

che ad es. troviamo regolarmente nei giornali le quotazioni di Napoli e di Genova delle lane di Levante e talvolta anche le quotazioni di qualche lana nazionale. Ma di un'organizzazione commerciale anche rudimentale, tale che possa fornire un qualche contributo alla fondazione di una Borsa delle Lane, non esiste traccia in nessuno dei due porti. Di più è da osservare, che queste lane di Oriente hanno un posto secondario sul mercato internazionale.

Per contro le lane coloniali non hanno neppure una quotazione né a Genova né, tanto meno, a Napoli.

Una delle ditte italiane più importanti che negoziano in lane coloniali disse che, per essa, la lavatura ed il commercio di lane coloniali sono sussidiari alla concia ed al commercio delle pelli, che costituisce il principale ramo d'affari al quale si dedica. D'altronde escluse che in Italia potesse aver vita, nonché una borsa di lane coloniali, neppure una ditta primaria che delle lane coloniali facesse l'unico oggetto della sua attività. Altre ditte di diverse piazze che fanno la lavatura delle lane nazionali, e che quindi trarrebbero vantaggio dalla vicinanza di un mercato di lane coloniali, esclusero pure che un nuovo mercato che sorgesse in Italia potesse mai attrarre una minima parte della clientela dei grandi mercati esteri anche solo continentali, quali: Anversa, Amburgo, Le Havre. Tali mercati si trovano in condizioni di incontrastabile superiorità per la vicinanza delle pettinature, per la facilità degli arrivi, il buon mercato dello sbarco, l'avvicinamento quasi secolare dei compratori.

Sarebbero oziose ulteriori indagini per concludere che l'idea è da scartare senz'altro.

Per contro le dette ed altre Ditte italiane interpellate, dimostrarono il massimo interesse per uno o più mercati regionali di lane italiane, analoghi a quelli che fioriscono da tempo in Francia.

Attualmente poche ditte negoziatrici di lane ed alcuni fabbricanti fra i più interessati all'articolo ed i più fecondi di iniziative, comprano direttamente dai produttori ed ancora coll'ausilio di intermediari, i cui profitti possono facilmente superare la debita commissione proporzionata al loro lavoro. La difficoltà di avvicinare il produttore, quella di conoscere esattamente le qualità offerte ed altre cospiranti ad allontanare dall'acquisto diretto di lane nazionali, non solo fabbricanti che ne hanno pure consumi importanti, ma altresì negozianti e lavatori, furono bene rilevate dalla Commissione. Del pari fu accertato che in queste condizioni non c'è, per il produttore, la più lontana possibilità di otte-

nere anticipazioni sulla merce, in attesa del momento propizio alla vendita.

Gli stessi negozianti richiamano l'attenzione sulla organizzazione dei mercati nazionali francesi, i quali dimostrano di raggiungere completamente il loro scopo, dacchè sono frequentati non solo da tutti i compratori francesi, ma altresì da inglesi, tedeschi ed anche da italiani. Servono di istruzione e di guida ai produttori e danno loro modo di procurarsi credito a buone condizioni, garantito sulla merce depositata.

Si badi che taluni lavatori e negozianti italiani vanno a comperare in Francia personalmente, mentre non si sentono di farlo in Italia.

Alcune ditte tedesche e belghe che hanno talvolta comprato lane italiane e le hanno riscontrate di larga applicazione per la difficoltà di trovarne a condizioni convenienti, non curano tuttavia di farsene tipi come si dice « seguenti », mentre tengono costantemente nel loro campionario lane francesi, anche di tipo speciale e di applicazione più limitata.

Queste considerazioni, oltre che la logica ed il buon senso, ci dicono che dall'istituzione di mercati regionali analoghi ai francesi oppure di un grande mercato che sia coordinato a più mercati regionali, i produttori nazionali debbono trarre grandi vantaggi e che qualche profitto dovrebbe averne altresì l'industria laniera nazionale.

Primi ad avvantaggiarsene saranno i produttori, dacchè saranno posti a contatto col più gran numero possibile di consumatori, in modo da avvicinarsi alla condizione ideale che la merce « possa avere l'acquirente per il cui bisogno è più adatta e che può quindi pagarla più cara ». Nella relazione che precede il progetto di legge francese sui Magazzini Generali si legge che il sistema dei pubblici incanti *rend la vente certaine et porte la valeur des objets vendus au plus haut cours qu'ils puissent atteindre*.

Con ciò si verranno ad eliminare o, quanto meno, a ridurre i profitti degli intermediari, che oggi sono sovente eccessivi e sproporzionati al valore dell'opera da essi prestata. Si raggiungerà pure lo scopo di fornire ai produttori il credito a buon mercato, ponendoli in grado di ottenere anticipazioni sul valore della merce prima che venga venduta.

In secondo luogo l'istituzione renderà la merce più commerciabile, dando luogo ad un aggruppamento naturale, automatico dei lotti consimili, anche dove a ciò non sia giunta l'azione delle cooperative e dei sindacati: aggruppamento che verrà effettuato — come ne accerta l'esperienza dei mercati francesi — dai compratori