non si può negare, tuttavia, che vi sia ancora spazio per ricerche marginali e particolari (si pensi alle sorprese che possono riservare gli incartamenti privati, di singoli impresari, ad esempio, o di musicisti, cantanti, scenografi e, più ancora, si consideri quanto giace, inascoltato e derelitto, in tanti archivi nobiliari piemontesi). La distrazione, la dispersione, sin il ragionato occultamento cui va incontro il materiale storico non consentono che timide speranze di recupero di ulteriori testimonianze; ma quelle timide speranze noi le depositiamo, insieme col sentimento che ci ha mosso a scrivere questa storia, nel giovanissimo Museo del Teatro Regio, augurandoci che i superstiti reperti vi affluiscono a salvaguardia della tradizione subalpina.

Quel medesimo scrupolo di cui si diceva prima ha spinto gli autori a non far violenza al documento, cedendogli volentieri la parola, ben più eloquente della ricostruzione per sunto o per stralci: e nel riprodurlo, se ne è rispettata la natura, anche là ove costrutti e grafie (specie quelle francesi di certi disinvolti cittadini) facevano difetto; di simili mancanze il lettore tenga conto nello scorrere i testi di quelle carte parlanti.

dalla presentazione di
ALBERTO BASSO

BIANUCCI P., Dagli atomi al cosmo - pp. 274 - Sugar, 1977 - L. 3500.

La terra è sovraffollata e lo diventerà sempre più per cui il destino dell'uomo è nello spazio. L'emigrazione prima su altri corpi del sistema

solare e poi verso altre stelle può diventare — in una prospettiva remota — non una avventura dell'intelligenza e della tecnologia, ma una assoluta necessità. Gerald O'Neill, dell'Università di Princeton, ha già progettato una stazione spaziale che potrebbe essere costruita in un punto di equilibrio gravitazionale tra la Terra e la Luna: all'inizio ospiterebbe duemila persone, ma poi crescerebbe fino ad accogliere più di centomila « coloni ». Di qui si potrebbe spiccare il volo verso altri pianeti, le cui condizioni dovrebbero essere con qualche tecnica adatte alle esigenze della vita umana.

Non solo le recenti scoperte della biologia molecolare e dell'ingegneria genetica ci permettono di immaginare la possibilità di costruire un essere umano adatto a sopravvivere in ambienti extraterrestri che oggi ci appaiono ostili: il 28 agosto 1976 il biologo, premio Nobel, Gobind Khorana ha annunciato di avere costruito un gene artificiale e di averlo innestato con successo nel patrimonio genetico di un batterio, l'*Escherichia coli*. È il primo passo verso traguardi di grande fascino, ma anche inquietanti. Si può credere alla neutralità della scienza? E chi ci garantisce dai manipolatori politici dei manipolatori biologici? Tutto congiura, in ogni modo, perché non ci sia più consentito vivere in una limitata prospettiva terrestre. Il nostro domani è al di là del pianeta che ci ha dato la vita: ma anche se decidessimo di rimanere sempre su questa vecchia Terra, non potremo fare a meno di considerarla inserita in un contesto universale e in rapporto con altre civiltà fiorite in altri luoghi dello spazio, dentro e fuori della via Lattea.

Rimane un ostacolo che sembra insormontabile: sulle immense distanze interstellari e su quelle ancora più grandi intergalattiche, se davvero la velocità della luce è la massima consentita in natura, ogni comunicazione richiederà migliaia e in certi casi milioni di anni. Ma anche questo forse non è un ostacolo fondamentale. Si parla già di « oggetti super-luminali » chiamati « tachioni » che dovrebbero essere capaci di muoversi ad una velocità superiore a quella della luce. Postulati dal fisico tedesco fin dal 1904, teorizzati dal fisico indiano e dall'italiano, i tachioni se esistono potrebbero in un futuro lontano diventare portatori estremamente efficienti di messaggi spaziali. La teoria della relatività, del resto, pur considerando la barriera della luce non esclude che essa possa essere superata. Al di là della barriera della luce c'è tutto un altro universo da scoprire, un universo alla « rovescia », in cui la materia è antimateria e l'effetto precede la causa. Il domani dell'uomo viaggia forse a cavallo di un « tachione ».

ARRIVATI NELLA BIBLIOTECA CAMERALE

Camere di commercio italiane ed estere.

CCIAA - BARI - Raccolta provinciale degli usi - Aggiornamento al 1975 della Raccolta 1970 - Bari, novembre 1976 - pagg. 81 - s.i.p.

CCIAA - FERRARA - Compendio statistico ferrarese 1974 - Ferrara, novembre 1976 - pagine XIX + 407 - s.i.p.

CCIAA - GROSSETO - Raccolta degli usi provinciali 1975 - Grosseto, 1976 - pagg. 194 - s.i.p.

CCIAA - LA SPEZIA - Compendio statistico della provincia della Spezia 1968-73 - La Spezia, ottobre 1976 - pagg. 575 - s.i.p.

CCIAA - LUCCA - Manifestazioni floricole in Versilia - Atti del Convegno - Viareggio, 26-27 settembre 1975 - Lucca, settembre 1976 - pagine 257 + illustrazioni - s.i.p.

CCIAA - MILANO - Compendio statistico della provincia di Milano 1974 - Vol. I: Statistiche provinciali e comunali; Vol. II: Tavole di comparazione - Milano, 1976 - pagg. XXIII + 1012 - 417 s.i.p.

CCIAA - MILANO - Gli scambi commerciali con l'estero - 1976 - Voi. I: Norme generali - Milano, 1976 - pagg. 1139 - L. 10.000.

CCIAA - ROMA - Roma e provincia attraverso la statistica - 1972 - Roma, 1976 - pagg. 378 - s.i.p.

CCIAA - TRENTO - La provincia di Trento e i suoi comprensori - Relazione statistico-economica - Tavole grafiche - Trento, dicembre 1975 - pagine 333 - Tav. 48 - s.i.p.

UNIONE ITALIANA DELLE CCIAA - UFFICIO DI COLLEGAMENTO CON LE CEE - Fondo regionale europeo - Coli. « Quaderni di informazioni comunitarie » n. 9 - Bruxelles, 1977 - pagg. 70 - s.i.p.

UNIONE REGIONALE CCIAA DELL'EMILIA ROMAGNA - Annuario - Compendio 1975 - In « Statistiche Regionali » n. 19 - Bologna, settembre 1976 - pagg. 127 - s.i.p.

UNIONE CCIAA DEL PIEMONTE - Quale Piemonte - Osservazioni e rilievi preliminari alla proposta di piano regionale di sviluppo 1976-80 - Torino, 1976 - pagg. 93 - s.i.p.

UNIONE REGIONALE DELLE CCIAA DELLA PUGLIA - L'economia della Puglia nel 1975 - Bari, 1976 - pagg. 277 - s.i.p.

UNIONE REGIONALE DELLA CCIAA DI PUGLIA - Atti del Convegno di studi su « Regioni ed Enti del territorio: per un nuovo modo di amministrare » - Taranto, 23-24 aprile 1976 - Taranto, 1976 - pagg. 399 - s.i.p.

CHAMBRE DE COMMERCE DE BRUXELLES - Annuaire 1976 - Bruxelles, 1976 - pagg. 538 - s.i.p.

CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY - CYPRUS - Annual report 1976 - Cyprus, dicembre 1976 - pagg. 20 - s.i.p.

INDIAN CHAMBER OF COMMERCE HONG KONG - Directory of members 1976 - Hong Kong, 31 July, 1976 - pagg. 70 + A24 - s.i.p.

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE ROTTERDAM - Statistique du commerce de l'industrie et du transport - Rotterdam, novembre 1976 - pagg. 115 - s.i.p.

Publicazioni statistiche.

ISTAT - Annuario statistico dell'istruzione - 1975 - Roma, 1976 - pagg. 311 - L. 8000.

ISTAT - Annuario di statistiche industriali - 1975 - Roma, 1976 - pagg. 337 - L. 8000.

ISTAT - Annuario di statistica forestale - 1974 - Roma, 1976 - pagg. 211 - L. 6500.

ISTAT - La situazione patrimoniale delle grandi imprese nell'anno 1974 - Suppl. al BMS 1976 n. 8 - Roma, 1976 - pagg. 73 - L. 3500.

ISTAT - Annuario di statistica agraria 1975 - Roma, 1976 - pagg. 396 - L. 8500.

ISTAT - Annuario di contabilità nazionale - 1975 - Roma, 1976 - pagg. 128 - L. 4000.

ISTAT - Movimento della navigazione nei porti italiani - 1975 - Suppl. al BMS n. 12 - Roma, 1976 - pagg. 27 - L. 1000.

ISTAT - 5° Censimento generale dell'Industria e del Commercio - 25-10-1971 - Vol. III: Industrie e Commercio - Tomo I: Imprese - Vol. VIII: Dati generali riassuntivi - Tomo I: Imprese - Roma, 1976 - pagine IX + 575 - IX - 511 - L. 13.000-12.000.

ISTAT - Annuario statistico italiano 1976 - Roma, 1976 - pagg. XXIII + 480 - L. 6000.

ISTAT - Movimento e traffico aereo commerciale negli aeroporti italiani - 1974 - Suppl. al BMS n. 9 - Roma, 1976 - pagg. 36 - L. 1500.

ISTAT - Popolazione residente per sesso, età e regione - 1972 - 1973 - 1974 - 1975 - Suppl. al BMS n. 10 - Roma, 1976 - pagg. 118 - L. 3500.

ISTAT - Sommario di statistiche storiche dell'Italia - 1861 - 1975 - Roma, 1976 - pagg. XXXVII + 187 - L. 7000.

ISTAT - Popolazione e movimento anagrafico dei Comuni - Voi. XX - Roma, 1976 - pagg. 292 - L. 7500.

ISTAT - Il prodotto lordo e gli investimenti delle imprese industriali nel 1974 - Risultati nazionali e regionali - Suppl. al BMS n. 11 - Roma, 1976 - pagg. 52 - L. 2000.

CENTRAL STATISTICAL OFFICE - Annual Abstract of Statistics 1976 - Her Majesty's Stationery Office - London, October 1976 - pagg. XVI + 487 - Lst. 7.50.

STATISTISKA CENTRALBYRAN - CENTRAL BUREAU OF STATISTICS - SWEDEN - Statistisk Arbok for Sverige 1976 - Stockholm, 1976 - pagine 567 - s.i.p.

REPÚBLICA ARGENTINA - MINISTERIO DE ECONOMIA - INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS - Comercio exterior 1974 - Tomo I: Resumen general - Tomo II: Exportación - Tomo III: Importación - Buenos Aires, 1976 - pagg. 151 - 281 - 284 - 287-468 - s.i.p.

REPÚBLICA ARGENTINA - MINISTERIO DE ECONOMIA - INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS - Intercambio comercial argentino segun NAB - 1974 - s.l., 1976 - pagg. 29 - s.i.p.

REPÚBLICA ARGENTINA - MINISTERIO DE ECONOMIA - INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS - Intercambio comercial argentino segun CUCI - 1974 - s.l., 1976 - pagg. 16 - s.i.p.

MINISTERO DELL'INDUSTRIA DEL COMMERCIO E DELL'ARTIGIANATO - DIREZIONE GENERALE DEL COMMERCIO INTERNO E DEI CONSUMI INDUSTRIALI - Caratteri strutturali del sistema distributivo in Italia nel 1975 - Roma, 1976 - pagine 278 - s.i.p.

COMUNE DI GENOVA - Annuario statistico di Genova - 1974 - Genova, 1976 - pagg. 217 - s.i.p.

MEDIOBANCA (a cura di) - Indici e dati relativi ad investimenti in titoli quotati nelle Borse Italiane (1963-1976) - Tip. Ottavio Capriolo - Milano, ottobre 1976 - pagg. 499 - s.i.p.

Il taccuino dell'azionista - 1976 - Ed. SASIP - XXV ed. - Milano, 1976 - pagg. 1167 - L. 22.000.

UIOOT - Statistiques du tourisme mondial - 1975 - Genève, octobre 1976 - pagg. varie - \$ 10.

SVIMEZ / Malfatti Eugenia - Valutazione dei bilanci demografici annuali della popolazione presente nelle regioni e nelle province del Mezzogiorno - Giuffrè Editore - Milano, 1976 - pagg. 70 - L. 2500.

SVIMEZ - Guida statistica per i comuni e le aree del Mezzogiorno - Campania - Roma, 1976 - pagine 386 - s.i.p.

COMUNITÀ EUROPEE - ISTITUTO STATISTICO - Annuario di statistica agraria - 1976 - Lussemburgo, settembre 1976 - pagg. XXXII + 253 - L. 4550.

CEE - Conti regionali - Aggregati economici - 1970 - Lussemburgo, 1976 - pagg. 247 - L. 2750.

CEE - Costo della manodopera nell'industria - 1972 - 1975 - Statistiche sociali n. 6, 1975 - Lussemburgo, 1976 - pagg. 456 - L. 4200.

CEE - Statistica di prezzi agricoli - 1969 - 1975 - Prezzi e indici di prezzi - Lussemburgo, 1976 - pagine XXXI + 163 - L. 7300.

FAO - Conseil Général des pêches pour la Méditerranée - Rapport 13.ème - Rome, 1976 - pagine 66 - s.i.p.

FAO - Techniques familiales - Série 1 - Voi. 2: Simplification du Travail - Roma, 1976 - fasc. 22 - s.i.p.

OCDE - Investissement international et entreprises multinationales - Paris, 1976 - pagg. 23 - F. 7.00.

OCDE - SECRETAIRE GENERAL - Activité de l'OCDE en 1975 - Paris, 1976 - pagg. 127 - F. 20.00.

OCDE - Valeur du temps - Rapport de la Trentième table ronde d'économie des transports - Paris, 22-23 mai 1975 - Paris, 1976 - pagg. 65 - F. 12.00.

OCDE - Distribution et ramassage des marchandises en milieu urbain - Rapport de la trentième table ronde d'économie des transports - Paris, 20-21 novembre 1975 - Paris, 1976 - pagine 93 - F. 12.00.

OCDE - Les options après la scolarité obligatoire - Changements structurels dans le second cycle de l'enseignement secondaire - Paris, 1976 - pagg. 101 - F. 18.00.

OCDE - Lumière polarisée pour projecteurs de véhicules - Paris, 1976 - pagg. 109 - F. 24.00.

OCDE - Données relatives aux versements et engagements pour 1974 - Paris, 1976 - pagg. 112 - F. 28.00.

OCDE - Taux d'intérêt 1960-1974 - Paris, 1976 - pagg. 300 - F. 60.00.

OCDE - Normes minimales de divulgation de l'OCDE applicables à toute offre publique de titres - Paris, 1976 - pagg. 72 - F. 16.00.

OCDE - Indicateurs sociaux - L'expérience de l'OCDE - Parigi, giugno 1974 - pagg. 29 - s.i.p.

BATSCHA ROBERT / OCDE - L'efficacité des méthodes de dissémination pour la recherche dans le domaine du développement social et économique - OCDE - Paris, 1976 - pagg. 244 - F. 33.00.

BERGMANN HELMUTH / BOUSSARD JEAN-MARC / OCDE - Guide de l'évaluation économique des projets d'irrigation (Version révisée) - OCDE - Paris, 1976 - pagg. 259 - F. 72.00.

OCDE - Examens des politiques nationales d'éducation: Canada - Paris, 1976 - pagg. 286 - F. 36.00.

OCDE - Dépenses publiques affectées aux programmes de garantie des ressources - Coll. « Etudes sur l'affectation des ressources » n. 3 - Paris, juillet 1976 - pagg. 126 - F. 36.00.

OCDE - Dépenses publiques d'enseignement - Coll. « Etudes sur l'affectation des ressources » n. 2 - Paris, juillet 1976 - pagg. 105 - F. 25.00.

OCDE - Les systèmes de financement des crédits à l'exportation - Paris, 1976 - pagg. 157 - F. 22.00.

OCDE - Politique du tourisme et tourisme international dans les Pays membres de l'OCDE en 1975 et au cours des premiers mois de 1976 - Paris, 1976 - pagg. 176 - F. 40.00.

OCDE - Etudes économiques de l'OCDE - Portugal - Paris, novembre 1976 - pagg. 64 - s.i.p.

OCDE - Etudes économiques de l'OCDE - Irlande - Paris, novembre 1976 - pagg. 63 - F. 10.00.

NATIONS UNIES - Bulletin annuel de statistiques de transports pour l'Europe - 1974 - Voi. XXVI - Tomo XXVI - New York, 1975 - pagg. 191 - L. 10.800.

NATIONS UNIES - Bulletin annuel de statistiques du logement et de la construction pour l'Europe - 1975 - Voi. XIX - Tomo XIX - New York, 1976 - pagg. 81 - L. 7200.

UNITED NATIONS - The development potential of dimension stone - New York, 1976 - pagg. 95 - L. 8400.

UNITED NATIONS - Review of international trade and development 1974 - New York, 1976 - pagine 33 - L. 3000.

UNITED NATIONS - Port performance indicators - New York, 1976 - pagg. 23 - L. 1800.

UNITED NATIONS - Human settlements in Europe - Post-war trends and policies - New York, 1976 - pagg. 141 - L. 7200.

UNITED NATIONS - Long-term prospects and policies in the construction sector - New York, 1976 - pagg. 133 - L. 6000.

UNITED NATIONS - United Nations tin Conference, 1975 - New York, 1976 - pagg. 33 - L. 3000.

NATIONS UNIES - Manuel de statistiques du commerce international et du développement 1976 - New York, 1976 - pagg. XVI + 657 - Lire 28.800.

UNITED NATIONS - Export credit insurance as a means of expanding and diversifying exports of manufactures from the developing countries - New York, 1976 - pagg. 60 - L. 4800.

UNITED NATIONS - World energy supplies 1950-1974 - Statistical papers - Series J - n. 19 - New York, 1976 - pagg. LXXV + 825 - L. 45.600.

UNITED NATIONS - Prices of agricultural products and selected inputs in Europe and North America 1974-75 - Annual ECE/FAO price review n. 25 - New York, 1976 - pagg. 84 - L. 9600.

Annuari e guide commerciali - Cataloghi di fiere e mostre.

Kompass Italia 1976-77 - 2 Voli. - XV edizione - Etas-Kompass - Milano, ottobre 1976 - pagg. 2462 - Tav. 25 + 2303 - L. 50.000.

Kompass Sverige 1976 - Voli. I-II - 10ª edizione - Stockholm, 1976 - pagg. 81/659 + 1013 - 778 - L. 22.500.

UNIONE INDUSTRIALE MACCHINE UTENSILI (UCIMU) - Macchine Utensili Italiane - Milano, 1975 - pagg. 445 - s.i.p.

Guida Monaci - Annuario Generale Italiano - Categoria - Roma, 1976 - 102ª ed. - L. 50.000.

ENTE ITALIANO DELLA MODA - Saloni - Mercato - Manifestazioni 1977 - Tessili - Abbigliamento - Calzature - Torino, 1976 - pagg. 144 - s.i.p.

UIDA - Elenco Ditte associate - Milano, 1976 - pagg. non numerate - s.i.p.

Foire Internationale de Lyon 1976 - Lyon, 1976 - pagg. 136 - s.i.p.

26ª Fiera di Forlì - XVª Mostra Internazionale delle attività avicole - Forlì, 15-20 settembre 1976 - Catalogo generale - Forlì, 1976 - pagg. 95 - s.i.p.

Publicazioni varie.

BASSANINI FRANCO - Le Regioni tra Stato e Comunità locali - Soc. Ed. Il Mulino - Bologna, 1976 - pagg. 342 - L. 6000.

Organizzazioni internazionali.

BANCA EUROPEA PER GLI INVESTIMENTI - DIREZIONE STUDI - Gli investimenti nella Comunità nel 1975 ed il loro finanziamento - Lussemburgo, 1976 - pagg. 51 - s.i.p.

EUROPEAN COMMUNITIES - COMMISSION - Employment trends to 1980 in the member States of the Community - Brussels, May 1976 - pagine 25 - F.B. 50.

CEE - ISTITUTO STATISTICO - Conti Nazionali - 1960-1975 - Aggregati SEC - Bruxelles, 1976 - pagg. 99 - F.B. 250.

COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES - COMMISSION - Le travail temporaire - Bruxelles, 1976 - pagine 80 - F.B. 75.

CEE - Indagine comunitaria sulle piantagioni d'alberi da frutta - 1976 - Lussemburgo, giugno 1976 - pagg. 184 - L. 10.900.

CEE - Bilancio foraggero: risorse - 1976 - Lussemburgo, maggio 1976 - pagg. XXXII + 71 - L. 5.450.

CEE - Produzione di ortaggi e di frutta - 1976 - Lussemburgo, giugno 1976 - pagg. XVI + 75 - L. 2750.

HOLLAND STUART - Capitalismo e squilibri regionali - Editori Laterza - Bari, 1976 - pagg. 449 - L. 4000.

AUTORI VARI - Torino - 1920 - 1936 - Edizioni Progetto - Torino, 1976 - pagg. 225 - L. 15.000.

Riordinamento degli Enti Pubblici e disciplina del rapporto di lavoro del personale - Istituto Poligrafico dello Stato - Roma, 1976 - pagg. 226 - L. 3000.

THORSTEIN VEBLEN - La teoria della classe agiata - Giulio Einaudi editore - Torino, 1971 - pagine 304 - L. 2400.

MESIANO FRANCESCO - PISCIOTTA FRANCESCO - Codice della contabilità pubblica - Jandi Sapi editore - Roma, 1975 - pagg. 2749 - L. 30.000.

FUA GIORGIO - Occupazione e capacità produttive: la realtà italiana - Edizioni Il Mulino - Bologna, 1976 - pagg. 123 - L. 1500.

ILS - ISTITUTO DEL LIBERO SERVIZIO E DELLE MODERNE TECNICHE DI VENDITA - Il libero servizio - Come organizzare e gestire i moderni punti di vendita al dettaglio: negozi alimentari superettes, supermercati - Franco Angeli editore - Milano, 1976 - pagg. 147 - L. 2800.

ONIDA FABRIZIO - La bilancia dei pagamenti come vincolo alla politica economica - Franco Angeli editore - Milano, 1975 - pagg. 152 - L. 4500.

AUTORI VARI - Crisi della teoria economica e crisi del capitalismo - Franco Angeli editore - Milano, 1976 - pagg. 183 - L. 3500.

BARBERIS CORRADO - La società italiana - Classi e caste nello sviluppo economico - Franco Angeli editore - Milano, 1976 - pagg. 355 - L. 6000.

MISHAN E. J. - Il costo dello sviluppo economico - Franco Angeli editore - Milano, 1976 - L. 3000.

GALLI ROSEMARY - TORCASIO SAVERIO - La partecipazione italiana alla politica agricola comunitaria - Il Mulino - Bologna, 1976 - pagg. 260 - L. 5000.

VIAL JEAN - Lo sviluppo della società industriale dal 1815 ad oggi - Il Mulino - Bologna, 1976 - pagg. 283 - L. 2800.

URBANI GIULIANO - Sindacati e politica nella società post-industriale - Società Ed. Il Mulino - Bologna, 1976 - pagg. 232 - L. 4000.

MARTINELLI FRANCO - Società rurali e struttura di classe - Franco Angeli editore - Milano, 1976 - pagg. 170 - L. 4000.

BONZANINI ANGELO - SALERNO FRANCO - Conflittualità e crisi nella società industriale - Franco Angeli editore - Milano, 1976 - pagg. 165 - L. 4000.

SCIALOIA - BRANCA (a cura di) - Commentario del Codice Civile - Libro secondo: Donazioni - Zanichelli editore - Bologna, 1976 - pagg. 590 - L. 15.800.

WINNACKER KARL - Non perdersi mai d'animo - Ed. Il Ponte, Milano, 1976 - pagg. 468 - s.i.p.

Petit Larousse illustré 1977 - Edizioni Librairie Larousse - Parigi, 1976 - pagg. 1792 - L. 21.000.

FRIGNANI ALDO - WAELBROECK MICHEL - Disciplina della concorrenza nella CEE - Jovene editore - Napoli, 1976 - pagg. 425 - L. 7500.

Dizionario Sansoni: Inglese-Italiano - Italiano-Inglese - Sansoni editore - Firenze-Roma, 1975 - pagg. 964 + 772 - L. 14.500.

MAROLLI GIORGIO - Dizionario tecnico English-Italiano Italiano-Inglese - Edizioni Le Monnier - Firenze, 1972 - 10ª edizione - pagg. 2047 - L. 26.000.

BALMAS ENEA - Dizionario pratico della lingua francese - Ghisetti e Corvi editori - Milano, 1971 - pagg. 1935 + 28 - L. 5900.

Raccolta ufficiale delle sentenze e ordinanze della Corte Costituzionale - Edizioni Palazzo della consulta - Roma, 1975 - Vol. XLV, 1975 - pagg. 663 - L. 7000.

CLIVIO GIANRENZO P. - MASSANO RICCARDO (a cura di) - Civiltà del Piemonte - Centro Studi Piemontesi - Torino, 1975 - pagg. 884 - L. 30.000.

INDIS - La distribuzione nel settore tessile e abbigliamento - Roma, maggio 1976 - pagg. 81 + tav. - s.i.p.

1º Congresso nazionale degli assaggiatori di vino - Asti, 6-7 settembre 1975 - Scuola tipografica S. Giuseppe - Asti, luglio 1976 - pagg. 61 - s.i.p.

2ª Conferenza sulla costruzione dei porticcioli: mari, laghi, fiumi italiani, organizzata da « Italia sul mare » alla 54ª Fiera Internazionale di Milano - 15-16-17 aprile 1976 - SPEI - Roma, 1976 - pagine 90 - s.i.p.

CITTA DI TORINO - ASSESSORATO AI TRASPORTI TRAFFICO E VIABILITÀ - UFFICIO DEL PIANO - Variante generale al piano dei trasporti pubblici del comprensorio di Torino - Il sistema - Gli allegati - Torino, ottobre 1976 - pagg. 69 + tavole - pagg. varie - s.i.p.

ISFOL - Riconversione industriale e processi di mobilità - Roma, luglio 1976 - pagg. 221 - s.i.p.

CERCOMINT - Servizio documentazione - Collana « Studi e ricerche » n. 4 - Bologna, 1976 - pagine 68 - s.i.p.

CERCOMINT - La funzione commerciale al dettaglio nel settore tessile e abbigliamento: incontro con la produzione e il consumo - Collana « Studi e ricerche » n. 2 - Bologna, 1974 - pagg. 61 - L. 1000.

CERCOMINT - ZANONI ANDREA - Il cash and carry - Studi e ricerche n. 3 - Bologna, giugno 1974 - pagg. 74 - s.i.p.

UNIONE INDUSTRIALE DI TORINO E SITECO - La situazione territoriale dell'area torinese - Boringhieri, 1976 - pagg. 203 - s.i.p.

GRANDIS GHEZA ORNELLA - Le Havre: da porto regionale ad organismo centrale di un sistema integrato - Pubblicazioni dell'Istituto di geografia economica della facoltà di economia dell'università di Roma n. 11 - Roma, 1975 - pagg. 36 - s.i.p.

PANERO MARIO S. - Il riciclaggio dei residui organici aziendali - Nota tecnica n. 16 - Ufficio tecnico agrario - Roma, 1976 - pagg. 47 - s.i.p.

PANERO MARIO S. - Il riciclaggio delle paglie di grano e dei cereali minori - Nota tecnica n. 17 - Ufficio tecnico agrario - Roma, 1976 - pagg. 29 - s.i.p.

AIS - Il vino dalla vite alla tavola - Milano, 1976 - pagg. 277 - s.i.p.

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI NAPOLI - FACOLTÀ DI INGEGNERIA - Attività di ricerca scientifica e tecnologica - Napoli, 1976 - pagg. 96 - s.i.p.

SEPA - ULP 12 - Manuale dell'operatore - Torino, 1976 - pagg. varie - s.i.p.

ALESSI GIUSEPPE - MANZELLA BRUNO - MARINO PASQUALE - Le società - Giurisprudenza - Bibliografia - Legislazione - Formulario - Vol. III - Giuffrè Editore - Milano, 1976 - pagg. 925 - L. 24.000.

ISGEA - Aspetti economici della depurazione ambientale - ISGEA n. 6 - Giuffrè editore - Milano, 1976 - pagg. 569 - L. 12.000.

BACCHILEGA OSVALDO - Il reddito fiscale nell'impresa - Giuffrè editore - Milano, 1976 - pagine 304 - L. 6500.

BUSCEMA SALVATORE - Patrimonio pubblico - Giuffrè editore - Milano, 1976 - pagg. 191 - L. 4000.

CAJELLI ROMANO - MOR GIANFRANCO - FERRARI ERMINIO - ZUCCHETTI ALBERTO - I consigli circoscrizionali - Leggi commentate n. 12

Giuffrè editore - Milano, 1976 - pagg. 493 - L. 9000.

CASSESE SABINO - L'Amministrazione dello Stato - Giuffrè editore - Milano, 1976 - pagg. 314 - L. 6500.

Economia politica - Economia applicata - Problemi economici generali.

SPIRITO UGO - Dall'economia pura all'economia programmatica - *Rivista di politica economica* - Fasc. VIII-IX - Roma, agosto-settembre 1976 - pagg. 931-948.

CANARELLA GIORGIO - La stabilità della domanda di moneta in Italia - *Rivista di politica economica* - Fasc. VIII-IX - Roma, agosto-settembre 1976 - pagg. 949-970.

LECAILLON JACQUES - La propagation des hausses de salaires - *Revue d'économie politique* n. 5 - Paris, septembre-octobre 1976 - pagg. 679-701.

SITZIA BRUNO - Sulla generalizzazione delle condizioni di Tinbergen e le proprietà di controllabilità dei modelli economici - *Giornale degli economisti e annali di economia* n. 7-8 - Milano, luglio-agosto 1976 - pagg. 449-466.

ZANDANO GIANNI - Keynes 40 anni dopo (Relazione al seminario della Fondazione Agnelli - Torino, 25-12-76) - *Mondo economico* n. 2 - Milano, 22 gennaio 1977 - pagg. 59-64.

RAMPA LORENZO - Valori lavoro e spreco di lavoro nei modelli di produzione congiunta - *Giornale degli economisti e annali di economia* n. 9-10 - Milano, settembre-ottobre 1976 - pagg. 602-621.

BAUER P. T. - WALTERS A. A. - A che punto è la scienza economica - *Mercurio* n. 1 - Milano, gennaio 1977 - pagg. 7.

PANIC M. - Le cause socio-politiche dell'inflazione - *Mercurio* n. 1 - Milano, gennaio 1977 - pagg. 13-16.

Politica economica - Programmazione - Congiuntura.

SARACENO PASQUALE - La radice della crisi economica italiana - *Mercurio* n. 11 - Roma, novembre 1976 - pagg. 1-7.

FABBRI A. - La politica economica e gli «effetti di spiazzamento» - *CEEP notizie* n. 14 - Torino, 7 dicembre 1976 - pagg. 1-3.

SAVONA PAOLO - Costo del lavoro e «sviluppo zero» - *Mondo economico* n. 47-48 - Milano, 11-18 dicembre 1976 - pagg. 14-15.

Rapporto semestrale ISCO al CNEL sulla «evoluzione congiunturale dell'economia italiana» - *Mondo economico* n. 47-48 - Milano, 11-18 dicembre 1976 - pagg. 37-42.

Considerazioni sul piano regionale di sviluppo 1976-80 - Sintesi del documento presentato dall'Un. Reg. delle CCIAA del Piemonte - *Notiziario economico della CCIAA di Vercelli* n. 3 - Vercelli, luglio-settembre 1976 - pagg. 3-18.

BABEAU ANDRÉ - L'influence de l'inflation sur la situation des ménages 1965-1974 - *Revue d'économie politique* n. 5 - Paris, septembre-octobre 1976 - pagg. 702-723.

OSSOLA RINALDO - I problemi dell'economia italiana oggi - *Bancaria* n. 9 - Roma, settembre 1976 - pagg. 891-896.

FRANCHINI STAPPO ALESSANDRO - Politica ed economia - *Giornale degli economisti e annali di economia* n. 7-8 - Milano, luglio-agosto 1976 - pagg. 393-406.

CARLI GUIDO - SAVONA PAOLO - Report on the Evolution of the Italian Economy and the Financial Structures Required to Support Future Growth - *Review of the Economic Conditions in Italy* n. 4 - Roma, July 1976 - pagg. 277-301.

Italy's Economic Problems in 1975 and those Facing the Country in 1976 - *Review of the Economic Conditions in Italy* n. 4 - Roma, July 1976 - pagg. 317-332.

AUTORI VARI - Check-up dell'economia italiana - *Mondo economico* n. 49 - Milano, 25 dicembre 1976 - Rapporto mese - pagg. 46.

UNIONE ITALIANA DELLE CAMERE DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - Diagnosi «Unioncamere» sulla situazione economica italiana nel 1976 - *Mondo economico* n. 49 - Milano, 25 dicembre 1976 - pagg. 34-37.

CIPOLLETTA INNOCENZO - Conjoncture de l'économie italienne. Effort de stabilisation - *Chroniques d'actualité* n. 1 - Paris, 15 janvier 1977 - pagg. 12-23.

GATTI BEPPE - Economia piemontese (Un confronto con la crisi di cent'anni fa) - *I mesi* n. 6 - Torino, novembre-dicembre 1976 - pagg. 5-10.

LOMBARDINI SIRO - L'intervento dello Stato nel processo economico - *L'impresa* n. 6 - Torino, 1976 - pagg. 431-440.

Economia internazionale.

COHN STANLEY H. - La via sovietica allo sviluppo - *Mercurio* n. 11 - Roma, novembre 1976 - pagg. 15-20.

FIORI GEROLAMO - Anche il Giappone rallenta - *Mondo economico* n. 47-48 - Milano, 11-18 dicembre 1976 - pagg. 17-21.

Prospezione generale di mercato in Thailandia - *Informazioni per il commercio estero* n. 51 - Roma, dicembre 1976 - inserto giallo - pagg. 30.

AUTORI VARI - L'économie française en 1980 - *Economie & statistique* n. 84 - Paris, décembre 1976 - pagg. 116.

Argentina: le industrie di maggior rilievo: petrolifera, tessile e della carne - *Informazioni per il commercio estero* n. 1 - Roma, gennaio 1977 - pagg. 6-11.

Gabon: un quadro generale del Paese nell'ottica del piano di sviluppo - *Informazioni per il commercio estero* n. 1 - Roma, gennaio 1977 - pagg. 19-21.

AMBASCIATA D'ITALIA A DACCA - Bangladesh: notizie utili per gli esportatori italiani - *Notiziario commerciale* n. 24 - Milano, 31 dicembre 1976 - pagg. 2565-2571.

Favorevoli prospettive per l'economia del Paraguay - *Notiziario commerciale* n. 24 - Milano, 31 dicembre 1976 - pagg. 2573-2578.

FALCONE ANTONIO (a cura di) - I Piani dell'Est - *Tempo economico* n. speciale (n. 158) - Milano, novembre-dicembre 1976 - pagg. 15-107.

Nigeria - Situazione del commercio estero - *Informazioni per il commercio estero* n. 6 - Roma, 9 febbraio 1977 - pagg. 190.

Sierra Leone - Uno Stato in fase di ristrutturazione economica - *Informazioni per il commercio estero* n. 6 - Roma, 9 febbraio 1977 - pagg. 191-192.

Prospezione di mercato in Giordania - *Informazioni per il commercio estero* n. 6 - Roma, 9 febbraio 1977 - inserto giallo - pagg. 23.

Statistica - Demografia - Distribuzione dei redditi.

QUINTANO CLAUDIO - Un indice del contenuto informativo delle tabelle statistiche. Un'applicazione ad alcune statistiche economiche italiane - *Rassegna economica* n. 4 - Napoli, luglio-agosto 1976 - pagg. 881-911.

MECCOLI GUALCHI LIVIANA - Evoluzione demografica ed economica dei paesi mediterranei - *Savona economica* n. 11 - Savona, novembre 1976 - pagg. 578-585.

AUTORI VARI - Les journées d'étude sur l'histoire de la statistique. Dossier - *Economie & statistique* n. 83 - Paris, novembre 1976 - pagg. 1-49.

GUARINI RENATO - I limiti della statistica (Relazione svolta all'inaugurazione del XIII anno accademico alla Scuola di sviluppo economico, presso l'Unioncamere) - **Mondo economico** n. 3 - Milano, 29 gennaio 1977 - pagg. 59-64.

MIRA GIUSEPPE - Iniziative per indagini di demografia storica - **Studi economici e sociali** n. IV - Pisa, ottobre-dicembre 1976 - pagg. 289-301.

Reddito nazionale - Conti economici nazionali.

MAZZOCCHI GIANCARLO - I conti economici regionali come strumento di programmazione - **Economia e territorio** n. 8-9 - Roma, luglio-settembre 1976 - pagg. 4-8.

QUIRINO PAOLO - Problemi di stima degli aggregati economici a livello regionale - **Economia e territorio** n. 8-9 - Roma, luglio-ottobre 1976 - pagg. 9-17.

CAMPOLONGO ALBERTO - Distribuzione dei redditi - **Giornale degli economisti e annali di economia** n. 7-8 - Milano, luglio-agosto 1976 - pagine 407-427.

Organizzazione e tecnica aziendale - Produttività - Unificazione - Ragioneria - Imprese multinazionali - Concentrazioni.

MÜLLER JÜRGEN - La dimensione dell'impresa e l'integrazione verticale - **Rivista di economia e politica industriale** n. 2 - Bologna, maggio-agosto 1976 - pagg. 177-198.

CRIVELLINI MARCO - ERCOLANI PAOLO - Salari e prodotto pro-capite: un confronto tra Italia, Francia e Germania - **Rivista di economia e politica industriale** n. 2 - Bologna, maggio-agosto 1976 - pagg. 199-221.

FERRER - PACCES F. M. - L'impresa - **L'impresa** n. 5 - Torino, 1976 - pagg. 322-324.

ISTUD - Direzione del personale e presenza sindacale - Prima parte - **L'Ufficio moderno** n. 11 - Milano, ottobre 1976 - pagg. 1377-1380.

ARGENZIANO RICCARDO - L'attività dell'impresa nei confronti dell'evoluzione politica e socio-economica - **L'Ufficio moderno** n. 11 - Milano, ottobre 1976 - pagg. 1393-1405.

DE AMBROGIO WALTER - Contributi della elaborazione dati e della ricerca operativa alla gestione aziendale - **L'Ufficio moderno** n. 11 - Milano, ottobre 1976 - pagg. 1408-1405.

BIANCHI BRUNO - La determinazione dei prezzi di vendita e il controllo di gestione - **Laniera** n. 10 - Vicenza, ottobre 1976 - pagg. 699-704.

MUROLO ANTONIO - L'influenza delle Società Multinazionali sul sistema monetario internazionale - **Studi economici** n. 3 - Milano, 1976 - pagg. 61-94.

MINERVINI GUSTAVO - Il « sistema » italiano di finanziamento delle imprese - **Giurisprudenza commerciale, Società e Fallimento** n. 3-6 - Milano, novembre-dicembre 1976 - pagg. 753-763.

HILL PHILLIP - I tentacoli delle società comuniste - **Vision** n. 75 - Parigi, febbraio 1977 - pagg. 45-48.

OLIVIER H. - La participation des travailleurs à la décision dans l'entreprise. - **Etudes & expansion** n. 270 - Liège, octobre-novembre-décembre 1976 - pagg. 735-750.

Legislazione - Diritto - Giurisprudenza - Proprietà intellettuale - Arbitrato.

LOPRETE DONATO - Dinamica della legislazione valutaria italiana. Cause, contenuto ed effetti delle nuove norme penali - **Rivista della guardia di finanza** n. 4-5 - Roma, luglio-ottobre 1976 - pagg. 287-322.

SERRA ANTONIO - Considerazioni preliminari sull'impresa familiare - **Bollettino degli interessi sardi** n. 2 - Sassari - aprile, 1976 - pagg. 311-326.

CAVANI GIOVANNI - Licenziamenti esclusivi « indipendenti » ed esaurimento comunitario del brevetto. Il caso « Centrafarm » - **Rivista del diritto commerciale** n. 3-4 - Roma, marzo-aprile 1976 - pagg. 103-116.

DI CATALDO VINCENZO - Efficacia della sentenza di nullità o decadenza di brevetti per invenzioni e di brevetti per marchi - **Rivista di diritto industriale** n. 4 - Milano, ottobre-dicembre 1976 - pagg. 424-496.

MICALETTI MARIA TERESA - Agenti, Rappresentanti ed altri Ausiliari del Commercio - **Bollettino economico** n. 10 - Ancona, ottobre 1976 - pagine 10-21.

Pubblica amministrazione - Enti pubblici - Camere di commercio - Regioni.

CHITI MARIO - BASSI FRANCO - Le Camere di Commercio nella riforma dei pubblici poteri - **Pisa economica** n. 2 - Pisa, 1976 - pagg. 2-6.

Proposta di legge sull'ordinamento delle Camere di Commercio. (Testo della proposta Fioret e della relazione accompagnatoria) - **Il montanaro d'Italia** n. 5 - Roma, novembre 1970 - pagg. 1-98.

CANTONE IGNAZIO - Funzione insostituibile delle Camere di Commercio - **Agrigento economica** n. 6 - Agrigento, novembre-dicembre 1976 - pagine 6-7.

DI PASSIO ROCCO - Linee per il completamento dell'ordinamento regionale - **Rivista trimestrale di Scienza dell'Amministrazione** n. 2 - Milano, aprile-giugno, 1976 - pagg. 261-271.

GIANNONI MARIO - Il risanamento della finanza locale banco di prova degli enti locali - **Sintesi economica** n. 5-6 - Roma, agosto-settembre 1976 - pagg. 6-9.

MAZZOCCHI GIANCARLO - I conti economici regionali come strumento di programmazione - **Economia e territorio** n. 8-9 - Roma, luglio-ottobre 1976 - pagg. 4-8.

FERRI FEDERICO - I Tribunali Amministrativi Regionali (TAR) - **Burocrazia** n. 1 - Roma, gennaio 1977 - pagg. 15-22.

BERTOLINI ERMANNO - Collocabilità delle Camere di Commercio nell'ordinamento regionale - **Bollettino economico / CCIAA** n. 8 - Ancona, agosto 1976 - pagg. 6.

RAVAROTTO LIVIO - Le Camere di Commercio: prospettive di ristrutturazione e di definizione giuridica ed istituzionale - **Rassegna economica del Polesine** n. 5 - CCIAA - Rovigo, settembre-ottobre 1976 - pagg. 9-14.

MOSSETTO GIANFRANCO - Decentramento e riforma dello Stato (il caso della legge 382) - **Mondo economico** n. 5 - Milano, 12 febbraio 1977 - pagg. 42-45.

L'automazione nelle Camere di Commercio - **Studi economici e sociali** n. IV - Pisa, ottobre-dicembre 1976 - pagg. 329-330.

Enti ed organizzazioni internazionali - Problemi economici delle Comunità europee.

SHONFIELD ANDREW - Resisterà la cooperazione economica occidentale? - **Mercurio** n. 11 - Roma, novembre 1976 - pagg. 8-14.

PIAZZONI GIUSEPPE - L'attuazione delle direttive CEE per l'agricoltura in Piemonte - **Il Montanaro d'Italia** n. 5 - Roma, 30 novembre 1976 - pagine 51-63.

SPINELLI ALTIERO - Necessità e limiti di una politica industriale della CEE - **Politica ed economia** n. 5 - Roma, settembre-ottobre 1976 - pagine 16-20.

Verso una nuova associazione: accordo quadro Comunità Europea - Canada - **Informazioni per il commercio estero** n. 52 - Roma, dicembre 1976 - pagg. 1819-1822.

DOUSSET JACQUES - Vers une action communautaire dans le domaine des infrastructures de transport - **Transports** n. 217 - Paris, novembre 1976 - pagg. 455-457.

STUPAZZONI GIORGIO - MODENA MARIA PAOLA - Regolamentazione dell'uso dei fitofarmaci in sede CEE - **Frutticoltura** n. 10-11 - Bologna, ottobre-novembre 1976 - pagg. 5-11.

DEL MASTRO FRANCO - Gli strumenti di intervento finanziario della Comunità Economica Europea - **Bollettino economico** n. 10 - CCIAA - Ancona, ottobre 1976 - pagg. 1-9.

SEGRE LUCIANO - Crisi agraria e Comunità Economica Europea - **Rivista internazionale di Scienze economiche e commerciali** n. 12 - Milano, dicembre 1976 - pagg. 1129-1135.

ROMUS PAUL - Le développement des régions dans la Communauté Européenne - **Etudes & expansion** n. 270 - Liège, octobre-novembre-décembre 1976 - pagg. 647-655.

1976-1980 Il programma di politica economica a medio termine della CEE - **Informazioni per il commercio estero** n. 2 - Roma, 12 gennaio 1977 - pagg. 38-40.

1976-1980 Il IV programma di politica economica a medio termine della CEE. Nota informativa - **Informazioni per il commercio estero** n. 6 - Roma, 9 febbraio 1977 - pagg. 178-181.

Fonti energetiche - Energia nucleare.

BENEVOLO GIUSEPPE - Il ruolo della conservazione dell'energia per il superamento della crisi economica - **CEEP notizie** n. 14 - Torino, 7 dicembre 1976 - pagg. 4-6.

BENEVOLO GIUSEPPE - Futuro ruolo dell'energia solare nel bilancio energetico del paese e programmi dell'ENI nel settore - **CEEP notizie** n. 14 - Torino, 7 dicembre 1976 - pagg. 6-10.

FRANKEL GIORGIO S. - Export e proliferazione della tecnologia nucleare - **Mondo economico** n. 47-48 - Milano, 11-18 dicembre 1976 - pagg. 22-25.

FELLI MAURO - Aspetti tecnici dell'utilizzazione dell'energia solare nell'edilizia civile - **L'industria delle costruzioni** n. 61 - Roma, novembre 1976 - pagg. 47-56.

SACCO GIUSEPPE - Alternative nel campo delle risorse e dell'energia e previsione ambientale nella politica della CEE - **Programmazione** n. 10 - Roma, settembre 1976 - pagg. 23-33.

CANESCHI G. - Elettrificazione: chiave del progresso passato e futuro - **Tecnologie elettriche** n. 10 - Milano, ottobre 1976 - pagg. 85-93.

Energia pregiata dal sole - **Tecnologie elettriche** n. 10 - Milano, ottobre 1976 - pagg. 85-93.

LANTZKE ULF - Cooperazione internazionale per l'energia - **Mercurio** n. 12 - Roma, dicembre 1976 - pagg. 1-6.

Economia agraria - Agricoltura - Foreste - Problemi montani - Zootecnia.

VENINO CARLO - Italian Livestock Farming with Reference to the EEC and the Rest of the World - **Review of the economic conditions in Italy** n. 3 - Roma, may 1976 - pagg. 209-224.

PIAZZONI GIUSEPPE - L'attuazione delle direttive CEE per l'agricoltura in Piemonte - **Il montanaro d'Italia** n. 5 - Roma, 30 novembre 1976 - pagg. 51-63.

BERTOGLIO FRANCO - Comunità montane e comprensori in Piemonte - **Il montanaro d'Italia** n. 5 - Roma, novembre 1976 - pagg. 99-122.

SUSMEL LUCIO - Possibilità della selvicoltura artificiale nella regione mediterranea - **Monti e boschi** n. 4 - Bologna, luglio-agosto 1976 - pagg. 3-17.

MARLETTO FRANCO - PITON PIERO - Censimento apicolo 1975 in Piemonte - **L'apicoltore moderno** n. 6 - Torino, novembre-dicembre 1976 - pagg. 163-168.

FABIANI GUIDO - Rinnovo dell'agricoltura e ricerca scientifica - **Politica ed economia** n. 5 - Roma, settembre-ottobre 1976 - pagg. 54-62.

PREVOSTO MICHELE - L'economia della pioppicoltura estensiva in Italia - **Cellulosa e carta** n. 10 - Roma, ottobre 1976 - pagg. 31-40.

STUPAZZONI GIORGIO - MODENA MARIA PAOLA - Regolamentazione dell'uso dei fitofarmaci in sede CEE - **Frutticoltura** n. 10-11 - Bologna, ottobre-novembre 1976 - pagg. 5-11.

ISTITUTO DI TECNICA E PROPAGANDA AGRARIA (a cura di) - Provvedimenti pluriennali di sviluppo approvati dal Consiglio dei Ministri - In dieci anni 5650 miliardi - **Agricoltura** n. 40 - Roma, 29 gennaio 1977 - pagg. 28 (n. speciale).

CARILLON REMI - Evoluzione dell'agricoltura e sua influenza sul concetto di lavorazione del suolo - **Macchine & motori agricoli** n. 12 - Bologna, dicembre 1976 - pagg. 29-37.

EYNARD I. - GANDINI A. - MANNINI F. - La selezione clonale dei vitigni da vino coltivati in Piemonte - **Il coltivatore e giornale vinicolo italiano** n. 11-12 - Casale Monferrato, novembre-dicembre 1976 - Inserto giallo - pagg. 7.

SEGRE LUCIANO - Crisi agraria e Comunità Economica Europea - **Rivista internazionale di Scienze Economiche e Commerciali** n. 12 - Milano, dicembre 1976 - pagg. 1129-1135.

LANA ANGELO - L'agricoltura nella crisi del capitalismo - **Politica ed economia** n. 6 - Roma, novembre-dicembre 1976 - pagg. 35-43.

BERTELE UMBERTO - BRIOSCHI FRANCESCO - Per un piano di interventi nel settore agricolo-alimentare - **Politica ed economia** n. 6 - Roma, novembre-dicembre 1976 - pagg. 44-56.

Problemi dell'Industria - Materie prime.

GALLO RICCARDO - PRODI ROMANO - Effetti di una innovazione tecnologica sulla struttura industriale - **Rivista di economia e politica industriale** n. 2 - Bologna, maggio-agosto 1976 - pagg. 223-236.

BALLONI VALERIANO - Note sui processi di apprendimento e sulla concentrazione nell'industria italiana degli elettrodomestici, anni 1953-1975 - **Rivista di economia e politica industriale** n. 2 - Bologna, maggio-agosto 1976 - pagg. 237-254.

BALLINI V. - BARBIROLI G. - Problemi tecnici ed economici di un nuovo settore industriale: il riciclo dei materiali - **L'industria** n. 2-3 - Milano, luglio-dicembre 1976 - pagg. 111-120.

FORNARI BRUNO - Il conto dei profitti e delle perdite delle industrie cotoniere italiane - **Industria cotoniera** n. 5 - Milano, settembre-ottobre 1976 - pagg. 264-265.

SPINELLI ALTIERO - Necessità e limiti di una politica industriale della CEE - **Politica ed economia** n. 5 - Roma, settembre-ottobre 1976 - pagg. 16-20.

BONA MARIO - L'evoluzione tecnologica e l'industria tessile di domani: aspetti e problemi - **Notiziario economico della CCIAA di Vercelli** - Vercelli, luglio-settembre 1976 - pagg. 27-37.

L'elettronica nella provincia di Torino - **Note sulla congiuntura economica del Piemonte e della Valle d'Aosta** n. 70 - Torino, novembre 1976 - pagg. 13-18.

BALLONI V. - PETTENATI-ANCONA P. - Situazione e prospettive della produzione industriale in Italia - **CEEP notizie** n. 15 - Torino, dicembre 1976 - pagg. 1-3.

CONFINDUSTRIA - Vincoli ed oneri gravanti permanentemente sulle imprese industriali. (Studio Confindustria) - **Mondo economico** n. 49 - Milano, 25 dicembre 1976 - pagg. 38-50.

L'industria grafica in Italia - **Vita italiana** n. 7-8 - Roma, luglio-agosto 1976 - pagg. 741-754.

Impresa industriale tra crisi e sviluppo. (Relazione Benadi e intervento di Umberto Agnelli al Convegno dell'Unione Industriale di Torino, 11-12-1976) - **Mondo economico** n. 1 - Milano, 15 gennaio 1977 - pagg. 57-61.

HAMMOND BRIAN - SOS per la siderurgia europea - **Vision** n. 75 - Parigi, febbraio 1977 - pagg. 29-32.

FORNARI BRUNO - Prospettive 1976-77 dell'industria cotoniera - **Industria cotoniera** n. 6 - Milano, novembre-dicembre 1976 - pagg. 321.

PAOLUCCI ALBERTO - Economia internazionale e politica industriale - **Politica ed economia** n. 6 - Roma, dicembre 1976 - pagg. 17-26.

DELL'ARINGA CARLO - Riconversione industriale e tutela del posto di lavoro - **CEEP notizie** n. 2 - Torino, 7 febbraio 1977 - pagg. 7-11.

Artigianato - Piccola industria.

COMITATO CENTRALE DELL'ARTIGIANATO - Riepilogo e dinamica delle iscrizioni negli albi provinciali delle imprese al 31 dicembre di ogni anno - **Bollettino d'informazioni / Comitato centrale dell'Artigianato** n. 3-4 - Roma, 1976 - pagg. 3-15.

DENOZZA FRANCESCO - Imprese artigiane e decentramento produttivo - **Giurisprudenza commerciale / Società e fallimento** n. 3-6 - Milano, novembre-dicembre 1976 - pagg. 810-833.

Problemi del commercio - Tecnica commerciale - Consumi - Prezzi.

BERTELE UMBERTO - BRIOSCHI FRANCESCO - Il sistema agricolo-alimentare italiano: un modello di programmazione dei prezzi - **Rivista di economia e politica industriale** n. 2 - Bologna, maggio-agosto 1976 - pagg. 255-286.

BERRUTI GIUSEPPE - Nuovi rapporti tra piccola e media industria e distribuzione organizzata - **L'impresa** n. 5 - Torino, 1976 - pagg. 371-372.

Bilancio dei consumi carni italiani nel 1975 - Dati ed opinioni - **Selezione suinovicinula** n. 43 - Milano, 6 dicembre 1976 - pagg. 1-2.

ANFOSSI VITTORIO - La situazione del commercio in Italia - **L'Ufficio moderno** n. 11 - Milano, ottobre 1976 - pagg. 1429-1431.

Per una riforma della riforma del commercio - **Notizie per la stampa dell'Associazione Italiana della Grande Distribuzione** n. 60 - Milano, 6 dicembre 1976 - pagg. 3-8.

BIANCHI BRUNO - Prezzi di vendita e controllo di gestione: Rapporti tra funzione commerciale produzione e struttura aziendale - **Maglie Calze Industria** n. 5 - Milano, settembre-ottobre 1976 - pagg. 54-58.

BIANCHI BRUNO - La determinazione dei prezzi di vendita e il controllo di gestione - **Laniera** n. 10 - Vicenza, ottobre 1976 - pagg. 699-704.

BABEAU ANDRÉ - L'influence de l'inflation sur la situation des ménages - 1965-1974 - **Revue d'économie politique** n. 5 - Paris, septembre-octobre 1976 - pagg. 702-723.

Il potere di acquisto al consumo ed i tassi di cambio nei Paesi della Comunità Europea alla fine del 1975 - **Index** n. 12 - Firenze, dicembre 1976 - pagg. 173-179 + tab. 13.

MICALETTI MARIA TERESA - Agenti rappresentanti ed altri Ausiliari del Commercio - **Bollettino economico** n. 10 - CCIAA - Ancona, ottobre 1976 - pagg. 10-21.

Tavola Rotonda su « Prodotti di marca: un residuo del consumismo o un fatto duraturo? » - **Cash and carry** n. 1-2 - Milano, gennaio-febbraio 1977 - pagg. 28-39.

LEONI RENATO - Cash and carry test. 1976: un anno di sviluppo inferiore alle previsioni - **Cash and carry** n. 1-2 - Milano, gennaio-febbraio 1977 - pagg. 42-47.

GUERRITORE MARCO A. - Imballaggio. L'altra faccia del « packaging » - **Cash and carry** n. 1-2 - Milano, gennaio-febbraio 1977 - pagg. 58-65.

DI GIOACCHINO ROBERTO - Riforma del commercio e politica di programmazione - **Politica ed economia** n. 6 - Roma, dicembre 1976 - pagine 56-64.

RAVAZZI GIANCARLO - Produttività, efficacia, efficienza e remunerazione delle strutture commerciali - **L'impresa** n. 6 - Torino, 1976 - pagine 469-473.

BERTA MARIA ROSA - Il « discount » come stimolo innovativo della distribuzione - **L'impresa** n. 6 - Torino, 1976 - pagg. 475-476.

Commercio con l'estero - Bilancia dei pagamenti - Problemi doganali.

FIORINZA SALVATORE - Diritti doganali e diritti di confine. (Distinzione e classificazione) - **Rivista di diritto finanziario e scienza delle finanze** n. 3 - Milano, settembre 1976 - pagg. 418-429.

TAGLIACARNE GUGLIELMO - The Evolution of Italian Exports During 115 Years of National Unity - Review of the economic conditions in Italy n. 3 - Roma, maggio 1976 - pagg. 171-192.

Consigli pratici per l'esportatore - Etiopia - **Informazioni per il commercio estero** n. 49 - Roma, 8 dicembre 1976 - Inserto bianco - pagine 1-4.

ICE - Relazione: prospezione di mercato in Angola (19 settembre-10 ottobre 1976) - **Informazioni per il commercio estero** n. 49 - Roma, 8 dicembre 1976 - Inserto giallo - pagg. 1-4.

ALESSANDRINI SERGIO - Migliorare le competitività del commercio estero italiano - **L'industria** n. 2-3 - Milano, luglio-dicembre 1976 - pagg. 85-100.

UFFICIO ICE DI NEW YORK - Continua l'escalation dei vini italiani in USA. Importazioni statunitensi di vini e bevande alcoliche nel primo semestre del 1976 - **Notiziario ortofrutticolo** n. 10 - Roma, ottobre 1976 - pagg. 619-621.

Consigli pratici per l'esportatore: Canada - **Informazioni per il commercio estero** n. 50 - Roma, 15 dicembre 1976 - Inserto bianco - pagg. 1-10.

Stima della bilancia dei trasporti nel quadro della bilancia dei pagamenti italiana del 1975 - **Bollettino della Banca d'Italia** n. 3 - Roma, luglio-settembre 1976 - pagg. 523-533.

FORNARI BRUNO - Gli scambi lanieri e tessili con i paesi del Comecon: URSS - **Laniera** n. 10 - Vicenza, ottobre 1976 - pagg. 717-727.

Prospezione generale di mercato in Thailandia - **Informazioni per il commercio estero** n. 51 - Roma, dicembre 1976 - Inserto giallo - pagg. 30.

Consigli pratici per l'esportatore: Argentina - **Informazione per il commercio estero** n. 52 - Roma, dicembre 1976 - Inserto bianco - pagg. 4.

Stati Uniti: relazione su una missione di operatori economici italiani - Settore: vetrerie per illuminazione (30 maggio-13 giugno 1976) - **Informazioni per il commercio estero** n. 52 - Roma, dicembre 1976 - Inserto giallo - pagg. 8.

POMPEI ANTONELLO - I movimenti valutari del commercio con l'estero delle province italiane nei 1975 - **Sintesi economica** n. 5-6 - Roma, agosto-settembre 1976 - pagg. 29-34.

L'evoluzione e le prospettive del commercio internazionale in base al rapporto annuale del

GATT - Notiziario commerciale n. 23 - Milano, dicembre 1976 - pagg. 2475-2479.

Consigli pratici per l'esportatore: Tunisia - **Informazioni per il commercio estero** n. 1 - Roma, gennaio 1977 - Inserto bianco - pagg. 4.

ICE (a cura di) - Dati statistici del commercio con l'estero. Gennaio-giugno 1975-1976 - **Informazioni per il commercio estero** n. 1 - Roma, gennaio 1977 - Inserto giallo - pagg. 24.

AMBASCIATA D'ITALIA A DACCA - Bangladesh: notizie utili per gli esportatori italiani - **Notiziario commerciale** n. 24 - Milano, 31 dicembre 1976 - pagg. 2565-2571.

ROSSI ENZO - VIOLA PIETRO - « Leads and lags » della bilancia dei pagamenti dell'Italia negli ultimi anni e fattori che influiscono sul loro andamento - **Bancaria** n. 11 - Roma, novembre 1976 - pagg. 1102-1117.

DE FEUILHADE DE CHAUVIN TANNEGUY - Evoluzione del commercio mondiale e ruolo delle banche - **Euro cooperazione** n. 17 - Roma, settembre 1976 - pagg. 5-13.

HAY JORGE - I rapporti commerciali tra l'Europa e l'America Latina - **Euro cooperazione** n. 17 - Roma, settembre 1976 - pagg. 15-35.

BERTELE UMBERTO - BRIOSCHI FRANCESCO - Per un piano di interventi nel settore agricolo-alimentare - **Politica ed economia** n. 6 - Roma, dicembre 1976 - pagg. 14.

Pakistan prospezione generale di mercato (dicembre 1976) - **Informazioni per il commercio estero** n. 2 - Roma, 12 gennaio 1977 - Inserto bianco - pagg. 6.

Italia - Regime delle importazioni delle merci ammesse con l'osservanza di talune formalità - **Informazioni per il commercio estero** n. 2 - Roma, 12 gennaio 1977 - Inserto verde - pagg. 8.

Consigli pratici per l'esportatore: Jugoslavia - **Informazioni per il commercio estero** n. 3 - Roma, 19 gennaio 1977 - Inserto bianco - pagg. 4.

Uruguay e Venezuela: missione di operatori economici italiani - **Informazioni per il commercio estero** n. 3 - Roma, 19 gennaio 1977 - Inserto giallo - pagg. 16.

Consigli pratici per l'esportatore: Rep. Dem. Tedesca - **Informazioni per il commercio estero** n. 4 - Roma, 26 gennaio 1977 - Inserto bianco - pagg. 6.

Missione operatori economici italiani in Panama, Peru, Ecuador - Settore: macchine per calzaturifici e conterie - **Informazioni per il commercio estero** n. 4 - Roma, 26 gennaio 1977 - Inserto bianco - pagg. 6.

Consigli pratici per l'esportatore: Ungheria - **Informazioni per il commercio estero** n. 6 - Roma, 9 febbraio 1977 - Inserto bianco - pagg. 6.

Prospezione di mercato in Giordania - **Informazioni per il commercio estero** n. 6 - Roma, 9 febbraio 1977 - Inserto giallo - pagg. 23.

Nigeria - Situazione del commercio estero - **Informazioni per il commercio estero** n. 6 - Roma, 9 febbraio 1977 - pagg. 190.

Pubblicità - Ricerche di mercato.

Le campagne pubblicitarie italiane 1976 e le loro agenzie - **Il direttore commerciale** n. 11 - Milano, novembre 1976 - pagg. 18-146.

Trasporti e comunicazioni - Viabilità - Navigazione interna - Porti - Trafori - Telecomunicazioni.

BELTRAME CARLO - La domanda di servizi portuali del Piemonte e i porti Liguri - **Le compere di S. Giorgio** n. 2 - Genova, aprile-maggio-giugno 1976 - pagg. 11-23.

Gli autotrasporti italiani di persone e di merci nel 1975 - **Vita italiana** n. 6 - Roma, giugno 1976 - pagg. 611-619.

CIRILLO MARIO - Criteri di impostazione e finalità del nuovo piano poliennale di sviluppo della rete delle Ferrovie dello Stato - **Ingegneria Ferroviaria** n. 9 - Roma, settembre 1976 - pagine 14-18.

SANTORO FRANCESCO - L'assetto dei servizi aerei nell'indagine della Commissione Parlamentare - **Ingegneria Ferroviaria** n. 9 - Roma, settembre 1976 - pagg. 28-32.

Stima della bilancia dei trasporti nel quadro della bilancia dei pagamenti italiana del 1975 - **Bollettino della Banca d'Italia** n. 3 - Roma, luglio-settembre 1976 - pagg. 523-533.

DOUSSET JACQUES - Vers une action communautaire dans le domaine des infrastructures de transport - **Transports** n. 217 - Paris, novembre 1976 - pagg. 455-457.

BIFFIGNANDI GIORGIO - Urbanesimo e circolazione - **Atti e rassegna tecnica** n. XXX - 11-12 - Torino, novembre-dicembre 1976 - pagg. 182-188.

Turismo - Sport - Manifestazioni - Tempo libero.

CONDULMER PIERA - Agriturismo - Turismo a dimensione umana - **Piemonte vivo** n. 5 - Torino, ottobre 1976 - pagg. 19-23.

AUTORI VARI - Turismo - **Orizzonti economici** - CCIAA di Napoli n. 7 - Napoli, dicembre 1976 - pagg. 3-111.

SORIGNANI GUIDO - I tributi nel settore turistico - **Nuova economia** - CCIAA di Perugia n. 11 - Perugia, novembre 1976 - pagg. 9-15.

Credito - Risparmio - Problemi monetari - Investimenti e finanziamenti - Borse - Assicurazioni.

CANARELLA GIORGIO - La stabilità della domanda di moneta in Italia - **Rivista di politica economica** - Fasc. VIII-IX - Roma, agosto-settembre 1976 - pagg. 949-967.

Relazione Parrillo sui problemi bancari - **Mondo economico** n. 47-48 - Milano, 11-18 dicembre 1976 - pagg. 41-42.

CORDEN W. M. - Integrazione monetaria europea: le questioni principali - **Rivista di politica economica** - Fasc. X - Roma, ottobre 1976 - pagg. 1035-1054.

LA MALFA GIORGIO - Efficacia e limiti della politica monetaria - **CEEP notizie** n. 15 - Torino, 22 dicembre 1976 - pagg. 5-12.

SAVONA PAOLO - Annotazioni sul nuovo ruolo del sistema bancario - **Bancaria** n. 9 - Roma, settembre 1976 - pagg. 897-902.

CAVALIERI DUCCIO - Il finanziamento del tesoro sul mercato monetario. Una proposta di riforma dell'ordinamento vigente - **Economia pubblica** n. 10-11 - Milano, ottobre-novembre 1976 - pagine 403-412.

MENDELSONN M. S. - Dietro al problema monetario - **Vision** n. 73 - Parigi, dicembre 1976 - pagine 37-41.

MUROLO ANTONIO - L'influenza delle Società Multinazionali sul sistema monetario internazionale - **Studi economici** n. 3 - Milano, 1976 - pagine 61-94.

CARLI GUIDO - Perché le banche sono impopolari. (La 13ª riunione della « Fondazione Per Jacobsson ») - **Bancaria** n. 11 - Roma, novembre 1976 - pagg. 1095-1101.

DE FEUILHADE DE CHAUVIN TANNEGUY - Evoluzione del commercio mondiale e del ruolo delle banche - **Euro cooperazione** n. 17 - Roma, settembre 1976 - pagg. 5-13.

BELVISO UMBERTO - Il significato delle azioni di risparmio - *Giurisprudenza commerciale, Società e Fallimento* n. 3-6 - Milano, novembre-dicembre 1976 - pagg. 779-809.

PELLETTIERI FEDERICO - È legittimo l'attuale sistema di formazione del listino di Borsa? - *Banca, Borsa e titoli di credito* - Fasc. II-III - Roma, aprile-settembre 1976 - pagg. 335-344.

MUNDELL ROBERT A. - The Santa Colomba Conclusions 1976: « Sistema dei tassi di cambio flessibili controllati e proposta per una banca centrale mondiale » - Atti del V Convegno tenuto a Siena dal 7 al 10-7-1976 - *Note economiche / Monte dei Paschi* n. 4-5 - Siena, luglio-ottobre 1976 - pagg. 3-38.

AMATO ANGELO - Riformare la Riforma Tributaria - *Rassegna economica* n. 4 - Napoli, luglio-agosto 1976 - pagg. 863-880.

Bilancio dello Stato - Finanza pubblica - Imposte e tributi.

FIORENZA SALVATORE - Diritti doganali e diritti di confine. (Distinzione e classificazione) - *Rivista di diritto finanziario e scienza delle finanze* n. 3 - Milano, settembre 1976 - pagg. 419-429.

VOLPATO ORESTE - Il bilancio e la contabilità delle regioni come strumenti di management pubblico. Bilanci regionali come management pubblico - *Rivista trimestrale di scienza dell'amministrazione* n. 1 - gennaio-marzo 1976 - pagine 31-47.

CARANDINI GUIDO - CAMBOLATO PIETRO - Il nodo della spesa pubblica in Italia - *Politica ed economia* n. 5 - Roma, settembre-ottobre 1976 - pagg. 38-44.

GIANNONI MARIO - Il risanamento della finanza locale banco di prova degli Enti Locali - *Sintesi economica* n. 5-6 - Roma, agosto-settembre 1976 - pagg. 6-8.

PALERMO PIERCARLO - SECCHI BERNARDO - Sistema contabile regionale e politica del territorio - *Economia e territorio* n. 8-9 - Roma, luglio-ottobre 1976 - pagg. 18-24.

BROSIO GIORGIO - La produttività dei servizi pubblici. Un'analisi di alcune funzioni di spesa del comune di Torino - *Economia pubblica* n. 10-11 - Milano, ottobre-novembre 1976 - pagg. 421-428.

SCOTTO DI CARLO GIOVAMPIETRO - GAMBALE SERGIO - The Structure of the State Budget During Periods of Inflation - *Review of the Economic Conditions in Italy* n. 4 - Roma, July 1976 - pagine 303-316.

SORIGNANI GUIDO - I tributi nel settore turistico - *Nuova economia* - CCIAA di Perugia n. 11 - Perugia, novembre 1976 - pagg. 9-15.

ARMANI PIETRO - Evoluzione della struttura della spesa pubblica 1976 - *CEEP notizie* n. 1 - Torino, 22 gennaio 1977 - pagg. 1-9.

Problemi sociali e del lavoro - Migrazioni - Istruzione professionale.

PONTAROLLO ENZO - Strutture retributive, azione sindacale ed egualitarismo in Italia e Gran Bretagna - *Rivista di economia e politica industriale* n. 2 - Bologna, maggio-agosto 1976 - pagine 287-308.

I testi integrali delle proposte di legge sull'equo canone - *Casa oggi* n. 5-6 - Inserto n. 2 - Roma, settembre-dicembre 1976 - pagg. XXXIV-LXIV.

ROSA GIUSEPPE - Le prospettive dell'occupazione giovanile - *Realità del Mezzogiorno* n. 11 - Roma, novembre 1976 - pagg. 871-880.

ISTUD - Direzione del personale e presenza sindacale - Prima parte - *L'ufficio moderno* n. 11 - Milano, ottobre 1976 - pagg. 1377-1380.

CASTELLINO ONORATO - Un memorandum sulla indennità di anzianità - *CEEP notizie* n. 15 - Torino, dicembre 1976 - pagg. 3-5.

LECAILLON JACQUES - La propagation des hausses de salaires - *Revue d'économie politique* n. 5 - Paris, septembre-octobre 1976 - pagine 679-701.

MICALE UMBERTO - La disciplina previdenziale del settore del pubblico impiego - *I problemi della sicurezza sociale* n. 3 - Roma, maggio-giugno 1976 - pagg. 157-217.

AUTORI VARI - Il costo del lavoro - *Mondo economico* n. 3 - Milano, 29 gennaio 1977 - Rapporto mese - pagg. 25-46.

SILVA FRANCESCO - Eccesso di offerta di lavoro e sviluppo industriale - Milano - *Giornale degli economisti e annali di economia* n. 9-10 - Milano, settembre-ottobre 1976 - pagg. 567-600.

RAMPA LORENZO - Valori lavoro e spreco di lavoro nei modelli di produzione congiunta - *Giornale degli economisti e annali di economia* n. 9-10 - Milano, settembre-ottobre 1976 - pagg. 601-621.

MOCHON MORCILLO FRANCISCO - Inflazione e disoccupazione: un problema difficile - *Euro cooperazione* n. 17 - Roma, settembre 1976 - pagine 37-52.

G. M. - Il costo del lavoro nell'industria italiana nel 1975 - *Rassegna di statistiche del lavoro* n. 3-4 - Roma, maggio-agosto 1976 - pagg. 107-148.

OLIVIER H. - La participation des travailleurs à la décision dans l'entreprise - *Etudes & expansion* n. 270 - Liège, octobre-novembre-décembre 1976 - pagg. 735-750.

CONTI EGIDIO - Struttura e dinamica del costo del lavoro nell'industria italiana ed estera - *CEEP notizie* n. 2 - Torino, 7 febbraio 1977 - pagine 3-6.

DELL'ARINCA CARLO - Riconversione industriale e tutela del posto di lavoro - *CEEP notizie* n. 2 - Torino, 7 febbraio 1977 - pagg. 7-11.

Istruzione - Biblioteche - Documentazione - Informazione.

Tavola rotonda - L'informazione in Piemonte - *Notizie della Regione Piemonte* n. 11 - Torino, novembre 1976 - pagg. 2-12.

Architettura - Edilizia - Urbanistica - Politica del territorio.

PALERMO PIERCARLO - SECCHI BERNARDO - Sistema contabile regionale e politica del territorio - *Economia territoriale* n. 8-9 - Roma, luglio-ottobre 1976 - pagg. 18-24.

Analisi di raffronto fra il disegno di legge n. 500 « Norme per la edificabilità dei suoli » e i principali riferimenti con la legislazione vigente - *Economia e territorio* n. 8-9 - Roma, luglio-ottobre 1976 - Inserto verde - pagg. 12.

GIROLDI SERGIO - RUFFINI ENRICO - L'evoluzione delle leggi sull'espropriazione per pubblica utilità - *Genio rurale* n. 11-12 - Bologna, novembre-dicembre 1976 - pagg. 29-39.

DE LUCIA VEZIO E. - TRUPIANO ANTONINO (a cura di) - Edilizia abitativa: crisi e prospettive - La lunga marcia della legge per la casa - *Urbanistica informazioni* n. 30 - Roma, dicembre 1976 - Dossier 4-76 - pagg. XVI.

Ricerca scientifica - Tecnologia - Automazione - Inquinamenti - Problemi idrici.

DE AMBROGIO WALTER - Contributi della elaborazione dati e della ricerca operativa alla gestione aziendale - *L'ufficio moderno* n. 11 - Milano, ottobre 1976 - pagg. 1408-1414.

SACCO GIUSEPPE - Alternative nel campo delle risorse e dell'energia e previsione ambientale nella politica della CEE - *Programmazione* n. 10 - Roma, settembre 1976 - pagg. 23-33.

L'evoluzione dell'informatica - *Note sulla congiuntura economica del Piemonte e della Valle d'Aosta* n. 70 - Torino, novembre 1976 - pagine 1-18.

L'elettronica nella Provincia di Torino - *Note sulla congiuntura economica del Piemonte e della Valle d'Aosta* n. 70 - Torino, novembre 1976 - pagg. 13-18.

FELLI MAURO - Aspetti tecnici dell'utilizzazione dell'energia solare nell'edilizia civile - *L'Industria delle costruzioni* n. 61 - Roma, novembre 1976 - pagg. 47-55.

MORANDINI FRISA ANGELICA - Il riciclo e la riutilizzazione dei rifiuti: un contributo alla soluzione dei problemi dell'inquinamento e dell'approvvigionamento di materie prime - *Notiziario / Associazione Mineraria Subalpina* n. 4 - Torino, 15 dicembre 1976 - pagg. 19-30.

BRENNIA ANTONIO - Il costo della ricerca farmaceutica - *I problemi della sicurezza sociale* n. 3 - Roma, maggio-giugno 1976 - pagg. 143-154.

L'automazione nelle Camere di Commercio - *Studi economici e sociali* n. IV - Pisa, ottobre-dicembre 1976 - pagg. 329-330.

SCAIOLA GIANNI - CARRIERO LIBERO - ISOLATI ANTONIO - Emissioni inquinanti e stato di qualità delle acque in Italia: un quadro di sintesi della situazione attuale - *Idrotecnica* n. 6 - Roma, novembre-dicembre 1975 - pagg. 301-314.

Questione meridionale - Zone depresse - Paesi in via di sviluppo.

RICCIARDELLI MARINA - Sviluppo del Mezzogiorno e sistema economico nazionale - *Bollettino degli interessi sardi* n. 2 - Sassari, 1976 - pagg. 265-309.

TAGLIACARNE GUGLIELMO - Mezzogiorno che cambia - *Nuovo Mezzogiorno* n. 10 - Roma, ottobre 1976 - pagg. 19-25.

GÖRGENS EGON - Development Aid - an Obstacle to Economic Growth in Developing Countries? - *The German Economic Review* n. 3-4 - Stuttgart, 1976 - pagg. 204-216.

Sviluppo economico regionale - Problemi torinesi - Triangolo industriale.

PIAZZONI GIUSEPPE - L'attuazione delle direttive CEE per l'agricoltura in Piemonte - *Il montanaro d'Italia* n. 5 - Roma, novembre 1976 - pagine 51-63.

BERTOGLIO FRANCO - Comunità montane e comprensori in Piemonte - *Il montanaro d'Italia* n. 5 - Roma, novembre 1976 - pagg. 99-122.

MARLETTO FRANCO - PITON PIERO - Censimento apicolo 1975 in Piemonte - *L'apicoltore moderno* n. 6 - Torino, novembre-dicembre 1976 - pagg. 148-163.

Considerazioni sul piano regionale di sviluppo 1976-80. Sintesi del documento dell'Un. Reg. CCIAA del Piemonte - *Notiziario economico della CCIAA di Vercelli* n. 3 - Vercelli, luglio-settembre 1976 - pagg. 3-18.

Tavola rotonda - L'informazione in Piemonte - *Notizie della Regione Piemonte* n. 11 - Torino, novembre 1976 - pagg. 2-12.

BROSIO GIORGIO - La produttività dei servizi pubblici. Un'analisi di alcune funzioni di spesa del comune di Torino - *Economia pubblica* n. 10-11 - Milano, ottobre-novembre 1976 - pagg. 421-428.

GATTI BEPPE - Economia piemontese. (Un confronto con la crisi di cent'anni fa) - *I mesi* n. 4 - Torino, novembre-dicembre 1976 - pagg. 5-10.

Speciale città XXXI: Vercelli - *Staff* n. 11 - Milano, 1976 - pagg. 34-46.

VI SERVIAMO CON MOLTI COMPUTERS

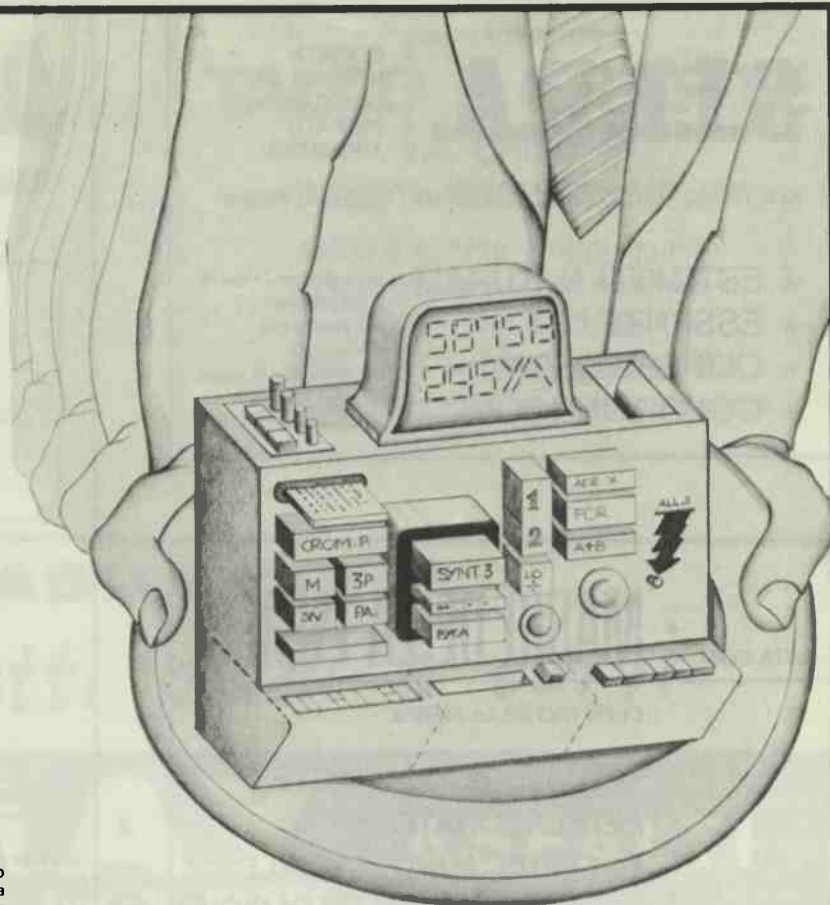
A certe dimensioni,
tremilaseicento miliardi di raccolta totale,
oltre settecentomila conti,
circa seimila dipendenti,
occorre ragionare
con il sostegno della tecnologia.

Tuttavia
crediamo sempre
nell'importanza dei rapporti umani.



BANCA NAZIONALE DELL'AGRICOLTURA

Filiale di Torino v. S. Fr. da Paola 27 Tel. 512912 - Borsino
Tel. 519941 - Agenzie in v. P. Micca, Strada S. Mauro e a
Collegno - Prossima apertura: Carmagnola e Borgaro Torinese



pensateci bene



l'Annuario Politecnico Italiano

**è tempestività
tutta la produzione italiana
sempre sulla scrivania
degli operatori economici
di tutto il mondo**

20121 MILANO - VIA SILVIO PELLICO 12 - TELEFONO 874058 - 874586

S.I.L.E.A.

SOCIETÀ
ITALIANA
LAVORAZIONE
ESTRATTI
AROMATICI

10141 TORINO - LARGO BARDONECCHIA 175 - TELEFONO 793.008

- ★ ESTRATTI NATURALI per industrie dolciarie e conserviere;
- ★ ESSENZE per pasticcerie, gelaterie;
- ★ OLII ESSENZIALI per fabbriche di liquori sciroppi, vermouth e acque gassate
- ★ COLORI INNOCUI

DITTA DOTT.

MARIO DE LA PIERRE

DI PIETRO DE LA PIERRE

FORNITURE COMPLETE
PER LABORATORI
DI CHIMICA INDUSTRIALE
BIOLOGICI, BROMATOLOGICI
BATTERIOLOGICI, CLINICI

10126 TORINO
Corso Dante, 50/A
(ang. via T. Grossi)
☎
635.547/638.473

Banco di Sicilia

Istituto di Credito di Diritto Pubblico
Presidenza e Amministrazione Centrale in Palermo
Patrimonio: L. 176.931.626.287

Sedi e Succursali:

Acireale	Gela	Roma
Agrigento	Genova	S. Agata Militello
Alcamo	Lentini	Sciacca
Ancona	Marsala	Siracusa
Bologna	Messina	Termini Imerese
Caltagirone	Mestre	Torino
Caltanissetta	Milano	Trapani
Catania	Palermo	Trieste
Enna	Perugia	Venezia
Firenze	Pordenone	Verona
	Ragusa	Vittoria

251 Agenzie in tutta Italia



Uffici di rappresentanza a Abu Dhabi, Bruxelles
Copenaghen, Francoforte sul Meno, Londra, New York, Parigi e Zurigo

Sezioni speciali per il:
Credito Agrario e Peschereccio, Credito Minerario, Credito Industriale,
Credito Fondiario, Finanziamento Opere Pubbliche.

Tutti i servizi di Banca, Borsa e Cambio



10128 TORINO
CORSO VITTORIO EMANUELE 96
TELEF. 543.552

BLANCATO torino
SPECIALITÀ
BIANCHERIA
MASCHILE

- ☐ fabrique spécialisée dans les confections de luxe pour hommes
- ☐ maison de confiance
- ☐ exportation dans tous les pays
- ☐ specialists in the manufacture of men's high class shirts and underwear
- ☐ exportation throughout the world



COSTRUZIONI RIPARAZIONI APPLICAZIONI ELETTRO- MECCANICHE

CONTROLLO REGOLAZIONE AUTOMATISMI ELETTRONICI

● avvolgimenti, dinamo, motori, trasformatori ● macchinario elettrico ● impianti elettrici automatici a distanza ● regolazione elettronica dell'umidità, temperatura, livelli, pressioni ● impianti industriali alta e bassa tensione ● installazione e montaggio quadri elettronici ● forni elettrici industriali A F ● pirometri elettronici ● termostati elettronici ● teleruttori

10153 TORINO - VIA REGGIO 19

TELEFONO 851.646

CATELLA

fratelli

● **MARMI**

● PIETRE DECORATIVE

● CAVE PROPRIE

● SEGHERIE

● LAVORAZIONE

● ESPORTAZIONE

● UFFICIO TECNICO

10128 TORINO

VIA MONTEVECCHIO 27

☎ 545.720 / 537.720

SOCIETÀ PER AZIONI

TALCO E GRAFITE

VAL CHISONE

10064 PINEROLO - PIAZZA GARIBALDI 25 - TEL. 71214

talco e grafite d'ogni qualità
elettrodi in grafite naturale
per forni elettrici
materiali isolanti in isolantite
e talco ceramico per elettrotecnica

IMPERMEABILIZZA

Letti piani e curvi

TEL. **690.568**

VIA MAROCHETTI 6
10126 - TORINO

GAY

di Dott. Ing. V. BLASI

ASFALTI

L'IMPRESA

bimestrale di scienze e tecniche manageriali

fondata da Ferrer-Pacces e diretta da Giancarlo Ravazzi

I SISTEMI D'IMPRESA

L'interpretazione dell'impresa come sistema aperto, avviata da F. M. Ferrer-Pacces (articolo-commemorazione di Zanetti), continua a dimostrarsi un filone ricco di spunti concettuali ed operativi (articoli di Gros-Pietro, Paderni, Ravazzi, Vanni, Bussolin, e Dell'Utri), che la rivista propone all'analisi e al dibattito dei lettori.

La crisi dell'impresa è in gran parte crisi di comportamento direzionale (editoriale, e articolo di Coda): a cui si offrono, tra l'altro, nuove opportunità/necessità di gestione dell'inflazione (articoli di Cravioglio, e di Merlino e Falchero) e delle ricerche di marketing (Gallino). Mentre nuove opportunità manageriali si aprono anche nelle organizzazioni non a scopo di lucro, attraverso nuove forme di controllo della loro efficienza (Zamproga).

Abbonamenti 1977: L. 20.000 (fascicoli singoli e arretrati: L. 5.000). Conto corrente postale n. 2/44971 intestato a L'Impresa Edizioni srl - 10131 Torino - corso Fiume 11 - telefono (011) 658.936.

L'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI **I.N.A.**

attuale gestore del **FONDO INDENNITÀ IMPIEGATI**, porta a conoscenza che per rispondere alle numerose richieste di chiarimenti che gli pervengono, relative al problema dell'accantonamento delle indennità di anzianità, ha istituito presso l'Agenzia Gener. di Torino, **via Roma, 101, tel. 46.902-3-4-5**

un'apposita Segreteria: **"Informazioni Indennità Impiegati"** che è a completa disposizione delle Aziende interessate.

BANCA D'AMERICA E D'ITALIA

SOCIETÀ PER AZIONI - Capitale versato e riserve Lit. 13.170.000.000

SEDE SOCIALE E DIREZIONE GENERALE. MILANO

Fondata da

A. P. GIANNINI

AFFILIATA DELLA

Bank of America
NATIONAL SAVINGS ASSOCIATION

TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA

IN TORINO

Sede: **VIA ARCIVESCOVADO n. 7**

Agenzia A: **VIA GARIBALDI n. 44 ANG. CORSO VALDOCCO**

Agenzia B: **CORSO VITTORIO EMANUELE n. 25**

Agenzia C: **VIA DI NANNI ANGOLO VIA VALDIERI n. 4**

Agenzia D: **C. GIULIO CESARE ANG. C. TARANTO (P. DERNA)**

Nello scrivere agli inserzionisti si prega di citare « Cronache economiche » ☐ En écrivant aux annonceurs prière de citer « Cronache economiche » ☐ When writing to advertisers please mention « Cronache economiche » ☐ Wenn sie an die Annonceure schreiben, beziehen sie sich bitte auf « Cronache economiche ».

Tipografia VINCENZO BONA - TORINO

Direzione - Redazione e Amministrazione: 10123 TORINO - PALAZZO DEGLI AFFARI - Via S. Francesco da Paola, 24 Telefono 57161.

Aut. del Trib. di Torino in data 25-3-1949 - N. 430.

Corrispondenza: 10100 Torino - Casella postale 413.

Prezzo di vendita: un numero L. 750 ☐ numero doppio L. 1500 ☐ estero 50% in più.

Abbonamento: annuale L. 6000 ☐ estero L. 9000.

Vers. sul c. c. p. Torino n. 2/26170. Sped. in abbonamento (4° Gruppo).

Inserzioni presso gli Uffici di amministrazione della rivista.



201,6 miliardi di lire
i **Fondi patrimoniali**
come risulta dal bilancio
al 31 dicembre 1975

7204
miliardi di lire
i **depositi e le cartelle**
in circolazione

4723
miliardi di lire
gli **Impieghi dell'Azienda Bancaria**
e delle sezioni di **Credito Fondiario**
e **Opere Pubbliche**

260
le **filiali Sanpaolo**
in **tutta Italia**, con le sedi di Torino,
Bari, Bologna, Firenze,
Genova, Milano e Roma.

1800
i **corrispondenti in tutto il mondo**
oltre agli uffici di Rappresentanza
di Francoforte, Londra, Parigi,
Tokyo (A.I.C.I.) e Zurigo.

 **un punto
di riferimento**

**ISTITUTO BANCARIO
SANPAOLO DI TORINO**



A ciascuno il suo.

C'è chi lo preferisce con solo una scorza di limone. Così com'è.

Qualcuno lo preferisce "long drink": con molto ghiaccio. Ed ogni volta, ecco saltar fuori il sottile, unico sapore di Martini Dry.

Fresco...limpido...leggero. Ineguagliabile. A proposito: non ti sembra il momento di scoprire come lo preferisci?

E' il momento
di Martini Dry.



Martini and M&R are registered Trade Marks.

